

# EMBEDDED FINANCE: OPPORTUNITÀ PER BANCHE, IMEL E ALTRI INTERMEDIARI?

---

Donato Vadruccio  
CEO & Founder

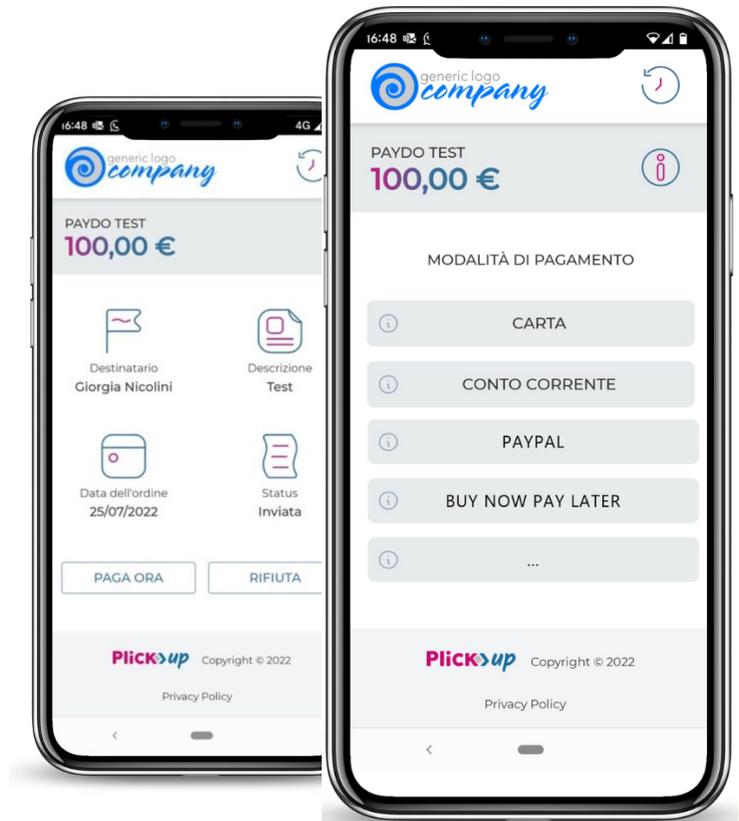
**PayDo**



Supervision, Risk and Profitability 2024

# PayDo in un flash ...

... offre soluzioni proprietarie B2B per **velocizzare, semplificare e ridurre i costi** dei processi di pagamento



Servizi per  
Banche, IP  
e Corporate



Tramite API



Team  
esperto



+40 clienti /  
partner

# Quali sono le **esigenze** delle aziende e PMI? Quali le **sfide** e **opportunità**?



Dal nostro osservatorio, abbiamo avuto l'opportunità di **ascoltare le aziende** e nel contempo essere spettatori, fruitori e parte delle **evoluzioni dei servizi finanziari / di pagamento**

**Abbiamo rilevato un mondo in evoluzione, con varie opportunità**

# Principali sfide e opportunità per aziende e PMI



## Costante evoluzione della Regolamentazione



## Focalizzazione dell'offerta

- Soluzioni standard con poca differenziazione
- Scarsa aderenza ai processi aziendali



## Necessità di innovare il proprio modello operativo

- Pagamenti, da servizio accessorio a «industria» autonoma
- Necessità di cogliere le innovazioni e trasformarle in opportunità

# Embedded Finance, o finanza incorporata, si riferisce all'integrazione di servizi finanziari all'interno di piattaforme o servizi non finanziari

## Casi interessanti:

### Pagamenti «integrati»



- Pagamenti / incassi integrati nei processi aziendali ...
- ... semplificando e arricchendo processi trasversali (es. comunicazione, credito)

