



Piccole FinTech crescono Con «intelligenza»

Osservatorio FinTech Italia 2019
(seconda edizione)

www.pwc.com/it



	Executive Summary	3
	• Il 2018 è stato un anno record per il FinTech nel mondo	4
	• Il FinTech in Italia comincia a crescere ed organizzarsi	6
1.	Analisi del FinTech in Italia e trend chiave	14
	• Introduzione metodologica	14
	• Il censimento delle FinTech italiane	16
	• Analisi del fatturato	24
2.	Focus su aree e tecnologie emergenti	30
2.1	• Le aree funzionali:	
	• Payment	30
	• Money Management	36
	• Wealth & Asset Management	41
	• Capital Market & Trading	44
	• Lending	48
	• Crowdfunding	52
	• InsurTech	54
	• Cybersecurity	58
	• RegTech	61
	• Tech Enabler	64
2.2	• Le principali tecnologie	66
	• AI/Big Data	68
	• Piattaforme Web	71
	• Mobile & UX	72
	• Blockchain	74
	• Open Banking	77
	• IoT	78
3.	Modelli di collaborazione	80

Executive Summary

Il 2018 è stato un anno record per il FinTech nel mondo

Il 2018 è stato un anno record per il FinTech nel mondo

Il 2018 è stato un anno importante per il FinTech nel mondo. Un nuovo anno record per gli investimenti del settore (dopo la flessione registrata nel 2017) che ha raggiunto quasi i 40 Mld di \$ di venture capital, con una crescita di oltre il 120% (dati CB Insights 2019).

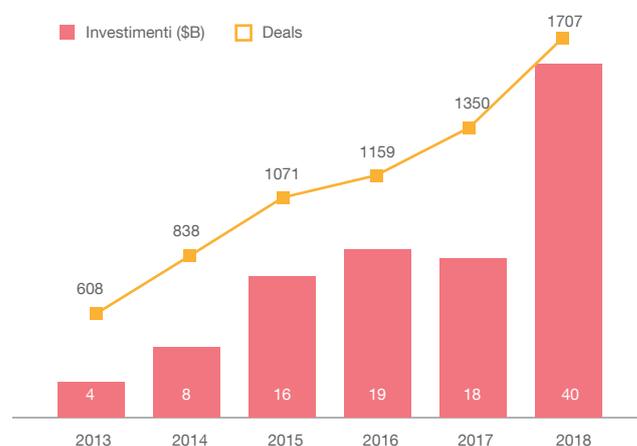
Nei soli USA per il terzo anno consecutivo il FinTech ha ricevuto maggiori investimenti, superando sia il mercato delle intelligenze artificiali (A.I.), che quello della salute ("health-tech").

L'Europa continua in generale ad avere una posizione più debole rispetto al mercato statunitense ed asiatico, anche se nel primo trimestre dell'anno ha guadagnato posizioni nel contesto mondiale, passando **da meno del 10% a oltre il 15%**, e nei Q2 e Q3 ha concentrato le operazioni di investimento **su aziende early-stage**.

In generale il mercato FinTech globale nel 2018 è sintetizzabile in alcuni significativi trend (si veda grafico) che includono:

- un nuovo record degli investimenti;
- una crescente diversificazione e articolazione del mercato sia in termini di aree geografiche (cresce l'importanza della Cina e dei mercati emergenti) che di tipologia di investitori;
- forte attenzione al segmento delle neo-challenger bank (come gli esempi europei di Revolut, Atom Bank e N26);
- emergenza – ancora cauta ma promettente - delle ICO (Initial Coin Offering) come strumento di raccolta capitali;
- posizionamento sempre più aggressivo dei giganti di Internet (GAFA) sul mercato finanziario;
- crescita e sviluppo dell'InsurTech che pone le basi per lo sviluppo di nuovi modelli di business on demand e fortemente personalizzati.

Annual VC-backed global FinTech deals and financing, 2013-2018 YTD (\$B)



Fonte: CB INSIGHTS, 2019 Fintech Trends To Watch

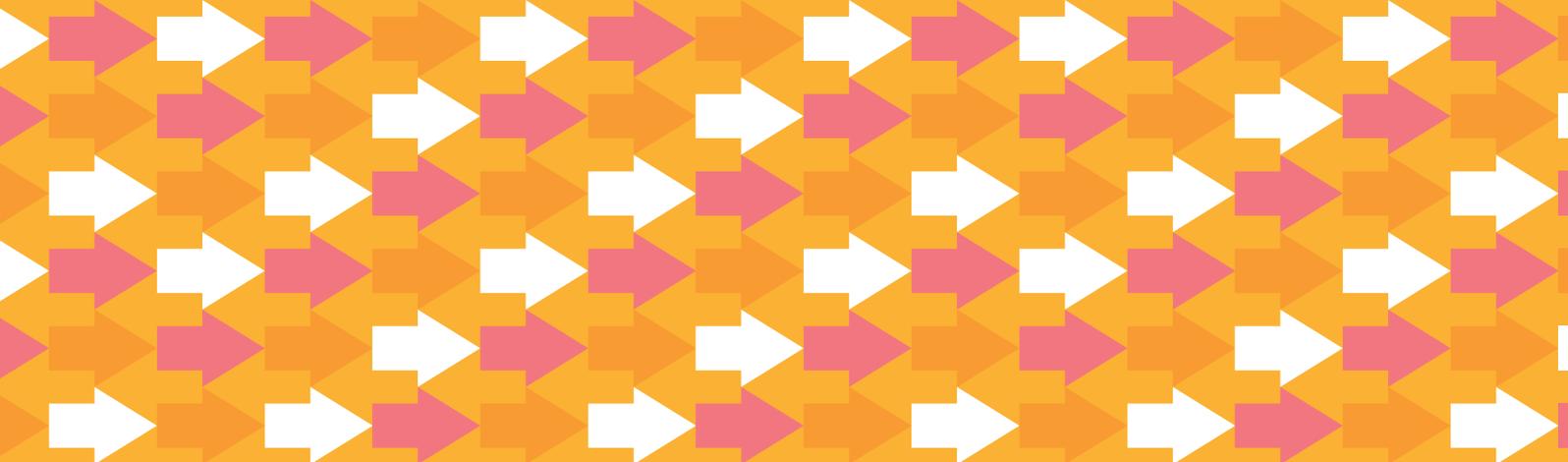
A questi si aggiungono alcuni trend specifici del mercato europeo:

- Sempre più normative, come la PSD2, indirizzano lo sviluppo del segmento FinTech e tendono ad incoraggiare la collaborazione;
- Il mercato diventa più maturo e va verso il consolidamento;
- Aumenta la collaborazione con le banche.

In termini di investimenti di Venture Capital sulle diverse aree, si assiste ad un'importante crescita nell'area del Lending (PMI), ad una ripresa delle operazioni verso le FinTech operative nel comparto dei Pagamenti, a mega-round (Unicorn) nell'InsurTech, e ad uno spostamento degli investimenti verso FinTech che operano in ambito RegTech.



Il 2018 è un anno record per gli investimenti (VC) nelle FinTech



4 delle 10 Fintech più importanti di quest'anno sono cinesi, tra cui Alibaba e JD.com. Quasi la metà delle prime 100 Fintech nel mondo quest'anno sono state fondate e operano nei mercati emergenti (per esempio Argentina, Bahrain, Colombia, Repubblica Ceca, Indonesia, Giordania, Malesia, Myanmar, Emirati Arabi Uniti, Vietnam e Thailandia).



Cresce l'importanza di Cina e Mercati Emergenti

Il 2018 è un anno record per gli investimenti (VC) nelle FinTech. Le "Top 50" hanno raccolto oltre 26 miliardi di dollari solo nell'ultimo anno (su 50 raccolti complessivamente dalla nascita). Nel 2018 è anche aumentata la diversificazione degli investitori.

Investimenti complessivi alle stelle

Le cosiddette Big Tech (GAFA: Google, Apple, Facebook, Amazon) sono già oggi fortemente presenti nel comparto dei pagamenti, e stanno progressivamente ampliando il proprio raggio d'azione diventando banche a tutti gli effetti. Per esempio Amazon offre servizi di pagamento e prestiti ai commercianti sulla sua piattaforma, mentre Facebook ha recentemente ottenuto una licenza di moneta elettronica in Irlanda. A questi aggiungiamo Alibaba, Baidu e Tencent che sono diventati operatori dominanti nel settore dei pagamenti in Cina.



I giganti di Internet continuano a crescere sul mercato finanziario

Aumentano le ICO

Le diverse società che hanno raccolto capitale tramite ICO (per un totale di oltre 700 milioni di dollari, soprattutto nei mercati emergenti) stanno dimostrando che queste ultime possono essere un'alternativa attraente e innovativa ai tradizionali percorsi di raccolta di capitali.

Riflettori puntati sulle Neo-Banks

Importanti round di investimento (oltre \$ 100 milioni) nel 2018 per neo-banche europee come Revolut, Atom Bank, Nubank, N26 e Tandem.



Insurtech e modelli di business on-demand

Aumenta la disruption nelle assicurazioni con modelli basati sull'utilizzo on-demand e peer-to-peer. Per esempio InsurTech come Lemonade e Metromile utilizzano automazione, analisi dei dati, dispositivi connessi e machine learning per creare polizze che possono essere attivate e disattivate su richiesta.



Il FinTech in Italia comincia a crescere ed organizzarsi

Il FinTech in Italia continua ad essere meno sviluppato rispetto al contesto internazionale

Fra le principali FinTech del 2018, come abbiamo visto, un ruolo importante, oltre agli Stati Uniti, è giocato dai giganti cinesi e dall'Asia-Pacific. L'Europa, pur rimanendo a livelli inferiori, sta guadagnando posizioni.

Nel contesto europeo delle transazioni FinTech, il Regno Unito, con oltre 216 Miliardi di Dollari transati, registra il valore in assoluto maggiore rispetto agli altri Paesi, seguito da Germania (oltre 130 Miliardi di Dollari) e Francia (circa 92 Miliardi di Dollari). L'Italia, con poco più di 38 Miliardi di Dollari, si posiziona su livelli più bassi, e molto vicini a quelli realizzati in Spagna. In termini di transazioni per abitante, dal confronto con i 3 paesi capofila, il nostro Paese realizza 1/5 delle transazioni registrate in UK, 1/3 di quelle realizzate in Germania e 1/2 rispetto a quanto si rileva Francia.

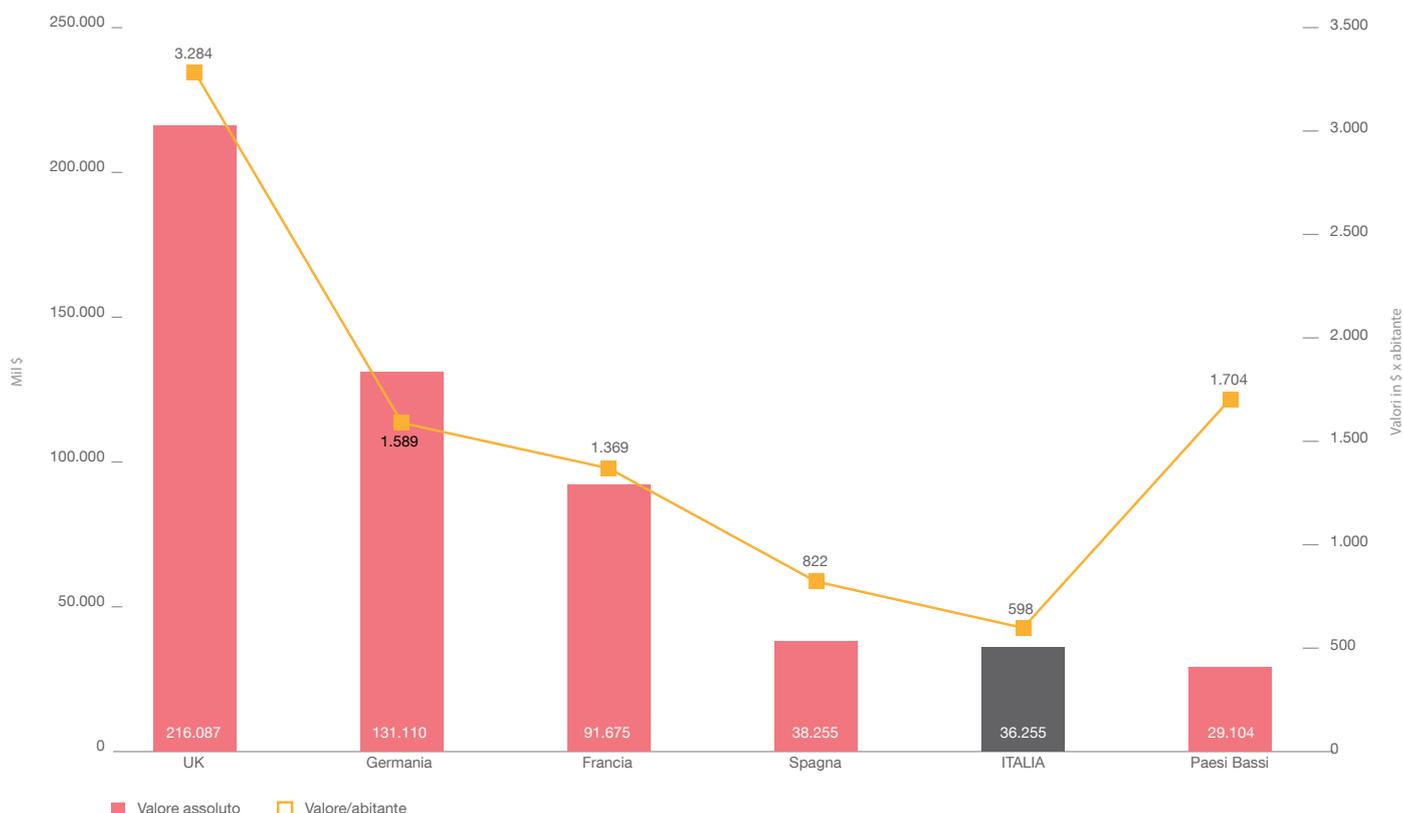
Pur trattandosi di un divario considerevole, si è registrato un notevole incremento negli ultimi anni, e nel periodo 2016-2022 è stimato un forte tasso di crescita delle transazioni FinTech, con un TCMA pari all'11,7%.



**Italia TCMA 11,7%
2016-2022**

**Italia 1/5 UK
1/3 Germania
<1/2 Francia**

Volume delle transazioni FinTech nei principali Paesi europei - valori 2018



Fonte: STATISTA, "FinTech in Italy, 2018"

Lo scenario descritto da queste stime evidenzia ancora un sostanziale ritardo italiano, ma l'analisi della realtà del FinTech nel nostro paese mostra come il 2017 e il 2018 abbiano di fatto sancito una crescita di attenzione e di risorse che sta portando ad un mercato più maturo e articolato (segmentazione delle aree di attività e attenzione alle tecnologie emergenti abilitanti).

La fotografia della seconda edizione dell'Osservatorio realizzato da PwC in collaborazione con NetConsulting cube evidenzia infatti trend estremamente positivi che pongono le basi per un mercato italiano più forte ed in grado (come peraltro sta già avvenendo) di portare contributi positivi anche sul mercato internazionale.

In grande sintesi la fotografia del FinTech italiano nel 2018 è sintetizzabile come segue:

La popolazione delle FinTech Italiane cresce e si consolida

Permane ritardo italiano vs principali paesi europei

Italia è circa **1/5** rispetto al mercato UK, **1/3** Germania **1/2** Francia per transazioni FinTech

Popolazione variabile e in crescita

299 FinTech (**+27%** rispetto all'Osservatorio 2017): oltre **100** new entry di cui **40** nuove costituzioni. **31** le uscite (di cui solo **4** per acquisizioni)

Concentrazione

Forte concentrazione del fatturato: **>40%** sulle prime **5** aziende, **~90%** su prime **40**

Crescita rilevante

Fatturato **266 Milioni** di Euro al 2017: **+21%** (2016 su 2015) e **+30%** (2017 su 2016)

Ampliamento e focalizzazione di aree funzionali e tecnologie abilitanti: non solo Payment, esplose l'InsurTech, Artificial Intelligence come motore chiave della Cybersecurity, Capital Market-Trading e Wealth Management

Payment ancora prevalenti in termini di fatturato (**56%** sulle Financial pure) e per numerosità. Primato dell'**InsurTech** e del **Wealth & Asset Management** in termini di crescita del fatturato. Crescite rilevanti anche per **RegTech** e **Capital Market & Trading** per numerosità di aziende

AI & BigData prevalenti per fatturato in termini di tecnologie (**56%**) e con crescita > al **20%** anno su anno, anche se rappresentano solo il **25%** in termini di numerosità di aziende. Aree chiave di applicazione la Cybersecurity (**+60%** delle aziende), Capital Market & Trading (**> 40%**), Wealth & Asset Management (RoboAdvisor), Money Management e InsurTech

Le **Piattaforme WEB** restano la tecnologia principe (in termini di numero di aziende, ma non di fatturato) dello sviluppo per le FinTech nelle aree del Lending, del Crowdfunding e Wealth & Asset Management...

2017 e 2018: si crea la consapevolezza sul FinTech italiano

Lo scenario delineato, molto dinamico sia in termini di aziende che di mercato, emerge molto chiaramente anche dall'analisi delle diverse iniziative correlate al mondo del FinTech, esemplificate nella time line.

Le iniziative segnalate, nel loro complesso, testimoniano la crescita di attenzione verso il fenomeno FinTech, avvenuta a tutti i livelli. Le Istituzioni (camera dei Deputati, Banca d'Italia, Consob) sono infatti intervenute, soprattutto con iniziative tese a indagare e comprendere il fenomeno nella sua interezza. Nel 2018 sono inoltre nate due associazioni di categoria, con lo scopo preciso di effettuare lobbying per il mondo FinTech. Dal lato dei privati, sono nati nuovi incubatori, sono stati realizzati sempre più investimenti anche di rilievo, e le grandi banche hanno iniziato a modificare la propria struttura organizzativa per rispondere al fenomeno.

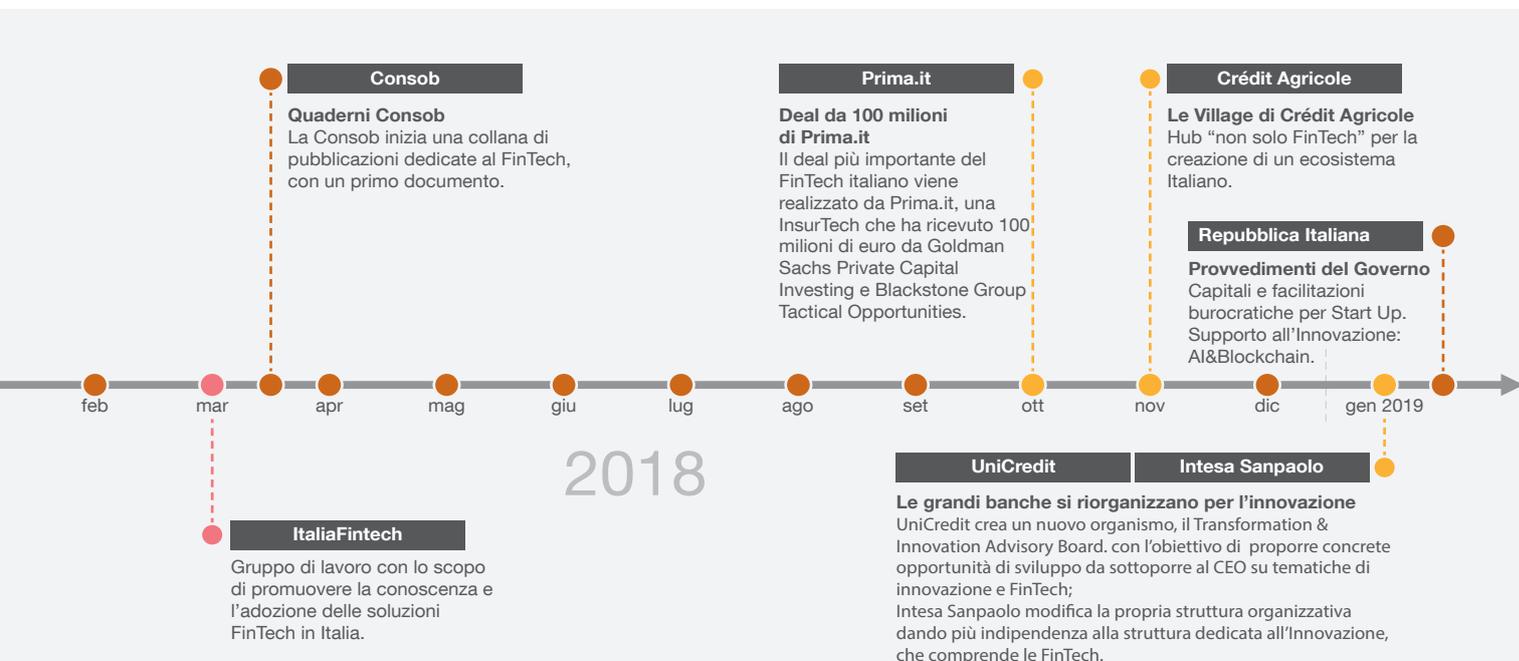
La crescente attenzione al mondo del FinTech e, più in generale, delle Start Up e tecnologie innovative (Blockchain e Intelligenza Artificiale), si è concretizzata in una serie di provvedimenti del Governo che, se, portati a compimento, potrebbero dare un'accelerazione al processo di innovazione in atto. Tali provvedimenti sono indirizzati a facilitare l'investimento in Start Up, e più in generale a rendere più continuo e consistente l'afflusso di capitali alle società innovative, specialmente tramite il Venture Capital. La strategia sembra essere indirizzata nella direzione giusta, e già nel corso del 2019 sarà possibile verificare se sarà accompagnata dai risultati sperati.

2017 e 2018 chiave per le FinTech Italiane



Evidenza di alcuni provvedimenti del Governo per il 2019

Incentivo fiscale per gli investitori	Passano dal 30 al 40% le aliquote di detrazione per chi investe in Start Up	I Business Angels	La categoria dei Business Angel riceve un riconoscimento formale, con un registro tenuto da Banca d'Italia, semplificando la proposizione di progetti a questi soggetti
Incentivo agli investimenti VC	Viene creata una asset class specifica per il Venture Capital, utile per facilitare asset allocation in quest'ambito	Semplificazione delle comunicazioni	Le Start Up potranno effettuare le proprie comunicazioni annuali direttamente sul portale del MISE, senza passare dalla Camera di Commercio
Potenziamento di Invitalia Ventures	Il fondo di Venture Capital di Invitalia passa sotto la gestione della Cassa Depositi e Prestiti, per creare un unico strumento di investimento in innovazione con dotazione di alcune centinaia di milioni di euro	Incentivi alle Exit	Viene introdotto un incentivo fiscale del 50% dell'importo per le società che acquistano Start Up, a patto che mantengano le proprie quote per almeno 3 anni
Nuove risorse dai PIR	I PIR, i Piani Individuali di Risparmio dovranno destinare il 5% della loro raccolta a investimenti in fondi di venture capital, per un importo stimato fra i 400 e i 500 milioni di euro	Supporto ad AI e Blockchain	Il governo ha realizzato due call for experts con l'obiettivo di creare team di esperti per AI e Blockchain, per facilitarne l'evoluzione in Italia, creando un fondo con dotazione di 45 milioni di euro



Il FinTech italiano diventa un mercato e si aprono opportunità di collaborazione con il settore finanziario tradizionale per difendersi dalla crescente competizione delle Big Tech

Come evidenziato dal grafico a seguire l'analisi del mondo FinTech italiano mostra segnali importanti di crescita e maturazione che, col 2019, potrebbe avvicinarci maggiormente alle realtà più avanzate internazionali.

Per dare un'idea della crescita del settore, è utile citare un breve estratto del report dell'Osservatorio FinTech 2018 del Politecnico di Milano, che recita: "11 milioni di italiani (ovvero 1 su 4) hanno utilizzato almeno un servizio FinTech nel 2018, e ne sono rimasti soddisfatti: particolarmente graditi i servizi di mobile payment, i

servizi per gestire il proprio budget personale e familiare e i servizi per trasferimenti istantanei di denaro tra privati, oltre a servizi in ambito assicurativo come la gestione digitale dei sinistri e le micro-polizze".

Un ulteriore segnale importante è rappresentato dalla crescente articolazione del settore che vede tassonomie sempre più diversificate all'interno delle diverse aree e che portano a quasi 60 i diversi segmenti di specializzazione identificati, come testimoniato dal grafico a pagina 12.



*Dati da Osservatorio FinTech del Politecnico di Milano, 2018



Il 2019 sarà l'anno della collaborazione, ma vanno costruite nuove capability

Per difendersi dalla potenziale concorrenza disruptive delle Big Tech (GAFAM: Google, Apple, Facebook, Amazon e Microsoft) deve svilupparsi la collaborazione fra FinTech e Incumbent.

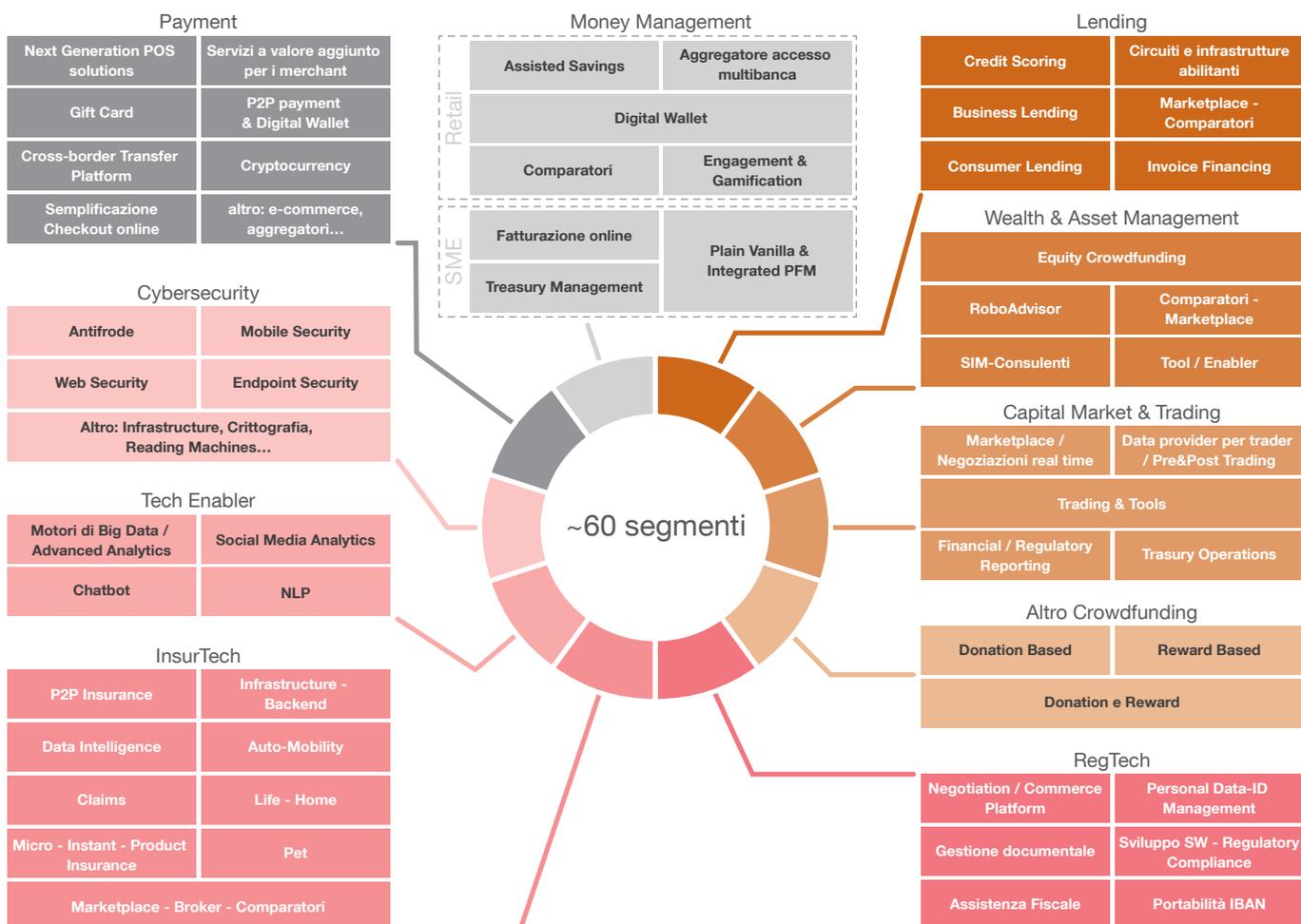
Le cosiddette Big Tech, ovvero i padroni del web e della comunicazione, sono già oggi fortemente presenti nel comparto dei pagamenti, e stanno progressivamente ampliando il proprio raggio d'azione diventando banche a tutti gli effetti. Google, ad esempio, ha già una licenza bancaria in Irlanda, mentre Amazon già da un paio d'anni sta sperimentando sistemi di finanziamento ai propri clienti business. Uno scenario possibile, paventato dalle stesse Istituzioni di Controllo (come la BCE), è che le Big Tech rimpiazzino le istituzioni finanziarie a 360 gradi. Tendenze che potrebbero rafforzarsi ed accelerare con l'entrata in vigore della normativa europea PSD2 che di fatto sancisce e norma l'ingresso nel mercato dei servizi finanziari e assicurativi delle "terze parti", ovvero soggetti diversi dagli istituti di credito tradizionali.

Le banche tradizionali si troveranno quindi ad affrontare una nuova competizione, non solo da parte delle FinTech,

ma anche dai colossi del web e della comunicazione. La BCE ha delineato tre possibili scenari a fronte dei cambiamenti in atto:

- a Le banche potrebbero abbracciare il trend digitale e collaborare con le FinTech. Per le banche questo sarebbe uno dei risultati più favorevoli e molti segnali evidenziano che è la tendenza più probabile.
- b Le FinTech potrebbero disgregare la catena del valore delle Banche che potrebbero quindi perdere fatturato, quote di mercato e il contatto diretto con i clienti. Il risultato potrebbe essere un mercato più frammentato in cui alcuni player operano al di fuori dei confini di regolamentazione e vigilanza.
- c Le banche potrebbero essere spiazzate, ma allo stesso tempo, anche le FinTech potrebbero essere fagocitate da grandi aziende di tecnologia, come Google, Amazon e Facebook. Il mercato diventerebbe più concentrato, meno competitivo e meno diversificato. *(Sabine Lautenschläger, membro dell'executive board della BCE, 2017)*

La tassonomia delle diverse aree FinTech in Italia: un mercato sempre più articolato



Siamo convinti che la corretta strada da perseguire sia quella di trovare forme di interazione e collaborazione in grado di portare valore ai clienti (migliorando la customer experience), ma anche agli operatori tradizionali e nuovi.

Le premesse sono promettenti e oltre l'84% delle aziende finanziarie italiane ha dichiarato di voler aumentare le partnership con le FinTech. Ma la strada da percorrere è ancora lunga. Nel 2018 abbiamo assistito ad alcuni segnali positivi, come le iniziative orientate alle FinTech da parte di alcune banche italiane (fra cui le maggiori e alcune selezionate realtà più piccole e particolarmente innovative, come Banca Sella), ma in generale è evidente come l'orientamento verso la collaborazione con terze parti esterne e la possibile costruzione di nuovi modelli di business basati su piattaforme sia ancora ai blocchi di partenza. Per esempio, nonostante le molte aspettative

relative all'introduzione della PSD2 e dell'Open banking, il 2018 non ha portato la rivoluzione finanziaria preannunciata.

Oltre al superamento di una cultura "tradizionalista" del settore, poco orientata - almeno finora - alla creazione di nuovi modelli di business basati sulla collaborazione, crediamo sia importante identificare e selezionare i corretti modelli di cooperazione fra aziende tradizionali e FinTech. Per fare questo è necessario considerare i diversi ambiti, che vanno dalla strategia di business, alle architetture e tecnologie, all'organizzazione e processi, alle metodologie, criteri di selezione e KPI di valutazione - per costruire approcci e capability adeguati alle diverse realtà e contesti aziendali. È un percorso importante che abbiamo cominciato ad avviare (si veda capitolo sui modelli di collaborazione) e che ci auguriamo di continuare a sviluppare per identificare best practice e modelli attuabili.

Le Istituzioni
Finanziarie
imparano
a collaborare
ed integrare

82% Mondo
84% Italia

Prevede di
aumentare le
partnership con
le FinTech nei
prossimi 3-5 anni



1

Analisi del FinTech in Italia e trend chiave

Introduzione metodologica

Osservatorio FinTech 2019

Approccio metodologico

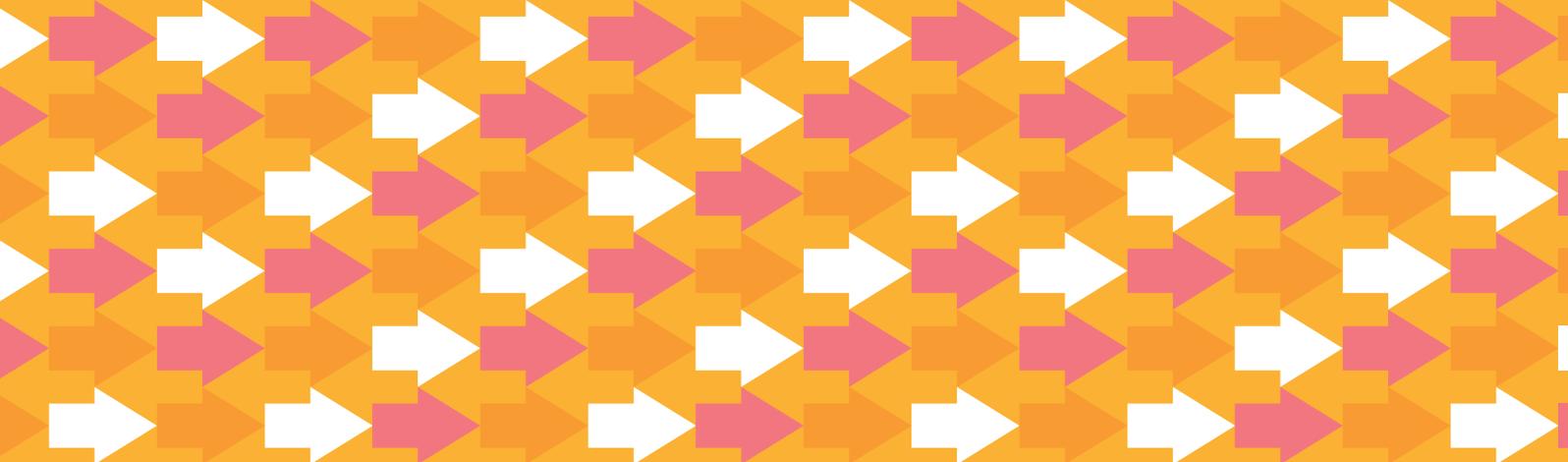
Nel censire e valutare le realtà FinTech del panorama italiano, si è reso necessario adottare dei criteri con i quali selezionare quelle realtà da inserire nell'Osservatorio, anche in considerazione del fatto che non esiste una definizione univoca di FinTech, e che molte realtà si collocano a cavallo fra settori e segmenti diversi. Il perimetro di analisi dell'Osservatorio 2019 include perciò due macro-ambiti di classificazione delle FinTech italiane, in funzione della specifica attività prevalente svolta. Si distinguono:

- 1. Aziende Financial Pure**, in questo cluster sono ricomprese tutte le «FinTech» in senso stretto, ovvero che **operano in aree tipiche della catena di valore delle aziende Finanziarie** (Payment, Money Management, Lending, Wealth & Asset Management, Capital Market & Trading e Altro Crowdfunding);
- 2. Altre Aziende** che operano al di fuori della catena del valore strettamente bancaria ma che si propongono sul mercato **con un'offerta innovativa e di interesse per il mondo finanziario** (InsurTech, RegTech, Cybersecurity e Tech Enabler).

