

FINTECH - Aidexa è già al terzo mese di attività

A dieci mesi dalla nascita, la fintech Aidexa ha già iniziato ad erogare prestiti alle piccole e medie imprese, “siamo operativi da inizio anno e siamo già a qualche milione di erogato”, dice a Websim l'amministratore delegato Federico Sforza.

I tempi di istruttoria sono rapidissimi, vanno alla velocità della luce rispetto a quelli di una banca tradizionale: in circa cinque minuti il richiedente può diventare il beneficiario, nulla rispetto ai trenta giorni, o più, richiesti da una pratica presentata attraverso il canale della filiale. I soldi sono sul conto entro 48 ore.

“Siamo quasi istantanei perché mettiamo al lavoro il meglio della tecnologia informatica su una infrastruttura nata per il cloud e progettata per questi impieghi. In più, c'è l'Intelligenza Artificiale che macina i dati e ci permette di arrivare a determinare con grande precisione il merito creditizio del richiedente”, aggiunge l'ex dirigente di Unicredit, Nexi, Ing e McKinsey.

Domanda ed offerta di credito si trovano e si accontentano a vicenda in modo veloce, efficiente e razionale, grazie alla tecnologia più sofisticata, ma tutto ciò è stato reso possibile dalla direttiva europea che due anni fa ha imposto alle banche di condividere i dati sulla clientela ai nuovi soggetti fintech. “Le nuove norme stabiliscono che il cliente è il proprietario dei suoi dati in ambito bancario: in quanto tale, ne può fare l'uso che vuole, anche cedere, ottenendo in cambio una valutazione immediata del suo merito creditizio. Per alcuni aspetti, questa novità ricorda la legge Bersani sulla portabilità del proprio profilo assicurativo da una compagnia ad un'altra, ma su un numero di dati molto più ampio, a tutto beneficio della concorrenza e dei clienti”, prosegue Sforza.

Grazie all'Open Banking, all'intelligenza artificiale ed alle banche dati tradizionali, Aidexa riesce ad accendere un faro su aspetti che la banca tradizionale lascia in ombra. “L'andamento dei flussi di cassa, incrociati con altre informazioni processate in tempo reale, ci dice immediatamente come il richiedente si è comportato negli ultimi mesi segnati dalla pandemia. Siamo in grado di capire, per esempio, se il titolare di un bar ha reagito ai lockdown mettendosi in gioco ed approfittando della chiusura per rinnovare il locale, o se ha investito nell'online come fonte di raccolta ordini per il consumo da asporto: vediamo chi si è dato da fare e ha saputo con merito adattarsi rapidamente al contesto”, racconta il ceo.

E siamo solo all'inizio, perché quella che oggi è solo una finanziaria, appena arriverà la licenza bancaria richiesta a settembre del 2020, amplierà la sua gamma di prodotti e fornirà per esempio i servizi di gestione del conto corrente che oggi non le sono permessi.

Pur essendo la creazione di un gruppo di persone con un lungo trascorso in Unicredit ed in altre fintech o banche, Aidexa non guarda indietro alle strutture tradizionali che in molti casi sono alla ricerca di compratori in grado di rilanciarle. “Non siamo talebani del digitale ma siamo anche convinti che il fintech non lo si possa fare che in questo modo, partendo da zero, liberi da quelle zavorre informatiche e gestionali che nelle banche portano inevitabilmente ad un peggioramento dell'efficienza ed all'aumento di costi”, conclude Sforza.

Al progetto ultra innovativo che ha tra i grandi animatori anche l'ex presidente della quattro good banks (Banca Etruria, Banca Marche, CariChieti e CariFerrara), Roberto Nicastro, hanno dato il loro

sostegno anche soggetti di rilievo di quel che si potrebbe definire l'establishment finanziario italiano, tra cui Generali, Banca Sella, Banca Ifis. L'arrivo dei portafogli pesanti ha permesso alla società di partire bene, con 48 milioni di euro, che sono il più grande primo round di finanziamenti per un startup fintech italiana. A questi, si sono aggiunti investitori puri, come il fondo 360 Capital, e soggetti con un'identità più poetico-istituzionale come la Confartigianato.

Online

2 marzo 2021

Aziendabanca.it

<https://www.aziendabanca.it/notizie/banche/bapr-digitale-2020>

La spinta al digitale della BAPR

Più efficienza nel modello commerciale e una decisa accelerazione nell'innovazione del digitale. La Banca Agricola Popolare di Ragusa ha approvato i risultati al 31 dicembre 2020. In cui spiccano le azioni che la Banca siciliana sta mettendo in atto per innovare il modello di sostegno al territorio e di creazione di valore per soci e clienti.

Riorganizzata la rete

Dal punto di vista commerciale, è stata completata la riorganizzazione per arrivare a un modello relazionale più agile, definito "consulenza di prossimità". Nell'omnicanalità, il rinnovo del layout di filiale si accompagna con l'implementazione di apparecchiature "versa facile", sempre attive, e ormai presenti sulla quasi totalità della rete commerciale.

Crescono i canali digitali: ATM e app

Potenziati anche i canali digitali, con il lancio di una nuova app. D'altronde ormai oltre il 30% dei clienti utilizza l'online, con quasi 2 milioni di operazioni su internet banking e quasi 4,5 milioni da ATM.

Da segnalare, nel corso del 2020, la presenza di [BAPR nel capitale di AideXa](#), la FinTech per le PMI che, nel 2021, allargherà la propria offerta digitale. E la Banca ha anche rafforzato la partnership con Intellisync, incubatore siciliano di risorse per progetti su comunicazione social e sviluppo digital.

Entrano nuove competenze

Contemporaneamente al Piano di Esodo del personale, è stato attivato anche un piano di assunzioni per inserire professionalità giovani, e meno, con le competenze necessarie a sostenere il percorso di digitalizzazione.

I dati del bilancio

Il bilancio 2020 si è chiuso con un utile di Gruppo di 2,9 milioni di euro (ma, come per quasi tutte le banche nell'anno del Covid, l'utile netto normalizzato sarebbe stato ben diverso: 12,5 milioni), raccolta diretta in crescita del 3,9%, raccolta indiretta del 10% e impieghi del 3,7%. Il CET1 transitional è al 28%, l'NPL ratio netto al 5,2%, Texas Ratio 23,9%, LCR 245%. Gli obiettivi del Piano d'Impresa 2019-2021 sono stati raggiunti con un anno di anticipo.

I Venture Capital credono in startup e scaleup

Investimenti in crescita e più alto anche il ticket medio. Tra i primi 5 settori per valore: Fintech, Health e Life Science, Food and Beverage, Software & Digital services, Transportation and Delivery

Il Venture Capital crede nelle startup e scaleup nonostante la crisi COVID-19. **Con 569 milioni di euro, il 2020 risulta essere l'anno migliore dell'ultimo quinquennio** in termini di finanziamenti complessivamente raccolti da startup e scaleup italiane da fondi di Venture Capital, nonostante l'emergenza pandemica in corso. Questo è quanto è emerso dall'*EY Venture Capital Barometer 2020*, l'analisi di EY sull'asset class realizzata in collaborazione con VC Hub Italia, associazione del venture capital, degli investitori in innovazione e delle startup e PMI innovative. La ricerca ha analizzato le operazioni di investimento azionario da parte di fondi di venture capital in aziende innovative in fase di costituzione o durante i primi anni di attività.

Nonostante la situazione di crisi determinata dalla diffusione della pandemia, [lo scorso anno il venture capital in Italia ha registrato un anno importante](#). Pur a fronte di una **riduzione del 37% del numero di deal** (111 contro i 175 del 2019), **la raccolta complessiva di capitali da parte delle startup e scaleup italiane è stata pari a 569 milioni di euro, con una crescita del 55%** rispetto all'anno precedente, quando questa si era attestata a 367 milioni di euro. Questi dati fanno emergere un ulteriore elemento positivo, ossia l'aumento del valore medio d'investimento (passato dai 2,1 milioni del 2019 ai 5,1 del 2020), segnando così un cambio di passo rispetto agli anni precedenti e consentendo all'Italia di colmare un po' della distanza rispetto ad altre economie Europee.

