

10° CV DAY



Come le FinTech cambiano il mondo finanziario

Roberto Lorini
PwC Advisory - FinTech

16 Novembre
Milano San Donato



Agenda

FinTech e mondo finanziario

- Cosa sono
- Come stanno trasformando il settore finanziario
- Aree applicative
- Trend FinTech e area dei crediti

Le opportunità

- Le aree di disruption
- FinTech in Italia: le opportunità
- La Banca del futuro
- Strumenti ed approcci
- Conclusioni

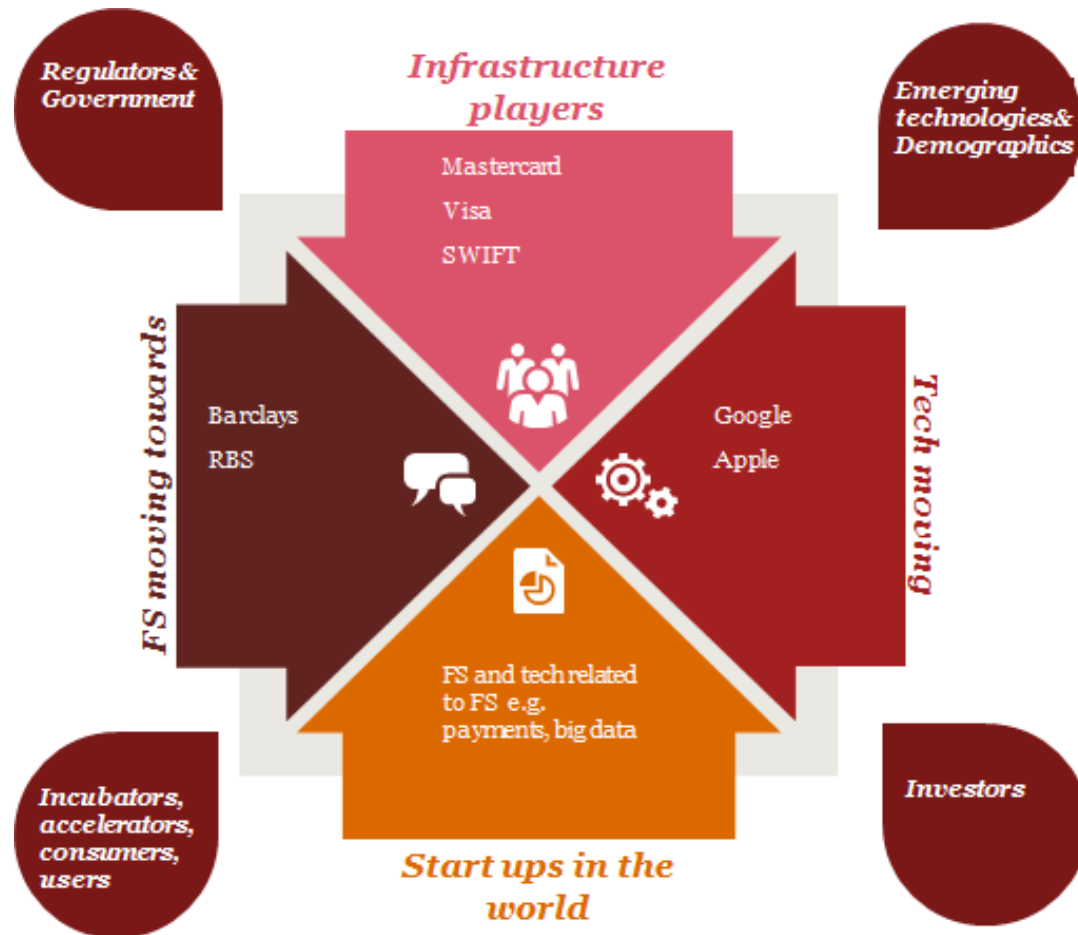




Cosa vuol dire FinTech e perché è importante

All'incrocio fra finanza e tecnologia emerge un fenomeno che sta accelerando il ritmo dei cambiamenti e rimodellando lo status quo del settore - si chiama FinTech.

Le FinTech (start-up e nuovi operatori del mercato) innovano i prodotti e i servizi attualmente forniti dagli operatori tradizionali con **effetto disruptive** sulla catena del valore tradizionale.





