Le FinTech alla prova del COVID-19

Italian FinTech Observatory 2020 – Update

www.pwc.com/it

pwc

Net Consulting³
Empowering your Digital Business

Le FinTech alla prova del COVID-19

Italian FinTech Observatory 2020 – Update

www.pwc.com/it

1. Le FinTech alla prova del COVID-19 4

1.1 – 1H 2020: il Paese Italia (e il FinTech) fanno i conti col COVID-19 9

1.2 – Il FinTech si attiva per far fronte alla pandemia: collaborazioni, iniziative e storie 16

1.3 – Focus 23

1.3.1 – Focus Crediti PMI e Supply Chain Finance 23

1.3.2 – Focus Pagamenti 28

1.3.3 – Focus Crypto 32

2. Come si sono presentate le FinTech Italiane all'emergenza pandemica 2020? 34

3. Le prospettive per il FinTech Italiano nella visione degli esperti di settore 46

1. Le FinTech alla prova del COVID-19

Analisi iniziative, news, stories 1H 2020

Come ogni anno PwC Italia ha pubblicato (1 Aprile 2020) l'analisi del mercato FinTech in Italia (www.pwc.com/it/it/industries/FinTech/docs/PwC-FinTech-2020.pdf):

- 278 FinTech + 86 TechFin.
- Crescita rilevante delle aziende (le FinTech censite sono 278, 49 in più rispetto all'edizione 2019).
- Crescita delle aree funzionali (8 aree e oltre 50 segmenti di business).
- Crescita del fatturato (373 milioni di Euro nel 2018, con una crescita del 40% sull'anno precedente) e aumento delle scale-up (il numero di aziende con 1M€ o più di fatturato, da 28 a 37).
- Marginalità ridotte.
- Investimenti scarsi e decrescenti.
- Crescita delle collaborazioni fra FinTech e con terze parti (innanzitutto Banche e Assicurazioni).

Ma il 2020, con la pandemia del COVID-19, ci ha messo di fronte a scenari dirompenti, che hanno di fatto messo in discussione i trend consolidati dei diversi contesti economici, produttivi e sociali. Alla data odierna è anche chiaro che, se abbiamo superato una fase della pandemia, stiamo oggi affrontandone una seconda (per esempio le stime di andamento de PIL sono state riviste al ribasso) e, secondo gli esperti, la situazione di crisi sarà la nostra realtà fino alla fine del 2021 o alla metà del 2022.

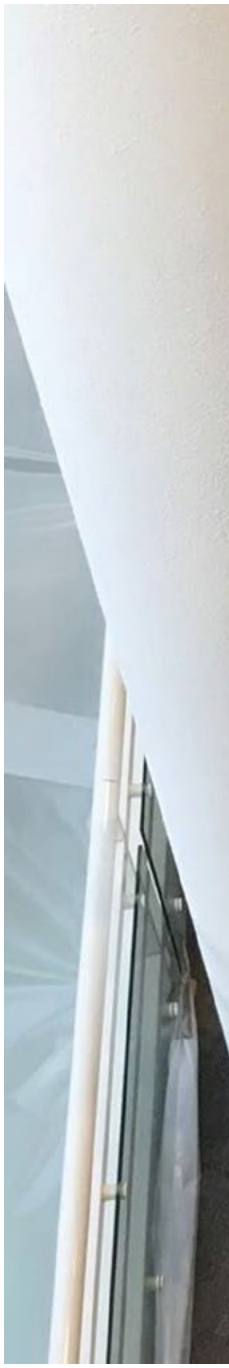
Per questa ragione abbiamo considerato importante provare da subito a capire come questa nuova realtà potesse modificare il posizionamento delle FinTech italiane di cui da diversi anni seguiamo la storia e gli sviluppi.

Abbiamo così deciso di realizzare un agile e sintetico aggiornamento della nostra analisi basata su tre pilastri chiave:

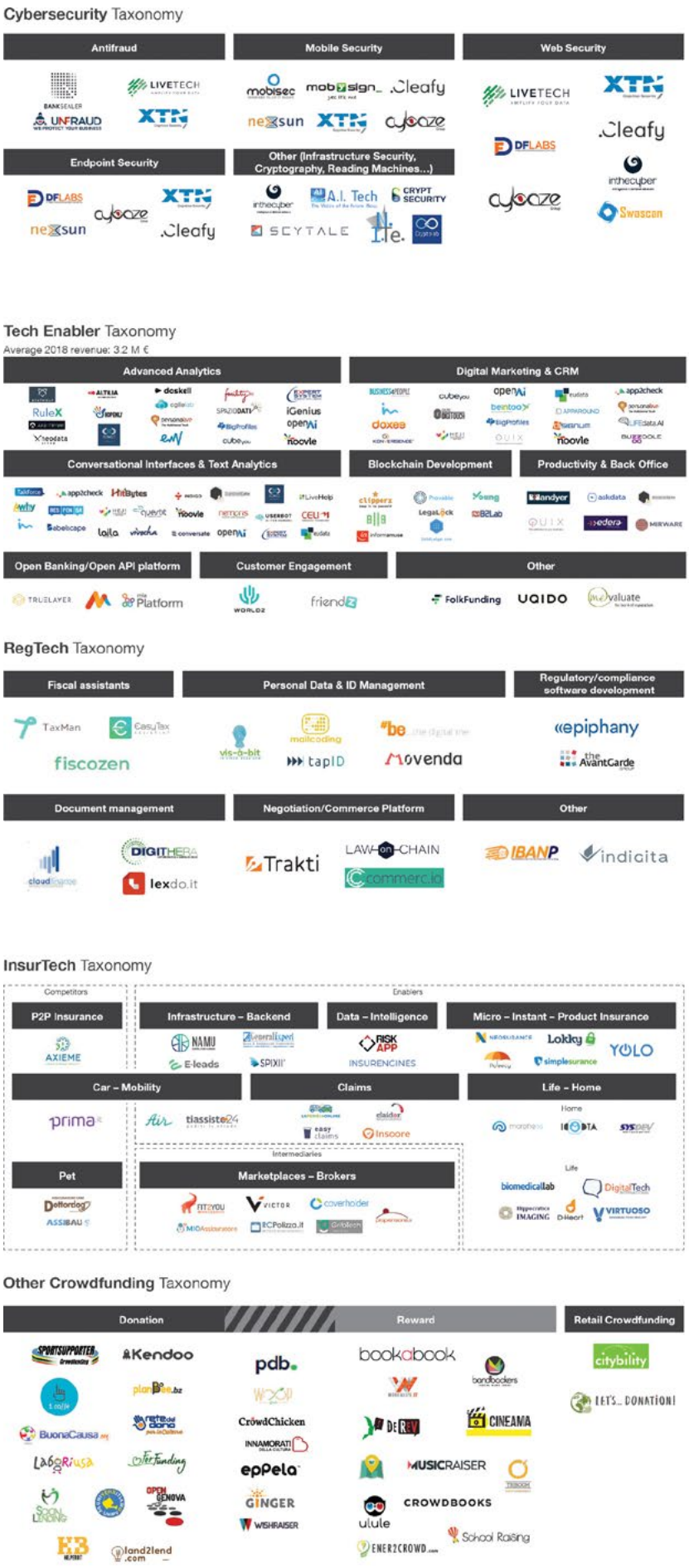
- Analisi di quanto è successo nel FinTech italiano nei primi mesi del 2020: iniziative, news, storie, investimenti, nuove aziende…

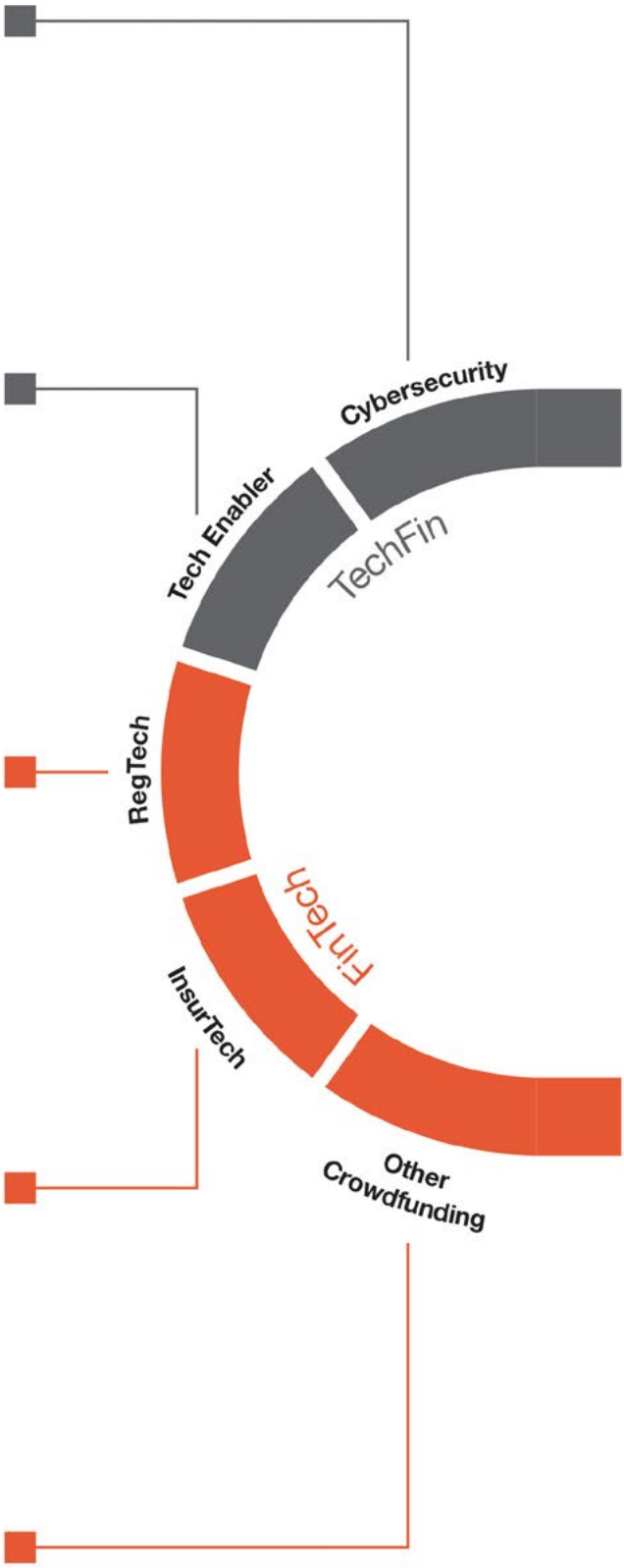
- Analisi delle performance finanziarie delle aziende del FinTech italiano nel 2019 (fatturati, redditività, solidità…) per capire come le aziende si siano presentate alle sfide-opportunità che caratterizzano l'anno in corso. Per questa analisi ci siamo avvalsi della collaborazione di Leanus® (FinTech italiana che ha sviluppato una piattaforma che consente di accedere alle informazioni contabili di una qualsiasi azienda e di analizzarle con diverse metodologie a supporto strategico alle decisioni: es.Ricerca target, Valutazione affidabilità, Analisi mercati, Monitoraggio portafogli, Elaborazione Benchmark …).

- Analisi delle prospettive per il FinTech Italiano nelle diverse aree attraverso interviste mirate agli esperti di settore (associazioni di categoria, esperti delle diverse aree, partner dell'Osservatorio).

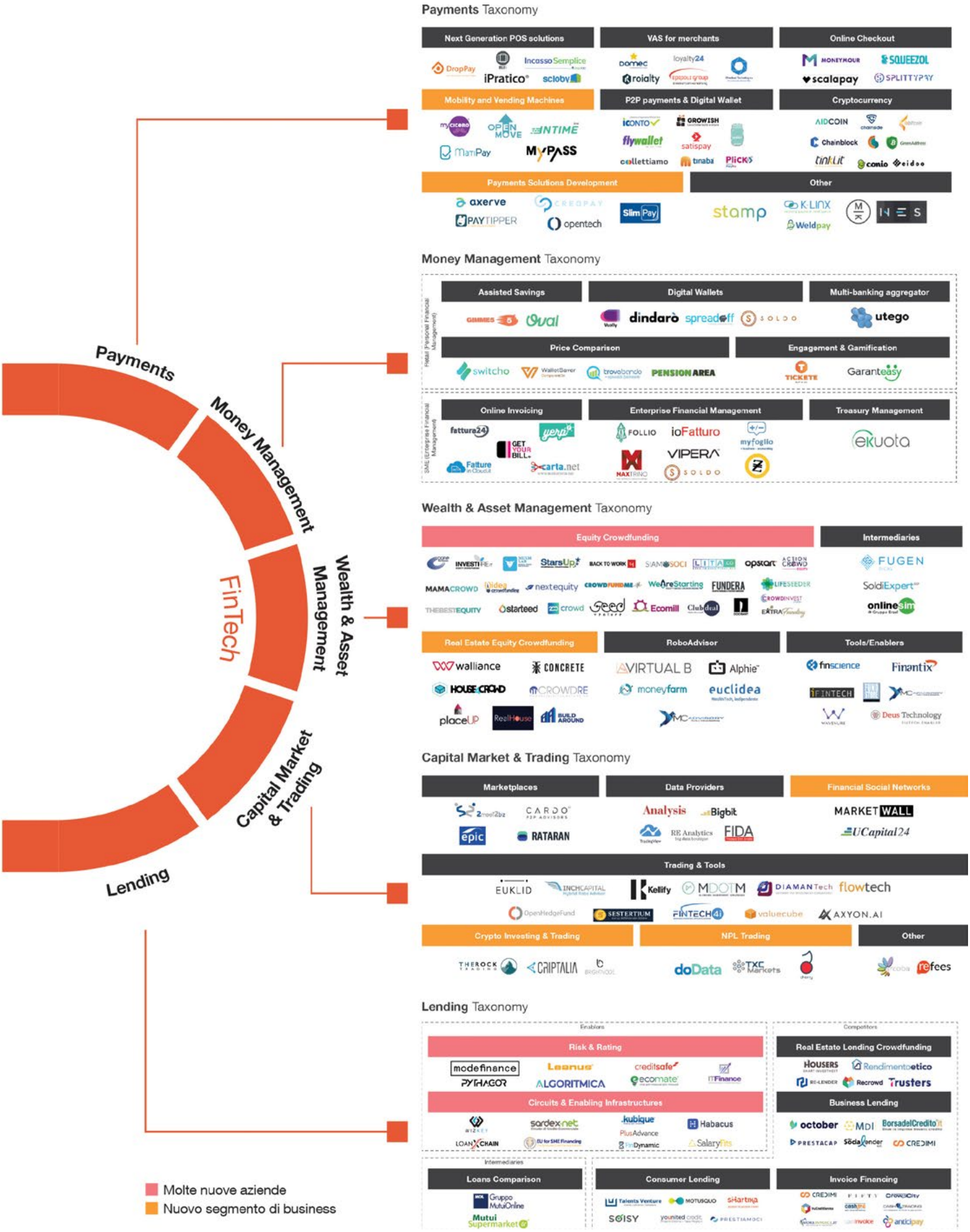


Lo scenario FinTech prima del COVID-19





Fonte: PwC-NetConsulting cube «FinTech Calls for Fuel», PwC processing on NetConsulting cube graphic


Payments
Money Management
Wealth & Asset Management
Capital Market & Trading
Lending
FinTech
Payments Taxonomy
Next Generation POS solutions
VAS for merchants
Online Checkout
Mobility and Vending Machines
P2P payments & Digital Wallet
Cryptocurrency
Payments Solutions Development
Other
Money Management Taxonomy
Assisted Savings
Digital Wallets
Multi-banking aggregator
Price Comparison
Engagement & Gamification
Online Invoicing
Enterprise Financial Management
Treasury Management
Wealth & Asset Management Taxonomy
Equity Crowdfunding
Intermediaries
Real Estate Equity Crowdfunding
RoboAdvisor
Tools/Enablers
Capital Market & Trading Taxonomy
Marketplaces
Data Providers
Financial Social Networks
Trading & Tools
Crypto Investing & Trading
NPL Trading
Other
Lending Taxonomy
Enablers
Competitors
Risk & Rating
Real Estate Lending Crowdfunding
Circuits & Enabling Infrastructures
Business Lending
Intermediaries
Loans Comparison
Consumer Lending
Invoice Financing
Molte nuove aziende
Nuovo segmento di business

Lo scenario che è emerso è fatto di molti luci e alcune ombre.

Se la componente degli investimenti, che da sempre caratterizza l'Italia per una posizione di debolezza rispetto al contesto internazionale, ha mostrato segnali abbastanza negativi (anche in contesto internazionale) che vanno a penalizzare soprattutto le aziende FinTech in fase iniziale di sviluppo (concentrazione degli investimenti sulle aziende più resilienti e diminuzione dei deal), molto più promettente è l'analisi delle attività e iniziative svolte dalle FinTech italiane nella prima metà del 2020.

Come meglio vedremo a seguire sia le singole FinTech che le diverse piattaforme di Open Banking, Hub e Associazioni, non solo non si sono fermate, ma in molti casi hanno moltiplicato le iniziative e aumentato significativamente i volumi di attività.

È chiaro che questo è particolarmente evidente in alcune aree critiche per il nostro Paese nei primi mesi del 2020, come la necessità di liquidità da parte delle imprese (soprattutto PMI) che ha innescato risposte puntuali delle FinTech in area Lending (Digital Lending, Crediti commerciali, Supply Chain Finance…), ma anche la crescita di domanda di polizze assicurative di protezione (InsurTech), utilizzo di pagamenti digitali e contactless (Payments), campagne di Crowdfunding in diversi ambiti (Equity, Real Estate, Donazioni…).

Ma il ruolo del FinTech sta sempre più diventando chiave, non solo come facilitatore e innovatore in alcune aree specifiche, come sopra descritto, ma come componente importante del processo di trasformazione del sistema finanziario nel suo complesso. Un processo, già avviato nel passato e ora accelerato dalla pandemia, che si basa su due assi sostanziali: da un lato il consolidamento, con le relative economie di scala, e dall'altro la specializzazione su target di attività/clienti puntuali[1]. Se la banca stessa diventa piattaforma l'evoluzione passa attraverso la capacità di rispondere a nuove esigenze dei clienti e anche attraverso a sistemi informativi aperti per poter integrare FinTech e soluzioni innovative.

In conclusione il quadro che abbiamo osservato evidenzia una grande capacità e volontà delle aziende FinTech italiane di adattarsi a un contesto di mercato in rapido e incerto divenire, portando in dote caratteristiche di velocità, specializzazione, digitalizzazione, flessibilità, user experience, etc… che in questa fase rappresentano un valore importante anche per le aziende finanziarie tradizionali (a loro volta obbligate a rispondere ad una domanda in rapida evoluzione) che possono così trovare nelle FinTech dei partner interessanti per rispondere alle nuove sfide del Paese o per le stesse grandi aziende industriali, come ad esempio Enel X con l'importante iniziativa di Supply Chain Finance e le collaborazioni avviate con FinTech e Istituti Bancari tradizionali.

Sia le singole FinTech che le diverse piattaforme di Open Banking, Hub e Associazioni, non solo non si sono fermate, ma in molti casi hanno moltiplicato le iniziative e aumentato significativamente i volumi di attività

Il ruolo del FinTech sta sempre più diventando chiave, non solo come facilitatore e innovatore in alcune aree specifiche ma come componente importante del processo di trasformazione del sistema finanziario nel suo complesso

1: Corrado Passera – Intervento a «Italia 2021 – Competenze per riavviare il futuro», PwC, 8 ottobre 2020

1.1 – 1H 2020: il Paese Italia (e il FinTech) fanno i conti col COVID-19

A seguire abbiamo selezionato alcuni fattori chiave che hanno caratterizzato gli impatti del COVID-19 sul Paese Italia nella prima metà dell'anno e che hanno avuto un particolare impatto sul segmento del FinTech.