Secondo **Marco Daviddi, Mediterranean Leader dell'area Strategy and Transactions di EY (nella foto)**, "il 2020 ha visto una buona crescita degli investimenti di Venture Capital. Dal 2016 ad oggi il tasso di crescita annuale medio è stato nell'ordine del 25%. I recenti interventi e strumenti a supporto dell'ecosistema di innovazione nel nostro Paese iniziano a mostrare i propri frutti, non tanto da un punto di vista di volumi investiti, quanto nel creare un'efficace infrastruttura materiale e immateriale a supporto della creazione di un'impresa innovativa. Questa è la precondizione per poter essere competitivi anche verso i capitali internazionali, ancora scarsamente presenti in Italia in questo settore. Solo attirando tali capitali con idee imprenditoriali vincenti in un contesto organizzato ed efficace potremo recuperare la distanza che ora appare incolmabile con Francia, Germania, UK e Israele, favorendo anche la crescita sostenibile e nel lungo termine del nostro tessuto economico".
Aggiunge **Massimiliano Vercellotti, EMEA EY Private Deputy and Assurance Leader**: "Ad un anno di distanza dall'avvio dell'emergenza COVID-19 nel nostro Paese, possiamo dire che l'ecosistema nazionale dell'innovazione ed in particolare delle startup abbia vinto la sfida più grande: restare competitivo in un nuovo scenario, segnato da grandi sconvolgimenti ma anche grandi opportunità. In questo rinnovato contesto abbiamo assistito all'accelerazione di importanti fenomeni legati in primis alla rivoluzione digitale, dove l'asset tecnologico strategico per le giovani realtà imprenditoriali ha giocato un ruolo decisivo per attrarre nuovi capitali, anche e soprattutto esteri. Le priorità degli investitori si sono evolute concentrandosi verso quelle realtà che si sono dimostrate più mature e con il maggiore potenziale garantendo un passo avanti importante di tutto il nostro ecosistema italiano. Rilevante, in questi mesi, anche il supporto del Pubblico, mai così presente in passato, che ha garantito un'iniezione di risorse nel mercato con una visione strategica a sostegno di una crescita concreta e sostenibile".

L'EY Venture Capital Barometer ha messo in luce l'aumento del valore medio degli investimenti in venture capital lungo tutte le fasi di vita delle startup e scaleup prese in esame. Rispetto all'anno precedente, infatti, **nel 2020 il numero delle operazioni con una raccolta di capitale superiore ai 10 milioni di euro è raddoppiato**, passando dalle 7 operazioni registrate nel 2019 (di cui 4 superiori a 20 milioni di euro) alle 14 del 2020 (di cui 6 superiori a 20 milioni di euro). Un altro elemento che caratterizza questo cambio di passo è la **forte riduzione del numero di round relativi alle fasi pre-seed, seed ed early VC**, che nel 2020 hanno registrato una contrazione superiore al 100% rispetto al 2019. Sebbene la distanza con i principali Paesi europei sia ancora elevata, il venture capital italiano sta lentamente riducendo quel gap che ci aveva contraddistinto negli anni passati. Secondo **Francesco Cerruti, Direttore Generale di VC Hub Italia**, "*Pochi aspetti della vita di ognuno di noi sono stati immuni da grandi cambiamenti nel 2020 e così è stato anche per la natura degli investimenti in innovazione in Italia. Infatti, a fronte di un numero calante di operazioni, abbiamo assistito ad una loro maggiore concentrazione che permette così al nostro Paese di ripercorrere le orme di alcuni fra gli ecosistemi europei innovativi più maturi. Il trend del 2020 ci mostra infatti un nuovo slancio nel modo di investire in innovazione che premia le realtà con maggiore potenziale e margine di crescita*".

Distribuzione degli investimenti su base regionale

Sul podio, al primo posto, troviamo la **Lombardia**, che si conferma come la regione **dove si concentra il maggior numero di operazioni** (55 nel 2020 contro le 81 del 2019) con una raccolta complessiva di 391,6 milioni di euro, pari al 68,8% del totale nazionale. Principale hub innovativo del Paese, anno dopo anno, la Lombardia continua a confermarsi come un polo di attrazione primario per gli investimenti del venture capital a livello nazionale. **Secondo posto per il Piemonte**, con 10 operazioni e 46,6 milioni di euro di capitali raccolti (8,2% del totale), mentre in terza posizione troviamo il Lazio, che con 11 deal ha attratto investimenti per 29,3 milioni di euro (5,1% del totale). Seguono il **Veneto** (29,2 milioni di euro raccolti - pari al 5,1% del totale - in 4 operazioni) e la **Toscana** (6 deal per 24,6 milioni di euro, corrispondenti al 4,3% del totale). Con 13,9 milioni di euro (2,4% del totale), l'Emilia-Romagna si piazza al sesto posto, seguita da Friuli-Venezia Giulia (10,7 milioni - l'1,9% totale) e Sardegna (8,1 milioni, pari all'1,4% del totale). Nona posizione per la Campania (5,9 milioni di euro raccolti, corrispondenti all'1% del totale nazionale) seguita dalla Puglia, che ha visto una raccolta di 4 milioni di euro - appena lo 0,7% del totale.

Dall'undicesima alla quattordicesima posizione troviamo rispettivamente Liguria (3,2 milioni), Sicilia (1 milione), Trentino-Alto Adige (700 milioni) e Calabria (400 milioni). A quota zero capitali raccolti ben sei regioni: Abruzzo, Basilicata, Marche, Molise, Umbria e Valle d'Aosta. Dal barometro di EY emerge con chiarezza come, nonostante la creazione di fondi dedicati agli investimenti in startup e scaleup innovative del Sud Italia, i risultati del venture capital nel meridione risultino ancora oggi ben lontani da quelli raggiunti dalle regioni del Nord Italia.

I primi 5 settori per valore degli investimenti

Il **Fintech** è stato senza dubbio il settore che lo scorso anno ha catalizzato maggiormente l'attenzione degli investitori, con 173,4 milioni di euro raccolti da 15 startup e scaleup italiane. Seguono i settori **Health e Life Science** (101,8 milioni), **Food and Beverage** (66,1 milioni), **Software & Digital services** (58,9 milioni) e **Transportation and Delivery** (43,4 milioni). I

capitali raccolti dalle aziende innovative che operano in questi cinque settori sono pari a oltre il 78% dei capitali investiti dal venture capital in Italia nel 2020.

I primi 5 round del 2020 per valore dell'investimento

Le cinque operazioni che nel corso del 2020 hanno raccolto i finanziamenti più consistenti sono quelle che hanno interessato **Satipay** (93 milioni raccolti da investitori internazionali del calibro di Square, Tencent e Lgt Lightstone, oltre alla nostrana Tim Ventures), **Aidexa** (su cui Generali Gruppo, Banca IFIS e Banca Sella hanno investito 45 milioni di euro), **Cortilia** (34 milioni raccolti lo scorso dicembre da P101 Ventures, Primomiglio SGR, Five Seasons Ventures, Red Circle Investment e Indaco SGR), **Entera Pharmaceuticals** (protagonista di un round serie A da 28 milioni con AbbVie, Sofinnova Ventures e Indaco SGR) e **Milkman** (25 milioni da 360 Capital Partners, Vertis SGR, P101 e Poste Italiane).

