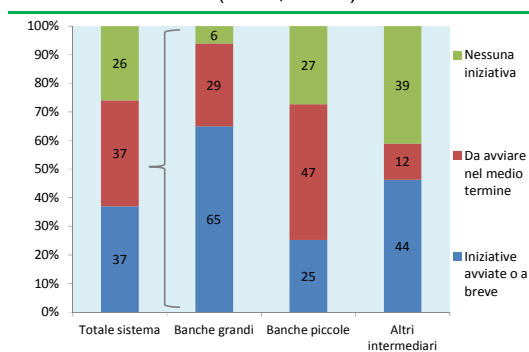


Intermediari e banche: stato delle iniziative Fintech in Italia

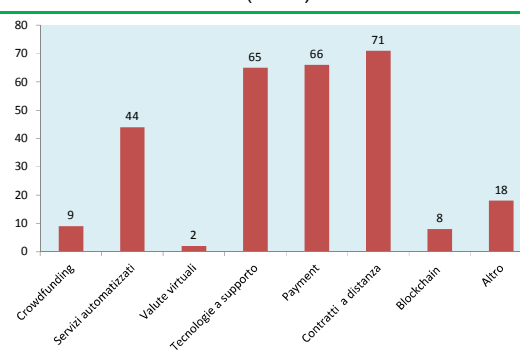
(2017; val %)



Fonte: Banca d'Italia

Investimenti Fintech in Italia per comparto

(unità)



Fonte: Banca d'Italia

La diffusione dell'innovazione tecnologica in campo finanziario ha portato alla nascita di alcuni soggetti, denominati Fintech, che stanno creando nuovi modelli di attività in ambiti tradizionalmente appannaggio degli intermediari tradizionali. Alcune analisi di mercato hanno evidenziato come gli intermediari tradizionali ritengano a rischio una parte della propria attività, pari a circa un quarto dei ricavi, su un orizzonte temporale di cinque anni.

A livello globale si stima che gli investimenti nelle Fintech nel 2017 abbiano raggiunto i 31 mld di Usd; si tratta di un valore di poco superiore a quello del 2016, ma più contenuto rispetto a quanto registrato nel 2015, anno in cui si è raggiunto un picco superiore ai 50 mld di Usd. La composizione geografica degli investimenti evidenzia una netta prevalenza del mercato statunitense nel quale si concentrano il 50% degli investimenti totali; segue l'Europa con un valore superiore al 21% ed i paesi asiatici con circa il 13%.

L'Italia nel confronto con altri paesi europei presenta un ammontare di investimenti ancora contenuto: su oltre 8.000 startup innovative quelle operanti nel comparto Fintech ammontano a meno di 300. Nonostante la numerosità dei progetti avviati dalle banche italiane, gli investimenti stanziati per la realizzazione degli stessi appaiono ancora molto contenuti. Il mercato italiano, oltre che per ridotti livelli di investimento, si caratterizza anche per l'assenza di realtà operanti a livello globale: tra le prime 100 Fintech al mondo non ne figura alcuna italiana.

n. 27

16 luglio 2018



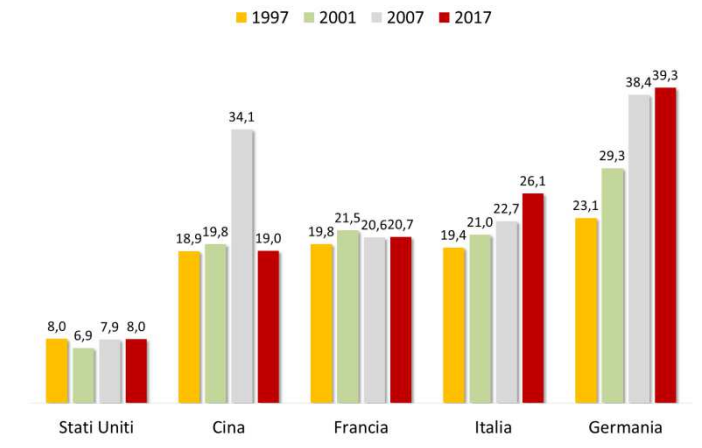
BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca
per un mondo
che cambia

Editoriale: Come uscire dalla trappola dei dazi?