Emergenza liquidità, Smart Working e digitalizzazione

Il lockdown ha avuto un impatto senza precedenza sulle attività produttive creando un'emergenza diffusa che ha coinvolto, e ancora coinvolge, migliaia di aziende:

- oltre 120 mila imprese sono andate a rischio fallimento;[1]
- stimato il fabbisogno finanziario delle PMI per il 2020 in oltre 45 miliardi;[2]
- Banche: oltre 1.100.000 domande, per un totale di più di € 87 miliardi di finanziamenti richiesti dalle PMI, coperti dal Fondo di Garanzia.[3]

Durante il lockdown l'Italia ha davvero «scoperto» lo smart working. Il fenomeno ha riguardato aziende di tutti i settori, incluse, naturalmente, le aziende finanziarie. Se il fenomeno è stato innescato dall'emergenza pandemica, il cambiamento, in forme e intensità diverse, è destinato a permanere nel tempo. Un cambiamento culturale e che ha forzato le aziende, che in grande maggioranza (incluse le aziende finanziarie) si sono trovate impreparate al cambiamento repentino indotto dall'emergenza, ad affrontare le problematiche strutturali, organizzative e di sicurezza in grado di garantire un'operatività remota efficiente e sicura.

- Secondo Eurostat prima del COVID-19 lavorava da casa lo 0,8% del totale occupati, mentre nei mesi di lockdown questa cifra è salita all'8,8%.
- La stessa Eurostat indica che la platea di potenziali smart worker può arrivare in Italia fino a 8,2 milioni.
- Durante il lockdown, il 76,1% dei lavoratori del comparto finanziario-assicurativo ha lavorato da remoto.[4]
- Si stima che potrebbe essere generato un maggiore valore aggiunto di € 21 miliardi, a livello di sistema Paese, se tutti i lavoratori che ne hanno la possibilità usufruissero dello smart working un giorno a settimana.[5]

Un terzo fattore chiave è certamente rappresentato dal forzato utilizzo dei servizi digitali. Anche in questo caso è evidente come il cambiamento sia da considerarsi permanente poiché ha spinto una larga parte della popolazione ad utilizzare servizi digitali. A titolo di esempio:

- Il lockdown spinge i servizi digitali bancari: nel periodo del lockdown il 51% degli italiani ha utilizzato di più l'online banking, il 54% ha aumentato il suo utilizzo dei servizi bancari via mobile, il 27%, ha in programma di ridurre o cessare la frequentazione degli sportelli fisici anche dopo che l'emergenza sarà rientrata;[6]
- Il lockdown spinge l'e-commerce italiano: 2 milioni di consumatori in più durante la pandemia.[6]

> **L'emergenza liquidità, lo smart working e la digitalizzazione sono i fattori che hanno maggiormente condizionato il FinTech**

(1) Cerved; (2) Osservatorio CRIBIS e Workinvoice; (3) Dati MISE aggiornati al 2 ottobre 2020; (4) Fondazione Studi Consulenti del Lavoro – report luglio 2020; (5) Ufficio Studi PwC (6) studio BCG; (7) Indagine Netcomm

1H 2020: Paese Italia (e FinTech) fanno i conti col COVID-19

Paese Italia

Scenario

- Smart Working
- Digitalizzazione
- Emergenza liquidità aziende

Governo

- Fondo di garanzia
- Fondo nazionale innovazione
- Ecobonus
- Recovery fund

Fintech

Aree

- Crediti e scf
- Crowdfunding (solidarietà)
- Pagamenti & Crypto
- Insurtech

Attività

- Collaborazioni
- Iniziative solidali
- Nuove FinTech
- Rafforzamento ecosistemi

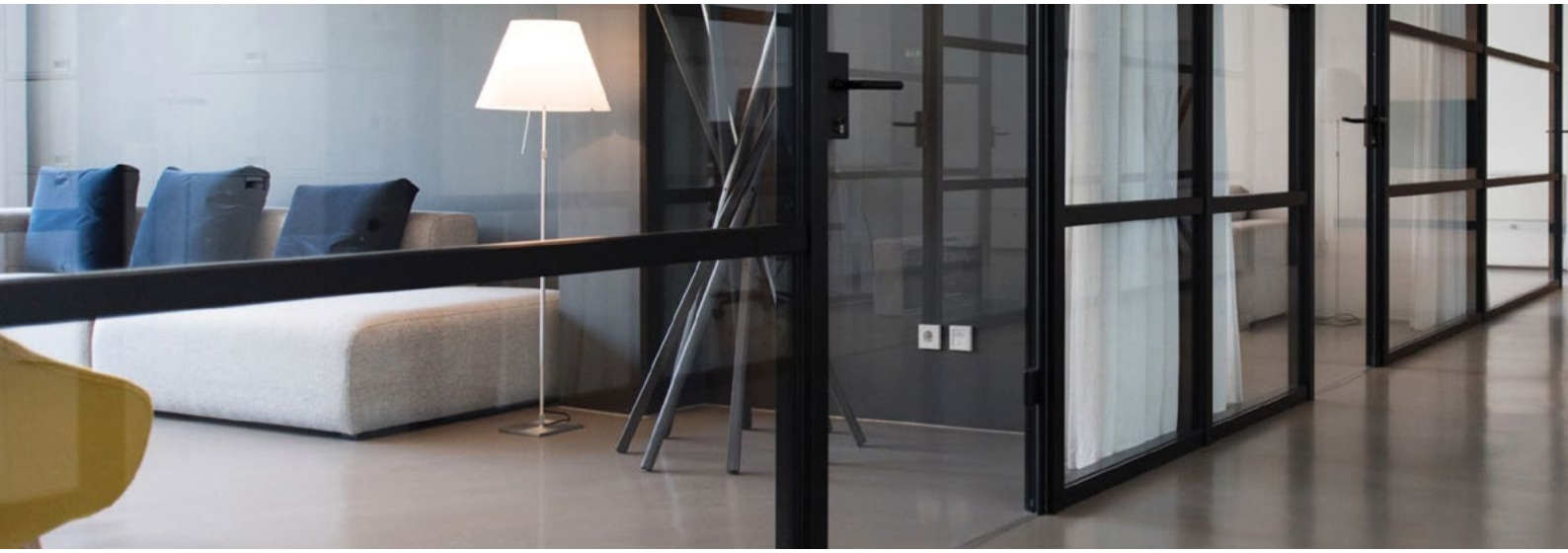
Governo: fondo di garanzia, innovazione, ecobonus (e cessione del credito)

Fra le svariate iniziative governative di questi mesi segnaliamo quelle che hanno avuto, ed avranno, maggior impatto sulle attività del comparto FinTech:

- «Decreto Liquidità»: Sostegno alla liquidità delle imprese, con aranzie per €200 miliardi di euro, di cui almeno €30 miliardi sono destinati a supporto di piccole e medie imprese, lavoratori autonomi e liberi professionisti titolari di partita IVA., ed estensione della copertura del **Fondo di garanzia** per le PMI alle medie imprese fino a 499 dipendenti, con garanzia fino al 100% per i prestiti entro €30.000. I prestiti garantiti tramite il Fondo di garanzia possono essere erogati anche da soggetti non bancari che fanno credito, dunque gli intermediari finanziari ex art. 106 del TUB. Le piattaforme di digital lending e il FinTech posso quindi svolgere un ruolo fondamentale, accelerando l'innovazione per gli operatori finanziari tradizionali e le rappresentando un ulteriore veicolo per convogliare anche il risparmio privato in operazioni di finanziamento alle imprese.

- Giugno: è operativo il **Fondo Nazionale Innovazione**, con una dotazione di oltre 1 miliardo. Varato il piano industriale fino al 2022. Entro la fine del 2020 saranno attivati investimenti in start-up anche per supportare l'ecosistema durante la crisi causata dal COVID-19.

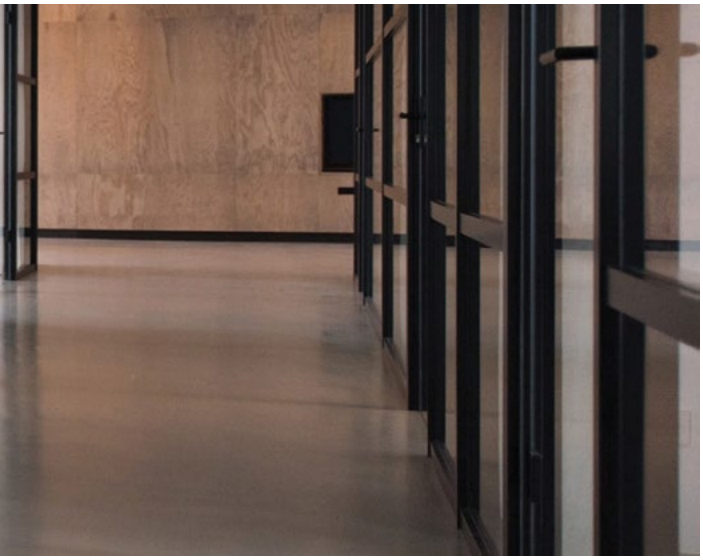
> **Il settore finanziario è chiamato a fare da «cinghia di trasmissione» fra Finanza ed Economia reale. Un ruolo chiave in prospettiva anche per la gestione del «Recovery Fund».**



- Settembre: Il «decreto Rilancio 2020» ha portato importanti novità che riguardano il superbonus, **Ecobonus** 110% e Sismabonus 110% e lo sconto in fattura immediato anche per interventi rientranti nel bonus ristrutturazioni e bonus facciate. Di particolare interesse per il settore FinTech il fatto che, a determinate condizioni, **è prevista la possibilità che i beneficiari delle detrazioni optino per la cessione del corrispondente credito** in luogo della fruizione del beneficio. La cessione può avvenire nei confronti dei fornitori che hanno effettuato gli interventi o nei confronti di soggetti privati, anche lavoratori autonomi, società ed enti (esclusa la cessione a banche e intermediari finanziari). Su questo tema interessante l'iniziativa di WorkInvoice e Crif, che affiancate da PwC, hanno sviluppato un marketplace che consente di monetizzare i crediti ecobonus.

- In prospettiva un peso molto rilevante per il settore finanziario (tradizionale e innovativo) che è chiamato a fare da «cinghia di trasmissione» fra Finanza ed Economia reale, è la quota di oltre 300 MLD («Recovery Fund» e non solo) che dovranno aiutare il nostro Paese nella ripartenza.

Deciso incremento dei finanziamenti alle PMI (4,5x rispetto a gennaio-maggio 2019) e del numero di aziende finanziate (3,1x) da parte di FinTech.[3]



COVID-19 e FinTech: sfide e opportunità

Scenario internazionale e nazionale, investimenti, nuove nate

Cosa è successo al FinTech in questi primi mesi del 2020? Se guardiamo i dati degli investimenti nel mondo è evidente una forte riduzione nei primi mesi dell'anno, bilanciata da una ripresa significativa nel secondo trimestre 2020, (+17% - pari a $ 9,3 miliardi- su base trimestrale)[1]. Negativo invece per tutto il semestre il numero di deal, che conferma una maggiore cautela degli investitori che si concentrano sulle aziende più solide e resilienti. Sia a livello internazionale che nazionale si evidenzia uno scenario diversificato che mostra sia sfide (che porteranno certamente ad un consolidamento del settore e a una probabile mortalità elevata delle aziende più deboli e in fase iniziale) che opportunità, soprattutto in quei settori – come il digital lending – che possono giocare un ruolo chiave per la ripresa e tenuta economica dei Paesi in cui operano. Per la situazione specifica dell'Italia si veda, a seguire, il paragrafo «Deal e Investimenti nel FinTech italiano in era COVID-19».

Anche dall'analisi del FinTech a livello globale è emerso come la pandemia abbia in molti casi favorito le FinTech che, avendo fatto dell'agilità il proprio cavallo di battaglia, sono state in media meno danneggiate dalla crisi, riuscendo anche, in alcuni casi, a guadagnare quote di mercato. Da indagini internazionali è emerso come il 20% di queste preveda per il 2020 un aumento del fatturato, soprattutto nell'area del **Lending**.

Anche nel nostro Paese nell'area del **Credito alle Imprese**, le FinTech stanno dimostrando di poter aiutare le banche con la velocità e la focalizzazione su precisi segmenti del business della finanza e, attraverso partnership con gli Istituti Tradizionali (Banche e Assicurazioni) , facilitare in modo veloce e a costi bassi l'accesso al credito e a nuova liquidità per le piccole e medie imprese. Per esempio, nell'area delle FinTech mappate da ItaliaFintech nei primi mesi del 2020 c'è stato un deciso incremento dei finanziamenti alle PMI (4,5x rispetto a gennaio-maggio 2019) e del numero di aziende finanziate (3,1x).

In questo ambito interessante anche la crescita dell'importanza della **Supply Chain Finance**, ovvero l'insieme di soluzioni che consentono a un'impresa di finanziare il proprio capitale circolante nelle filiere di cui è parte. Illimity ne stima una crescita del 7-10% nel 2020. Secondo operatori del settore, alcune funzionalità tipiche dell'attività di molte FinTech dell'area Lending, come la cessione delle fatture, si sono adattate **allo choc sistemico del COVID-19 meglio del credito bancario** (che ha maggiore efficacia successivamente, nella fase del ritorno alla normalità).[2]

(1) CB Insights, The State Of FinTech Q2'20 Report; (2) WorkInvoice (3) ItaliaFintech

Un'altra area che ha visto significative crescite nei primi mesi dell'anno è quella del **crowdfunding**. Nei primi nove mesi del 2020 **le campagne di crowdfunding hanno raccolto 57 milioni**, cifra che non solo è il 26% in più rispetto allo stesso periodo del 2019, ma è a soli 8 milioni dal totale dello scorso anno, appunto 65 milioni.

Significative crescite nei primi mesi dell'anno per il **Lending Crowdfunding** (circa 150 milioni a fine giugno pari a più del doppio del periodo precedente) e per l'**Equity Crowdfunding** che sta crescendo a un ritmo annuo del 26% allargando il target di utenza e consolidando l'offerta:

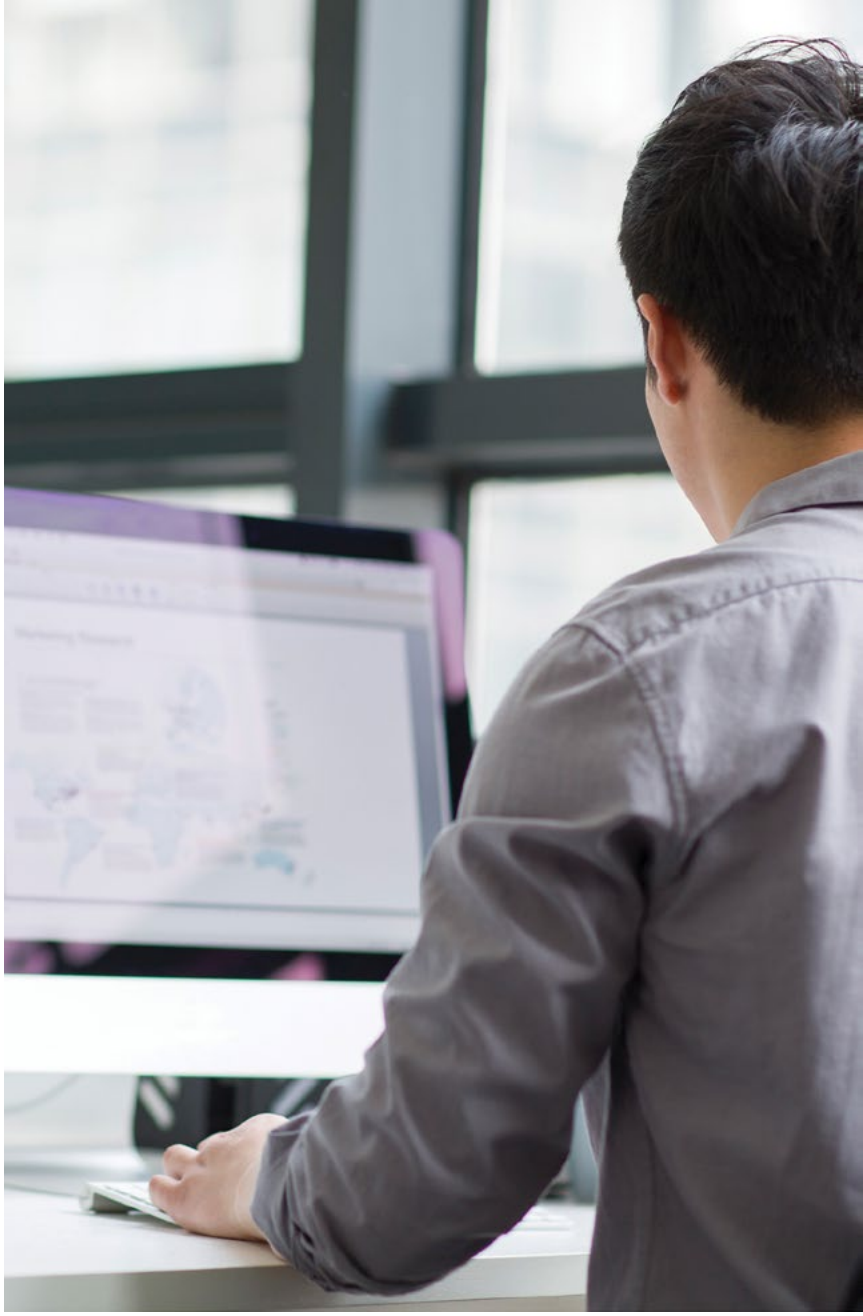
- a richiedere e ottenere fondi, non sono più solo startup e PMI industriali e di servizi, come dimostra il boom dell'investimento in progetti immobiliari.
- il peso degli intermediari di più lunga militanza aumenta notevolmente, con conseguente concentrazione dei volumi, ma non mancano nuovi player (es.Forcrowd e Nestmoney) in grado di offrire opportunità di impiego sempre più diversificate.

Nonostante il COVID-19, anche il **crowdfunding immobiliare** nei primi 9 mesi del 2020 ha raccolto ben 41,6 milioni di euro, pari al 19% in più rispetto all'intera raccolta del 2019. Nel dettaglio, le piattaforme di **equity crowdfunding immobiliare** (Wealth & Asset Management) hanno raccolto 18 milioni in 9 mesi contro 16,5 dell'intero 2019, mentre le piattaforme di **lending crowdfunding immobiliare** (Lending) hanno raccolto con 23,6 milioni nel Q3 2020 rispetto ai 18,5 di tutto il 2019.

L'**equity crowdfunding immobiliare è concentrato su 2 piattaforme**, che totalizzano il 95% della raccolta complessiva: Walliance e Concrete Investing, ma si stanno aggiungendo nuovi operatori generalisti, come CrowdFundMe, BacktoWork e Mamacrowd che hanno in corso progetti.

Il **lending crowdfunding immobiliare conta diversi operatori** fra cui spiccano Rendimento Etico e Trusters.

Parlando più in generale del segmento del **Crowdfunding** è interessante osservare come **abbia**, **di fatto**, **sostituito gli SMS solidali**. Ad esempio, GoFundMe ha raccolto quattro milioni e mezzo di euro per il San Raffaele di Milano. Oltre tremila le campagne di raccolta fondi su GoFundMe nel mondo e 200 in Italia. ASSIF (Associazione Italiana Fundraiser) ha rilevato 85 donazioni dirette agli ospedali e 53 campagne di raccolta fondi, dirette alle strutture sanitarie.



Nei primi nove mesi del 2020 le campagne di crowdfunding hanno raccolto 57 milioni, cifra che non solo è il 26% in più rispetto allo stesso periodo del 2019, ma è a soli 8 milioni dal totale dello scorso anno (65 milioni)

Il segmento del crowdfunding ha di fatto sostituito gli SMS solidali

Fonte: CrowdfundingBuzz

In questa overview delle aree FinTech italiane che si sono trovate a fare i conti con la situazione pandemica non possiamo tralasciare l'area dei Pagamenti e quella dell'InsurTech. A seguire qualche commento degli stessi operatori dei diversi segmenti.