### IMEL

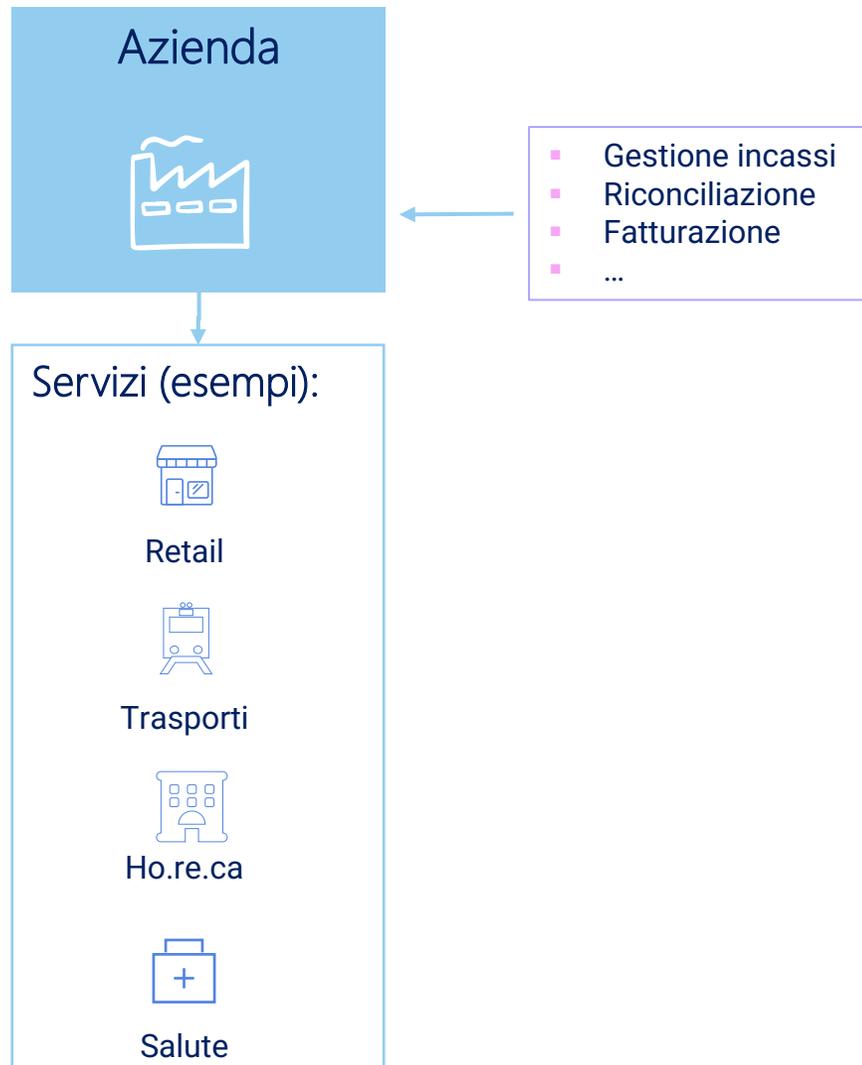


- IMEL as-a-service o direttamente controllate dall'azienda
- Gestione diretta di servizi di pagamento