Startup. Secondo Growth Capital, nei primi due mesi del 2021 investimenti pari a 116 milioni per 33 round. Un record che conferma il trend positivo del 2020. I volumi maggiori di raccolta spettano al fintech e insurtech

Venture capital, trainante deep tech

Alessia Maccaferri

L'anno 2021 si preannuncia promettente per il venture capital: nei primi due mesi gli investimenti - senza conteggiare le campagne di crowdfunding - hanno raggiunto 116,6 milioni in 33 round. Un dato, elaborato da Cross Border Growth Capital, molto promettente se si considera che rappresenta un +50% di quanto raccolto nel primo trimestre 2020 (76 milioni di euro con un marzo nullo a causa dell'emergenza Covid).

Una tendenza dunque positiva, in linea con i dati relativi all'anno passato quando il venture capital ha proseguito il suo trend di crescita, di fatto non curante dell'instabilità creata dalla pandemia. Così si è assistito a un minor numero di round ma con un ammontare maggiore: 335 round di finanziamenti per un totale di 655 milioni di investimenti nel 2020, contro i 355 dell'anno precedente (per 561,4 milioni raccolti), secondo Venture Capital Report Italia 2020, l'analisi realizzata da Growth Capital.

A guidare la voglia di investire sono deep tech, intelligenza artificiale, internet of things, industria 4.0, che hanno registrato il maggior numero di deal da quattro anni a questa parte (39 nel solo 2020). È invece il fintech-insurtech il settore che ha raccolto di più: 132 milioni, a fronte di un numero di round piuttosto esiguo, 13. E non a caso il record dei round spetta a Satspay 68 milioni (round C: considerando solo un aumento di capitale mentre l'operazione complessiva ha raggiunto i 93 per i 25 milioni di azionisti che hanno ceduto le loro quote a

nuovi azionisti), seguito dai 45 milioni di Aidexa, dai 25 milioni di Milkman (logistics), i 28 di Enthera (biotech) e i 20 milioni di InnovHeart (healthcare).

Buoni risultati anche per il macro settore digital, ecommerce e marketplace (da 51 milioni nel 2019 a 117 milioni nel 2020, con 29 round

e healthcare e biotech (da 39 milioni nel 2019 a 108 milioni nel 2020, con 21 round). Di fatto, questi top 3 macro-settori pesano per più del 55% sugli investimenti totali nel 2020.

Sia per healthcare & biotech che per digital, i picchi non si riferiscono a un singolo round di ammontare elevato, ma piuttosto a un generale aumento sia in termini di nu-

mero che in termini di raccolto. Ad esempio, Everli, Milkman e Cortilla (digital) con round da 11,24 e 34 milioni rispettivamente, oppure cinque round sopra i 12 milioni nel macro-settore healthcare & biotech.

In termini di grandezza di deal, il 2020 si conferma un anno di discontinuità per le startup del settore life sciences (80 milioni), mobile (56 milioni), health tech (50 milioni) e food tech (61 milioni) che hanno saputo raccogliere ingenti capitali.

Sempre considerando il numero di deal, negli ultimi quattro anni le startup di ecommerce e Tmt (technology, media e telecoms) sono state tra i verticali oggetto di fundrai-

sing più frequenti, anche se in calo negli ultimi due anni: la prima è infatti passata da 32 deal del 2017 a 25 del 2020, la seconda da 33 a 13. Emergono invece i verticali SaaS, che nel 2017 registrava dieci deal e nel 2020 invece sale a 18, e AI & Machine Learning, passata dagli 8 del 2019 ai 14 del 2020.

Nel complesso nonostante una diminuzione del 6% del numero di round rispetto al 2019, il venture capital italiano ha registrato nel 2020 un +17% nell'ammontare raccolto: un'indicazione di come il Covid-19 possa aver portato investitori a concentrarsi in meno deal, senza però scoraggiare l'afflusso di capitali nel settore. In particolare, se il

numero di round "puramente" venture è diminuito rispetto all'anno precedente, la costante espansione del crowdfunding ha contribuito a sostenere le startup early-stage in cerca di round nel 2020: l'ammontare di queste operazioni nel 2020

ha toccato quota 100,1 milioni di euro, mentre nel 2019 si era fermato a 65,5 (nel 2017 appena 11,7 milioni).

«Se andiamo a vedere i dati dell'Osservatorio del Politecnico di Milano sul crowdfunding (sia lending che equity) siamo sui 526 milioni nel 2020. Quindi possiamo affermare che l'investimento retail attraverso portali online ha sostanzialmente raggiunto l'investimento in venture capital», commenta Alessandro M. Lerro, presidente dell'Associazione Italiana Equity Crowdfunding e responsabile del Comitato scientifico di Assofintech.

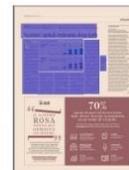
Il numero di round più alto si è registrato nei round seed (97), mentre il numero più basso si è registrato nei sei round Serie C, che hanno però raccolto 155 milioni di euro di ammontare raccolto (quasi il 30% del totale). Sono 35 i round serie A per un totale di 156,5 milioni, mentre dieci quelli di Serie B, per un totale di 86,1 milioni raccolti.

L'analisi di Cross Border Growth Capital ha messo anche a confronto il 2020 dei round late stage (Serie A, B e C) e quelli early stage (pre-seed, seed e bridge). L'ammontare medio è diminuito per i late stage (da 9,2 milioni a 7,7) mentre è aumentato per quelli early stage (da 0,4 a 1 milione di euro). Ciò nonostante, per entrambi i cluster il round medio è quasi raddoppiato negli ultimi quattro anni, confermando un generale rafforzamento dell'ecosistema.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

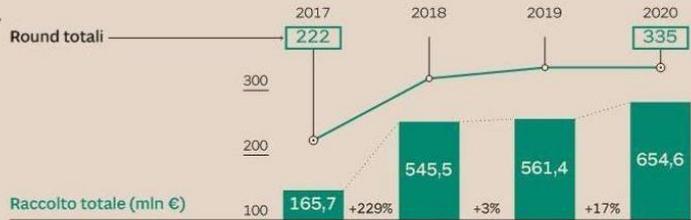
655

MILIONI DI EUR
L'ammontare complessivo di venture capital in Italia nel corso del 2020, secondo Growth Capital. Erano 561 milioni nel 2019

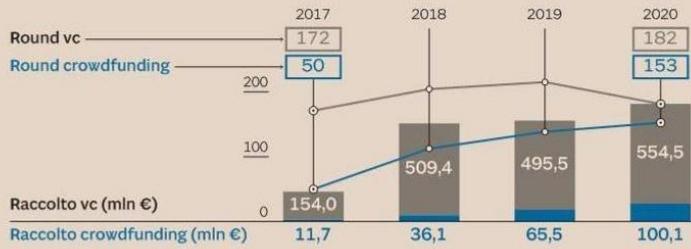


Il mercato italiano del venture capital

VOLUMI COMPLESSIVI...
Round in valori assoluti, raccolta in milioni di euro



PER TIPOLOGIA...
Round in valori assoluti, raccolta in milioni di euro



Fonte: Cross Border Growth Capital

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Ma il Fintech in Italia è vero boom? Rappresenta lo 0,25% dei volumi del credito complessivo alle imprese, ma sulle Pmi sale all'1,2%

Ma è vero boom del Fintech in Italia o dobbiamo recuperare un gap rispetto a realtà più avanzate e rimboccarci le maniche per migliorare la performance e aumentare la quota di mercato?

La più grande banca fintech al mondo è la russa Tinkoff bank con 12 milioni di clienti e 14mila dipendenti con un'età media di 26 anni. Un'altra realtà molto dinamica in Europa occidentale è la tedesca N26 con 7 milioni di clienti, presenza in 25 mercati, 8 global office e 15mila dipendenti. **L'Italia si deve confrontare con questi player internazionali.** O almeno provarci.