COVID-19 e FinTech: Il punto di vista degli Operatori

Pagamenti digitali spinti dal COVID-19

- In questo momento così complesso, **il pagamento digitale a rate rappresenta un efficace strumento per agevolare gli acquisti** dei consumatori e supportare il fatturato delle imprese (Pegantis).
- Prevedo un **aumento dell'utilizzo degli strumenti di pagamento elettronico**, soprattutto **contactless**, perché evitano un contatto tangibile con i soldi, ritenuti un veicolo di trasmissione del virus (Soldo).
- Lo strumento di pagamento sarà sempre meno fisico e sempre più contactless, smart, wearable (DropPay).
- Le soluzioni digitali di pagamento aiutano le imprese nella gestione dei propri crediti in modo SAFE, creando un **link tra creditore e debitore** (creopay).
- Chi aveva timore degli strumenti digitali, si accorgerà che sono comodi e sicuri. **Chi era focalizzato sui costi delle transazioni, comprenderà che quelli occulti dell'uso dei contanti sono ben più alti** (Growishpay).
- **Nell'attuale crisi**, **viacash è stata colpita come quasi ogni altro metodo di pagamento in termini di volumi**, poiché il volume è parzialmente correlato al traffico fisico delle persone in negozio. Tuttavia, alcuni casi d'uso verticali hanno resistito molto bene come l'e-commerce e le utility. In Germania consentiamo all'agenzia governativa per l'occupazione di **distribuire le indennità di disoccupazione in modo economicamente efficiente**, in Italia stiamo sviluppando la nostra rete per essere pronti ad aiutare il governo per necessità simili (viacash).
- Stiamo riscontrando un **sempre più forte interesse da parte di aziende e banche / istituti di pagamento ad accelerare la trasformazione di processi fisici in digitali**; spinta che segnerà senz'altro una generale svolta nel futuro dei pagamenti digitali (PayDo-Plick).

InsurTech- accelerazione verso una digitalizzazione di prodotti e processi, ma molte assicurazioni si sono trovate impreparate a una gestione digitale dei propri contratti

- **Cresce la domanda di prodotti assicurativi di protezione**: in un Paese che è storicamente sotto assicurato, caratterizzato da una scarsa percezione del prodotto assicurativo, questo periodo servirà suo malgrado ad avvicinare prodotti e clienti (Lokky).
- **Accelerazione della crescita per copertura dei rischi della vita** (morte e malattia), ma ancora pochi gli investitori (ViteSicure).
- Tre effetti concomitanti: **maggior bisogno di protezione** legato all'imprevedibilità degli eventi; **accelerazione del canale digitale** per la consultazione, l'acquisto ed il rinnovo di prodotti assicurativi e consapevolezza che **l'offerta assicurativa attuale è inadeguata** ad affiancare il consumatore con possibili nuove esigenze (Yolo).
- Stiamo osservando la presa di coscienza da parte delle compagnie assicurative dei **limiti del canale distributivo tradizionale** e il contestuale salto strategico dei **nuovi modelli digitali** (Tiassisto24).
- Le insurtech avranno un ruolo ancora più centrale e decisivo mettendo a disposizione il loro know how in termini di **immediatezza delle risposte**, **adattamento a condizioni impreviste** e **definizione di nuove soluzioni** magari mai immaginate (Insoore).
- Nel settore assicurativo, l'urgenza di digitalizzazione è accelerata dall'attuale crisi e si osserva un **rapido passaggio al multichannel e al digitale** e **più interattività digitale con agenti e broker** (Simplesurance).

Fonte: interviste a FinTech di Fintastico

Deal e Investimenti nel FinTech italiano in era COVID-19

Nel primo semestre dell'anno il **mercato italiano del Venture Capital** ha risentito dell'impatto COVID-19 registrando **una flessione del 23%** sull'ammontare investito complessivo **in confronto allo stesso periodo del 2019**.

Infatti, i round registrati dai Venture Capitalist italiani ed internazionali, su aziende tech italiane, o fondate da italiani e con sede anche in Italia, ammontano a poco più di **240 milioni di euro** rispetto ai 313 milioni dei primi 6 mesi del 2019.

Buoni segnali arrivano, come detto, dal **crowdfunding**. Nei nove mesi del 2020 le campagne di crowdfunding hanno raccolto 57 milioni. Si tratta di solamente 8 milioni in meno di quanto raccolto nel totale del 2019.

Alcune operazioni di VC verso le FinTech Italiane - H1 2020

Neosurance: 1,1 mln € da Net Insurance, Luiss Alumni 4 Growth e un gruppo di investitori guidato da Mezzetti Advisory Group.

Fiscozen: 3 mln € da United Ventures insieme a investitori seed e business angels già presenti nella società.

Datrix (FinScience): 2,3 mln € da United Ventures.

Sardex: 5,8 mln € da Cdp Venture Capital, Fondazione Sardegna e Primomiglio.

Lokky: 1 mln € da investitori privati.

Criptalia: 500K da Digital Magics e CdP Venture.

GrowishPay raccoglie un round (NA) da Digital Magics e CdP Venture.

Altre operazioni straordinarie da segnalare

Exit

Checkout Technologies - tecnologia per automatizzare la spesa (stile Amazon Go) - acquisita da Standard Cognition (USA). Cifra dell'operazione "undisclosed".

Moneymour – online checkout – acquisita da Klarna (Svezia). Exit x3 per Digital Magics (socio di capitale con una quota del 13,82%).

Altre operazioni

Joint venture tra **Hype**, **Illimity** e **Banca Sella (Fabrick)**.

Yapily = 13 mln $ da Lakestar.

Progetto Banca Idea (PBI) = primo round di finanziamento e acquisizione di Fide S.p.A. (intermediario finanziario).

Plurima raccoglie capitali da Digital Magics e CdP Venture.

Le FinTech nate nel 2020

Nonostante la fase di pandemia nei primi mesi del 2020 abbiamo intercettato almeno 6 nuove FinTech. E probabile che il tasso di natalità di quest'anno sia alla fine meno rilevante che nel 2019 (in cui abbiamo avuto 18 nuove aziende), ma è interessante come le nuove realtà vadano a rafforzare quei segmenti che hanno giocato un ruolo chiave in questi mesi (come il Lending e l'Equity Crowdfunding), ma anche ad arricchire aree – come il RegTech – che sono solo all'inizio del loro sviluppo nel mercato italiano.

Area	Segmento
Wealth & Asset Management	Equity Crowdfunding
Lending	Real Estate Lending Crowdfunding
	Risk & Rating
	Consumer Lending
RegTech	Document Management

> **Le FinTech nate nel 2020 vanno a rafforzare soprattutto quei segmenti che hanno giocato un ruolo chiave in questi mesi, come il Lending e l'Equity Crowdfunding**

Fonte: Elaborazioni PwC su grafico NetConsulting cube

1.2 – Il FinTech si attiva per far fronte alla pandemia: collaborazioni, iniziative e storie

FinTech e Istituti Finanziari tradizionali si alleano per rispondere all'emergenza di liquidità delle aziende

Come abbiamo sottolineato in apertura una delle sfide portata dall'emergenza pandemica e dalle misure restrittive è la mancanza di liquidità delle aziende con elevati rischi di chiusura (oltre 120 mila imprese a rischio fallimento). Gli esempi riportati a seguire evidenziano che le FinTech italiane, soprattutto dell'area Lending (Borsa, October, Credimi, Modefinance…) si sono da subito messe in campo attraverso una serie di accordi e collaborazioni con Banche (Intesa Sanpaolo, Banca Generali, Banca Sella, Banco BPM, Banco Desio, Banca Progetto…) e Associazioni di categoria (Camere di Commercio, Confesercenti…) per facilitare il credito al mondo delle PMI portando in dote soluzioni agili e sistemi di valutazione del credito in grado di accorciare i tempi di valutazione e erogazione dei finanziamenti.

> **Le FinTech italiane si sono da subito messe in campo attraverso accordi e collaborazioni con banche e associazioni di categoria per facilitare il credito al mondo delle PMI**

Esempi

- **BorsadelCredito.it**, la piattaforma di P2P lending per le imprese, ha siglato con **Confesercenti Nazionale** un accordo per fornire alle PMI un **accesso rapido al credito digitale**. La nuova versione della piattaforma di P2P lending, sviluppata con Centrico, **Fabrick** e Quid, consente ai prestatori di scegliere la categoria di progetti. 2 tipologie di finanziamento: base, da 50.000 euro a 500.000, della durata tra 12 a 60 mesi; Cash Anti COVID-19 Fase 2,fino a 6 anni di durata, di cui 12 mesi di pre-ammortamento, da 50.000 euro a 500.000 e garanzia personale o del Fondo di Garanzia.

- La piattaforma di P2P Lending **October** e **F&P Merchant** hanno siglato un'intesa per collaborare sulla **finanza alternativa per le PMI**, in particolare **minibond e direct lending**. L'accordo prevede iniziative comuni a beneficio della rispettiva clientela: October potrà erogare prefinanziamenti ad emittenti di minibond di paternità di F&P e quest'ultima metterà a disposizione della clientela di October il minibond short term. Entrambe potranno offrire soluzioni finanziarie assistite dalla **garanzia** del Fondo Centrale DL 8 aprile 2020.

- Accordo tra **Intesa Sanpaolo** e **October per erogare 200 milioni di prestiti garantiti alle PMI italiane**. Grazie al machine learning, si può valutare il merito di credito in pochi minuti.

- **Banca Progetto** avvia una partnership con la FinTech italiana **Modefinance** per adottare le sue soluzioni di **analisi del rischio alle PMI clienti**. La soluzione permette di automatizzare, potenzialmente, tra l'80 ed il 90% delle attività di collection e verifica di dati e informazioni, consentendo un considerevole risparmio di tempi e costi rispetto all'acquisizione ed al caricamento manuale, con tempistiche di elaborazione e riscontro su ciascuna pratica inferiori a 15 minuti.

- Collaborazione fra **Banca Generali** (collocamento tranche senior), **Fondazione CRT** e **Finpiemonte** (sottoscrizione tranche junior), **Credimi** per la **selezione e il servizio alle imprese** (oltre alla sottoscrizione del 5% dell'emissione) nell'operazione **Italianonsiferma**, di 40 Milioni di Euro, interamente dedicata a finanziare le PMI del Piemonte e della Valle D'Aosta, con garanzia di MCC al 90%.

- **Banca Sella** e **Credimi** siglano un accordo per il **finanziamento alle PMI**, **battezzato Liquidità 100**. Grazie a questa partnership, Banca Sella potrà garantire ai propri clienti tempi ancora più rapidi per la gestione delle domande di finanziamento previste dal decreto Liquidità.

- **Banco Desio** ha siglato un accordo con **Credimi** per investire 50 milioni di euro in **finanziamenti alle PMI** sulla piattaforma FinTech specializzata in prestiti alle imprese e invoice financing. La procedura per richiedere i finanziamenti è completamente digitale e la risposta arriva entro 3 giorni.

- Partnership tra **TeamSystem** e **Banco BPM**, grazie a cui sulla piattaforma FinTech Incassa Subito di TeamSystem è già disponibile una linea da 100 milioni che permetterà di gestire fino a **400 milioni di euro di fatture in un anno per PMI e micro-imprese**. Le PMI e le micro-imprese possono incassare in anticipo e in modo totalmente digitale fino al 90% dell'importo delle loro fatture attive, senza costi di attivazione né canoni mensili.

- Anche le **Camere di Commercio** scendono in campo con il FinTech: è in particolare **Innexta** ad aver annunciato la sua **piattaforma di lending alle imprese**.

Per rispondere all'emergenza liquidità aziende cresce l'importanza della Supply Chain Finance e le FinTech possono giocare un ruolo chiave

Cresce l'importanza della Supply Chain Finance, ovvero l'insieme di soluzioni che consentono a un'impresa di finanziare il proprio capitale circolante nelle filiere di cui è parte. Illimity ha stimato una crescita di questo segmento del 7-10% nel 2020. Su questo tema abbiamo deciso un focus specifico che trovate successivamente.

Esempi

- FCA con Intesa Sanpaolo: siglato con Intesa Sanpaolo **prestito da 6,3 miliardi garantito** da Sace (la garanzia, concessa nell'ambito dell'operatività di Garanzia Italia, è a **copertura dell'80% dell'importo del prestito**). L'operazione viene presentata nel comunicato stampa come "sostegno della filiera dell'automotive in Italia, composta da circa **10.000 piccole e medie imprese**, a seguito alla riapertura degli stabilimenti italiani, avviata a fine aprile".

- **Enel: programma di SUPPORTO alle migliaia di pmi fornitrici**. La società li affianca in tre ambiti: finanziario, training e consulenza. Proposto un **servizio di invoice trading** che consente alle imprese il pagamento delle fatture in anticipo rispetto a tempi contrattuali, con il soggetto che anticipa che percepisce non più il rischio singola impresa ma il rischio Enel. Target le aziende in settori strategici per Enel, come global generation di energie, infrastrutture e analytics). Le dimensioni in base a cui sono stati selezionati i fornitori eleggibili sono sicurezza, approccio ambientale, qualità, e capacità di essere innovativi e sostenibili e di collaborare nel rispetto dei diritti umani. Sono stati sviluppati accordi di filiera che consentono una valutazione che va oltre il rischio economico, includendo appunto tutte le dimensioni immateriali di cui sopra.

- È del 20 agosto l'annuncio della **collaborazione fra Enel e Intesa Sanpaolo** per supportare le aziende di filiera. Le aziende, che aderiranno al Programma Sviluppo Fornitori lanciato da Enel, potranno accedere ad una ampia gamma di finanziamenti in tempi rapidi, alle migliori condizioni e velocizzando la fase di erogazione del credito. Grazie all'accordo, attraverso lo scambio di informazioni industriali e settoriali, vengono facilitati l'accesso al credito delle piccole e medie imprese e riconosciuti vantaggi economici. La collaborazione permetterà alla banca di valutare i fornitori in quanto attori di una solida catena produttiva e di valorizzare, all'interno del processo di valutazione del credito del fornitore, le informazioni di carattere industriale fornite da Enel.

- Enel X, la business line globale del Gruppo Enel dedicata ai prodotti innovativi e soluzioni digitali, e la piattaforma di lending October hanno siglato una partnership per sostenere i programmi di sviluppo delle PMI. Le richieste delle aziende clienti di Enel X, operanti nell'ambito delle fonti rinnovabili e dell'efficientamento energetico, saranno valutate da October in base al merito del rischio di credito e, una volta pubblicate sulla sua piattaforma, potranno essere finanziate dalla community dei prestatori October.

Le FinTech garantiscono pagamenti digitali anche per distribuire i fondi alle famiglie in difficoltà e collaborano con le Banche per portare ai clienti soluzioni innovative

Uno degli effetti della pandemia è stato l'aumento dell'utilizzo degli strumenti di pagamento elettronico, soprattutto contactless, per ragioni igieniche. Questo è uno degli effetti che ha generato un aumento di partnership fra banche ed il mondo FinTech, ed è anche una di quelle evoluzioni che è arrivata per restare anche dopo la conclusione della crisi. Anche per questo abbiamo dedicato al settore Payments un focus all'interno di questo report.

> **Uno degli effetti della pandemia è stato l'aumento dell'utilizzo degli strumenti di pagamento elettronico**

Esempi

- Il **Comune di Milano** ha selezionato i servizi di **Soldo** e **Satispay** per **distribuire alle famiglie in difficoltà economica i fondi da spendere in generi alimentari**. Entrambe le FinTech hanno offerto le loro piattaforme a costo zero per il Comune. Chi preferirà Soldo riceverà una carta prepagata personalizzabile e controllabile in tempo reale collegata con il circuito Mastercard. Per chi sceglierà Satispay sarà sufficiente scaricare l'app sul proprio smartphone e attivare il borsellino elettronico dove saranno caricati i soldi direttamente da Palazzo Marino.

- **Qonto** insieme a **Satispay** per accelerare i **pagamenti digitali delle PMI**. Qonto, una banca digitale che permette di aprire un conto corrente 100% online dedicato a PMI e professionisti, integra Satispay come nuovo metodo di pagamento, identificando il sistema di mobile payment come strumento utile nella semplificazione della gestione dei pagamenti per i merchant italiani.

- **Cedacri ha integrato nelle proprie piattaforme Plick**, il sistema di pagamento digitale ideato dalla FinTech Paydo, per agevolare le banche aderenti ad erogare ai propri clienti una nuova modalità di invio e ricezione di denaro attraverso sms, WhatsApp e/o email senza conoscere l'iban del destinatario.

- **Banca Sella** ha stretto un **accordo con la start-up FinTech PayDo** per i pagamenti digitali direttamente dallo smartphone grazie al servizio **Plick**, che permette di inviare denaro inserendo semplicemente l'indirizzo mail o il numero di telefono del beneficiario.

- **Satispay** premiata tra le migliori 250 FinTech del mondo nella classifica di CB Insights "FINTECH 250". Ottimi i numeri dei primi sette mesi del 2020: tra gennaio e luglio, Satispay ha registrato 13,2 milioni di transazioni (+51,7% nei confronti dello stesso periodo del 2019), per €254,3 milioni (+47,4% rispetto al 2019), con 1,2 milioni di utenti e 120 mila esercenti.

Crescono le alleanze delle piattaforme di Open Banking e degli hub FinTech per portare nuove soluzioni ai propri clienti

L'**open banking** è una delle leve importanti di trasformazione del sistema bancario e finanziario. In realtà fino ad oggi abbiamo assistito a un approccio relativamente «cauto» da parte della maggioranza degli Istituti Bancari tradizionali che hanno spesso limitato i propri sviluppi agli aspetti di compliance con la PSD2. In questo contesto le Piattaforme di Open Banking e gli hub FinTech giocano un ruolo importante per abilitare nuovi modelli di business, o più semplicemente per facilitare accordi e integrazioni con terze parti per rinnovare i propri prodotti e servizi.

La pandemia non solo non ha bloccato, ma in molti casi addirittura favorito e accelerato, le iniziative, collaborazioni e partnership delle diverse Piattaforme presenti in Italia.

> **Le Piattaforme di Open Banking e gli hub FinTech giocano un ruolo importante per abilitare nuovi modelli di business, o più semplicemente per facilitare accordi e integrazioni con terze parti per rinnovare i propri prodotti e servizi**

Esempi

- **Net Insurance** è diventata partner assicurativa del progetto di open banking **Nexi Open**. Enabler tecnologico dell'offerta Net Insurance sarà **Yolo Group** (nella quale Net Insurance ha investito a inizio 2019). Grazie all'accordo, Nexi metterà i servizi innovativi di Net Insurance a disposizione delle proprie banche partner, che potranno così offrire ai propri clienti delle coperture assicurative mirate, attivabili in tempo reale e in modo completamente digitale.

- **CBI**, il think tank di innovazione per l'industria finanziaria nel mercato dei pagamenti promosso dall'Abi, **ha scelto Nexi**, la PayTech delle banche, come partner tecnologico per arricchire CBI Globe di una nuova funzionalità.

- La FinTech italiana **Conio**, che ha sviluppato **un portafoglio di digital currencies** gestibile da app, **entra in Nexi Open**, l'ecosistema di servizi di Nexi. Le banche potranno inserire nel proprio wallet la funzionalità di Conio che – in modo semplice, veloce e sicuro – consente di effettuare compravendita di digital currencies.

- **Utego il primo AISP italiano di estrazione non bancaria**, ha scelto C-Global, società del Gruppo **Cedacri**, leader in Italia nell'ambito dei servizi di BPO Bancari, per affiancare i nostri sistemi informativi al fine di implementare le attività regolamentari nei confronti degli organi istituzionali.

