

## Banche, “con la rivoluzione digitale nei servizi finanziari dovranno trasformarsi. Altrimenti destinate all'estinzione”



Economia

*Roberto Ferrari, nel libro **L'era del Fintech**, racconta l'evoluzione tecnologica iniziata negli anni Duemila con i pagamenti digitali. In seguito, dopo la crisi, hanno preso sempre più piede prestiti peer to peer, crowdfunding, trading online, consulenza automatizzata. Per sopravvivere gli istituti tradizionali, alle prese con problemi di costi e efficienza, acquisteranno dalle aziende più innovative servizi e tecnologie*

di Chiara Brusini | 22 agosto 2016

COMMENTI



Più informazioni su: [Banche](#), [Conti Correnti](#), [Credito](#), [Finanza](#), [PayPal](#), [Trading](#)

Si chiama **Fintech** ed è tra le cause del **taglio di migliaia di posti di lavoro nelle banche italiane**. Si parla della progressiva digitalizzazione dei servizi finanziari: il bancomat è stato solo il primo passo, poi sono arrivati i **conti correnti online**, dopo ancora i servizi di **trasferimento di denaro** via web tipo **Paypal** e insieme le **monete virtuali**, i **prestiti peer-to-peer** e il **crowdfunding**, che fanno diretta concorrenza agli istituti tradizionali sul fronte della concessione di **credito**. Per chi vuole investire, poi, ci sono il **trading online**, i **robo advisor** (consulenti automatizzati) e il “trading sociale”. Uno scenario che va nella direzione di rendere superflui gli sportelli fisici

### Annunci Immobiliari

Su Immobiliare.it trovi oltre 900.000 annunci di case in vendita e in affitto. Cerca ora!

**ilFatto Quotidiano** DALLA HOMEPAGE

**Renzi prova la retromarcia sulle dimissioni**  
“Anche se perdo il referendum elezioni nel 2018”

### Referendum Costituzionale

OLIMPIADI RIO 2016

Volley, sfuma l'oro. Contro il Brasile 3-0 **Ma l'Italia torna da Rio con 28 medaglie Squadra giovane e speranze nel futuro**

MONDO

Cannabis, in Uruguay parte la legalizzazione Ma rischia di fare flop

VAI ALLA HOMEPAGE

PIÙ COMMENTATI

e, nel lungo periodo, potrebbe rendere obsoleta l'industria bancaria come la conosciamo. Ma secondo **Roberto Ferrari**, che in *L'era del Fintech* (Franco Angeli editore) fa una panoramica completa delle nuove tecnologie in campo finanziario, l'ultima tappa non sarà un mondo senza banche: quel che accadrà è che per sopravvivere le banche dovranno trasformarsi e digitalizzarsi, "pena l'estinzione".

Al netto della difficoltà di immaginare i cambiamenti tecnologici che ci aspettano nei prossimi dieci anni, Ferrari – che il contesto lo conosce bene essendo direttore generale della banca digitale CheBanca del gruppo **Mediobanca** – è convinto che "vi sarà una forte **convergenza**": da un lato "alcune FinTech amplieranno i propri servizi al punto da essere percepite come vere e proprie banche", dall'altro "modelli ibridi di collaborazione tra FinTech e banche saranno pienamente praticati. Come recita un recente paper dell'**Economist Intelligence Unit** scritto con **Citi**, ci stiamo avviando verso un modello di fintegration".

Per arrivare a questa conclusione l'autore parte dagli esordi dell'evoluzione tecnologica nel settore della finanza: negli anni Cinquanta compaiono le prime carte di credito, nel 1967 Barclays installa a Londra il primo **bancomat**, negli anni Ottanta gli Stati Uniti iniziano ad adottare l'internet banking che in breve approderà anche nel Vecchio Continente. L'avvio del nuovo millennio è segnato soprattutto, secondo Ferrari, dal successo esponenziale di Paypal, "la più importante pre-FinTech nel mondo", che nel **2005** ha intermediato **transazioni per 27,5 miliardi** di dollari e nel solo **ultimo trimestre del 2015** è arrivato a processare pagamenti per **oltre 80 miliardi**, "con un tasso di crescita di oltre il 20% rispetto al 2014, quasi il doppio del 2010 e circa il triplo del 2005 in un solo trimestre. In Italia è stimato che circa il 30% delle transazioni e-commerce passi tramite Paypal".

