

Tech vs banca: la rivoluzione è iniziata. Chi vincerà?



Roberto Ferrari, Direttore Generale di CheBanca!

Il mercato dei soldi si sta trasformando. A fronteggiarsi, da una parte le startup di ultima generazione che lanciano robot virtuali per gestire gli investimenti, portafogli digitali per i pagamenti da cellulare, campagne di finanziamento per imprese e aziende con l'aiuto della "folla" del web. Dall'altro, invece, lo zoccolo duro delle banche, che si dimostrano sempre più agguerrite. Chi avrà la meglio? E come cambierà il modo di gestire il denaro? Lo spiega a Of Roberto Ferrari, Direttore Generale di CheBanca!

di: Elisa Vannetti
4 Luglio 2016

Condividi

Condividi | [f](#) [t](#) [e](#)

[f](#) Like 0

[G+](#) 0

Leggi anche:

- » **Wallet, home banking e (forse) robo advisor. Inizia l'anno "tech" di MPS**
- » **Prestiti via app e nuovi conti con un selfie. UniCredit inaugura la banca 3.0 (aggiornato)**

La "guerra" è iniziata. La tecnologia si è evoluta, ha introdotto nuove soluzioni, cambiato gli scenari, le prospettive, e rimescolato le carte in tavola. Sconvolgendo per sempre gli equilibri di segmenti di mercato considerati solidi, e introducendo potenzialmente infinite opportunità di sviluppo. E' per questo che

oggi, chi lavora nel settore, ne definisce la sua forza *disruptive*, cioè dirompente. Perché una volta che è passata la ventata di innovazione, niente risulta più essere com'era prima. Successi ai tempi della nascita dell'e-commerce, della comparsa delle prime banche online, dell'avvento degli smartphone. E continua ad accadere ancora oggi, con l'arrivo di startup che nel bel mezzo di una delle crisi finanziarie più lunghe e impegnative che la storia recente ricordi, hanno iniziato a minare le basi di uno dei settori più longevi e redditizi che regolano la società: il mercato dei soldi.

Ecco allora che i servizi finanziari non sono più a esclusivo appannaggio di un sistema bancario immutato e iper-regolamentato da rigide norme che ne definiscono gli standard. Ma diventano trasversali, integrati, promossi anche da aziende nuove nate tutte a cavallo del 2008, che si pongono l'obiettivo di sfruttare la tecnologia per fornire servizi diversi, immediati, istantanei e social.

Ne sono un esempio i robo-advisor, quelle piattaforme virtuali che consigliano portafogli di investimento in automatico sulla base di algoritmi proprietari, nate negli Stati Uniti dall'idea lungimirante di startup come **Betterment** e **Wealthfront**, e che oggi smuovono masse per 300 miliardi di dollari. O ancora, si possono citare i wallet, più utilizzati, che permettono di fare pagamenti con il cellulare, e che oltre alle startup innovative hanno coinvolto nell'arena anche colossi come **Apple**, **Google**, **Samsung** e **Lg**, normalmente impegnati in tutt'altro business.

Gli osservatori l'hanno definita la "rivoluzione del FinTech", cioè di quelle aziende e startup che fanno finanza utilizzando la tecnologia. Ma c'è anche un movimento uguale e contrario, forse ancora più significativo e potenzialmente più rilevante, che è quello degli istituti di credito che utilizzano la tecnologia e le società FinTech per fare banca. E lo fanno inglobando startup, stringendo partnership strategiche o entrando nel settore dei nuovi servizi innovativi con iniziative proprie, forti della loro base clienti, della loro storia centenaria, degli ingenti capitali che possono smuovere e investire. Ecco allora che, in questo particolare contesto storico, la palla dell'innovazione sta rimbalzando proprio in direzione di quegli attori che, finora, sembravano avessero più da perdere dall'arrivo della rivoluzione digitale. Fervono le iniziative, si studiano le contro-mosse. E i pronostici iniziano a pendere, forse sorprendentemente, in loro favore. In fin dei conti, gli istituti di credito qualche punto, in questi ultimi decenni di novità, l'hanno messo a segno. Superando, certo trasformati ma per lo più indenni, l'avvento di Internet, con l'home banking prima e il mobile, poi, con tutte le conseguenze in termini di offerta e prodotti che tutto questo ha comportato.

