

STRATEGIE - Fintech e banking

“Sta arrivando il rinascimento del fintech italiano”

Alessandro Hatami ci racconta come sta cambiando il panorama del fintech italiano, quale ruolo hanno i venture capital e come la spinta all'innovazione passi anche dai nuovi poli di accelerazione. E come l'avanzata del fintech stia plasmando anche il futuro del banking

L'Italia non è il paradiso del fintech, ma non è così indietro rispetto ad altri paesi avanzati. Anzi, ha tutte le carte in tavola per posizionarsi in prima linea tra le capitali dell'innovazione per il finance, ma bisogna credere nelle capacità dell'ecosistema fintech, come sottolinea Alessandro Hatami, co-autore del libro “Reinventare le banche e la finanza – Il fintech e la trasformazione globale dei servizi finanziari”, uscito per [Franco Angeli](#) e cofirmato da Helene Panzarino.

GC. Come è cambiato in questi anni il fintech italiano? E quale ruolo hanno i nuovi poli di eccellenza e di incubazione che stanno nascendo?

AH. Molto è cambiato: in Italia abbiamo i primi unicorni e l'abitudine all'utilizzo dei canali digitali ha alzato le aspettative dei consumatori italiani sulla user experience dei servizi offerti, spronando l'innovazione tecnologica nei servizi finanziari. A cambiare è stato anche l'atteggiamento

del regolatore, che ha smesso di osservare da lontano il fintech per avvicinarsi a questo ecosistema e lanciare diverse iniziative (come la sandbox di Banca d'Italia, ad esempio, Ndr), con l'intento di conoscere meglio il fintech e farlo crescere. L'Italia ha le carte in regola per essere uno dei key player nel fintech, sostenuta anche dai nuovi poli di innovazione: Milano ad esempio è diventata un punto di riferimento per l'innovazione digitale, con la consapevolezza di poter competere a livello mondiale.

GC. Che cosa manca ancora in Italia allora per la creazione di un mercato fintech dinamico e consolidato?

AH. Ciò che frena la capacità di innovazione dell'Italia è la costante convinzione di non essere in grado di competere con gli altri: ci dobbiamo liberare di questo atteggiamento di inferiorità nei confronti del resto del mondo, perché riduce il nostro impatto all'interno dell'Europa e del Paese, anche perché non siamo così indietro rispetto ai paesi più avanzati.

GC. Negli ultimi mesi il fintech è in affanno nella raccolta. La dipendenza dai finanziamenti è quindi un punto debole, soprattutto per via della mancata redditività?

AH. Forse la redditività non è il giusto metro di misurazione per il successo di una fintech. Bisogna tenere conto infatti di più elementi: in primis, ciò che si guarda è il progetto che vuole portare avanti e



@ Alessandro Hatami,
Managing Partner di Pacemakers.io

spesso si tratta di innovazioni valide, dato che sono state capaci di stimolare l'innovazione anche nel mercato bancario tradizionale.

Non solo, offrire un servizio finanziario su una piattaforma digitale ha un costo maggiore rispetto alla vendita di qualunque altro bene o prodotto. Come tutta l'industria finanziaria, infatti, bisogna prevedere dei costi fissi, che sono a tutela del consumatore. E questi costi, naturalmente, ricadono anche sul fintech, con effetti sulla redditività.

GC. Tuttavia, le numerose svalutazioni nel mercato del fintech stanno frenando gli entusiasmi del venture capital: che cosa è successo e quali potrebbero essere le conseguenze?

AH. Per un venture capital valutare ciò che ancora nemmeno esiste, pensiamo alla fase di early stage, è difficile. A trarre la scelta sono sicuramente le mode del momento, in quanto il settore segue i mega trend della tecnologia investendo

Fintech e banking - **STRATEGIE**

su ciò che è già popolare tra gli altri venture capital.

Con la ritirata del VC e le svalutazioni in corso, assisteremo a una nuova stagione di acquisizioni tra fintech, dove i grandi player riusciranno a inglobare i competitor a costi ridotti.

GC. Ma quali sono allora i punti di forza del fintech e perché le banche devono guardare alla tecnologia di queste realtà?

AH. Perché la tecnologia è realmente in grado di migliorare il prodotto bancario. Le fintech riescono a rispondere a uno dei grandi trend in atto, ovvero la capacità di offrire una nuova e più efficace user experience digitale nei servizi finanziari, con un impiego della tecnologia a basso costo.



Alessandro Hatami e Helene Panzarino

Reinventare le banche e la finanza

Il fintech e la trasformazione globale dei servizi finanziari

Numero di pagine: 268

Costo: 28 euro

Edito da: [Franco Angeli](#)



ASCOLTA "LA BANCA PERFETTA ANCORA NON ESISTE, MA ASSOMIGLIA A SPOTIFY" SU SPOTIFY



GC. Come sta cambiando inoltre l'atteggiamento del regolatore nei confronti delle realtà fintech?

AH. C'è un forte interesse nella creazione di questa nuova industry e si investono molti capitali in queste realtà, ma il regolatore ha sicuramente un ruolo determinante, in quanto vuole evitare che lo sviluppo dei servizi finanziari dipenda da un bacino ristretto di aziende tecnologiche, con evidenti rischi sistemici. Sta quindi spronando le banche a valutare anche alternative tecnologiche, come le fintech, per raggiungere un maggiore equilibrio sul mercato ed evitare il lock-in delle istituzioni.

GC. I vantaggi per le banche tradizionali che si appoggiano al fintech sono diversi, in primis la capacità di innovare velocemente. Ma non mancano anche i possibili rischi.

AH. In banca la trasformazione digitale ha offerto una relazione più approfondita con la clientela, con maggiori possibilità di vendita e personalizzazione dei servizi offerti. Inoltre, la competizione tra le piccole startup fintech ha creato un ecosistema finanziario digitale molto ampio, che garantisce la possibilità di scegliere tra una vasta offerta di servizi, con una trasparenza impossibile fino a qualche anno fa.

Ci sono sicuramente dei rischi, in particolare sulla cyber sicurezza, in quanto il digitale offre una maggiore esposizione agli attacchi informatici, ma i player del settore stanno innalzando i loro standard di security.

GC. Come sarà la banca del futuro: quale ruolo ha l'open banking e l'apertura alle terze parti nella creazione del modello Banking as a Service?

AH. Le banche sono nate per consentire ai clienti di ricevere e spedire pagamenti, oppure investire i propri risparmi e ottenere finanziamenti: offrono prodotti standardizzati, creati per rispondere a vecchie necessità che ora, nell'era digitale, sono cambiate.

La banca ideale, invece, ti fa pagare e ti concede delle linee di credito e protegge il tuo futuro, soprattutto garantisce un rapporto che si basa sulla fiducia e sulla consulenza, per offrire al cliente soluzioni personalizzate e non solo dei prodotti finanziari.

In questo contesto la tecnologia è fondamentale, ma deve restare una macchina invisibile. L'open banking va in questa direzione e offre sicuramente alle banche la possibilità di andare oltre la vendita del prodotto e di adottare un nuovo modello di business, quello della Banca as a Service.

La banca del futuro sarà come Spotify, capace di offrire soluzioni iper-personalizzate, grazie alle tecnologie e al sostegno di un regolatore intelligente che sostiene l'apertura alle terze parti e incentiva la monetizzazione dei dati. Un'occasione da cogliere in tempi brevi, anche per non permettere alle BigTech di disintermediare le banche nella corsa ai dati.

G.C.