



SUPERVISION, RISKS & PROFITABILITY

9 giugno pomeriggio / 9 June afternoon



2.00 - 3.30 pm SESSIONE PARALLELA 1.3 /
PARALLEL SESSION 1.3

**PRONTI A GESTIRE NUOVI CANALI,
NUOVI PRODOTTI/SERVIZI E NUOVI RISCHI?**
*READY TO MANAGE NEW CHANNELS,
NEW PRODUCTS/SERVICES, AND NEW RISKS?*



FRANCO FIORDELISI
UNIVERSITY OF ESSEX &
UNIVERSITÀ DI ROMA TRE
Professor of Finance



LA REGOLA 3-6-3 DEL BANCHIERE

Negli anni '50-'70 il banking era semplice, redditizio e poco competitivo.

Tre numeri. Una giornata. Un sacco di sorrisi.

BEI VECCHI TEMPI...
QUANDO ERA
FACILE FARE BUSINESS!



3 PAGA 3% SULLA RACCOLTA

Offri ai risparmiatori un tasso del 3% sui loro depositi.

I TUOI RISPARMI SONO AL SICURO CON NOI!



6 PRESTA AL 6% SULL'ATTIVO

Concedi prestiti ai clienti applicando un tasso del 6%.

FANTASTICO!
IL PRESTITO CHE MI SERVE!



3 VAI VIA ALLE 3 DEL POMERIGGIO

Alle 3 del pomeriggio hai finito: vai a giocare a golf!



ORE 15:00
LIBERO!



TRE NUMERI. UN GRANDE SPREAD.
POCA CONCORRENZA. TANTA REDDITIVITÀ.
IL BANKING ERA (QUASI) UNA PASSEGGIATA.



IL CONTESTO

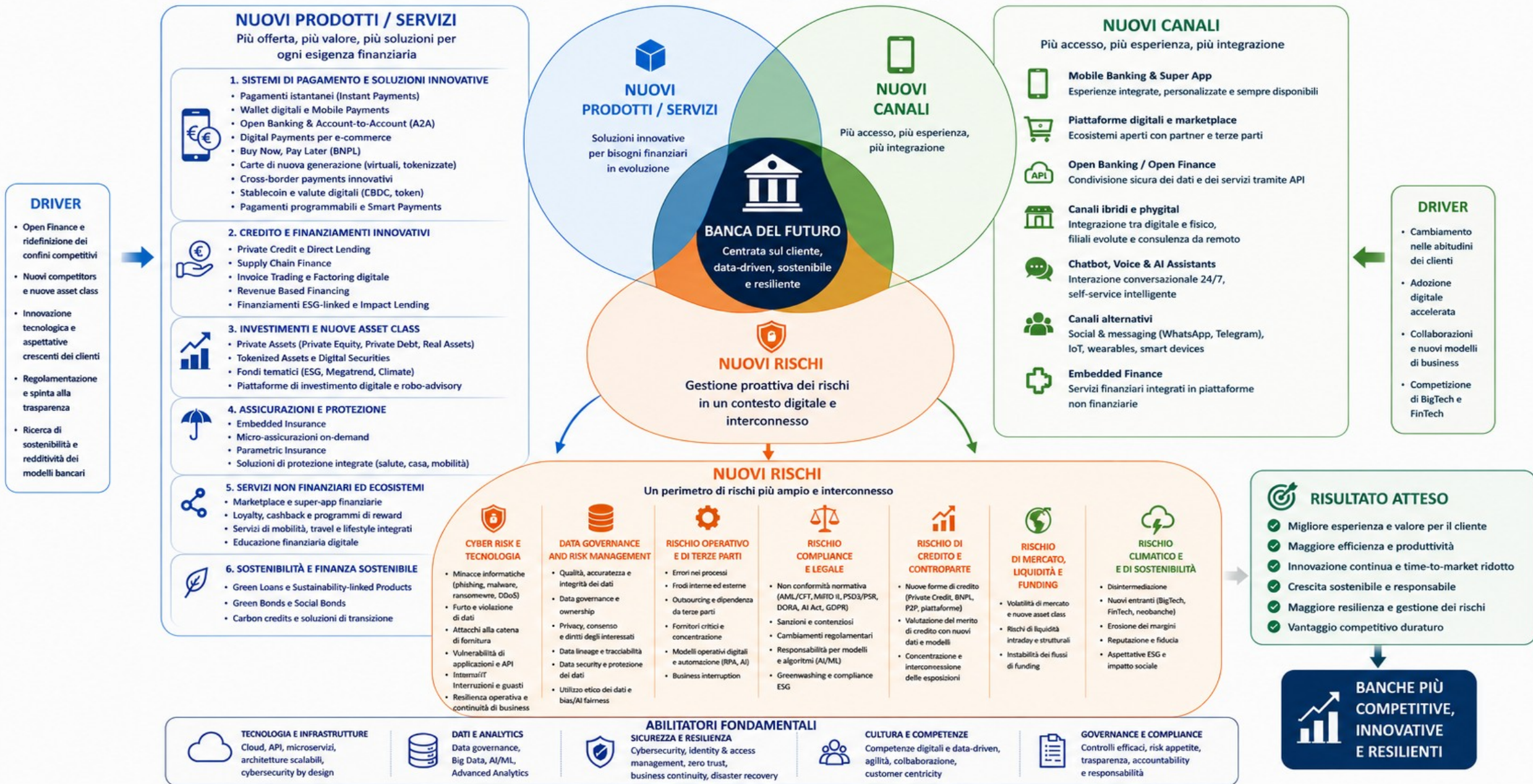
Regolamentazioni restrittive, poche banche, prodotti semplici e tassi d'interesse controllati. Un mondo stabile e prevedibile... prima che arrivasse la concorrenza!