Come le FinTech stanno trasformando il settore finanziario



Le FinTech stanno **ridisegnando i FS dall'esterno**



Le FinTech hanno **successo** dove le aziende tradizionali hanno **fallito**



La **disintermediazione** è l'arma principale delle FinTech



E' **il momento** di scendere in campo: le FinTech mettono a **rischio** oltre il 20% del business dei FS (**28%** nelle Banche e Pagamenti)



Blockchain: una nuova tecnologia che può riscrivere le regole dei FS



Le FinTech possono aiutare a **ridurre i costi** dei FS primari



Il tempo di prova è finito: i FS devono far leva sull'**ecosistema** FinTech

78%

dei CEO supporta l'integrazione delle FinTech ai livelli più alti del management



Fonte: PwC Global FinTech Survey 2016



Trend emergenti chiave per le Banche in area FinTech

P2P

Crescita del P2P Lending

L'evoluzione tecnologica ha permesso la diffusione dei prestiti senza intermediari

Pagamenti

Evoluzione degli strumenti di pagamento

Pagamenti digitali, Mobile Wallet, Mobile POS, Cryptocurrency, ottimizzazione e semplificazione

Risk analytics

Miglioramento decisioni sui fidi e prestiti

Più dati granulari permettono alle Aziende Finanziarie di analizzare più accuratamente i rischi

API bank

Soluzioni da integrare x migliorare e semplificare

Open API permettono a TP di sviluppare nuovi servizi, migliorare KYC, velocizzare la digitalizzazione

CX

Semplificare x raggiungere e ingaggiare i clienti

Ingaggiare i clienti attraverso tecniche di gamification in ambienti collaborativi migliora la CX e i livelli di retention

Self Service

Strumenti di self-service

Crescono i servizi che il cliente può effettuare in autonomia senza intervento umano

Omni channel

Crescono i canali virtuali e mobili

Piattaforme online e mobile x semplificare la CX. Per le banche fonte di informazioni sui clienti e nuove fonti di revenue.

Digital Treasury

Digitalizzazione delle funzioni cash e di gestione della tesoreria

Piattaforme online che rivoluzionano i modelli tradizionali

PFM

Democratizzazione della banca

Il cliente assume il controllo delle proprie finanze e cerca nuovi canali e soluzioni che lo assistano

Easy Life

Semplificazione accesso e sottoscrizione prod-servizi

L'accesso ai servizi (es. richiesta prestito) è migliorato attraverso soluzioni cloud ed elettroniche: più trasparenza e rapidità

Crowdfunding

Crescita del crowdfunding e seed funding

Sul mercato sono emerse nuove opzioni di funding come il P2P lending ed i Lending Marketplace

Blockchain

Blockchain

Cresce l'uso di DLT nei Pagamenti, Clearing & Settlement, Audit, Gestione Asset, Smart Contract...

Rilevanza per il mercato dei crediti

ALTA

MEDIA

BASSA

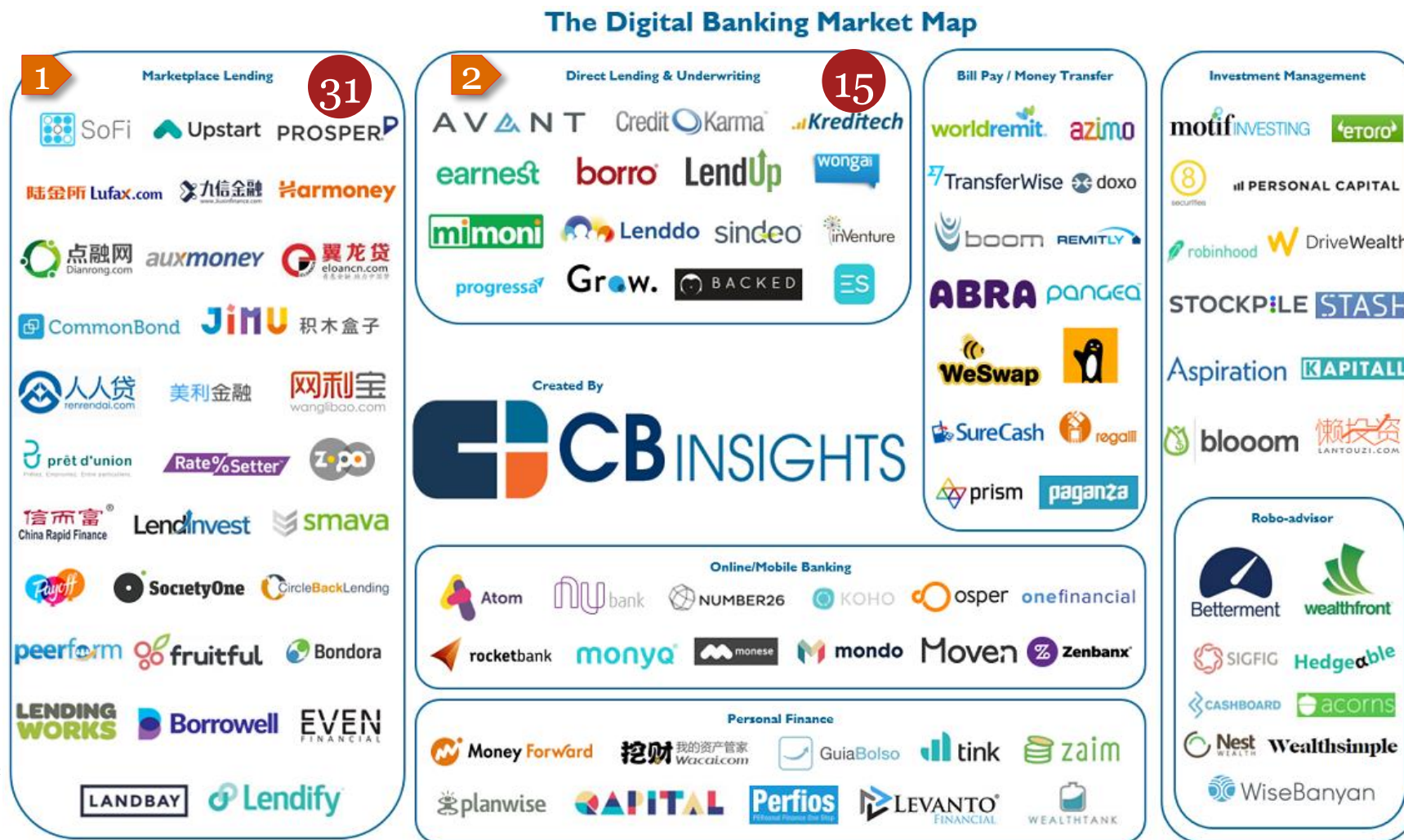
PwC, «Customer in the spotlight: How FinTech is reshaping Banking- Global FinTech Report 2016»