Giovanni Ajassa ☎ 06-47028414 giovanni.ajassa@bnlmail.com

Esportazioni di beni (in % del PIL)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su Fondo monetario internazionale

La parola chiave è “non convenzionale”. In un contesto dove il cambiamento d’epoca prevale sui cambiamenti epocali la risposta che le politiche provano a giocare per ridurre l’urto delle trasformazioni è il ricorso a misure e a condotte non convenzionali. La non convenzionalità riguarda non tanto la novità assoluta delle scelte adottate quanto la discontinuità con la storia recente e con un insieme di paradigmi teorici e di prassi consolidate. Nel territorio dell’economia globale l’esperienza degli ultimi dieci anni è stata caratterizzata dalla diffusa adozione di condotte non convenzionali in tema di politica monetaria. Grazie all’eccezionale espansione monetaria prodotta dai “quantitative easing”, l’azione di tutte le principali banche centrali mondiali ha concorso a governare lo shock della grave crisi finanziaria partita dai mutui sub-prime americani e ad evitare una pericolosa deriva deflazionistica verso scenari di “secular stagnation”. Anche se è presto per esprimere giudizi definitivi, l’esperienza storica della “non convenzionalità” delle politiche monetarie si è rivelata utile e positiva. La crescita economica delle principali economie si è rimessa in moto lungo un percorso di ripresa ciclica che, seppur meno intensa che in passato, si è mostrata sino ad ora relativamente persistente e diffusa. Il rischio è adesso che il meccanismo virtuoso si inceppi. Che, avviata la normalizzazione delle politiche monetarie, il cammino di sviluppo delle economie venga penalizzato dall’irrompere sulla scena globale di una nuova “non convenzionalità” delle politiche economiche. La non convenzionalità dei super-dazi e delle guerre commerciali.

A differenza delle espansioni monetarie dei “quantitative easing”, gli aumenti dei dazi si muovono in una logica non cooperativa. L’obiettivo è quello di acquisire un vantaggio specifico a scapito di una controparte, nel breve o nel medio termine. Nel caso dei nuovi dazi americani nei confronti delle esportazioni cinesi di beni lo scopo a breve è

produrre una cospicua riduzione del deficit bilaterale che nel 2017 si è avvicinato ai 400 miliardi di dollari. Secondo alcuni l'obiettivo a medio termine dell'azione americana potrebbe essere quello di contrastare i progressi di Pechino nell'acquisizione di una presenza rilevante nella leadership globale delle tecnologie più innovative, così come programmato nel piano "Made in China 2025". A breve come a medio termine le ambizioni americane rischiano di venire frustrate sia dalle specifiche contromisure adottate dai cinesi sul fronte del rincaro dei dazi sull'export statunitense sia, soprattutto, dal consolidamento in Cina di un modello di sviluppo molto meno dipendente che in passato dall'interscambio.

Tra il 2007 e il 2017 il peso delle esportazioni sul PIL è sceso in Cina dal 34 al 19 per cento. Parallelamente, l'incidenza dell'import sul prodotto cinese è calata dal 27 al 15 per cento. Forse non ce ne siamo accorti, ma l'economia cinese ha cambiato locomotiva: dando più spazio alla domanda interna; investendo sull'innovazione, come dimostra l'aumento negli ultimi venti anni da 800mila a 3,8 milioni del numero del personale impegnato in attività di ricerca e sviluppo.

Grazie alla combinazione tra una lungimiranza strategica e l'agibilità di strumenti tattici importanti, la posizione della Cina risulta oggi verosimilmente meno esposta che in passato all'urto dei super-dazi. Dall'altra parte, c'è un'economia americana che continua a disporre di due leve fondamentali: rimanere il primo mercato mondiale dei consumi privati; avere un interscambio con l'estero il cui peso cumulato nella somma di export e import non supera il venti per cento del prodotto interno lordo. Tra i due giganti, chi rischia di uscire peggio dalla svolta non convenzionale dei dazi è l'Europa. I dati dicono che nel 2017 la quota dell'export sul PIL ha raggiunto il massimo storico del 39 per cento in Germania. In Italia siamo saliti al 26 per cento, con un incremento di quasi quattro punti rispetto al 2007. Negli ultimi dieci anni la crescita europea è più di altri dipesa dall'interscambio. Oggi le guerre commerciali e il confronto geopolitico tra USA e Cina ci rammentano la necessità di diversificare maggiormente i motori del nostro sviluppo. Facendo più investimenti pubblici. E accrescendo il grado di attrattività delle singole economie verso gli investimenti privati provenienti dall'estero.

La svolta non convenzionale delle politiche monetarie negli scorsi anni ha avuto il grande pregio di ridurre le incertezze dei mercati e degli investitori. La guerra odierna dei dazi, oltre a distorcere produzione e consumi, rischia invece di accrescere l'incertezza e di raffreddare la voglia di fare degli imprenditori. All'aumento delle barriere al commercio occorre opporre un piano di incentivi credibili all'investimento. Una sfida "non convenzionale" per l'Europa, e per l'Italia.

Le Fintech tra *new business*, mercato e regolamentazione

S. Ambrosetti  stefano.ambrosetti@bnlmail.com

La diffusione dell'innovazione tecnologica in campo finanziario ha portato alla nascita di alcuni soggetti, denominati Fintech, che stanno creando nuovi modelli di attività in ambiti tradizionalmente appannaggio degli intermediari tradizionali come l'offerta di servizi di pagamento, di gestione del risparmio, di intermediazione mobiliare. La concorrenza delle Fintech in alcuni ambiti operativi sta già iniziando a intaccare i margini dell'attività bancaria tradizionale, specie ove il fenomeno appare più diffuso. Alcune analisi di mercato hanno evidenziato come gli intermediari tradizionali ritengano a rischio una parte della propria attività, pari a circa un quarto dei ricavi, su un orizzonte temporale di cinque anni.