Restano escluse dal monitoraggio le aziende inattive o di cui mancano informazioni significative (come un sito di riferimento) o in fase pre-seed. Il database delle aziende è in continua evoluzione e ci scusiamo per eventuali mancanze.

L'Osservatorio 2019 è stato oggetto di una revisione dei criteri di inclusione e l'analisi è stata focalizzata su nuovi focus rispetto alla rilevazione precedente. In particolare, oltre ad un'analisi quantitativa del comparto e alla descrizione delle aree di attività, la rilevazione 2019 ha tenuto conto di nuove dimensioni indagate come il fatturato, le tecnologie abilitanti, l'anno di costituzione e i modelli di business (con relativa tassonomia per ogni area). Va precisato che in relazione alle tecnologie abilitanti l'innovazione FinTech, si è tenuto conto della tecnologia dominante la specifica soluzione; questo non significa che la stessa FinTech non faccia anche uso di altre tecnologie, anche in misura consistente.





Osservatorio FinTech 2019

Le aree

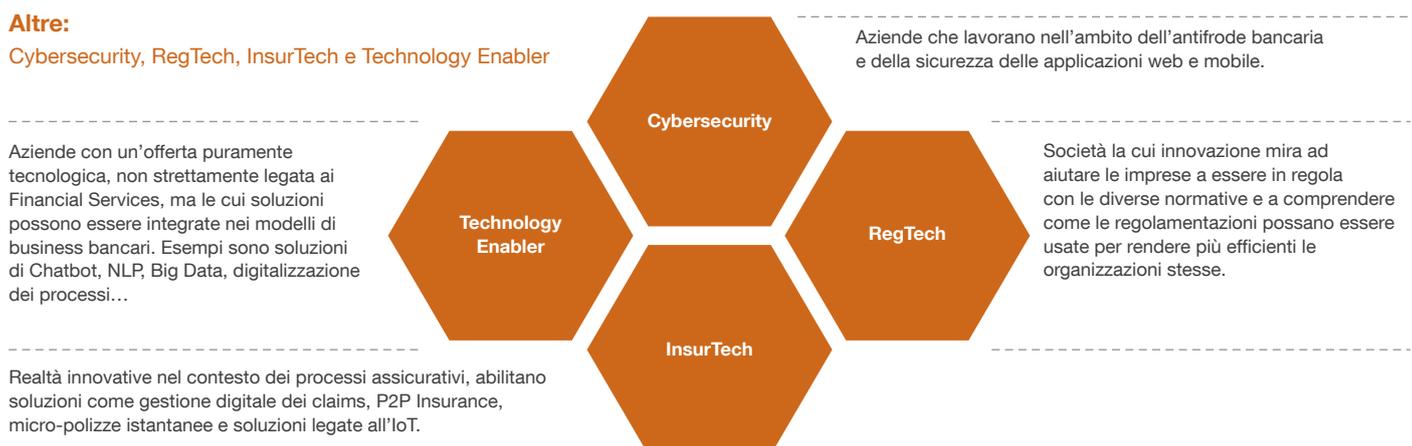
Le FinTech analizzate sono dunque state catalogate a seconda della loro area di attività, che afferiscono ai due principali ambiti, ovvero Aziende Financial Pure e Altre Aziende.

Financial pure



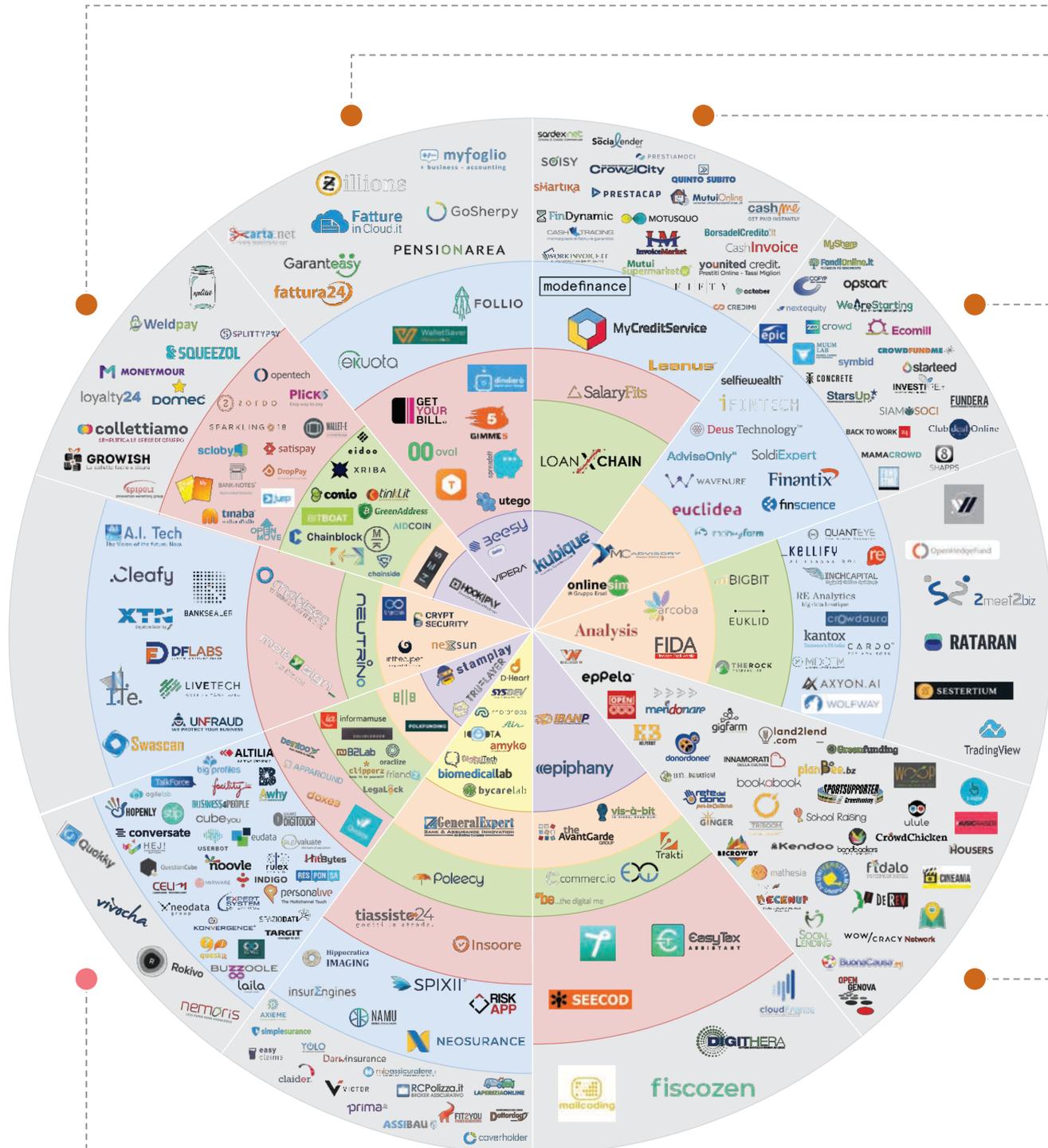
Altre:

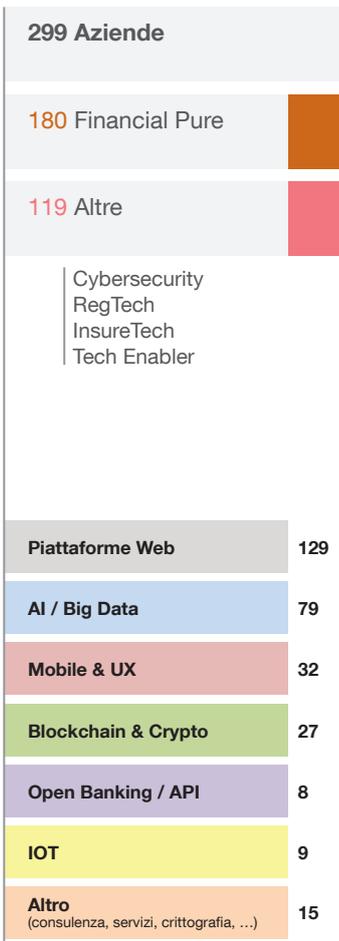
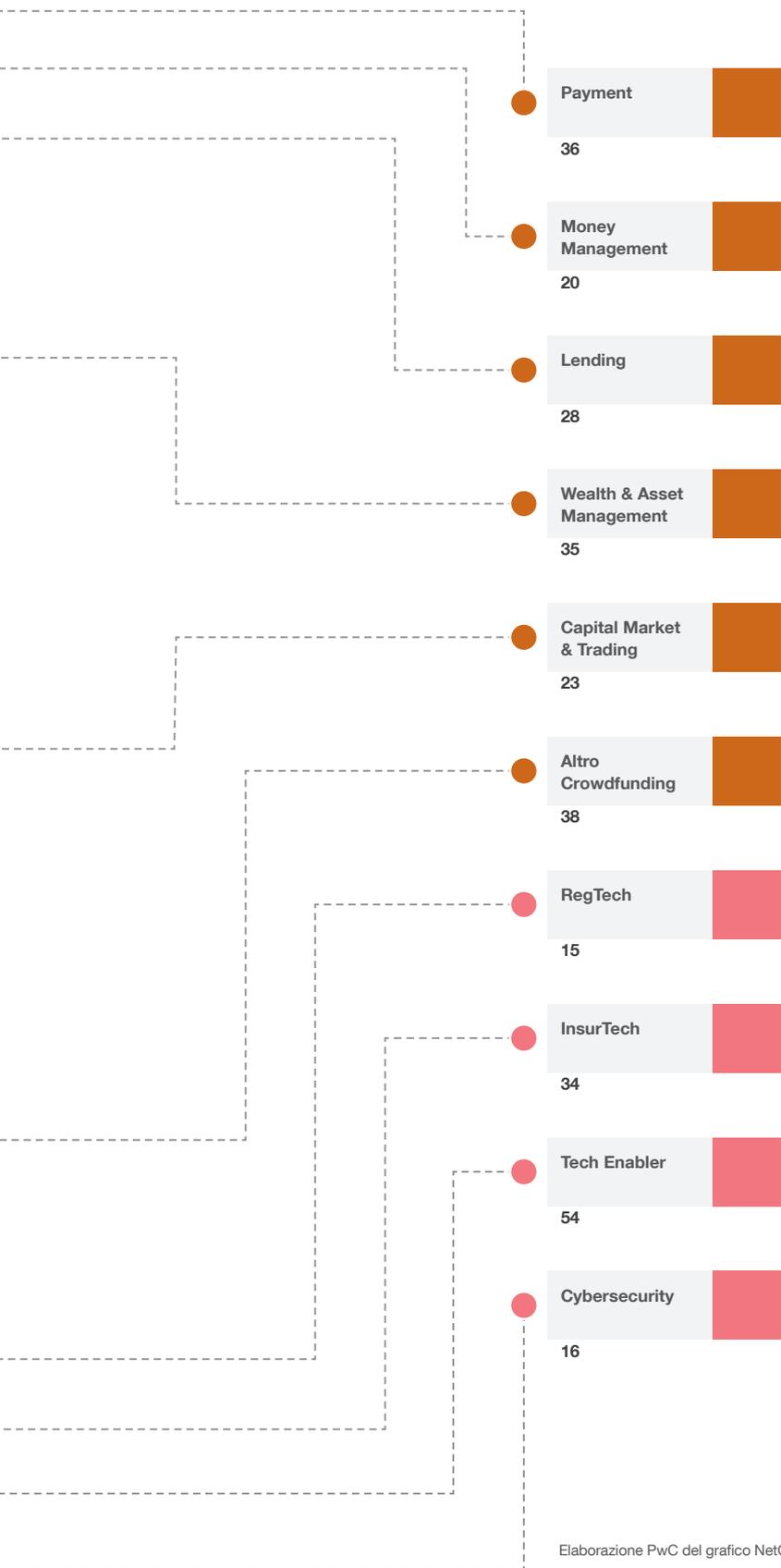
Cybersecurity, RegTech, InsurTech e Technology Enabler



Il censimento delle FinTech italiane

Mappa delle FinTech Italiane 2019





Elaborazione PwC del grafico NetConsulting cube

Evoluzione della popolazione monitorata

Il primo passo dell'Osservatorio è quello di dare una misura della situazione nel suo complesso, mostrando i numeri e le tendenze generali di tutto il settore e la sua variazione rispetto allo scorso anno. **Dalle prime evidenze emerge come la popolazione delle aziende FinTech monitorata a fine 2018 ha raggiunto quota 299 imprese.** Su circa 9.800 start up innovative censite in Italia dal Registro delle Imprese, il 3% offre prodotti e servizi per il mondo finanziario. Tuttavia, la **crescita della popolazione rispetto alla rilevazione precedente è più che significativa (+ 27%),** a dimostrazione di come anche nel nostro Paese il FinTech stia prendendo piede, con aziende che offrono servizi **sempre più "intelligenti"** e interattivi.

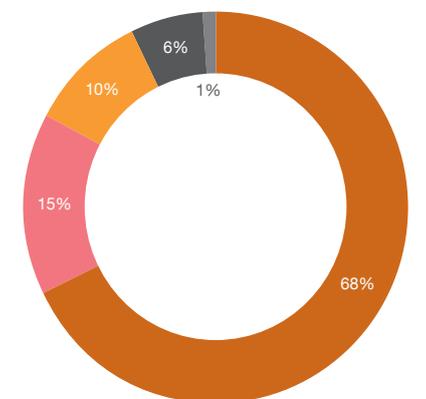
L'evoluzione è frutto sia dell'introduzione di imprese che di diritto rientrano nel database di riferimento a seguito della revisione dei criteri di inclusione, sia dell'ingresso di realtà neocostituite.

Nel complesso sono **oltre 100 i new name inseriti**, di cui il **40% si compone di aziende nate nel corso del 2018** (in fase seed). A fronte degli ingressi, si sono registrate anche delle uscite: **circa 40 sono le aziende che hanno cessato di essere oggetto di monitoraggio** tra situazioni di inattività e exit.

Tra queste ultime rientrano aziende che hanno cessato la propria attività in seguito a dichiarazioni di fallimento o liquidazione e le realtà oggetto di operazioni di acquisizione da parte di altri player del mercato.

Le FinTech dell'Osservatorio 2017 per area di business

235 Start Up censite



Financial Pure Tech Enabler Cybersecurity InsurTech RegTech

+ 100 new

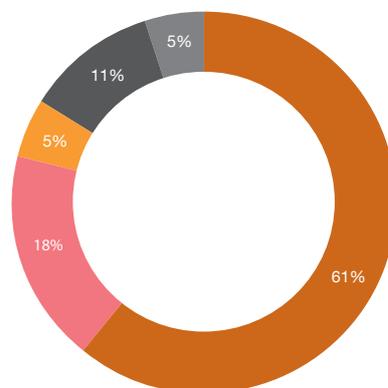
tra aziende neo-costituite (40) e revisione criteri di inclusione

- 31 exit

- 9 aziende per mancanza info e revisione criteri di inclusione

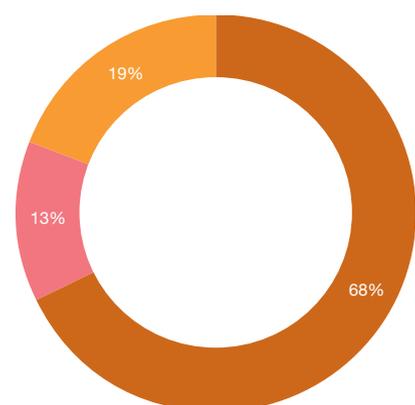
Le FinTech dell'Osservatorio 2019 per area di business

299 Start Up censite **+27%**



Financial Pure Tech Enabler Cybersecurity InsurTech RegTech

Le 31 exit delle FinTech fra il 2017 e il 2019



Cessata attività Acquisite Inattive-in liquidazione



40 le FinTech nate fra 2017-2018

Analisi delle exit delle FinTech (31 aziende)

Le exit registrate sono state 31. Di queste, il 68% delle aziende ha cessato la propria attività, circa il 20% è in liquidazione mentre il **13% è stata oggetto di acquisizione da parte di altre FinTech. Le operazioni straordinarie tra FinTech** lasciano intendere che, anche in Italia, le aziende del settore percorrono la **strada del consolidamento**, come **strategia efficace per competere e sopravvivere** in un mercato popolato da grandi player.

È il caso di **Equinvest** – azienda con una proposition in ambito Equity Crowdfunding – acquisita nel corso del 2018 da **Backtwork24**, operativa nella medesima area. Altra rilevante operazione di M&A registrata è stata l'acquisizione da parte di **Moneyfarm** di

Ernest (chatbot per Personal Finance): l'operazione ha consentito a Moneyfarm di offrire un servizio più completo di consulenza personalizzata per la gestione di risparmi e investimenti alla propria utenza.

Altro Crowdfunding, Payment e Wealth & Asset Management, le aree più popolate già nella scorsa rilevazione, **sono quelle che hanno visto il maggior numero di uscite**. Dalla vista per tecnologie di riferimento, emerge che le soluzioni non più presenti sul mercato afferiscono soprattutto alle piattaforme web (in particolare in relazione alle soluzioni di Crowdfunding), ai motori di **Big Data Analytics e di Artificial Intelligence** e alle soluzioni di **Mobile e UX** (in relazione al comparto dei Payment).

21

Cessata attività

4

Acquisite

- Chorally acquisita da Network Contacts
- Solo acquisita da azienda USA

- Equinvest acquisita da Backtwork24
- Ernest acquisita da Moneyfarm

Consolidamento

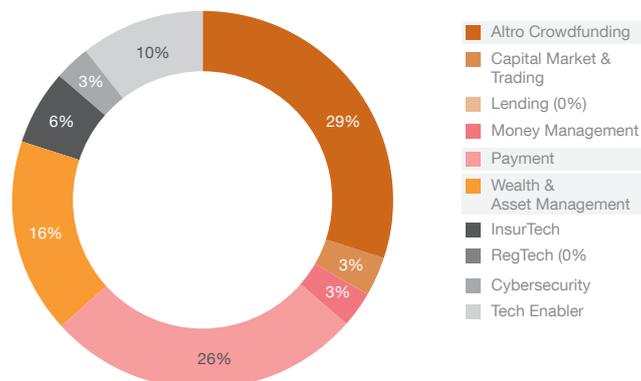
4

Società inattive

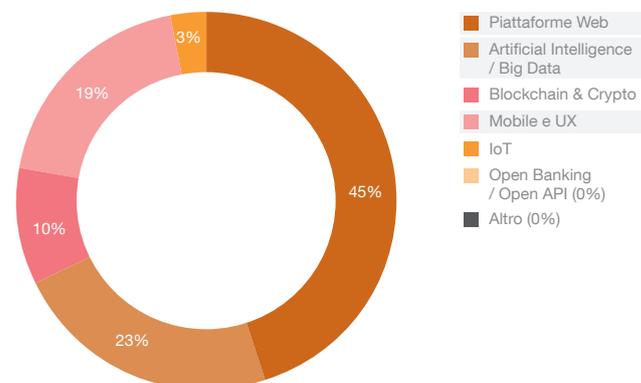
2

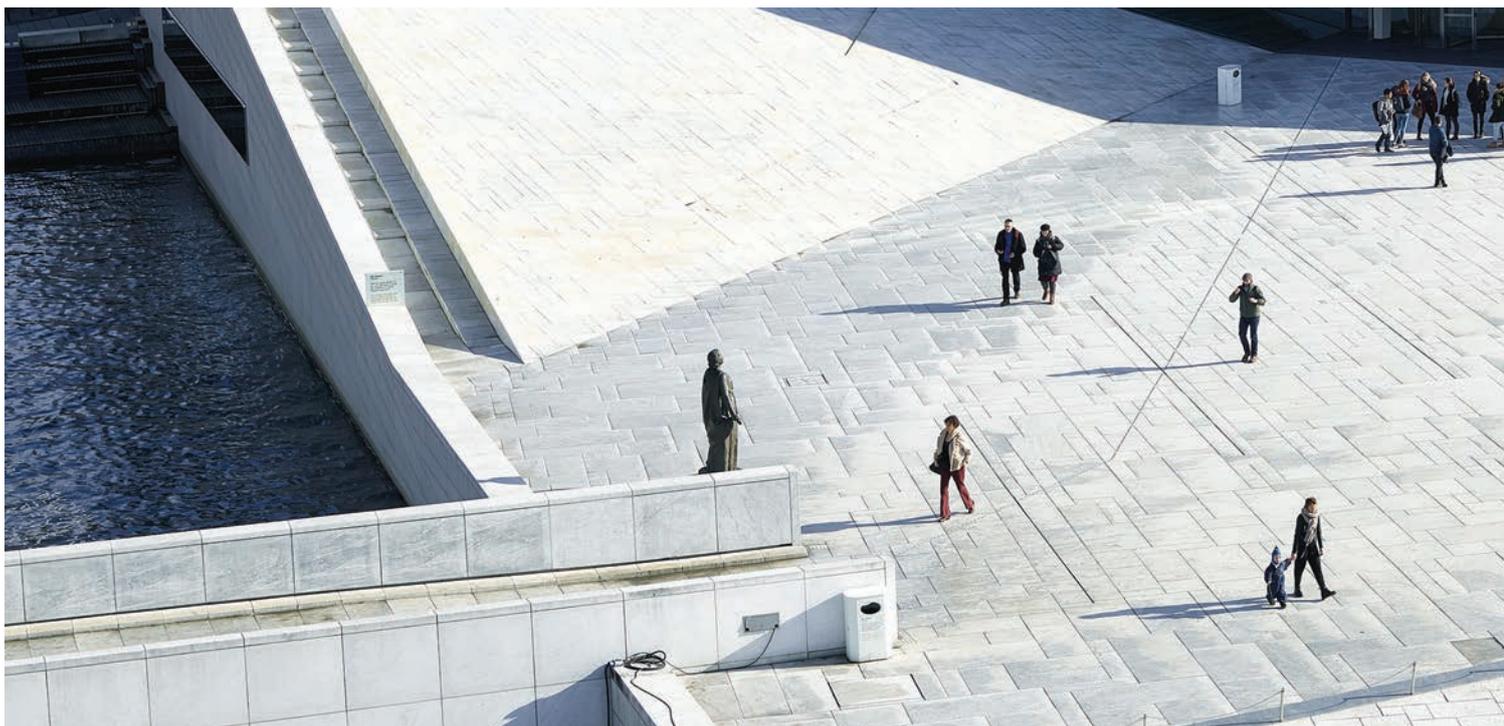
In liquidazione

Le 31 exit per area della Value Chain della FinTech



Le 31 exit per tecnologia della FinTech





Analisi delle nuove FinTech

Oltre all’analisi sulle FinTech che hanno affrontato una exit, è opportuno indagare quali siano le aree che hanno visto il maggior numero di ingressi FinTech.

Analizzando nello specifico le aree di attività delle FinTech mappate, emerge una **lieve contrazione relativa del segmento delle aziende Financial Pure** (pur restando l’area più popolosa, pari al 61% del nostro campione), in favore delle InsurTech (che rappresentano oggi l’11% delle aziende censite) e delle **RegTech** (5% della popolazione), aree in espansione anche a livello globale.

Cresce numericamente, anche se in misura minore, il comparto dei **Technology Enabler**, raggiungendo quota 18% del database di riferimento. **La contrazione** della quota della popolazione delle società con un’offerta in ambito **Cybersecurity** (5%) è giustificabile da un lato **con la crescita del comparto RegTech**, i cui confini di demarcazione non sono così netti soprattutto in conseguenza della portata innovativa delle aziende di questo ambito in espansione, dall’altro con una predominanza di aziende presenti sul mercato da più anni, sintomo di un più elevato grado di maturità del settore.

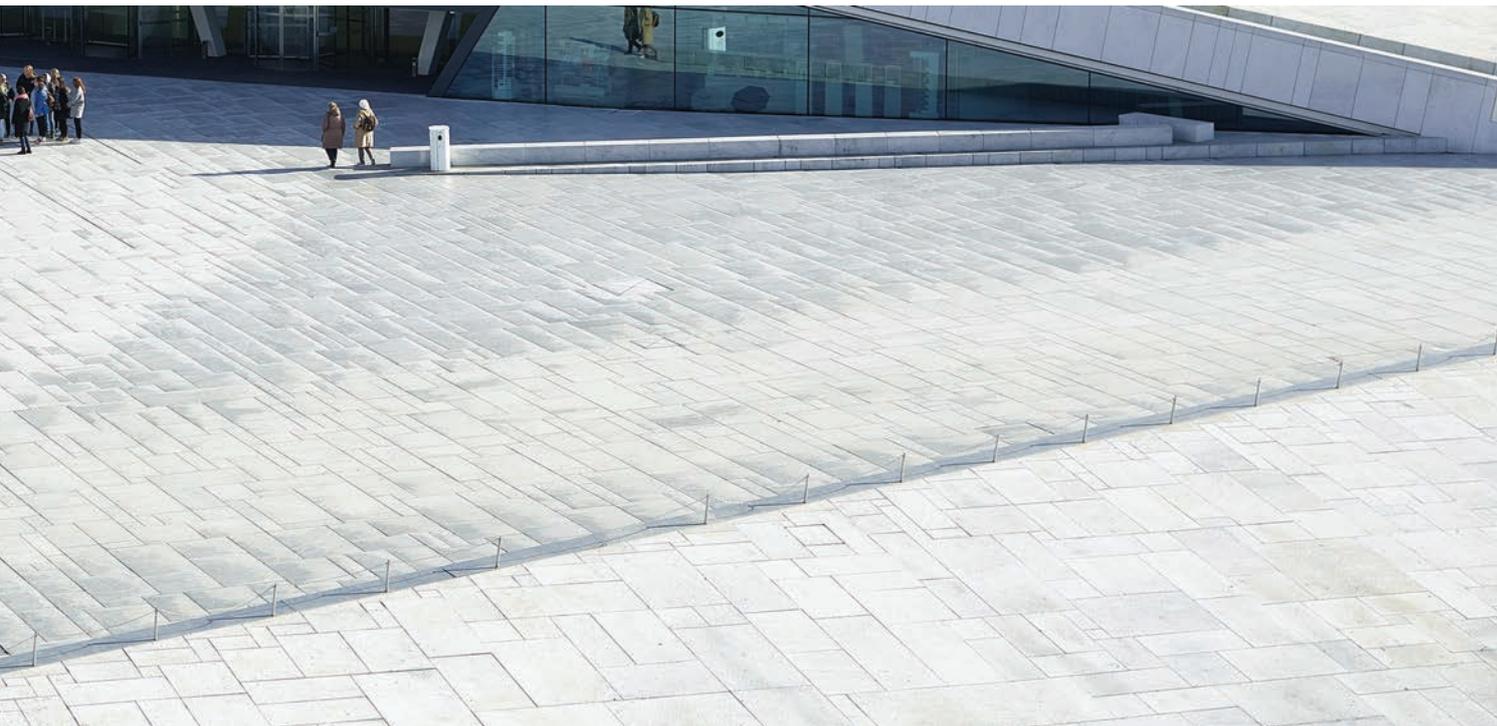
A Dicembre 2018 si contano 180 Start Up “Financial Pure” in crescita del 15% rispetto alla rilevazione 2017.

Capital Market e Money Management le aree che hanno goduto di una maggiore crescita, giungendo a rappresentare rispettivamente il 13% e l’11% delle aziende del comparto.

Le aree del **Payment e del Lending restano stabili in proporzione** (20% e 15% delle Financial Pure), mentre si misurano delle **contrazioni nei comparti del Wealth & Asset Management** (20%) e dell’**Altro Crowdfunding** (21%), pur restando nel complesso aree corpose della popolazione di riferimento.

Evoluzione delle Financial Pure

Crescono	Capital Market & Trading, Money Management
Tengono	Lending e Payment
Diminuiscono	Crowdfunding e Wealth-Asset Management



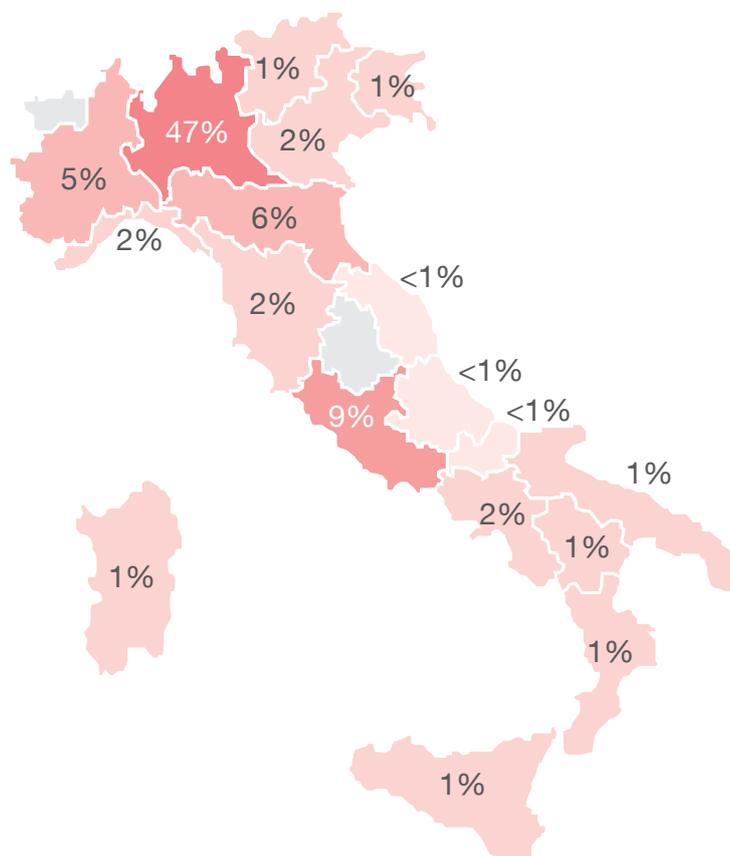
La distribuzione geografica delle FinTech italiane

La distribuzione geografica delle FinTech italiane mostra molto evidentemente un importante **Polo FinTech in Lombardia** (47% del totale), e in modo particolare a **Milano**, che da sola, con 120 realtà, pesa per il 40% sul campione.

Al di fuori della Lombardia il quadro è quello di **una forte dispersione su tutto il territorio nazionale**, con la parziale eccezione del Lazio, che presenta il 9% di tutte le FinTech nazionali, principalmente a Roma.

“
1/2 in Lombardia
120 FinTech nella
sola Milano

La distribuzione delle FinTech sul territorio nazionale



Analisi storica per anno di costituzione

L'edizione 2019 dell'Osservatorio è stata arricchita dall'analisi storica delle FinTech per anno di costituzione.

La distribuzione delle aziende nei 4 cluster di anni individuati (prima del 2005, 2005-2010, 2011-2014, 2015 - 2018) rileva **un'impennata nella costituzione delle nuove aziende nel triennio 2011 - 2014**, a seguito dell'impulso che il comparto delle realtà innovative ha ricevuto con il Decreto Crescita 2.0. **Di fatto, l'84% delle FinTech monitorate nel nostro Osservatorio è sul mercato dal 2011.**

Come sono cambiate negli anni le offerte delle FinTech e le tecnologie predominanti su cui queste basano i propri servizi?

Nell'ultimo triennio si è assistito al **boom delle aziende InsurTech** (pari al 16% delle aziende nate tra il 2015 e il 2018, a fronte di un 6% tra le FinTech nate prima del 2015) e del **RegTech** (7% a fronte del 3% delle aziende nate prima). In relazione, invece, all'area delle aziende Financial Pure, quello dei **Capital Market & Trading** rappresenta il comparto che ha registrato l'ingresso di più player (passando dal 6% pre-2015 al 10% negli

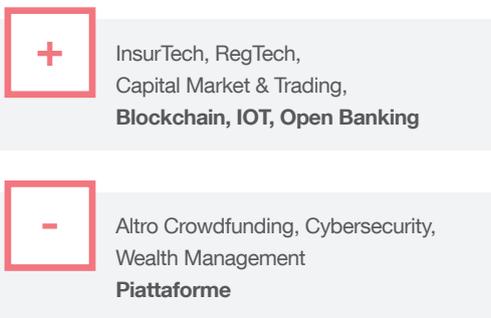
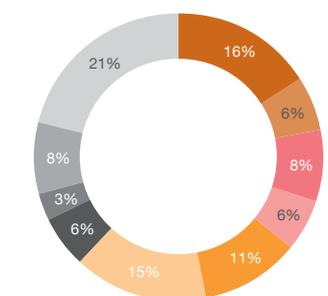
ultimi 3 anni). In generale, crescono, seppur **in misura minore, anche il Payment** (dall'11% al 14%), il **Money Management** (dal 6% al 7%) e il **Lending** (dall'8% al 10%), mentre **si contraggono i segmenti dell'Altro Crowdfunding** (dal 16% al 10%), della **Cybersecurity** (che passa dall'8% al 3%) e del **Wealth & Asset Management** (dal 15% al 9%).

In termini di **tecnologie abilitanti, se la popolazione nata prima del 2015 presenta una forte focalizzazione su piattaforme online** (in forte contrazione nell'ultimo triennio, passando dal 48% al 39%) e **motori di Big Data Analytics** (27% delle aziende nate prima del 2015), le FinTech di più recente costituzione hanno sviluppato servizi e prodotti su tecnologie più di frontiera come la **Blockchain** (passata dal 5% al 15%), l'Internet of Things (in relazione alle aziende del comparto InsurTech), e l'**Open API / Open Banking** (4% delle aziende nate tra il 2015 e il 2018).

Se in principio proprio le piattaforme hanno abilitato l'innovazione nei modelli di distribuzione ed erogazione dei servizi, oggi **la sfida è su paradigmi tecnologici in grado di garantire maggiore affidabilità e CX rinnovate.**

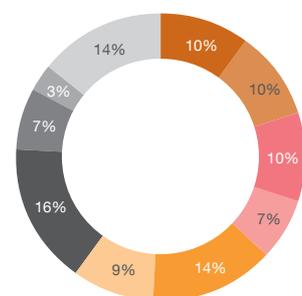
FinTech costituite prima del 2017

Per area della Value Chain

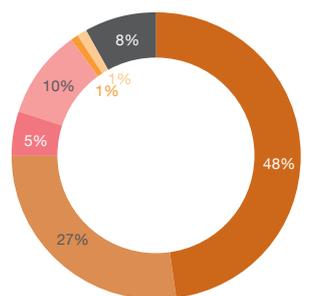


FinTech costituite fra 2015-2018

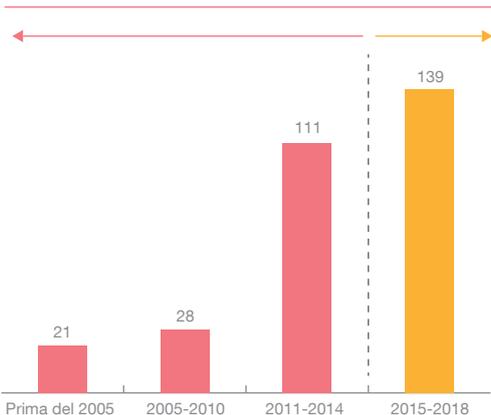
Per area della Value Chain



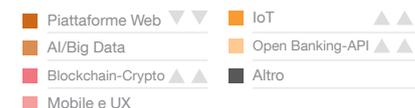
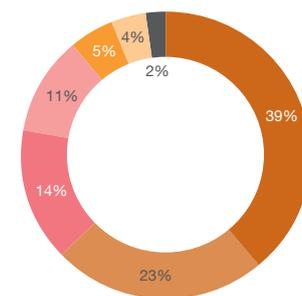
Per tecnologia



Anno di nascita delle FinTech in Italia



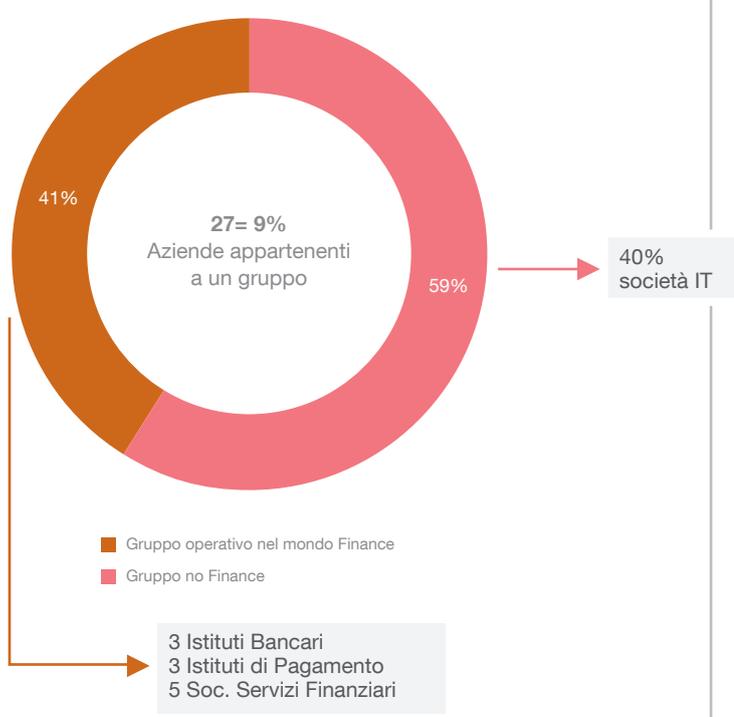
Per tecnologia



L'innovazione portata dalle FinTech, il cui numero abbiamo visto essere in forte crescita, non è ancora stata catturata da player di maggiori dimensioni del loro settore di appartenenza. **Oltre il 90% delle FinTech monitorate è infatti un'azienda autonoma**, ovvero non legata ad un Gruppo.