LA REGOLA 3-6-3: NON È SOLO UNA REGOLA. È UNA LEGGENDA!

L'EVOLUZIONE DELLA BANCA: L'INCROCIO TRA PRODOTTI/SERVIZI, CANALI E RISCHI

Innovazione, tecnologia e dati per creare valore, gestire i rischi e garantire sostenibilità nel tempo



1. WHAT ARE NEOBANKS?

Digital-native banks built around technology from day one



Neobanks are “new” banks that have been founded relatively recently and established in particular to produce and deliver banking services using **new, digital technologies**. Their business model is built around the delivery of banking services, primarily through **online and mobile channels** rather than through a physical branch network.



FOCUS OF THIS BRIEFING

Licensed banks (subject to SSM supervision) that are digital-native institutions.

CORE CHARACTERISTICS OF NEOBANKS

1. BUILT AROUND TECHNOLOGY

- Cloud-native infrastructure
- APIs and open architecture
- Data analytics and AI
- Automation of processes

Technology is the core enabler of the business model (scalability, speed, resilience, flexibility).

2. CUSTOMER-CENTRIC & DIGITAL-FIRST

- Mobile-first experience
- 24/7, seamless and intuitive interfaces
- Personalised and data-driven services
- Cross-border reach from the start

Designed around customer needs with a frictionless digital experience.

3. DIFFERENT OPERATING MODEL

- Lean cost structure
- Highly scalable and modular
- Automation and straight-through processing
- Low or no physical branch network

Operational efficiency through automation, standardisation and digital distribution.

TYPICAL PRODUCT OFFERING

- Payments & Transfers
- Deposits & Savings
- Cards
- Lending & Credit
- Investments
- Other digital financial services

THE BOUNDARY IS NOT ALWAYS CLEAR



TRADITIONAL BANKS
Traditional banks that have fully digitalised their internal processes and distribution channels, offering all services over the internet (possibly complementing traditional channels).

Newly founded banks with fully digital processes that may nevertheless operate some physical branches in strategic places to offer a complementary physical experience.

NEOBANKS
Banks whose establishment predates the widespread use of the internet, but which have always operated without branches and have by now digitalised their production and delivery of services.