Player FinTech intervengono su tutti gli aspetti della ValueChain FS

I player P2P e di alternative lending utilizzano spesso tecnologie di **machine learning** e **algoritmi** per aiutare a valutare il merito creditizio dei consumatori

1 Lending Marketplace: start-up tecnologiche che forniscono **piattaforme per connettere i consumatori con finanziatori**. Sono spesso classificati come **peer-to-peer (P2P)**, anche se in molti di questi mercati viene fornita una **base di capitale**.

2 Lending diretto: aziende che **forniscono prestiti direttamente on-line** e/o **facilitano l'accesso dei consumatori ai credit scoring**, spesso utilizzando tecnologie di machine learning e altri metodi non tradizionali di valutazione del merito creditizio.



I numeri qui riportati si riferiscono alle principali startup. Le FinTech nel mondo sono più di 7000 (di cui 2500 in Asia e 4000 in US e UK). Stime parziali e che riguardano solo le aziende che ricevono fondi

**TUTELA DEL CREDITO:
THE DAY AFTER**

46 Startup su **103** sono in area lending

Fonte: CB Insights, Febbraio 2016



Le tecnologie emergenti creano disruption nelle banche aprendo diverse aree di opportunità

Lending

- P2P Lending
- Risparmi alternativi
- Personal Financial Management (PFM)
- Crediti alle PMI- **Smart Contract**
- Big Data e Data Analytics

Digital Banking

- Banche digitali via APP
- Social Banking
- OPEN API
- Software as a Service
- Big Data

Pagamenti e Transazioni

- Pagamenti Digitali
- Mobile Wallet
- Mobile POS
- Cryptocurrency
- Pagamenti ottimizzati