27 le FinTech collegate ad un gruppo invece, pari al 9% della popolazione censita, distribuite per il **41% tra appartenenti a Gruppi Finanziari** (Banche, Istituti di pagamento e Società di servizi finanziari) e il restante **59% ad aziende non operative nel mondo dei Financial Services** (in prevalenza **player IT**).

Le FinTech appartenenti a gruppi



Incubatore / Acceleratore

Digital Factory che sviluppa prodotti, li confeziona in aziende da scorporare, ponendosi come **Incubatore / acceleratore delle "Start Up"** così create.

Esempi: **Business Competence** è incubatore di **Swascan** (mappata), CMIP, Social 2 Brand. **Elteide Spa**, acceleratore di Mazer Srl – proprietaria del marchio **Laila**.

Rete di imprese

Soggetti integratori di know how di diverse società. L'Hub si pone come Business Platform in grado di supportare i clienti Corporate nei processi di trasformazione digitale.

Esempio: The Advantgarde Group è hub che integra le competenze di Darwininsurance, RegTech Open Project e Supply@me per offrire modelli di servizio end-to-end al mondo Finance.

Sviluppo prodotto

ICT Consulting Company o Software House, spesso con focalizzazioni settoriali (Finance) o Tecnologiche (AI) che trasformano una Business Line interna in un'azienda con natura giuridica a sè, (detenendo la maggioranza del capitale).

Esempi: Forfirm Spa detiene il 100% di IBANP, framework per la portabilità IBAN. DM Digital srl (sw house) che detiene il 60% di Axyon.ai (quote di minoranza di ING Bank e Unicredit Spa).

Conferimento

Aziende distinte che per conferimento di competenze, creano una nuova realtà.

Esempio: Global Base Srl (System Integrator) e Scube Digital Media (Cloud Solution Provider) costituiscono Noovle per conferimento.

Analisi del fatturato

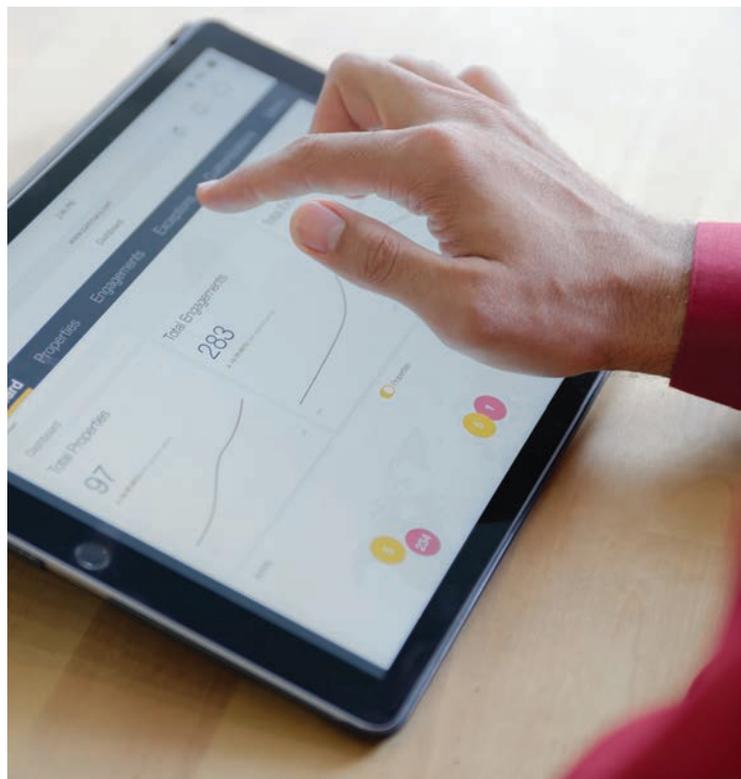
Analisi fatturato e la legge di Pareto

Lo studio della popolazione FinTech prosegue con un'analisi dei bilanci volta a quantificare il valore che il comparto genera sul mercato.

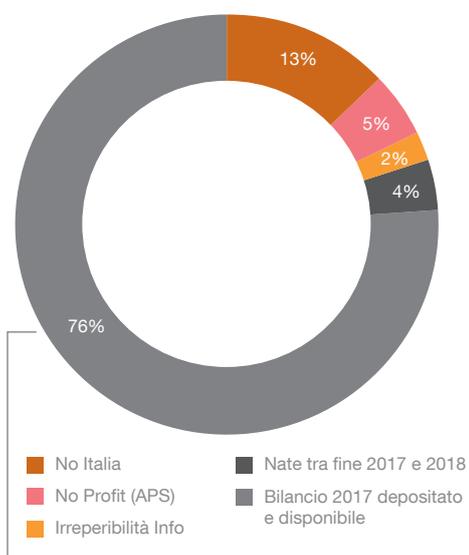
Premettendo che al 31 Dicembre 2018 risultano disponibili i dati di fatturato del 76% delle aziende mappate (restano escluse le double company con sede estera, le organizzazioni no profit relative al Donation Crowdfunding e le aziende costituite nel 2018), si è giunti a misurare **il fatturato complessivo 2017 del comparto per un valore pari a 265,6 milioni di Euro.**

Dall'analisi economica è emerso che al 2017 la popolazione FinTech conta **40 Scale Up** (ovvero aziende con un fatturato superiore a 1 milione di Euro), le quali, con un fatturato di oltre 232 milioni di Euro, hanno generato **oltre l'87% del fatturato complessivo del comparto.**

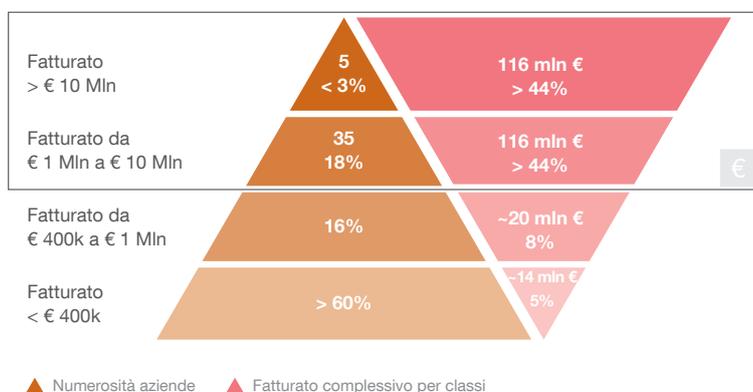
La maggior parte della popolazione si distribuisce nelle classi di fatturato inferiore: **le restanti FinTech, pari a circa l'80% del campione, hanno realizzato ricavi per 35 milioni di Euro**, sintomo di un'ampia maggioranza nel settore di aziende di piccole dimensioni.



Analisi del fatturato delle FinTech



Distribuzione del fatturato delle FinTech per classi dimensionali



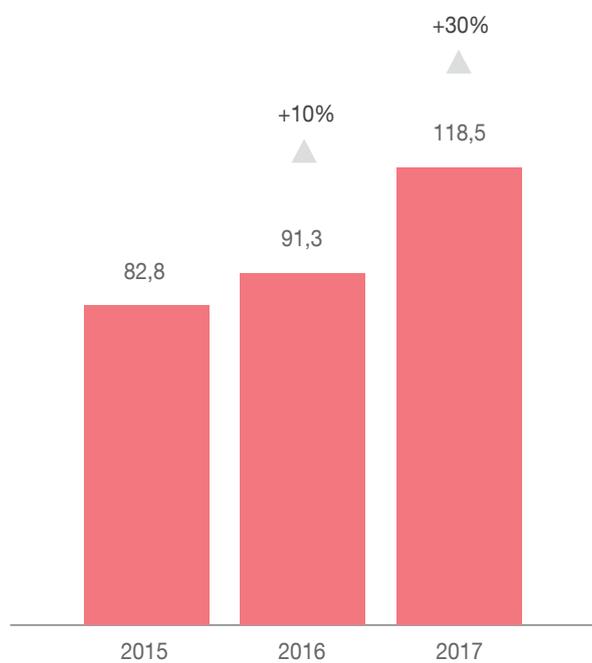
265,6 mln €
Fatturato complessivo 2017
Legge di Pareto: 5 FinTech = 40%,
40 FinTech = 90% del fatturato

Andamento del fatturato 2015 – 2017 per aree

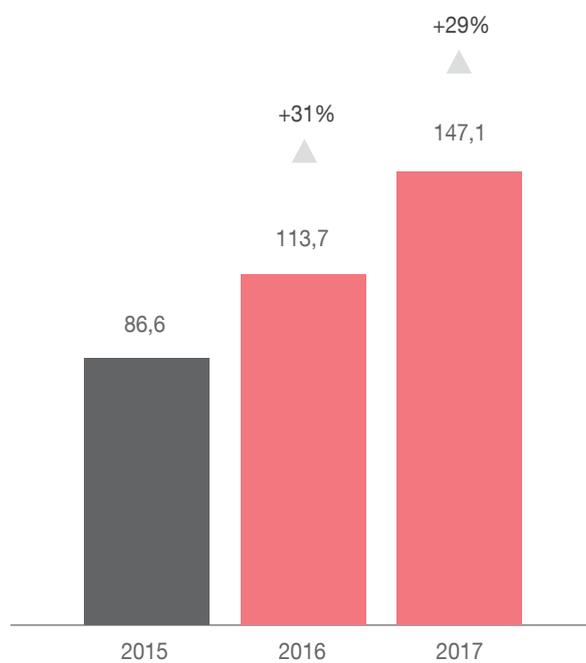
Fatturato complessivo delle FinTech

2015	2016	2017		Δ 2015/2016	Δ 2016/2017
169,4	205,0	265,6		+ 21%	+ 30%

Financial Pure (Valori in mln € e variazioni %)



Non Financial (Valori in mln € e variazioni %)



Fonte: PwC – NetConsulting cube: Osservatorio FinTech Italia 2019



Ripartizione del fatturato 2017 per aree tecnologiche e tecnologie

A livello di fatturato assoluto, le aree della value chain FinTech che contribuiscono maggiormente alla generazione del fatturato 2017 sono, dunque, le **Tech Enabler** e il **Payment**, che nello specifico rappresentano rispettivamente il **39%** e il **25%** del fatturato complessivo. Le principali tecnologie abilitanti, sempre in termini di fatturato, sono le soluzioni di **Artificial Intelligence e Big Data** (56%), seguite dalle **Piattaforme Web** (21%) e dal **Mobile** (14%). Ancora bassa la quota di fatturato generato dalle soluzioni sviluppate su tecnologia **Blockchain** (2%), come era preventivabile vista lo stato di sviluppo di questa tecnologia, ancora non prossima alla maturità.

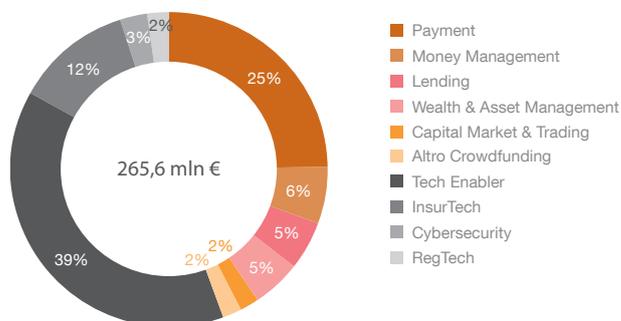
Tra le Financial Pure, dopo il **Payment**, le cui Start Up hanno generato un fatturato complessivo pari a **66,2 milioni di Euro** (56%), **Money Management**, **Lending** e **Wealth & Asset Management** sono le aree che contribuiscono con quote superiori al 10% al fatturato del comparto (13%, 12% e 11% rispettivamente).

Capital Market & Trading e Altro Crowdfunding risultano essere le aree più piccole in termini di ricavi generati (4% del totale fatturato delle Financial Pure): mentre il **Capital Market & Trading** è in fase di sviluppo (molte delle aziende di quest'area sono state costituite tra fine 2017 e inizio 2018, per cui non sono ancora disponibili dati economici), per l'Altro Crowdfunding la motivazione di una contribuzione così bassa è ascrivibile alla natura di associazione senza scopo di lucro della maggior parte delle organizzazioni che popolano il comparto.

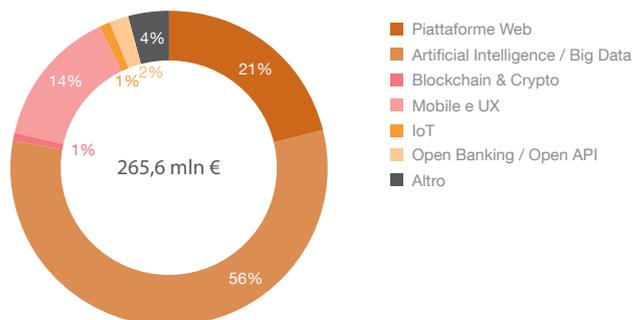
Infine, tra le aree restanti, l'**InsurTech risulta in espansione con un fatturato complessivo pari a 31,2 milioni di Euro**, e una quota del 21% sul totale del fatturato generato dalle Altre Aziende. Seguono **Cybersecurity e RegTech con quote pari al 5% e al 4% rispettivamente**.

Dal confronto tra le Financial Pure e le altre realtà emerge che, se da un lato nel 2017 la crescita in termini di fatturato risulta essere abbastanza allineata (rispettivamente +30% e +29% sul 2016), è **nel 2016 che si registra un incremento considerevole di fatturato delle Altre Aziende (+31% rispetto al +10% delle Financial Pure)**, come conseguenza dell'introduzione sul mercato dei nuovi modelli assicurativi proposti dalle aziende dell'**InsurTech**, e dell'emersione delle prime realtà **RegTech**.

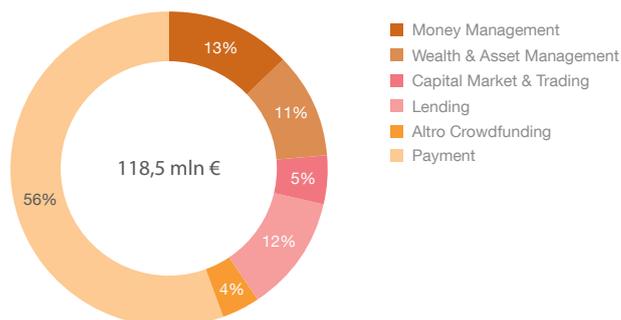
Composizione del fatturato delle FinTech per area della Value Chain (Valori in %)



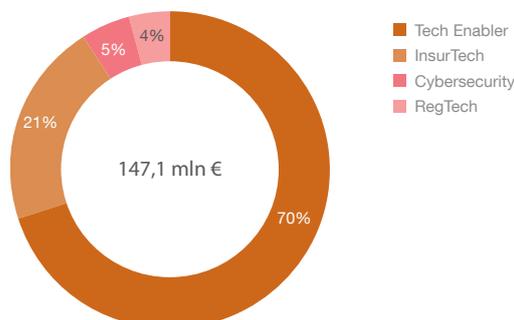
Composizione del fatturato delle FinTech per tecnologia di riferimento (Valori in %)



Composizione del fatturato delle FinTech Financial Pure (Valori in %)



Composizione del fatturato delle FinTech dell'area Altre Aziende (Valori in %)



Fatturato medio 2017

Coerentemente con quanto detto, le soluzioni delle FinTech basate su motori di **Big Data Analytics e Intelligenza Artificiale** sono quelle che nel 2017 generano il maggior fatturato (**1,8 milioni di Euro è il valore medio registrato nel 2017**).

Di fatto, le tecnologie di Advanced Analytics risultano essere alla base di una buona parte delle soluzioni offerte tanto dalle Tech Enabler, quanto dalle Financial Pure e dalle Start Up con una proposition in ambito Cybersecurity.

Seguono le soluzioni di **Mobile & UX con un valore di fatturato medio pari a 1,6 Milioni di Euro**.

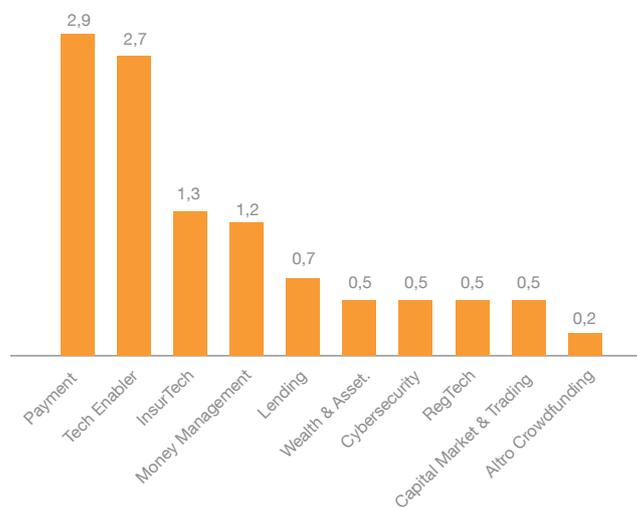
Entrambe le aree tecnologiche più redditizie (**Big Data/ AI & Mobile**) rappresentano la tecnologia di riferimento **predominante delle soluzioni del Payment e delle Tech Enabler**, che registrano rispettivamente un **fatturato medio pari a 2,8 e 2,7 milioni di Euro nel 2017**.

Analizzando i fatturati medi per ambito tecnologico a seguire, e per cui si registra un **valore superiore a 1 milione di Euro**, si rileva che le soluzioni di Open Banking / Open API hanno realizzato ricavi medi per 1,4 Milioni di Euro: nello specifico in questo caso si fa riferimento a soluzioni di **Money Management e Lending**.

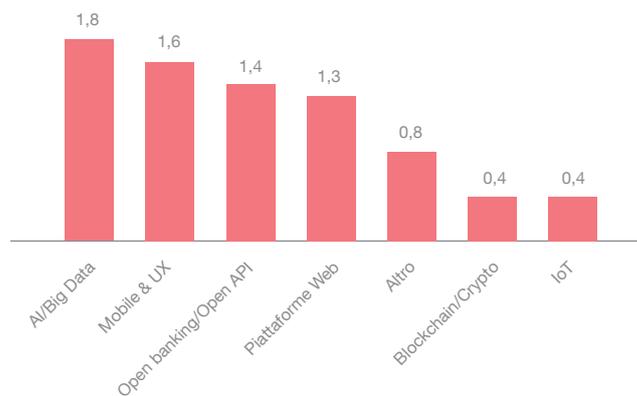
Infine, per le piattaforme web, il valore di **fatturato medio 2017 di 1,2 milioni di Euro è ascrivibile in gran parte alle offerte proposte dalle InsurTech**, ma in parte deriva anche dalle piattaforme di **Payment e Lending**.

Il fatturato medio delle FinTech (Valori in mln €)

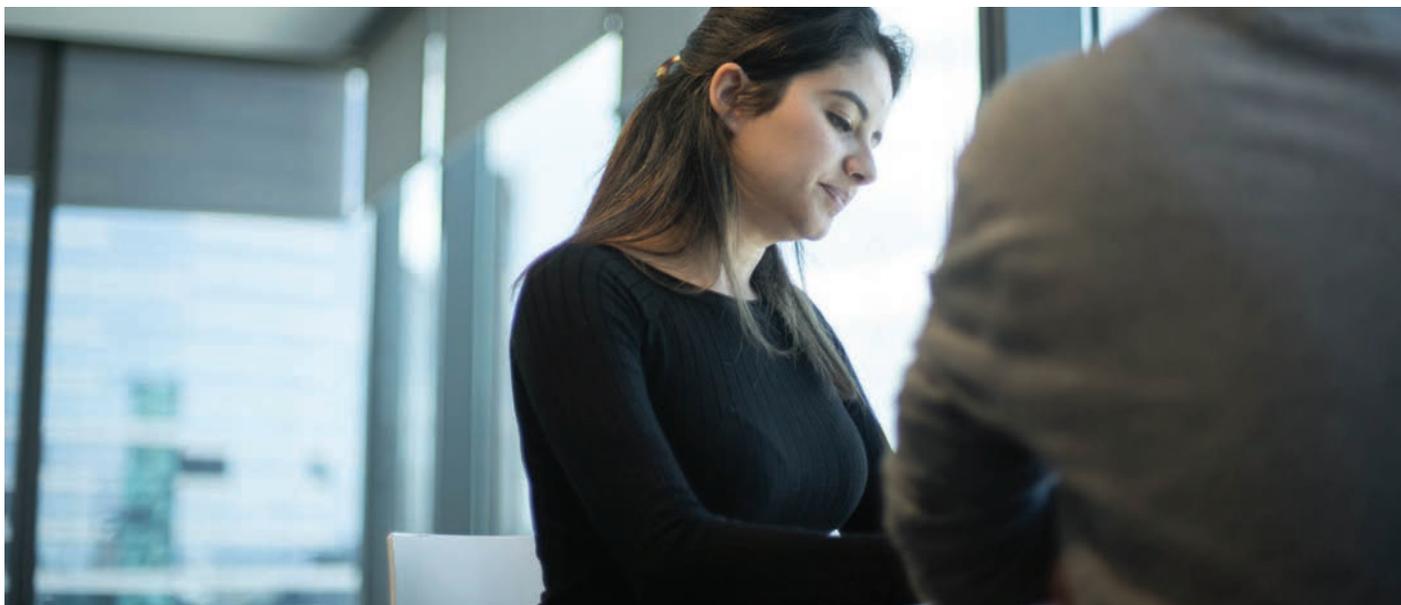
Per area della Value Chain



Per tecnologia di riferimento



Fonte: PwC – NetConsulting cube: Osservatorio FinTech Italia 2019



Andamento del fatturato 2015 – 2017 per classi dimensionali

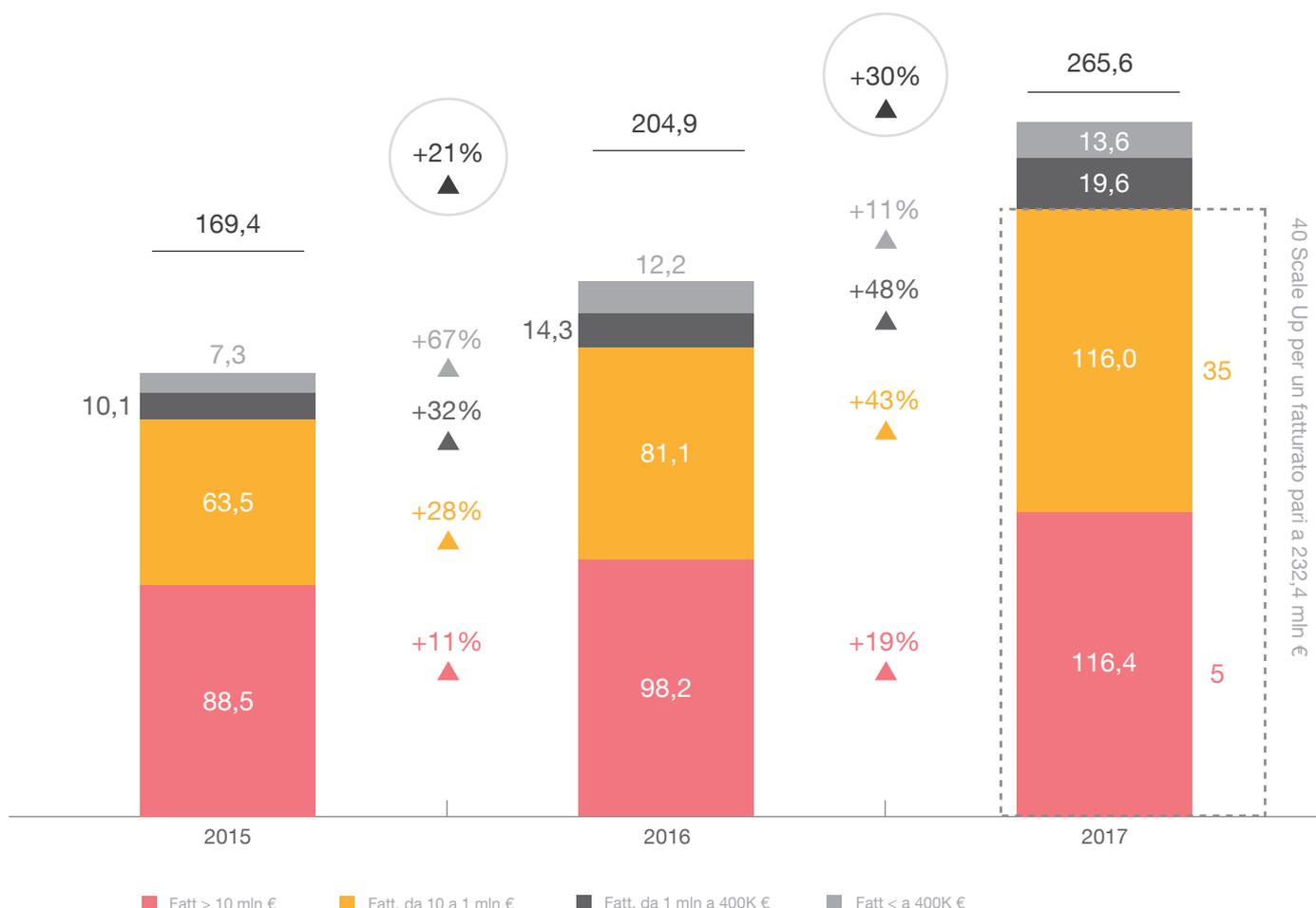
Confrontando i ricavi generati negli anni 2015 - 2016 - 2017, emerge una crescita generalizzata del fatturato totale negli anni: **dopo un incremento del 21% nel 2016 rispetto al 2015, prosegue la crescita dei fatturati delle FinTech, raggiungendo il valore di 265,6 milioni di Euro nel 2017**, e segnando un incremento del **+30%**.

Dalla distribuzione della popolazione per classi di fatturato, risulta che gran parte FinTech monitorate si colloca nelle classi di fatturato più basse.

Il numero delle Scale Up con fatturato superiore ai 10 milioni di Euro resta invariato nel triennio (5 aziende), mentre il fatturato del comparto negli anni ha realizzato un balzo del **+11% nel 2016 e del +19% nel 2017**.

Crescono invece le **Scale Up con fatturato compreso nel range 10 – 1 milione di Euro**: da 28 aziende nel 2015 si è giunti a 35 realtà nel 2017, con un incremento in termini di fatturato rispettivamente del **+28% nel 2016 e del +43% nel 2017**.

Andamento del fatturato 2015 – 2017 (per classi dimensionali)
Valori in mln € e variazioni %



Chi sono le Scale Up? «Intelligenti» e Tech Enabler

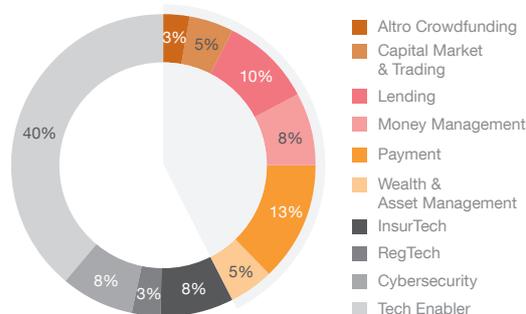
Il principale segmento della fascia delle Scale Up è rappresentato dalle realtà Tech Enabler, che sono il 40% del segmento, anche in virtù della varietà e della maturità del settore. Le **Scale Up** che presentano una proposition strettamente correlata al mondo dei servizi finanziari (**Financial Pure**) sono oltre il 40% nel complesso, principalmente sostenute dai Payment (13%) e dal Lending (10%), mentre nelle Altre Aziende di rilievo, oltre alle Tech Enabler, sono le aziende **InsurTech (8%)** e **Cybersecurity (8%)**.

I motori di **Advanced Analytics** e di **Intelligenza Artificiale** risultano la tecnologia di base predominante (45%) fra le Scale Up. Considerando come, nel complesso, queste tecnologie rappresentino meno del 25% del totale, è possibile notare quanto l'Intelligenza Artificiale sia predominante fra le aziende più sviluppate, sintomo della centralità di questa tecnologia nel contesto storico attuale.

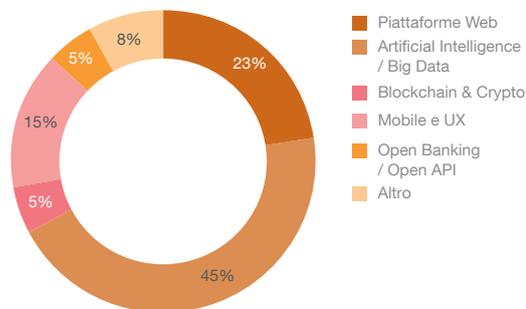
Passando all'analisi economica, le aree che presentano i valori maggiori di **fatturato medio, ovvero superiore al fatturato medio delle Scale Up FinTech (pari a 5,8 Milioni di Euro)**, sono il **Payment**, con un fatturato medio delle Scale Up pari a 12,4 milioni di Euro, l'**InsurTech**, con i suoi 8,8 milioni di Euro di fatturato medio, e le **Tech Enabler** per le cui Scale Up si registra un fatturato medio pari a 6,1 milioni di Euro.

La distribuzione delle Scale Up per area e tecnologia

Per area della Value Chain

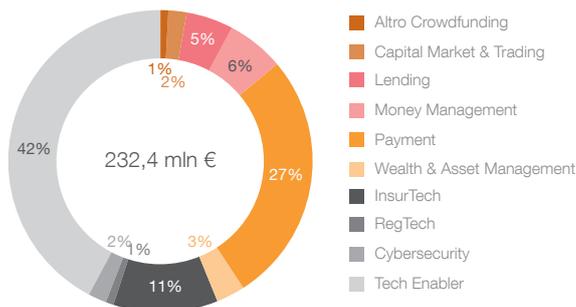


Per tecnologia di riferimento

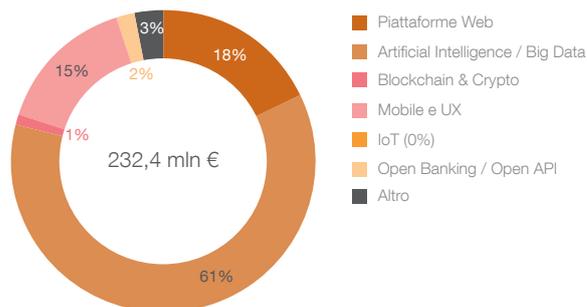


Composizione del fatturato delle Scale Up

Per area della Value Chain

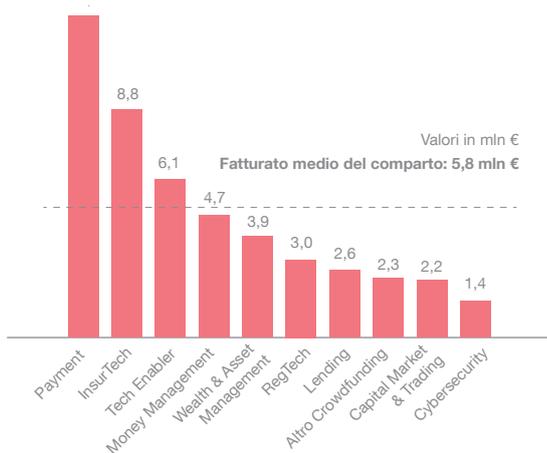


Per tecnologia di riferimento

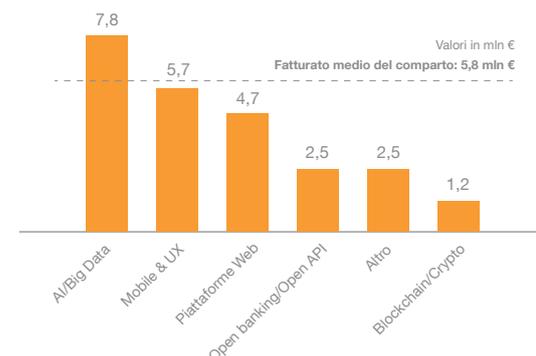


Il fatturato medio delle Scale Up

Per area della Value Chain



Per tecnologia di riferimento



2

Focus su aree e tecnologie emergenti

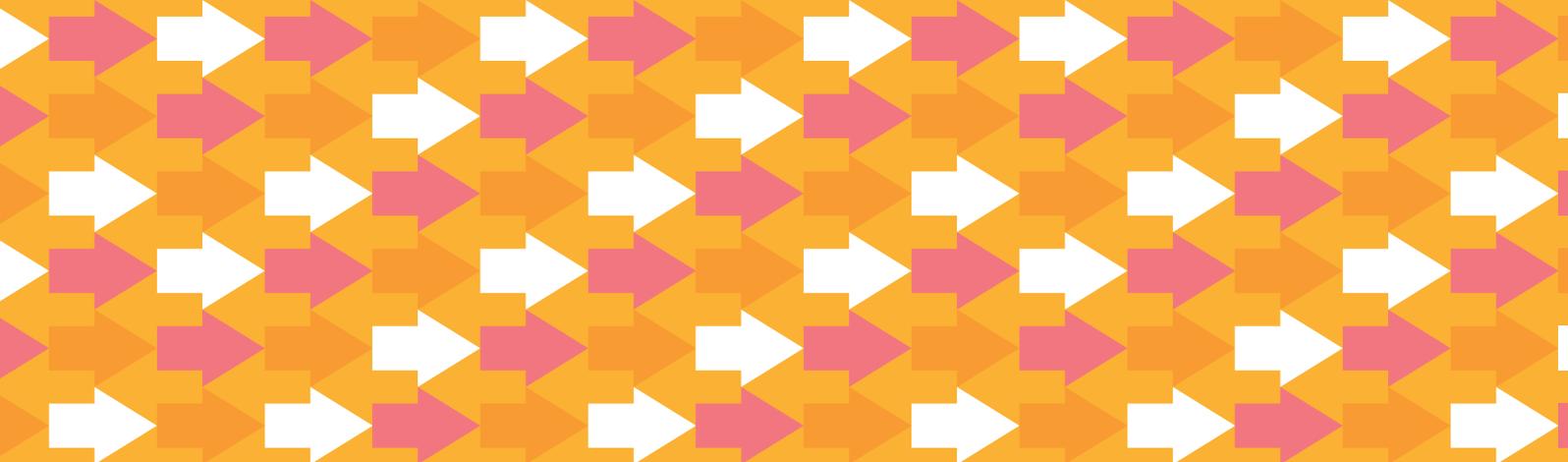
2.1 - Le aree funzionali

Payment

La tassonomia delle FinTech del Payment in Italia

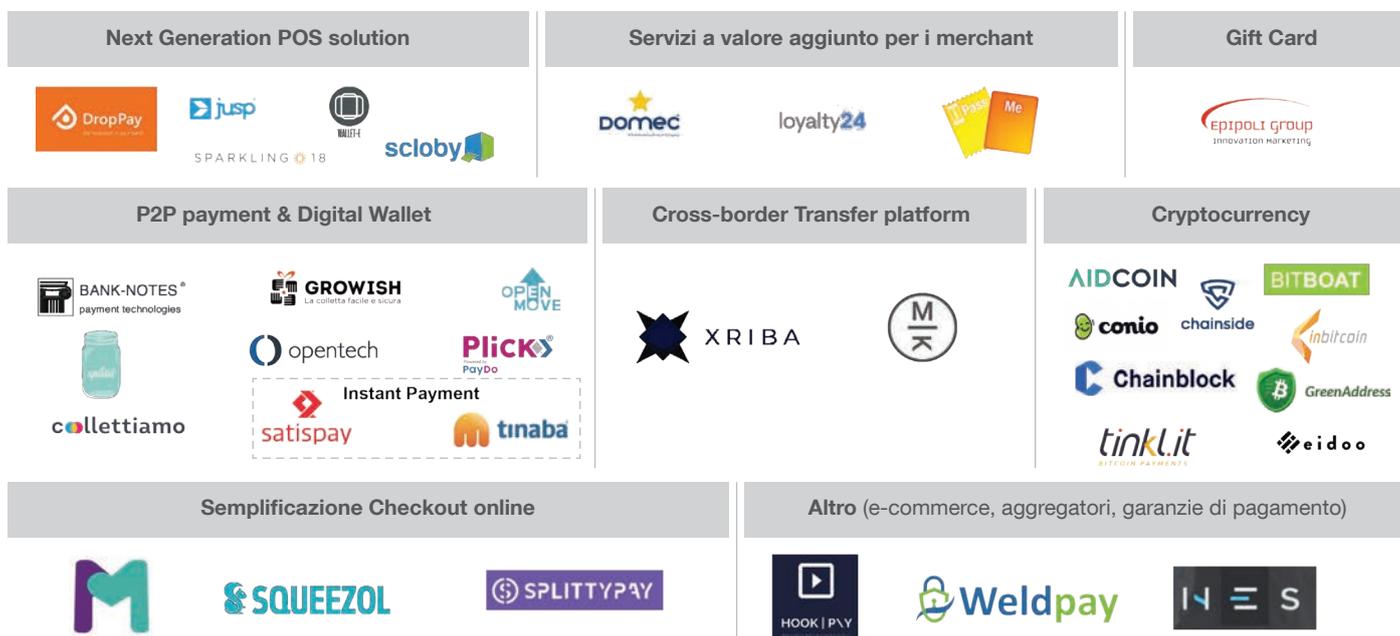
Le FinTech attive nel segmento del Payment sono **36**, pari a circa il 12% del totale delle società censite e al **20% del campione delle Financial pure**. Le proposition con cui si presentano sul mercato sono articolate in 8 cluster, in relazione ai macro-ambiti di attività su cui si focalizzano le relative offerte: **Next Generation POS solutions, Servizi a valore aggiunto per i merchant, Gift Card, Peer-to-peer payment solution & Digital Wallet, Cross-border transfer platform, Cryptocurrency, Semplificazione del processo di checkout online e Altro**.