- **FinTech District** raggiunge l'importante traguardo di **150 startup** che hanno aderito alla Community (erano 32 nel 2017). Sono ben **14 le realtà che si sono aggiunte nel primo trimestre del 2020**, tra queste anche nomi già rilevanti del comparto come Bandyer, Raisin, Younited Credit e Yolo. I corporate member della Community oggi sono 14: Axa, Auriga, Banca Sella, Boston Consulting Group, Cerved, Crif, Ernst & Young, Gruppo Bancario Cooperativo ICCREA, IBM, Société Générale, OCS-Organizzazione Consulenza Sistemi, Royal Bank of Canada, UBI Banca, Zurich.

Box pagina seguente.

1H 2020: Fabrick, un esempio di ecosistema

Nuove funzionalità - contenuti

Fabrick e **Moneyfarm**, società di **gestione del risparmio** con approccio digitale, hanno siglato una partnership per portare ai clienti la semplicità, la trasparenza e l'efficienza del digital wealth management di Moneyfarm.

Bandyer ha lanciato con **Fabrick** aveva lanciato la branch bancaria virtuale: un canale digitale di contatto diretto tramite il quale istituzioni finanziarie e realtà corporate possono dialogare con la propria clientela anche all'epoca del COVID-19.

Soisy, startup FinTech di **pagamenti rateali online finanziati via P2P lending**, ha integrato le sue soluzioni di finanziamento degli acquisti nella piattaforma di open banking Fabrick, pubblicandovi le sue API. L'integrazione permetterà ad investitori privati e banche di investire nel credito originato dal finanziamento degli acquisti di privati, di fatto abilitando un'offerta di finanziamento.

Smartika, proprietaria dell'omonima piattaforma per prestiti tra privati e che fa capo al Gruppo Sella, ha lanciato una **piattaforma di P2P lending in modalità open banking** in collaborazione con Centrico, Fabrick e Quid.

Data Appeal Company (ex Travel Appeal), scaleup italiana che **raccoglie e analizza in tempo reale i dati online del settore viaggi** grazie all'intelligenza artificiale, ha raggiunto un accordo per pubblicare le sue API sulla piattaforma italiana di open banking Fabrick (disponibili da maggio 2020).

Fida (Finanza Analisi Dati) ha scelto di mettere a disposizione degli operatori del settore l'accesso ai propri **dati finanziari** e ai **financial engine** pubblicando le proprie API sulla piattaforma di Fabrick.

Lokky, il primo **broker assicurativo digitale dedicato a PMI e professionisti**, sceglie la via dell'open banking e pubblica la propria soluzione sulla piattaforma open banking di Fabrick.

Nuovi Clienti

UBI Banca ha deciso di ricorrere a Fabrick per **potenziare la sua offerta digitale**. UBI Banca potrà sviluppare, per esempio, soluzioni di account aggregation e di payment initialization.

Nuova partnership tra **Net Insurance** e **Fabrick** per di integrare la soluzione Payment & Collection Engine di Fabrick, dotandosi così di strumenti di pagamento elettronico, ottimizzando e automatizzando il processo di pagamento e la riconciliazione dello stesso grazie a una gestione centralizzata e controllata a monte.

HDI Assicurazioni ha scelto di mettere a disposizione di una rete di 500 agenzie la soluzione Payment & Collection Engine di Fabrick, sia per attività di nuova emissione delle polizze che per quelle di post-vendita.

Le FinTech si attivano per iniziative solidali

Come più volte sottolineato le FinTech italiane si sono da subito messe in campo valorizzando le proprie caratteristiche peculiari (agilità, tecnologie avanzate, servizi digitali, flessibilità) per portare soluzioni utili ad affrontare la pandemia. A seguire esempi di iniziative solidali avviate e supportate da FinTech italiane (aderenti al Fintech District) attraverso l'attivazione di campagne di raccolta fondi e strumenti agili per le donazioni, ma anche mettendo a disposizione servizi di consulenza.

> **Le FinTech italiane hanno da subito messo in campo le proprie caratteristiche peculiari a supporto di iniziative solidali**

Esempi[1]

- **Starteed**, **Oval** e **Walliance** hanno lanciato **#ioRestoaCasa**, una **campagna di crowdfunding per raccogliere fondi a sostegno della Protezione Civile** per supportare le unità sanitarie che stanno fronteggiando l'emergenza COVID-19.
- **Splitty Pay**, attraverso Splitted, ha lanciato una **campagna di raccolta fondi** in collaborazione con la Fondazione Don Gnocchi e il Direttore dell'unità di crisi Paolo Banfi per l'acquisto di nuovi ventilatori per il potenziamento del reparto di terapia intensiva.
- **Opstart**, insieme a Confindustria Bergamo, Eco di Bergamo e Caritas, ha lanciato la **raccolta fondi FinTech4life** a sostegno degli ospedali ridotti allo stremo dall'emergenza COVID-19. Tra i partner anche Ener2Crowd, Turbo Crowd e Gimme5.
- **Satispay** invita la sua community a sostenere la **Protezione Civile** attraverso il **servizio Donazioni**. Tramite l'associazione 1 Caffè Onlus, la cifra raccolta andrà interamente in favore di quei presidi medici ospedalieri finalizzati al contenimento del contagio.
- **Revolut** sostiene gli ospedali Humanitas coinvolti nell'emergenza COVID-19 tramite la **funzione Donazioni all'interno dell'app**. Le donazioni verranno utilizzate per fornire agli ospedali dispositivi e materiali sanitari necessari a proteggere i pazienti più fragili.
- **Hype** offre ai propri clienti la possibilità di effettuare una **donazione** direttamente dalla sua app, utilizzando la funzione di "invia denaro", per aiutare l'ospedale ASST Fatebenefratelli Sacco Milano a cui la FinTech stessa ha già donato 25K €.
- **DeRev**, gratuitamente, mette a disposizione il suo team e la sua esperienza in comunicazione strategica e crisis management per **affiancare istituzioni nazionali e regionali**, **Comuni**, **strutture sanitarie** ed esponenti politici che in questi giorni hanno il compito di informare, sensibilizzare e assistere i cittadini nel modo più corretto ed efficace possibile.
- **GrowishPay** permette agli ecommerce italiani di donare una quota delle proprie vendite ad enti o onlus in questo momento di emergenza attraverso la soluzione **GROWISHCHARITY** che fornisce anche un widget in tempo reale per visualizzare l'importo totale donato e trasferire le donazioni raccolte all'ente scelto.

(1) Fintech District

1.3 – Focus

1.3.1 – Focus Crediti PMI e Supply Chain Finance

Perché la Supply Chain Finance oggi

La **crisi sanitaria** dovuta all'emergenza **COVID-19** ha avuto importanti **ripercussioni** sull'**economia italiana**, **prevedendo** una forte **contrazione** del PIL del nostro Paese. In questo contesto, **PMI** e **Microimprese**, caratterizzate da una maggiore esigenza di liquidità anche in contesti «Standard», **cercano soluzioni alternative al credito tradizionale**, per velocizzare e aumentare le proprie possibilità di accedere a risorse finanziarie.

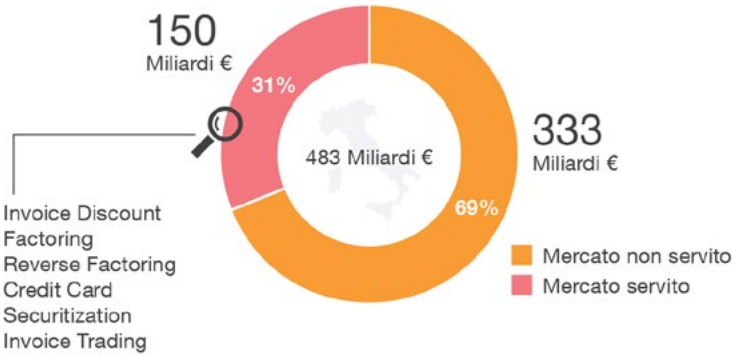
Le soluzioni alternative passano anche e soprattutto dalla Supply Chain Finance, un mercato potenziale enorme, che in Italia ammonta complessivamente a 483 miliardi di euro di crediti commerciali, rappresentando il terzo mercato europeo per dimensioni. Di questi, però, meno di un terzo è già servito (€ 150 mld), tramite soluzioni che consentono alle imprese di finanziare il capitale circolante facendo leva sul ruolo e le relazioni della filiera.

In questo contesto le **FinTech** stanno approcciando il mercato del credito con **offerte alternative** a quelle dei **player tradizionali**, andando ad aggredire un mercato storicamente monopolizzato dagli operatori Bancari. Il **modello di servizio digitale**, semplice e real-time con cui i nuovi player si sono approcciate al mercato, ha **innalzato lo standard** di esigenze della clientela. Nel segmento Lending del FinTech italiano, inoltre, ben **2 FinTech su 3** offrono **servizi alle PMI**, diverse delle quali focalizzate proprio sulla Supply Chain Finance: Anticipo fatture, Factoring, Reverse Factoring, Dynamic Discounting… Il FinTech italiano si sta dimostrando pronto a supportare il mondo delle PMI, e quello che manca è una più forte relazione con il mondo degli incumbent, che stiamo via via registrando sempre di più.

Per essere ancora **competitivi**, infatti, i **player tradizionali** del settore bancario devono sempre più **orientarsi** verso un percorso di **innovazione** e **digitalizzazione** della loro offerta.

Come già anticipato, **diverse Banche** stanno già **rinnovando la propria offerta di prodotti e servizi** per servire questo mercato più efficacemente e competere con questi nuovi attori, anche attraverso numerose partnership che abbiamo osservato in questi mesi.

> **La Supply Chain Finance può essere sia una soluzione all'esigenza di liquidità del mercato, sia un'opportunità di ammodernamento dell'attuale offerta di servizio**



Rielaborazione PwC su dati Osservatorio Supply Chain Finance, MIP

Alcune storie di rilievo

UniCredit e FinDynamic: il Dynamic Discounting al servizio della filiera

UniCredit e **FinDynamic** hanno iniziato una partnership nel giugno del 2019, con l'obiettivo di migliorare l'offerta alla clientela corporate di **soluzioni per ottimizzare il capitale circolante**, nello specifico con la soluzione di **Dynamic Discounting** della FinTech. La soluzione di FinDynamic consente sia al buyer che ai suoi fornitori di visualizzare le fatture all'interno di una piattaforma web o mobile e di **selezionare le fatture per il pagamento anticipato**, con uno sconto sul totale proporzionato all'anticipo accordato.

Questo rapporto è a tutti gli effetti uno dei più felici **esempi di partnership Banca-FinTech fra soggetti italiani**, ed ha permesso a UniCredit di ottenere sia il Premio ABI per l'Innovazione nei Servizi Bancari 2020, sia il premio per la miglior banca per la Supply Chain assegnato da The Banker.

WorkInvoice e Crif, affiancate da PwC, sviluppano il marketplace che consente di monetizzare i crediti ecobonus

Un mercato digitale dove saranno negoziati i **crediti fiscali**, a partire da quelli rinvenienti dal cosiddetto "Super Ecobonus". La nascita del marketplace si inserisce nel quadro delle **agevolazioni previste dal Decreto Rilancio**, in particolare nell'ottica del nuovo Econobus 110%: **sul marketplace sarà possibile cedere e acquistare**, **come credito di imposta**, **le detrazioni fiscali previste dalla normativa**, creando, per la prima volta, un mercato dedicato ai crediti fiscali (ora aperto a quelli riferiti all'Ecobonus, in futuro anche ad altre tipologie), agevolando la trasformazione in liquidità del credito a prezzi di mercato, accelerando la diffusione dell'utilizzo degli incentivi e, in ultima istanza, sostenendo il settore dell'edilizia. Il marketplace – che sarà gestito da WorkInvoice e affiancherà quello già avviato dei crediti commerciali – nasce infatti con un duplice obiettivo: da un lato, **facilitare ed efficientare** il processo di scambio e negoziazione tra le parti di tali crediti fiscali, fornendo agli utenti un servizio end to end su un unico strumento; dall'altro, **garantire il rispetto della compliance normativa** tramite verifiche tecniche e fiscali sul credito stesso.

Alcuni esempi di FinTech nella catena del valore della SCF

La Supply Chain Finance e il supporto delle FinTech nella catena del valore.

Fornitore

Finanziamento ordini di acquisto
La **Banca/FinTech finanzia** il **fornitore per l'acquisto di materie prime** o semilavorati per la produzione di beni già ordinati.

Anticipo fatture e Factoring
L'**impresa cede** alla **Banca/FinTech** il **proprio credito** commerciale per **ottenere** in cambio **liquidità immediata**.

Invoice MarketPlace
L'**impresa cede** la **proprie fatture** attraverso il **marketplace** di una **piattaforma FinTech** a cui **partecipano investitori tradizionali**.

Credimi
Prestacap

WorkInvoice
CashMe

Fornitore

Dynamic Discounting
Soluzione tecnologica che permette al supplier, di **richiedere** al capo filiera il **pagamento anticipato** delle sue **fatture** a fronte della concessione di uno **sconto** in relazione al tempo di anticipo richiesto.

Reverse Factoring
La **Banca/FinTech finanzia i supplier segnalati** dal capo filiera comprandone le fatture commerciali.

FinDynamic
PlusAdvance

Fifty
WorkInvoice
Credimi

Capofila

Finanziamento del magazzino
La **Banca finanzia** il buyer aprendo una **linea di credito** per gli **acquisti** di **magazzino** che ha per collaterale la giacenza di magazzino.

Finanziamento della distribuzione
La **Banca finanzia** il **buyer** dalla **data di scadenza** delle fatture dei beni forniti dal supplier fino alla **data media di vendita**. Il buyer ripaga la Banca dopo che ha venduto la merce.

Processo di credito tradizionale

Le FinTech stanno coprendo sempre più segmenti di offerta storicamente presidiati dalle banche con soluzioni digitali, competitive ed in linea con il contesto e l'evoluzione del mercato

API Platform e ERP: acceleratori per la Supply Chain Finance

Open Banking e API Platform

Le **Open Banking Platform** accelerano l'**integrazione di API** grazie alle funzionalità di **conversione**, **normalizzazione**, **sandboxing** che consentono di astrarre dai dettagli di comunicazione, abilitando l'**interoperabilità tra standard tecnici differenti** e semplificando **integrazione** di eventuali **FinTech/terze parti**. Per questo, possono essere la chiave per la crescita delle partnership in questo ambito, e velocizzare l'implementazione di soluzioni di Supply Chain Finance. Già oggi, player bancari e non bancari offrono servizi API abilitanti funzionalità di Supply Chain Finance.

Il valore aggiunto delle Open Banking Platform:

- Facilitano la creazione di **ecosistemi digitali** di partner, facendo leva su **tecnologie** all'avanguardia (API, SaaS, Hybrid Cloud).
- Migliorano l'**efficienza organizzativa** attraverso una riduzione di effort interno per attività di onboarding di FinTech/terze parti.
- Riducono il **time to market** grazie a componenti già disponibili (e.g. Sandbox, Developer Portal).

Integrazione ERP

Oltre all'Open Banking, anche delle **partnership con fornitori ERP** focalizzati sulle microimprese e PMI possono essere un acceleratore per la diffusione capillare di servizi di Supply Chain Finance, proprio in quanto permetterebbero una **estensione delle aziende interessate ai servizi API** che molte FinTech stanno implementando, proprio anche in ottica di integrazione con gli ERP aziendali. Le aziende infatti **esternalizzano sempre più funzionalità verso gli ERP** per snellire la propria struttura di costo e creare **modelli operativi più efficienti in linea con i trend di digitalizzazione** (e.g. cloud computing, SaaS). Creare **partnership con gli ERP** con l'obiettivo di **efficientare i processi aziendali**, offrendo servizi con una migliore customer experience, può essere la chiave per **estendere il paradigma Open Banking alle imprese** con ridotto know-how tecnologico ed offrire pacchetti di servizi completi e tailor-made, favorendo **una maggior digitalizzazione** ed una maggior diffusione e comprensione dell'impiego di API.

L'esternalizzazione a fornitori ERP con partner bancari può portare benefici **anche al mondo delle PMI**, a partire **dall'integrazione diretta** con i sistemi della Banca attraverso API, che porterebbe ad una maggiore velocità nell'attivazione dei servizi e in minori tempi di risposta e, soprattutto, alla **possibilità di fruire di servizi innovativi**, **modulabili** e **diversificati** grazie alle partnership anche con il mondo FinTech.

Le Open Banking Platform, attraverso l'integrazione di API, abilitano l'interoperabilità tra standard e semplificano l'integrazione di FinTech e terze parti

Partnership con fornitori ERP focalizzati sulle microimprese e PMI possono essere un acceleratore per la diffusione capillare di servizi di Supply Chain Finance

Le PMI colpite dal COVID-19 e le richieste di credito

- **Al 30 ottobre**, al Fondo di Garanzia per le PMI sono pervenute oltre **1.200.000 domande**, per un totale di più di **€ 98 miliardi** di finanziamenti richiesti, con una crescita rispetto al 2019 di quasi l'**800%** sullo stesso periodo, interamente attribuibile al COVID-19 e alle norme del «Decreto Crescita» che hanno facilitato l'accesso al fondo.[1]

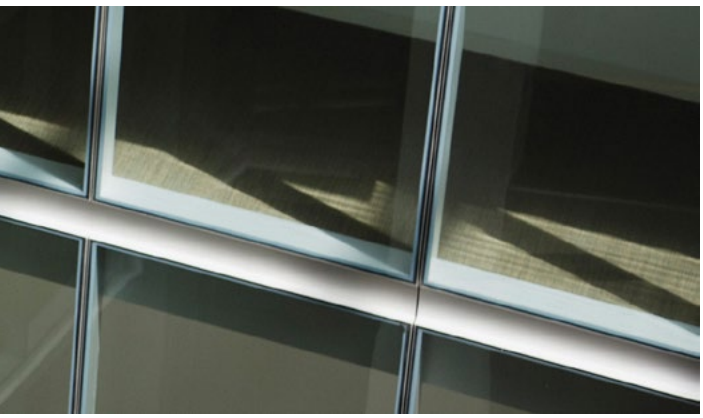
- Di queste, oltre **900.000 domande** sono finalizzate a finanziamenti entro i € 30.000, e quindi coperti al 100% dal fondo, per oltre **€ 18 miliardi**.[1]

- **La ricerca**, **da parte delle PMI**, **di soluzioni alternative al credito tradizionale**, per velocizzare e aumentare le proprie possibilità di accedere a risorse finanziarie, è testimoniata anche dalla **forte crescita del lending crowdfunding** attraverso società FinTech. Il valore cumulato complessivo ad oggi è pari a oltre **€ 300 milioni**, con un contributo dell'ultimo anno, fino al 30 giugno 2020, pari a **circa € 150 milioni** (più del doppio rispetto al periodo precedente).[2]

- Il mercato potenziale del Supply Chain Finance in Italia è pari a **483 miliardi di euro di crediti commerciali**, e in crescita dell'1,1%. Tra le diverse soluzioni di Supply Chain Finance utilizzate in Italia, si evidenzia una frenata dell'Anticipo fattura, il finanziamento bancario delle fatture non riscosse, che pur confermandosi **al primo posto** per valore si riduce del 2,7% fino a **70 miliardi di euro** nella sua forma tradizionale, mentre si espande nelle sue soluzioni innovative, nonostante volumi ancora ridotti: **+225% per l'Invoice Trading**, per circa € 130 milioni. Cresce anche il **Factoring**: +6,1% (€61 miliardi di euro) quello tradizionale, + 25% (€1 miliardo) la cessione dei crediti futuri, +36,8% (€ 6,1 miliardi) il **Reverse Factoring**, **anche attraverso soluzioni FinTech**. Altre soluzioni FinTech in crescita sono le iniziative di **Confirming e di Dynamic Discounting**, che cumulate superano i € 500 milioni.[3]

Al 30 ottobre, al Fondo di Garanzia per le PMI sono pervenute oltre 1.200.000 domande, per oltre € 98 miliardi di finanziamenti richiesti, con una crescita rispetto al 2019 di quasi l'800%

Il mercato potenziale del Supply Chain Finance in Italia è pari a 483 miliardi di euro di crediti commerciali e rappresenta il secondo mercato europeo



Fonti:
(1) Dati MISE; (2) Report Italiano sul Crowdinvesting, Politecnico di Milano;
(3) Osservatorio Supply Chain Finance, Politecnico di Milano

1.3.2 – Focus Pagamenti

Perché un focus sull'area dei Payments

La crisi pandemica e il lockdown che ne è conseguito hanno favorito l'impennata dei pagamenti digitali in Italia: **pagamenti cashless** o via app e **wallet digitali** per lo scambio di denaro tra peer, restano delle abitudini a cui il mondo consumer non intende rinunciare neanche dopo il lockdown.