In questo articolo ci confronteremo sul **lending del fintech, attività regina delle banche.** Ma non possiamo dimenticare che si trova fintech su tutta una serie di attività bancarie: robo investments, asset management, trade finance, depositi, pure operations interne (HR, progetti per paperless).

Ma per ora restiamo **concentrati sui prestiti.**

Partiamo dai dati forniti recentemente dall'associazione di categoria che ha fatto molto discutere, spesso in positivo, gli addetti ai lavori nei giorni scorsi. Nel **2020 la pattuglia delle fintech italiane ha concesso nuovo credito alle piccole e medie imprese per 1,65 miliardi di euro, con un incremento del 450%** rispetto ai 372 milioni di nuovo erogato nel 2019. In netto aumento anche il numero di **nuove imprese italiane clienti del fintech, salite dalle 1.092 del 2019 alle 5.464 del 2020.**

Tutto bene, dunque? Non proprio. Qualche motivo di riflessione si impone.

Se è questo il quadro complessivo che viene delineato con i dati riepilogativi del settore, elaborati dall'associazione ItaliaFintech che rappresenta il composito e dinamico mondo di società fintech e banche digitali operanti nel settore dei pagamenti, del retail, del crowdfunding. Una premessa metodologica è d'obbligo prima di procedere ad analizzare nel dettaglio. **I dati sotto la lente si riferiscono solo alle fintech dedicate al credito alle imprese** (tra le altre, MDI, Banca Progetto, BorsadelCredito, Credimi, AideXa, October, Prestiamoci, Younited Credit, Fifty, Workinvoice, ed Epic Sim).

Secondo alcuni analisti del settore sarebbe **ancora prematuro esprimere un giudizio** ponderato per affermare se la futura crescita del fintech trasformerà un business di un gruppo ristretto di consumatori in un protagonista decisivo nel finanziamento dell'economia reale. Eppure qualche considerazione di prospettiva può essere tentata magari partendo da qualche dato questo volta fornito dall'Abi, l'associazione bancaria di categoria.

I dati mensili Abi sui prestiti

Il totale prestiti a residenti in Italia, si legge nel rapporto mensile di gennaio 2021 dell'Abi, si è collocato a 1.703 miliardi di euro, con una variazione annua pari a **+3,5%** (+4,2% il mese precedente). I prestiti a residenti in Italia al settore privato sono risultati, a gennaio 2021, pari a 1.448 miliardi di euro in aumento del 4,3% rispetto ad un anno prima. I prestiti a famiglie e società non finanziarie sono pari, nello stesso mese, a 1.303 miliardi di euro.

Più in dettaglio e per quello che ci interessa in questa disamina, il dato del **volume dei crediti alle imprese non finanziarie a dicembre 2020 è stato di 667,998 miliardi** e il dato della variazione percentuale su base annua **+8,5%**.

Il dato fintech di prestiti (lending) alle imprese era 1,65 miliardi di euro. Quindi $1,65/667,998=0,25\%$ del totale.

Quindi **il fintech lending rappresenta lo 0,25% dei volumi del credito complessivo del sistema bancario italiano alle imprese. Poco? Tanto?**

Una **simulazione** può aiutare a capire meglio l'entità del fenomeno. Se ipotizziamo che il dato fintech lo facciamo crescere al 450% per tre anni e poi del 10%, mentre facciamo crescere il totale prestiti del sistema bancario del 2% all'anno, **dopo 10 anni la quota fintech diventerebbe del 3%. Ma non tutti la pensano così e sono più ottimisti.**

Cifre a confronto

*“Per capire l'importanza della cifra di **1,65 miliardi di Euro erogata a PMI italiane da aziende fintech** – dice Ignazio Rocco di Torrepadula, founder e CEO di Credimi – **bisogna raffrontarla non al totale del credito in essere in Italia, ma piuttosto al credito a medio termine e factoring in essere verso le sole piccole e medie imprese, pari a 360 miliardi circa, e – meglio ancora e più rigoroso – al totale del credito erogato a piccole e medie aziende annualmente: nel 2020 sono stati erogati a piccole e medie aziende circa 130 miliardi, con una **quota del fintech che è passata da quasi zero a circa l' 1,2%**”.***

Ma c'è di più.

*“Va poi ricordato – prosegue Ignazio Rocco di Torrepadula – **che gli 1,65 miliardi di credito erogati a PMI in Italia tramite operatori digitali sono una cifra almeno due o tre volte più grande di quella***

misurabile in Germania, Francia, Spagna, Olanda o altri paesi dell'Unione Europea. La presenza di ben 4 milioni di PMI in Italia e lo spirito imprenditoriale del fintech ha fatto nascere un'industria che, se non schiacciata dalle tipiche complessità italiane, esprimerà leadership che andranno ben oltre il nostro paese”.

Sono in molti a sperare, come suggerito da un brillante recente [articolo della corrispondente da Milano del Financial Times, Silvia Sciorilli Borrelli](#) che l'arrivo di Mario Draghi al governo possa avere un effetto positivo sullo sviluppo del fintech in Italia in quanto l'esecutivo di “salute pubblica” potrebbe dare priorità all'ammodernamento tecnologico e alla digitalizzazione delle infrastrutture. Sempre il FT ha ricordato che “su 278 società italiane fintech analizzate da PwC, solo 37 hanno un fatturato annuo superiore a 1 milione di euro e il 70% impiega 10 persone o meno”. Insomma **c'è molto da fare e molto terreno da recuperare.**

Il nuovo traguardo dell'open banking

Tra i nuovi protagonisti del fintech dedicato alle imprese c'è tra gli altri il banchiere di lungo corso e con esperienza internazionale soprattutto nei paesi dell'Est e Centro Europa, **Roberto Nicastro, ex vice ceo di UniCredit e presidente delle Good Banks, che recentemente ha lanciato AideXa**, operativa con un primo servizio di instant lending.

Nicastro ritiene che **il nuovo orizzonte del fintech su cui “lavorare è quello dell'open banking”**, un sistema che consentirebbe l'accesso regolamentato ai dati dei conti bancari e finanziari dei consumatori tramite applicazioni di terze parti per favorire l'ingresso di nuovi competitori o favorire collaborazioni per nuovi servizi. Ma cosa significa più in dettaglio questo nuovo orizzonte del Fintech su cui si dovranno misurare i competitori del settore?

“L'open banking – spiega Roberto Nicastro – introdotto con la direttiva PSD2, coniugato con l'intelligenza artificiale (AI), permette ora ad un operatore fintech come Aidexa di dare la risposta creditizia alle PMI in 10 minuti anziché nelle tradizionali 3-6 settimane”.

Ma c'è di più all'orizzonte per chi saprà coniugare la tecnologia con la gestione oculata.

“Inoltre l'accesso ai flussi del conto corrente – prosegue Nicastro – consente di dare sostegno anche alle piccole imprese che pur appartenendo a settori molto colpiti dal Covid (es. agenzie di viaggio, ristorazione) hanno saputo mostrare adeguata reattività in questi mesi. Il movimento open banking è partito da pochi mesi in Europa ed è atteso promuovere un forte incremento di concorrenza nei servizi finanziari a beneficio dei clienti. Si fonda sul presupposto della conformità delle banche alle regole PSD2, che pur al momento non omogenea, si attende in miglioramento dopo la recente spinta dell'EBA (l'agenzia europea bancaria, ndr) che ha chiesto agli organi di vigilanza nazionali di attivarsi per garantire piena compliance entro il 30 aprile 2021”.

Insomma un cantiere ancora in costruzione ma che sembra rappresentare il futuro del settore.