REGULATORY PERIMETER: NOT ALL LABELLED “NEOBANKS” ARE THE SAME



Licensed digital banks

Hold a full banking licence and are subject to SSM supervision within the Banking Union.

vs.



Non-bank fintech firms

Rely on partnerships with licensed banks (Banking-as-a-Service) or operate under more limited authorisations (e.g. payment institutions, e-money institutions, investment firms).



This heterogeneity complicates statistical identification and has implications for consumer protection, accountability and crisis management.



NEOBANKS ARE “BORN DIGITAL” INSTITUTIONS

KEY TAKEAWAY

- Designed from day one around digital technologies (cloud, APIs, data, automation).
- Deliver banking services primarily through online and mobile channels.
- Offer a more efficient, customer-centric and scalable model.
- The concept covers a spectrum of players with different regulatory status and business models.



NEOBANKS REPRESENT A NEW WAY OF DOING BANKING, WITH POTENTIAL TO ENHANCE COMPETITION, INNOVATION AND CUSTOMER CHOICE IN THE BANKING UNION.



UNDERSTANDING WHAT NEOBANKS ARE IS THE FIRST STEP TO ASSESS THEIR RELEVANCE, BENEFITS AND CHALLENGES FOR THE BANKING UNION.



Innovation & Competition



Financial Stability & Supervision



Consumer Protection & Accountability



Crisis Management & Resolution

2. HOW MANY NEOBANKS ARE THERE AND WHAT TYPE OF BUSINESS DO THEY DO?

Many, but still small in size. Digital banks follow a narrow, specialised business model.

KEY FACTS AT A GLANCE



~60 NEOBANKS

The ECB identifies 60 digital-only banks in the euro area.



GROWING PRESENCE

Market share in the euro area increased from 3.1% in 2019 to 3.9% in 2024.



RETAIL FOCUS

~80% of funding comes from retail deposits, of which ~90% are covered by deposit guarantee schemes.



CROSS-BORDER

Neobanks have a large share of cross-border deposits compared with traditional banks.



SPECIALISED MODELS

Business models are typically specialised, i.e. less diversified on the lending side.



LOW PROFITABILITY, HIGH COSTS

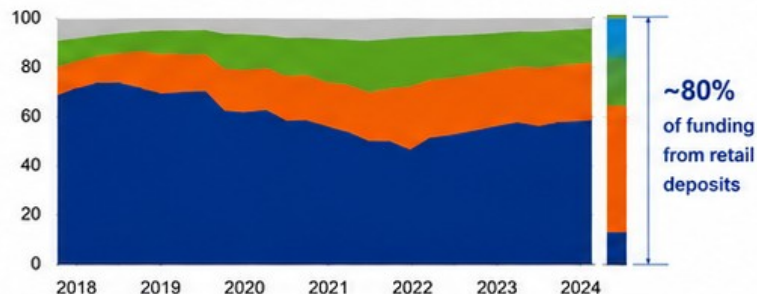
They are less profitable, face higher deposit costs and higher market valuations.

DISTINGUISHING FEATURES OF DIGITAL BANKS (ECB)

1 Funding structures of digital banks and euro area significant institutions

(Q1 2018 – Q4 2024, percentages)

- Retail deposits – domestic
- Retail deposits – cross-border
- NFC deposits
- Other funding

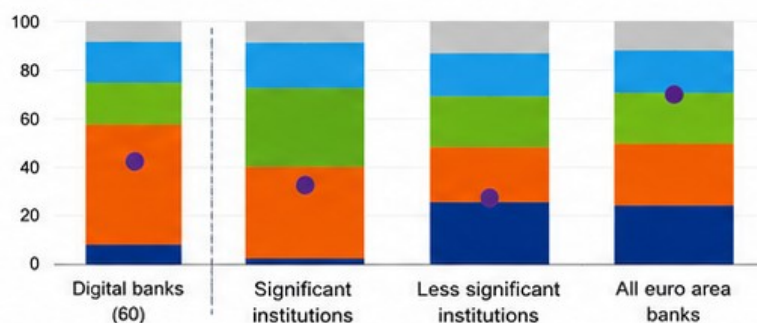


Source: ECB

2 Business model classification of digital banks based on asset portfolio

(End-2024, percentages)

- Loans – credit institutions
- Loans – consumer
- Loans – mortgage
- Loans – NFC
- CB reserves and bond holdings
- Other assets
- Asset concentration



HOW BIG ARE NEOBANKS?