Focus nella slide che segue

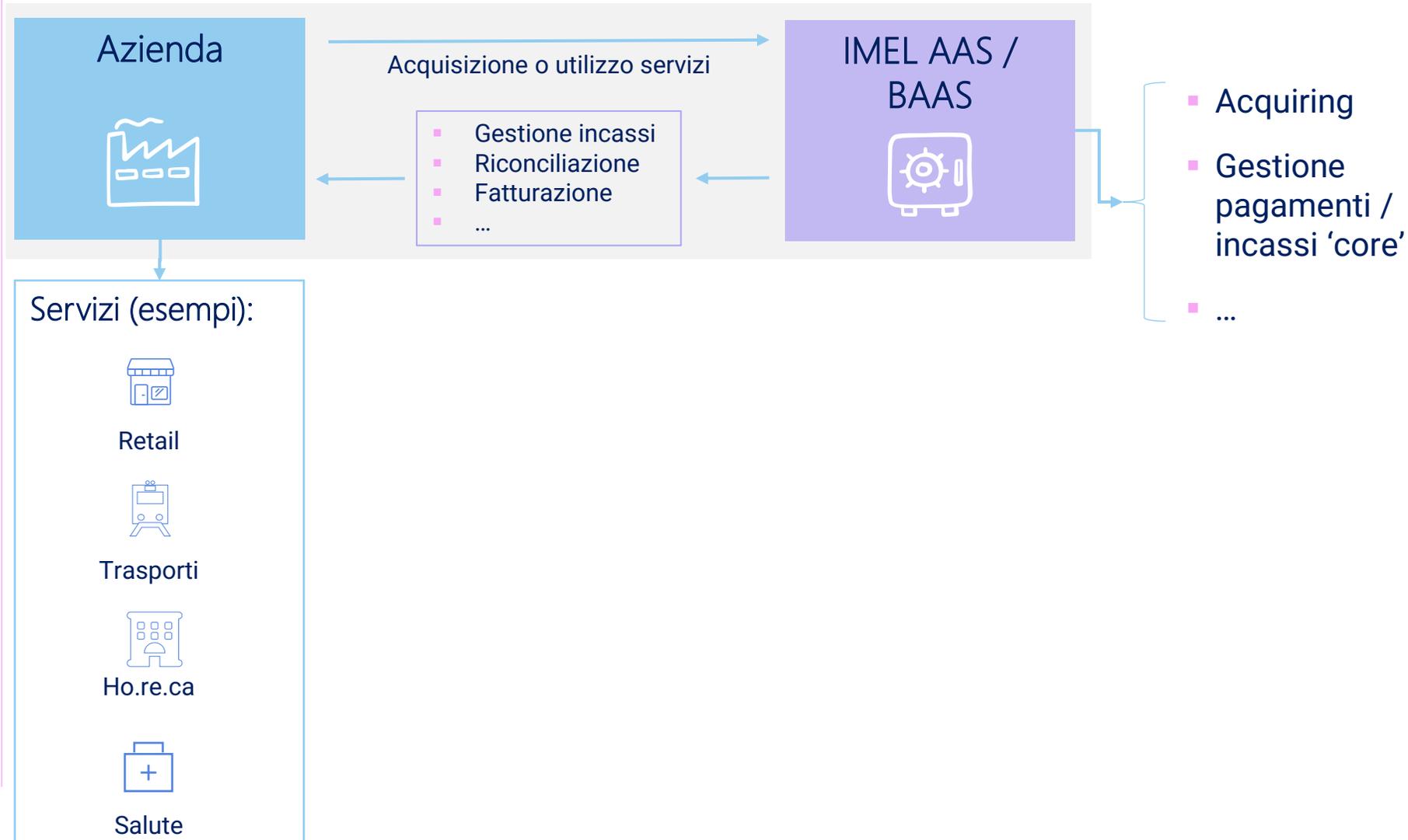
# Modello illustrativo di Embedded Finance



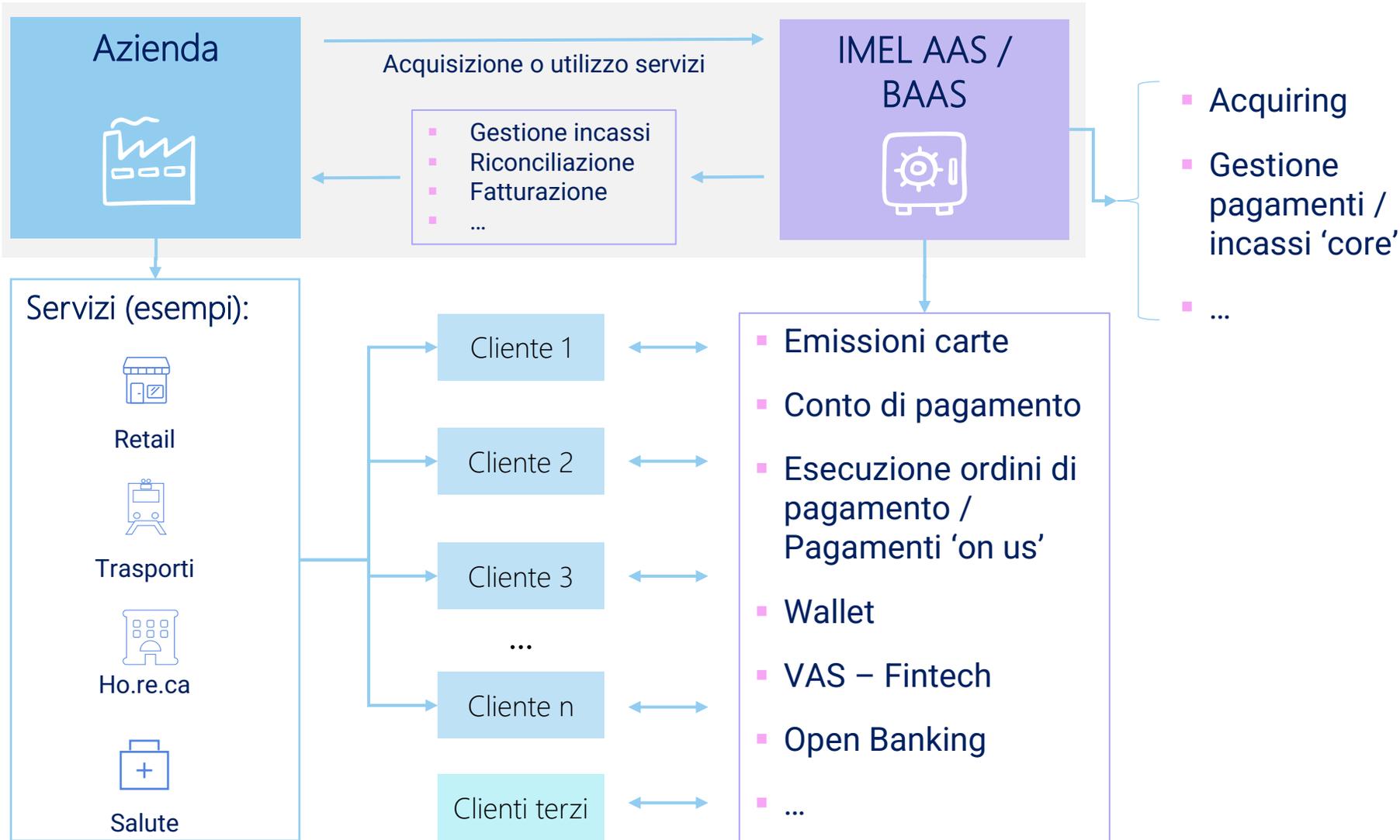
# Modello illustrativo di Embedded Finance