- **Next Generation POS solution:** soluzioni di Mobile o Virtual POS basate su Tecnologia NFC, QR Code o Bluetooth. Rientrano in quest'ambito le soluzioni offerte da **JUSP, Wallet-E e Scloby**. Sullo scenario internazionale a queste soluzioni si agganciano ulteriori servizi per favorire il customer engagement. Un esempio italiano di tale evoluzione è **Sparkling18** (acquisita ad Aprile 2018 da Nexi).
- **Servizi a valore aggiunto per i merchant:** Provider di soluzioni finanziarie, tecnologiche e di marketing che consentono di sviluppare e gestire piattaforme di e-commerce, Marketplace, circuiti privati e alternativi di pagamento, sistemi informatici per la gestione automatizzata di promozioni e programmi di loyalty. Rientrano nel cluster le FinTech **Domec, Loyalty24, iPassMe**.
- **Gift Card:** sistemi di Marketing relazionale basati su Gift Card, come quello implementato da **Epipoli**
- **Peer-to-Peer Payment Solution & Digital Wallet:** è il segmento più maturo del comparto dei Payment, popolato da aziende che offrono soluzioni di P2P payment e sistemi di raccolta di denaro (collette). Ne fanno parte aziende come **Satispay** (che si sta spostando verso il Money Management) e **Tinaba** (che si sta evolvendo come una Challenger Bank, con il recente sviluppo dell'offerta in ambito RoboAdvisory lanciato ad Ottobre 2018), le più avanti sui temi legati all'Instant Payment. Tra le altre soluzioni di P2P Payment attraverso app bancaria o QR Code si ritrovano **Bank Note e Plick**. Completano il cluster le soluzioni di Remote e Proximity Payment (**Opentech**), le piattaforme per le collette digitali (**Growish, Splitit e Collettiamo**), e la soluzione software di **OpenMove** per la bigliettazione del trasporto e della sosta.
- **Cross border transfer platform:** soluzioni sviluppate su tecnologia Blockchain che consentono transazioni cross-border in maniera veloce e sicura (**XRIBA e Merkur.io**).
- **Cryptocurrency:** rientrano le criptovalute (**Aidcoin**), le piattaforme per l'acquisto o la compravendita di cryptocurrency (**Conio, BitBoat, ChainBlock, Eidoo, GreenAdress**) e le soluzioni che abilitano la ricezione dei pagamenti in valuta virtuale (**InBitcoin, Chainside, Tinkl.it**).



- Semplificazione del processo di checkout online:** la finalità delle Start Up di questo cluster è di migliorare l'esperienza di checkout degli acquisti realizzati online, affetta spesso da limitazioni come ritardi nel processing della transazione, poche alternative di pagamento, security... Tra le FinTech italiane emergono le proposition di **SplitlyPay** e **Squeezol** (che consentono di divider l'importo di una transazione su più carte di debito/credito), e **Moneymour** che ha implementato un sistema di anticipo spese su ecommerce.
- Infine, nel cluster **Altro** sono ricomprese Digital Agency specializzate nello sviluppo di siti di e-commerce (**Nes**), Aggregatori di pagamenti digitali (**Hook Pay**) e servizi di garanzia tra acquirente e venditore per il successo della transazione (**Weldpay**).

La tassonomia delle FinTech nei Payment in Italia (esemplificativa)



Payment

Overview dei Payment

Nuove esigenze e aspettative del consumatore digitale

Semplicità, velocità, omnicanalità e convenienza

Instant Payment

Normative di riferimento

PSD2 e GDPR che abilitano nuovi scenari

Impatto del FinTech nei Payment

Consumer Demand

Emerging technologies

Regulation

Competition

Tecnologie abilitanti omnicanalità e instantaneità

Mobile, Next Generation Interface, Open API, Blockchain, Internet of Things. Ma anche AI & ML, Virtual & Augmented Reality...

Iniziativa TIPS (BCE)

Ingresso di nuovi player nel settore

BigTech & FinTech



Payment

Overview del comparto dei Payment

Come cambia lo scenario del Payment e come le FinTech contribuiscono alla rivoluzione del comparto?

Le **nuove esigenze del consumatore moderno** hanno comportato una modifica radicale nella domanda dei servizi di pagamento: **semplicità, velocità, omnicanalità e convenienza** sono le caratteristiche che il mondo consumer si attende di ritrovare nelle soluzioni di pagamento disponibili. Le **nuove tecnologie emergenti** come Mobile, le interfacce di nuova generazione, Open API, Blockchain, IoT ed altre, sono in grado di assicurare tali requisiti.

La rivoluzione del comparto è anche trainata da un **cambiamento nello scenario competitivo** con l'ingresso tra la pleora dei player di aziende **FinTech** e offerte di **Big Tech** in grado di assicurare **soluzioni semplificate e user friendly**.

Non da ultimo, la **Regolamentazione**. In particolare, la **PSD2 ha contribuito notevolmente all'innovazione del comparto**, divenendo un driver fondamentale per l'**abilitazione dei nuovi scenari**.

Le **FinTech** riescono quindi a fronteggiare le sfide che impone l'innovazione garantendo, con le proprie soluzioni, **una CX totalmente digitale e rinnovata** e, in virtù di **Operations semplificate**, offrono **servizi veloci e sicuri**, guadagnando terreno anche in termini di **efficienza**.

Il comparto dei Payment, tra le aziende Financial Pure, presenta il valore più elevato di fatturato generato negli anni, contribuendo nel 2017 alla realizzazione del **56% del fatturato totale di quest'area**. Nel 2017 si è registrata la crescita maggiore di fatturato in valore assoluto (**+38% sul 2016**), raggiungendo un valore pari a 66.251.073 €.

Le Scale Up, con fatturato superiore a 1 milione di €, contribuiscono al **93% del fatturato registrato dall'intera area del Payment**, mentre numericamente rappresentano il **24% del campione**.

Mobile & UX e Blockchain sono le principali tecnologie di riferimento. In particolare, le soluzioni di **Mobile Payment e Mobile Wallet** rispondono alle esigenze di omnicanalità del consumatore digitale moderno, e **rappresentano il 36% delle FinTech del comparto**, mentre le applicazioni sviluppate su tecnologia **Blockchain rappresentano il 30% del campione**. Le potenzialità delle tecnologie Distributed Ledger nel mondo dei pagamenti sono riconducibili alla **velocità e alla possibilità di realizzare le transazioni “in real time”, nonché ad un’immediata tracciabilità e verificabilità della transazione**.

Ad oggi, questo trend non risulta ancora maturo in Italia, dove tra le FinTech monitorate, emerge la proposition di Merkur.io come quella più vicina a questo ambito. **La maggior parte delle soluzioni FinTech del Payment basate su tecnologia Blockchain monitorate sono**

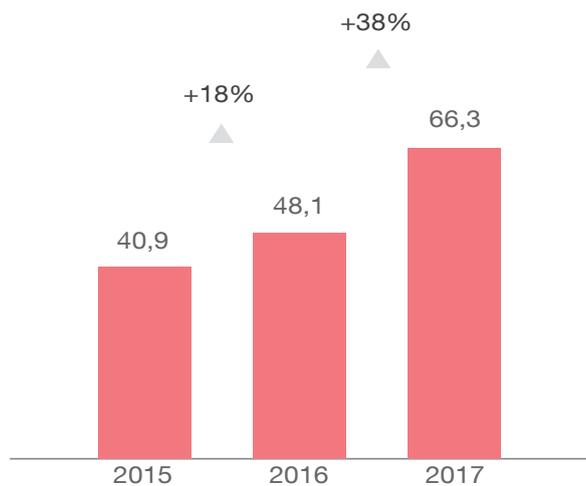
riconducibili a soluzioni per la compravendita di Bitcoin o a piattaforme per il pagamento attraverso criptomoneta.

Sullo scenario internazionale, lato semplificazione User Interface, fanno l’ingresso nel comparto anche soluzioni di Artificial Intelligence: **Virtual Assistant, NLP e Image Recognition per l’iniziazione dei pagamenti** (innovazione spinta dal mondo GAFa). Infine, tra le tecnologie abilitanti l’innovazione del mondo Payment, le **Open API**: ambito tecnologico in sviluppo a seguito dell’impulso ricevuto dalla normativa europea PSD2, anche se ad una velocità inferiore rispetto alle attese.

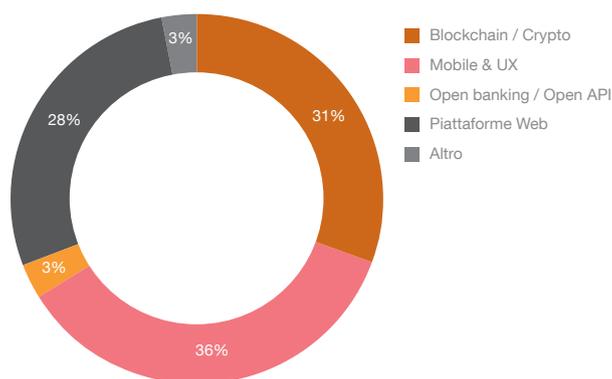
Questi trend, combinati con altre tecnologie innovative come **Blockchain e Mobile**, consentono di sviluppare **alternative di pagamento cross-device e offrire servizi personalizzati a valore aggiunto**.

Il fatturato delle FinTech del segmento Payment in Italia

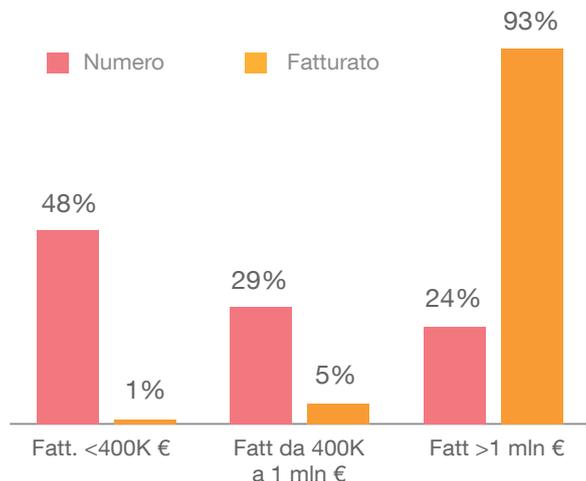
Per anno



Le tecnologie delle FinTech del segmento Payment



Per classe di fatturato



Payment

Pillole dal mondo dei Payment

Lo sviluppo dei Digital Payment

Nel 2017 i **Digital Payment** basati su strumenti innovativi hanno registrato un'accelerazione rispetto agli anni scorsi raggiungendo un valore complessivo di 46 miliardi di euro in Italia (Fonte: Osservatorio Mobile Payment & Commerce PoliMi) sia per la crescente diffusione delle carte contactless, a cui è legata la crescita dei **Digital POS Payment**, sia per la disponibilità di **servizi di pagamento innovativi su mobile** e con una UX migliorata rispetto al passato. Tra i segmenti che evidenziano per le crescite più significative, i Contactless Payment (+150%, 14 Miliardi di euro) e i Mobile Proximity Payment, con un valore ancora limitato ma con un tasso di crescita del 600%.

Le FinTech hanno avuto un ruolo di driver dell'innovazione (tra gli esempi più noti **Satispay** e **Tinaba**), seguiti da alcune banche che hanno lanciato **servizi innovativi** (es. Hello Pay o Intesa XME). Il mobile è stato e sarà la piattaforma vincente, per cui si prevede che l'**abilitazione ai pagamenti su servizi di messaggistica istantanea** come Messenger, WhatsApp e Telegram (così come per WeChat in Cina) rappresenterà la prossima evoluzione attesa in questo mercato.

Instant Payment

Dal 21 novembre 2017 è stata abilitata in Europa da EBA l'infrastruttura RT1 per la gestione dell'**Instant Payment** (secondo lo standard EBC STC Instant), che consente alle banche della Single Euro Payment Area (Sepa) di **mettere a disposizione dei clienti un servizio di pagamento istantaneo che richiede 10 secondi per la risoluzione del payment** con operatività totale per 24 ore in qualsiasi giorno dell'anno. La piattaforma RT1, di EBA Clearing è stata realizzata e gestita da SIA. A luglio 2018 (secondo EBA Clearing) le transazioni con bonifici istantanei in Europa hanno superato la soglia di 2 miliardi di euro di valore, per un totale di 20.000 operazioni al giorno.

Alla piattaforma RT1 sono collegate 28 banche europee (di cui a luglio 2018 6 italiane).

Oltre a SIANET, in Italia è disponibile la piattaforma di Instant Payments di Nexi. Inoltre, si segnala la presenza, tra le soluzioni certificate da EBA a livello europeo per eseguire gli Instant Payment, la soluzione IPP (Instant Payment Platform) di CWBI, società di Padova che dialoga sia con la rete SIANet che con la rete EBICS (la rete europea alternativa a RT1 a cui aderiscono le banche di Francia, Germania, Austria).

Di recente **Banca d'Italia ha lanciato TIPS** - Target Instant Payment Settlement, il nuovo sistema di regolamento di Instant Payment in euro. TIPS **garantisce un regolamento praticamente immediato e ha l'unicità di farlo direttamente in moneta di banca centrale**, sostituendo così il contante. Si prevede una crescita degli Instant Payment già a partire dal prossimo anno, abilitando anche nuovi servizi da parte delle FinTech.



Money Management

La tassonomia delle FinTech del Money Management in Italia

In Italia sono attive **20 FinTech nel segmento Money Management**, pari a circa il **7% del totale di società censite e all'11% delle realtà Financial pure**. Le FinTech di questo ambito si articolano in soluzioni per il mercato Retail e soluzioni per il **mondo Business**. La prima categorizzazione si compone di 5 cluster:

- **Assisted Saving:** rientrano soluzioni di risparmio assistito in cui sono ricomprese le applicazioni sviluppate da **Gimme5** (App finanziaria, il cui scopo è permettere anche ai piccoli risparmiatori di investire in fondi comuni di investimento) e **Oval Money** (portafoglio digitale che supporta l'utente nell'accantonare piccoli importi di denaro derivanti dall'arrotondamento di somme spese).
- **Digital Wallet:** soluzioni di salvadanaio digitale che in alcuni casi consentono di mettere da parte una cifra a cadenze fissate, secondo piani preimpostati, e in altri casi di agire come carte prepagate, fissando limiti di spesa. Ne sono un esempio le applicazioni sviluppate da **Dindarò** e **Soldo**. Un'evoluzione di questo ambito riguarda la possibilità di agganciare il salvadanaio a degli obiettivi (proposition di **GoSherpy**).
- **Aggregatore / Accesso multibanca:** Soluzioni che offrono raccomandazioni attuabili e una gestione automatizzata del denaro, attraverso un monitoraggio costante degli strumenti di pagamento dell'utente, reso possibile dalle API. Un esempio italiano è rappresentato dalla FinTech di recente costituzione **Utego** che, attraverso un monitoraggio continuo dei conti correnti personali, carte prepagate, investimenti e prestiti attraverso un'unica interfaccia, fornisce suggerimenti su prodotti e i servizi più adatti alle specifiche esigenze e la possibilità di realizzare acquisti collettivi alle migliori condizioni.
- **Comparatori:** si tratta di piattaforme che offrono servizi di confronto tra diverse alternative di spesa, suggerendo la soluzione ottimale per le caratteristiche dell'utente. Rientrano in

quest'ambito **WalletSaver** (App che analizza l'utilizzo dello smartphone e fornisce suggerimenti sulle migliori offerte del mercato, mostrando anche quali sono gli operatori telefonici con la miglior copertura nei luoghi in cui si usa più spesso il device), e **Pensionarea** (piattaforma che permette di valutare tutte le offerte relative alla previdenza complementare italiana, confrontarne i costi ed i rendimenti negli anni).

- Infine, tra i servizi di Money Management per il mondo Retail rientrano le soluzioni di **Engagement & Gamification:** si tratta di applicazioni che presuppongono un coinvolgimento proattivo da parte dell'utente, ingaggiandolo nel compiere piccole azioni quotidiane. Rientrano in questa categorizzazione **Garanteasy**, che consente di fotografare scontrini e utilizzare l'applicazione come un gestionale sulle garanzie dei prodotti acquistati, e **Tickete**, che raccoglie informazioni sugli acquisti offline tramite analisi degli scontrini, ingaggiando l'utente con meccanismi di gamification.

Per quanto riguarda invece le soluzioni di Money Management per il mondo delle PMI, si osservano:

- Piattaforme per la **Fatturazione Elettronica:** Sistemi per la gestione del processo di fatturazione online. Diverse le soluzioni emerse sul mercato, come le piattaforme di **FattureinCloud**, **Fattura24**, **GetYourBill** e **MenoCarta**.
- Piattaforme di **Plan Vanilla & Integrated PFM:** più complete delle precedenti, sono gestionali che, oltre al processo di fatturazione, consentono l'archiviazione di qualsiasi documento di spesa di un'azienda (rimborso spese, memo scadenze, ...). **Follio**, **Vipera**, **Zillions**, **MyFoglio** e **Beesy** popolano il comparto.
- Infine, soluzioni di **Treasury Management** come la piattaforma per le PMI sviluppata da **eKuota** per la gestione dei rischi finanziari.

La tassonomia delle FinTech nel Money Management in Italia (esemplificativa)



Elaborazione PwC del grafico NetConsulting cube



Money Management

Overview del comparto Money Management

I driver di cambiamento e sviluppo del comparto Money Management sono riconducibili, da un lato, alla **normativa PSD2**, che ha favorito una ripresa delle soluzioni di PFM, dall'altro **alle mutate aspettative del consumatore moderno** che chiede e si attende un supporto personalizzato nella gestione delle proprie finanze, attraverso soluzioni semplici da utilizzare e a portata di mano (preferenza per il canale Mobile).

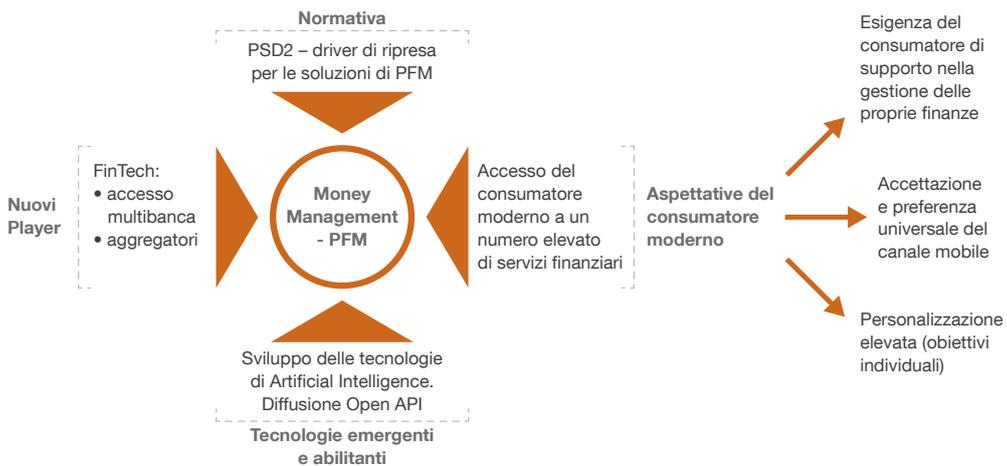
Le **tecnologie emergenti**, tra cui **Artificial Intelligence** - per la personalizzazione delle proposte - e **Open API** - per l'integrazione di servizi di terze parti, e l'ingresso nel comparto di nuovi Player, hanno influito sull'evoluzione e la ripresa del segmento.

L'area del Money Management è la seconda in ordine di contribuzione alla generazione del Fatturato delle aziende Financial Pure: **nel 2017 si registra un valore di fatturato complessivo pari a € 15.142.443** (+10% rispetto al 2016), che rappresenta il 13% del fatturato totale delle Financial Pure.

Come per la maggior parte del comparto delle aziende Financial Pure, anche il Money Management presenta una forte concentrazione di aziende di piccole dimensioni: **il 77% delle aziende registra un fatturato inferiore ai 400k €**; di contro, **il 23% delle aziende rientra nella categoria delle Scale Up**, contribuendo al 93% del fatturato dell'intero comparto.

In relazione alle tecnologie abilitanti le soluzioni di Money Management, **prevalgono le piattaforme web** e le applicazioni **Mobile**. Le prime afferiscono alle soluzioni di **fatturazione elettronica** e di **integrated PFM** per il mondo SME, mentre le soluzioni Mobile concernono i **Digital Wallet e gli strumenti di Assisted Saving** sviluppati per il PFM del mondo Consumer. Seppur in ridotte quantità, emergono soluzioni di PFM abilitate da tecnologie di **Intelligenza Artificiale**: si tratta di soluzioni di **risparmio assistito automatizzato** che rispondono alle esigenze di consulenza personalizzata nella gestione delle micro-finanze del consumatore moderno, che siano in grado di supportarlo in una gestione ottimale delle stesse.





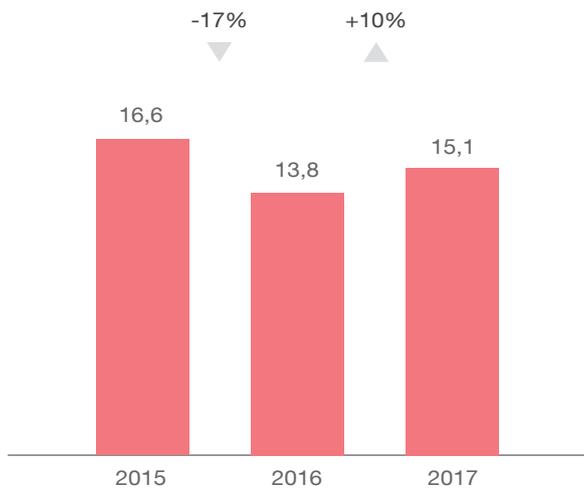
Le esigenze del consumatore moderno e i driver del PFM 2.0

- Controllare quotidianamente le proprie finanze
- Assumere le decisioni migliori riguardo la gestione delle proprie disponibilità
- Migliorare le prospettive finanziarie
- Gestire le proprie finanze in maniera semplice e con tool user-friendly

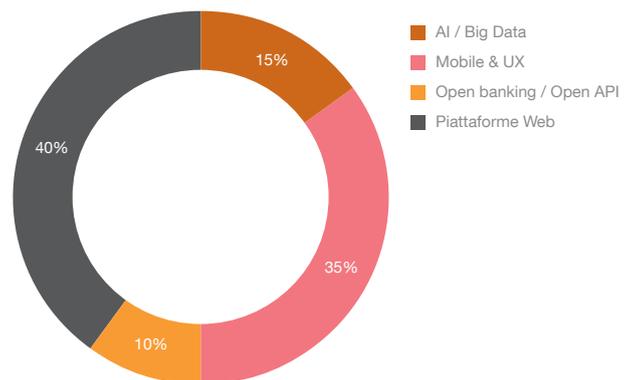
Non solo PFM, il Money Management per il mondo delle PMI: soluzioni di treasury management e fatturazione online

Fatturato delle FinTech del segmento Money Management

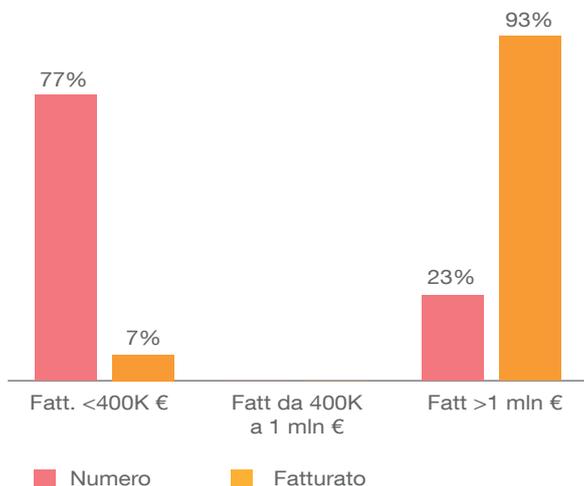
Per anno



Le tecnologie delle FinTech del segmento Money Management



Per classe di fatturato



Money Management

Pillole dal mondo del Money Management

Fatturazione online

È di nuovo la **normativa a rappresentare un driver fondamentale per la diffusione di soluzioni di Money Management per il mondo Business**: dal 1° gennaio 2019 l'Italia è il primo paese della Comunità Europea a rendere obbligatoria la **fatturazione elettronica** tra privati. Tale obbligo costituirà un'opportunità di risparmio per le aziende: il passaggio alle fatture elettroniche di una realtà che emette 3000 fatture l'anno porterà un risparmio tra i 22k e i 35k € annuali. Per le aziende più piccole si stima un risparmio che può raggiungere circa 4 € a fattura (Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione 2019, PoliMi).

La fattura elettronica B2B è una fattura emessa, ricevuta, firmata e conservata in maniera digitalizzata secondo precise regole predefinite.

L'obbligo normativo per tutti i soggetti con partita IVA, ha rappresentato un driver per lo sviluppo di servizi di Money Management a valore aggiunto per il mondo SME, articolati in Piattaforme online che supportano il mondo delle PMI nella mera gestione dei processi di fatturazione elettronica attraverso tool semplici (è il caso di FattureinCloud) e in soluzioni di Integrated PFM che consentono una gestione integrata di tutti i documenti di spesa di una PMI.



Gestionali online per la fatturazione elettronica

Piattaforme online che supportano il mondo delle PMI nella gestione dei processi di fatturazione elettronica attraverso tool semplici, intuitive e a costo contenuto (in alcuni casi anche con servizi base gratuiti).



Plain Vanilla & Integrated PFM

La diffusione delle piattaforme online per la fatturazione ha comportato lo sviluppo di soluzioni online in grado di supportare il mondo SME in tutte le operazioni di gestione dei documenti di spesa: dalle fatture, agli scontrini, dalle ricevute alle bollette, alle note spese...



Wealth & Asset Management

La tassonomia del Wealth & Asset Management

In Italia sono attive **35 FinTech** nel segmento Wealth e Asset Management, pari a circa il 12% del totale di società censite e al 19% del campione di realtà Financial pure. Le FinTech di questo ambito sono ascrivibili a cinque differenti sotto-settori, ovvero **Equity Crowdfunding, RoboAdvisor, Comparatori – Marketplace, SIM-Consulenti e Tool/Enabler.**

- Equity Crowdfunding:** si tratta dell'offerta online di equity di società private a gruppi di persone (crowd). L'Equity Crowdfunding è un meccanismo che consente a vasti gruppi di investitori di finanziare le Start Up in cambio di equity. Questo è il segmento numericamente più importante della categoria, con ben 19 piattaforme attive.
- RoboAdvisor:** i RoboAdvisor sono un tipo di consulenti finanziari in grado di fornire consulenze finanziarie o gestione di investimenti online, con minimo intervento umano, grazie all'impiego di algoritmi e Intelligenza Artificiale. Il modo in cui queste funzioni sono svolte è vario. Alcune FinTech costruiscono direttamente i portafogli basandosi sul profilo del cliente; è questo il caso di **Moneyfarm** (direttamente sulla propria piattaforma), **Euclidea** (sulla propria piattaforma, ma con un intervento umano più consistente e un maggior focus sul "fattore umano" in generale), e **Deus Technology** (che produce questa tecnologia in white label). Altre FinTech adottano l'approccio di impiegare algoritmi e big data per tracciare asset e fornire analisi ed informazioni ai clienti, come nel caso di **AdviseOnly** e **SelfieWealth**. In ultimo, **MC Advisory** è focalizzato sulla creazione di Robo4Advisor, ovvero strumenti a supporto del consulente.
- SIM-Consulenti:** Si tratta della trasposizione online di modelli di business più classici, come per le SIM o le società di consulenza finanziaria. I rappresentanti di questo segmento sono **SoldiExpert** e **OnlineSIM**.
- Tool/Enabler:** si tratta di strumenti di varia natura utili alla gestione degli investimenti. Impiegano la tecnologia (tipicamente l'Intelligenza Artificiale) per la creazione di software a supporto delle banche o società di investimenti. Rientrano in questo cluster **Finscience, Finantix, iFinTech, Mc Advisory** e **Wavenure**.

La tassonomia delle FinTech nel Wealth & Asset management in Italia (esemplificativa)



Elaborazione PwC del grafico NetConsulting cube

Wealth & Asset Management

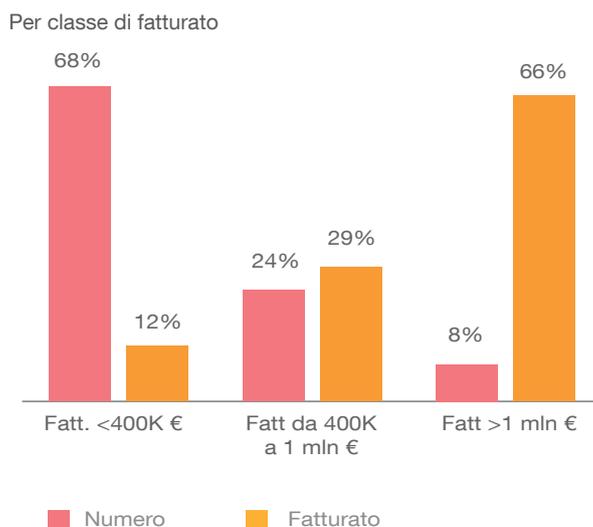
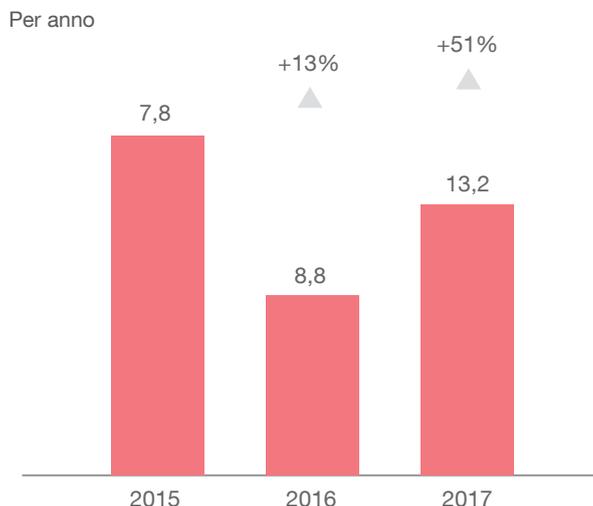
Overview del comparto del Wealth & Asset Management

Come per il resto del campione, il fatturato di questo settore è **in crescita**. Il fatturato complessivo nel 2017 è stato pari a **13.244.421 €**, e rispetto al 2016 il tasso di crescita è stato uno dei più alti fra tutti i segmenti, pari al **51%**.

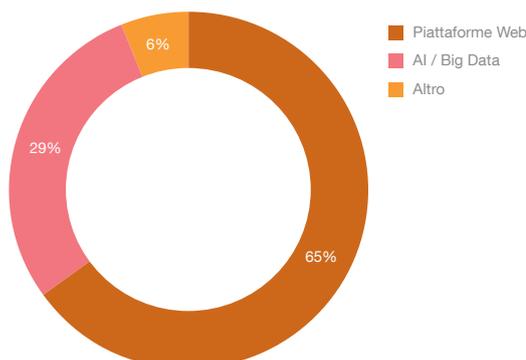
Le FinTech Scale Up, con fatturato superiore ad 1 Mln di €, producono il **66%** del fatturato del campione complessivo, essendo l'8% delle imprese totali. In questo ambito, è da segnalare l'ampio peso in termini di fatturato delle società di dimensioni «intermedie» rispetto al campione, ovvero quelle con un fatturato compreso fra 400k € e 1 Mln €, che valgono quasi il 30% del fatturato complessivo contro il solo 7% del campione totale.

Come per lo scenario nel suo complesso, sono le **piattaforme** ad essere la tecnologia maggiormente distintiva, addirittura per il 65% del campione, mentre in seconda battuta è l'**Intelligenza Artificiale** ad avere un ruolo di rilievo, con il **29%**. La centralità delle piattaforme è, in questo caso, **molto dipendente** dall'ampio numero di FinTech dell'**Equity Crowdfunding** (quasi il 60% dell'intero segmento), la cui totalità fa affidamento sulla propria piattaforma come tecnologia distintiva. Il modello di business di queste società si basa infatti sulla possibilità di far incontrare investitori con Start Up nel modo più immediato e user friendly possibile. Il restante campione vede dunque una maggioranza assoluta di società che impiegano **AI e Big Data (67%)**, che in questo segmento sono fondamentali soprattutto nello sviluppo dei RoboAdvisor, che rappresentano una delle principali innovazioni del mondo FinTech a livello globale.