Median total assets of a neobank in the ECB sample: **EUR 4 billion**

Very small compared with the threshold of Significant Institutions (**EUR 30 billion** of assets).

Neobanks' size distribution (by total assets)

(ECB sample)



Most neobanks remain small niche players, but a few are approaching a size where they could become increasingly relevant for the system.



KEY TAKEAWAYS

- Neobanks are growing, but their overall market share remains limited.
- Their business model is narrower and more specialised than that of traditional banks.
- They rely heavily on retail deposits, including a large share of cross-border funding.

- They are less profitable and face higher funding costs.
- Most neobanks are still small, though some are scaling up quickly.



NEOBANKS ARE INCREASINGLY PRESENT BUT STILL REPRESENT A SMALL SHARE OF THE EU BANKING MARKET.



NARROWER AND SPECIALISED MODELS



HEAVY RELIANCE ON RETAIL DEPOSITS



LOWER PROFITABILITY, HIGHER COSTS



SMALL TODAY, GROWING TOMORROW

NEOBANKS: BENEFITS AND RISKS FOR THE BANKING UNION

Neobanks bring innovation and value to customers, but also pose specific risks and supervisory challenges.



4. BENEFITS NEOBANKS CAN BRING TO THE BANKING UNION



1. IMPROVED CUSTOMER EXPERIENCE AND ACCESS

Mobile-first, intuitive and 24/7 services with simple onboarding make banking more convenient and accessible.

- Easy account opening
- User-friendly interfaces
- 24/7 availability



2. GREATER CHOICE AND BETTER PRICING

More competition increases choice for consumers and puts downward pressure on fees and lending costs.

- Lower fees
- More transparent pricing
- Innovative value propositions



3. INNOVATION AND EFFICIENCY

Neobanks leverage new technologies (cloud, APIs, data, AI) to deliver innovative products and more efficient processes.

- Faster product development
- Automation and cost efficiency
- Data-driven services



4. CROSS-BORDER AND FINANCIAL INCLUSION

Digital models facilitate cross-border services and reach underserved or digitally active customer segments.

- Large share of cross-border deposits
- Reach to younger and mobile users
- Support for EU single market



5. CATALYST FOR THE DIGITAL TRANSFORMATION

Neobanks spur incumbents to innovate and accelerate the overall digital transformation of the banking sector.

- Benchmark for innovation
- Faster digital adoption by incumbents
- Modernisation of the sector



6. SUPPORT FOR CAPITAL MARKETS AND ECOSYSTEMS

Many neobanks offer investment and savings products, helping to channel savings towards capital markets.

- Investment platforms
- Savings and wealth products
- Support for CMU objectives



5. RISKS AND SUPERVISORY CHALLENGES POSED BY NEOBANKS



1. IT AND CYBER RISKS

Heavy reliance on digital infrastructure exposes neobanks to cyberattacks, data breaches and operational disruptions.

- Cybersecurity threats
- System outages
- Data protection risks



2. THIRD-PARTY AND OUTSOURCING RISKS

Dependence on external providers (cloud, IT, payment, KYC) creates concentration and operational risks.

- Vendor concentration
- Outsourcing resilience
- Exit and substitution risk



3. FUNDING CONCENTRATION AND LIQUIDITY RISK

Reliance on retail deposits, often from mobile and cross-border customers, can lead to rapid outflows in stress situations.