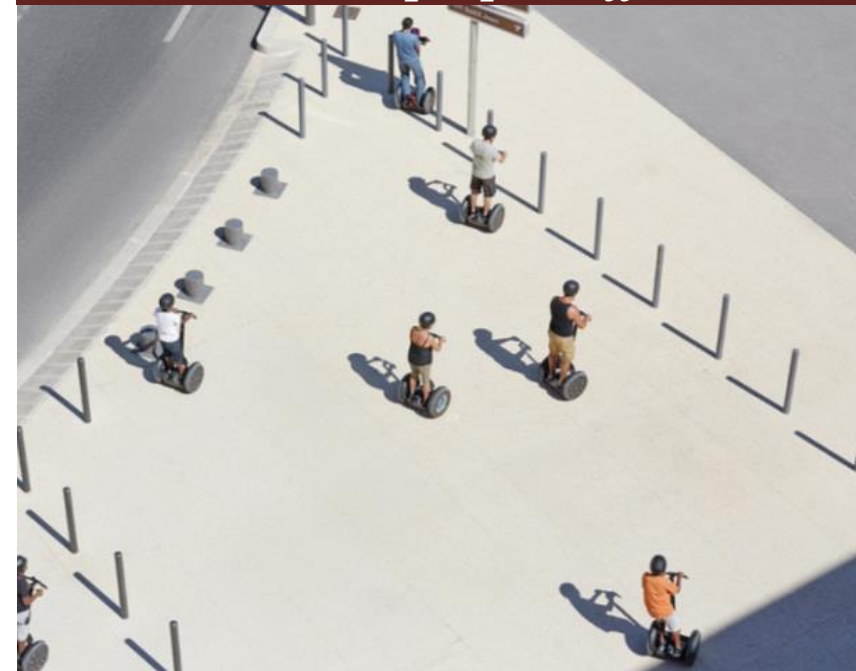
Trasferimenti internazionali

- P2P FX e trasferimenti globali
- Remittances digitali
- Money transfer via Internet

Investimenti e Funding

- Robo-advisory
- Crowdfunding
- Social investing

Molte le aree che le aziende finanziarie tradizionali possono cominciare a valutare per integrare e innovare la propria offerta





Italia: FinTech ancora da sviluppare / crescita focalizzata su 3 aree

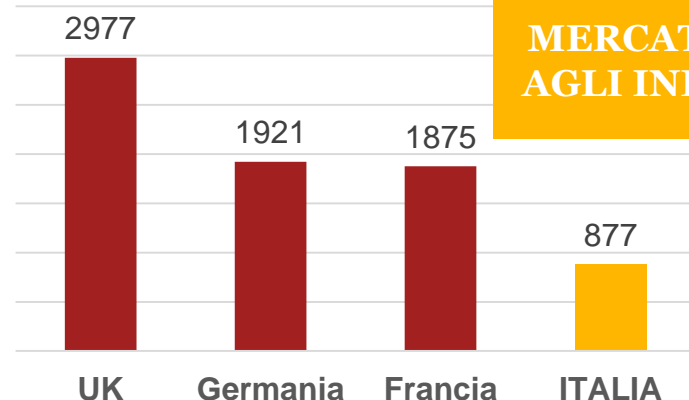
Pagamenti e Transazioni

Include i Pagamenti via Mobile e via Internet e le transazioni consumer. Si stima una **crescita annuale del 14%** fino al 2020. Le tre aree chiave di disruption sono:

- Pagamenti on line B2C (es. CartaSI)
- Mobile Wallet (es. Satispay), con una crescita annuale prevista dell'82%
- Trasferimenti online P2P (es. Jiffy)

+ 14%
Annuo
(2016-2020)

Valore delle transazioni per utente nelle FinTech
(valori in \$, 2015)



MERCATO AGLI INIZI

= 23 Mld \$ nel 2016

Valore delle transazioni FinTech in Italia (valori stimati)

+ 16%
Medio Annuo
(2016-2020)



**TUTELA DEL CREDITO:
THE DAY AFTER**

Crediti Consumer

Include la **distribuzione dei crediti fra debitori privati e investitori senza l'intervento di una Banca**. Due le aree chiave di disruption:

- Servizi automatizzati di investimento, con una crescita annuale prevista del 122%
- Piattaforme di consumer lending (es. Smartika), con una crescita annuale prevista del 108%

+ 114%
Annuo
(2016-2020)

Crediti Business

Aree di **business finance indirizzate attraverso canali digitali**. Le tre aree chiave di disruption sono:

- Piattaforme di business lending, con una crescita annuale prevista del 143%
- Crowdfunding (es. Derv)
- Piattaforme di fatturazione (es. Workinvoice)

+ 145%
Annuo
(2016-2020)

Fonte: PwC su dati «Statista» 2015



CREDITI BUSINESS: Così le FinTech aiutano le Pmi

Sono 5 gli ambiti nei quali il FinTech sta intervenendo per sostenere le piccole e medie imprese nell'accesso al credito:

- **Il lending:** prestiti tra privati con tassi minore di interesse rispetto agli istituti bancari tradizionali (Kabbage, OnDeck, Funding Circle, e l'italiana Borsadelcredito)
- **Merchant & eCommerce finance:** categoria che comprende player come Alibaba, PayPal, Square Capital che hanno lanciato programmi di prestiti per i rivenditori che usano la piattaforma
- **Invoice finance:** servizi che anticipano il pagamento delle fatture attive, consentendo alle PMI di monetizzare più velocemente (MarketInvoice, Fundbox, NoviCap a Finexkap, sono le startup più interessanti a livello mondiale. In Italia Credimi e Workinvoice)
- **Supply chain finance:** piattaforme attraverso cui fornitori possono richiedere prestiti, o meglio pagamenti anticipati, sulle fatture attive (es. Taulia)
- **Trade finance:** soluzioni di pagamento anticipato nel commercio internazionale. Per esempio, quando un venditore (esportatore) chiede all'acquirente (importatore) il pagamento in anticipo delle merci spedite