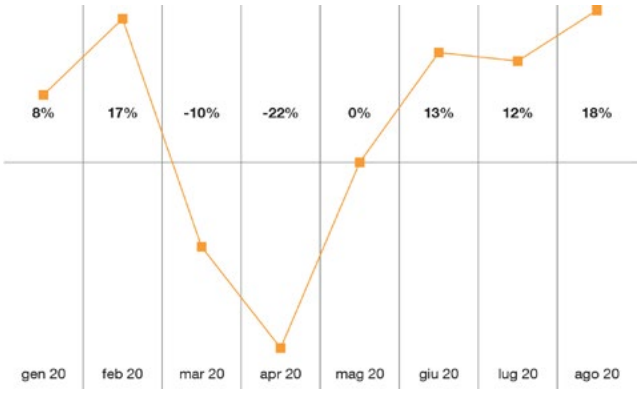
Inoltre, dal punto di vista degli operatori del settore Retail e della Grande distribuzione, la possibilità di offrire **soluzioni di pagamento alternative al contante** ha rappresentato per i player della distribuzione, un'opportunità per non subire drastici cali di fatturato.

Di fatto, tra le varie aree del FinTech, l'ambito dei **Payments ha registrato un notevole impulso durante il lockdown**.

In questo contesto le **FinTech** hanno beneficiato della **maggiore propensione di clientela ed esercenti** ad utilizzare strumenti di pagamento digitale, grazie alla maggiore **facilità di installazione** e **fruizione** sia per i clienti (scaricando una semplice app o inquadrando un QR Code, senza necessariamente associare o utilizzare una carta di pagamento) che per gli esercenti stessi (trasformando lo smartphone in un Pos di ultima generazione tramite collegamenti Bluetooth ad esempio). La crescita delle FinTech del Payment è inoltre legata alle **condizioni economiche praticate** che le rende competitive rispetto agli operatori bancari o alle stesse carte di credito.

> **La quota dei pagamenti digitali è ancora marginale, ma nel medio periodo è attesa una crescita sostenuta per effetto degli incentivi del governo**

Trend pagamenti con carta in Italia 1H 2020



Rielaborazione NetConsulting cube su dati Nexi, J.P. Morgan Italian Conference, 2020

Ulteriori driver che accelereranno la crescita dei pagamenti digitali sono rappresentati dal Bonus Pos e dal Cashback di Stato previsti nel «Piano Cashless» del Governo.

> **Bonus POS e dal Cashback di Stato accelereranno la crescita nei pagamenti digitali**

Bonus POS

- In vigore dal 1° luglio 2020 è un credito d'imposta sui pagamenti elettronici per professionisti e imprese con ricavi sotto i 400mila euro che accetteranno pagamenti su piattaforme digitali.
- Il Bonus prevede la riduzione della soglia dell'uso del contante dagli attuali 3mila a 2mila euro, con ulteriore riduzione a 1.000 euro a partire da gennaio 2022.
- Gli incassi devono provenire da pagamenti effettuati da consumatori finali. L'esercente dovrà quindi tenere traccia nei propri sistemi gestionali delle modalità di incasso differenziandole tra consumatori finali (oggetto di bonus) e titolari di partita IVA.
- Per incentivare l'installazione e l'uso di POS, l'obiettivo della manovra è di ottenere dalle banche l'azzeramento delle commissioni sui micro pagamenti.

Cashback di Stato

- Sistema di rimborso di quota parte di acquisti realizzati in negozio per cui si utilizza uno strumento di pagamento elettronico. Di fatto, sarà un bonus in denaro per chi utilizza le carte di credito.
- Il cashback di Stato era già stato previsto nella legge di bilancio 2020, ma non aveva trovato attuazione. Ora la misura viene riproposta e rifinanziata, ma rinviando comunque a un decreto del Mef per le modalità attuative.
- Gli strumenti di pagamento ammessi al cashback non sono soltanto le carte di debito o di credito. Il bonus si potrà ottenere pagando anche tramite i servizi digitali che non siano basati su carte di pagamento, ma associno all'utente dell'applicazione direttamente l'Iban del conto corrente (RI.BA).
- Si ipotizza un cashback pari al 10% dell'importo corrisposto attraverso strumenti elettronici e digitali, che potrà scattare per spese annuali da 3mila euro in su.
- Il meccanismo sarà attivo per le spese sostenute dal prossimo 1° dicembre.
- Il 5 agosto si è appreso che ci saranno 1,5 miliardi in più nel 2021 per il cashback che dovrà stimolare i pagamenti elettronici: lo prevede l'ultima versione del decreto agosto.

Alcune storie di rilievo

Pagamenti digitali

Nexi-SIA: la newco PayTech da 15 miliardi

Siglato il MoU tra le due società con l'obiettivo è cogliere opportunità di consolidamento su scala internazionale. Il gruppo che nasce **è il primo in Europa per numero di esercenti serviti e di carte gestite**, con circa 15 miliardi di euro di capitalizzazione e la presenza in quattro continenti. Una nuova **PayTech italiana in grado di coprire l'intera catena del valore dei pagamenti digitali** e di servire tutti i segmenti di mercato soluzioni complete e innovative.

Satispay unica italiana tra le 250 big mondiali del FinTech

La app italiana di pagamento digitale mette a segno **un balzo del 52% delle transazioni e del 47% del controvalore** nei primi sette mesi 2020.

Milano, bonus spesa con Satispay

Milano sceglie **Satispay (e Soldo) per la distribuzione dei buoni spesa**. La piattaforma ha offerto ai beneficiari dei buoni spesa il vantaggio di poter usufruire del **contributo in maniera immediata**, **facile** e **intuitiva**, sia nei tanti supermercati convenzionati della GDO, che presso i piccoli esercenti particolarmente colpiti da questa crisi.

Qonto insieme a Satispay per la digitalizzazione delle PMI italiane

Il 25 giugno 2020 è stata siglata la **partnership tra Qonto e Satispay** per dare vita ad un sistema di mobile payment per le PMI. Una sinergia nata con lo scopo di supportare le piccole e le medie imprese italiane nel processo di **digitalizzazione dei pagamenti e della gestione delle finanze aziendali**. La collaborazione nasce dall'obiettivo di digitalizzare i servizi di business banking e il mondo dei pagamenti.

Open banking, Banca Sella sigla partnership con PayDo per soluzione Plick

Paydo ha avviato una partnership con Banca Sella grazie alla quale i clienti dell'istituto di credito potranno beneficiare del servizio **Plick per inviare denaro attraverso lo smartphone all'interno dell'area Sepa**, inserendo semplicemente l'indirizzo mail o il numero di telefono del beneficiario.

Cedacri semplifica le transazioni online con il sistema di PayDo

Integrazione di Plick nelle piattaforme di Cedacri di **Internet Home Banking** e **Mobile Banking** per i servizi bancari rivolti alla clientela retail, nonché sulla piattaforma **Corporate Banking Interbancario per i servizi alle imprese**.

Nuovi servizi

Take 5, la funzionalità per evitare gli assembramenti ai distributori automatici

Attraverso **Take 5**, MatiPay offre agli utenti la possibilità di **prenotare velocemente la propria pausa al distributore** tramite app e alle aziende di adeguarsi alle disposizioni Inail. È prevista anche la distribuzione delle mascherine attraverso le vending machine installate presso gli uffici.

Solidarietà

GrowishCharity, per gli e-commerce che vogliono fare una donazione

GrowishPay si mette a fianco degli ecommerce italiani **per donare una quota delle proprie vendite ad enti o onlus durante l'emergenza**. Con il collegamento al modulo e-commerce di Google Analytics del merchant, **Growishcharity** intercetta gli ordini ricevuti e fa una donazione di una percentuale o di un importo fisso su un wallet dedicato alla donazione.

Open innovation

Pulsee e Splittypay lanciano il servizio di bolletta condivisa

Splittypay si rivolge tendenzialmente al mercato travel, trasporti, ticketing, eventi, ossia i settori più colpiti dall'emergenza COVID-19. Il team ha colto l'occasione per declinare la tecnologia lanciando un progetto di **open innovation** con un provider nel mondo delle utilities per creare un servizio di cost-sharing della bolletta luce & gas tra coinquilini.

Crypto

L'Associazione Bancaria Italiana dà il via libera all'Euro Digitale

Il Comitato Esecutivo **ABI ha approvato dieci criteri per una valuta digitale della Banca centrale (CBDC)**, portando l'Italia ad un passo dall'accordo di principio sul possibile lancio dell'euro digitale.
La Banca Centrale Europea (BCE) sarebbe responsabile del progetto sull'euro digitale, e ABI si è **offerta di aiutare con un pilota**.

L'evoluzione dei pagamenti in numeri

- Una delle principali conseguenze della pandemia da COVID-19 e del distanziamento sociale è stata un'accelerazione del passaggio dal contante ai pagamenti digitali.
- In generale nei mesi di crisi COVID-19, rispetto al passato, **un italiano su due ha utilizzato maggiormente i pagamenti digitali rispetto al contante**, e il **10% ha deciso di abbandonare** definitivamente i **pagamenti in contanti**.
- Il **56% degli esercenti dichiara di aver accettato un numero più elevato di transazioni elettroniche durante e post COVID-19**[1]. Inoltre, i commercianti al dettaglio (soprattutto i negozi di prossimità) hanno implementato servizi di delivery e vendite online e hanno introdotto modalità di pagamento cashless, **oltre il 50% dei commercianti si è dotato di Next Generation POS solution o Wallet digitali**[2].
- Nei giorni di massima emergenza sanitaria, nella distribuzione alimentare la percentuale di spesa pagata con carte di credito, debito o fedeltà **è passata dal 57% del dato medio 2019 al 68%**. Un balzo di 11 punti, paragonabile a quello misurato tra il 2011 e il 2019, periodo in cui l'uso dei pagamenti elettronici è passato dal 48 al 57% (+9 punti).
- Sempre durante il lockdown, l'**incidenza delle transazioni eseguite con carte di credito è salita dal 42 al 48%**[3].
- **8 italiani su 10 hanno fatto ricorso all'e-commerce** nei primi nei primi 6 mesi del 2020, con una crescita dell'81% rispetto al 2019[4].
- In crescita anche l'utilizzo di App mobile per il trasferimento di denaro peer-to-peer in Italia con 31% degli italiani ha attivato wallet digitali[5].
- Si è osservato un trend di crescita per i pagamenti digitali, incremento che si basa anche sulla maggiore diffusione delle carte contactless. **Il numero dei pagamenti effettuati con strumenti diversi dal contante** a livello nazionale, precisamente, è cresciuto del 7%. Si è registrata una diffusione degli strumenti instant anche per gli acquisti offline[6].
- Il boom delle transazioni online riguarda non solo l'acquisto di beni fisici, ma anche i pagamenti a favore delle pubbliche amministrazioni: il valore delle operazioni realizzate attraverso la piattaforma **PagoPA** è raddoppiato rispetto al periodo da febbraio ad aprile 2019, **registrando un aumento del 94%**[7].

Nei giorni di massima emergenza sanitaria la percentuale di spesa (alimentare) pagata con carte è passata dal 57% del 2019 al 68%. Tra il 2011 e il 2019 il balzo era stato di 9 punti

Nei primi nei primi 6 mesi del 2020, 8 italiani su 10 hanno fatto ricorso all'e-commerce, con una crescita dell'81% rispetto al 2019

Si è registrata una diffusione degli strumenti instant anche per gli acquisti offline

Il valore delle operazioni realizzate attraverso la piattaforma PagoPA è quasi raddoppiato (+94%)

(1) Fonte: Paying digital, living digital: evoluzione dello stile di vita degli italiani prima e dopo il COVID-19, Mastercard e AstraRicerche, 2020
(2) Fonte: Osservatorio SumUp 2020
(3) Fonte: Federdistribuzione, 2020
(4) Fonte: Nielsen 2020
(5) Paysafe 2020
(6) Fonte: Osservatorio Carte di Credito e Digital Payments, Assofin, Nomisma e Ipsos con il contributo di CRIF, 2020
(7) Fonte: Dati MyBank, 2020

1.3.3 – Focus Crypto

Il COVID-19 ha accelerato il processo di adozione delle criptovalute?

L'emergenza sanitaria e i recenti timori dei mercati finanziari sembrano aver impattato in maniera positiva l'ecosistema delle criptovalute. I numeri internazionali mostrano come, in un momento di forte discontinuità ed instabilità - anche - finanziaria, l'interesse verso il mondo Crypto sia cresciuto, anche per le sue caratteristiche strutturali che per certi versi lo avvicinano all'oro. Questi effetti in Italia sono ancora solo parzialmente visibili, ma il trend delle criptovalute è destinato a toccare anche il nostro Paese, specialmente a causa delle iniziative dell'Unione europea.

Il COVID-19 ha spinto molti investitori nel mondo Crypto

Una recente ricerca (Luglio 2020) di Cornerstone Advisors, rivela come già il 15% dei cittadini Americani possegga criptovalute, mentre un 11% è interessato ad investire nei successivi 12 mesi. Quasi la metà dei possessori (7%) si è avvicinata a questo mondo ed ha compiuto il primo investimento nel 2020, durante l'emergenza sanitaria del COVID-19.

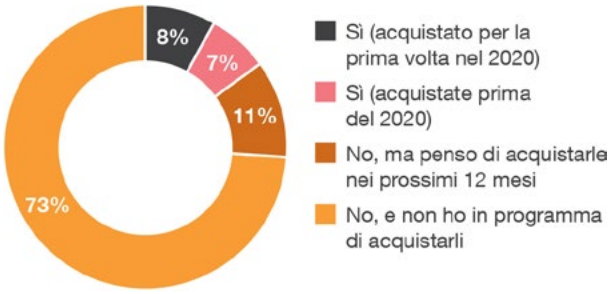
Crypto trading in crescita

Revolut ha recentemente pubblicato i dati relativi agli utenti che svolgono attività di trading di criptovalute sulla propria piattaforma: in piena emergenza COVID-19, ad **Aprile 2020**, c'è stato un incremento del **68% degli utenti** che hanno svolto attività di crypto trading.

Un mercato per giovani?

Il mercato delle criptovalute è fortemente presenziato dalle nuove generazioni. **BitFlyer**, il maggior exchange di criptovalute Giapponese, riporta che la fascia di utenti tra i **20-30 anni** è **duplicata rispetto al 2018**, mentre la fascia 30-39 anni ricopre la fetta maggiore.

Percentuale di persone che detengono almeno una criptovaluta negli USA



Fonte: Cornerstone Advisors

Cos'è accaduto in Italia nel 2020

L'ecosistema italiano ha mostrato importanti progressi nel periodo post COVID-19 ed il mercato sembra aver raggiunto **maggiore maturità**: nuovi big player italiani si sono introdotti nel mercato delle criptovalute e si sono registrati anche nuovi investimenti a livello nazionale.

Custodia ed assicurazione di criptovalute: Italia pioniera

Settembre 2020, è nata la **prima polizza**, a livello italiano, dedicata al mondo delle criptovalute: Satec Underwriting, società del gruppo **Cattolica Assicurazioni**, coprirà i rischi di **CheckSig**. CheckSig è una startup italiana che offre il servizio di custodia Bitcoin per investitori istituzionali e high-net-worth individuals, con l'obiettivo di risolvere i problemi legati a sicurezza, complessità tecnologica e conformità regolamentare.

1,5 Mln/€ per Digital Rock Holding: una PMI tutta italiana

Digital Rock Holding, PMI innovativa italiana, ha recentemente chiuso (Settembre 2020) un round da **1,5 milioni in equity** e punta a quotarsi in borsa in un prossimo futuro. Digital Rock Holding offre diversi **servizi nel settore delle criptovalute**: compravendita, custodia e pagamenti. Ricordiamo che l'exchange di criptovalute **The Rock Trading** è uno degli esempi più longevi e resilienti di tutto il panorama mondiale, nato addirittura nel 2011.

La gestione dei wallet diventa un servizio di open banking

La FinTech italiana **Conio**, che ha sviluppato un **portafoglio di digital currencies gestibile da app**, entra in **Nexi Open**, l'ecosistema di servizi di Nexi. Le **banche potranno inserire nel proprio wallet la funzionalità di Conio** che – in modo semplice, veloce e sicuro – consente di effettuare compravendita di digital currencies.

> **L'emergenza sanitaria e i timori dei mercati finanziari hanno impattato in maniera positiva l'ecosistema delle criptovalute**

> **Nuovi big player e nuovi investimenti nel mercato delle criptovalute in Italia.**

Cosa sta cambiando in Europa?

La regolamentazione dei Crypto-asset

Settembre 2020, la **Commissione europea** ha rilasciato un **Digital Finance Package**, finalizzato al sostegno per la competitività del settore finanziario dell'UE, che dia ai consumatori accesso a prodotti finanziari innovativi, garantendo al contempo la protezione dei consumatori e la stabilità finanziaria. Questo pacchetto è guidato da una strategia (la **Digital Finance Strategy**) che stabilisce linee generali su come l'Europa **può sostenere la trasformazione digitale della finanza** nei prossimi anni, regolamentandone i rischi. Fra queste proposte, una riguarda possibilità di realizzare una **regolamentazione omogenea dei Crypto-asset**, su tutto il territorio Europeo.

Verso una Central Bank Digital Currency Europea

La Banca centrale europea (BCE) ha pubblicato un report sulla possibile **emissione di un euro digitale**. Il progetto prevederebbe l'emissione di un euro digitale con il ruolo di vera e propria **moneta di banca centrale**, in forma elettronica, a cui tutti i cittadini e le imprese avrebbero accesso per effettuare pagamenti giornalieri. L'euro digitale **si affiancherebbe al contante**, **senza sostituirlo**. Una consultazione pubblica sul tema si è aperta il 12 ottobre.

La task force dell'Eurosistema, composta dagli esperti della BCE e delle 19 banche centrali nazionali dell'area dell'euro, **ha individuato i possibili scenari** nei quali si renderebbe necessaria l'emissione di un euro digitale. Tali scenari ipotizzano:

- **un aumento della domanda di pagamenti elettronici** nell'area dell'euro che richiederebbe l'adozione di un mezzo di pagamento digitale europeo privo di rischi;
- **un calo significativo dell'uso del contante** come mezzo di pagamento nell'area dell'euro;
- **l'introduzione di mezzi di pagamento privati di portata mondiale** che potrebbero generare problematiche regolamentari nonché porre rischi per la stabilità finanziaria e la tutela dei consumatori;
- **un'ampia diffusione** di monete digitali emesse da banche centrali estere.

> **La Banca centrale europea (BCE) ha pubblicato un report sulla possibile emissione di un euro digitale, che si affiancherebbe al contante**

2. Come si sono presentate le FinTech Italiane all'emergenza pandemica 2020?

I dati di questa sezione sono stati elaborati da *Leanus®*

In questo capitolo riportiamo una sintesi dell'analisi dei bilanci delle FinTech e TechFin Italiane realizzata da Leanus® sulla base delle aziende censite nel report PwC di Aprile[1].