A livello globale si stima che gli investimenti nelle Fintech nel 2017 abbiano raggiunto i 31 mld di Usd; si tratta di un valore di poco superiore a quello del 2016, ma più contenuto rispetto a quanto registrato nel 2015, anno in cui si è raggiunto un picco superiore ai 50 mld di Usd. La composizione geografica degli investimenti evidenzia una netta prevalenza del mercato statunitense nel quale si concentrano il 50% degli investimenti totali; segue l'Europa con un valore superiore al 21% ed i paesi asiatici con circa il 13%.

L'Italia nel confronto con altri paesi europei presenta un ammontare di investimenti ancora contenuto: su oltre 8.000 startup innovative quelle operanti nel comparto Fintech ammontano a meno di 300. A fine 2017 nel comparto bancario a fronte di un elevato numero di progetti di investimento in Fintech (283), il 28% risultava già in produzione, il 43 % approvato o in corso di attuazione e circa il 29% solo in fase di ricerca e sviluppo.

Nonostante la numerosità dei progetti avviati dalle banche italiane, gli investimenti stanziati per la realizzazione degli stessi appaiono ancora molto contenuti. Complessivamente si tratta di 135 mln di euro, stanziati per il 92% del totale dalle banche di grandi dimensioni. Il mercato italiano, oltre che per ridotti livelli di investimento, si caratterizza anche per l'assenza di realtà operanti a livello globale: tra le prime 100 Fintech al mondo non ne figura alcuna italiana.

Al momento il settore di maggior interesse sul mercato italiano è quello relativo allo sviluppo di processi e tecnologie per il perfezionamento a distanza dei contratti. Seguono poi tra le preferenze analisi dei *big data* e il segmento degli *instant payment*. Il *social lending* e il *crowdfunding* sono invece i servizi a cui guardano con maggiore attenzione gli intermediari non bancari.

Le Fintech e i principali ambiti di operatività

Con il termine "Fintech" si intendono le aziende di un particolare segmento di mercato che nasce dall'incontro tra i servizi finanziari e il settore tecnologico. Tali aziende stanno entrando progressivamente nel mercato con un'offerta di servizi di finanziamento, di pagamento, di investimento e di consulenza ad alta intensità tecnologica, accelerando il processo di innovazione nel mercato dei servizi finanziari.

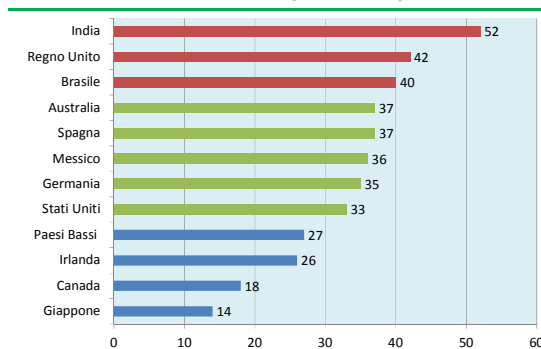
La concorrenza delle Fintech in alcuni ambiti operativi sta già iniziando a intaccare i margini dell'attività bancaria tradizionale, specie ove il fenomeno appare più diffuso. Il Governatore della Banca d'Italia ha recentemente evidenziato come, secondo alcune analisi di mercato, gli intermediari tradizionali ritengano a rischio una parte della propria attività, pari a circa un quarto dei ricavi, su un orizzonte temporale di cinque anni. Una recente indagine sul mercato italiano mostra come, con l'espansione del Fintech in

tutti i segmenti di mercato, i nuovi operatori potrebbero erodere il 60% dei profitti che le banche ottengono dalle attività al dettaglio. Più in generale, nonostante in Italia i numeri siano ancora ridotti rispetto a quelli di altri paesi, il trend in atto appare incontrovertibile. In Europa rispetto al 2015 il numero di operatori tradizionali si è ridotto del 40% (da 8.500 a circa 5.300), nel contempo si è assistito all'ingresso sul mercato di numerosi attori del mondo Fintech che rappresentano oggi il 12% circa degli operatori.

Con l'obiettivo di monitorare la diffusione dei servizi forniti dalle Fintech, nel 2015 è stato costruito da Ernst & Young un indice sintetico denominato "adoption index" per monitorare l'utilizzo dei servizi Fintech da parte dei consumatori "attivi digitali", quelli cioè che, indipendentemente dalla fascia di età, hanno maggiore familiarità con la tecnologia. L'indagine condotta su 20 paesi nel mondo (non è presente l'Italia), evidenzia come in soli due anni, tra il 2015 e il 2017 la percentuale di "attivi digitali" utilizzatori dei servizi Fintech sia aumentata in modo significativo.

