



# READY OR NOT...

## tutti i numeri della rivoluzione

# FINTECH

Il 72% delle startup italiane analizzate dal Politecnico di Milano ha dichiarato di avere in essere almeno una partnership, e il 40% di questi rapporti è con un attore finanziario

di giuseppe salemme

# R

“Ready or not, here I come”, cantavano i Delfonics sul finire degli anni Sessanta. E, parecchi anni dopo, nel 2019, sembra essere proprio questo il messaggio che le 326 startup fintech italiane stanno mandando agli istituti bancari tradizionali: pronti o no, il cambiamento è alle porte. E quindi tanto vale prepararsi.

Il 10 dicembre è stato il giorno della presentazione dei dati raccolti dall'Osservatorio Fintech e

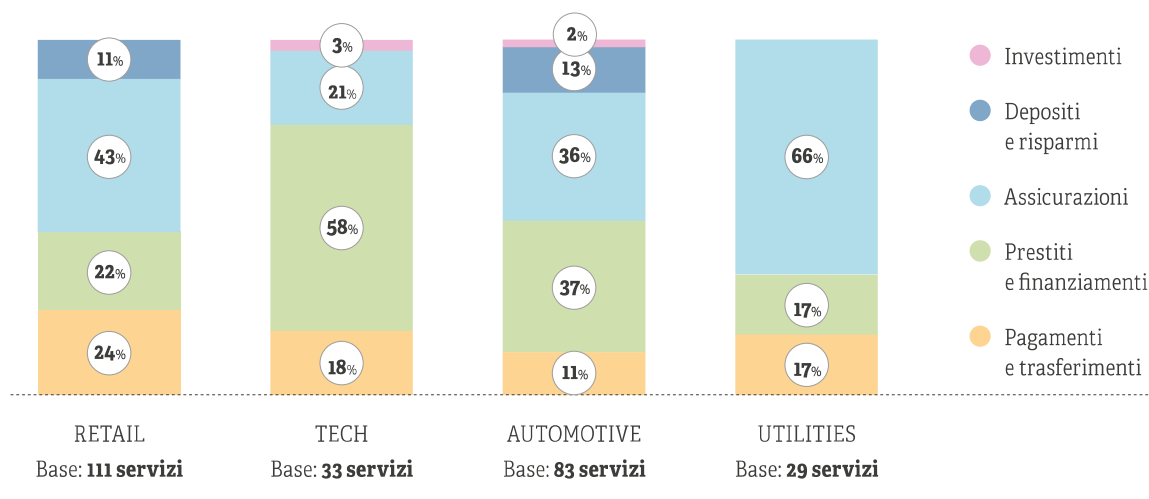
Insurtech del Politecnico di Milano sul settore della tecnologia applicata alla finanza. L'interesse intorno all'argomento è particolarmente vivo, con la direttiva europea Psd2 che è entrata in vigore il 14 settembre scorso e la prospettiva dell'“open banking” sempre più concreta e prossima. E i dati ritraggono un'Italia sul pezzo: con i 482 milioni di euro complessivamente raccolti dalle 149 startup analizzate dall'Osservatorio riusciamo a non sfigurare con le leader europee del settore, Germania e Regno Unito. Ciò è anche merito di piattaforme di open banking come Fabrick, che si sono assunte il compito di facilitare la collaborazione tra player tradizionali e fintech, tra l'altro promuovendo la nascita del Fintech District milanese, la community che aggrega le nuove realtà del settore, accelerandone la crescita e favorendo contatti diretti con i big player del mercato.

«I dati del settore resi noti dall'Osservatorio delineano una situazione sicuramente positiva, nonostante il gap che permane con altri Paesi europei», dice a **MAG Alberto Adorini**, head of strategy and business development di Fabrick. «Cominciamo ad avere startup che raggiungono livelli di funding importanti e che ora riescono a essere nel radar di player internazionali. Ma il fattore più importante è che è aumentata la collaboratività delle startup con le incumbent del settore».