Si può fare di più

Più critico il giudizio di **Gianluca Garbi, CEO del Gruppo Banca Sistema** secondo cui osservando i dati delle società fintech che prestano soldi emergono tre considerazioni generali su cui riflettere per dare più solidità allo sviluppo futuro del settore:

*“1) Si tratta perlopiù di **società che non hanno trovato l’equilibrio di bilancio** e l’ammontare delle perdite accumulate **non consente oggi di capire se troveranno un modello sostenibile di business di copertura dei costi**; inoltre stupisce l’osservatore più avveduto che spesso nei siti di alcune fintech i dati di bilancio non compaiono;*

*2) non ci sono ad oggi, in Italia, dati che consentano di capire se questi finanziamenti rappresentino la parte più rischiosa del credito o meno, dove **il livello degli NPL non ha ancora una solida base statistica**; il sospetto (ma si parla di una ipotesi ancora da verificare) è che presso le piattaforme fintech di lending possa concentrarsi la selezione avversa del credito;*

*3) da ultimo una considerazione congiunturale: **molta della crescita italiana è oggi sviluppata grazie alle garanzie pubbliche che di fatto neutralizzano gran parte del rischio di credito**, ma mi immagino che i dati depurati dalla componente delle garanzie pubbliche e letti in un contesto storico diverso da quello attuale, caratterizzato da un eccesso di liquidità nel sistema finanziario, potrebbero dare una visione molto diversa dell’evoluzione del mercato”.*

L’asimmetria regolatoria

Altri operatori preferiscono sottolineare altri aspetti quali la rapidità di reazione del settore che però resta relativamente piccolo e l’asimmetria regolatoria.

*“Le tecnologie digitali, in continua evoluzione, hanno indubbiamente impattato sul mondo della finanza permettendo l’ingresso di nuovi operatori sul mercato che fanno della velocità di erogazione dei servizi l’elemento differenziale – dice **Francesco Previtera, responsabile Studi e Ricerche di Banco BPM** –. Benché il **tasso di sviluppo delle fintech nel 2020 sia stato elevatissimo**, la loro **quota di mercato resta marginale (inferiore all’1%)**”*

Poi il responsabile studi di Banco BPM prosegue:

“Due gli aspetti chiave per il settore: 1) la qualità del nuovo credito erogato nel medio lungo periodo specie se non si tratta di rifinanziamenti a breve (sconto fattore o simili); una gestione del rischio di tipo unicamente quantitativo potrebbe non bastare; 2) il permanere di un’asimmetria regolatoria, che consente di operare senza assorbimenti di capitale attraverso fondi che investono nella cartolarizzazioni del credito erogato. La recente esperienza della Gran Bretagna e, per certi versi,

lo stop ad Ant da parte delle autorità cinesi, dimostrano che quest'opportunità può dimostrarsi temporanea”.

Un settore giovane, dinamico che ha ancora margini di miglioramento

“Negli ultimi anni molti nuovi attori si sono affacciati sul mercato per cogliere le opportunità offerte dalle nuove tecnologie” osserva **Elena Belli, Head of Strategic Marketing and Business Development di UniCredit per la Western Europe.**

“E' il caso delle fintech che per esempio in Italia si sono concentrate sull'offerta creditizia per le piccole e medie imprese, la cui domanda per 'lending digitale' è cresciuta sensibilmente al di là della situazione contingente legata alla pandemia”.

“Se da un lato l'agilità tecnologica e l'adattabilità di una fintech alle esigenze dei clienti offrono dei vantaggi competitivi nel breve periodo – dice Belli – , resta da **verificare la sostenibilità dell'offerta e della crescita nel lungo periodo.** A questo proposito si aprono **scenari di 'collaborazione sistemica' tra banche e fintech,** come UniCredit sta facendo per esempio nel segmento delle PMI con l'obiettivo di migliorare i servizi per i clienti. Entrambi i soggetti possono trarre benefici da una **partnership** che valorizzi da una parte le competenze tradizionali e regolamentate delle banche (per esempio i processi di revisione creditizia dei clienti o il KYC) e il consolidato rapporto di fiducia con un'ampia base di clienti, dall'altra la flessibilità e il time-to-market delle fintech, più rapide nell'esplorare nuove possibilità e modalità di offerta di prodotti e servizi”.

Ottimizzare i flussi finanziari

“Il settore del fintech italiano ha sicuramente visto un'enorme crescita negli ultimi mesi – dice **Doris Messina, Chief Digital Transformation Officer di Banca Sella** – anche se, per quanto concerne il lending, rimane ancora di dimensioni limitate. I dati fin qui emersi vanno letti anche alla luce delle iniziative messe in campo dal Governo per sostenere le imprese, ma **non c'è dubbio che la crescita delle fintech è destinata a proseguire”.**

“Le fintech potranno giocare – prosegue Doris Messina di Banca Sella – un ruolo importante nell'offrire soluzioni, non solo di lending, anche alle medie e grandi imprese leader di filiera. Basta pensare ad esempio a soluzione di reverse factoring evoluto, di invoice trading ed altri prodotti di finanza alternativa come il dynamic discounting, che consentono di ottimizzare i flussi finanziari tra cliente e fornitore e liberare liquidità contribuendo allo sviluppo ottimale della filiera”.

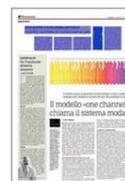
OPEN BANKING E INTELLIGENZA ARTIFICIALE**AideXa, accesso al credito per le pmi**

■ In risposta al fabbisogno creditizio, nasce AideXa, fintech ideata da Roberto Nicastro e Federico Sforza, che vede tra gli azionisti anche Generali, Sella, Ifis. Si tratta di un servizio di finanziamento istantaneo rivolto a piccole imprese e partite Iva, che

sfrutta le opportunità aperte dall'open banking e dalla normativa PSD2, utilizzando strumenti di intelligenza artificiale. Il processo di democratizzazione del dato, ottenuto appunto con l'open banking, consente all'impresa di condividere liberamente le

proprie transazioni bancarie con partner finanziari e quindi di ottenere un finanziamento istantaneo senza dover preparare documenti tipici di una richiesta di affidamento. «Le imprese continuano a rivolgersi alle banche per avere liquidità, per ottenere i pre-

stiti necessari per effettuare investimenti o per gestire le attività correnti - dice Alvise Biffi, presidente pmi Confindustria Lombardia -. Tuttavia, il sistema creditizio generale è un'eccessiva burocrazia faticano a dare risposte veloci. Pertanto le nuove prospettive aperte dall'open banking e i nuovi servizi offerti dalle fintech rappresentano un'opportunità straordinaria per le imprese, soprattutto quelle di piccole dimensioni».



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

22/03/2021
Pag. 1 N.11 - 22 marzo 2021

L'Economia

FINANZA
L'ADDIO ALL'EUROPA
DI LONDRA SPINGE
AMSTERDAM: MILANO?
DEVE CAPIRE MEGLIO
LE SUE AMBIZIONI

di Dario Di Vico 13

AMSTERDAM FA IL PIENO NEL DOPO BREXIT E MILANO INDUGIA

La capitale olandese sta vincendo la «partita della finanza» dopo l'addio di Londra. Parigi e Francoforte tengono. Ma forse è solo l'andata: Draghi ci rende di nuovo «investibili» e la strada delle specializzazioni può aiutare...

di Dario Di Vico

Se Mark Rutte è una conferma, la sorpresa si chiama Amsterdam. È stata infatti la capitale olandese a usufruire più di tutti del dopo Brexit diventando, a scapito di Londra, il più grande centro europeo della compravendita di azioni. Si è spostato in Olanda un volume di scambi pari a 8 miliardi di titoli di società europee al giorno, il 20% del mercato degli swaps in euro e 160 miliardi di transazioni del debito sovrano. Ai quali andrà aggiunto un miliardo al giorno di trading del mercato delle emissioni di CO₂, che da giugno trasloccherà in città. Ai posteri l'ardua sentenza: è un cambiamento epocale della geografia della finanza o registriamo solo scosse di assestamento? Intanto però le autorità locali inneggiano al boom, avanzano rischiosi paragoni con la Golden Age del 17° secolo e la Tulipmania e ripetono a manovella la lista della qualità di Amsterdam: città aperta, posizione geografica ottimale a un'ora di volo da Londra, Francoforte, Parigi e a due ore di treno da Bruxelles, cittadini poliglotti, ottimi servizi professionali per le multinazionali, scuole internazionali in abbondanza e tassazione di vantaggio per le holding. Tutte doti che la pandemia non sembra aver compromesso anche

se per ora la città di Spinoza ha attirato più flussi di denaro che transfughi. Dei 7 mila posti nella finanza persi dal Regno Unito l'Olanda ne ha intercettati solo 1.100. Aggiudicandosi il trasferimento dell'EMA, l'Agenzia europea del farmaco, vinta al sorteggio con Milano, la capitale ne aveva portati a casa 900.