Fatturato delle FinTech del segmento Wealth & Asset Management



La tecnologia delle FinTech del segmento Wealth & Asset Management

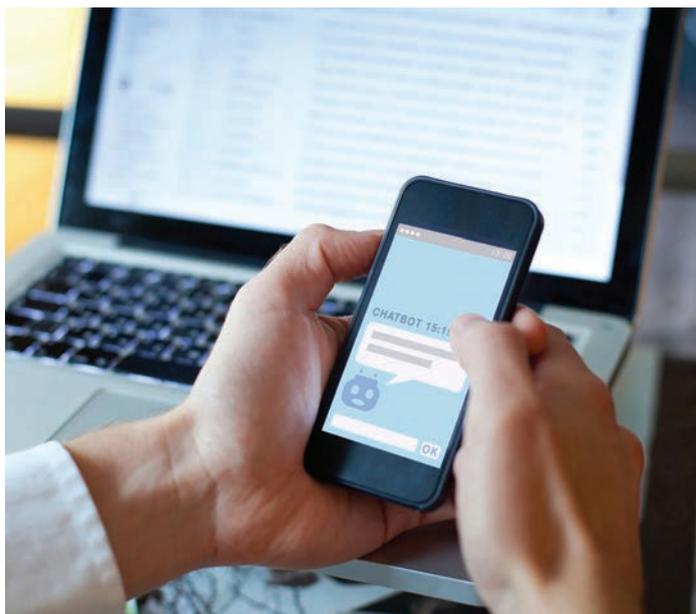


Wealth & Asset Management

Pillole dal mondo del Wealth & Asset Management

Il «boom» dell'Equity Crowdfunding

Al 2018, il **capitale totale** raccolto in Italia attraverso l'equity crowdfunding è stato di circa € 60 milioni. Nel solo 2018 sono stati raccolti oltre € 41 milioni in 50 campagne, pari a quasi il 70% della raccolta totale, in crescita addirittura del 240% rispetto a quanto investito nel 2017. La crescita è altrettanto evidente guardando al solo numero di campagne: se alla fine del 2017 il numero totale di campagne attive era di 80, oggi si è arrivati a 307, con una crescita del 283%. Come si può notare, la crescita anno su anno sta esprimendo valori a **triplica cifra** con costanza, a testimonianza di un vero e proprio **boom del settore**. È interessante sottolineare come l'equity crowdfunding sia uno strumento **utilizzato in primo luogo da Start Up innovative, che rappresentano l'84,6% dei recipienti della raccolta fondi**, anche grazie all'incremento delle detrazioni fiscali per gli investitori^a.



RoboAdvisor e collaborazioni fra FinTech

A livello globale, le piattaforme di roboadvisor gestiscono circa **400 miliardi di dollari**, in crescita del **63%** sul 2017, per un totale di circa **26 mila utenti, raddoppiati nell'ultimo anno**^b. Eppure, **soltanto l'1% dei risparmiatori** investe attraverso piattaforme automatizzate^c, e la maggior parte fa ancora appello al canale tradizionale della consulenza. Questo è anche dovuto ad un'elevata difficoltà di acquisizione di nuovi clienti. Un roboadvisor che vuole entrare sul mercato deve investire tanto, in pubblicità e marketing.

In questo contesto, **Leo** sta entrando nel mercato attraverso una **interessante forma di collaborazione**. Si tratta di una piattaforma di **supporto al lavoro del consulente finanziario** (Robo4Advisor), nata dal lavoro di **integrazione di PwC con due partner industriali**. In questa soluzione il rapporto con il cliente subirà un'evoluzione, grazie all'integrazione fra **chatbot** (creato tramite Noovle, società censita nella sezione Tech Enabler di questo Report) e un **roboadvisor puro** (grazie agli algoritmi di ottimizzazione del portafoglio di **Deus Technology**). Si tratta dunque di un **roboadvisor ibrido**, in cui la consulenza automatizzata coesisterà con gli operatori classici del sistema.

noovle

Deus Technology™



pwc

a: Il Crowdfunding in Italia- Report Starteed, 2018

b: Statista, 2018

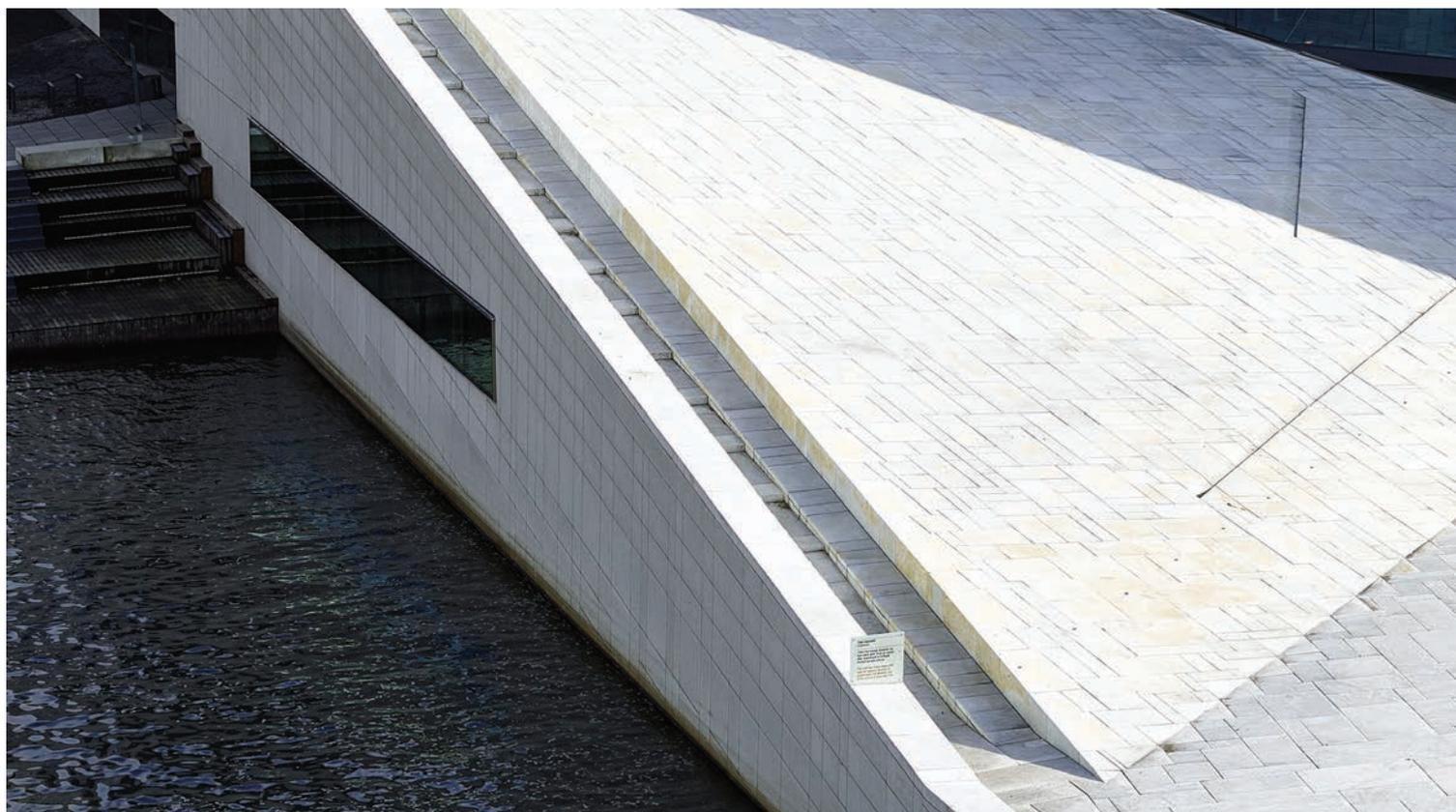
c: survey di Global Data, condotta su 27 mila investitori retail in 27 paesi

Capital Market & Trading

La tassonomia del Capital Market & Trading in Italia

L'area del Capital Market & Trading delle FinTech italiane conta 23 aziende, pari all'8% del totale di società censite e al 13% delle realtà Financial pure. La tassonomia del Capital Market & Trading si articola in 5 cluster principali.

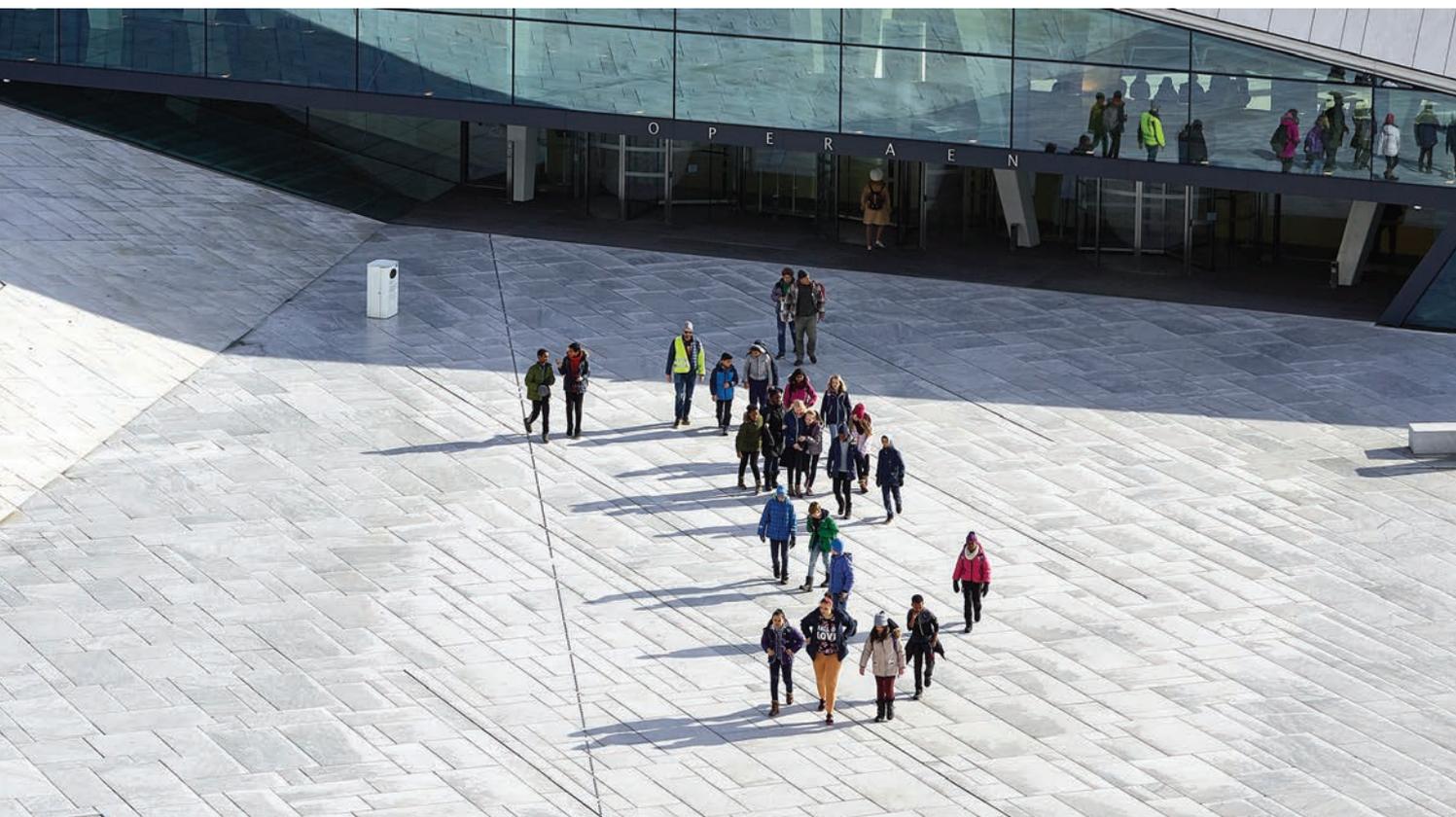
- Marketplace / Negoziazioni in real time:** rientrano le piattaforme web che abilitano la negoziazione e lo scambio di beni tra operatori del mercato. In questo ambito operano le FinTech **2meet2biz**, **Cardo**, **Crowdaura**, **Kantox** e **Rataran**).
- Data Provider per trader / Pre & Post Trading:** tool basati su tecnologie in-memory e di machine learning per l'analisi di dati strutturati e destrutturati, che forniscono previsioni e informazioni cruciali per le attività del trader. Nel nostro Osservatorio sono state mappate ben 7 FinTech in questo ambito, quali **Analysis**, **Quanteye**, **Bigbit**, **TradingView**, **FIDA**, **Re-Analytics** e **WhyInvestIn**.
- Trading & Tools:** strumenti che supportano il processo decisionale in materia di investimenti. Questo cluster si caratterizza per un elevato
 - livello di complementarità rispetto al Wealth & Asset Management. Rientrano soluzioni di robo-trading come quelle di **MDOTM** e **Euklid**, e i motori di **Kellify**, **WolfWay** e **Inchcapital** che sulla base di algoritmi proprietari di Artificial Intelligence, elaborano e forniscono informazioni sulla profittabilità di strategie di investimento o sull'operato dei trader a livello worldwide. Completano il cluster le soluzioni di **Sestertium** -che applica meccanismi di gamification e crowdsourcing alla finanza, lasciando all'utente la decisione di implementare la strategia suggerita affidandosi ad un trader o procedere in autonomia), e le piattaforme di **OpenHedgeFund** (creazione di portafogli di investimento) e di **TheRockTrading** (per l'exchange di Bitcoin, Litecoin, Ether, Peercoin, ...).
- Financial/ Regulatory Reporting:** Tool che automatizzano i processi in ambito conformità, regolamentazione e gestione delle garanzie dei titoli (**Arcoba**).
- Treasury Operations:** servizi di calcolo commissioni che gravano sugli strumenti dell'investitore (**ReFees**).



La tassonomia delle FinTech nel Capital Market & Trading in Italia (esemplificativa)



Elaborazione PwC del grafico NetConsulting cube



Capital Market & Trading

Overview del Capital Market & Trading

I trend tecnologici innovativi emergenti rappresentano uno dei principali driver al cambiamento che il mondo dei Capital Market ha subito negli ultimi anni: se da un lato, lo sviluppo della Marketplace Economy ha prodotto i suoi frutti anche in questo comparto, attraverso l'introduzione di piattaforme online che abilitano la **negoziazione e lo scambio di titoli tra operatori**, dall'altro il ricorso alla tecnologia **Blockchain** risponde alla **necessità dei player del mercato dei capitali di garantire trasparenza e affidabilità**, anche a seguito degli scandali che negli anni passati si sono susseguiti. Inoltre, l'**evoluzione e specializzazione delle tecnologie di Advanced Analytics e Intelligenza Artificiale** da un lato, e l'**automazione continua** dall'altro, hanno consentito lo sviluppo di nuove applicazioni per il trading e la disintermediazione degli operatori tradizionali.

Il Capital Market & Trading ha generato il 4% del fatturato complessivo dalle Financial Pure del 2017, registrando un valore pari a 5.435.643,00 € (+16% rispetto al 2016) e il 2% del fatturato totale del segmento FinTech.

Gran parte del campione è riconducibile ad aziende di piccole dimensioni: **l'82% delle aziende del comparto Capital Market & Trading ha registrato un fatturato inferiore a 400k €**. Si tratta infatti di un comparto

che negli ultimi tempi ha visto l'ingresso e la nascita di nuove aziende, sintomo questo di una probabile futura crescita ed evoluzione. Di fatto, **le Scale Up rappresentano solo il 18% del comparto, con un fatturato che contribuisce all'80% del fatturato complessivo del segmento**.

Tra le tecnologie abilitanti, le soluzioni di **Artificial Intelligence** predominano in un'area in cui l'**analisi avanzata dei dati e la loro interpretazione a supporto delle attività di trading è cruciale**. L'Intelligenza Artificiale ha già un ruolo di primo piano nel capital market, a partire dagli algoritmi utilizzati nel trading (**High-Speed Trading**), ed i nuovi sistemi si stanno già muovendo dalle analisi descrittivo-predittive a quelle prescrittive, migliorando la loro capacità di anticipare e rispondere ai trend emergenti.

Seguono le **Piattaforme web**, in relazione soprattutto alle piattaforme online che **abilitano la negoziazione e lo scambio di titoli tra operatori del mercato (modello marketplace)**. Emerge una componente **Blockchain** che a tendere rappresenterà di sicuro un ulteriore driver per lo sviluppo del comparto, conferendo requisiti in termini di efficienza, affidabilità, trasparenza, velocità e disintermediazione del settore.



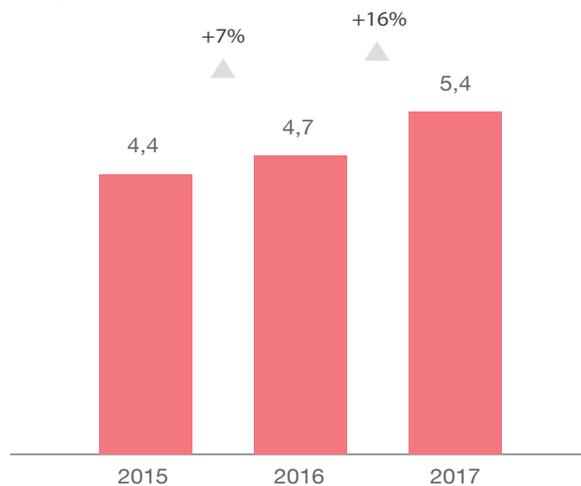
Impatto delle FinTech sul Capital Market & Trading



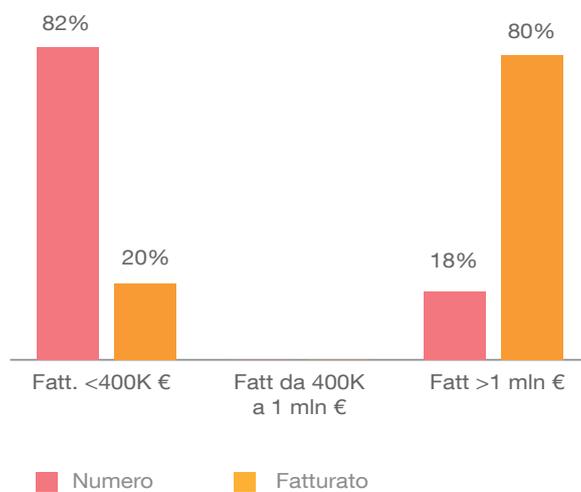


Fatturato delle FinTech del segmento Capital Market & Trading

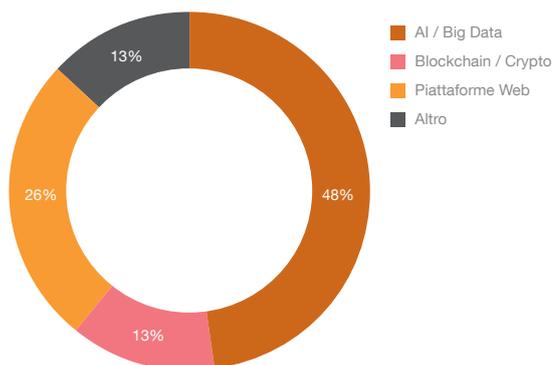
Per anno



Per classe di fatturato



Le tecnologie delle FinTech del segmento Capital Market & Trading



Fonte: PwC – NetConsulting cube: Osservatorio FinTech Italia 2019

Lending

La tassonomia del Lending in Italia

In Italia sono attive **28 FinTech** nel segmento Lending, pari a circa il 9% del totale di società censite e al 14% del campione di realtà Financial pure. Le FinTech di questo ambito sono ascrivibili a sei differenti sotto-settori, ovvero **Credit Scoring, Consumer Lending, Business Lending, Marketplace-Comparatori, Circuiti e infrastrutture abilitatrici, Invoice Financing**. Un'ulteriore suddivisione è possibile considerando la tipologia di relazione possibile fra FinTech e Banche, ovvero **Enabler, Competitor e Intermediari**.

1. Enabler – FinTech che operano in sinergia con il settore finanziario, e possono fornire insight o strumenti utili all'attività bancaria tradizionale.

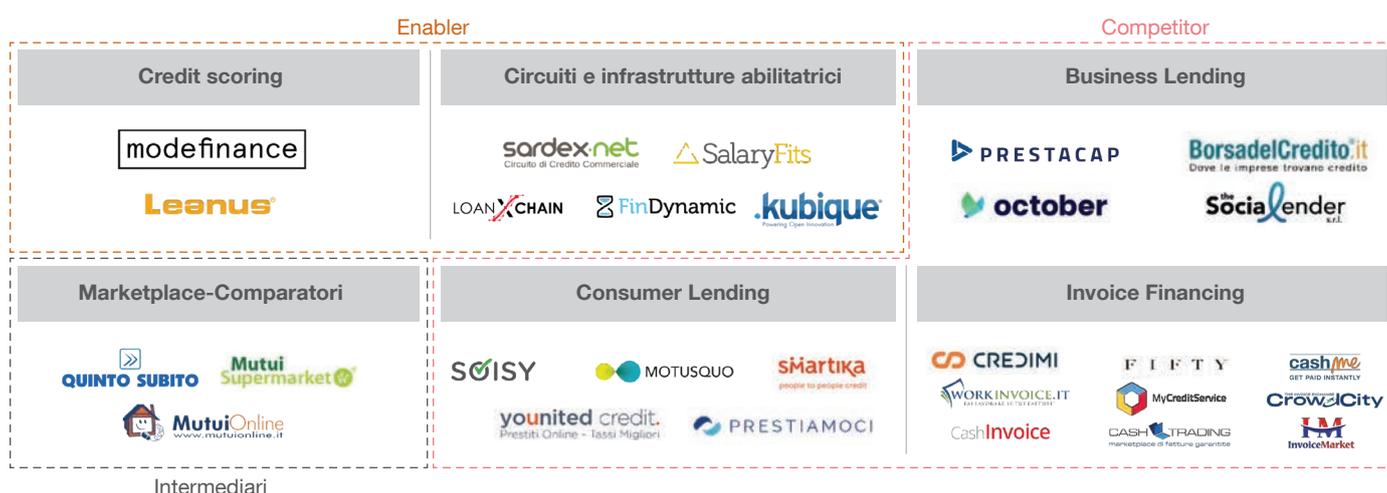
- **Credit Scoring:** FinTech che offrono strumenti o rating per la valutazione del merito creditizio e del rating di altre società. I due esponenti sono **Modefinance** e **Leanus**.
- **Circuiti e infrastrutture abilitatrici:** le realtà FinTech che creano e gestiscono un ecosistema o un circuito grazie al quale le banche possono entrare in contatto con altri soggetti, sia B2B che B2C. Le società sono **Sardex**, un circuito di credito commerciale basato su una moneta complementare, **SalaryFits**, una società che implementa una infrastruttura finalizzata alla semplificazione della cessione del quinto, **loanXchain**, un marketplace basato su blockchain per la creazione di un mercato secondario per i crediti al consumo, **FinDynamic**, una infrastruttura per il dynamic financing della supply chain, e **Kubique**, che ha sviluppato una piattaforma di invoice financing integrabile con i sistemi delle banche nella logica dell'Open Innovation.

2. Competitor – FinTech che si occupano di segmenti della catena del valore già presidiati da istituti bancari.

- **Business Lending:** piattaforme che si occupano di raccogliere online denaro dai borrower, individuali e istituzionali, e prestarlo alle imprese iscritte alla piattaforma dopo uno scrutinio del loro business e del loro merito creditizio. Si tratta di **BorsadelCredito.it, Prestacap, October** (ex Lendix) e **The Social Lender**.
- **Consumer Lending:** piattaforme dal funzionamento simile alle FinTech del Business Lending, ma i cui destinatari dei prestiti sono singoli individui, le cui richieste di credito sono finalizzate alla realizzazione di progetti personali. Le FinTech sono **Soisy, MotusQuo, Smartika, Younited Credit** e **Prestiamoci**.
- **Invoice Financing:** FinTech che offrono piattaforme per la gestione dei crediti commerciali/anticipo fatture. Si tratta di **Credimi, Fifty, CrowdCity, CashMe, Workinvoice.it, CashTrading, MyCreditService** e **InvoiceMarket**. Di queste realtà, Credimi è l'unica ad acquistare direttamente le fatture, mentre le altre si posizionano come marketplace per investitori, con Fifty specializzata nella Supply Chain Finance

3. Intermediari – Società che non si pongono direttamente né come Enabler né come Competitor, ma come soggetti intermedi che possono avere relazioni dirette con alcune società di servizi finanziari e proporre i loro prodotti ai clienti. Si tratta dei **Marketplace e Comparatori**, ovvero **QuintoSubito** per la cessione del quinto e **MutuiOnline** e **MutuiSupermarket** per i mutui.

La tassonomia delle FinTech nel Lending in Italia (esemplificativa)



Elaborazione PwC del grafico NetConsulting cube

Lending

Overview del FinTech Lending

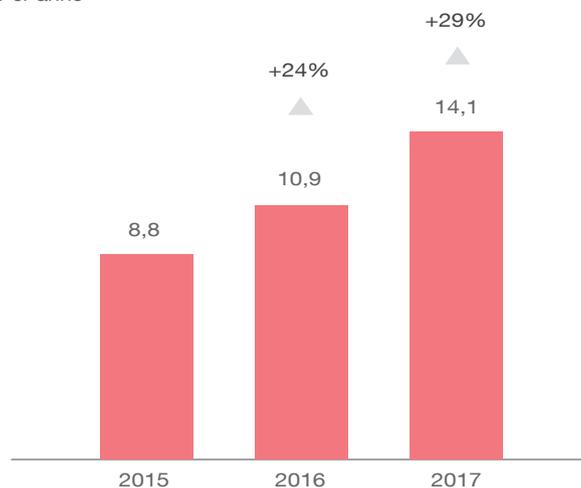
Il fatturato di questo settore è **in forte crescita**, in linea con quanto accade in tutto il segmento di società Financial pure. Il fatturato complessivo è pari a **14.123.285 €**, in crescita del **29%** rispetto al 2016.

Le FinTech Scale Up, con fatturato superiore ad 1 Mln di €, producono **il 75%** del fatturato del campione complessivo. Questo dato, pur molto alto, è comunque inferiore a quello del campione complessivo, che si attesta a circa l'87% del totale. Questo è sintomo di un settore molto vivace e diversificato, che ancora non ha visto dinamiche di concentrazione. È interessante notare che **tutte le Scale Up** di questo settore sono nate prima del **2010**.

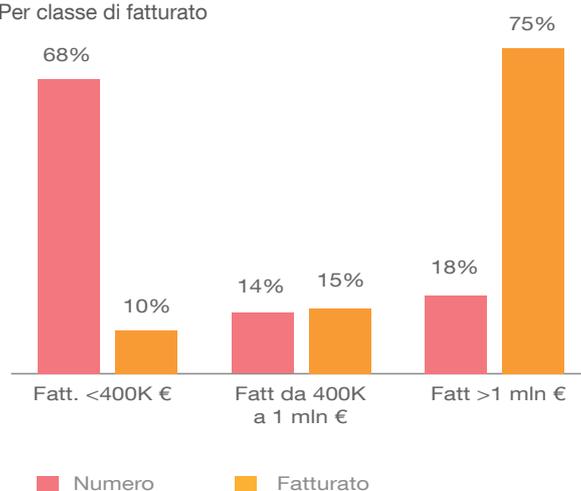
Per quanto riguarda le tecnologie prevalenti, sono **le piattaforme** a recitare il ruolo principale, rappresentando **l'84% del campione**, mentre la restante parte è **equamente distribuita** fra AI/Big Data, Blockchain, Mobile & UX e Open Banking/Open API. Il modello di business prevalente è infatti quello delle **piattaforme web per l'alternative lending**, in grado di mettere agilmente in collegamento lender e borrower, **abbattendo tempi e costi del servizio**. È però da sottolineare come molte FinTech che adottano questo modello, proprio per permettere **una corretta valutazione** delle imprese da finanziare, impieghino nei loro processi tecniche e tecnologie di **Big Data ed Intelligenza Artificiale**, che hanno quindi un ruolo di grande rilievo in tutto il segmento.

Il fatturato delle FinTech del segmento Lending

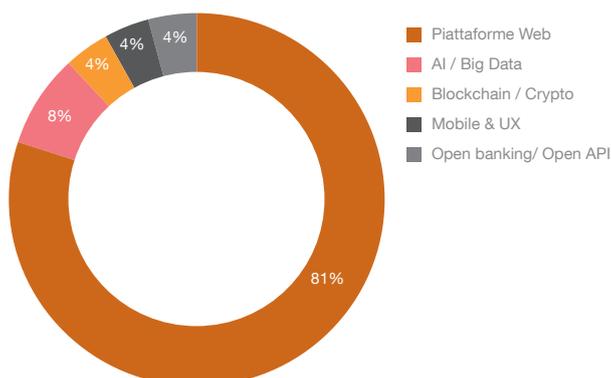
Per anno



Per classe di fatturato



Le tecnologie delle FinTech del segmento Lending



Lending

Pillole dal mondo dell'Alternative Lending

Invoice Financing

Esempi di operatori del settore:

- Credimi • Fifty • CashMe • Workinvoice.it • MyCreditService • CrowdCity
- CashInvoice • CashTrading • InvoiceMarket

Quasi un terzo delle realtà del settore lavorano nell'ambito dell'**Invoice Financing**, sicuramente un mercato in forte crescita in Italia, anche a causa delle peculiarità del Paese. Il totale delle fatture anticipate ha raggiunto i **€ 612,2 milioni, di cui addirittura € 493 milioni (80% del totale) nell'ultimo anno di attività**. Di questi, ben 237 sono stati erogati dalla sola **Fifty**, di gran lunga al primo posto del segmento. Di queste realtà, **Credimi** è l'unico portale ad essere autorizzato come società finanziaria dalla Banca d'Italia e quindi acquista direttamente le fatture^a.

Consumer Lending

Esempi di operatori del settore:

- Soisy • Motosquo • Smartika • Younited Credit • Prestiamoci

Il segmento **Consumer** presenta volumi leggermente meno rilevanti, pari a **216,9 milioni di €, di cui € 132,3 (il 61%) relativo agli ultimi 12 mesi**. La piattaforma più attiva è di gran lunga la francese **Younited Credit**, che ha erogato in totale 112,9 milioni €, di cui € 77,2 nell'ultimo anno. **MotusQuo**, **Smartika** e **Soisy** hanno implementato **un fondo di garanzia** per gli investitori, opzionale, che interviene in caso di inadempienza dei debitori, al costo di rendimenti minori^b.

Business Lending

Esempi di operatori del settore:

- Prestacap • BorsadelCredito.it • October • The Socialender s.r.l.

Il **segmento Business** in questo momento risulta essere **il meno sviluppato**, ma anch'esso presenta importanti **trend di crescita**. Il totale complessivo erogato è infatti pari a circa **€ 57 milioni, di cui quasi € 42 milioni (circa il 74%) relativo agli ultimi 12 mesi**. La principale piattaforma in questo caso è **BorsadelCredito.it**, che ha erogato oltre 24 milioni di € nell'ultimo anno^b.

Si segnala che October fino al 31 ottobre 2018 era nota come Lendix che, nel 2018, ha superato 110 milioni di finanziamenti erogati alle PMI in tutta Europa. Un importo che è più di quanto erogato da qualsiasi altra piattaforma nell'Europa continentale.

a: Dati da Report La Finanza Alternativa per le PMI in Italia - Osservatori Entrepreneurship & Finance – Politecnico di Milano, Novembre 2018

b: Dati da 3° Report italiano sul CrowdInvesting - Osservatori Entrepreneurship & Finance – Politecnico di Milano, Luglio 2018



Altro Crowdfunding

Overview dell'Altro Crowdfunding

Il Crowdfunding rappresenta una forma di finanziamento distribuita tra più soggetti abilitata proprio dallo sviluppo di piattaforme online: queste consentono la raccolta di capitali per la realizzazione di progetti no-profit o for-profit.

La principale distinzione concerne quindi proprio la **modalità di finanziamento dei progetti**, che consente di identificare:

- **l'Equity Crowdfunding**, piattaforme che abilitano gli investimenti da parte di persone fisiche, investitori istituzionali e professionali nel capitale di una società, consentendone l'acquisizione di parte delle azioni o delle quote (**nella nostra classificazione tali soluzioni popolano l'area del Wealth & Asset Management**);
- **l'Altro Crowdfunding**, in relazione alle piattaforme che operano secondo i modelli Donation e Reward, o in maniera ibrida, spesso dedicate a progetti di interesse sociale.

Nello specifico, i **portali Donation-based** si caratterizzano per una raccolta distribuita di finanziamenti attraverso donazioni online, in cui si devolve denaro a sostegno di una causa specifica, non ricevendo - in cambio - alcuna ricompensa o, al massimo, ricompense simboliche. Solitamente si tratta di realtà operative nel terzo settore, quindi con finalità sociali.

I portali **Reward-based** afferiscono, invece, alle piattaforme in cui i sostenitori di una determinata causa o progetto ricevono una ricompensa sulla base dell'importo che hanno investito nel progetto finanziato, rappresentata - in genere - da un prodotto o un servizio.

Nello scenario dell'Altro Crowdfunding si annoverano anche piattaforme online che applicano un modello ibrido, ovvero sia **Donation che Reward**.

Nel 2018, in Italia, tramite i **modelli Donation e Reward sono stati raccolti quasi 18 milioni di Euro**, ed il valore medio di raccolta di ciascun progetto si è attestato vicino ai 4 mila euro.

I portali Donation e Reward più attivi finora sono **Eppela**, che ha finanziato progetti per oltre 14 milioni di Euro, **Produzioni dal Basso**, che ha raccolto oltre 8 milioni di Euro, **Rete del dono**, che ha sostenuto iniziative per quasi 7 milioni di Euro e **Musicraiser** con quasi 5 milioni di euro raccolti per campagne legate al mondo della musica.

In Italia sono attive ben **38 Fintech nel segmento Altro Crowdfunding**, pari al 13% del totale di società censite e al 21% delle realtà Financial pure.

Il fatturato generato dalle piattaforme dell'Altro Crowdfunding è di 4.332.603,00 €, pari a poco più del 4% del fatturato complessivo generato dalle Financial Pure nel 2017, in calo del 14% rispetto al 2016, sintomo della contrazione del settore. Il segmento presenta il minor valore di fatturato medio, a fronte di un gran numero di FinTech in esso ricomprese: ciò è ascrivibile alla natura **no-profit di gran parte delle realtà appartenenti**.

Di fatto si ravvisa **un'unica Scale Up** nel comparto (Eppela) il cui fatturato contribuisce ad oltre metà fatturato dell'intero comparto (53%).

La tecnologia di riferimento è rappresentata dalle Piattaforme web, lo strumento che ha favorito la diffusione di modelli di raccolta distribuita di capitali.

I principali modelli di Crowdfunding

Equity Crowdfunding

Classico finanziamento da parte di soggetti (persone fisiche, investitori istituzionali e professionali) che investono il loro denaro nel capitale di una società, acquistando parte delle sue azioni o delle sue quote.

Inseriti nella categoria Wealth & Asset Management

Altro Crowdfunding

Piattaforme che operano secondo i modelli Donation e Reward, o in maniera ibrida

Donation-Based: • Meridonare* • Rete del dono*

Reward-Based: • Becrowdy* • Bookabook* • Eppela*

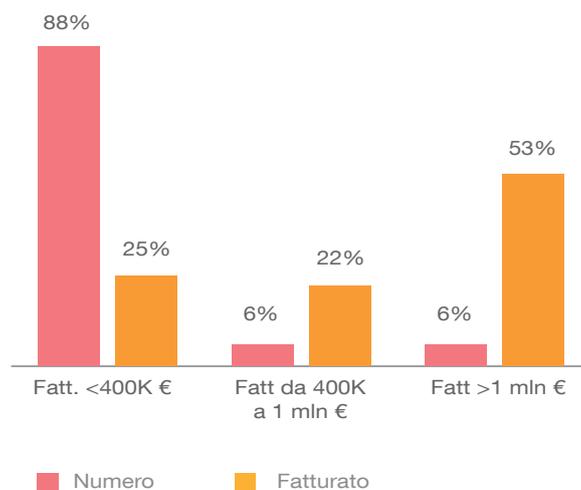
Donation e Reward: • pdb.*

Fatturato delle FinTech del segmento Altro Crowdfunding

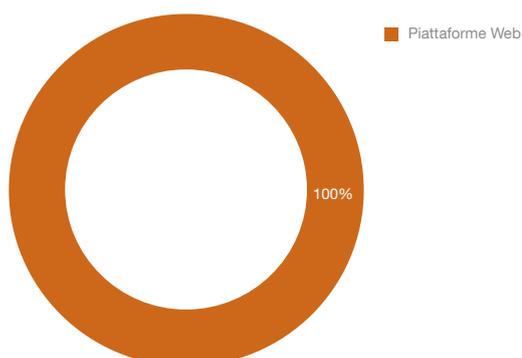
Per anno



Per classe di fatturato



Le tecnologie delle FinTech del segmento Altro Crowdfunding



*Nominativi inseriti a titolo esemplificativo, tasonomia non esaustiva.