Le banche possono trarre vantaggio dalla disruption delle FinTech sviluppando nuove capability in house o acquisendo start-up FinTech



Bank wants to use FinTech

Bank acquires or partners
with FinTech company



Improved product & service
offering

- Le banche hanno **costi elevati** e **tecnologie complesse** e superate
- Le FinTech offrono accesso immediato alle **tecnologie** e alla **conoscenza**
- **Acquisire** o fare **partnership** con le FinTech abilita l'accesso a tecnologie che sarebbero troppo costose, lunghe o sfidanti da replicare in house
- Alcune Banche investono in **incubatori** (es. Santander o Barclays) per un accesso immediato alle tecnologie emergenti FinTech
- Le banche possono offrire **servizi supplementari** ai clienti
- L'**offerta** di prodotti può diventare più **dinamica** per rispondere ad una domanda dei clienti sempre più varia
- Le banche possono anche trovare accesso a **nuovi revenue stream**



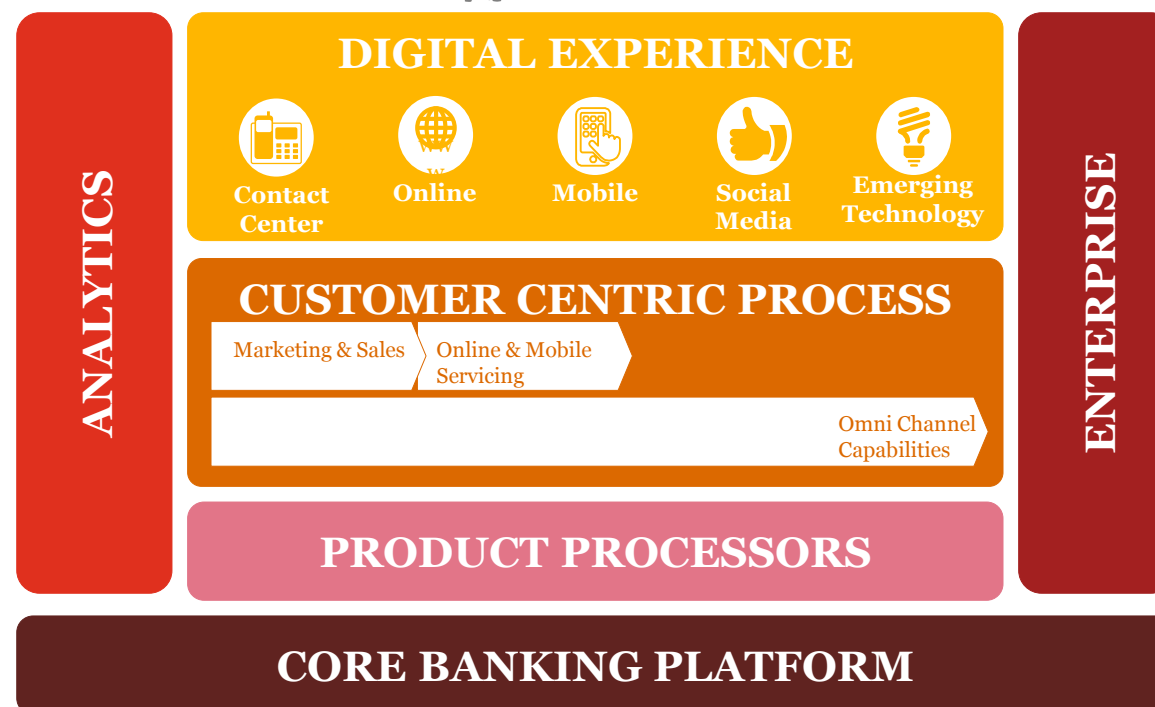
L'impatto delle FinTech sulle architetture tecnologiche ed applicative della banca



Customer

L'ecosistema FinTech comprende tutte le aree che impattano la struttura Legacy dei Financial Services conferendone una nuova morfologia