Porte aperte ai cervelli

Se Amsterdam festeggia, le altre piazze europee, che si erano candidate a gestire il

dopo Brexit, stentano ancora a fare un bilancio e parliamo di Parigi, Francoforte e della stessa Milano. «I francesi avevano iniziato una campagna di attrazione subito dopo la vittoria del *Leave*. D'altronde sono temi che Macron padroneggia bene e sui quali punta in chiave di orgoglio nazionale. Parigi ha il vantaggio della vicinanza con Londra e questo conta per molti operatori della finanza che hanno lasciato le famiglie in Inghilterra» dice, proprio da Parigi dove è basato, Fabrizio Pagani, global head of capital markets strategy del fondo di investimento americano Muzini-



La carta del fintech
Nuovi stimoli dall'hub di Bankitalia e con le operazioni Nexi e Cerved Cedacri



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

ch. Pagani invita a non dimenticare come il principale asset dell'Olanda sia quella tripla A sul debito sovrano, che ben pochi Paesi Ue possono vantare. Al tempo di Brexit capo segreteria tecnica del Mef con Pier Carlo Padoan ministro, Pagani ricorda che l'Italia ha emesso un provvedimento ad hoc con una fiscalità di vantaggio finalizzata ad attrarre capitale umano italiano e straniero, il «rientro dei cervelli». «Ricordo anche che tenemmo a Londra una riunione con il ministro Padoan, il sindaco Sala e l'allora governatore Maroni e una subito dopo con la comunità finanziaria milanese. Successivamente non c'è stata la stessa determinazione e il filo si è interrotto. È mancata continuità e comun-

que il numero di trasferimenti a Milano è significativo. Sarebbe ancora più importante se riuscissimo a dare maggiori certezze sul piano legale». Nessun forma di incentivazione fiscale è stata messa in campo dal governo tedesco, ma su Francoforte pesano, per Pagani, le perplessità di alcune case di investimento americane che considerano rischioso concentrare nella stessa città mercato e regolatore (la Bce).

Banchieri e fintech

Secondo il *Financial Times*, Londra è destinata comunque a rimanere un centro finanziario globale e invece i vantaggi fiscali offerti da Parigi si faranno valere sul lungo termine, visto che alla fine del 2020 già 2.500 posti di lavoro hanno attraversato la Manica. La tesi di «Ft» è che nelle scelte delle persone peseranno le regole olandesi che non permettono di erogare ai top manager bonus che vadano oltre il 20% del salario annuale dei dipendenti e un'opinione pubblica che dopo i bail out delle banche Abn e Fortis non ama i banchieri. A giudizio di Roberto Nicastro, presidente della banca digitale Aidexa e advisor Cerberus «la competizione si gioca tra ecosistemi». Londra ha un vantaggio competitivo costruito in decenni, ma Amsterdam offre un ambiente normativo molto liberale e sul piano delle dinamiche di mercato sono stati molto bravi a cogliere il boom delle Spac. Il risultato è che il sistema finanziario europeo va verso una frammentazione e oltre alle funzioni che traslocano ad Amsterdam, Parigi e Francoforte non bisogna dimenticare le attività di back office che si dirigono verso la Lituania e la Polonia. «Ed è la dimostrazione che sono le regole a decidere i traslochi. Nel fintech, ad esempio, la Lituania è il luogo dove, oltre ad esserci competenze di sicurezza cibernetica, è ritenuto più facile ottenere la licenza bancaria».

Le aspettative di Milano quindi erano mal riposte? «Non mi ero fatto molte aspettative — risponde Nicastro — proprio perché un ecosistema cambia in decenni, non in pochi mesi. Detto questo Milano ha delle ottime università, fucine di talenti, e se l'Italia continuerà a tenere basso lo spread, può risultare attrattiva. Con uno slogan direi che i suoi successi di dipenderanno dai risultati del governo Draghi».

Realisticamente, per Nicastro, la città guidata da Beppe Sala può candidarsi a diventare una leader del fintech e in questo quadro l'iniziativa dell'Hub Bankitalia su Milano è importante, così come pesa il fatto che nel giro di 24 mesi si siano affermati



Giuseppe Sala
sindaco
di Milano



Fabrizio Pagani
A capo della capital markets
strategy del fondo Muznich



Marco Mazzucchi
Membro dell'Hellenic
Financial Stability Fund



Roberto Nicastro
Presidente Aidexa
e advisor Cerberus

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

sul mercato due operatori di taglia europea come Nexi e Cerved-Cedacri (Ion Trading) nel campo della finanza B2B. «Più che aspettare che sgoccioli qualcosa dalla Brexit è forse l'iniziativa di mercato che può ridare fiato a Milano».

Nuove specializzazioni

Per Marco Mazzucchelli, banchiere internazionale e membro dell'Hellenic Financial Stability Fund, Amsterdam non ha poi così tanto da festeggiare. «Londra non sarà più la piazza onshore per tutta l'Europa, ma resterà la piazza off-shore di riferimento della nostra time zone come già negli anni '90». La Ue piuttosto che baloccarsi con la competizione tra città dovrebbe cogliere l'occasione di creare quella Capital markets union, che è a portata di mano. Del resto i singoli listini si stanno già coalizzando e il caso vuole che Milano ora faccia parte di Euronext, basata proprio ad Amsterdam. «Credo che in futuro non si debba agire più come un unico mercato in un'unica città, ma piuttosto procedere per specializzazioni. Il fintech e le Spac in Olanda, le grandi banche a Francoforte, i grandi gestori di portafogli e le assicurazioni a Parigi».

E l'Italia? Ovviamente deve trovare anch'essa la sua specializzazione, risponde Mazzucchelli. «Penso alle Pmi e agli strumenti finanziari necessari al loro accesso al mercato dei capitali da valutare in combinazione con quella che nostro malgrado è una specialità di lunga tradizione, il mercato del debito pubblico. Ma vedo una chance anche nella finanza Esg, visto che l'Italia è il principale beneficiario di Next-Generation Eu e più di un terzo di quegli investimenti è vincolato a scelte green». E comunque se la Ue riuscisse a strutturare un network fatto di queste specializzazioni creerebbe un mercato finanziario formidabile realizzando così un vero sorpasso su Londra. «In questo momento non è in gioco la rivalità tra città, ma il riscatto dell'Europa continentale nella finanza. Un obiettivo alla portata».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

La rivoluzione Psd2 semplifica la finanza

Open banking, fare banca in maniera più aperta. Sembra quasi un ossimoro - perché si vorrebbero gli istituti di credito impenetrabili per custodire meglio ciò che ricevono da risparmiatori e investitori - e invece è una logica evoluzione. Sotto il nome di open banking si cela una rivoluzione per cui i consumatori tornano a essere proprietari dei propri dati finanziari per condividerli con altri soggetti oltre alla banca stessa. E queste informazioni si tramutano in servizi profilati sulle esigenze dell'utente o dell'azienda. Eppure sono proprio le imprese che potrebbero trarre maggiore beneficio dal concetto di open banking, ricevendo dagli istituti servizi profilati, prestiti rapidi e gestione dei flussi di cassa. Basti pensare che uno dei documenti fondamentali per analizzare lo stato di salute di un'impresa, cioè il bilancio, a causa della pandemia è divenuto uno strumento obsoleto. Alla base di tutto c'è una sigla, Psd2, la direttiva europea sui servizi di pagamento, che ha trovato piena attuazione a partire dallo scorso 31 dicembre. E che dispone