Ma la partita è ancora aperta. Gli scenari ancora da definire. Ed è chiaro che le implicazioni per il prossimo futuro potrebbero essere ancora più significative. Cosa accadrà nei prossimi 20 anni? Chi vincerà lo scontro tra banche e startup? Quali servizi nuovi ci saranno sul mercato? E come gestire i nostri soldi quando la rivoluzione digitale avrà esaurito la sua corsa? Of-Osservatorio finanziario lo ha chiesto a **Roberto Ferrari, Direttore Generale di CheBanca!** (ex startup, fondata nel 2008) e autore del libro *L'era del Fintech. La rivoluzione digitale nei servizi finanziari*. Ecco le sue previsioni.

SCENARI IMMOBILIARI

ISTITUTO INDIPENDENTE DI STUDI E RICERCHE

24°
FORUM
SCENARI16 - 17 SETTEMBRE 2016
Santa Margherita Ligure

Temi guida del FORUM

L'INNOVAZIONE COME
MOTORE DEL MERCATO

IN ITALIA SI PUÒ INNOVARE?

L'ITALIA VISTA DAGLI STRANIERI

L'ITALIA VISTA DAGLI ITALIANI

COME PARTECIPARE

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA
Tel. +39 02 33100705
milano@scenari-immobiliari.it

WWW.FORUMSCENARI.IT

Of TRAVEL
viaggi e denari

di Of Osservatorio finanziario

Condividi

+ Condividi |    Like 0 + 0**Of: Partiamo dall'inizio: cos'è oggi il FinTech?**

Ferrari: Possiamo definirlo come l'arrivo della tecnologia e soprattutto del software all'interno del mondo finanziario.

Of: Con gravi sconvolgimenti per gli attori che già sono sul mercato. Cioè le banche...

Ferrari: In realtà non è proprio così. FinTech e sistema bancario non si escludono a vicenda. Ma sono quasi due facce della stessa medaglia.

Of: Aspetti un attimo, com'è possibile?

Ferrari: Dobbiamo partire dalle basi storiche. Il FinTech è in realtà una evoluzione, certo molto forte, accelerata e quindi dirompente, di un processo di digitalizzazione e trasformazione del settore bancario. E' chiaro, però, che il FinTech, per come si è sviluppato fino ad oggi, possa essere percepito da chi è già sul mercato non solo come qualcosa di dirompente ma anche di diverso e di competitivo.

Of: Perché? Come si è sviluppato il FinTech?

Ferrari: E' stato lanciato e poi sviluppato dalle startup che per loro natura hanno l'obiettivo di prendere quote di mercato. Ecco perché in questo senso può essere visto come competitivo. Ma questa è una visione solo di breve termine. Anche noi del resto nel 2008 eravamo una startup.

Of: Perché a lungo termine, invece, il FinTech sarà meno competitivo?

Ferrari: Facciamo un esempio: pensi all'esperienza delle banche digitali dagli anni '90 ad oggi. Il loro avvento per certi versi è stato dirompente. Ma poi come si evoluto il panorama bancario? Le banche online non hanno conquistato il 100% di quote di mercato a scapito delle banche tradizionali. Anzi, hanno portato una ventata di innovazioni e di trasformazioni che poi sono state inglobate anche dagli istituti di credito non virtuali. Con il FinTech è più o meno la stessa cosa. Anche se più in grande.

Of: Cioè il FinTech porterà a una trasformazione più radicale?

Ferrari: Sicuramente. Semplicemente perché ci sono molti più soldi investiti. I venture capitalist per esempio hanno investito nel settore 45 miliardi in 3 anni. E' chiaro dunque che capitali del genere difficilmente possono non produrre risultati. Poi c'è anche l'aspetto tecnologico: rispetto alla tecnologia che avevano a disposizione le banche digitali agli inizi degli anni 2000 ora le evoluzioni avvengono molto più velocemente.