Fonte: PwC – NetConsulting cube: Osservatorio FinTech Italia 2019

InsurTech

La tassonomia dell'InsurTech in Italia

In Italia sono attive **34 InsurTech**, pari a circa l'11% del totale di società censite. Le InsurTech operanti in Italia sono ascrivibili a nove differenti sotto-settori, ovvero **P2P Insurance, Auto – Mobility, Pet Insurance, Marketplace–Broker–Comparatori, Data-Intelligence, Claims, Micro-Instant-Product Insurance, Life – Home Insurance**. Un'ulteriore suddivisione è possibile considerando la tipologia di relazione possibile fra InsurTech e Compagnie di assicurazione, ovvero **Enabler, Competitor e Intermediari**.

1. Enabler – InsurTech il cui modello di business è sinergico con quello delle assicurazioni tradizionali, e possono creare servizi a valore aggiunto per le stesse.

- **Infrastructure – Backend:** Le InsurTech che forniscono infrastrutture e servizi di backend alle compagnie, come chatbot (**Spixii**), sistemi di CRM e marketing (**Namu**) e servizi di digitalizzazione ad ampio spettro (**General Expert**).
- **Data – Intelligence** – categoria rappresentata da **RiskApp**, una InsurTech che utilizza l'Intelligenza Artificiale per l'analisi delle informazioni di rischio e gli impatti di eventi catastrofici per le compagnie di assicurazioni, e da **Tech Engines**, che impiega AI per supportare l'intero ciclo del prodotto dal design all'analisi dei risultati.
- **Micro-Instant-Product Insurance** – InsurTech specializzate nella creazione e distribuzione di

prodotti assicurativi per singoli eventi o prodotti, anche istantaneamente. Si tratta di Neosurance, che sviluppa micro-polizze contestuali e istantanee, tramite notifiche push, analizzando i dati di comportamento degli utenti da smartphone, **Poleecy**, anch'essa focalizzata sulle micropolizze e che impiega tecnologia blockchain, **Simplesurance**, che distribuisce Product Insurance per smartphone, laptop etc. e **Yolo insurance**, che fornisce piattaforme in white label per lo sviluppo di assicurazioni on demand.

- **Life-Home** – InsurTech che sviluppano prodotti per il monitoraggio (tramite soprattutto IoT) dell'abitazione e della salute dell'assicurato, sia con software di analisi che con strumenti hardware come domotica e wearable. Per il comparto Life si tratta di **Biomedicallab**, **DigitalTech International**, **Hippocratica Imaging**, **D-Heart** e **Amyko**, mentre per la parte Home sono presenti **Morpheos**, **looota** e **SysDev**.
- **Claims** – InsurTech che semplificano il processo di segnalazione dei claim e la gestione dei sinistri da remoto. Le realtà del cluster sono **Easy Claims**, **Claider** e **La Perizia Online**.
- **Auto-Mobility** – Dal lato degli enabler, le InsurTech del cluster Auto-Mobility si occupano di sistemi di sicurezza, protezione e telemetria per veicoli (**Air** e **Bycare Lab**), gestione e selezione delle assicurazioni auto (**Tiassisto24**) e un servizio di rilevazione fotografica on demand per il controllo delle flotte aziendali.

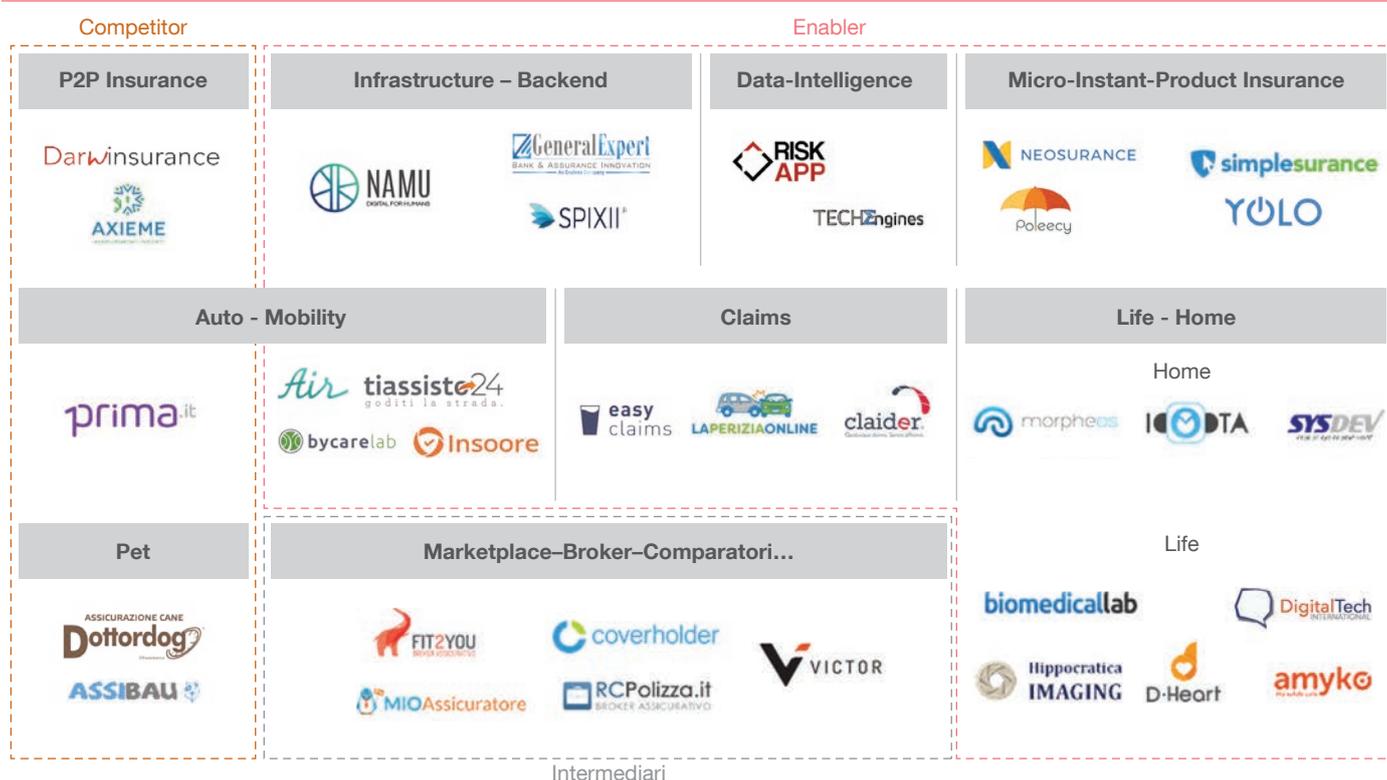


2. Competitor – Le InsurTech che si occupano di segmenti della catena del valore già presidiati da dalle assicurazioni.

- **Auto-Mobility** – Dal lato dei competitor, in questa categoria rientra **Prima.it**, l'assicurazione diretta online specializzata in polizze Rc auto, moto e furgoni.
- **P2P Insurance** – Si tratta di network di condivisione del rischio in cui una community (Associazioni, gruppi, cooperative, ONG...) con esigenze di protezione simili raggruppa i propri premi insieme per assicurarsi e condividere la probabilità che accadano sinistri. Le realtà del cluster sono **DarWinsurance** e **Axieme**.
- **Pet** – Assicurazioni online specializzate in prodotti assicurativi finalizzati alla protezione di animali domestici. I membri del cluster sono **Assibau** e **Dottordog**.

3. Intermediari – Quelle società che non si pongono direttamente né come Enabler né come Competitor, ma come soggetti intermedi che possono avere relazioni dirette con alcune società di servizi finanziari e proporre i loro prodotti ai clienti. Si tratta dei **Marketplace, Broker e Comparatori**. Le società parte di questo cluster sono **RCPolizza.it, Fit2You, Coverholder, MIOAssicuratore** e **Victor**.

La tassonomia delle InsurTech in Italia (esemplificativa)



InsurTech

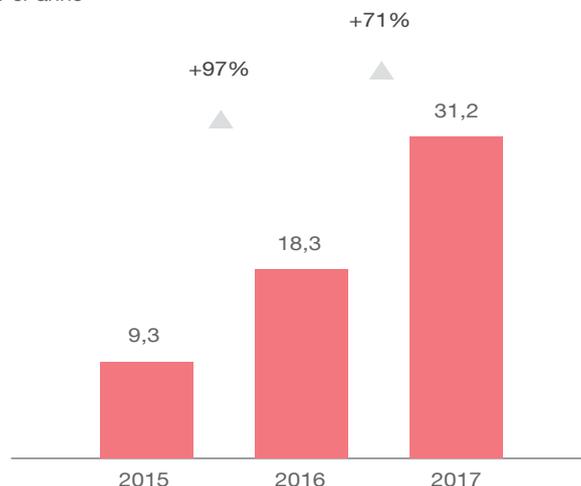
Overview del comparto dell'InsurTech

Il fatturato di questo settore è quello maggiormente in crescita tra tutte le aree indagate, addirittura del 71% rispetto al 2016, a testimonianza della grande **portata innovativa e disruptive che le Start Up stanno portando al mondo Insurance**. Questo risultato è in linea con i trend globali, che hanno visto il segmento InsurTech raccogliere oltre 2,6 miliardi di dollari nel 2018¹.

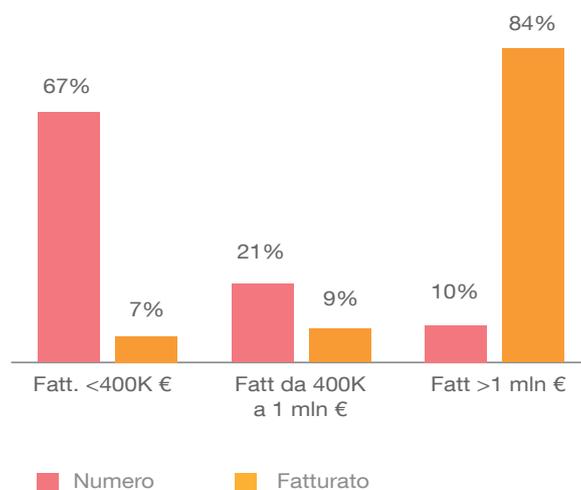
Le piattaforme rappresentano la componente prioritaria dell'innovazione tecnologica del segmento InsurTech. Comprendono il 45% delle realtà censite, abbracciando orizzontalmente tutti gli ambiti individuati, dai Competitor agli Enabler agli Intermediari. Una componente importante, pari al **29% del campione, è data dalle tecnologie Internet of Things**, soprattutto negli ambiti Home, Life e Mobility. L'impiego di tecnologie come black box (di cui l'Italia è leader nel mondo, con quasi 5 milioni di installazioni)² e white box si inserisce nel contesto più ampio di innovazione di tutto il settore assicurativo. **La portata disruptive di questo fenomeno è molto ampia, tanto da essere potenzialmente in grado di trasformare lo stesso concetto di assicurazione, passando dal principio di mutualità a quello di prevenzione del rischio**. Interessante anche la componente di AI/Big Data, che si assesta al 16%, e comprende soluzioni di **CRM e chatbot, analisi dei rischi assicurativi, tecnologie per micro e instant insurance**.

Fatturato del segmento InsurTech

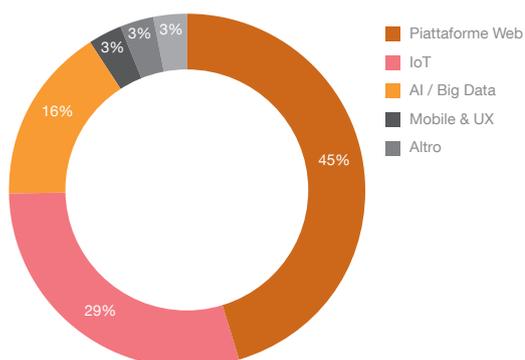
Per anno



Per classe di fatturato



Le tecnologie del segmento InsurTech



1: InsurTech M&A Market, Hampton Partners – Dicembre 2018
 2: ANIA 2018

Fonte: PwC – NetConsulting cube: Osservatorio FinTech Italia 2019

InsurTech

Pillole dal mondo dell'InsurTech

«Il più grande round di VC growth mai fatto su una tech company italiana»^a

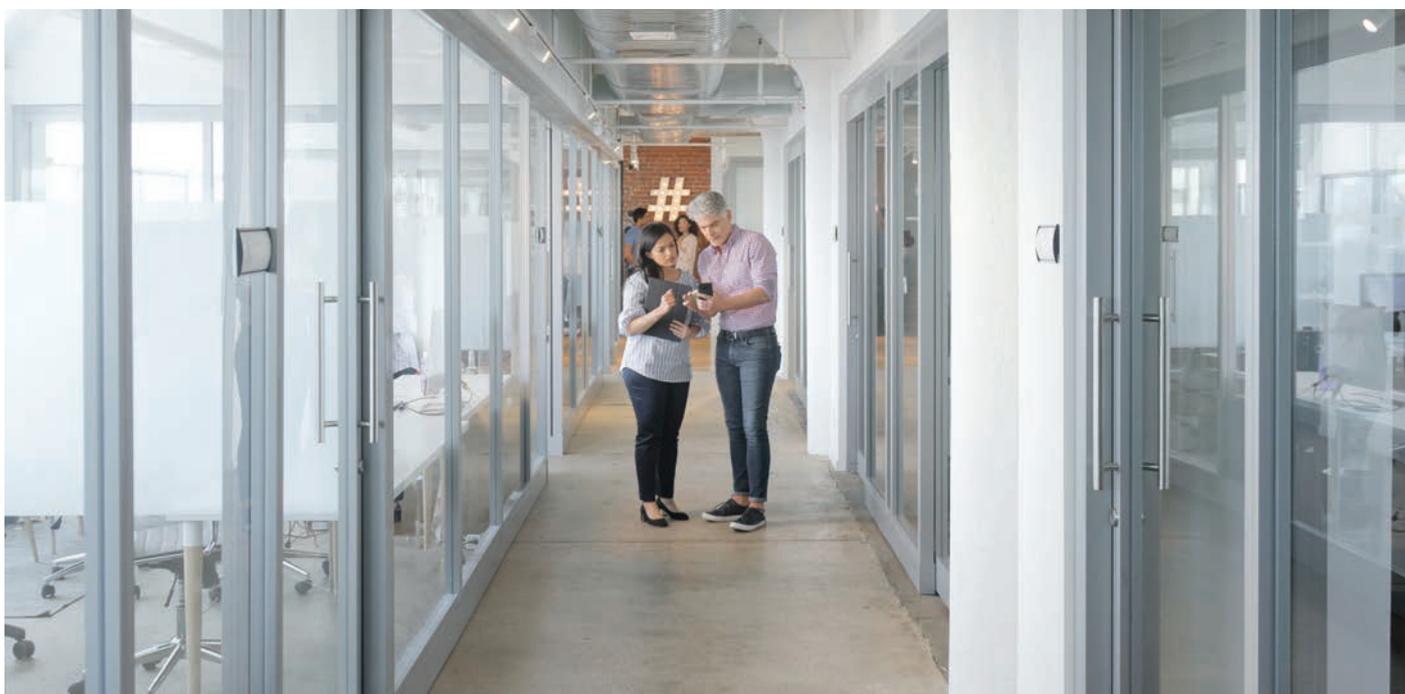
Prima Assicurazioni è stata protagonista di quello che ad oggi è il **più importante round della storia del FinTech italiano**, raccogliendo, nell'ottobre 2018, **100 milioni di €** dai fondi di Goldman Sachs Private Capital Investing e dal fondo Tactical Opportunities di Blackstone.

Prima.it è una Scale Up nata nel **2015** specializzata **nella distribuzione di polizze Rc auto, moto e furgoni**. La tecnologia caratterizzante la sua value proposition è la sua piattaforma, ma sono da sottolineare anche le sue componenti innovative basate sulla **Intelligenza Artificiale**, impiegata nei processi di profilazione dell'utenza.

a: Lorenzo Franchini, fondatore di ScaleIT

Nuove partnership: Disaccoppiamento fra produzione e distribuzione

Neosurance, **Axa Italia** e **tiassisto24** hanno dato origine ad una **modalità di collaborazione inedita** sul mercato italiano. Neosurance ha sviluppato in collaborazione con Axa una **instant insurance** con coperture specifiche per **viaggi internazionali**. Neosurance ha messo a disposizione la **piattaforma tecnologica** (in modalità SaaS) e il sistema di **A.I.**, mentre AXA Italia si è occupata di formulare una polizza **assicurativa ad hoc**. Questa polizza viene poi **distribuita in esclusiva** alla community della InsurTech **tiassisto24**, una app che supporta il cliente nella gestione di tutte le scadenze relative al proprio autoveicolo.





Cybersecurity

La tassonomia della Cybersecurity

In Italia sono attive 16 FinTech nel segmento Cybersecurity, pari a circa il 6% del totale di società censite. Le FinTech di questo ambito sono ascrivibili a cinque differenti sotto-settori, ovvero **Antifrode, Mobile Security, Web Security, Endpoint Security** e **Altro**.

Essendo un settore sviluppatosi storicamente prima rispetto al resto del campione, numerose sono le società ascrivibili a più di un sotto-settore individuato.

- **Antifrode** – Le FinTech di questo cluster si occupano direttamente di intercettare le frodi e i comportamenti sospetti prima che si compiano, tramite cruscotti e rilevazioni di outlier e pattern riconosciuti.
- **Mobile Security** – applicazioni focalizzate sulla sicurezza di device mobile e di accessi in mobilità ai portali dell'azienda.
- **Web Security** – Insieme delle misure di Cybersecurity specificatamente dedicate alla protezione del network e del sito internet dell'azienda.
- **Endpoint Security** – Sottoinsieme della Cybersecurity che ha come obiettivo la protezione dei network di computer che sono collegati in remoto ai dispositivi client. La connessione di laptop, tablet, telefoni cellulari e altri dispositivi wireless alle reti aziendali crea possibilità di cyberattacchi e la Endpoint Security ha l'obiettivo di garantire che tali dispositivi siano adeguatamente protetti.
- **Altro** – Cluster comprendente società di Infrastructure Security, Crittografia, Reading Machine...

La tassonomia delle FinTech nella Cybersecurity in Italia (esemplificativa)



Cybersecurity

Overview del comparto della Cybersecurity

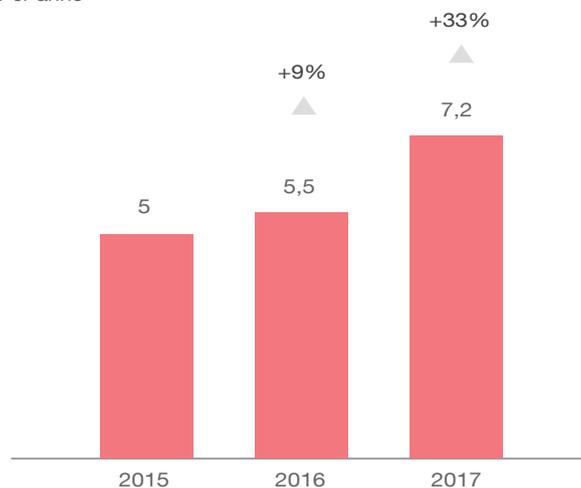
Il mercato della Cybersecurity si conferma **in crescita**, con un tasso fra i più alti dell'intero campione. Il fatturato complessivo nel 2017 è stato pari a **7.248.157 €**, con un tasso di crescita sul 2016 pari al **33%**.

Il mercato della Cybersecurity presenta un ampio numero di società dal fatturato **molto vicino al milione di euro**. Le Scale Up effettive rappresentano ben **il 23%** del comparto di FinTech Cybersecurity, la percentuale più alta di tutto il campione. Si tratta infatti di un segmento radicato e relativamente meno recente dal punto di vista storico, come confermato anche dal fatto che nessuna delle realtà analizzate è nata dopo il 2016, e anzi la metà del campione è stata fondata prima del 2012. Ciononostante, le potenzialità di crescita di tale settore sono **ancora vastissime**.

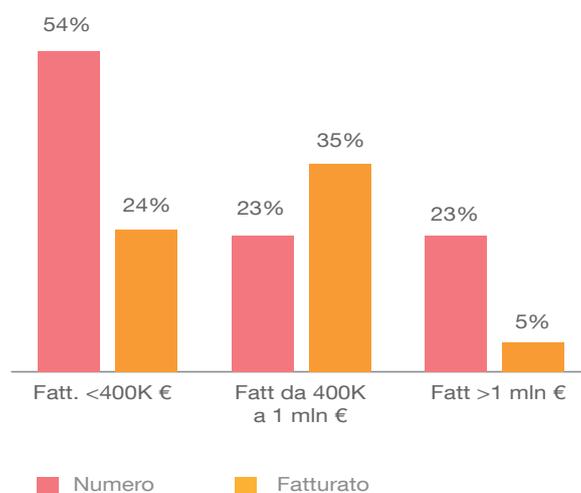
Per quanto riguarda le tecnologie abilitanti, la Cybersecurity, come testimoniato anche dai trend internazionali, fa **sempre più affidamento sui Big Data e, soprattutto, sull'Intelligenza Artificiale**. Queste tecnologie occupano quindi **il 56% del campione** come tecnologia principale, ma sono presenti in misura inferiore anche **in tutte le altre realtà**, cosa che rende la misura di quanto la Cybersecurity sia a trazione AI, come evidenziato anche nel box tecnologico dedicato. Interessante il trend di Mobile e User Experience, che racconta di come il modello di Security-as-a-Service possa creare dinamiche competitive anche in merito alla esperienza utente, in termini di semplicità di accesso e invasività dei controlli.

Fatturato delle FinTech del segmento Cybersecurity

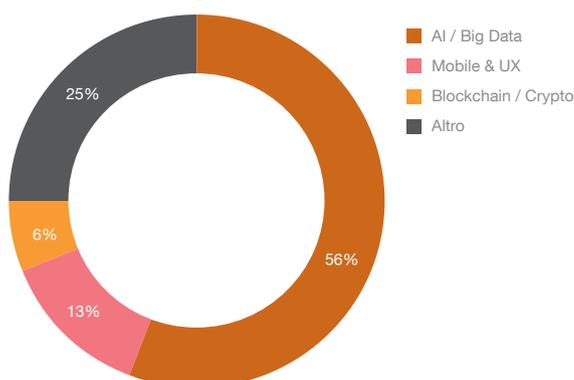
Per anno



Per classe di fatturato



La tecnologia delle FinTech del segmento Cybersecurity



Cybersecurity

Pillole dal mondo della Cybersecurity

Risorse e competenze scarse

Il **34%** delle organizzazioni ritiene il proprio modello organizzativo **poco o per nulla adeguato** a gestire le sfide dettate dalla Cybersecurity nel 2018/19. Di queste, **l'87%** ritengono un fattore fondamentale per questa carenza la **mancanza di risorse**, e il **61%** parla di mancanza di competenze. Anche per questo, il **47%** delle aziende prevede un incremento delle risorse dedicate alla Cybersecurity nel prossimo anno.

Aumento degli attacchi

Gli attacchi sono in aumento: gli **attacchi targetizzati** web/mobile sono in crescita del **33%**, e ad apparati connessi del **16%**. Sono in forte crescita gli **attacchi ai siti web** utilizzati dai clienti (+31%) e agli oggetti connessi con IoT, addirittura del **+300%**.

Evoluzione delle tecnologie

Per rispondere a queste problematiche tecnologiche, emergono **modalità di design delle applicazioni e tecnologie evolute** finalizzate a rispondere agli attacchi. Soluzioni di **Security by Design** e tecnologie di **machine learning** sono un trend di grande importanza: il **40%** delle aziende prevede di impiegare le prime nello sviluppo di software per il 2018/19, mentre per l'utilizzo del machine learning nella cybersecurity questa percentuale sale al **54%**.

La carenza di risorse e competenze interne, l'aumento degli attacchi e l'evoluzione delle tecnologie sono tre elementi che spingono fortemente verso lo sviluppo di società FinTech dedicate alla Cybersecurity. Ecco perché questo settore è uno dei più interessanti di tutto il campione.

RegTech

La tassonomia del RegTech

In Italia sono attive **15 RegTech**, pari a circa il 5% del totale di società. Le RegTech operano in sei differenti sotto-settori, ovvero **Negotiation/Commerce Platform, Personal Data & ID Management, Gestione documentale, Assistenza fiscale, Sviluppo software a tema regulatory e/o compliance e Altro**.

- **Negotiation/Commerce Platform** – si tratta di un cluster formato da due RegTech, accumulate dal focus sulle negoziazioni e lo scambio di dati e prodotti, e dall'impiego della Blockchain. **Trakti** è una piattaforma software cloud che fornisce un framework per gestire le negoziazioni e contratti commerciali online, automatizzando il processo di negoziazione con le controparti; **Commerc.io** è una piattaforma per condividere e certificare documenti aziendali e acquistare/vendere beni e servizi online tra società su tecnologia Blockchain.
- **Personal Data & ID Management** – RegTech specializzate nella gestione e protezione di dati personali e di identità. **Mailcoding** è un servizio che fornisce un numero univoco e personalizzabile al quale connettere il nome, numero di telefono e account digitali per favorire la comunicazione sicura online. **Vis-à-bit** progetta processi digitalizzati di KYC, come video-identificazioni e video-firme. **#be** è un sistema di self sovereign identity su blockchain finalizzato alla gestione delle interazioni fra utenti e advertiser. **SEECOD** è una piattaforma di gestione dell'Identità Digitale che si avvale di soluzioni di proofing, identificazione e verifica online dell'identità utilizzabile su diversi device.
- **Gestione documentale** – aziende che supportano nella gestione dei documenti a norma di legge, sia a livello di fattura elettronica che in tutta una serie di altri servizi di gestione, come conservazione sostitutiva, spesometro, liquidazione IVA, ma anche verifiche cartelle di Equitalia, anatocismo etc. Fanno parte di questo segmento **Digithera** e **Cloud Finance**.
- **Sviluppo software regulatory/compliance** – In questo cluster rientrano due RegTech specializzate nello sviluppo ad hoc, fra le altre cose, di software finalizzati alla compliance e all'adempimento dei requisiti normativi. In questo cluster sono presenti **Epiphany** e **The Avantgarde Group**.
- **Assistenza fiscale** – Le realtà di questo cluster si occupano di supporto digitale alla gestione della fiscalità. Forniscono informativa semplificata, supportano nell'acquisizione dei documenti fiscali, calcolano le agevolazioni, facilitano la predisposizione di preventivi, etc. Le RegTech di questo segmento sono **EasyTax**, **TaxMan** e **Fiscozen**.
- **Altro** – in questa categoria rientra l'offerta di **IBANP**, un progetto finalizzato alla costruzione di una soluzione plugin che consenta ai titolari di conti bancari di spostarsi da una banca a un'altra conservando il proprio IBAN, ed **Eternity Wall**, società attiva nel campo della notarizzazione su Blockchain.

La tassonomia delle RegTech in Italia (esemplificativa)



RegTech

Overview dal comparto del RegTech

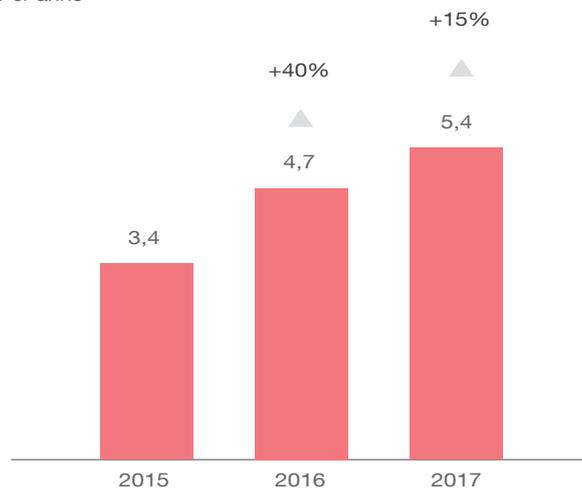
Il mercato del RegTech, pur essendo anch'esso in **crescita**, mostra dimensioni contenute rispetto alla maggior parte delle altre categorie esaminate. Il fatturato complessivo nel 2017 è stato pari a **5.448.754 €**, con un tasso di crescita sul 2016 pari al **15%**.

Le RegTech Scale Up producono «solamente» il **56%** del fatturato del campione complessivo, essendo il 10% delle imprese totali. Questi dati presi nel complesso sono esemplificativi di una relativa immaturità del comparto RegTech in Italia, che proprio per questo è anche uno dei più interessanti ed esplorabili in futuro.

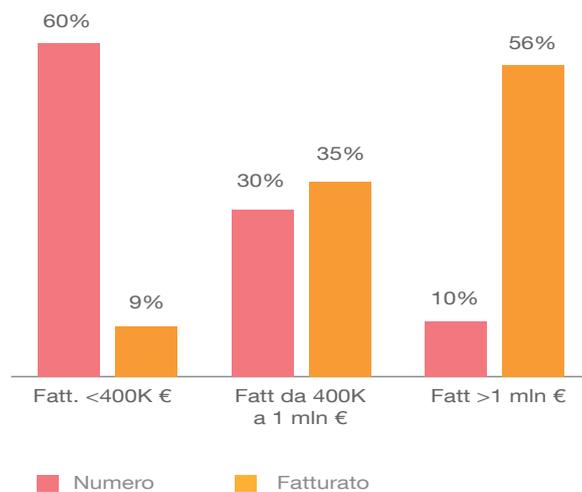
Per quanto riguarda le tecnologie abilitanti, oltre alle consuete Piattaforme si registra un'alta importanza del comparto **Blockchain**. L'importanza di questa tecnologia dipende dal suo impiego nella **gestione dei dati e delle identità personali** e dalle piattaforme di negoziazione. Questi dati testimoniano da un lato la **crescente attenzione ai dati personali** che si riscontra negli utenti, per la quale la Blockchain, grazie alla **Self Sovereign Identity**, può assumere un ruolo centrale, e dall'altro il ruolo degli **Smart Contracts** e delle dinamiche di **consenso distribuito** nella creazione di fiducia negli ambiti di negoziazione. Un ruolo di rilievo a livello tecnologico è anche ricoperto dalle tecnologie **Mobile e User Experience**, decisive soprattutto nel merito dell'assistenza fiscale, e dall'approccio **Open Banking e Open API**.

Fatturato del segmento RegTech

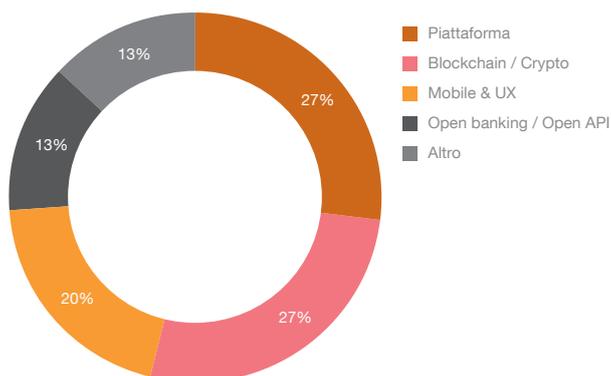
Per anno



Per classe di fatturato



Le tecnologie del segmento RegTech



Fonte: PwC – NetConsulting cube: Osservatorio FinTech Italia 2019



RegTech

Pillole dal mondo del RegTech

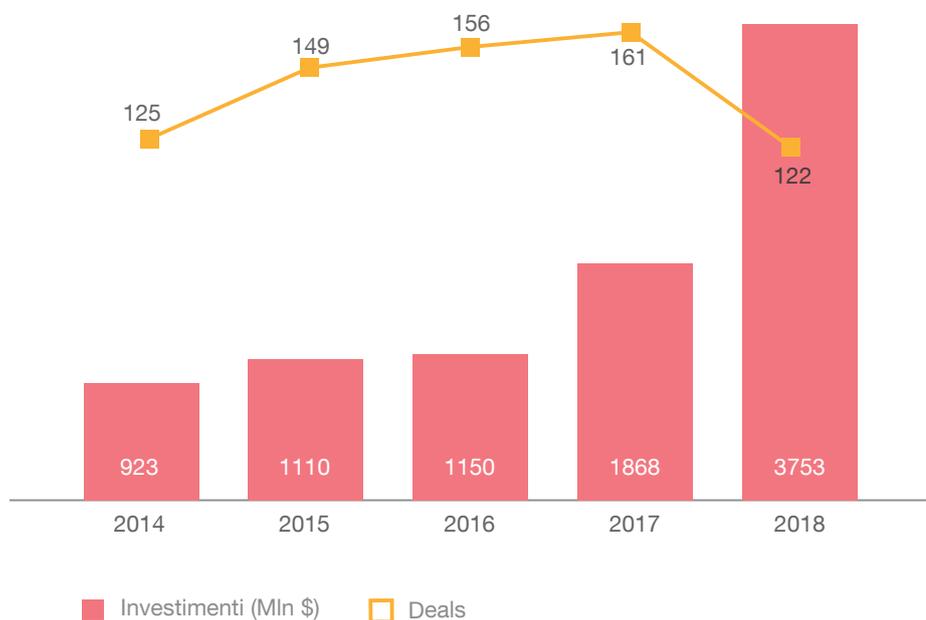
Il RegTech ha visto **una crescita esponenziale a livello mondiale** negli ultimi anni. In Italia, il mercato è ancora piccolo, anche relativamente al resto dei settori analizzati, e i trend di impiego del RegTech per KYC e AML, fortissimi a livello globale, nel nostro paese **si stanno solo affacciando**, con le realtà specializzate nella Digital Identity e nella gestione dei dati personali.

Rispetto ai restanti segmenti, dunque, **il ritardo italiano** sembrerebbe presentarsi **non solo in termini**

quantitativi, di quote di mercato ed investimenti, ma **anche qualitativi**, relativamente ai modelli di business delle RegTech. Anche e soprattutto per questo, il RegTech è un ambito con **un enorme potenziale di crescita**, ancora largamente **inesplorato** in Italia.

Bisogna sottolineare come spesso, nelle tassonomie globali, alcune realtà specializzate nell'antifrode vengono inserite nell'ambito RegTech, mentre nel presente report sono considerate parte dell'ambito Cybersecurity.