DI FEDERICO SFORZA*

- integrando le due versioni della norma continentale - di condividere le informazioni finanziarie. In buona sostanza, si autorizzano altri attori del mondo finanziario a entrare sui conti correnti e a poterli «osservare» per analizzare i dati, siano essi relativi alle abitudini di spesa, alle tipologie di transazioni o al cash flow. La chiave è rappresentata dagli Open Api (Application Programming Interface), ovvero un insieme di funzioni e procedure che consentono ad una applicazione di accedere a funzionalità e dati di altre applicazioni o altri servizi digitali. I risultati di questa profonda trasformazione del mondo bancario sono già evidenti, nonostante si tratti ancora di un processo in costruzione. Negli ultimi anni (fonte: Osservatorio del Politecnico di Milano su Fintech e Insurtech) sono nate 48 piattaforme di open finance. Interessante anche come questo nuovo paradigma stia iniziando a interessare un pubblico sempre più vasto. Tant'è che il

72% degli italiani affiderebbe la gestione dei propri risparmi a un soggetto terzo e il 65% impiegherebbe servizi fintech per ottenere un prestito. Ora che il termine ultimo per l'adozione della direttiva e l'apertura della propria base di dati è passato, tutte le banche si sono dovute adeguare. Ma alcune l'hanno fatto rispondendo semplicemente a un obbligo, altre invece hanno avviato nuovi modelli di business, sfruttando la capacità di gestire gli Api. E il Coronavirus, con annessi lockdown e restrizioni, non ha fatto altro che incrementare la richiesta e l'esigenza di servizi bancari online. Tant'è che durante quest'ultimo anno oltre la metà degli italiani ha avuto necessità di interagire con la sua banca. Nel solo mese di aprile scorso i clienti online degli istituti di credito sono aumentati del 17% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le transazioni digitali sono salite del 32% e i nuovi utenti acquisiti tramite digitale sono cresciuti addirittura del 75%. (riproduzione riservata)

*ceo AideX

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



OPEN BANKING E INTELLIGENZA ARTIFICIALE

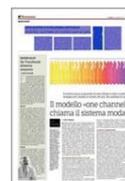
AideXa, accesso al credito per le pmi

■ In risposta al fabbisogno creditizio, nasce AideXa, fintech ideata da Roberto Nicastro e Federico Sforza, che vede tra gli azionisti anche Generali, Sella, Ifis. Si tratta di un servizio di finanziamento istantaneo rivolto a piccole imprese e partite Iva, che

sfrutta le opportunità aperte dall'open banking e dalla normativa PSD2, utilizzando strumenti di intelligenza artificiale. Il processo di democratizzazione del dato, ottenuto appunto con l'open banking, consente all'impresa di condividere liberamente le

proprie transazioni bancarie con partner finanziari e quindi di ottenere un finanziamento istantaneo senza dover preparare documenti tipici di una richiesta di affidamento. «Le imprese continuano a rivolgersi alle banche per avere liquidità, per ottenere i pre-

stiti necessari per effettuare investimenti o per gestire le attività correnti - dice Alvise Biffi, presidente pmi Confindustria Lombardia -. Tuttavia, il sistema creditizio generale è un'eccessiva burocrazia faticano a dare risposte veloci. Pertanto le nuove prospettive aperte dall'open banking e i nuovi servizi offerti dalle fintech rappresentano un'opportunità straordinaria per le imprese, soprattutto quelle di piccole dimensioni».



Le proprietà intellettuali e riconducibili alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

22/03/2021
Pag. 1 N.11 - 22 marzo 2021

L'Economia

FINANZA
L'ADDIO ALL'EUROPA
DI LONDRA SPINGE
AMSTERDAM: MILANO?
DEVE CAPIRE MEGLIO
LE SUE AMBIZIONI

di Dario Di Vico 13

AMSTERDAM FA IL PIENO NEL DOPO BREXIT E MILANO INDUGIA

La capitale olandese sta vincendo la «partita della finanza» dopo l'addio di Londra. Parigi e Francoforte tengono. Ma forse è solo l'andata: Draghi ci rende di nuovo «investibili» e la strada delle specializzazioni può aiutare...

di Dario Di Vico

Se Mark Rutte è una conferma, la sorpresa si chiama Amsterdam. È stata infatti la capitale olandese a usufruire più di tutti del dopo Brexit diventando, a scapito di Londra, il più grande centro europeo della compravendita di azioni. Si è spostato in Olanda un volume di scambi pari a 8 miliardi di titoli di società europee al giorno, il 20% del mercato degli swaps in euro e 160 miliardi di transazioni del debito sovrano. Ai quali andrà aggiunto un miliardo al giorno di trading del mercato delle emissioni di CO₂, che da giugno trasloccherà in città. Ai posteri l'ardua sentenza: è un cambiamento epocale della geografia della finanza o registriamo solo scosse di assestamento? Intanto però le autorità locali inneggiano al boom, avanzano rischiosi paragoni con la Golden Age del 17° secolo e la Tulipmania e ripetono a manovella la lista della qualità di Amsterdam: città aperta, posizione geografica ottimale a un'ora di volo da Londra, Francoforte, Parigi e a due ore di treno da Bruxelles, cittadini poliglotti, ottimi servizi professionali per le multinazionali, scuole internazionali in abbondanza e tassazione di vantaggio per le holding. Tutte doti che la pandemia non sembra aver compromesso anche

se per ora la città di Spinoza ha attirato più flussi di denaro che transfughi. Dei 7 mila posti nella finanza persi dal Regno Unito l'Olanda ne ha intercettati solo 1.100. Aggiudicandosi il trasferimento dell'Ena, l'Agenzia europea del farmaco, vinta al sorteggio con Milano, la capitale ne aveva portati a casa 900.

Porte aperte ai cervelli

Se Amsterdam festeggia, le altre piazze europee, che si erano candidate a gestire il

dopo Brexit, stentano ancora a fare un bilancio e parliamo di Parigi, Francoforte e della stessa Milano. «I francesi avevano iniziato una campagna di attrazione subito dopo la vittoria del *Leave*. D'altronde sono temi che Macron padroneggia bene e sui quali punta in chiave di orgoglio nazionale. Parigi ha il vantaggio della vicinanza con Londra e questo conta per molti operatori della finanza che hanno lasciato le famiglie in Inghilterra» dice, proprio da Parigi dove è basato, Fabrizio Pagani, global head of capital markets strategy del fondo di investimento americano Muzini-



La carta del fintech
Nuovi stimoli dall'hub di Bankitalia e con le operazioni Nexi e Cerved Cedacri



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

ch. Pagani invita a non dimenticare come il principale asset dell'Olanda sia quella tripla A sul debito sovrano, che ben pochi Paesi Ue possono vantare. Al tempo di Brexit capo segreteria tecnica del Mef con Pier Carlo Padoan ministro, Pagani ricorda che l'Italia ha emesso un provvedimento ad hoc con una fiscalità di vantaggio finalizzata ad attrarre capitale umano italiano e straniero, il «rientro dei cervelli». «Ricordo anche che tenemmo a Londra una riunione con il ministro Padoan, il sindaco Sala e l'allora governatore Maroni e una subito dopo con la comunità finanziaria milanese. Successivamente non c'è stata la stessa determinazione e il filo si è interrotto. È mancata continuità e comun-

que il numero di trasferimenti a Milano è significativo. Sarebbe ancora più importante se riuscissimo a dare maggiori certezze sul piano legale». Nessun forma di incentivazione fiscale è stata messa in campo dal governo tedesco, ma su Francoforte pesano, per Pagani, le perplessità di alcune case di investimento americane che considerano rischioso concentrare nella stessa città mercato e regolatore (la Bce).