Of: Quindi nel mondo finanziario chi sopravvivrà?

Ferrari: Chi avrà la capacità di seguire i trend e di evolvere. Sicuramente ci sarà un forte rinnovamento. Ci saranno banche tradizionali che saranno state in grado di trasformarsi grazie anche a queste nuove soluzioni tecnologiche. Ci saranno banche che decideranno di specializzarsi su alcuni segmenti e di lasciare la fornitura di servizi aggiuntivi a una serie di accordi con le startup. E poi ci saranno le FinTech che si consolideranno tra loro, cresceranno internazionalmente, e si svilupperanno per poter continuare e far parte di questo scenario.

Pagine: [Indietro](#) [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [Avanti](#)

di OfOsservatorio finanziario

Condividi

+ Condividi |    Like 0 G+ 0**Of: Le banche non scompariranno allora?**

Ferrari: Certo che no. La fine, almeno fino a dove per ora si riesce a vedere, è molto più articolata. Non ci sarà un solo modello vincente. Il bello di questa fase di rinnovamento è che il mondo del banking, che di fatto è sempre stato concentrato sul modello della "Universal Bank", cioè della banca che è rivolta a tutti e che fa tutto, non sarà più l'unico disponibile.

Of: Come sarà la banca tra 20 anni?

Ferrari: Sicuramente caratterizzata da nuovi servizi. Quelli che, per adesso, sono stati portati all'interno del sistema finanziario dalle startup. Come il robo-advisor, per esempio. Di fatto le startup portano un modo nuovo di fare servizi. E questo interessa, o comunque dovrebbe, anche il mondo bancario tradizionale. In particolare sono tre i servizi che verranno maggiormente intaccati dalle influenze del FinTech.

Of: Partiamo dal primo.

Ferrari: I pagamenti. Noi ce ne accorgeremo tra pochissimi anni quando improvvisamente tutti incominceremo a fare instant payments. Già adesso il P2P via mobile di SIA, Jiffy, inizia un po' a stupire. A scale più elevate sarà abbastanza uno choc. Alla fine, per fare colpo sulla massa è necessario agire sui servizi che vengono utilizzati di più.

Of: Poi, qual è il secondo segmento che cambierà?

Ferrari: Il segmento del FinTech che si svilupperà maggiormente nei prossimi anni in Italia credo sia quello dello small business. Il sistema bancario non è particolarmente bravo a servire le piccole e medie imprese, e difficilmente lo sarà in futuro. Ecco perché questa potrebbe essere una enorme opportunità per le FinTech e le startup italiane, con i loro nuovi metodi di prestito e lending che stanno nascendo online.

Of: Il terzo servizio, invece?

Ferrari: E' quello dell'alternative finance e delle piattaforme di equity crowdfunding che disintermediano e riducono le distanze: mettendo direttamente in comunicazione chi ha bisogno di avere investimenti con chi ha bisogno, invece, di fare investimenti. Ma anche se questi tre settori sono quelli sui quali secondo me si concentreranno la maggior parte delle innovazioni, a lungo termine la trasformazione sarà molto più radicale.

Of: Quindi tutto il mondo bancario diventerà digitale?

Ferrari: Si smaterializzerà. Anche i mutui prima o poi si digitalizzeranno. Certo, ci vorrà magari un po' più tempo, ma già si inizia a vedere che anche qui si potrà fare tanto. Tutti i pezzi dell'offerta bancaria, investing, trading, payments, small business, equity, saranno attraversati da questa nuova ondata di digitalizzazione.

Of: Scomparirà, quindi, l'essere umano?

Ferrari: Non nello short term. È chiaro che nei pagamenti è già scomparso, ma resterà nei servizi ad alto valore aggiunto che sono quelli del lending e dell'investing. Certo, in futuro, l'essere umano a sua volta potrà essere supportato molto meglio dalle tecnologie attuali e quindi essere molto più efficiente nel consigliare i clienti. Oltre che raggiungibile in qualunque momento anche da remoto.