Utilizzo dei servizi Fintech da parte degli "attivi digitali"

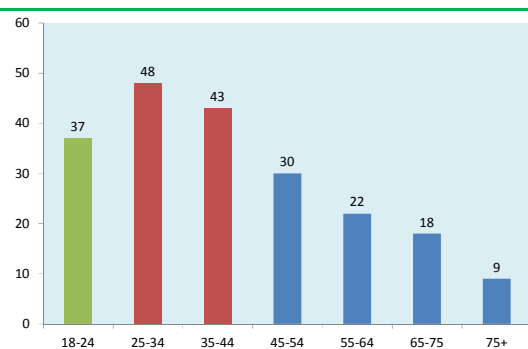
(2017; in % degli attivi digitali)



Fonte: Ernst & Young - Fintech adoption index

Utilizzo dei servizi Fintech per classe di età tra gli individui "attivi digitali"

(2017; val %)



Fonte: Ernst & Young - Fintech adoption index

In media, a livello globale nel 2017 un individuo su tre tra gli "attivi digitali" ha utilizzato servizi offerti da Fintech, nel 2015 questo valore si fermava al 16%. La percentuale sale in modo significativo e arriva in media al 46% in alcuni paesi emergenti quali: Cina, Brasile, India, Messico e Sudafrica. In molti di essi contribuisce a questo risultato la diffusione di nuovi servizi di pagamento e di trasferimento di denaro più rapidi ed economici rispetto a quelli tradizionali. Circa il 50% di questi consumatori utilizza infatti servizi di pagamento e un ulteriore 15% dichiara che li utilizzerà in futuro.

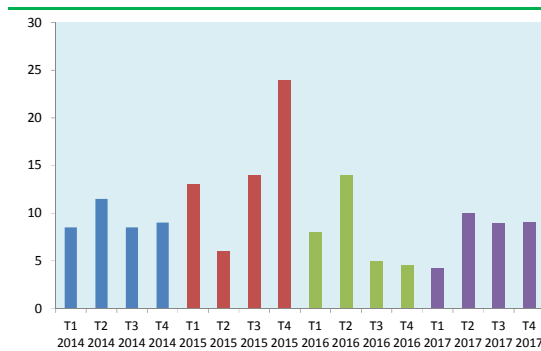
Da un punto di vista demografico la classe di età in cui si registrano i valori più elevati dell'indice di utilizzo dei servizi Fintech è quella dei 25-34enni, seguita da quella dei 35-44enni. L'indicazione riflette non soltanto la competenza tecnologica, ma anche la particolare fase evolutiva della vita che comporta un intenso utilizzo di servizi finanziari. Parallelamente l'intensità di utilizzo diminuisce nelle fasce di età più avanzate, oltre che per la minor attitudine tecnologica anche per le relazioni più consolidate con gli intermediari tradizionali.

In questo scenario di mercato il rischio per gli intermediari tradizionali è quello di perdere progressivamente la centralità nel sistema delle relazioni finanziarie, pur partendo da una posizione privilegiata, dal momento che rispetto alle Fintech possono contare su infrastrutture, maggiori risorse economiche e su un patrimonio informativo consistente in milioni di dati relativi ai propri clienti.

Inizialmente le startup Fintech hanno concentrato la loro attenzione su alcuni business su cui le banche tradizionali erano meno focalizzate. Le attività alle quali le Fintech hanno riservato grande attenzione sono state in primis quelle legate ai segmenti di clientela che incontrano maggiori difficoltà nelle relazioni con le banche tradizionali. Ad esempio i clienti caratterizzati da un “credit score” che rende difficoltoso l’ottenimento di prestiti. Alcune startup Fintech hanno mirato a questo target di clientela utilizzando metodi alternativi e innovativi di erogazione del credito (come l’analisi dei “big data”), processi decisionali molto rapidi e potendo contare su costi operativi molto più contenuti rispetto alle strutture tradizionali.

Investimenti nelle Fintech a livello globale

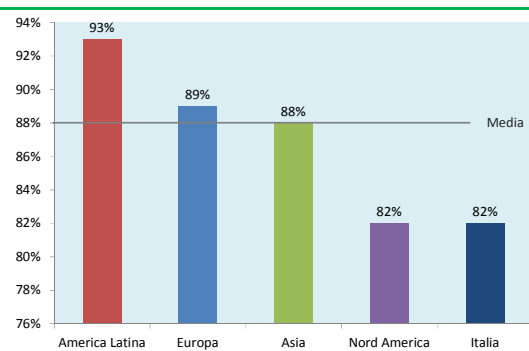
(mld di Usd)



Fonte: PriceWaterhouseCooper

Banche che sentono minacciato il proprio business dalle realtà Fintech

(val %)