È vero infatti che le realtà fintech si sono affacciate inizialmente sul mercato con un'intenzione

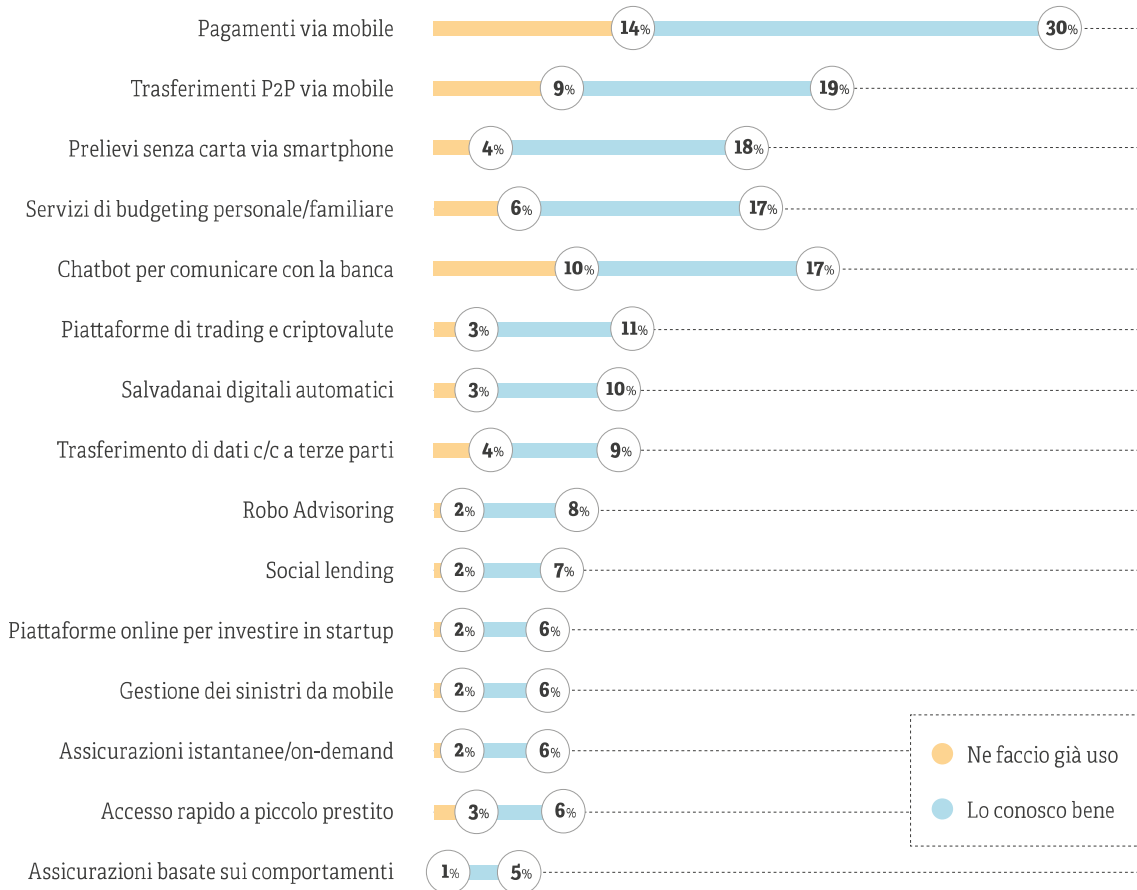
## La competizione allargata

*I servizi finanziari dagli «esterni»*



## Il mercato Fintech & Insurtech degli individui italiani

I servizi più utilizzati dagli utenti individuali internet italiani



Base: Utenti italiani 18-74 attivi in Internet (38,7 milioni)

Fonte: Nielsen e Osservatorio Fintech & Insurtech, Politecnico di Milano School of Management

battagliera; se non proprio da “terminator” delle banche tradizionalmente intese, quantomeno intenzionate a mantenere l’indipendenza e a camminare da sole.