Il valore complessivo degli investimenti in RegTech a livello globale

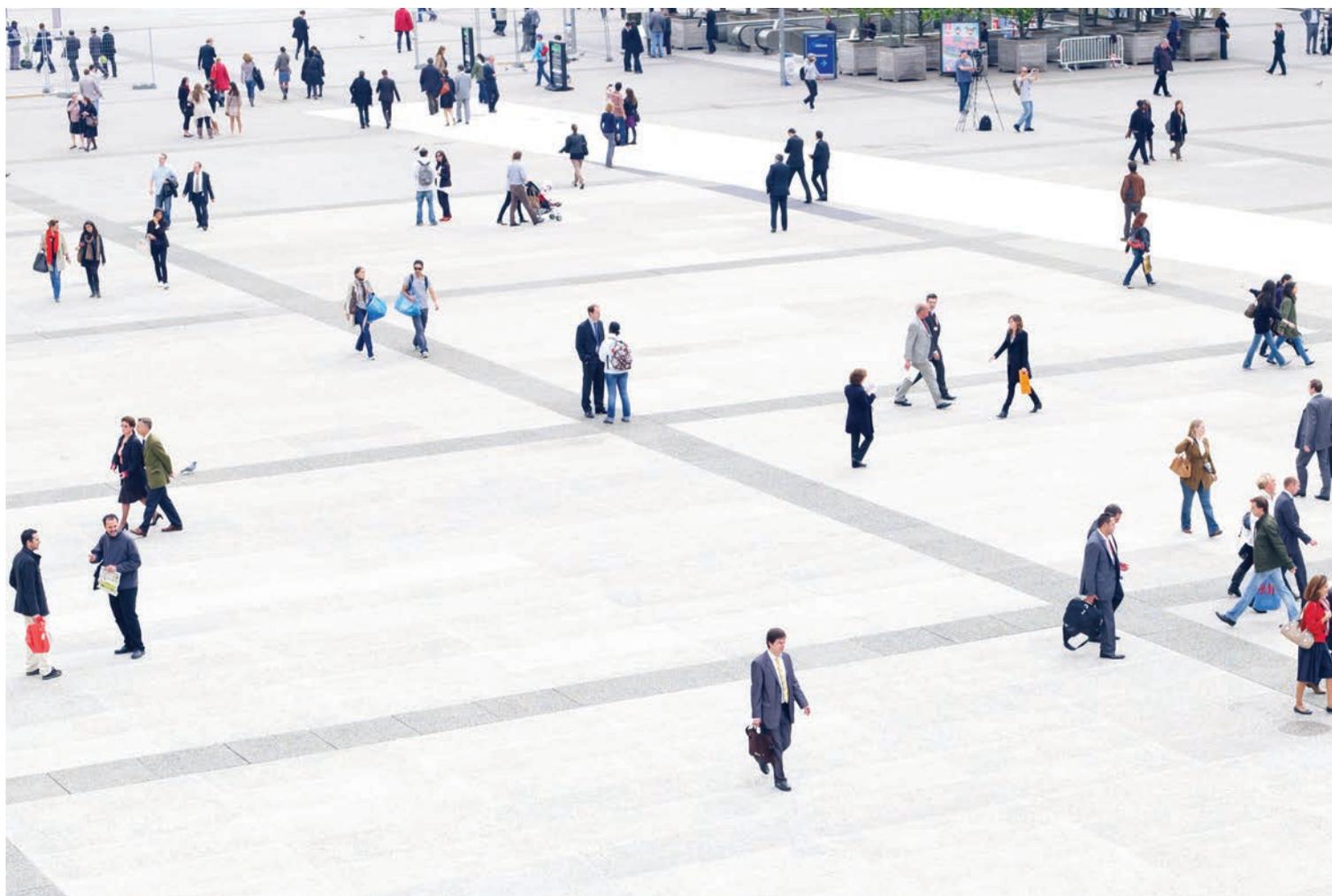
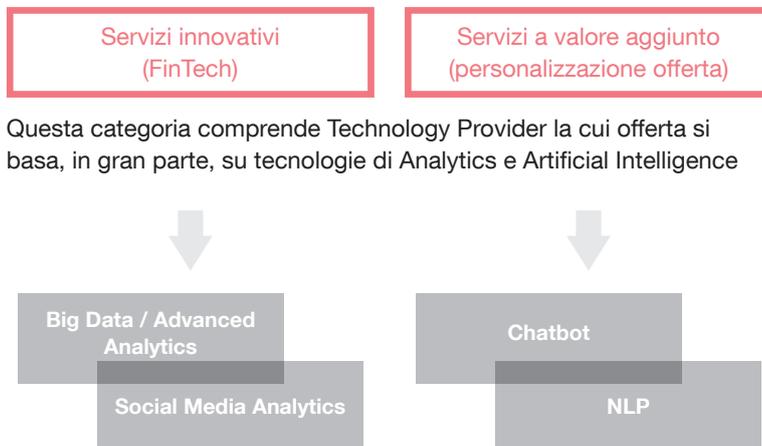


Tech Enabler

Introduzione: chi sono i Tech Enabler?

L'area delle Tech Enabler comprende tutte le aziende che offrono prodotti e servizi per il mondo Finance, consentendo agli operatori del mercato di sviluppare **Servizi innovativi** (FinTech) o **Servizi a valore aggiunto** (personalizzazione offerta).

Le aziende che abbiamo selezionato in quest'area sono 54 e sono **Technology Provider** la cui offerta si basa, in gran parte, su tecnologie di **Analytics** e **Artificial Intelligence** (il 67% delle FinTech categorizzate in questo cluster). Le Tech Enabler che basano le proprie offerte su tecnologie di Analytics sono riconducibili a cinque cluster a seconda della tecnologia predominante: **Motori di Big Data/Advanced Analytics**, **Piattaforme di Social Media Analytics**, **Chatbot** e **NLP**.



Tech Enabler

La tassonomia dei Tech Enabler (esemplificativa)



Tassonomia esemplificativa, non comprensiva di tutte le realtà del segmento

Elaborazione PwC del grafico NetConsulting



Tech Enabler

Overview dei Tech Enabler

I primi 2 cluster sono riconducibili al macro-ambito delle **soluzioni di Analytics**, mentre le successive riguardano applicazioni **dell'Artificial Intelligence**.

Come per il comparto Cybersecurity, anche in quest'area si registra **una notevole presenza di aziende non di recentissima costituzione, in particolar modo in riferimento al cluster dei motori di Big Data e Advanced Analytics**. È il motivo per cui alcune, a seconda della linea di offerta considerata, sono state classificate in più cluster.

Le aziende che in principio si sono affacciate sul mercato con un'offerta abilitata da **motori di Big Data**, hanno spesso sofisticato le tecnologie di base con algoritmi proprietari di **Advanced Analytics** o hanno sviluppato nuovi prodotti su tecnologie AI (esempio Noovle e Expert System). Nel cluster **Social Media Analytics**, rientrano soluzioni SaaS che basano la propria offerta su una verticalizzazione in ambito Social di algoritmi proprietari di Analytics.

Di più recente costituzione sono invece le Start Up che hanno sviluppato applicazioni AI, incluse nei cluster **Chatbot e Natural Language Processing**.

2.2 - Le principali tecnologie

Le tecnologie «qualificanti» l'offerta FinTech in Italia

Nel selezionare la tecnologia qualificante le offerte delle FinTech, abbiamo deciso di selezionare **una singola tecnologia per ogni realtà analizzata**. In questo senso, la tecnologia presa in considerazione è stata quella ritenuta maggiormente distintiva; questo non vieta che le FinTech del campione possano in aggiunta **impiegare anche altre tecnologie** fra quelle elencate.

L'area principale dello sviluppo del FinTech (nel mondo e anche in Italia) è rappresentata dalle **Piattaforme Web**, che hanno permesso a nuovi operatori di **offrire soluzioni ai clienti finali senza investire in tradizionali reti di distribuzione fisica**. Le piattaforme rappresentano quindi l'area principe delle FinTech nelle aree del **Lending, del Crowdfunding** e del **Wealth-Asset Management**.

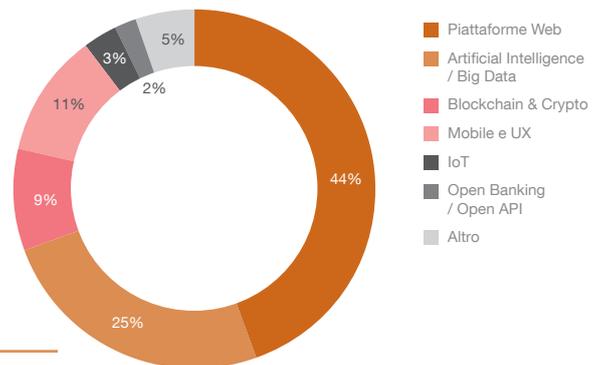
Cresce l'importanza dell'innovazione Data Driven, caratterizzata dall'utilizzo dei dati e di soluzioni di Intelligenza Artificiale soprattutto nelle aree della **Cybersecurity**, dei **Capital Market**, del **Wealth Management** (RoboAdvisor), dell'**InsurTech**, e attraverso l'implementazione di **Chatbot**.

Le FinTech con un'offerta sviluppata su tali tecnologie rappresentano **1/4 della popolazione censita**, ma generano oltre il **55% del fatturato del comparto**.

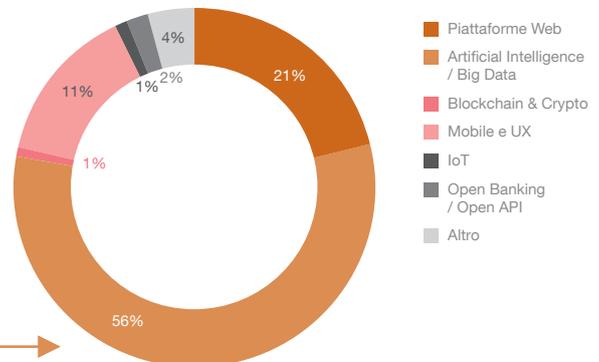
Ancora limitata, ma significativa, la presenza di soluzioni **Blockchain** (e DLT) based, **nelle aree Payment & Remittance, Asset sharing e Smart Contract** in particolare. Mentre la tecnologia **Mobile** si attesta come la predominante nelle offerte in cui è centrale il tema della **Customer Experience**, come per il **Mobile Payment** e per il **Personal Financial Management**.

L'IoT, almeno in Italia, risulta per ora legato quasi esclusivamente all'InsurTech, mentre è **debole la focalizzazione sull'Open Banking**, a evidenza del ritardo italiano ad un approccio business e strategico all'Open Banking.

Numero FinTech per tecnologia (valori in %)



Fatturato delle FinTech per tecnologia (valori in %)

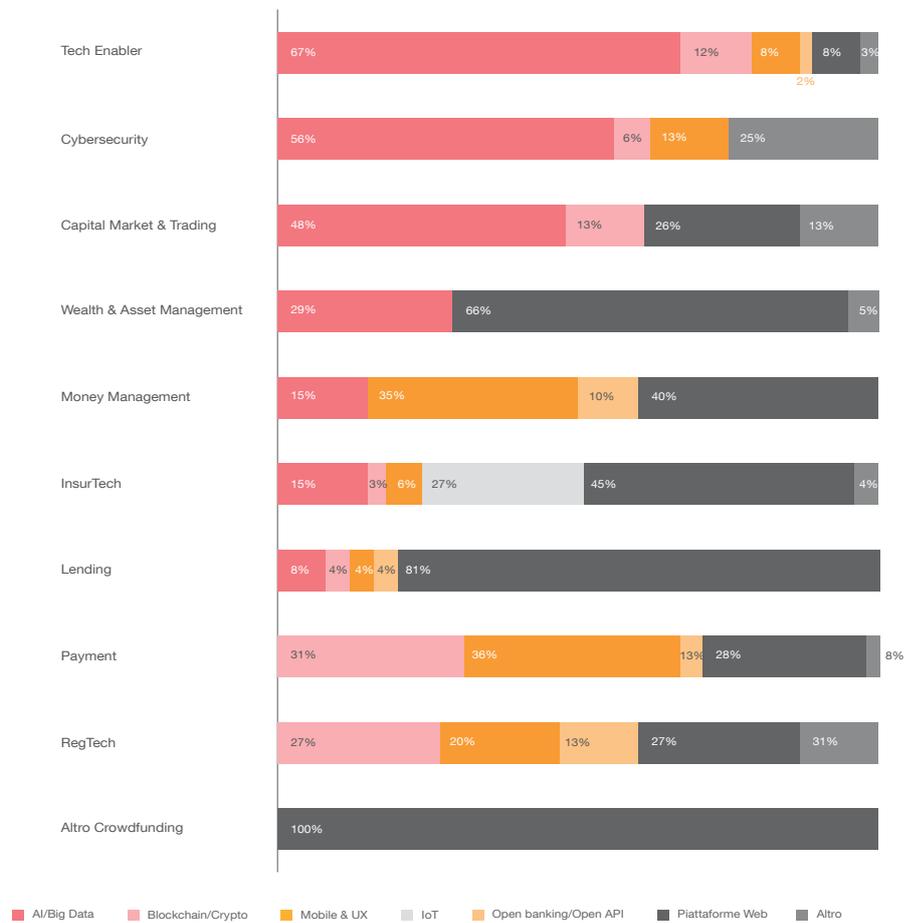


L'Intelligenza Artificiale rappresenta solo il 25% del campione, ma genera il 56% del fatturato

Le tecnologie «qualificanti» nelle diverse aree

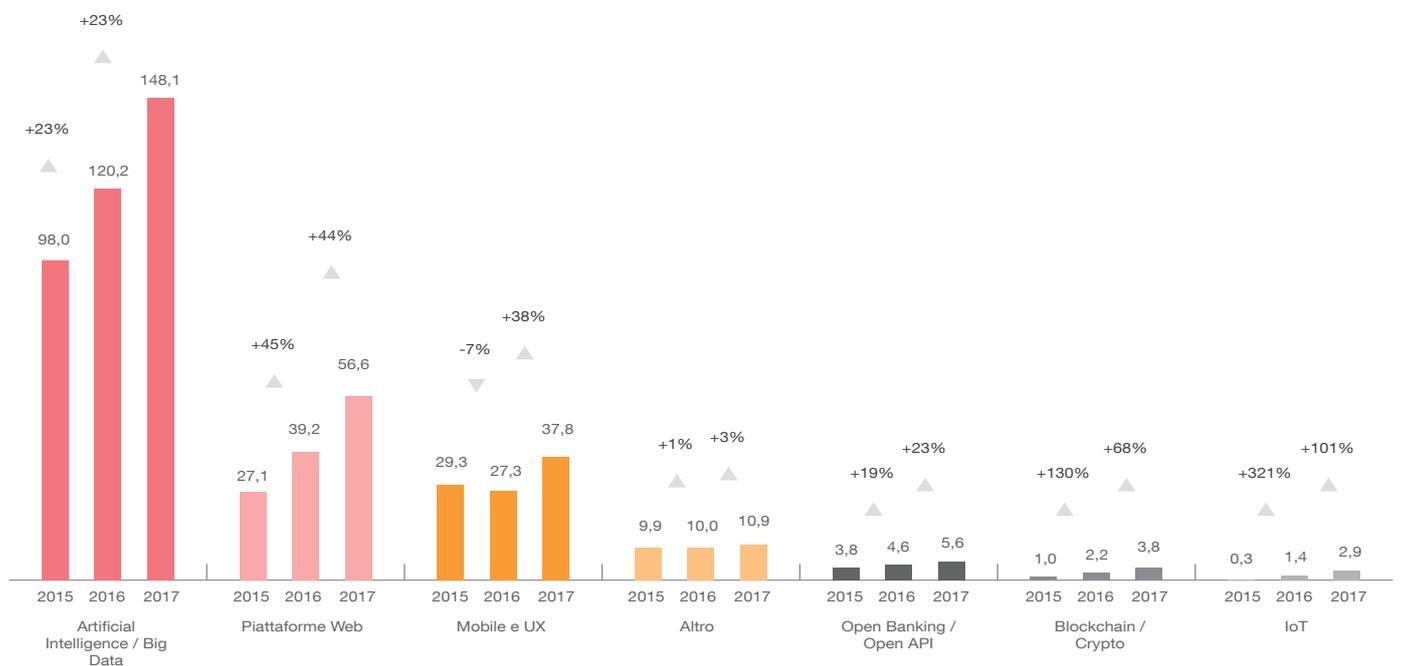
La predominanza delle Piattaforme e la pervasività delle soluzioni di Analytics & Artificial Intelligence emerge chiaramente dal grafico seguente.

In particolare, le soluzioni di **Artificial Intelligence & Big Data** risultano le principali tecnologie abilitanti l'offerta delle aziende **Tech Enabler** (67%), delle realtà operative in ambito **Cybersecurity** (56% delle Start Up) e delle FinTech del **Capital Market & Trading** (48%), risultando, seppur in quote minori, abilitanti l'offerta di buona parte delle aziende del **Wealth & Asset Management** (circa il 30% delle FinTech del comparto, con particolare riferimento alle aziende che operano in ambito RoboAdvisor), del **Money Management** (relativamente alle applicazioni di risparmio assistito e personalizzato – 15%), dell'**InsurTech** (15%) e del **Lending** (8%).



Andamento del fatturato per tecnologia di riferimento 2015 – 2017

Valori in mln € e variazioni %



Fonte: PwC – NetConsulting cube: Osservatorio FinTech Italia 2019

AI/Big Data

L'Artificial Intelligence nelle diverse aree (le principali)

Le aziende selezionate hanno un'esplicita offerta basata su Intelligenza Artificiale

Principali aree di adozione di AI/Big Data (% su aziende in ciascuna area)

Cybersecurity

Molte soluzioni delle FinTech in area Cybersecurity utilizzano l'intelligenza artificiale per rilevare in tempo reale **frodi, furti d'identità o utilizzi sospetti di carte o conti bancari**. Poiché le transazioni su piattaforme completamente digitali continuano a crescere, cresce anche la necessità di un rilevamento delle frodi più rapida e intelligente. L'AI diventa chiave anche perché è sempre più utilizzata dagli stessi hacker.

56%

AI will become an important part of every major organization's cybersecurity toolkit.

(PwC 2018)

Capital Market & Trading

Quasi l'80% dei partecipanti al mercato valutario opera in un ambiente elettronico e diventa fondamentale ottimizzare l'accesso ai dati e le attività di analisi. Il Capital Market si sta trasformando grazie all'intelligenza artificiale, che ha il potenziale di creare valore in modo disruptive. Le tecnologie deterministiche che imitano i comportamenti umani vengono sostituite da sistemi intelligenti che evolvono e sviluppano nuove capacità, proprio come le persone.

48%

È come se il machine learning fosse stato sviluppato per i Capital Market.

(PwC 2018)

Wealth & Asset Management

Continua a crescere l'applicazione di tecnologie RoboAdvisory al settore Wealth & Asset Management.

29%

The future of the financial advice will be digital

40% of the panel are open to Robo Advisory solution

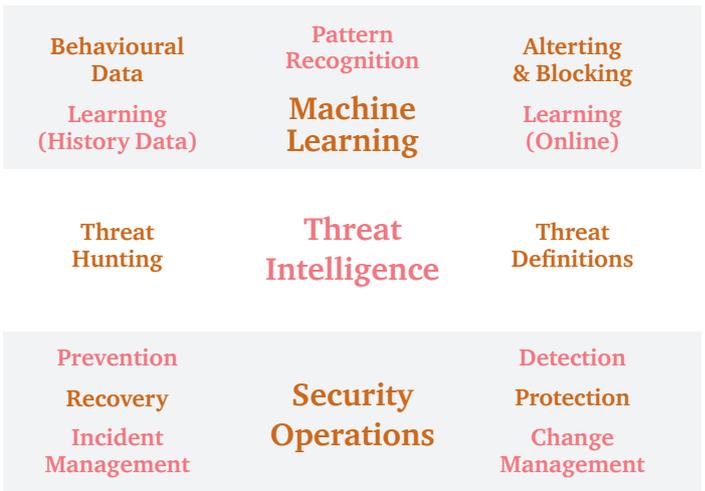
(PwC 2018)



AI/Big Data

L'AI e la Cybersecurity

Le capability dell'Intelligenza Artificiale trovano diversi ambiti di applicazione nella Cybersecurity. Le potenzialità delle tecnologie di Intelligenza Artificiale, in grado di generare una elevata capacità di raccolta e analisi dei dati strutturati e non strutturati, di generare in real-time report automatici e di realizzare detection in real time di eventi a rischio, rappresentano tutte delle leve per l'evoluzione della Cybersecurity in ambito FinTech.



Soluzioni di Artificial Intelligence e Machine Learning hanno i seguenti campi di applicazione

Raccolta ed analisi dati da fonti dati strutturate a non strutturate

Analisi di grandi quantità di dati, abilitata da Machine Learning

Generazione automatica di documenti e report

Detection e risposta ad eventi fraudolenti quasi in real-time

Le aree concrete di adozione dell'intelligenza artificiale nella **Cybersecurity** possono essere varie:

Dynamic Reporting (e.g. dashboard)

Document generation/update

Attacks defence

Security controls and KPIs generation and monitoring

Threat Intelligence

Fraud Detection

Risk Assessment

Incident Remediation Management

Crisis Management

Esempi italiani di FinTech che impiegano l'AI nella Cybersecurity

InTheCyber | Event Detection and Management

Banksealer; Unfraud | Fraud prevention

Swascan | Security Assessment & Penetration Testing

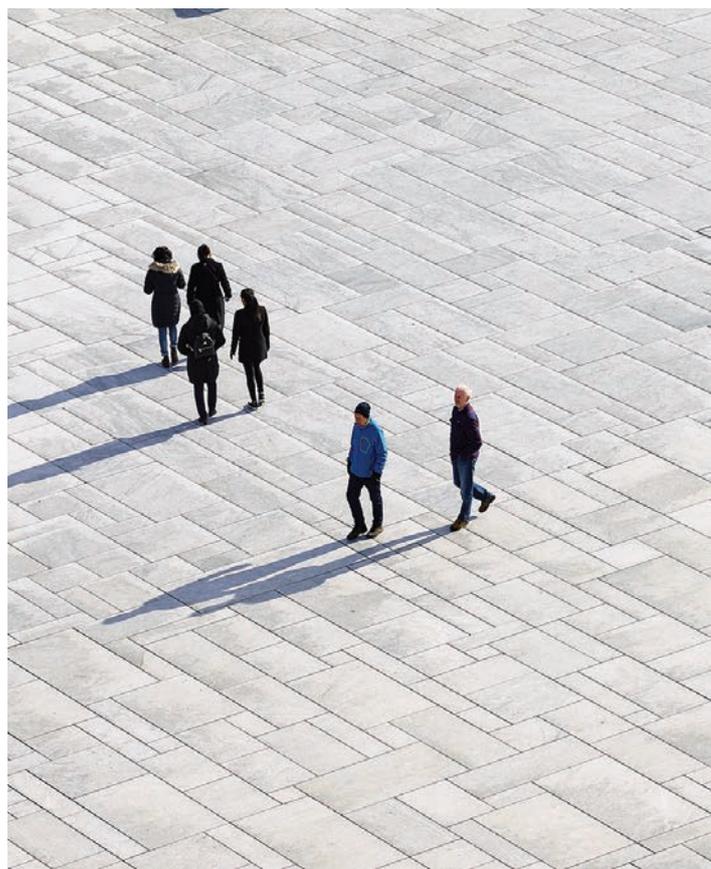
AI - Analytics

L'Artificial Intelligence nei Capital Market & Trading

Gestione, intermediazione e trasformazione del rischio si basano sulla creazione e sfruttamento dell'asimmetria informativa. Molte di queste attività vengono fatte dall'uomo, analizzando grandi quantità di dati e modellando comportamenti di partecipanti e variabili, come il prezzo.

In questo contesto si inserisce il **machine learning**, che **parte dai dati e li trasforma in modelli** per rispondere alle svariate previsioni richieste, spesso con maggiore **affidabilità, accuratezza e trasparenza** degli umani. L'unico requisito fondamentale è rappresentato dalla disponibilità di dati storici.

La propensione agli investimenti in IA nel settore del Capital Market è in aumento, come dimostrato nel nostro recente rapporto con l'Associazione per i mercati finanziari in Europa (AFME) - Tecnologia e innovazione nei mercati dei capitali europei. **L'intelligenza artificiale è stata identificata come una delle quattro tecnologie con il maggiore potenziale di trasformare il modo in cui operano le banche di investimento.**



Esempi italiani di FinTech che impiegano l'AI nel Capital Market & Trading

Euklid | Algo-trading
WolfWay | Crowd Intelligence



È come se il machine learning fosse stato sviluppato per i capital market

Quattro tecnologie con il potenziale di guidare la trasformazione e creare Investment Bank automatizzate, data-oriented, aperte e agili



Data and Analytics



Cloud Computing



Artificial Intelligence



Distributed Ledger Technology



Piattaforme Web

Piattaforme come elemento di base dell'innovazione FinTech

Le piattaforme rappresentano l'**elemento chiave di innovazione in quasi tutte le aree**. Si tratta di una tecnologia di innovazione relativamente matura, che sfrutta in primo luogo le peculiarità proprie del web per creare una nuova modalità di interazione con la clientela. Proprio per questo, le piattaforme hanno come punto di forza la **capacità di intermediazione**, spesso con tempi e costi estremamente ridotti.

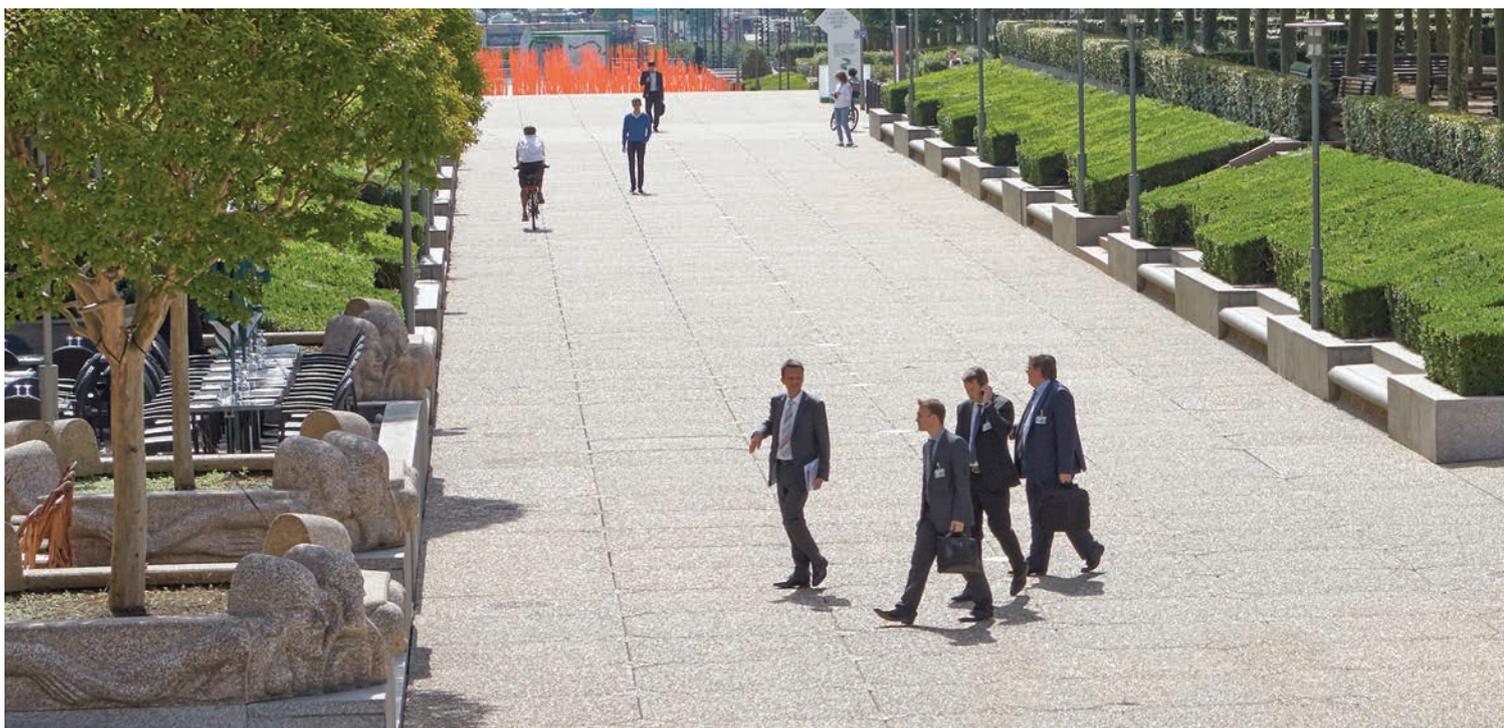
Spesso e volentieri, **la piattaforma è abbinata ad altre tecnologie** a supporto. È soprattutto il caso dell'alternative lending, dove numerose FinTech che offrono piattaforme per P2P Lending impiegano anche tecnologie di AI e Big Data per la valutazione del rischio della controparte.

Una parte consistente del campione, formato da tutte le FinTech del crowdfunding (sia equity che altro), è composto specificatamente da piattaforme; il modello di business di queste società si basa infatti sulla possibilità di far incontrare investitori con Start Up nel modo più immediato possibile.

Le Start Up che impiegano innovazioni basate su piattaforme, di solito nate inizialmente **in competizione** col sistema finanziario tradizionale, si sono e si stanno progressivamente orientando verso **la collaborazione e integrazione**. Dall'altro lato, l'innovazione di piattaforma è la prima che **molte banche hanno iniziato a incorporare e sviluppare** per includere e controllare la disruption delle FinTech.

Esempi italiani di FinTech con componenti prioritarie di Piattaforme:

- Realtà di Crowdfunding, sia equity che reward e donation based
- Piattaforme di lending per Lending a PMI e privati
- Online InsurTech
- Comparatori
- Gestionali per documenti e fatture online
- ...



Mobile e UX

Mobile e UX nelle diverse aree (le principali)

Principali aree di adozione di Mobile e UX (% su aziende in ciascuna area)

Payment

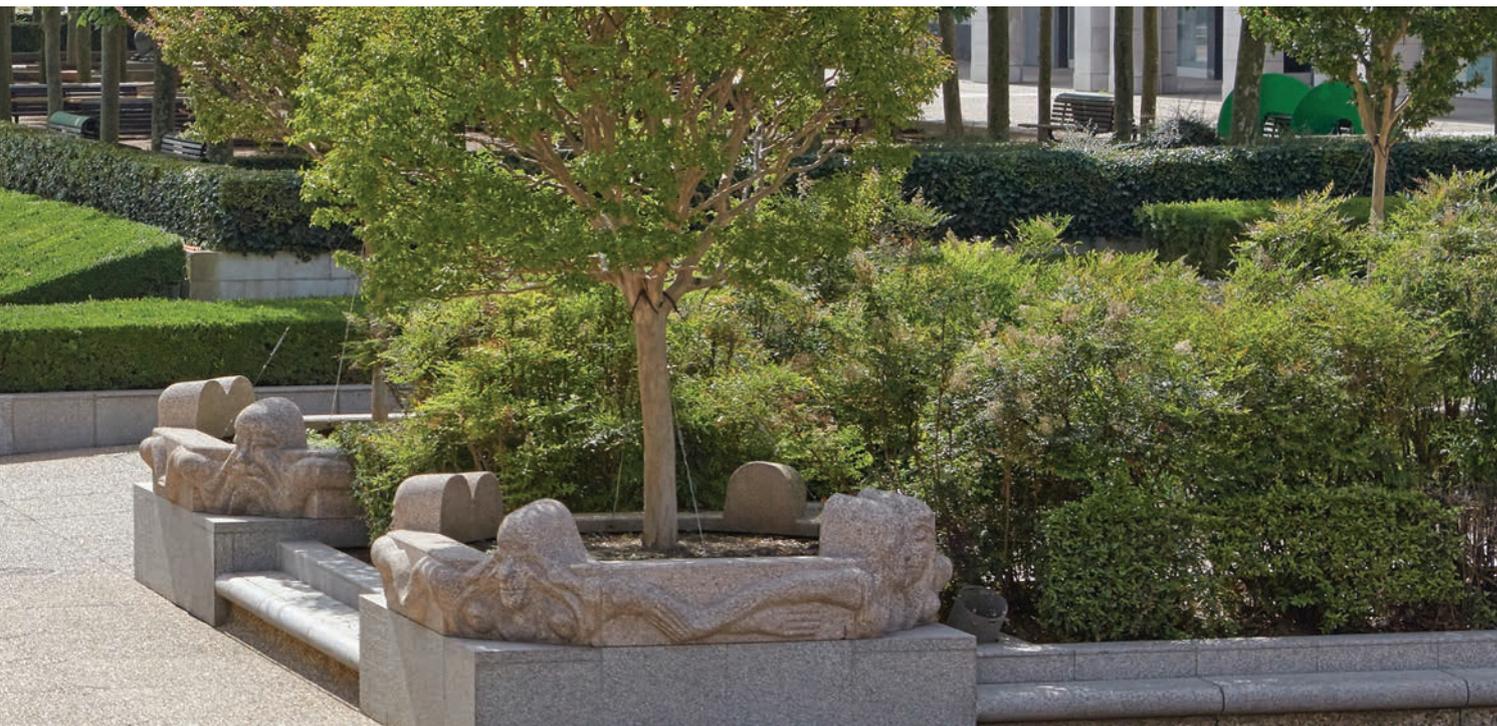
Il Mobile Payment è l'area più matura all'interno della value chain del FinTech. Le nuove aziende nate in questo comparto hanno sviluppato un'offerta improntata sulla possibilità di effettuare pagamenti o scambiare denaro tra peer attraverso una mobile application, consentendo elevati livelli di CX.

36%

Money Management

In ambito Money Management, si assiste all'emersione di soluzioni mobile di PFM che consentono un controllo effettivo delle spese realizzate, e nelle evoluzioni più recenti, sono integrate con sistemi di recommendation in grado di fornire un supporto consulenziale nell'impiego migliore delle risorse disponibili.

35%



Mobile e UX

Le FinTech come e dove si vuole

Il focus su Mobile e User Experience è tipico delle FinTech che hanno approcciato l'innovazione con lo scopo di **rendere più semplice ed attraente l'esperienza dei clienti**, creando disruption non tanto nel prodotto offerto ma **tramite le sue modalità di fruizione**. Questo è stato reso possibile grazie all'enorme diffusione delle connessioni mobile (83% della popolazione italiana totale*), che ha portato in dote la possibilità di effettuare in mobilità molte di quelle attività finanziarie tipicamente svolte in filiale o da desktop, con processi più lunghi e meno immediati.

L'esempio più importante è senz'altro il **miglioramento della User Experience nei Payment**, ovvero l'ambito più maturo di tutte le realtà FinTech in Italia. La possibilità

di **pagare in mobilità**, rapidamente, selezionando un preciso importo da smartphone e dividendo le spese in modalità P2P è stato il primo fattore disruptive di tutto il FinTech in Italia, cosa che ha portato le banche italiane a **rispondere** con soluzioni autonome o con partnership.

Un altro settore in cui il focus su Mobile e UX è forte ed in crescita è quello del **Money Management**, in cui **soluzioni di PFM e wallet** per gestione ed impiego di risparmi stanno prendendo sempre più piede. La logica è sempre quella di rendere immediata e di facile fruizione **un'attività finanziaria quotidiana**, in questo caso legata ai risparmi, di particolare rilievo in un Paese come l'Italia, in cui il livello di educazione finanziaria è piuttosto basso.

Esempi italiani di FinTech focalizzate sull'esperienza Mobile

Satispay | Mobile Payment
Oval Money | Assisted Savings

*Dati da report We Are Social 2018

Blockchain

La Blockchain nelle diverse aree (le principali)

Principali aree di adozione della Blockchain (% su aziende in ciascuna area)

Payment

Molti strumenti di pagamento sviluppati dalle aziende FinTech concernono la compravendita o la possibilità di realizzare pagamenti attraverso Bitcoin o altre criptomonete. Rientrano nel comparto anche soluzioni per i pagamenti transfrontalieri. Le potenzialità delle tecnologie Distributed Ledger nel mondo dei pagamenti cross-border sono riconducibili alla velocità e alla possibilità di realizzare le transazioni in real time, nonché ad un'immediata tracciabilità e verificabilità della transazione.

