

Servizi finanziari

I nuovi entranti sfruttano la tecnologia per impadronirsi della relazione con il cliente su segmenti specifici, ma poi faticano a «scalare». Alla fine potrebbero anche aver bisogno degli incumbent

# L'evoluzione fintech punta sulle banche

Pierangelo Soldavini

**P**rodigy Finance ha creato una nuova *asset class*: per rispondere all'esigenza di studenti che da tutto il mondo vorrebbero frequentare un master in Usa, senza averne le possibilità, ha creato un meccanismo di ranking in base alla loro storia scolastica e alla tipologia di master, utilizzato da privati "evoluiti" che fanno la fila per finanziarli, ripagati dai loro primi stipendi dopo il corso. La startup Usa ha creato così un mercato liquido, a livello globale, sulla base di un bisogno specifico. Anche questo è fintech. Altri hanno agito con un approccio di democratizzazione di *asset class*: Rally RD spezzetta l'investimento in auto d'epoca di valore, aprendo un mercato ad alto rendimento a piccoli investitori, mentre Neighborly fraziona i *municipal bonds* a stelle e strisce rendendo liquido un mercato riservato a istituzionali.

Sono modelli di fintech emergenti che enfatizzano, ed estremizzano, le peculiarità di questo mondo: attori molto bravi a focalizzarsi su richieste specifiche, non zavorrati da asset fisici o da sistemi informatici rigidi, che sfruttano la tecnologia per mettersi nella testa del cliente e capirne, anticipandole, le esigenze, arrivando anche a raggiungere una dimensione globale, basandosi su una relazione chiara e trasparente a partire da costi e servizi. A fare l'analisi del mondo dei nuovi soggetti che si affacciano nel comparto dei servizi finanziari, sfidando apertamente gli *incumbent*, è il rapporto di The European House - Ambrosetti, che sarà reso pubblico il 15 maggio prossimo e che sintetizza il percorso fatto dalla sua Fintech Community in questi mesi. In particolare analizza la lezione che viene dalle 250



**Bitcoin trafugati.** Settemila bitcoin per un valore di 41 milioni di dollari. È il bottino di un furto ai danni dei clienti di Binance, uno dei maggiori exchange per criptovalute. Gli hacker sarebbero entrati nei wallet degli utenti con tradizionali tecniche di phishing

La mappa del fintech globale

Le 250 fintech internazionali divise per attività erogate e tipologia di clientela

	Deficit	Surplus	Incassi e pagamenti	VAS	Gestione del rischio	Totale
<b>Retail</b> CON ALTRE ATTIVITÀ	32 15	23 8	27 16	10 -	13 2	105 41
GRUPPO*	1	4	7	10	13	
<b>Commerciale</b> CON ALTRE ATTIVITÀ	15 2	-	35 19	21 5	4 2	75 28
GRUPPO*	2	5	8	11	14	
<b>Istituzionale</b> CON ALTRE ATTIVITÀ	-	4 1	-	3 -	-	7 1
GRUPPO*	3	6	9	12	15	
<b>Totale B2C</b> CON ALTRE ATTIVITÀ	47 17	27 9	62 35	34 5	17 4	187 70

Processi bancari



\*GRUPPO = identificazione numerica dell'attività bancaria analizzata  
Fonte: elaborazione The European House - Ambrosetti su dati Cb Insights 2019

maggiori fintech a livello globale individuate da Cb Insight.

È una sfida, ma aperta già da subito a una potenziale collaborazione: «Le banche tradizionali non possono ambire a diventare grosse fintech, non hanno la forza e la cultura fondata sulla grande capacità di utilizzare la tecnologia per rinsaldare la relazione con il cliente, sfruttando in particolare l'enorme massa di dati dei loro clienti per anticiparne i comportamenti e fornire i servizi adeguati», spiega Andrea Soldo di The European House - Ambrosetti, che

ha curato il report insieme a Corrado Panzeri e Federico Jarach.

Se il sistema finanziario tradizionale risulta fin troppo ingessato e incapace di sfruttare adeguatamente i suoi punti di forza, frenato anche dal sistema regolatorio cui è sottoposto, dal canto loro anche le fintech denunciano qualche limite in prospettiva: per crescere oltre il livello di "promesse" e diventare interessanti per gli investitori hanno bisogno dei servizi di base delle banche tradizionali, primo tra tutti la custodia dei fondi. Anche se ora la Psd2 apre una breccia in questo