L'anno ufficiale della nascita del FinTech, però, stando al libro di Ferrari è stato il 2009, quando è stata costituita la community **Innotribe** dedicata allo sviluppo tecnologico nel settore finanziario. Proprio mentre la **crisi finanziaria** mandava in crisi il settore bancario tradizionale, ha iniziato così a svilupparsi "il nuovo mondo della finanza, basato sui **software open source** e le **Api** (Application programming interface) e sull'abbattimento delle **barriere di entrata** nel mercato". A peggiorare la situazione per le banche sono poi intervenute "la crescita dei **requisiti regolamentari** di **capitale, liquidità**, credito, le normative verso una maggiore **trasparenza** nei confronti dei consumatori, l'apertura e la liberalizzazione del mercato del banking". Risultato: "Un **rallentamento della capacità innovativa** degli attori bancari tradizionali", alle prese per di più con "problemi di **costi** e di **efficienza**" che le hanno rese "lente, quasi **indifese** di fronte alla nuova fase" e le hanno portate a ridurre progressivamente l'erogazione di credito a famiglie e imprese spianando la strada a nuovi modelli.

Monete complementari, dal Sardex al Tibex allo Scac ecco gli strumenti di scambio alternativi all'euro

Istruzione come investimento, la laurea "rende" almeno il 30% dei costi sostenuti per ottenerla. Ma in Italia si spende poco

Industria, "in Italia le imprese sono state saccheggiate dai loro azionisti. E dal 1998 hanno azzerato gli investimenti"

Banche, "con la rivoluzione digitale nei servizi finanziari dovranno trasformarsi. Altrimenti destinate all'estinzione"

VAI A ECONOMIA



DIRETTORE TESTATA ONLINE: PETER GOMEZ

SEGUI IL FATTOQUOTIDIANO.IT



“Inoltre”, scrive Ferrari, “la progressiva riduzione del personale bancario, la revisione e riduzione del ruolo tradizionalmente svolto dalle filiali, messe in moto dalle banche stesse alla ricerca di maggiore **efficienza e riduzione dei costi** hanno contribuito a creare un **buco di offerta** proprio nel momento dell’evoluzione tecnologica e dell’arrivo del FinTech”. Di qui lo sviluppo di canali alternativi come le piattaforme di P2P lending o social lending che mettono in contatto chi ha bisogno di credito con potenziali prestatori privati a cui viene corrisposto un tasso di interesse variabile a seconda di un rating basato sulla situazione economica e patrimoniale della controparte.

Nel frattempo aumentava anche la disponibilità della clientela, sempre più a suo agio con gli strumenti digitali, a provare nuovi canali per investire i propri risparmi o chiedere un prestito. Basti pensare che oggi in Italia si servono del banking online **17 milioni di utenti mensili**, in crescita al **ritmo di 100mila al mese**. Tutti questi fattori hanno contribuito alla progressione degli investimenti nel settore. Nel solo biennio 2014-2015 sono ammontati a 31,3 miliardi di dollari, dai 6,7 del biennio precedente. Dalla crisi finanziaria alla fine del 2015 l’ammontare complessivo ha raggiunto e superato i 45 miliardi. I primi 5 player del marketplace lending negli Usa, da soli, “hanno raggiunto la cifra cumulata di **25 miliardi di dollari** di finanziamenti”, evidenzia l’autore.