*Data
Analytics
&
Customer
Insight*




*Digital
adapted
processes*

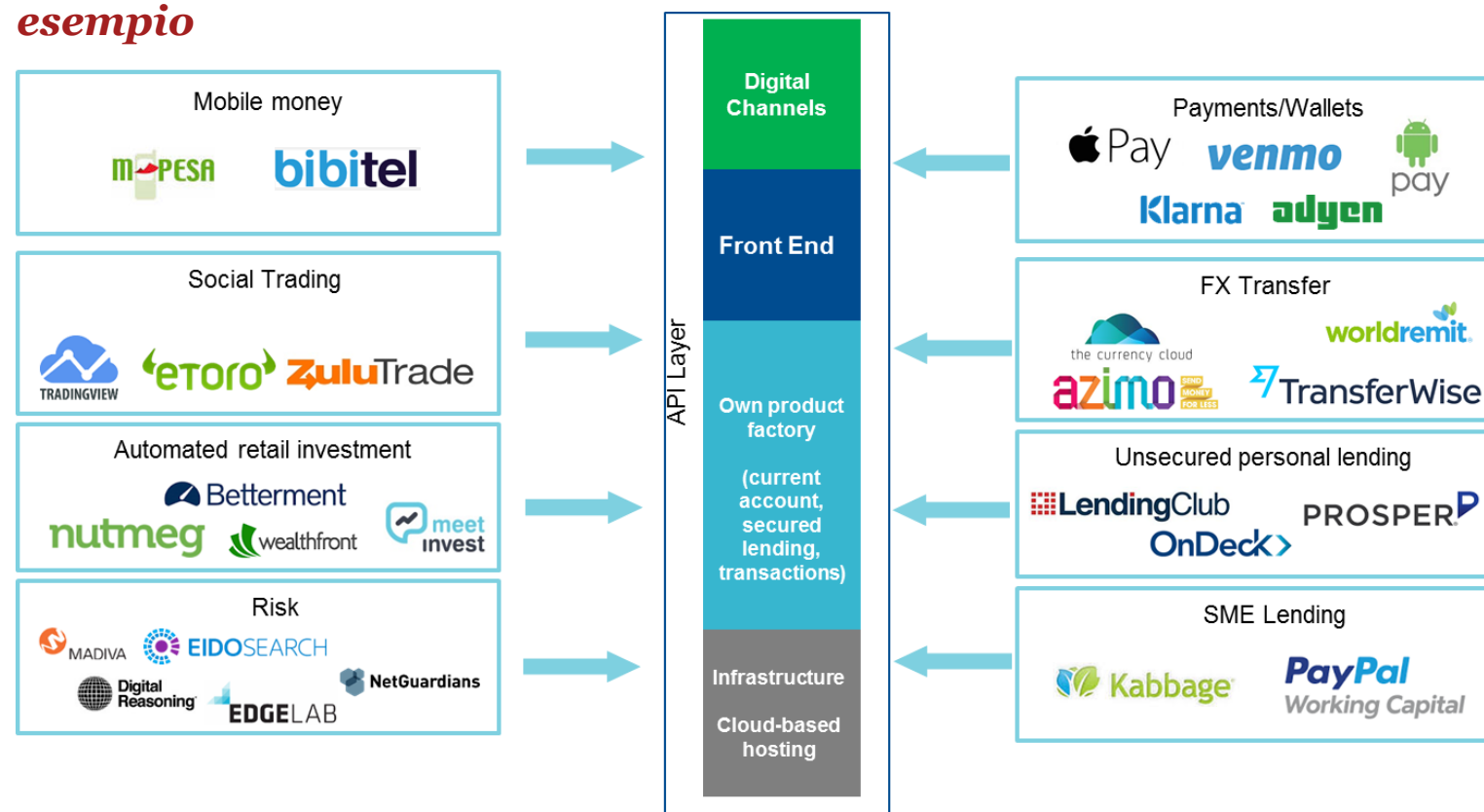

*Omnichannel experience
& digital services*

TUTELA DEL CREDITO:
THE DAY AFTER



Il modello business del futuro sarà di una Banca «verticalmente integrata», ma al contempo Aperta