Fonte: PriceWaterhouseCooper

Successivamente hanno cominciato ad espandere la propria operatività entrando in concorrenza anche nei segmenti più redditizi per le banche andando ad alterare gli equilibri di mercati in cui gli intermediari tradizionali erano al centro delle relazioni. Le attività promosse dalle Fintech e il mix di servizi finanziari e tecnologie informatiche, si sono estesi in modo progressivo a un numero sempre più ampio di settori dell’intermediazione bancaria e finanziaria: si spazia dal credito (*crowdfunding* e *peer-to-peer lending*) ai servizi di pagamento (instant payment), dalle valute virtuali, ai servizi di consulenza (*roboadvisory*). Altri ambiti di applicazione promettono attengono alle tecnologie di validazione decentrata delle transazioni (blockchain), ai servizi di *cloud computing* e *big data* e ai sistemi di identificazione biometrica.

Gli investimenti in Fintech a livello internazionale

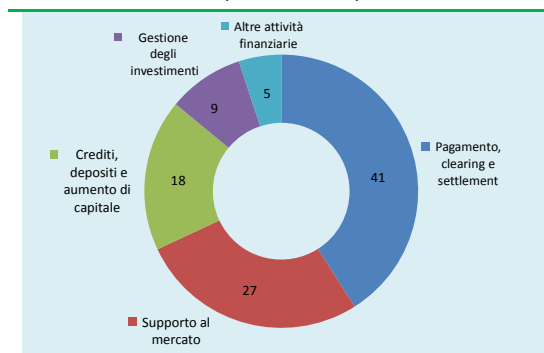
La rilevanza del fenomeno Fintech appare ancora più evidente se si considera la dimensione dei finanziamenti a questa tipologia di imprese. A livello globale si stima che gli investimenti nelle Fintech nel 2017 abbiano raggiunto i 31 mld di Usd, si tratta di un valore di poco superiore a quello del 2016, ma più contenuto rispetto a quanto registrato nel 2015, anno in cui si è raggiunto un picco superiore ai 50 mld di Usd. La composizione geografica degli investimenti evidenzia una netta prevalenza del mercato statunitense nel quale si concentra il 50% degli investimenti totali, segue l’Europa con un valore superiore al 21% ed i paesi asiatici con circa il 13%.

In Europa si registra un crescente grado di maturità del settore Fintech. Gli investimenti nel 2017 sono stati pari a circa 6,5 mld di Usd. In particolare il Regno Unito non ha mostrato flessioni nella dinamica degli investimenti del settore nonostante le incertezze

legate alle possibili evoluzioni di scenario legate alla Brexit. Un ecosistema articolato e un ambiente normativo e regolamentare favorevole hanno continuato ad attrarre numerose startup sul territorio britannico. Londra in particolare rappresenta il maggior *hub* europeo. Parallelamente in Europa si registrano segnali di sviluppo significativi anche in altri paesi. Tra le operazioni europee più significative del 2017 si registrano il lancio di alcune importanti iniziative in Svezia e in Germania nel mercato delle *Insurtech* e alcune altre in Francia nel settore del credito. In Germania in particolare le compagnie di assicurazione tradizionali, riconoscendo il potenziale della trasformazione digitale, hanno dato avvio a numerosi investimenti in Fintech, soprattutto attraverso il supporto di programmi di accelerazione e incubazione.

I servizi delle Fintech in Europa

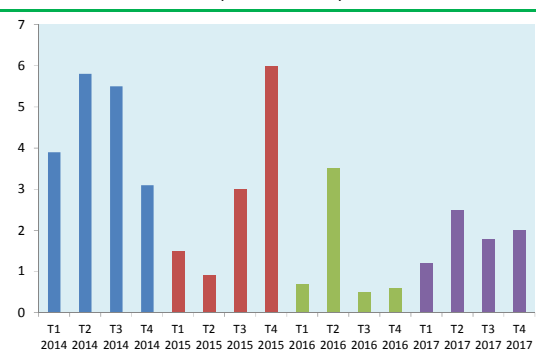
(2016; val %)



Fonte: EBA

Investimenti nelle Fintech in Europa

(mld di Usd)



Fonte: KPMG, Pitchbook

La distribuzione degli investimenti evidenzia la focalizzazione di business diversi nelle varie aree geografiche. Negli Stati Uniti e, più in generale, nei paesi americani gli ambiti su cui si concentrano i maggiori investimenti sono l'*Insurtech* e la *blockchain*; in Asia le Fintech più rilevanti operano nel settore dei pagamenti (in particolare in ambito *Real Time Payment*).