Lending Club, la più nota delle piattaforme, “capitalizza circa 4,2 miliardi di dollari” e “a fine settembre 2015 ha raggiunto un valore complessivo di finanziamenti di 13 miliardi di dollari”. Ma, anche in questo caso, i grandi player del settore hanno reagito stringendo partnership con le nuove realtà: “Citi ha un accordo con Lending Club in Usa, come in Uk **Santander e Rbs** hanno accordi con Funding Circle e Zopa con **Metro Bank**“. In Italia per ora i numeri sono molto contenuti: il totale erogato dalle piattaforme di social lending è stimato in circa 23 milioni per meno di 5mila prestiti. “Ma l’opportunità c’è, anche in virtù della dimensione del mercato dei prestiti personali, che è di circa 25 miliardi di euro, del fatto che i principali player del mercato dei prestiti consumer non sono banche tradizionali ma istituti specializzati (...) e che lo small business è davvero poco finanziato e assistito”. Ancora maggiore il potenziale nei Paesi emergenti, dove è amplissima la platea di persone che non hanno accesso ai servizi bancari tradizionali e a cui la tecnologia offre una chance di “inclusione finanziaria”.

La panoramica prosegue passando in rassegna le monete virtuali, le transazioni attraverso cellulari, il trading online per gli investitori individuali, la consulenza automatizzata basata su algoritmi che determinano le migliori proposte di investimento in ogni momento sulla base della propensione al rischio e degli obiettivi del singolo cliente. Infine il crowdfunding, cioè la raccolta fondi per singoli progetti o aziende, diviso a sua volta nella tipologia “**reward**”

(quando al finanziatore viene riconosciuta una ricompensa con un valore economico), “**lending**” (erogazione sotto forma di prestito da restituire a rate) e “**equity**” (ricerca diretta di capitali per avviare start up o far crescere un’impresa).

L’ultimo capitolo tenta di immaginare che cosa ci attende di qui al 2050, anche grazie a dieci mini interviste a professionisti del FinTech, venture capitalist e fondatori di start up del settore. La conclusione? “Tutto sarà FinTech, pena l’estinzione”. Significativa una delle risposte di **Mariano Belinky**, managing partner di **Santander Innoventures**, il fondo di venture capital della banca spagnola destinato a investimenti nelle startup attive nel campo delle tecnologie finanziarie. “Non stiamo solo competendo con le Lloyd bank o con i lending club del mondo, ma ci stiamo confrontando anche con **Amazon, Uber, Spotify e Whatsapp**. I clienti si aspettano che noi si sia in grado di offrire gli stessi livelli di *user experience* fluida, senza frizioni, immediata, sempre disponibile che loro danno”. “C’è un significativo mutamento culturale”, aggiunge **Nick Hungerford**, fondatore e numero uno della startup di digital advisory Nutmeg, “da ‘questa è la mia industria e tu comprerai quello che produco’ a ‘tu sei il mio cliente, cosa ti serve?’”. L’opinione condivisa è che per rispondere a quella competizione le banche si rivolgeranno alle società FinTech per acquistare servizi e tecnologie e proporre ai clienti soluzioni semplici. Riducendo, si spera, anche i costi.

di Chiara Brusini | 22 agosto 2016

COMMENTI



ARTICOLO PRECEDENTE



Istruzione come investimento, la laurea “rende” almeno il 30% dei costi sostenuti per ottenerla. Ma in Italia si spende poco

Gentile  
lettore, puoi  
manifestare  
liberamente  
la tua  
opinione ma  
ricorda che  
la

pubblicazione dei commenti è sospesa dalle 22 alle 7, che il massimo di caratteri consentito per ogni messaggio è di 1.500 e che ogni utente può postare al massimo 100 commenti alla settimana. Abbiamo deciso di impostare questo limite per migliorare la qualità del dibattito. È necessario attenersi **Termini e Condizioni di utilizzo del sito (in particolare punti 3 e 5)**: evitare gli insulti, le accuse senza fondamento e mantenersi in tema con la discussione. Tutti i commenti saranno pubblicati dopo essere stati letti e approvati, **ad eccezione di quelli pubblicati dagli utenti in white list (vedere il punto 3 della nostra policy)**. **Infine non è consentito accedere al servizio tramite account multipli**. La Redazione