Per garantire l'approfondita analisi dei bilanci di Leanus®, il perimetro di aziende considerate in questa analisi non è esattamente coincidente con quello del report. Non sono quindi confrontabili i valori assoluti (come il fatturato complessivo del settore), ma l'analisi è estremamente utile per capire i trend e, soprattutto, per rispondere alla domanda chiave che ci siamo posti: come si sono presentate le FinTech Italiane all'emergenza pandemica 2020? L'analisi puntuale sui bilanci pluriennali delle aziende analizzate permette infatti di indagare in modo approfondito la struttura del conto economico e patrimoniale di queste aziende e misurarne il posizionamento, la resilienza e gli aspetti di forza e debolezza.

(1) PwC-NetConsulting cube «FinTech calls for fuel» - aprile 2020. Report: https://www.pwc.com/it/it/industries/fintech/docs/PwC-FinTech-2020.pdf

Chi è Leanus®

Leanus®, FinTech milanese fondata da Alessandro Fischetti e Stefano Carrara nel 2010, è una piattaforma di servizi per Banche, Imprese e Professionisti che consente di analizzare i bilanci e le situazioni contabili sia di una singola impresa che di un portafoglio.

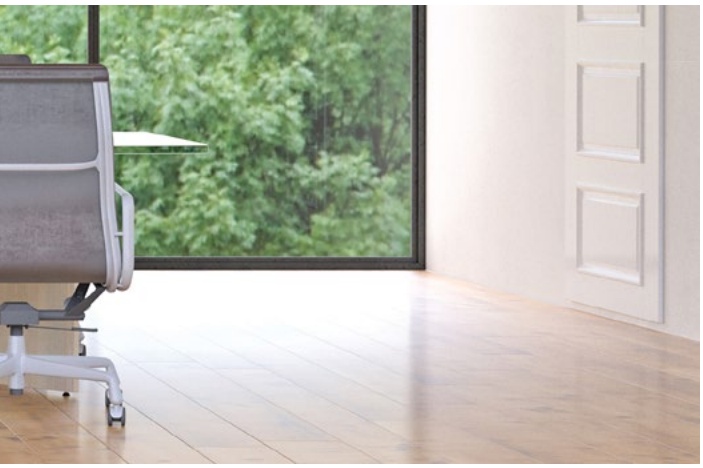
Leanus® è una piattaforma software innovativa che consente di accedere ai dati di bilancio di una qualsiasi azienda e analizzarli con diverse metodologie, elaborare indici (incluso DSCR, indici di bancabilità, indicatori del Codice della Crisi) scegliere gli schemi di riclassificazione, stimare il valore di un'azienda, calcolare il profilo di rischio e il rating del Medio Credito Centrale per l'accesso al Fondo di Garanzia per le PMI, confrontarla con il proprio benchmark ed elaborare il business plan da presentare a Banche e Investitori. Leanus® riduce notevolmente le ore di lavoro dedicate normalmente alle analisi delle imprese fatte con Excel o con altri sistemi non integrati e grazie ai Web Service consente di scambiare dati con i Sistemi Aziendali, potenziandoli. Leanus® è utilizzato da Banche, Imprese e Professionisti del Credito per l'analisi di imprese, gruppi, portafogli ed interi segmenti di mercato.

Principali risultanze

L'analisi dei dati di bilancio effettuata da Leanus®, pur non esattamente coincidente con l'universo di aziende analizzate nel nostro report di Aprile, è estremamente utile per l'obiettivo che ci eravamo posti di capire come le FinTech si fossero affacciate ad affrontare questo difficile 2020 con tutte le diverse sfide che la pandemia ha creato o intensificato.

- **La crescita del fatturato del 2019 sul 2018 si è confermata essere estremamente rilevante**, nonostante non siano inclusi nuovi soggetti: **+ 32% nel segmento FinTech e + 23% nel segmento TechFin**. Fra i segmenti Fintech caratterizzati da maggiore crescita si segnala il balzo del Money Management (+118%) e le importanti crescite nel segmento InsurTech, Pagamenti e Lending (questi ultimi sono i settori più maturi e rilevanti in termini di volumi).

- **La redditività del comparto si conferma un elemento critico**. Se da un lato infatti è indice di un settore in crescita orientato prioritariamente alla costruzione di un mercato (e aumento della base clienti), dall'altro diventa spesso freno agli investimenti sul settore e alla possibilità di accedere a fondi di operatori del credito tradizionali.



- La caratteristica di un settore giovane e in crescita e lo **sbilanciamento fra ricavi e redditività** emergono anche dall'analisi di posizionamento complessivo del settore (secondo il Leanus® Score). La prima evidenza è rappresentata dal numero elevato di aziende non classificabili (45%), che sale quasi al 50% nel FinTech, poiché non sempre sono presenti tutti i dati di bilancio (pluriennali) che concorrono alla definizione del posizionamento. La parte di società che presenta i dati di bilancio completi è posizionabile, secondo il Leanus® Score, principalmente nel segmento **Star** (19%- Ricavi in crescita e solidità Economico Patrimoniale), più presenti nel settore TechFin (28%) maggiormente maturo rispetto al FinTech (16%), seguite dai **Runners** (18%-Ricavi in crescita, ma con un indice di solidità Patrimoniale negativo). **Stable** (7%-elevata solidità Economico Patrimoniale, ma ricavi in flessione) e **Stuck** (11%- Aziende che hanno diminuito i Ricavi e hanno un indice di solidità Patrimoniale negativo) chiudono il panorama.

- Da sottolineare alcuni indicatori di bilancio:

  - Moltiplicatore costi fissi: Il segmento FinTech evidenzia un moltiplicatore elevato, che è un ulteriore indice di un portafoglio di aziende spesso sbilanciate sull'evoluzione del fatturato e crescita del mercato di riferimento.

  - Buon livello di patrimonializzazione.

> **La crescita del fatturato del 2019 sul 2018 si è confermata essere estremamente rilevante: + 32% nel segmento FinTech e + 23% nel segmento TechFin**

Principali risultanze - Focus FinTech

L'analisi dei bilanci di Leanus® su un sottoinsieme estremamente significativo del comparto FinTech, conferma alcune analisi del report di aprile:

- **Concentrazione geografica**: 62% delle FinTech hanno sede in Lombardia.
- **Elevato numero di aziende di piccola dimensione**, ma il numero di Scale Up (con più di 1 milione di Euro di fatturato) **continua a crescere** (quasi il 20% sul campione Leanus®) con una elevata concentrazione dei ricavi (poche grandi aziende e molte piccole realtà).
- Maggioranza di aziende S.r.l., ma crescente numero di S.p.A. (17% sul campione Leanus®).
- Le FinTech sono nella grande maggioranza aziende di servizi, ma l'analisi dei bilanci evidenzia che **un numero significativo (17%) ha modificato il modello di business nel corso degli anni**. È un indicatore (i modelli di business vengono dedotti dall'analisi della struttura dei bilanci in base a una metodologia di Leanus®) ricollegabile al fenomeno, già in precedenza descritto qualitativamente, di FinTech che nascono con una attività primaria, ma che nel tempo tendono ad **ampliare e diversificare i proprio portafoglio di offerta di servizi**.
- Settore giovane, ancora maggiormente orientato alla crescita, anche a scapito della redditività.

Ma ci sono indicatori utili per capire come si sono presentate le FinTech Italiane alle sfide del 2020?

- Dalle valutazioni di Leanus® mediamente le FinTech italiane hanno:

  - 🙂 un buon **equilibrio patrimoniale**;
  - 😐 qualche criticità per quanto riguarda l'**equilibro economico** che evidenzia che la crescita rilevante del fatturato non è accompagnata da Margini Operativi adeguati (situazione di attenzione);
  - 😐 ed infine, per quanto riguarda l'**equilibrio finanziario**, anche se sono ottimi i rapporti Liquidità/Ricavi e i Crediti Commerciali, è insufficiente il rapporto fra Cash Flow Operativo/Ricavi.

- Per capire l'impatto che le sfide portate dalla Pandemia, ha sul settore è fondamentale l'analisi della rischiosità delle aziende FinTech Italiane. Il quadro è relativamente confortante: **quasi il 60% delle aziende ha un rischio basso (43%) o medio (15%)**. Va d'altro canto sottolineato che oltre un terzo delle FinTech italiane si è presentata al 2020 con un rischio elevato, un dato che potrebbe portare, nel 2020, ad una mortalità più elevata fra le aziende più fragili.
- Un ultimo, ma ovviamente per noi chiave, indicatore che è emerso dall'analisi dei bilanci effettuata da Leanus® **è la valutazione dell'impatto COVID-19 che, per le FinTech italiane è complessivamente basso.**

Possiamo così concludere affermando che il comparto FinTech italiano si è presentato alla sfida del 2020 in una situazione mediamente positiva. Il rischio aggiuntivo da COVID-19 è stato generalmente basso e, come sottolineato nelle altre sezioni del report, per molte FinTech è stata occasione per portare sul mercato soluzioni innovative, in grado di rispondere alle sfide aperte come la corsa accelerata a soluzioni digitali e la necessità di accedere a fondi di supporto da parte di famiglie e imprese.

Introduzione metodologica

I dati analizzati nel presente capitolo rappresentano un sottoinsieme dell'universo delle FinTech e TechFin censite nel report PwC[1].

Base Report PwC-NetConsulting cube:

364 aziende TOTALI
278 FinTech e 86 TechFin

Base Analisi Leanus®
(che chiameremo il «campione Leanus®»)

250 aziende TOTALI
186 FinTech e 64 Techfin

Escluse dall'analisi:

- Aziende con sede legale all'estero, nuove aziende, no profit…
- Aziende che non hanno pubblicato il bilancio 2019 alla data del 20 Ottobre 2020 (numero più elevato di altri anni per le proroghe correlate alla pandemia).
- Escluse da analisi di resilienza e di posizionamento tutte le aziende di cui non fosse disponibile il bilancio completo 2018 e 2019 in quanto non confrontabili.

(1) PwC-NetConsulting cube «FinTech calls for fuel» - aprile 2020.

Overview delle FinTech e TechFin

Dati di sintesi bilanci 2019 aziende campione Leanus®

	TechFin	FinTech
Ricavi	186.959.522	416.015.473
Variazione Ricavi	22,88%	32,34%
Margine Operativo Lordo (EBITDA)	-5,22%	0,77%
Redditività Netta	0,74%	-4,64%
Media Ricavi	2.921.243	2.236.642
Numero Analisi	64	186
Costo del Personale / Costi Totali	42,29%	26,55%

- Ricavi mediamente più elevati nel settore del TechFin (VS FinTech).
- Utili e margini operativi spesso negativi, ma situazioni estremamente diversificate per azienda e segmenti di attività. Molte aziende di questi segmenti sono concentrate sulla crescita del fatturato operativo e la costruzione di un proprio mercato di riferimento, anche a scapito della redditività sul breve periodo.
- Il diverso peso dei costi del personale evidenzia modelli di business molto diversificati fra i due segmenti: FinTech più orientate a investimenti per supportare offerte innovative, TechFin più stabili e mature.

Fonte Leanus® - analisi su sottoinsieme FinTech-TechFin censite nel report PwC-NetConsulting cube

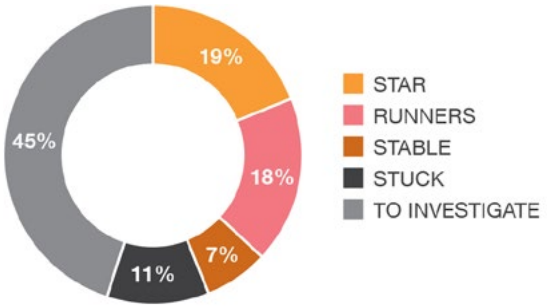
Overview delle FinTech e TechFin

Posizionamento 2019 aziende campione Leanus®

	TechFin	FinTech	Totale
STAR	18	30	48
RUNNERS	11	34	45
STABLE	5	13	18
STUCK	7	19	26
TO INVESTIGATE	23	90	113
Totale	64	186	250

- Molte le aziende in fase di crescita per cui mancano tutti gli indicatori che permettono una valutazione solida di posizionamento (quasi la metà nel segmento FinTech).
- La maggioranza di aziende analizzate si sono presentate nel 2020 in una situazione relativamente buona, nonostante non tutti gli indicatori suggeriscano la possibilità di investimenti da parte del Settore Finanziario tradizionale, per elementi di rischio relativamente elevati.

FinTech+TechFin-Posizionamento aziende campione Leanus®



STAR
Analisi con Ricavi in crescita e solidità Economico Patrimoniale (Leanus® Score).

RUNNERS
Analisi con Ricavi in crescita, ma con un indice di solidità Patrimoniale (Leanus® Score) negativo. Crescita non equilibrata.

STABLE
Analisi con elevata solidità Economico Patrimoniale (Leanus® Score), ma ricavi in flessione. Stabilità Economico Patrimoniale.

STUCK
Analisi «Ferme» o «Stagnanti» ovvero hanno diminuito i Ricavi e hanno un indice di solidità Patrimoniale (Leanus® Score) negativo. Bassa affidabilità Economico e Patrimoniale.

TO INVESTIGATE
Analisi sulle quali non si è in grado di pronunciarsi sulla base delle informazioni di cui si dispone: da approfondire.

Fonte Leanus® - analisi su sottoinsieme FinTech-TechFin censite nel report PwC-NetConsulting cube

Indicatori di bilancio 2019 e variazioni rispetto al 2018: aziende campione Leanus®

	TechFin	FinTech
Mese/Anno	12/2019	12/2019
Variazione Ricavi	22,88%	32,34%
Redditività		
Margine Contribuzione %	37,15%	21,41%
Redditività Netta	0,74%	-4,64%
Moltiplicatore Costi Fissi	2,69	4,67
Oneri Finanziari / Ricavi	1,17%	0,38%
Costo del Personale / Costi Totali	42,29%	26,55%
Costo del Personale / Ricavi	38,77%	18,18%
Patrimonio Netto / Capitale Sociale	831,54%	356,81%

Crescite molto rilevante dei ricavi

- Superiore all'anno precedente nel segmento TechFin (+17% 2018/2017).
- Leggermente inferiore per il segmento FinTech (+40% 2018/2017).

Le differenze con l'analisi Fintech-TechFin pubblicata ad aprile, soprattutto nel segmento FinTech, sono anche da attribuirsi al fatto che in questa analisi non sono stati inclusi nuovi soggetti che non avevano un bilancio anche nel 2018.

Moltiplicatore costi fissi

- Il segmento FinTech evidenzia un moltiplicatore più elevato del TechFin, che è indice di una elevata variabilità della struttura aziendale fortemente legata all'evoluzione del fatturato e crescita del mercato di riferimento.

Patrimonializzazione elevata

- Il settore analizzato, fortemente innovativo e oggetto di finanziamenti (VC, privati, aziende) ha mediamente una patrimonializzazione elevata. Fattore importante che bilancia livelli di redditività bassi nelle fasi di crescita e sviluppo.

Fonte Leanus® - analisi su sottoinsieme FinTech-TechFin censite nel report PwC-NetConsulting cube

Focus FinTech: overview

Quadro sintetico delle FinTech analizzate (Campione Leanus®). Dati 2019

Ricavi: 414.982.598 €
Valore - Costi della Produzione (A-B): -7.866.749 €
EBITDA: 4.590.002 €
Patrimonio Netto: 241.126.954 €
Liquidità: 78.167.967 €
Leasing e Garanzie: 0 €

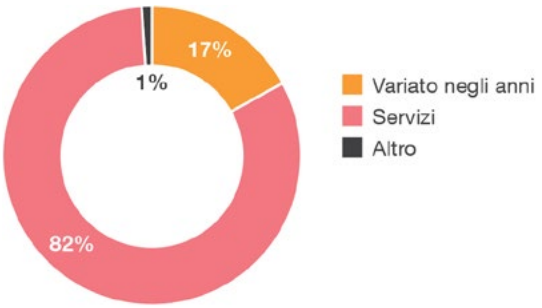
- **415 milioni di Euro di ricavi (+ 32% su 2018)**. Escluse nuove aziende 2019 e sottoinsieme del report PwC.
- **Elevata patrimonializzazione e liquidità: indicatori chiave per la resilienza delle FinTech italiane per affrontare l'emergenza pandemica 2020**.
- **Si conferma e rafforza la Lombardia come luogo privilegiato del FinTech**. Non a caso nuova sede di Banca d'Italia-FinTech e sede dei principali Hub e Aggregatori.
- **Maggioranza di aziende piccole, in fase di crescita** (81% con meno di 1 milione di ricavi).

Le FinTech sono nella grande maggioranza aziende di servizio. È interessante però sottolineare come siano aziende dinamiche, che nel tempo modificano i modelli di business caratteristici.

In questa analisi abbiamo una conferma di dati rilevati su altri fronti (per esempio allargamento della propria offerta su segmenti nuovi e diversificati).

Nota: i modelli di business vengono dedotti dall'analisi della struttura dei bilanci in base a una metodologia di Leanus®.

I modelli di business delle aziende analizzate (campione Leanus®)

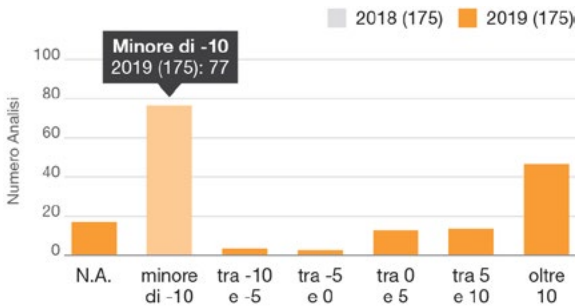


Le FinTech sono aziende dinamiche che nel tempo modificano i modelli di business

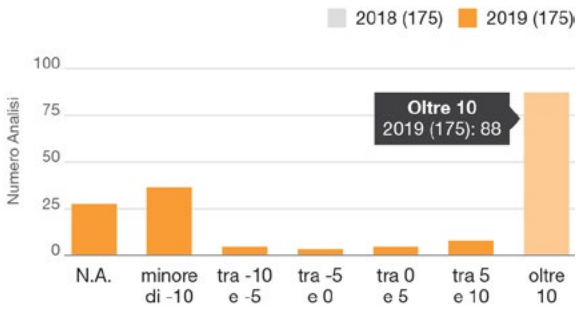
Fonte Leanus® - analisi su sottoinsieme FinTech censite nel report PwC-NetConsulting cube

Conto Economico (Classico)				
Mese / Anno	**12/2018**		**12/2019**	
	Totale	%	Totale	%
A - Ricavi	**314.364.824**	**100**	**414.982.598**	**100**
1.1 - Acquisti	-91.666.706	-29,2	-128.882.841	-31,1
1.2 - Variazione Rimanenze	38.243	0,0	1.928.400	0,5
1 - Consumi	-91.628.463	-29,1	-126.954.441	-30,6
B - Valore Aggiunto su Consumi (A+1)	**222.736.361**	**70,9**	**288.028.157**	**69,4**
C.1 - Servizi	-142.680.998	-45,4	-197.751.148	-47,7
C.2 - Godimento Beni di Terzi	-6.037.353	-1,9	-8.822.542	-2,1
C.3 - Personale	-57.109.236	-18,2	-75.288.940	-18,1
C - Totale Costi Operativi (C.1 + C.2 + C.3)	**-205.827.587**	**-65,5**	**-281.862.630**	**-67,9**
X - Altra Gestione Operativa	**-894.373**	**-0,3**	**-1.575.525**	**-0,4**
D - Margine Operativo Lordo (EBITDA) (B + C + X)	**16.014.401**	**5,1**	**4.590.002**	**1,1**
4.1 - Ammortamenti	-20.189.206	-6,4	-24.435.133	-5,9
4.2 - Accantonamenti	-355.556	-0,1	-200.671	-0,0
4.3 - Svalutazioni	-239.406	-0,1	-1.052.409	-0,3
E - Margine Operativo Netto (EBIT) (D + 4.1 + 4.2 + 4.3)	**-4.769.767**	**-1,5**	**-21.098.211**	**-5,1**
4.4 - Saldo Oneri/Ricavi Diversi di Gestione	881.381	0,3	4.028.784	1,0
E1 - Margine Ante Gestione Finanziaria e Straordinaria (E + 4.4)	**-3.888.386**	**-1,2**	**-17.069.427**	**-4,1**
5 - Gestione Finanziaria	-926.292	-0,3	-580.902	-0,1
E2 - Margine Corrente (E1 + 5)	**-4.814.678**	**-1,5**	**-17.650.329**	**-4,3**
6 - Gestione Straordinaria	6.608.651	2,1	7.395.617	1,8
F - Margine Ante Imposte (EBT) (E2 + 6)	**1.793.973**	**0,6**	**-10.254.712**	**-2,5**
7 - Imposte	-6.285.234	-2,0	-8.632.682	-2,1
G - Utile / Perdita di periodo (F + 7)	**-4.491.261**	**-1,4**	**-18.887.394**	**-4,6**