esempio

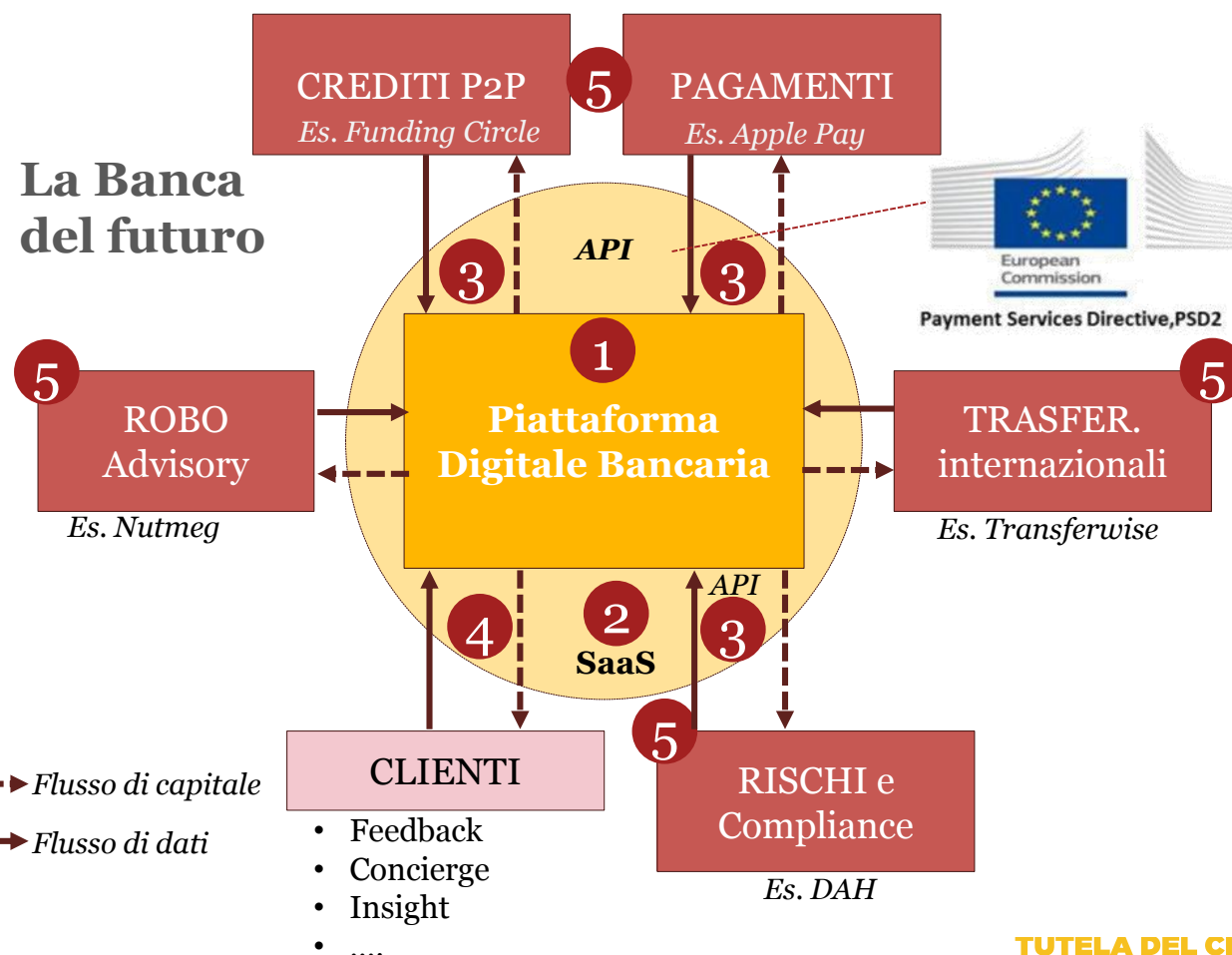


■ **Piattaforma integrata verticalmente** per sfruttare le capacità di esecuzione e livelli superiori di soddisfazione del cliente in alcune aree: un piccolo numero di **prodotti propri strategicamente importanti** (per esempio per i dati) o in cui esiste un **vantaggio competitivo**

■ **Piattaforma aperta** per consentire alle banche di offrire **prodotti e servizi da fornitori di terze parti** per integrare nella propria offerta **capability e servizi di eccellenza** (best in class)



Il modello operativo del futuro sarà basato su una piattaforma connessa ai «service provider» best in class



Le tecnologie chiave

- 1 Piattaforme as a service (PaaS)**- la Banca fornisce una piattaforma che connette i fornitori best in class
- 2 Software as a service (SaaS)** – le Banche esternalizzano la piattaforma di sviluppo ai migliori fornitori tecnologici bancari
- 3 Application Programming Interfaces (API)** – Le piattaforme tecnologiche sono in grado di permettere il «**plug in**» nella banca digitale attraverso protocolli standardizzati
- 4 Clienti** – La connessione tecnologica (es. via Mobile o API) fornisce alla banca e ai fornitori di servizi accesso ai loro dati che abilitano una maggiore personalizzazione di prodotti e servizi
- 5 3° Parti fornitori di servizi** – I fornitori best in class (es. area Crediti P2P, Pagamenti ecc) si connettono sulla piattaforma della banca digitale per utilizzare le infrastrutture e la base di clienti della banca