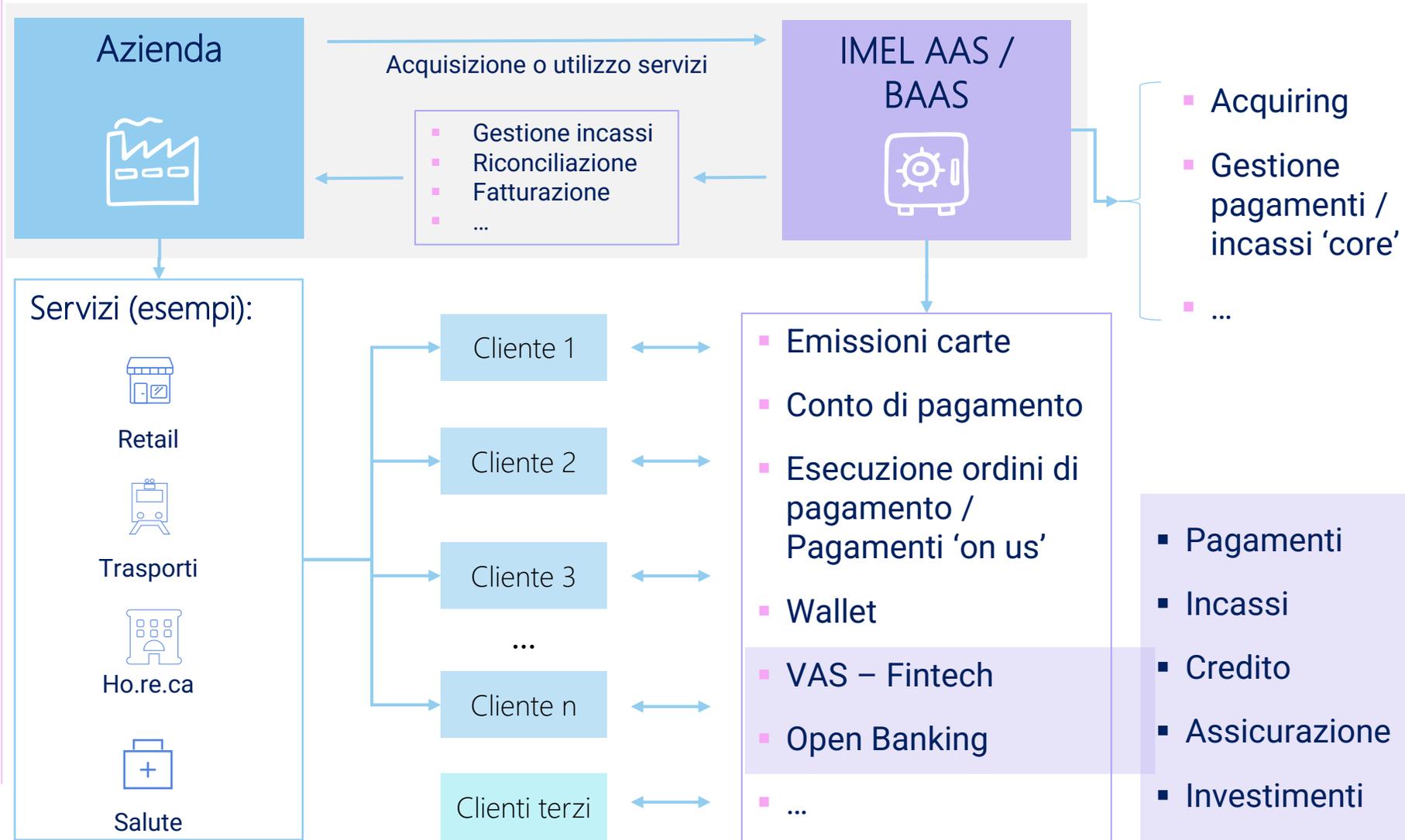
# Modello illustrativo di Embedded Finance