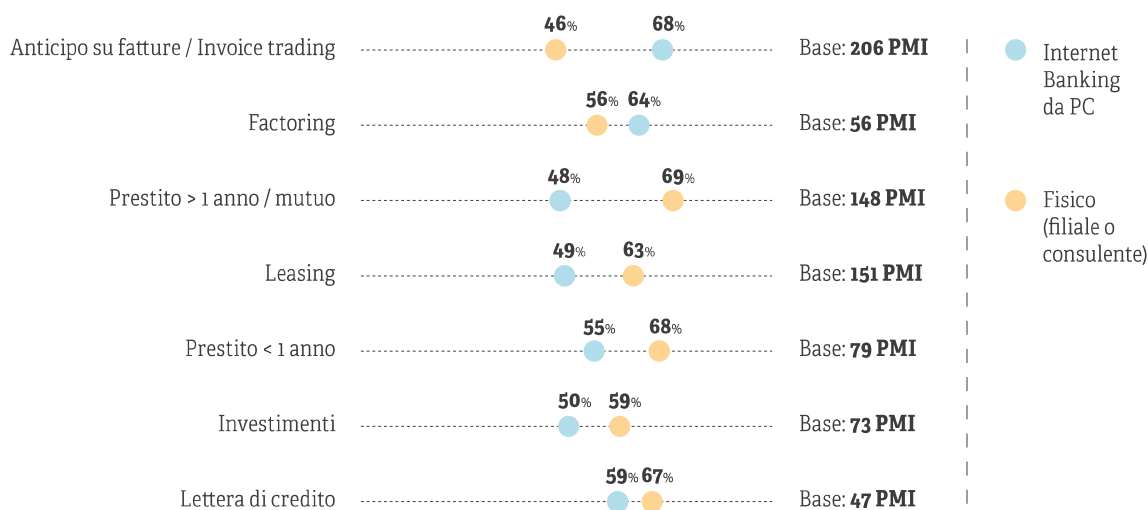
«Le fintech si stanno rendendo conto che gli incumbent bancari hanno degli asset di valore, soprattutto per realtà che partono da zero e vogliono affacciarsi sul mercato: la profonda conoscenza della regolamentazione del settore, canali di distribuzione efficaci e che possano contare su un bacino di utenza variegato ed esteso, e anche un capitale di trust guadagnato sul mercato negli anni», spiega Adorini, «ma la collaborazione è importantissima anche per le

banche, che dall’interno difficilmente avrebbero la spinta necessaria ad innovare: è una win-win situation».

Effettivamente, il 72% delle startup italiane analizzate dal Politecnico di Milano ha dichiarato di avere in essere almeno una partnership, e il 40% di questi rapporti è con un attore finanziario. Salta però all’occhio un altro dato: il 50% delle startup che collaborano con soggetti esterni diversi da altre startup ha rapporti con attori non finanziari. Questo trend è perfettamente esemplificativo della filosofia che sta dietro l’open banking, e che le startup fintech hanno gioco facile a cavalcare: l’apertura del mercato farà sì che le istituzioni

## Il mercato Fintech & Insurtech delle PMI italiane

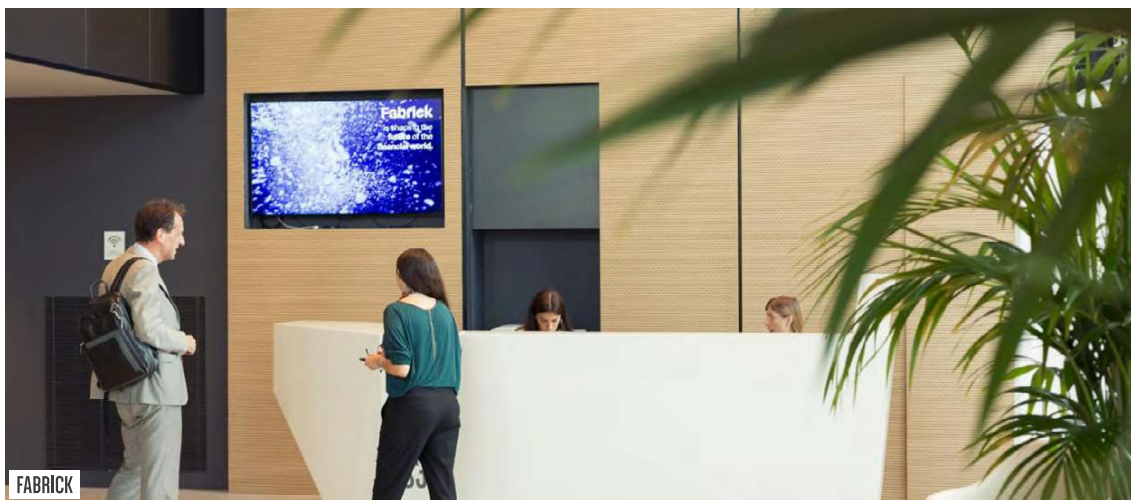
*I canali di utilizzo dei prodotti/servizi finanziari*



finanziarie non saranno più le uniche a offrire sul mercato strumenti finanziari. E il processo è già in corso: che le big tech come Facebook, Google o Apple abbiano nei piani industriali l'offerta di sistemi di pagamento o altri servizi di carattere finanziario è ormai noto. Ma lo stesso interesse si registra nel retail, nelle utilities, nell'automotive, fino ad arrivare alle società sportive, di trasporto, al food, al real estate e alle telco. Insomma, un nuovo mondo di strumenti finanziari abilitato in gran parte dall'opera delle nuove realtà fintech.