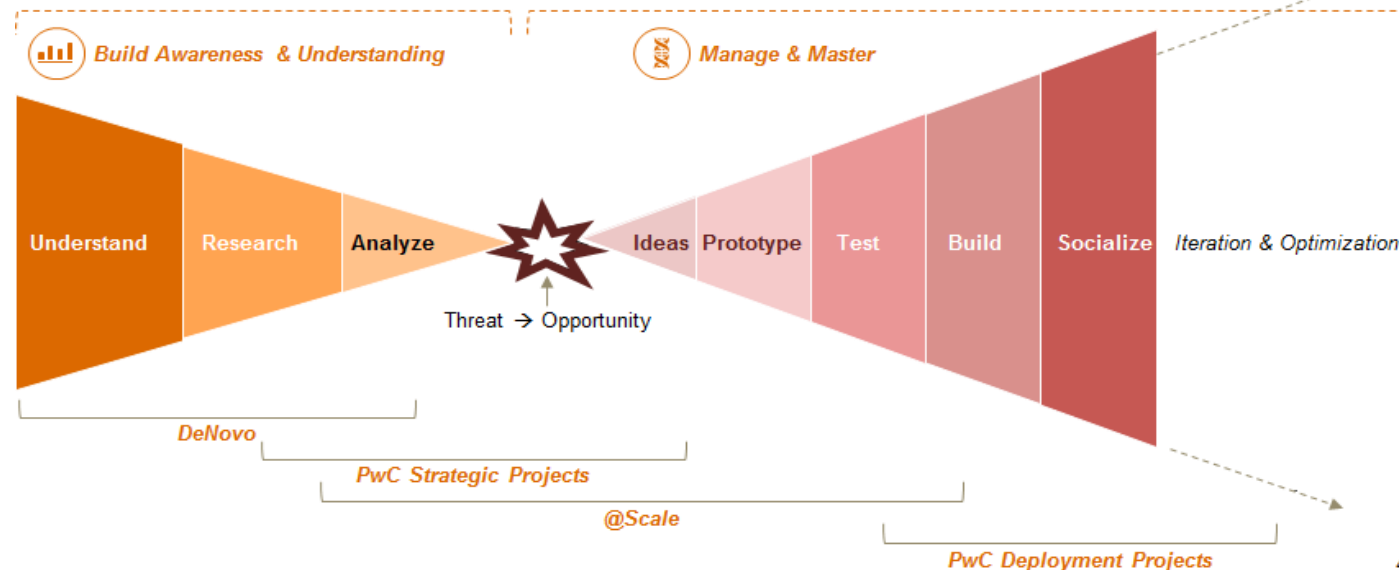
Nuovi strumenti per la nuova generazione di consulenza strategica

Il rapido sviluppo di tecnologie disruptive e nuovi Business Model richiedono approcci innovativi per lo strategic advice

DeNOVO è lo strumento creato da PwC per analizzare la dimensione e la complessità della sfida delle FinTech. La piattaforma definisce circa 40 catene di valore nel settore finanziario in cui operano diverse migliaia di aziende.



@Scale è disegnato per guidare le revenue tradizionali, portando ai clienti le soluzioni più stabili tra il best-of-breed





Conclusioni: FinTech in Italia- realtà e prospettive

- FinTech in Italia: **mercato ancora poco sviluppato** (rispetto ai principali Paesi Europei), che presenta **ampi spazi di crescita**
- Ad oggi il mercato FinTech in Italia (valore delle transazioni) si basa prevalentemente sui **Pagamenti**
- La PSD2 impone alle banche l'apertura verso le Terze Parti (FinTech)
- Trend di crescita maggiori nell'area dei **Crediti Consumer** e **Crediti Business** che rappresentano una grande opportunità:



Fonte: Osservatorio Supply Chain Finance Politecnico di Milano. Elaborazione SmartMoney



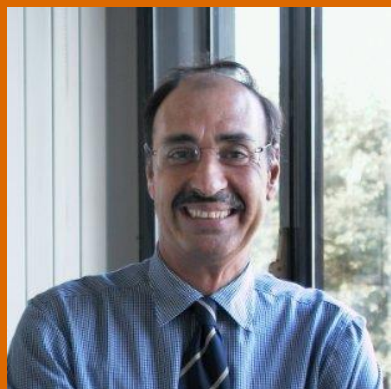
Conclusioni: FinTech in Italia- realtà e prospettive

Creare un ECOSISTEMA che permetta ai diversi player di portare **valore** e sviluppare le **opportunità**



TUTELA DEL CREDITO:
THE DAY AFTER

Grazie per l'attenzione



Roberto Lorini
PwC

+39 335 7164464
roberto.lorini@it.pwc.com