FINTECHSTAGE 2019

## Il fintech protagonista al Sole 24 Ore

Il fintech festeggia ufficialmente i dieci anni di esistenza, senza aver bisogno di presentazioni. Anzi, le declinazioni di questo business che influenzano il mondo delle assicurazioni, della regolamentazione finanziaria e - più recentemente - quello le pensioni, del real estate e l'universo di servizi a valore aggiunto per le imprese stanno prendendo piede e diventando appannaggio di startup e tecnologie innovative che cercano il modo di competere con le banche e i player tradizionali. Quel che è certo è che tra dieci anni il comparto dei servizi finanziari non sarà più lo stesso. Già oggi si possono cogliere i segnali di questa rivoluzione e le linee di evoluzione del settore. L'approfondimento delle tematiche e delle prospettive legate al Fintech sono al centro della seconda edizione di FinTechStage Festival, che si svolge a Milano dal 13 al 17 maggio: una settimana di eventi, workshop e sessioni di approfondimenti sui temi del Fintech italiano e internazionale. La sessione di apertura del FinTechStage 2019 si terrà nella sede del Sole 24 Ore, in via Monte Rosa 91 a Milano, lunedì 13 maggio, con inizio alle ore 9.

senso, l'opportunità è ghiotta. Anche in Italia, dove non si è creato finora un ecosistema di innovazione adeguato alla rilevanza del sistema bancario, «le fintech hanno la possibilità di crescere mettendo insieme il loro asset principale, la capacità di relazione con il cliente, insieme a quello che rimane l'unico, vero delle banche, la fiducia dei clienti», prosegue Soldo. In questo senso i nuovi entranti supporterebbero gli *incumbent* ad attuare una vera *digital transformation*, soprattutto dal punto di vista culturale, mentre le banche sosterranno l'espansione delle fintech nella fase di *scale-up*, quando i costi fissi aumentano ma non c'è ancora la scala per supportarli.

Cambiare la cultura vuol dire, per le banche tradizionali, imparare a costruire modelli di offerta che sappiano anticipare, o addirittura creare, il bisogno del cliente estraendo il valore vero dai dati che hanno in pancia. Partendo da un bisogno circoscritto, il fintech è abile nello sfruttare il valore di questi dati per ampliarlo a nuove fette di popolazione e integrarlo con servizi a valore aggiunto. D'altra parte i nuovi entranti fin da subito creano valore in una prospettiva ecosistemica, che elimina l'intermediazione offrendo maggior potere al cliente finale, e nascono in una logica chiara di *open innovation*, aperta all'integrazione con altri servizi.

Dietro l'angolo per entrambi c'è BigTech, che è la minaccia vera. Perché spesso i colossi hi-tech - si legga Amazon, ma non solo - hanno già iniziato a fare banca, con costi più bassi e ritorni più alti rispetto ai player tradizionali, monopolizzando la relazione di un cliente che è gioco-forza già all'interno del loro perimetro. Anzi, diventando addirittura partner di quel cliente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

OLTREFRONTIERA

ARCHEOLOGIA

### Reperti riconosciuti automaticamente

L'intelligenza artificiale viene in aiuto al certosino lavoro degli archeologi. Un'app riconoscerà in modo automatico frammenti ceramici mediante una fotografia da smartphone o tablet. È il frutto del progetto europeo ArchAide (Archaeological Automatic Interpretation and Documentation of ceramics), coordinato dal Mappa Lab dell'Università di Pisa, che ha visto coinvolte le università di York, Colonia, Barcellona, Tel Aviv, il Cnr, due aziende spagnole e l'italiana Inera. Il sistema, che sarà presentato a Pisa (13-14 maggio), si basa sul deep learning e funziona attraverso due reti neurali. Oggi l'operazione di riconoscimento è molto lunga. Gli stessi specialisti conoscono solo alcuni tipi di ceramica e per lo più legati a un determinato periodo. Inoltre, la maggioranza degli scavi sono effettuati da ditte archeologiche che spesso devono agire con tempi ristretti e potendo fare affidamento su pochi specialisti. E la raccolta integrata delle informazioni è presente principalmente nei cataloghi cartacei delle ceramiche.

BLABLACAR

### Il car pooling fa bene all'ambiente

Chi fa carpooling taglia fino a 27 chilogrammi delle sue emissioni di CO2 annuali. È quanto emerge da Zero Empty Seats, il primo studio basato sui dati di utilizzo reali di BlaBlaCar, la community di carpooling più grande mondiale composta da 70 milioni di viaggiatori che percorrono insieme distanze medie di 300 km e nel 2018 hanno evitato l'emissione di 1,6 milioni di tonnellate di CO2. Oltre ai benefici ambientali, la ricerca rivela molti altri aspetti positivi del viaggiare insieme, dalla sicurezza (il 22% dei conducenti BlaBlaCar ha dichiarato di ridurre la velocità quando ha dei passeggeri a bordo) all'abbattimento del traffico (l'occupazione media è di 3,9 passeggeri per auto contro gli 1,9 di chi non fa sharing). Gli italiani, in particolare, sono tra quelli più influenzati nei loro comportamenti di viaggio dal sistema di carpooling percorrendo in media 292 km, ben più della media globale di 257 km. In più, senza la piattaforma, il 75% dei conducenti italiani viaggierebbe comunque in auto.

-Gu.Ro.