Pagine: [Indietro](#) [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [Avanti](#)

di OfOsservatorio finanziario

Condividi

+ Condividi | [f](#) [t](#) [e](#)

[f](#) Like 0

[G+](#) 0

Of: E in tutto questo le startup di oggi che fine faranno?

Ferrari: Si allargheranno. Ampliando il loro servizio geograficamente in altri paesi o comprando startup simili e quindi ampliando la loro offerta, oppure alleandosi con le banche stesse e quindi cercando di utilizzarle come canali per generare o un maggior numero di clienti.

Of: Perché, da sole non possono sopravvivere?

Ferrari: quando una startup nasce ovviamente si specializza in un solo segmento di mercato, in un servizio, e quindi ha un business verticale. Ma se vuole continuare a rimanere all'interno di un settore in costante trasformazione dovrà sapersi allargare. Per questo credo che sicuramente ci sarà selezione. Attualmente ci sono circa 2.000 startup, è chiaro che non tutte avranno successo. Del resto è la stessa cosa che successe ai tempi dell'e-commerce. Se si pensa a quanti siti di prenotazione c'erano online 15 anni fa e a quanti invece ne sono rimasti oggi è chiaro che un ridimensionamento sia necessario. E penso che avverrà anche in questo caso.

Of: E CheBanca! ha già deciso che strada intraprendere?

Ferrari: Noi partiamo avvantaggiati: siamo più giovani, siamo una ex startup. E questo ci aiuta. La nostra strada per il prossimo futuro è di fare un po' di insourcing e partnership con il mondo delle startup. Per il nostro robo-advisor, Yellow Advice, pur essendo interno, ci siamo avvalsi dell'aiuto di startup, collaborando con Advise Only e Deus Technology, due FinTech e che fino a pochi anni fa non esistevano. Poi abbiamo il wallet WoW! fatto con Opentech specializzata in digital payments. La strada che stiamo provando quindi è quella innanzitutto di non farci spaventare dalle nuove soluzioni ma di considerarle come opportunità.

Of: Avete da poco lanciato un robo-advisor. Ci sono altre novità in arrivo?

Ferrari: La nostra priorità, per i prossimi 12 mesi, è di continuare a sviluppare una serie di features su Yellow Advice. Completeremo e amplieremo quello che la piattaforma oggi è in grado di fare. Ma un altro settore importante per noi è quello dei mobile payments.

Of: Cosa bolle in pentola nel mondo dei pagamenti da cellulare, ora che arrivano anche Apple, Google & Co.?

Ferrari: E' presto per dirlo. Bisogna vedere come si svilupperà. Soprattutto bisognerà capire quanto il sistema bancario vorrà proteggere, e sarà in grado di farlo, la customer ownership. Cioè la clientela in questo particolare segmento.

Of: Quindi vuol dire che Google, Apple ecc. potrebbero averla vinta?

Ferrari: Pensi solo alle compagnie di telecomunicazione, le telco. Chi l'avrebbe mai detto che loro, questa battaglia, con l'avvento delle nuove tecnologie, l'avrebbero persa? Eppure è successo, perché la customer ownership è finita a WhatsApp.

Of: I Wallet delle banche sono destinati a scomparire?

Ferrari: No, non sto dicendo questo. Va considerato che difficilmente ci sarà il super wallet che farà tutto. I pagamenti sono tanti e di diversa natura, quindi non necessariamente un wallet esclude l'altro. È vero anche però che ci sono delle piattaforme che oggi non sono utilizzate per i pagamenti ma che hanno delle potenzialità enormi. Pensiamo ancora a WhatsApp o a facebook, ai social network e ai sistemi di messaging. Se decidessero di puntare sui pagamenti potrebbero prendere una grande fetta di mercato, a cominciare dal P2P.

© Of-Osservatorio finanziario - riproduzione riservata

Pagine: [Indietro](#) [1](#) [2](#) [3](#) [4](#)

OfTRAVEL
viaggi e denari

di OfOsservatorio finanziario