# Modello illustrativo di Embedded Finance



# Modello illustrativo di Embedded Finance



# Possibili **impatti** del modello

## Aziende

- Accesso a servizi finanziari e di pagamento evoluti a **costo contenuto** (grazie ad AAS)
- **Innovazione rapida** dei propri processi, tenendo un **presidio indiretto** sugli aspetti **regolamentari**
- Servizi altamente **personalizzati**
- Miglior **gestione del rischio** attraverso l'analisi transazionale

# Possibili **impatti** del modello

## Aziende

- Accesso a servizi finanziari e di pagamento evoluti a **costo contenuto** (grazie ad AAS)
- **Innovazione rapida** dei propri processi, tenendo un **presidio indiretto** sugli aspetti **regolamentari**
- Servizi altamente **personalizzati**
- Miglior **gestione del rischio** attraverso l'analisi transazionale

## Banche

Minaccia

o

Opportunità?

# Possibili **impatti** del modello

## Aziende

Hanno l'opportunità di innovare e rispondere alle proprie esigenze ...

# Possibili **impatti** del modello

## Aziende

Hanno l'opportunità di innovare e rispondere alle proprie esigenze ...

## Banche

- Possibilità di essere ulteriormente **parte dei processi dei propri clienti** tramite:
  - ✓ Conoscenza del cliente
  - ✓ Esperienza regolamentare
  - ✓ Tecnologia
  - ✓ ...
- Generare **benefici diretti** (allargamento offerta) e **indiretti** (risk management più efficace)

# In conclusione

- Per le **aziende**, possibilità di **gestione diretta** tramite IMEL “di proprietà” o soluzioni AAS
- Opportunità anche per le **banche** con modelli di open banking e non solo, da cogliere tra **innumerevoli sfide** (legacy, risk management, regolamentazione, ...) e **opportunità**, ad es. rafforzando la **relazione** con il proprio cliente
- Le Banche – a nostro avviso – potrebbero “**operare da fintech**”:
  1. **offrendo direttamente servizi** di BAAS o IMEL AAS
  2. oppure **collaborando** con partner specializzati, offrendo il servizio in ottica collaborativa e creando al contempo valore al cliente finale

# In conclusione

- Per le **aziende**, possibilità di **gestione diretta** tramite IMEL “di proprietà” o soluzioni AAS
- Opportunità anche per le **banche** con modelli di open banking e non solo, da cogliere tra **innumerevoli sfide** (legacy, risk management, regolamentazione, ...) e **opportunità**, ad es. rafforzando la **relazione** con il proprio cliente
- Le Banche – a nostro avviso – potrebbero “**operare da fintech**”:
  1. **offrendo direttamente servizi** di BAAS o IMEL AAS
  2. oppure **collaborando** con partner specializzati, offrendo il servizio in ottica collaborativa e creando al contempo valore al cliente finale

**Quindi**

**Embedded Finance: minaccia o opportunità?**