Numero FinTech per EBITDA (%)



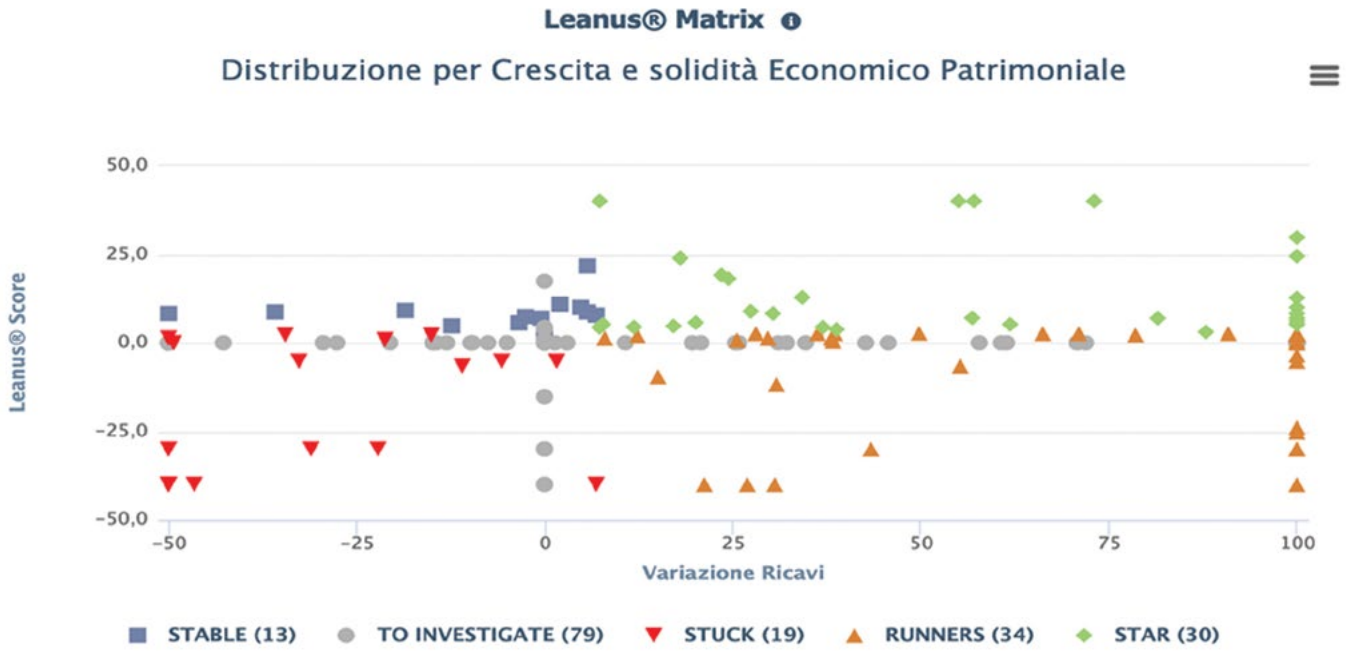
Numero FinTech per Variazione Ricavi (%)



Elevata concentrazione dei ricavi (poche grandi aziende e molte piccole realtà)

Settore giovane, ancora fortemente orientato alla crescita, anche a scapito della redditività

Fonte Leanus® - analisi su sottoinsieme FinTech censite nel report PwC-NetConsulting cube



Fatto cento le aziende con analisi completa[1]:

- **30%** STAR
- **35%** RUNNERS
- **~15%** STABLE
- **~20%** STUCK

È anche evidente che valutazioni di rischio di credito tradizionali siano penalizzanti per un settore innovativo come quello del FinTech.

> 45% da investigare

Elevato n° di aziende in cui non è possibile una analisi completa di affidabilità e resilienza poiché si tratta di piccole realtà in fase di sviluppo.

La maggioranza delle aziende FinTech italiane si è affacciata al 2020 con una situazione relativamente solida e resiliente

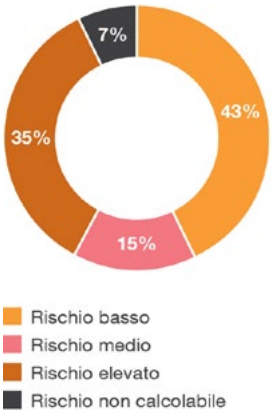
(1) Definizioni riportate nel grafico «FinTech+TechFin-Posizionamento aziende campione Leanus®» di pagina 38.
Fonte Leanus® - analisi su sottoinsieme FinTech censite nel report PwC-NetConsulting cube

Focus FinTech: come si sono presentate le FinTech Italiane all'emergenza pandemica 2020?

Analisi Solidità Aziende FinTech (campione Leanus®)[1]

Sintesi Eco/Fin su dati al 12/2019 (9 mesi prima della data odierna)
Gruppo di 92 analisi - Elaborazione basata su schemi di riclassificazione completi

Leanus® Score: "Discreto"	5,16	Monitorare Variazioni
Equilibrio Economico		
Variazione Ricavi	32,80%	In crescita
Margine Operativo Lordo (EBITDA)	3,10%	Negativa
Margine Operativo Netto (EBIT)	-2,04%	Non adeguata
Equilibrio Patrimoniale		
Copertura Immobilizzazioni	1,36	Ottima
Leva Finanziaria (D/E)	0,08	Ottima
Turnover	2,45	Ottimo
Equilibrio Finanziario		
Liquidità / Ricavi	16,84%	Ottima
Cash Flow Operativo / Ricavi	-6,86%	Insufficiente
Crediti Commerciali (gg) + Rimanenze (gg)	66	Ottimo
Altri algoritmi e valutazioni di terze parti		
Z-Score di Altman	3,47	◆ ■ ▲



Quasi il 60% delle FinTech analizzate si è presentata al 2020 con un rischio basso o medio

(1) 92/175 Fintech con bilanci completi), (2) *Include 1 Fintech con oltre 100 M di Ricavi.
Fonte Leanus® - analisi su sottoinsieme FinTech censite nel report PwC-NetConsulting cube

Le FinTech Italiane all'emergenza pandemica 2020?

Tavola riassuntiva sul posizionamento di rischio delle FinTech (campione Leanus®) alla fine del 2019

Valutazione Ultimo Periodo
Periodo: 2019
Equilibrio Economico
Equilibrio Patrimoniale
Equilibrio Finanziario
Leanus® Score: ▲
Rischio aggiuntivo da COVID-19: **Basso**
Z-Score di Altman: ▲
Leanus® DSCR: **12,649**
Equity Value (Multiplo EBITDA): 130.491.064 €
Moltiplicatore Costi Fissi: **4,74**

Il Leanus® score è un indicatore proprietario che valorizza, rispetto allo Z-Score di Altman, la capacità di generare cassa e controllare il ciclo del circolante.

Legenda
▲ Score Ottimo (≥30), Buono (10-30)

Z-Score di Altman: Media Ponderata di Indice di Flessibilità, Indice di Autofinanziamento, ROI, Indice di Indipendenza III, Turnover.

Il comparto FinTech italiano si è presentato alla sfida del 2020 in una situazione mediamente positiva. Il rischio aggiuntivo da COVID-19 è complessivamente basso

Come abbiamo sottolineato nelle altre sezioni del report, per molte FinTech la crisi pandemica è stata occasione per portare sul mercato soluzioni innovative, in grado di rispondere alle sfide aperte, come la corsa a soluzioni digitali e la necessità di accedere a fondi di supporto da parte di famiglie e imprese.

Focus: solidità (92/175 Fintech con bilanci completi)
Fonte Leanus® - analisi su sottoinsieme FinTech censite nel report PwC-NetConsulting cube

FOCUS FinTech (campione Leanus®): analisi per aree di attività

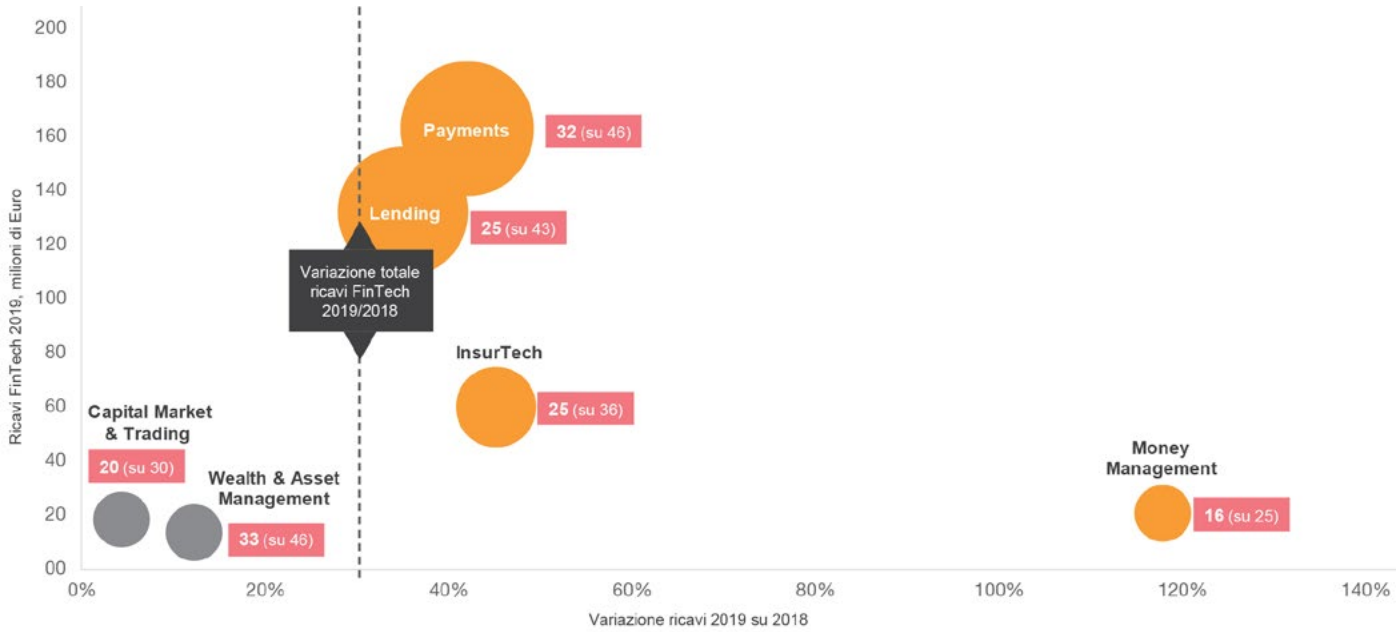
Analisi per area di attività (campione Leanus®)

Conto Economico (Euro)	Payments		Lending		Insurtech		Money Mngt	
Mese / Anno	12/2019		12/2019		12/2019		12/2019	
Equilibrio Economico	☹		☺		☹		☺	
	Totale	%	Totale	%	Totale	%	Totale	%
Ricavi	162.897.659	100,0	132.206.507	100,0	59.828.893	100,0	20.563.644	100,0
EBITDA	-16.616.623	-10,2	33.501.123	25,3	-16.875.302	-28,2	9.569.333	46,5
Utile / Perdita	-21,433.163	-13,2	16.933.963	12,8	-15.612.460	-26,1	7.640.312	37,2
Variazione ricavi	42,11%		35,16%*		45,29%		118,00%	

Conto Economico (Euro)	Capital Mkt		Wealth & AM		Regtech		Altro Crow.	
Mese / Anno	12/2019		12/2019		12/2019		12/2019	
Equilibrio Economico	☹		☹		☹		☺	
	Totale	%	Totale	%	Totale	%	Totale	%
Ricavi	18.397.822	100,0	13.566.760	100,0	4.739.248	100,0	3.789.620	100,0
EBITDA	715.205	3,9	-4.062.661	-29,9	-3.676.762	-77,6	655.814	17,3
Utile / Perdita	-527.627	-2,9	-5.109.820	-37,7	-1.370.461	-28,9	189.457	5,0
Variazione ricavi	4,46%		12,39%*		20,81%		6,14%	

(*) esclusa MutuiOnLine
Fonte Leanus® - analisi su sottoinsieme FinTech censite nel report PwC-NetConsulting cube

Variazione ricavi 2019 su 2018 nelle diverse aree (campione Leanus®)



Legenda: N° aziende analizzate – Campione Leanus®
(su totale aziende censite nel report PwC-Net Consulting cube di aprile)

NOTA:
RegTech e **Other Crowdfunding** esclusi perché ancora poco rilevanti in termini di fatturato complessivo

3. Le prospettive per il FinTech Italiano nella visione degli esperti di settore

In 3 domande agli esperti di settore

Abbiamo deciso di concludere l'analisi con una serie di interviste mirate, andando ad indagare l'opinione di alcuni Subject Matter Expert sugli effetti del COVID-19 sul mondo finanziario e sul mondo del FinTech. In questa sezione, riportiamo le risposte dei nostri interlocutori alle seguenti domande:

1. Impatto COVID-19

Nel mondo dei servizi finanziari, quale è stato l'impatto del COVID-19 e quali sono le prospettive dell'area per il 2020-2021?

Si parla dell'area in generale (quindi non necessariamente vincolato al tema startup innovative/FinTech)

2. Ruolo Fintech

Quale ritenete sia il ruolo delle FinTech/ StartUp per affrontare le sfide/problematiche in atto?

3. Cosa Manca

Pensate ci siano aspetti/azioni da sviluppare per aiutare le Fintech/StartUp a portare un contributo positivo?

Azioni istituzionali-governative, Sandbox, sviluppo di hub, iniziative Corporate, investimenti, corsi e università…

Servizi finanziari e FinTech

Roberto Lorini, FinTech Leader - PwC

Impatto COVID-19

L'impatto nel sistema finanziario è stato evidentemente molto forte. Le banche sono state chiamate ad accelerare quel processo di digitalizzazione che hanno intrapreso da tempo. Questo le ha portate a ragionare diversamente sull'allocazione delle risorse interne, per esempio sui temi Cybersecurity che si sono mostrati assolutamente centrali per gestire il grosso cambiamento nelle modalità di lavoro che abbiamo visto, e che resteranno fondamentali anche nei prossimi anni. Contemporaneamente, la pandemia ha anche fatto emergere fortemente esigenze che prima erano meno evidenti: i problemi di liquidità del mondo PMI, la difficoltà nel finanziamento della Supply Chain, la sempre crescente necessità di allocare il risparmio privato in maniera efficiente. Le banche stanno quindi migliorando aspetti della loro customer experience, e questo avrà un impatto sulla qualità del loro servizio e sulla capacità di servire le PMI anche in futuro.

Ruolo FinTech

Il settore FinTech può contribuire molto efficacemente in una pluralità di ambiti. Sicuramente migliorando i processi e la digitalizzazione grazie alle sue tecnologie innovative e alla sua agilità e dinamicità, ma non solo. Il FinTech, e questo forse non è così chiaro al mercato, è anche un acceleratore del business, grazie all'esperienza funzionale di molti dei founder delle società che osserviamo. Le FinTech possono quindi, per esempio, erogare credito direttamente, integrandosi con i sistemi bancari e mettendo a disposizione la propria expertise, magari a banche medie e/o specializzate che non hanno al proprio interno le competenze adatte.

Questo genere di specializzazione funzionale è estremamente efficace, e lo stiamo vedendo questo percorso soprattutto nell'ambito della Supply Chain Finance, in cui le FinTech stanno ottenendo le performance migliori del comparto, collaborando a rispondere alla crisi di liquidità delle PMI. Simili ragionamenti possiamo farlo anche nei pagamenti e nel wealth and asset management. Proprio in quest'ultimo ambito le FinTech possono recitare un ruolo chiave per la ripresa del Paese, contribuendo a trasformare in investimenti produttivi e utili alla crescita economica il miliardo e mezzo di euro di risparmi privati fermo sui conti correnti, creando un circolo virtuoso per tutti i soggetti coinvolti, ovvero i risparmiatori, le imprese e il sistema finanziario.

Cosa manca

Innanzitutto, a mancare sono ancora molti elementi regolatori, che ancora non ci sono, anche se siamo in attesa dell'attuazione della sandbox. In questo contesto, stimoli potrebbero arrivare dall'Europa, per esempio tramite l'euro digitale che abbiamo visto essere fra le idee della BCE, e questo sarebbe una vera rivoluzione. Oltre a questo, mancano anche standard tecnologici relativi alle API che siano largamente diffusi, e questo è di ostacolo all'interoperabilità e quindi all'adozione di soluzioni di Open Banking che possano fare da traino per il FinTech. Altre necessità sono a livello di ecosistema. In primo luogo, è necessario far ripartire Milano al massimo delle sue potenzialità, affinché sia il motore della ripresa e del FinTech. Essendo casa di circa la metà delle FinTech nazionali, la ripartenza di Milano sarebbe un volano per l'intero settore specifico, e sarebbe la chiave per tornare a dare sostanza ad un ecosistema che si sta sviluppando e che sta diventano riconoscibile anche a livello internazionale.

Servono proprio nuovi modelli di collaborazione, ecosistemi aperti che possano far collaborare proficuamente tanto le società finanziarie quanto le imprese, le FinTech, le grandi società di servizi, in modo che ci sia una vera cooperazione allo sviluppo. Serve una visione di sistema che porti a più collaborazioni, più alleanze anche con elementi esterni di contesto, come le Università e le istituzioni.

Le banche sono state chiamate ad accelerare quel processo di digitalizzazione che hanno intrapreso da tempo. Questo le ha portate a ragionare diversamente sull'allocazione delle risorse, per esempio sui temi Cybersecurity

Le FinTech possono recitare un ruolo chiave per la ripresa del Paese, contribuendo a trasformare in investimenti produttivi e utili alla crescita economica il miliardo e mezzo di euro di risparmi privati fermo sui conti correnti

Servono nuovi modelli di collaborazione, ecosistemi aperti che possano far collaborare proficuamente tanto le società finanziarie quanto le imprese, le FinTech, le grandi società di servizi, in modo che ci sia una vera cooperazione allo sviluppo

Servizi finanziari e FinTech

Fabrizio Barini, segretario generale AssoFinTech

Impatto COVID-19

Il COVID-19 ha avuto sul FinTech un impatto negativo modesto. Stiamo assistendo a risultati superiori rispetto al budget

Ruolo FinTech

Le FinTech giocano un ruolo fondamentale per dotare le imprese incumbent e i consumatori di soluzioni per sviluppare il business e migliorare l'esperienza di consumo/servizio

Cosa manca

Per facilitare il ruolo delle FinTech, sarebbe necessario un quadro regolatorio di carattere europeo stabile ed aperto ai rapidi cambiamenti del mercato

Servizi finanziari e FinTech

Alessandro Longoni, Head of Fintech District

Impatto COVID-19

L'impatto nel sistema finanziario è avvenuto in diverse forme. L'epidemia ha incrementato il rischio di default delle PMI e di conseguenza la loro richiesta di credito, difficilmente soddisfabile solo per mezzo del canale bancario, a cui si è affiancato il mondo del Fintech. Le filiali e le agenzie infatti hanno diminuito la funzione strategica di vicinanza ai clienti e durante il lockdown, secondo stime dell'Osservatorio Fintech&Insurtech del Politecnico di Milano, è aumentata l'adozione dei servizi Digital, con un aumento (+75%) di nuovi clienti acquisiti online dalle banche in aprile 2020 vs aprile 2019. È aumentata la percentuale di persone interessata a soluzioni innovative per la gestione degli investimenti (il 40% degli italiani vuole spostare i propri risparmi verso soluzioni fintech i wealth management – Fintech District research). Alcuni macrotrend già in atto prima del COVID-19 risultano accelerati dalla pandemia e per il futuro ci aspettiamo che le istituzioni finanziarie continuino in questo processo di digitalizzazione sia verso il cliente sia nei propri processi interni.