31%

RegTech

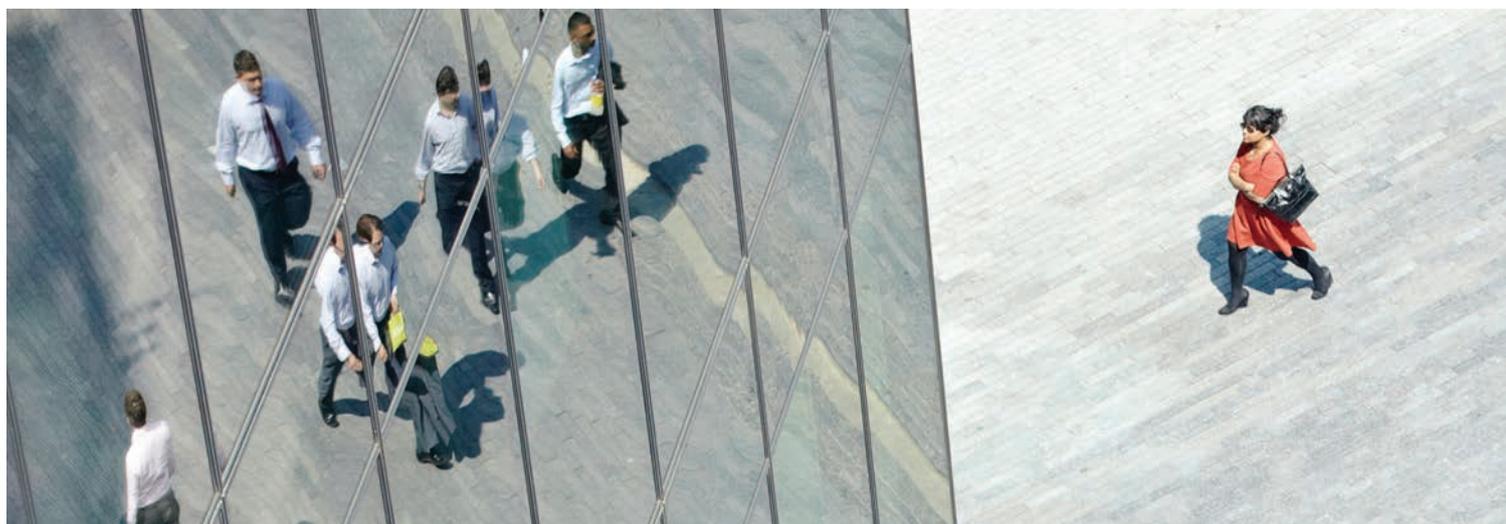
Le aziende che hanno sviluppato un'offerta in ambito RegTech utilizzano la tecnologia Blockchain per erogare servizi di notarizzazione e piattaforme di Smart Contract, che garantiscono elevati livelli di affidabilità nelle attività di condivisione delle informazioni e un'adeguata rispondenza ai requisiti di Compliance.

27%

Capital Market & Trading

Le potenzialità delle tecnologie Distributed Ledger per il Capital Market concernono vantaggi in termini di efficienza, affidabilità e trasparenza nei processi di negoziazione e trading (titoli, merci, ...) attraverso gli Smart Contract.

13%



Blockchain

Che cos'è la Blockchain

Che cos'è la Blockchain?

La **blockchain** è un **ledger (libro mastro) decentralizzato (DLT)** di tutte le transazioni in una rete. Utilizzando la blockchain, i partecipanti in una rete possono confermare le transazioni **senza il bisogno di un intermediario di fiducia.**



È un Ledger

Una Blockchain è uno dei possibili modi per memorizzare e condividere dati tra più partecipanti.



... Condiviso ...

Ciascun partecipante ha una copia locale dell'intero ledger, contenente la storia di tutte le transazioni.



... e Democratico.

Le modifiche del ledger o del protocollo (come l'aggiunta di partecipanti) devono essere approvate da tutti.

Il valore della Blockchain è nella capacità di decentralizzare il Trust abilitando un flusso di valore senza intermediari.

In quanto **Ledger** può rappresentare qualsiasi tipologia di **Asset**: materiale o immateriale, finanziario e non.



Sicuro



Privato



Trasparente



Non ripudiabile



Programmabile



Tamper Proof
(Immutabile)



Blockchain

La Blockchain in Italia

2017: grandi aspettative e ottimismo dei clienti

> 70%

Dichiara di conoscere bene o moderatamente la Blockchain

60% Global

> 40%

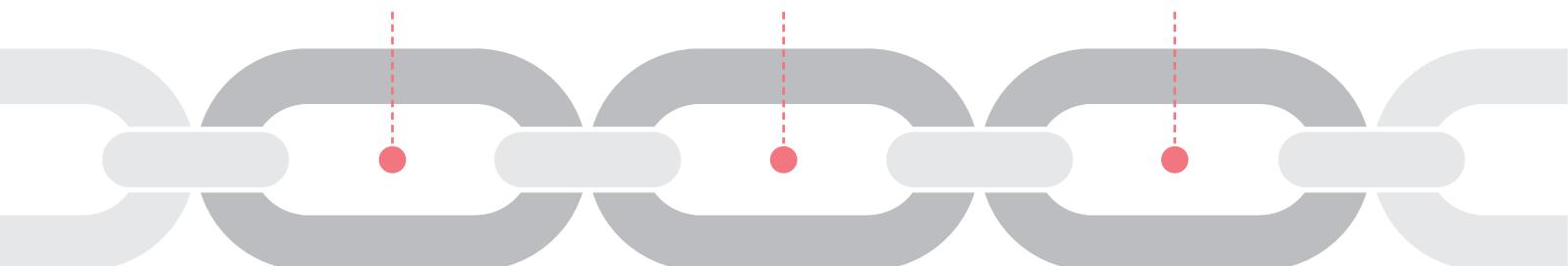
Dichiara di aver effettuato o di essere in fase di sperimentazione di POC e progetti

21% Global

> 60%

Prevede almeno un progetto in produzione nel 2017 o 2018

55% Global



Fonte: PwC FinTech Survey 2017

2018: anno chiave per la consapevolezza su Blockchain

Evidenze dalla stampa

Blockchain: è iniziata la rivoluzione!

Non solo Bitcoin, è iniziata la rivoluzione Blockchain: 331 progetti nel mondo, il 59% nel settore finanziario

Ma l'Italia è in ritardo...

“Il mercato italiano, nonostante la presenza di una solida comunità di sviluppatori, non ha ancora saputo cogliere la sfida di innovazione connessa alla blockchain. Da una parte c'è una difficoltà ad affrontare una tecnologia molto complessa, dall'altra una carenza culturale delle imprese che tendono a non investire in una tecnologia in una fase preliminare e ancora immatura. La blockchain potrebbe avere un impatto notevole per il made in Italy in termini di tracciabilità e di anticontraffazione: è necessario non rimanere fermi per evitare un gap di competenze difficile da colmare”.

(Osservatorio Blockchain- Politecnico di Milano, 17 aprile 2018)

L'Italia entra nella European Blockchain Partnership

Adesso c'è anche l'Italia. E' stato ufficializzato a Bruxelles l'ingresso dell'Italia nella European Blockchain Partnership, l'iniziativa nata lo scorso aprile con la missione di sviluppare un impegno comune nello sviluppo di una infrastruttura europea dedicata alla blockchain, per favorire la collaborazione tra stati nella realizzazione di servizi digitali sovranazionali e nell'assicurare all'Europa la possibilità di definire e sviluppare standard per la sicurezza e la privacy. Nell'orizzonte della European Blockchain Partnership (EBP) c'è lo sviluppo congiunto della (EBSI) European Blockchain Services Infrastructure che vede a questo punto anche la partecipazione del nostro paese.

L'Italia è il paese “numero 27” della partnership. L'annuncio è arrivato dal Ministro allo sviluppo economico e al lavoro Luigi Di Maio che a Bruxelles ha firmato l'ingresso nella partnership e ha nello stesso tempo annunciato l'impegno del Governo ad accompagnare questa azione con investimenti del MISE per favorire lo sviluppo di progetti legati al mondo blockchain, all'Intelligenza Artificiale e all'Internet of Things in coordinamento con le risorse che l'UE sta destinando allo sviluppo del digitale su questi temi.

(28 Settembre 2018)

Blockchain e AI, il Cipe stanZIA 100 mln: primo passo verso un piano nazionale

Cento milioni di euro, per favorire la diffusione del wi-fi sul territorio nazionale e per incentivare la ricerca e lo sviluppo nelle tecnologie emergenti come Blockchain, Intelligenza Artificiale, Internet delle cose. E' uno dei finanziamenti deliberati nell'ultima riunione del Cipe.

(26 Ottobre 2018)

Blockchain: esperti Mise, da monaco a specialista in bitcoin

Ecco chi sono i sessanta esperti nominati dal Mise

Dal monaco francescano, al sindacalista, dall'esperto in criptovalute, oltre naturalmente a professori universitari, avvocati, economisti, ingegneri e direttori generali di multinazionali del web e di ministeri, rappresentanti di organizzazioni consumeristiche. Sono sessanta gli esperti nominati dal Mise che faranno parte di due gruppi ad alto livello che elaboreranno uno la strategia nazionale sull'intelligenza artificiale, l'altro la strategia nazionale in materia di tecnologie basate su registri condivisi e blockchain. Nel gruppo che si occuperà di Blockchain ci sono diversi esperti in criptovalute, esperti in tutela dei consumatori e diversi professori universitari.

(ANSA, 27 Dicembre 2018)



**31 milioni€ (2018), da 16 nel 2017
+90% crescita 2017-2018**

Fonte: NetConsulting cube 2018

Open Banking

Open Banking & Open API nelle diverse aree

L'Open Banking arriva, ma con calma

Si è parlato molto di PSD2 e Open banking, ma il 2018 non ha portato la rivoluzione finanziaria preannunciata. Le ragioni chiave stanno da un lato nella strategia, spesso difensiva, delle banche tradizionali e, dall'altro, in una certa apatia dei consumatori.

Le FinTech sono il driver chiave (la stessa PSD2 è stata promulgata proprio per facilitare lo sviluppo di una competizione più aperta nel settore finanziario), ma per ora sono poche le realtà che si sono focalizzate su un'offerta esplicitamente correlata all'Open banking o su strumenti di Open Banking per le istituzioni finanziarie (come l'Open Bank Project tedesco).



Esempi italiani di FinTech con componenti prioritarie di Open Banking:

- Una soluzione multi-banking per gestire conto corrente, fatture e commercialista (Money Management)
- Software Product Development per il Banking; nuova soluzione per la compliance con PSD2 (RegTech)
- Aggregatore di pagamenti digitali (Payment)
- Sistema per la portabilità dell'IBAN bancario (RegTech)
- Piattaforma per costruire applicazioni in cloud utilizzando moduli predefiniti (Tech Enabler)
- Soluzioni per servizi finanziari omni-channel e engagement dei clienti digitali, in ottica open banking e PSD2 (Money Management)

Principali aree di adozione di Open Banking/Open API (% su aziende in ciascuna area)

RegTech

13%

Money Management

10%

IoT

Internet of Things (IoT)

Con **Internet of Things (IoT)** si intende il network di device fisici (smartphone, automobili, wearable, elettrodomestici, Smart home...) che hanno la possibilità di connettersi e scambiare dati reciprocamente grazie a sensori e connettori installati al loro interno. Ognuno di questi oggetti è identificabile univocamente e può operare all'interno dell'infrastruttura Internet già esistente.

L'evoluzione dell'IoT a livello mondiale entro il 2020



30 miliardi
di device connessi



\$300 miliardi
generati annualmente
da IoT B2B



\$6 trillion
investiti in soluzioni IoT

Previsioni di PwC; Bain

Il processo di creazione del valore tramite tecnologie IoT



IoT

IoT nelle FinTech italiane è solo InsurTech

Il mercato Internet of Things in Italia nel 2017 ha raggiunto i **3,7 miliardi di euro**, con un incremento del 32% rispetto al 2016. La crescita è sicuramente molto forte, e risulta **in linea o superiore a quella degli altri Paesi occidentali** e il cui vero motore è costituito dalla componente legata ai servizi abilitati dagli oggetti connessi, che valgono ormai 1,25 miliardi di euro (con un peso pari al 34% del mercato).

La componente trainante è quella dello Smart Metering che, per effetto degli obblighi normativi per il gas e dell'installazione della seconda generazione di contatori elettrici intelligenti, raggiunge i 980 milioni di euro (26% del mercato).

Si consolida il mercato delle **smart car con oltre 11 milioni di vetture connesse** (oltre un quarto del parco circolante in Italia) contro i 7,5 del 2016, in crescita del 47%. Il mercato complessivo in questo ambito vale € 810 milioni. Il 76% del mercato Smart Car è composto da «black box» per la localizzazione e la registrazione dei parametri di guida con **finalità assicurative**.

Smart Metering e Smart Car, insieme a Smart Home e Industrial IoT, sono gli ambiti di cui si prevedono i tassi di crescita più significativi. Il Settore Smart Home

risulta oggi relativamente piccolo, pari a € 250 milioni, ma le prospettive sono di grande interesse soprattutto per il comparto assicurativo, nonostante l'ingresso sul mercato degli Over the Top internazionali, in modo particolare con **Google Home** e **Amazon Alexa**.

Le imprese intravedono il **potenziale dei dati** raccolti grazie agli oggetti smart. La conferma è nella **crescita dell'offerta di soluzioni che integrano l'IoT e l'analisi dei big data raccolti, l'uso di algoritmi di intelligenza artificiale, l'introduzione di policy per garantire privacy e cybersecurity** dei dati raccolti dagli oggetti connessi.

Il settore maggiormente toccato dall'IoT, in ogni caso, è **senz'altro quello assicurativo**. Se da un lato l'impiego di polizze basate su black box è ormai la norma, tanto che l'Italia ne è leader mondiale, anche le white box per lo Smart Home sono un elemento da considerare. Nel contesto italiano, **tutte le realtà che fanno uso primario di IoT fanno parte del segmento InsurTech**, e nel complesso queste tecnologie si inseriscono nel contesto più ampio di innovazione di tutto il settore assicurativo. La portata disruptive di questo fenomeno è molto ampia, tanto da essere potenzialmente in grado di trasformare lo stesso concetto di assicurazione, passando dal principio di mutualità a quello di prevenzione del rischio.



3

Modelli di collaborazione

Introduzione

Alla loro nascita, la percezione più comune riguardo le FinTech le dipingeva come **disruptor indipendenti dell'ecosistema finanziario**, ed una sorta di "minaccia" per le banche in quanto tali. Il consenso all'interno del settore finanziario si sta tuttavia spostando e oggi la tendenza che inizia a emergere è molto diversa: entrambe le "fazioni" ritengono ormai che le **opportunità date dalla collaborazione** siano maggiori rispetto a quelle della pura disruption, **specialmente nell'era dell'Open Banking** che sta prendendo piede in primo luogo in Europa. Sta dunque aumentando la consapevolezza, da parte degli incumbent, di quanto possano trarre beneficio **dagli insight e dall'agilità delle Start Up**, mentre le FinTech dal loro lato hanno capito che la scale, la stabilità e la gestione normativa delle banche sono fondamentali. Questa scuola di pensiero è anche evidenziata dall'ultimo **PwC Global FinTech Survey**, secondo il quale **l'82% degli incumbent** si aspetta di aumentare la collaborazione con le FinTech nei prossimi anni.

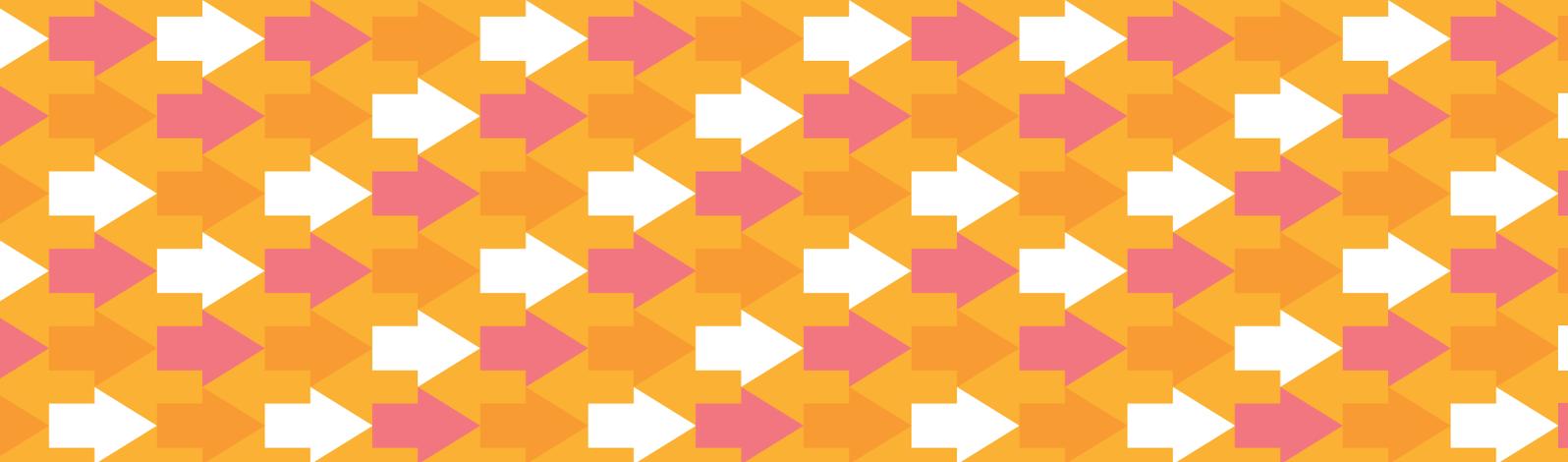
Le partnership tra FinTech e banche possono portare valore strategico a entrambe le parti: le banche accolgono l'opportunità **di incrementare le entrate e fornire più servizi** senza necessariamente assumere ulteriori rischi o personale, fornendo al contempo **una User Experience più avanzata**, mentre le FinTech ottengono l'accesso a **una customer base ampia e fidelizzata**, insieme all'opportunità di sfruttare la vasta esperienza dei servizi finanziari **nell'ambiente normativo**.

Non tutte le partnership sono però **ugualmente funzionali**, e sebbene le tecnologie FinTech non implicino necessariamente la fine del settore bancario, possono certamente significare la fine delle banche che **non si adattano** rapidamente e coerentemente con il proprio business e con le necessità della propria clientela. È dunque necessario individuare quali siano le **modalità di collaborazione maggiormente proficue** tanto per le banche quanto per le FinTech, in modo che l'innovazione venga integrata nei business bancari senza per questo essere **ingabbiata e limitata**.

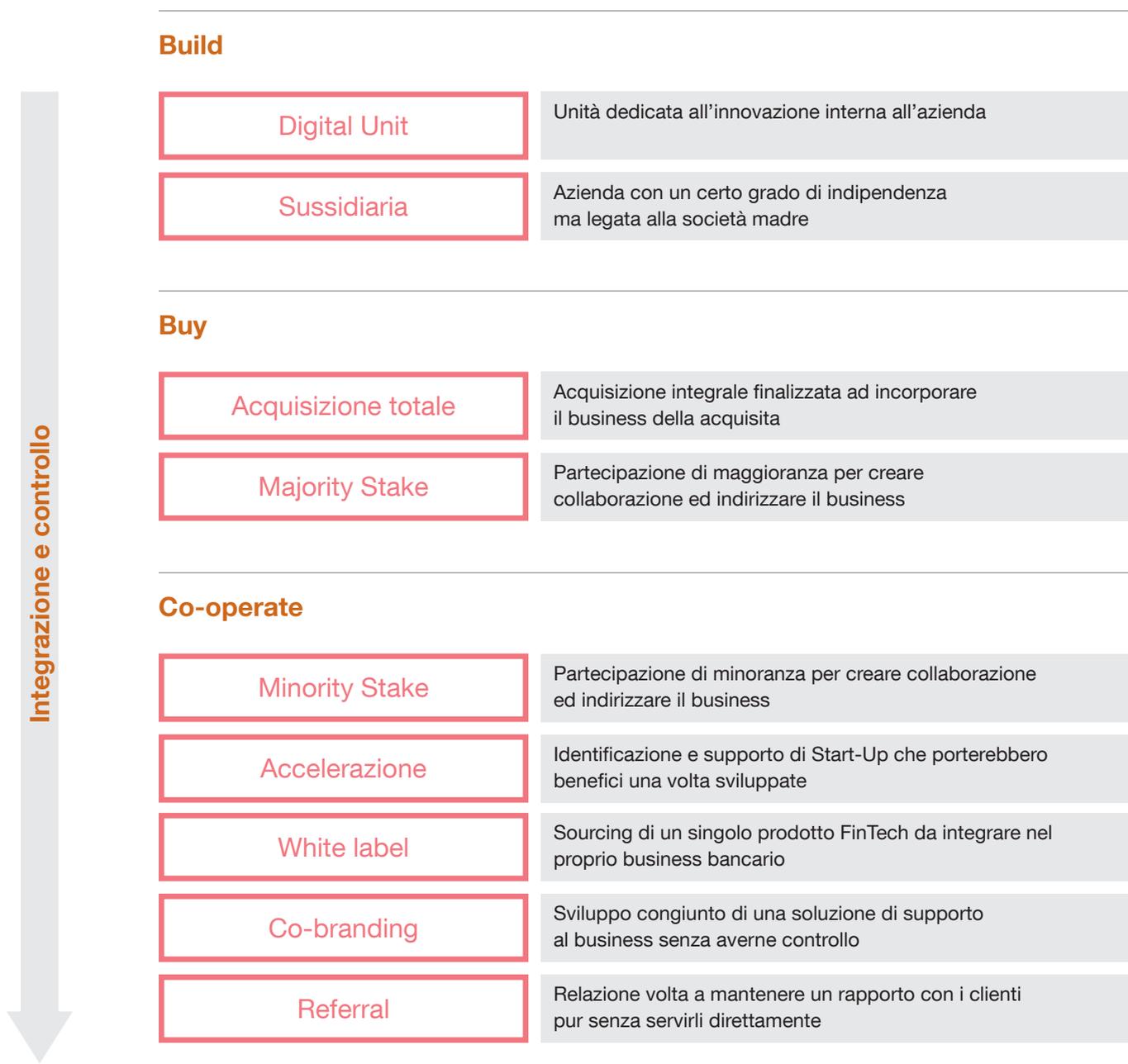
Modelli di integrazione con le FinTech: build, buy, co-operate

Nel valutare quale modalità di collaborazione è più opportuno perseguire, è necessario considerare come possa esistere un **trade-off** fra **portata innovativa** della FinTech da un lato ed **integrazione e controllo** della stessa da parte della banca dall'altro. Per innovare, dunque, le banche possono fare riferimento a tre macro-modalità principali, ovvero, in ordine decrescente per integrazione e controllo, **build, buy e co-operate**.

- Con **build** si intende la costruzione di una digital unit o di una società sussidiaria per lo sviluppo diretto di prodotti, applicazioni o tecnologie innovative. Questo approccio deriva dalla fiducia degli executive nella capacità delle aziende, date le loro dimensioni e risorse, di poter replicare ciò che hanno creato i disruptor.
- Con **buy** si intende l'acquisizione, totale o di una quota di maggioranza, di una FinTech già esistente da parte della società di servizi finanziari. In quest'ottica, le società di servizi finanziari stanno creando fondi di Venture Capital e nuovi team di M&A incentrati sull'innovazione digitale, che hanno lo scopo di attrarre l'innovazione qualora non sia possibile o conveniente ricrearla internamente.
- Con **co-operate** si fa riferimento alle partnership propriamente dette. Esse possono essere di varia natura e differiscono per tipologia di relazione, livello di controllo e fase di crescita della relativa FinTech. Da hackathon a programmi di accelerazione più lunghi, le società di servizi finanziari aiutano le Start Up a perfezionare i loro modelli di business e competenze, spesso in cambio di equity e nella speranza di identificare e cooptare futuri disruptor. Altri formano alleanze con FinTech che potrebbe aiutare a incontrare nuovi segmenti di clienti o offrire nuovo valore ai clienti già esistenti.



I diversi modelli di integrazione con le FinTech



Modelli di collaborazione fra banche e FinTech

I principali modelli visti sul mercato, sia internazionale che italiano, sono i seguenti:

Interfacce di programmazione/sandbox

In questo modello, le banche offrono alle FinTech un accesso limitato ad alcune delle loro infrastrutture o servizi tramite Open API, ambienti di sviluppo sandbox o campioni di dati dei clienti anonimi. Si tratta di un approccio relativamente innovativo all'innovazione, con FinTech in grado di costruire e testare nuovi prodotti e servizi senza influenzare la banca. Un modello API o sandbox spesso non include un accordo commerciale su come verrà utilizzato il prodotto o su chi lo possiede.

Start-up corporate accelerator

In questo modello solitamente molte FinTech presentano applicazioni alle banche che ne selezionano alcune per identificare e capitalizzare le innovazioni più promettenti, mentre le FinTech selezionate ottengono accesso a competenze, supporto e base di clienti. I programmi di Corporate Accelerator possono operare su accordi azionari, piuttosto che su una semplice collaborazione. Importante stipulare accordi legali nelle fasi iniziali del processo per impedire a FinTech e banche di operare con diversi modelli commerciali.

FinTech joint venture/venture builder

Anziché assumere o acquisire una start-up esistente, in questo modello la banca crea la propria start-up indipendente per indirizzare una specifica nicchia di mercato. Questa azienda si affianca ai propri canali e può avere un marchio separato. Creando una start-up indipendente in collaborazione con una FinTech, le banche sono in grado di portare al proprio interno competenze specializzate e investimenti. La principale preoccupazione legale per una joint venture è la proprietà e il controllo della nuova società.

Merger & Acquisition

Questo è uno dei modelli più complessi, sia praticamente che legalmente. Attraverso fusioni e acquisizioni, le banche acquistano delle FinTech per garantirsi l'accesso a nuove innovazioni o accelerare transizioni strategiche. Elemento chiave è la valutazione che va concordata fra le due parti. Normalmente una banca acquisisce una FinTech quando ha un prodotto consolidato, ma potrebbe anche avere prospettive di crescita incerte e potrebbe esserci un divario di valutazione.

Hackathon on site

Gli hackathon sono eventi di sviluppo a tempo limitato, in cui le banche presentano una sfida aziendale o tecnologica e invitano le FinTech a trovare una soluzione. Gli hackathon si concentrano su innovazione e prototipazione rapida. In questo modello, i team che partecipano al progetto ricevono spesso accesso a competenze e risorse interne della banca. Importante stabilire le regole sulla proprietà intellettuale e sui diritti sui prodotti o servizi sviluppati.

Sourcing di prodotti FinTech

In questo modello, il prodotto/servizio è già completo e pronto per il mercato. Una banca seleziona un prodotto specifico sviluppato da una FinTech e spesso avvia un POC per testarne la validità (white-label o cobranded). Se questo processo ha esito positivo, la banca lo porta in produzione. Ciò consente alla banca di provare facilmente nuove proposte e prodotti riducendo tempi e costi di sviluppo. Questo è un modello commerciale, ma è comunque importante definire i diritti di proprietà intellettuale e di esclusività.

Corporate Venture Capital

Questo modello è uno dei più semplici. La banca prende una quota di minoranza in una o più FinTech emergenti, per garantirsi un accesso privilegiato alle nuove innovazioni. Come investimento diretto, molte delle considerazioni legali qui sono standard per le grandi aziende, come la valutazione del profilo di rischio dell'investimento e la stabilità del valore della FinTech.

Modelli ibridi

Infine banche e FinTech possono concordare partnership su misura, che è spesso un ibrido dei suddetti modelli. Ciò potrebbe fornire un maggior grado di flessibilità, ma può anche comportare una maggiore complessità e un numero maggiore di questioni legali da considerare e affrontare. Nel tempo alcuni ibridi potrebbero diventare standard e essere replicati da altre aziende.

Modelli di collaborazione fra banche e FinTech

Interfacce di programmazione / sandbox

L'ecosistema Fabrick, di Banca Sella, è una infrastruttura abilitante per la costruzione di servizi bancari, e permette lo sharing di API in forma aperta

Start-up corporate accelerator

L'InsurTech RiskApp si è sviluppata all'interno dell'Unipol Ideas, l'incubatore del gruppo Unipol

Corporate venture capital

Neva Finventures, il Corporate Venture Capital di Intesa Sanpaolo

Hackathon on site

UniCredit ha adottato questo modello, per esempio con l'UniCredit Hackathon CEE

Sourcing di prodotti FinTech

Banca Mediolanum ha stretto una collaborazione con Plick, FinTech del settore pagamenti, per permettere l'inserimento del servizio all'interno del Mediolanum Wallet

Merger & acquisition

Nexi ha deciso di acquisire Sparkling18, FinTech del settore Payment, che ora opera all'interno del gruppo



I macro parametri per la valutazione di una FinTech

Se la modalità di partnership è un fattore fondamentale, di importanza ancora maggiore è la capacità di valutazione di quali siano le FinTech più indicate per essere integrate nei modelli di business delle società di servizi finanziari. Le FinTech sono realtà complesse e dinamiche, e per individuare le più adatte alla partnership è necessario avere conoscenze sia delle logiche di business quanto delle tecnologie emergenti.

È evidente come il best fit dipenda moltissimo dalle necessità della banca/assicurazione e dal tipo di prodotto/servizio che si voglia innovare, ma è possibile trovare dei macro-parametri per la valutazione di una FinTech che è utile tenere in considerazione: **Desiderabilità e opportunità, Fattibilità e integrabilità tecnologica e Redditività.**

L'importanza della scelta dei criteri per la valutazione delle FinTech è particolarmente cruciale in quanto **queste società non possono rispondere ai criteri di valutazione tipicamente impiegati nel settore dei servizi finanziari.** Provare ad inquadrare le FinTech con l'ottica impiegata per la valutazione di partner

“tradizionali” darebbe come risultato un grosso equivoco sulle reali potenzialità dell'azienda. I magic quadrant tipicamente usati sono, infatti, tarati su aziende consolidate, già presenti sul mercato con un'offerta costruita nel tempo e con referenze note e facilmente riscontrabili. Per questo, inserire le FinTech in questi quadranti vorrebbe dire rappresentarle indistintamente come società di nicchia.

Per questo, è fondamentale provare a costruire **modelli specifici**, in grado di catturare le specificità di un settore così dinamico e fatto da società perlopiù giovani, con un'offerta innovativa e di difficile comparazione con altre realtà. È dunque importante **guardare alle FinTech con uno sguardo diverso** rispetto a quanto si farebbe con una società di servizi più matura, ed anzi avere un rapporto con loro focalizzato **sull'Open Innovation e sulla co-creazione** delle soluzioni di valore. I parametri da considerare sono focalizzati sull'offerta e sulla tecnologia della FinTech, ma anche sulla loro integrabilità, sulle sinergie attivabili, sul team della FinTech, sulla loro roadmap e su quanto questa roadmap sia influenzabile e adattabile alle esigenze della banca.

È necessario valutare la domanda esistente verso i prodotti e servizi offerti della FinTech, tanto da parte dei clienti quanto dalle unità business interne. La soluzione sarà in grado di offrire valore al cliente, creerà la capacità di perseguire un nuovo segmento di clienti, fornire un nuovo modello di business o incentivare l'efficienza operativa? Si adatta alle priorità strategiche dell'impresa?

La valutazione della redditività delle FinTech è estremamente complessa: gli elementi presi in considerazione da investitori e venture capital sono di rilievo, ma per una valutazione omnicomprensiva bisogna anche considerare la scalabilità della proposta e se l'ecosistema di clienti, colleghi, partner e regolatori lo sosterrà.

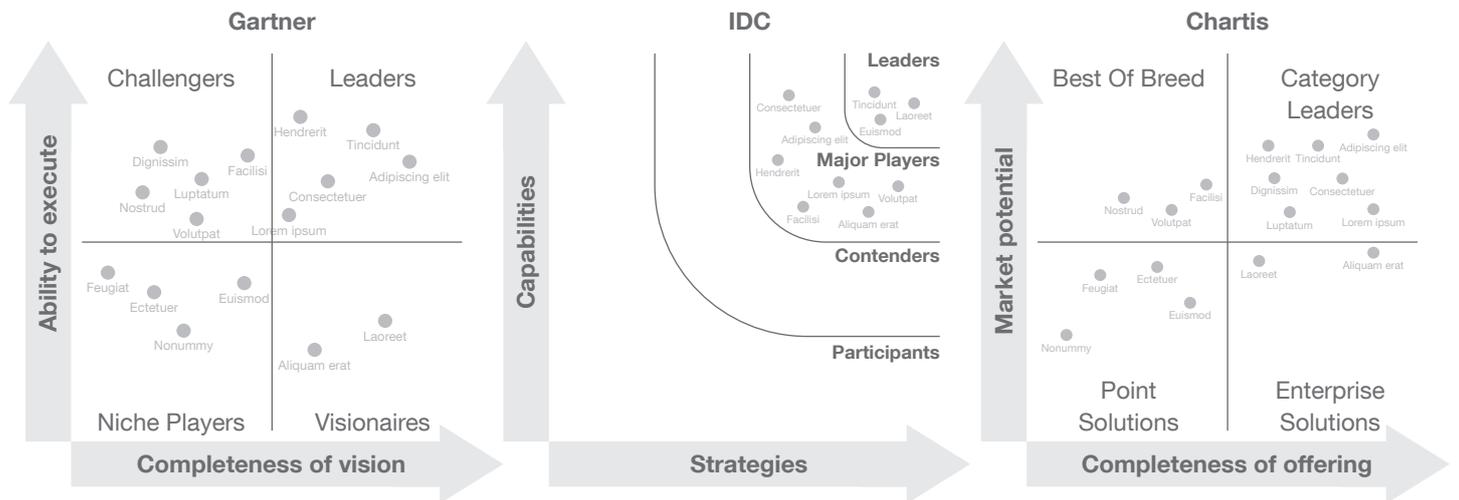


Per investire in una FinTech è necessario avere una certa comprensione delle tecnologie emergenti e della loro complessità tecnica, per essere in grado di giudicare se una soluzione è effettivamente in grado di mantenere le promesse, se è pronta per l'implementazione o se potrebbe avere dei problemi di integrabilità coi sistemi legacy. Essere in grado di valutare dove si posiziona la tecnologia nel maturity/hype cycle è indispensabile.

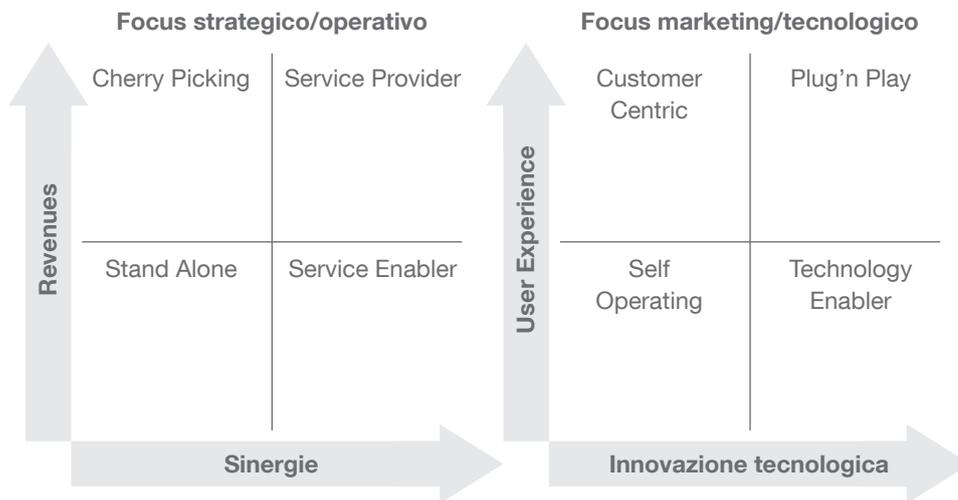
Selezione FinTech

15.000 FinTech nel mondo: ma come valutarne la qualità?

I magic quadrant: costruiti su aziende consolidate (esemplificativi)



Valutazioni specifiche per FinTech (esemplificativi)



Valutazione quantiquantitativa

dati quantitativi:

- andamento e dimensione fatturato,
- numero e tipologia clienti

e qualitativi:

- business development plan
- innovatività/non replicabilità della tecnologia
- B2C vs B2B

Come dovrebbe essere un FinTech Expert? Un Wolpertinger

Gli elementi da valutare sono quindi **molteplici**, afferenti a sfere di competenza **variegata e disomogenee**. Molto più che in passato, dunque, la comprensione di come stringere collaborazioni e partnership è cruciale e complessa. Questa complessità chiama le banche che volessero massimizzare il valore della relazione con le FinTech a formare **team con pool di competenze** adeguate allo scopo. Tante competenze così diversificate fanno assomigliare l'«esperto di FinTech» ad una figura ibrida e mitologica, tanto che Forrester, nel descriverlo, lo ha associato a una creatura leggendaria che incorpora elementi di diversi animali.



Contatti

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

Con il contributo di **Francesco Simone Farina**