Banchieri e fintech

Secondo il *Financial Times*, Londra è destinata comunque a rimanere un centro finanziario globale e invece i vantaggi fiscali offerti da Parigi si faranno valere sul lungo termine, visto che alla fine del 2020 già 2.500 posti di lavoro hanno attraversato la Manica. La tesi di «Ft» è che nelle scelte delle persone peseranno le regole olandesi che non permettono di erogare ai top manager bonus che vadano oltre il 20% del salario annuale dei dipendenti e un'opinione pubblica che dopo i bail out delle banche Abn e Fortis non ama i banchieri. A giudizio di Roberto Nicastro, presidente della banca digitale Aidexa e advisor Cerberus «la competizione si gioca tra ecosistemi». Londra ha un vantaggio competitivo costruito in decenni, ma Amsterdam offre un ambiente normativo molto liberale e sul piano delle dinamiche di mercato sono stati molto bravi a cogliere il boom delle Spac. Il risultato è che il sistema finanziario europeo va verso una frammentazione e oltre alle funzioni che traslocano ad Amsterdam, Parigi e Francoforte non bisogna dimenticare le attività di back office che si dirigono verso la Lituania e la Polonia. «Ed è la dimostrazione che sono le regole a decidere i traslochi. Nel fintech, ad esempio, la Lituania è il luogo dove, oltre ad esserci competenze di sicurezza cibernetica, è ritenuto più facile ottenere la licenza bancaria».

Le aspettative di Milano quindi erano mal riposte? «Non mi ero fatto molte aspettative — risponde Nicastro — proprio perché un ecosistema cambia in decenni, non in pochi mesi. Detto questo Milano ha delle ottime università, fucine di talenti, e se l'Italia continuerà a tenere basso lo spread, può risultare attrattiva. Con uno slogan direi che i suoi successi di dipenderanno dai risultati del governo Draghi».

Realisticamente, per Nicastro, la città guidata da Beppe Sala può candidarsi a diventare una leader del fintech e in questo quadro l'iniziativa dell'Hub Bankitalia su Milano è importante, così come pesa il fatto che nel giro di 24 mesi si siano affermati



Giuseppe Sala
sindaco
di Milano



Fabrizio Pagani
A capo della capital markets
strategy del fondo Muznich



Marco Mazzucchelli
Membro dell'Hellenic
Financial Stability Fund



Roberto Nicastro
Presidente Aidexa
e advisor Cerberus

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

sul mercato due operatori di taglia europea come Nexi e Cerved-Cedacri (Ion Trading) nel campo della finanza B2B. «Più che aspettare che sgoccioli qualcosa dalla Brexit è forse l'iniziativa di mercato che può ridare fiato a Milano».

Nuove specializzazioni

Per Marco Mazzucchelli, banchiere internazionale e membro dell'Hellenic Financial Stability Fund, Amsterdam non ha poi così tanto da festeggiare. «Londra non sarà più la piazza onshore per tutta l'Europa, ma resterà la piazza off-shore di riferimento della nostra time zone come già negli anni '90». La Ue piuttosto che baloccarsi con la competizione tra città dovrebbe cogliere l'occasione di creare quella Capital markets union, che è a portata di mano. Del resto i singoli listini si stanno già coalizzando e il caso vuole che Milano ora faccia parte di Euronext, basata proprio ad Amsterdam. «Credo che in futuro non si debba agire più come un unico mercato in un'unica città, ma piuttosto procedere per specializzazioni. Il fintech e le Spac in Olanda, le grandi banche a Francoforte, i grandi gestori di portafogli e le assicurazioni a Parigi».

E l'Italia? Ovviamente deve trovare anch'essa la sua specializzazione, risponde Mazzucchelli. «Penso alle Pmi e agli strumenti finanziari necessari al loro accesso al mercato dei capitali da valutare in combinazione con quella che nostro malgrado è una specialità di lunga tradizione, il mercato del debito pubblico. Ma vedo una chance anche nella finanza Esg, visto che l'Italia è il principale beneficiario di Next-Generation Eu e più di un terzo di quegli investimenti è vincolato a scelte green». E comunque se la Ue riuscisse a strutturare un network fatto di queste specializzazioni creerebbe un mercato finanziario formidabile realizzando così un vero sorpasso su Londra. «In questo momento non è in gioco la rivalità tra città, ma il riscatto dell'Europa continentale nella finanza. Un obiettivo alla portata».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

La rivoluzione Psd2 semplifica la finanza

Open banking, fare banca in maniera più aperta. Sembra quasi un ossimoro - perché si vorrebbero gli istituti di credito impenetrabili per custodire meglio ciò che ricevono da risparmiatori e investitori - e invece è una logica evoluzione. Sotto il nome di open banking si cela una rivoluzione per cui i consumatori tornano a essere proprietari dei propri dati finanziari per condividerli con altri soggetti oltre alla banca stessa. E queste informazioni si tramutano in servizi profilati sulle esigenze dell'utente o dell'azienda. Eppure sono proprio le imprese che potrebbero trarre maggiore beneficio dal concetto di open banking, ricevendo dagli istituti servizi profilati, prestiti rapidi e gestione dei flussi di cassa. Basti pensare che uno dei documenti fondamentali per analizzare lo stato di salute di un'impresa, cioè il bilancio, a causa della pandemia è divenuto uno strumento obsoleto. Alla base di tutto c'è una sigla, Psd2, la direttiva europea sui servizi di pagamento, che ha trovato piena attuazione a partire dallo scorso 31 dicembre. E che dispone

DI FEDERICO SFORZA*

- integrando le due versioni della norma continentale - di condividere le informazioni finanziarie. In buona sostanza, si autorizzano altri attori del mondo finanziario a entrare sui conti correnti e a poterli «osservare» per analizzare i dati, siano essi relativi alle abitudini di spesa, alle tipologie di transazioni o al cash flow. La chiave è rappresentata dagli Open Api (Application Programming Interface), ovvero un insieme di funzioni e procedure che consentono ad una applicazione di accedere a funzionalità e dati di altre applicazioni o altri servizi digitali. I risultati di questa profonda trasformazione del mondo bancario sono già evidenti, nonostante si tratti ancora di un processo in costruzione. Negli ultimi anni (fonte: Osservatorio del Politecnico di Milano su Fintech e Insurtech) sono nate 48 piattaforme di open finance. Interessante anche come questo nuovo paradigma stia iniziando a interessare un pubblico sempre più vasto. Tant'è che il

72% degli italiani affiderebbe la gestione dei propri risparmi a un soggetto terzo e il 65% impiegherebbe servizi fintech per ottenere un prestito. Ora che il termine ultimo per l'adozione della direttiva e l'apertura della propria base di dati è passato, tutte le banche si sono dovute adeguare. Ma alcune l'hanno fatto rispondendo semplicemente a un obbligo, altre invece hanno avviato nuovi modelli di business, sfruttando la capacità di gestire gli Api. E il Coronavirus, con annessi lockdown e restrizioni, non ha fatto altro che incrementare la richiesta e l'esigenza di servizi bancari online. Tant'è che durante quest'ultimo anno oltre la metà degli italiani ha avuto necessità di interagire con la sua banca. Nel solo mese di aprile scorso i clienti online degli istituti di credito sono aumentati del 17% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le transazioni digitali sono salite del 32% e i nuovi utenti acquisiti tramite digitale sono cresciuti addirittura del 75%. (riproduzione riservata)

*ceo AideX