In Europa l'area su cui si concentrano le maggiori realtà Fintech operative è quello del *Social Lending*, si tratta della concessione di prestiti "*peer-to-peer*" su *marketplace* dedicati. Il *social lending* può essere definito come uno strumento attraverso il quale una pluralità di soggetti può richiedere a una pluralità di potenziali finanziatori, tramite piattaforme *on-line*, fondi rimborsabili per uso personale o per finanziare un progetto. Da un punto di vista regolamentare l'operatività dei gestori di piattaforme *on-line* che svolgono attività di *social lending* è consentita nel rispetto delle norme che regolano le attività riservate a particolari categorie di soggetti (ad esempio, attività bancaria, raccolta del risparmio presso il pubblico, concessione di credito nei confronti del pubblico, mediazione creditizia, prestazione dei servizi di pagamento). Questo tipo di attività, lanciata nel 2005 nel Regno Unito, si è progressivamente diffusa come modello finanziario alternativo. Si prevede che a livello globale nel 2025 questo business possa arrivare a valere 150 mld di Usd.

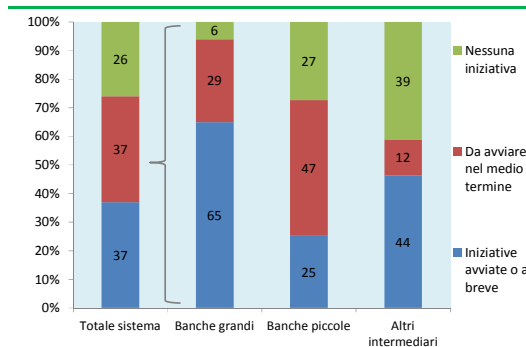
Le banche e il mercato italiano delle Fintech

L'Italia nel confronto con altri paesi europei quali Regno Unito, Germania, Francia ed Olanda presenta un ammontare di investimenti ancora contenuto. Il numero limitato di Fintech appare in parte legato alla prevalenza di un modello di business bancario

ancora tradizionale e ad una maggior lentezza nell'adeguamento della clientela all'utilizzo delle soluzioni offerte dalla tecnologia. Si registra ad esempio una percentuale più contenuta rispetto alla media europea nell'utilizzo del conto corrente tramite applicazione da *mobile*. Il gap con l'Europa rimane ampio anche per servizi a distanza "più maturi" come l'Internet banking. In Italia l'utilizzo dei servizi di internet banking si ferma al 31% degli individui a fronte di un valore medio per la Ue pari al 52%.

Intermediari e banche: stato delle iniziative Fintech in Italia

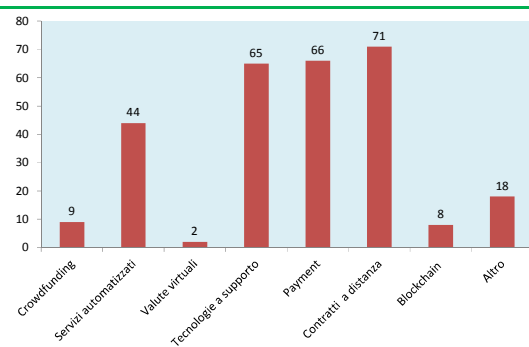
(2017; val %)



Fonte: Banca d'Italia

Investimenti Fintech in Italia per comparto

(unità)



Fonte: Banca d'Italia

Da un punto di vista prospettico gli intermediari italiani non possono non guardare al processo di transizione generazionale che sta avvicinando ai servizi bancari e finanziari un numero crescente di giovani con elevate competenze tecnologiche e attitudine alla fruizione dei servizi a distanza. In quest'ottica l'attenzione all'evoluzione del mercato appare elevata.

Una recente indagine della Banca d'Italia sullo stato dell'arte dei servizi Fintech in Italia evidenzia come circa i tre quarti degli intermediari, in particolare le banche di grande dimensione, preveda di effettuare investimenti in tecnologie e servizi Fintech, mentre solo il 26% si dichiara non interessato a investire in questo ambito.

L'orizzonte temporale al quale le banche guardano non è omogeneo: il 37% degli intermediari ha avviato o sta per avviare progetti di investimento nel breve termine, mentre un altro 37% intende avviare iniziative almeno nel medio-lungo termine.

La realtà italiana del mondo Fintech appare ancora piuttosto sottodimensionata. Secondo i dati del Registro delle Imprese, in Italia su oltre 8.000 startup innovative quelle operanti nel comparto Fintech ammontavano a meno di 300. Nel comparto bancario a fronte di un elevato numero di progetti di investimento in Fintech (283), il 28% risultava già in produzione, il 43% approvato o in corso di attuazione e circa il 29% solo in fase di ricerca e sviluppo.

Nonostante la numerosità dei progetti avviati dalle banche italiane, gli investimenti stanziati per la realizzazione degli stessi appaiono ancora molto contenuti. Complessivamente si tratta di 135 mln di euro, stanziati per il 92% del totale dalle banche di grandi dimensioni, un importo di modesta entità se paragonato ai costi che le banche italiane sostengono per la gestione delle apparecchiature IT, stimato in circa 4 mld di euro annui. Il mercato italiano, oltre che per ridotti livelli di investimento, si

caratterizza anche per l'assenza di realtà operanti a livello globale: tra le prime 100 Fintech al mondo non ne figura alcuna italiana.