- High share of retail deposits
- Cross-border deposit volatility
- Liquidity management



4. BUSINESS MODEL AND PROFITABILITY RISKS

Narrow, specialised business models and intense competition lead to low profitability and sustainability concerns.

- Narrow product range
- Low profitability
- Pressure on revenue



5. CONSUMER PROTECTION AND CONDUCT RISKS

Digital distribution, complex products and data use create risks of mis-selling, unclear information and unfair practices.

- Digital conduct risks
- Transparency and disclosure
- Data use and privacy



6. SUPERVISORY AND RESOLUTION CHALLENGES

Cross-border models, fast growth and reliance on new technologies complicate supervision and crisis management.

- Cross-border complexity
- Data and reporting challenges
- Resolution and continuity



KEY TAKEAWAY

Neobanks deliver clear benefits in terms of innovation, customer value and competition. At the same time, their digital and cross-border nature creates specific risks that require robust supervision, effective risk management and proportional regulation.



The challenge for the Banking Union is to harness the benefits of neobanks while safeguarding financial stability, consumer protection and the level playing field.

IMPACT ON THE BANKING UNION



MORE COMPETITION AND INNOVATION
Drive efficiency and better services for customers.



DEEPER SINGLE MARKET FOR FINANCIAL SERVICES
Cross-border models support integration and choice.



FINANCIAL STABILITY AND RESILIENCE
Requires strong risk management and effective supervision.



CONSUMER PROTECTION AND TRUST
Clear rules and transparency build confidence.



EFFECTIVE SUPERVISION AND RESOLUTION
Adapt frameworks to digital, cross-border models.

COS'È IL BNPL (BUY NOW PAY LATER)?

Una dilazione di pagamento digitale, semplice e spesso senza interessi, che consente di acquistare oggi e pagare in poche rate nel tempo.



DEFINIZIONE

Il Buy Now Pay Later (BNPL) è una forma di finanziamento a breve termine che consente ai consumatori di dilazionare il pagamento di **acquisti di importo relativamente contenuto in poche rate, di solito senza interessi né altre spese** e i pagamenti sono effettuati puntualmente.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI



Dilazione in poche rate

Il pagamento è suddiviso in 3-4 rate (talvolta più), con scadenze ravvicinate.



Spesso senza interessi né spese

Il servizio è gratuito per il consumatore se paga puntualmente.



Processo digitale e immediato

Richiesta e approvazione rapide, interamente online al momento dell'acquisto.



Importi contenuti

Utilizzato per acquisti di beni e servizi di valore relativamente basso.



Flessibilità d'uso

Disponibile online e, sempre più spesso, anche nei negozi fisici.



COME FUNZIONA: LO SCHEMA "TRIPARTITO"

1. ACQUIRENTE
(consumatore)



2. INTERMEDIARIO BNPL
(istituto finanziario o fintech)



3. VENDITORE
(merchant)



1. Seleziona BNPL
al checkout



2. L'intermediario paga
il venditore



4. Paga l'intermediario
in rate



3. Rimborsa l'intermediario
in rate secondo gli accordi



ESEMPIO DI UTILIZZO

Acquisto di 300 € con BNPL in 3 rate senza interessi



Oggi
Acquisto del bene/servizio
per 300 €



1ª rata
100 €
Oggi



2ª rata
100 €
Tra 30 giorni



3ª rata
100 €
Tra 60 giorni



Se le rate sono pagate in ritardo possono essere applicate penali e spese. Il mancato pagamento può comportare segnalazioni negative e difficoltà di accesso ad altri prodotti di credito.



DOVE VIENE USATO



Online

Ampiamente utilizzato nell'e-commerce presso numerosi merchant e piattaforme.



In negozio

Disponibile anche presso punti vendita fisici, tramite app o carte collegate.



PERCHÉ È DIVENTATO POPOLARE?



Semplice e veloce:
approvazione immediata e pochi dati richiesti.



Accessibile:
nessun costo se si paga puntualmente.



Comodo e flessibile:
adatto a spese programmate e impreviste.