ANTIBIOTICO-RESISTENZA

### Curare le infezioni con i virus killer

L'idea di usare i virus per attaccare i batteri al posto degli antibiotici veniva già usata durante la guerra fredda in Unione Sovietica. Questo approccio, come riporta Nature Medicine, viene ora ripreso in uno studio che promette di lanciare nuove terapie personalizzate per aggirare l'antibiotica resistenza. Grazie a un cocktail di tre batteriofagi innocui per l'uomo è stata infatti guarita una 15enne con fibrosi cistica, reduce da un doppio trapianto di polmoni e con una grave infezione da ceppi antibiotico-resistenti. Per risolvere questo caso clinico gravissimo si è attinto da una "biblioteca" di ben 15mila batteriofagi conservati dall'autore dello studio, Graham Hatfull, dell'Howard Hughes Medical Institute (Hhmi) e docente a Pittsburgh. La terapia si è rivelata sicura ed efficace: i segni dell'infezione sono scomparsi e i batteri non hanno sviluppato resistenze. Prossimo obiettivo è sviluppare un cocktail di fagi ad ampio spettro, cioè in grado di annientare i più disparati ceppi batterici multi-resistenti.

-Fr.Ce.

Internet of Things

## Frigorifero intelligente per food delivery

Giampaolo Colletti

**P**iccolo, tecnologico, di prossima generazione, è soprattutto connesso. Negli anni della Data Economy anche un frigorifero può fare la differenza, arrivando a migliorare il servizio per il cliente finale e ottimizzando il lavoro per il ristoratore. Benvenuti nella nuova generazione della *food delivery*, che diventa intelligente fornendo informazioni su prodotti, richieste, ordini, flussi, qualità di ciò che consumiamo. Una tecnologia che orienta le scelte alimentari, in un mercato in crescita dell'11% all'anno per un valore complessivo di 2,4 miliardi di euro e oltre 7 milioni di clienti soltanto in Italia. Anche perché mangiamo in casa sempre più cibo che non cuciniamo.

Nasce così FrescoFrigo, prima startup italiana dedicata all'*healthy food*. L'intuizione è di Tommaso Magnani ed Enrico Pandian. Al suo primo aumento di capitale ha raccolto 1,2 milioni di euro: l'esordio a settembre 2018 grazie a investitori privati e al partner industriale Epta SpA. Una rivoluzione della Data Food Economy: la startup prevede l'installazione di frigoriferi installati nella ristorazione e la lettura dei dati di consumo. «Il frigorifero intelligente ha una tecnologia Internet of Things ed è una novità assoluta. I clienti sono aziende, palestre, università, ospedali, grandi complessi residenziali. Le proposte alimentari vengono inserite ogni mattina dai laboratori di cucina, mentre gli alimenti in scadenza vengono ritirati», racconta Enrico Pandian, startupper seriale, già fondatore di Supermercato24 e PrezziPazzi.com. Grazie alla tecnologia hi-tech di cui sono dotate queste *vending machine* il fornitore-ristoratore può monitorare lo status del frigo, modificare il rifornimento in base al gradimento dei singoli prodotti e migliorare l'offerta, personalizzandola in base alle prefe-

renze dei consumatori. Una macchina connessa per un mercato che cambia volto grazie al digitale. «Nella *food delivery* tradizionale stanno iniziando ad emergere le prime difficoltà per un modello che fa fatica a funzionare e che vede in campo giganti mondiali. Ecco perché abbiamo deciso di entrare con un'idea che può fare la differenza», precisa Pandian.

Il mese scorso sono stati installati i primi sette frigoriferi, stimando di arrivare a 30 al mese. Obiettivo per quest'anno sono 200 frigoriferi con prodotti freschi e di qualità pensati



**STARTUPPER SERIALE**  
Enrico Pandian, fondatore di FrescoFrigo, ha ideato anche Supermercato24

per persone attente al proprio benessere e stile di vita. «In fondo estraiamo dati. Ed è questa la grande novità rispetto alle aziende tradizionali. Il trattamento e la gestione di questo dato sta rimettendo al centro le persone. Un'idea che punta a migliorare anche la qualità di ciò che mangiamo». La complessità dell'inventario degli alimenti, differenziati per i vari momenti della giornata e le procedure di acquisto e pagamento sono gestite da dispositivi integrati capaci di leggere l'Rfid dei cibi, ovvero le informazioni collegate alle etichette elettroniche. Invece i consumatori con l'app FrescoFrigo gestiscono il wallet digitale, sbloccano la porta del frigo e scelgono cosa mangiare. Una scelta potenzialmente infinita di prodotti. «Il ricavo annuo per ogni frigo è stimato in 50.000 euro. Ma la vera innovazione è una *delivery* ottimizzata. Così il dato impatta e migliora anche le scelte di ciò che consumiamo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Smart working, digital workplace, ma dove andremo a finire? Dove vuoi tu.**

**just switch**

Resta al passo con le vite digitali dei tuoi user, sono loro a guidare il gioco. Scopri come Econocom trasforma il **workspace** della tua azienda in un luogo intelligente, su misura degli utenti e dalle potenzialità infinite.

**econocom**

Prodotti, servizi e soluzioni as a service per il business digitale.

#thefutureison