Ma, più di tutti, è l'utenza ad essere già con un piede nel futuro: dai dati emerge che già una grande fetta del pubblico utilizza o ha familiarità con buona parte delle nuove funzionalità finanziarie digitali. Su tutte: pagamenti via mobile, trasferimenti p2p via mobile, prelievi via smartphone, chatbot per comunicare con la banca, servizi di budget personale/familiare.

Con una doverosa distinzione tra utenti retail e pmi: queste ultime sembrano ancora restie ad affidarsi ai nuovi servizi. «Questo è un trend che ritroviamo identico all'estero, e secondo me risiede nel fatto che offrire servizi di carattere finanziario alle pmi è oggettivamente più difficile», spiega Adorini, «in quanto parliamo di una categoria composta da realtà molto variegata e con esigenze diverse, e che sono spesso più difficili da incontrare».



## SOTTO LA LENTE

### **Mettere in rete i player del settore**

*Fabrick è la prima realtà strutturata nata in Italia, ma con visione internazionale, con il preciso obiettivo di favorire l'open banking. La mission è quella di sostenere l'incontro e la collaborazione tra i nuovi attori fintech, le grandi corporate e gli attori tradizionali del mondo finanziario, coinvolgendoli in ottica open banking nel disegno del futuro del settore, facendo leva sui nuovi paradigmi dettati dall'innovazione tecnologica e generando concreti vantaggi per tutti. Fabrick abilita e promuove nuovi modelli di crescita per banche, startup e aziende facilitando la collaborazione e il dialogo e creando opportunità di sviluppo, grazie alle competenze, alle tecnologie e ai servizi che mette a disposizione di tutti gli attori attraverso la piattaforma tecnologica e al vero e proprio ecosistema di relazioni e contaminazione culturale che ha creato e alimenta attorno a sé.*

*Rientra in quest'ottica di estrema apertura e costante alimentazione dell'ecosistema la sinergia con Fintech District, la community che riunisce imprenditori, istituzioni finanziarie, investitori, università e più in generale operatori dell'industria, nell'ottica di condividere e alimentare visioni, esperienze, trend nazionali e internazionali.*

*Fintech District a soli due anni dal lancio conta già 133 membri (erano 32 nel 2017) e 12 corporate members, importanti realtà tra cui Cerved, Crif, Axa, Société Générale, Royal Bank of Canada, IBM, Ernst & Young e Boston Consulting Group e 15 collaborazioni avviate con equivalenti hub internazionali impegnati nel medesimo obiettivo. ▣*

Per poter soddisfare sempre meglio le esigenze dell'utenza è necessaria molta sperimentazione. E, a tal fine, molte delle parti in gioco spingono per la creazione di una sandbox regolamentare: un perimetro, magari parzialmente deregolamentato, sotto la sorveglianza di un autorità, all'interno del quale le startup e le incumbent possono muoversi, così da permettere la costruzione "su misura" di una regolamentazione che tuteli le esigenze di tutte le parti coinvolte. Il 44% delle startup fintech seguite dall'Osservatorio riterrrebbe utile una simile implementazione, e anche Adorini è d'accordo: «Noi di Fabrick siamo assolutamente favorevoli a una soluzione del genere. Ma, come abbiamo potuto appurare osservando le iniziative simili intraprese in paesi come Regno Unito, Singapore, Australia e Hong Kong, in questi casi, affinché un esperimento del genere abbia successo, è necessario un rapporto aperto e franco con il regulator che possa aiutare a definire indicazioni chiare su chi abbia bisogno del sandbox e quali siano le regole di funzionamento durante il percorso e dopo che questo si sia concluso».

E la costruzione di un rapporto di questo tipo è uno degli obiettivi che si pongono Fabrick e Fintech District, racconta Adorini: «Aggregando molte startup di questo settore e creando una community possiamo farci portavoce delle loro esigenze, con il regulator e con gli incumbent. E nel rapporto con questi ultimi c'è il lavoro più importante e delicato: le banche vanno accompagnate in un percorso di open innovation che consenta di far loro capire che non sviluppare internamente ogni prodotto può essere una grande opportunità per sperimentare e innovare e proporsi sul mercato in maniera competitiva anche negli anni a venire». ▣