Le modalità di realizzazione dei progetti presentano ancora una prevalenza del modello *in-house* con un'incidenza sul totale del 39%; nel 36% dei casi il progetto verrà sviluppato da fornitori esterni e circa il 2% con l'ausilio di incubatori o acceleratori.

I rapporti di sinergia con le Fintech appaiono al momento ancora in una fase evolutiva iniziale. Ciò trova riscontro nel limitato numero di risorse umane che le banche hanno impiegato in questo ambito. Solo sei banche e quattro altri intermediari hanno dichiarato di aver creato delle strutture costruite *ad hoc* per lavorare sul Fintech impiegando complessivamente 550 persone.

Al momento il settore di maggior interesse sul mercato italiano è quello relativo allo sviluppo di processi e tecnologie per il perfezionamento a distanza dei contratti. Seguono poi tra le preferenze l'analisi dei *big data* e il segmento degli *instant payment*. Il *social lending* e il *crowdfunding* sono invece i servizi a cui guardano con maggiore attenzione gli intermediari non bancari.

Lo sviluppo delle Fintech e i riflessi per il mercato bancario

Le imprese Fintech rappresentano un importante stimolo per l'industria bancaria a innovare i propri processi, a ricercare nuovi canali distributivi, ad utilizzare in modo più efficiente la ricchezza del patrimonio informativo. L'ingresso sul mercato di nuovi operatori in grado attraverso la tecnologia di elaborare le informazioni in modo rapido ed efficace obbliga gli intermediari a rivedere i propri processi, investendo maggiormente nell'innovazione tecnologica per ridurre i costi operativi e aumentare la flessibilità. Le banche hanno già da tempo lanciato servizi digitali attraverso molteplici canali e stanno progressivamente ampliando il numero dei servizi e le modalità di accesso agli stessi.

I modelli di partnership tra banche e Fintech nascono dall'esigenza di entrambi i *player* e dalla presenza di caratteristiche complementari tra le due realtà operative. Le startup sono caratterizzate da un'estrema agilità in grado di garantire una più rapida capacità di innovazione e di adeguamento del modello di business alle dinamiche del mercato rispetto ai tempi più lunghi delle banche. Presentano tuttavia un gap negativo in termini di flussi informativi dal momento che non possono accedere facilmente ai dati dei clienti che vengono custoditi dagli istituti finanziari e ai fondi necessari per espandere il business Fintech. Le banche invece hanno bisogno della capacità innovativa delle startup per catturare e fidelizzare il pubblico più giovane. Questo trend è destinato ad accelerare con il progressivo inserimento nel mondo del lavoro dei cosiddetti "nativi digitali" o "millennials", i nati tra il 1980 e il 2000, un terzo dei quali negli Usa sostiene di non sentire l'esigenza di una banca fisica.

Le banche, in risposta all'elevato grado di conoscenza tecnologica delle nuove generazioni e alla diffusione di sistemi di pagamento evoluti, mirano attraverso l'offerta di nuovi servizi ad anticipare rispetto al passato l'interazione con i clienti di domani. Per arrivare a ciò si sono aperte a nuovi segmenti di mercato, talvolta meno remunerativi rispetto ai business tradizionali, nei quali le Fintech hanno attratto l'attenzione dei giovani, tipicamente meno inclini ad instaurare un rapporto con una banca tradizionale. Le Fintech, dal lato loro, guardano alle banche come a un'opportunità per crescere in termini dimensionali e per rafforzare la loro *brand reputation*, con l'obiettivo di ampliare i segmenti della loro operatività.

Dinanzi a questo scenario la gran parte delle banche, in misura diversa, ha iniziato a collaborare e/o finanziare start-up Fintech, seguendo principalmente quattro strategie: 1) acquisizione di Fintech da parte degli intermediari; 2) creazione di incubatori e

innovation lab all'interno delle proprie strutture; 3) partecipazione come Venture Capitalist; 4) accordi di partnership commerciale talvolta abbinati a finanziamenti a società esterne.

Alle banche lo sfruttamento delle potenzialità del "Fintech" consentirebbe di ridurre il rischio di perdere rapidamente quote di mercato a favore dei nuovi operatori, spesso soggetti a minori oneri regolamentari, e dei giganti della tecnologia che si sono già affacciati sul mondo del credito e della finanza. In realtà esiste per le banche e le Fintech un rischio che le accomuna, quello rappresentato dalla discesa nel settore dei servizi finanziari dei grandi player statunitensi del settore tecnologico (Google, Amazon, Facebook etc.) che detengono dati e identikit molto analitici dei loro utenti e sono in grado di profilare in modo preciso gusti, esigenze e abitudini di pagamento.