Integrato nel checkout
digitale a portata di click.



A CHI È RIVOLTO?

A consumatori che desiderano dilazionare piccoli acquisti senza ricorrere al credito revolving o alle carte di credito, in particolare tra i più giovani e gli utenti digitali.



IL BNPL offre vantaggi di semplicità e accessibilità, ma richiede un uso responsabile: dilazionare più acquisti può aumentare il rischio di sovraindebitamento.



Conoscere le condizioni e rispettare le scadenze



Monitorare il proprio livello di indebitamento



Valutare la sostenibilità delle spese nel tempo

BNPL: VANTAGGI E RISCHI

Uno strumento semplice e flessibile che genera valore, ma comporta rischi per consumatori, sistema finanziario e stabilità.



I PRINCIPALI VANTAGGI



ACCESSIBILITÀ E SEMPLICITÀ

Processo digitale rapido e interamente online, con approvazione immediata.



NESSUN COSTO SE PAGATO PUNTUALMENTE

Nella maggior parte dei casi il servizio è gratuito: nessun interesse né altre spese.



FLESSIBILITÀ DEI PAGAMENTI

Dilazione in poche rate (di solito 3-4), adattabile al budget del consumatore.



POTERE D'ACQUISTO IMMEDIATO

Permette di acquistare subito beni e servizi senza dover attendere o risparmiare.



VANTAGGI PER I MERCHANT

Aumento delle conversioni e del valore medio degli ordini; incasso garantito dall'intermediario.



INCLUSIONE FINANZIARIA

Accessibile anche a chi non ha una carta di credito o un fido bancario.



I PRINCIPALI RISCHI E CRITICITÀ



RISCHIO DI SOVRAINDEBITAMENTO

La facilità di accesso e la percezione di "piccole" rate possono indurre a un uso eccessivo.



ACCUMULO DI PIÙ OBBLIGAZIONI

Utilizzare più piani BNPL contemporaneamente rende più difficile tenere traccia dei pagamenti.



IMPATTO SU BILANCIO FAMILIARE

Riduzione della capacità di spesa futura e maggiore rischio di difficoltà di rimborso.



TRASPARENZA E COMPrensione LIMITATE

Informazioni talvolta poco chiare su penali, segnalazioni e conseguenze del mancato pagamento.



RISCHI PER LA PRIVACY E I DATI

Raccolta e utilizzo intensivo di dati personali e comportamentali.



POSSIBILI RISCHI SISTEMICI

Crescita rapida e scarsa trasparenza possono generare vulnerabilità per stabilità finanziaria e tutela del consumatore.



UN EQUILIBRIO NECESSARIO

Benefici significativi, ma servono regole efficaci per mitigare i rischi.



CONSUMATORI

Usare con consapevolezza, solo per acquisti pianificati e sostenibili.



TRASPARENZA

Informazioni chiare su costi, penali e conseguenze del mancato pagamento.



VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO

Verificare la capacità di rimborso per prevenire sovraindebitamento e insolvenze.



VIGILANZA E REGOLE

Regole proporzionate, monitoraggio dei dati e tutela efficace dei consumatori.



La nuova Direttiva europea sul credito ai consumatori (CCD2), applicabile da novembre 2026, includerà la maggior parte delle operazioni BNPL, introducendo regole più stringenti su trasparenza, informativa precontrattuale e valutazione del merito creditizio, con l'obiettivo di tutelare i consumatori e ridurre i rischi di sovraindebitamento.



UNO STRAORDINARIO PANEL DI ESPERTI



FABIO PERATA
EUROPEAN CENTRAL
BANK

Head of Division - Banking
Supervision - Directorate
General Specialised
Lending Institutions



FABIO MERLINO
INTESA SANPAOLO

Head of Wealth
Management Investment
Services Risk



DAVIDE BAZZARELLO
UNICREDIT

Group Credit Risk & CRO
CEE



PAOLO CARCANO
PWC ITALIA

Partner Cybersecurity &
Resilience