Ruolo FinTech

Il settore fintech ha dimostrato di essere anticiclico e resiliente rispetto all'episodio pandemico: il 54% delle startup non ha avuto alcun impatto negativo, secondo l'Osservatorio Fintech&Insurtech del Politecnico di Milano. Nel breve periodo, i segmenti fintech che hanno beneficiato dalla pandemia sono quelli che offrono servizi abilitati dalla spinta digitale o che risolvono alcune sfide indotte dalla crisi. In particolare, le fintech in ambito pagamenti hanno risposto all'esigenza crescente di acquisti online, non a caso l'e-commerce ha registrato una forte crescita e una maggiore penetrazione nelle modalità di acquisto. Inoltre, in Italia, alcune fintech in ambito lending (per esempio October e Credimi) sono state autorizzate ad erogare finanziamenti coperti da garanzie statali in supporto alle PMI, con un conseguente incremento delle operazioni. Infine la spinta digitale ha generato, a fianco alle opportunità, anche nuovi rischi per la sicurezza informatica, catalizzando l'interesse del mercato verso soluzioni di Cyber Security.

Cosa manca

Il mercato degli investimenti in Italia, in crescita del 60% su base annua (Fintech District Research), risulta essere ancora indietro rispetto alla media Europea. L'ingresso di fondi internazionali è necessario per stimolare il mercato italiano oltre ad una defiscalizzazione degli investimenti in startup. La collaborazione tra incumbent e startup è una leva da sviluppare per aiutare le fintech a testare i propri prodotti su basi clienti ampie e consolidate come quelle delle istituzioni finanziarie. A livello regolamentare c'è bisogno di un framework condiviso a livello UE che miri a definire un mercato unico dei servizi finanziari ed infatti l'Europa si sta muovendo in questa direzione (nei giorni scorsi la Commissione ha pubblicato la strategia per la finanza digitale per il "decennio digitale" dell'Europa). Siamo quindi all'inizio di un percorso di sviluppo, crescita e trasformazione dell'ecosistema, nel quale sicuramente anche hub come il Fintech District possono giocare un ruolo strategico.

> **L'epidemia ha incrementato il rischio di default delle PMI e di conseguenza la loro richiesta di credito, difficilmente soddisfabile solo per mezzo del canale bancario, a cui si è affiancato il mondo del Fintech**

> **Il settore fintech ha dimostrato di essere anticiclico e resiliente rispetto all'episodio pandemico: il 54% delle startup non ha avuto alcun impatto negativo**

> **Il mercato degli investimenti in Italia, in crescita del 60% su base annua, risulta essere ancora indietro rispetto alla media Europea. L'ingresso di fondi internazionali è necessario per stimolare il mercato italiano**

Servizi finanziari e FinTech

Giancarlo Capitani, Presidente di NetConsulting cube

Impatto COVID-19

Il coronavirus ha avuto un impatto molto forte sul settore Finance, in particolare su quello delle Banche, a causa della concomitanza di diversi fattori sia endogeni che esogeni e della repentinità con cui essi hanno agito. Le Banche hanno dovuto far fronte ad una massiccia e improvvisa richiesta di nuove linee di credito da parte di aziende e famiglie in progressiva carenza di liquidità, dove la necessità primaria è stato il time to cash. È aumentato contestualmente il volume dei pagamenti digitali (+80% quelli effettuati attraverso smartphone), correlati alla crescita degli acquisti online durante il Lockdown, così come sono cresciuti, per la stessa ragione, gli accessi online alle operazioni su conti correnti. Un grande e significativo impatto ha avuto la remotizzazione del lavoro che ha coinvolto maggior parte dei dipendenti che ha indotto acquisti di device, il potenziamento della rete di telecomunicazioni e l'adozione di strumenti più stringenti di strong authentication.

Ruolo FinTech

In questo scenario le Fintech, grazie al loro essere nativamente digitali, hanno saputo adattarsi immediatamente al nuovo contesto, svolgendo una funzione in supporto al sistema, non tanto in termini di innovazione, quanto configurandosi come preziosa infrastruttura sia per i pagamenti digitali (soluzioni per il consumer ma anche per i piccoli esercizi di prossimità) che per il finanziamento ad aziende e famiglie attraverso le piattaforme di Lending.

Anche le piattaforme di crowdfunding hanno giocato un ruolo importante per la raccolta di fondi da destinare a ospedali e protezione civile per fronteggiare l'emergenza nel primissimo periodo.

In una prospettiva post emergenziale le Fintech potranno essere di supporto alle Banche nella loro transizione digitale, che richiede interventi innovativi sempre più urgenti e accelerati nei modelli di business e organizzativi.

Già oggi osserviamo molte partnership e collaborazioni tra Incumbent e nuovi player dettate dalla necessità dell'operatore più tradizionale di proporsi sul mercato con offerte innovative e in tempi rapidi. A nostro avviso il futuro del comparto è fatto sempre più di collaborazione: collaborazione sia tra le 2 tipologie di player, sia tra FinTech stesse, in maniera tale da garantire la copertura di più area della Financial Value Chain.

Cosa manca

Oggi le Fintech a fronte di competenze, servizi e prodotti innovativi, soffrono per la loro dimensione ridotta, e non dispongono di risorse a sufficienza da destinare a investimenti che ne supportino la crescita, anche a causa della bassa redditività che spiega forse il relativo scarso interesse nei loro confronti da parte dei venture capitalist e dei fondi di investimento. Per sopperire a questi gap occorre mettere in campo politiche pubbliche in grado di stimolarne e sostenerne la crescita inquadrandola in un disegno di Next Generation Italy che faccia leva sul Recovery Fund. Sul versante di mercato vanno favorite le aggregazioni per ridurne l'eccessiva frammentazione ed una maggiore propensione ad integrarne competenze e servizi da parte delle banche stesse o di vendor di tecnologie a completamente del loro portafoglio d'offerta.

> **Il coronavirus ha avuto un impatto molto forte sul settore Finance, in particolare su quello delle Banche, a causa della concomitanza di diversi fattori e della repentinità con cui essi hanno agito**

> **Le Fintech, nativamente digitali, hanno saputo adattarsi immediatamente al nuovo contesto**

> **Occorre mettere in campo politiche pubbliche in grado di stimolare e sostenere la crescita del FinTech facendo leva sul Recovery Fund e favorendo le aggregazioni**

Aree specifiche

Payments e Open Banking

Nella precedente sessione abbiamo interrogato esperti di settore sul mercato finanziario e sulle FinTech in senso ampio. In questa sezione, invece, rivolgiamo le nostre domande ad alcuni esperti di aree specifiche.

Marco Folcia, Payments & Open Banking Leader - PwC

Impatto COVID-19

Il COVID-19 ha sicuramente avuto un effetto sul comparto pagamenti. Nel primo semestre del 2020 si è assistito ad una riduzione dei volumi di pagamento, legato alla più generale contrazione dei consumi, con effetti differenziati tra pagamenti digitali su canale fisico e virtuale. Difatti, se il canale fisico ha subito una contrazione dei volumi superiore al 15%, il canale fisico ha risentito in maniera inferiore l'effetto COVID-19 (tra il 2 e il 5%). Inoltre il primo semestre del 2020 ha mostrato un incremento sostanziale dei pagamenti e-commerce su alcuni settori merceologici (es. e-grocery) e vi è stato un avvicinamento di nuovi consumatori sui canali online (circa 1,3 mln di clienti nel primo semestre 2020). Per il 2020 ci si aspetta una battuta di arresto nella crescita dei pagamenti digitali, con volumi transati allineati ai valori del 2019 (a fronte, tuttavia, di una importante riduzione dei consumi), mentre per il 2021 ci si aspetta una crescita allineata con gli anni precedenti, al netto di una possibile ulteriore accelerazione dell'e-commerce (con conseguente incremento del proprio peso di circa 1-2 punti percentuali sul totale dei pagamenti digitali).

Ruolo FinTech

Le FinTech, con la loro verticalità e forte componente tecnologica, stanno contribuendo alla diffusione di nuovi servizi o di nuovi modelli di fruizione, portando alla semplificazione delle esperienze in tutto l'ambito dei pagamenti. È anche alle FinTech che si deve infatti la innegabile crescita delle tecnologie abilitanti, che si stanno rivelando user friendly e capaci di adattarsi alle diverse esigenze dei diversi consumatori. L'avanzata del FinTech ha portato quindi ad un cambiamento profondo anche nel mindset degli incumbent, mettendoli di fronte alla molteplicità di nuovi "competitor" con caratteristiche fortemente differenti dalle loro portando il mercato a comprendere che il modello "tradizionale" di banca dovrà essere ripensato. Le tecnologie proprie del FinTech sono anche un fattore chiave del cambiamento culturale a cui stiamo assistendo. L'elevata user experience permessa da questi strumenti sta infatti convincendo sempre più consumatori retail, e i pagamenti con strumenti alternativi progressivamente diventano anche elementi attrattivi e distintivi da un punto di vista sociale. Il cambiamento che ancora è necessario, e su cui le FinTech hanno già iniziato a contribuire con offerte convenienti, è quello lato accettazione. Sono ancora i commercianti, specialmente i più piccoli, ad essere refrattari all'utilizzo di strumenti di pagamento digitali, anche perché non riescono a misurare il costo effettivo del contante, che secondo il Politecnico di Milano si aggira intorno ai 10 miliardi di euro all'anno. Anche da questo lato le FinTech stanno procedendo con le loro offerte, che sicuramente porteranno ad un cambiamento culturale altrettanto forte.

Cosa manca

Serve un vero polo di aggregazione delle FinTech. Per quella che è stata la storia fino ad ora, le soluzioni FinTech trovano vita molto più facile avendo un vero sbocco sul mercato accostandosi ad un incumbent. Nel mercato retail infatti la sostenibilità del modello di business richiede un elevato numero di transazioni, che ovviamente è facilitato dalla collaborazione con i grandi player. Quello che sta accadendo fra Nexi e SIA, per esempio, potrebbe generare l'occasione di avere questo polo aggregativo. Facilitare la collaborazione fra vecchi e nuovi player è fondamentale, soprattutto perché stiamo assistendo, a livello governativo nazionale ed europeo, a molteplici iniziative per il supporto al mondo Fintech/Start Up, come per esempio la creazione di una struttura dedicata all'interno di Banca d'Italia, la creazione di un Regulatory Sandbox italiano dello scorso anno e la diffusione su tutto il territorio nazionale (in primis Milano) degli Innovation hub.

> **Il primo semestre del 2020 ha mostrato un incremento sostanziale dei pagamenti e-commerce su alcuni settori merceologici (es. e-grocery) e vi è stato un avvicinamento di nuovi consumatori sui canali online**

> **Le tecnologie proprie del FinTech sono un fattore chiave del cambiamento culturale a cui stiamo assistendo. L'avanzata del FinTech ha portato ad un cambiamento profondo anche nel mindset degli incumbent**

> **Serve un vero polo di aggregazione delle FinTech. Per quella che è stata la storia fino ad ora, le soluzioni FinTech trovano vita molto più facile avendo un vero sbocco sul mercato accostandosi ad un incumbent**

Aree specifiche

Asset & Wealth Management

Mauro Panebianco, Asset & Wealth Management Leader - PwC

Impatto COVID-19

Il COVID-19 ha impattato fondamentalmente il Wealth and Asset Management in due ambiti: le modalità di relazione con il cliente e i modelli organizzativi, le prassi lavorative interne alle aziende.

Nel primo campo si è avuto un incremento della digitalizzazione della relazione col cliente, in termini di incremento dell'utilizzo di firma digitale, delle piattaforme informatiche e di collaborazione, dell'ingaggio e della comunicazione digitale, modificando la Customer Experience attraverso approccio più digitale e meno fisico.

Per quanto riguarda le prassi lavorative, gli impatti sono quelli dovuti alle necessità del lavoro da casa: si è dovuto incrementare il supporto informatico e gli strumenti per abilitare il lavoro da remoto di larghe fette della forza lavoro. Questo ha anche comportato un incremento dell'attenzione alla sicurezza, ai controlli, per supportare questa crescita dell'interazione digitale rispetto a quella fisica. L'incremento delle risorse della cybersecurity contro gli attacchi informatici è anch'essa da segnalare.

Questi cambiamenti impattano anche il futuro: i cambiamenti che dovevano servire come soluzione temporanea stanno diventando e diventeranno sempre più prassi consolidate.

Sui volumi gestiti, invece, il COVID-19 non ha avuto particolari impatti, né operativi né strutturali.

Ruolo FinTech

Il FinTech è intervenuto nel mondo del Wealth Management su particolari esigenze legate alla situazione di crisi. Il settore è andato incontro alle esigenze di liquidità dei clienti, e quindi alcuni operatori hanno attivato linee di credito tramite partnership con FinTech in casi in cui non avevano al proprio interno le competenze per farlo autonomamente, in modo da poter erogare del credito senza per forza ricorrere ad una banca, come nel caso della partnership Banca Generali - Credimi. Altro supporto dal mondo FinTech è venuto nella digitalizzazione del rapporto con il cliente, soprattutto nel mondo anglosassone. Alcune realtà hanno infatti superato problematiche legate a KYC e Transfer Agent tramite Joint Venture con FinTech. In questo senso, le FinTech hanno sostituito parte dei processi che sono caratteristi della catena del valore del Wealth Management.

Cosa manca

Il COVID-19 è stato un acceleratore di quello che è un cambiamento in atto. Il mondo finanziario sta avendo una profonda ristrutturazione delle sue prassi operative, anche perché si è visto sempre più intaccato dalle FinTech in alcune zone che presidiavano fortemente. Questo si è visto molto fortemente per esempio nel mondo dei pagamenti. Nel mondo Wealth and Asset Management, però, tutto questo non è ancora accaduto, soprattutto perché esistono ancora barriere e restrizioni normative importanti. Per facilitare l'innovazione del mondo FinTech servono modifiche normative importanti, che, sulla falsariga di quanto accaduto con la SEPA, agevolino l'innovazione piuttosto che lo status quo, come invece accade oggi.

> **Il COVID-19 ha impattato fondamentalmente il Wealth and Asset Management in due ambiti: le modalità di relazione con il cliente e i modelli organizzativi, le prassi lavorative interne alle aziende**

> **Le FinTech hanno sostituito parte dei processi che sono caratteristici della catena del valore del Wealth Management**

> **Per facilitare l'innovazione del mondo FinTech servono modifiche normative importanti, che, sulla falsariga di quanto accaduto con la SEPA, agevolino l'innovazione piuttosto che lo status quo**

Aree specifiche
Cybersecurity

Paolo Carcano, Cybersecurity & Data Protection FS - PwC

Impatto COVID-19

L'avvento del COVID-19 dal punto di vista della Cybersecurity ha costretto a rivalutare i rischi di sicurezza all'interno di scenari operativi mai affrontati e spesso nemmeno studiati prima.

La riconversione del 100% del personale al lavoro da remoto è avvenuta sostanzialmente ovunque con tempi ragionevolmente brevi ma le modalità emergenziali con cui è stata realizzata hanno esposto a grandi rischi i dati della stragrande maggioranza delle aziende.

Tra le best practice di sicurezza maggiormente disattese durante le prime fasi dell'emergenza allo scopo di agevolare il remote working possiamo identificare l'estensione della durata delle password, l'autorizzazione all'utilizzo di device non aziendali, l'abbassamento dei livelli di sicurezza nella gestione delle connessioni da remoto e delle VPN. A questo dobbiamo aggiungere l'aumento significativo degli attacchi rivolti al personale in tutti i settori industriali mediante campagne di social engineering, con strumenti di "spear phishing" e di compromissione delle email aziendali. Tali attacchi consentono agli hacker di diffondere malware e ransomware volti a compromettere la disponibilità, integrità e in generale l'utilizzo dei dati e dei sistemi informativi con il relativo deterioramento della qualità dei servizi erogati. Il tutto agevolato dalla crescente attenzione di tutti a raccogliere informazioni sull'infezione, a conoscere rimedi o a contribuire con la raccolta di fondi utili alla causa: sono infatti oltre 50.000 i siti malevoli legati al COVID-19 nati nei primi 3 mesi dell'infezione.

Ruolo FinTech

Mi sento di dire che le Fintech non hanno giocato un ruolo di primo piano nella gestione dell'emergenza da punto di vista della cybersecurity, almeno nella fase iniziale. La ragione prevalente è da ricondursi al fatto che l'emergenza ha evidenziato la necessità di porre in essere investimenti in ambiti già presidiati da Vendor consolidati (Network Security, Endpoint protection, Strong Authentication, …) e solo ora si stanno studiando soluzioni innovative per gestire l'avvicendamento del personale tra casa e ufficio nel rispetto delle misure di distanziamento sociale. Ma anche in questo caso abbiamo visto Vendor importanti essere molto rapidi nell'interpretare il cambiamento e affermarsi sul mercato con soluzioni per integrare la gestione degli accessi fisici e logici con un approccio convergente tra sicurezza fisica e logica.

Cosa manca

Usciti dalla fase tattica di gestione dell'emergenza, le aziende stanno tornando a cercare soluzioni innovative per migliorare la sicurezza dei dati con riferimento alle nuove modalità di lavoro. La necessità di introdurre soluzioni di digital identity evolute, logiche di automazione per l'event detection & response, la threat intelligence e la cloud security guideranno gli investimenti nel prossimo futuro, già a partire dal 2021. Questi investimenti possono essere agevolati dagli incentivi fiscali previsti dal Governo per l'innovazione tecnologica 4.0, con esplicito riferimento a Blockchain, cybersecurity, edge e cloudcomputing. In un contesto in cui le nuove esigenze legate al new/next normal possono essere soddisfatte grazie alla disponibilità di fondi dedicati all'innovazione, le Fintech potrebbero contribuire a sviluppare soluzioni in grado di migliorare la sicurezza dei dati, delle persone e degli ambienti di lavoro secondo un approccio convergente. (KAIROS)

L'avvento del COVID-19 dal punto di vista della Cybersecurity ha costretto a rivalutare i rischi di sicurezza all'interno di scenari operativi mai affrontati e spesso nemmeno studiati prima

Le Fintech, almeno nella fase iniziale, non hanno giocato un ruolo di primo piano perché l'emergenza ha evidenziato la necessità di porre in essere investimenti in ambiti già presidiati

In un contesto in cui le nuove esigenze legate al new/next normal possono essere soddisfatte grazie alla disponibilità di fondi dedicati all'innovazione, le Fintech potrebbero contribuire a sviluppare soluzioni in grado di migliorare la sicurezza dei dati, delle persone e degli ambienti di lavoro secondo un approccio convergente (KAIROS)

www.pwc.com/it

Contacts

Fabiano Quadrelli
Partner | Consulting Leader
+39 348 2504039
fabiano.quadrelli@pwc.com

Rodolfo Pesati
Partner | Financial Services Consulting Leader
+39 348 2403887
rodolfo.pesati@pwc.com

Roberto Lorini
FinTech Leader
+39 335 7164464
roberto.lorini@pwc.com

Barbara Uttini
FinTech Expert
+39 333 1892040
barbara.uttini@pwc.com

Contributing

Francesco Simone Farina

© 2020 PricewaterhouseCoopers Advisory SpA. All rights reserved. PwC refers to PricewaterhouseCoopers Advisory SpA and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details. This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.