La diffusione delle Fintech e le implicazioni in termini di regolamentazione

L'innovazione tecnologica in campo finanziario, l'offerta di nuovi servizi e le nuove modalità di interazione con la *customer base*, pur comportando un ripensamento dei modelli di business, non possono prescindere dal presidio di un valore fondante dell'attività bancaria: la tutela della clientela.

In quest'ottica sicurezza e regolamentazione sono due aspetti di cruciale importanza. I clienti degli operatori finanziari tradizionali sono abituati ad interagire con soggetti che rispettano schemi normativi complessi e sofisticati, sotto un serrato controllo da parte delle autorità di vigilanza.

Con l'ingresso sul mercato di nuovi attori, più agili ma meno strutturati, le autorità di regolamentazione sono chiamate a un compito non semplice. Da un lato occorre garantire presidi come: la stabilità dei soggetti vigilati, la trasparenza e la correttezza dei rapporti con i clienti, la privacy di questi ultimi, la tutela della concorrenza nel mercato; dall'altro è necessario applicare un principio di proporzionalità evitando di creare "barriere regolamentari" che potrebbero ostacolare il progresso tecnologico. Sottoporre le società Fintech ad adempimenti normativi assimilabili a quelli di strutture più complesse richiederebbe uno sforzo eccessivo in termini di mezzi e risorse, frenando la dinamicità che le caratterizza.

La normativa non sempre offre un grado di flessibilità sufficiente a garantire un tempestivo adeguamento al progresso tecnologico. Si tratta quindi di un percorso impegnativo che non può essere intrapreso solo a livello nazionale. È necessario un coordinamento tra le autorità europee per evitare arbitraggi regolamentari e garantire parità di condizioni tra operatori tradizionali e nuovi operatori.

Le autorità di regolamentazione a livello internazionale hanno risposto sinora proponendo tre principali modelli di interazione con il mercato: 1) la costituzione di "*innovation hub*" volti a fornire alle imprese Fintech indicazioni sugli aspetti di compliance e di rispondere ai requisiti della regolamentazione; 2) l'istituzione di "*regulatory sandbox*", ossia di spazi in cui le imprese possono sperimentare nuovi prodotti e servizi potendo contare su un'attenuazione temporanea e limitata dei vincoli normativi, avendo accesso ai mercati e offrendo nel contempo un'adeguata protezione ai consumatori; 3) la partecipazione diretta delle autorità nell'attività di sviluppo attraverso forme di partnership, cofinanziamento di progetti o mediante la creazione di "incubatori".

A livello internazionale l'atteggiamento delle autorità di regolamentazione non è stato omogeneo. Negli Stati Uniti si è osservata una risposta diversificata tra i vari stati con un'intonazione di fondo più restrittiva rispetto ad altre aree. Nella Ue il sistema di regole è apparso favorevole allo sviluppo delle Fintech, anche se le autorità dei vari paesi

hanno compiuto scelte diverse tra i vari possibili modelli di interazione con il mercato. Nel Regno Unito dal punto di vista normativo si è cercato di lasciare uno spazio ampio alle Fintech, soprattutto attraverso la creazione di “*sandbox*” per favorirne lo sviluppo e il confronto con il mercato.

In Italia, è stato istituito presso il Ministero dell’Economia e delle finanze il Comitato di coordinamento per il Fintech, nel quale si riuniscono alcune autorità tra cui la Banca d’Italia che ha inoltre aperto sul proprio sito web un “Canale Fintech” per uno scambio di valutazioni con imprese start-up e tradizionali.

Oltre agli elementi di mercato, alla tecnologia, alle scelte degli intermediari tradizionali e alla capacità innovativa delle Fintech, la struttura del mercato finanziario dipenderà anche dall’implementazione di un sistema regolamentare in grado di garantire livelli analoghi di stabilità del sistema e tutela della clientela in un contesto potenzialmente molto diverso da quello attuale.

Il presente documento è stato preparato nell’ambito della propria attività di ricerca economica da BNL-Gruppo Bnp Paribas. Le stime e le opinioni espresse sono riferibili al Servizio Studi di BNL-Gruppo BNP Paribas e possono essere soggette a cambiamenti senza preavviso. Le informazioni e le opinioni riportate in questo documento si basano su fonti ritenute affidabili ed in buona fede. Il presente documento è stato divulgato unicamente per fini informativi. Esso non costituisce parte e non può in nessun modo essere considerato come una sollecitazione alla vendita o alla sottoscrizione di strumenti finanziari ovvero come un’offerta di acquisto o di scambio di strumenti finanziari. Autorizzazione del Tribunale di Roma n. 159/2002. Le opinioni espresse non impegnano la responsabilità della banca.
Direttore Responsabile: Giovanni Ajassa tel. 0647028414 – giovanni.ajassa@bnlmail.com