

L'interesse delle banche per il fintech si traduce in partnership. Ecco le più importanti dell'anno

UN'ACCELERAZIONE IN TRE ANNI

Così l'arrivo della PSD2 ha avvicinato open banking e finance

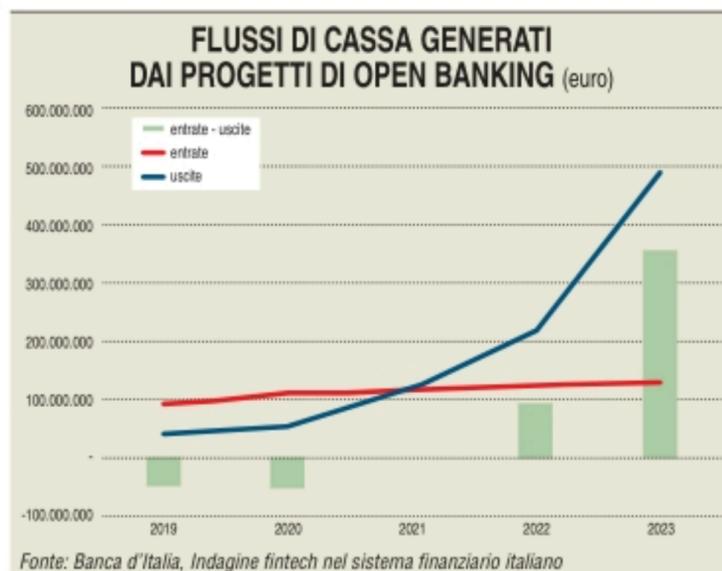
DI STEFANIA PEVERARO

Negli ultimi 25 anni il modo di fare banca è cambiato anni luce, ma la gran parte di questo cambiamento è avvenuta tutta insieme negli ultimi 3 anni con l'applicazione, a partire dal 14 settembre 2019, della Payment Services Directive 2, la seconda direttiva Ue sui servizi di pagamento. Quella

degli investimenti del sistema bancario in software, hardware, impianti e sistemi IT. Un dato però già doppio rispetto al precedente biennio. Il dato emerge dalla terza indagine sul settore condotta da Banca d'Italia. Nel dettaglio, la spesa in tecnologie fintech (flussi di cassa in uscita) prevista per il 2021-22 ammonta a 530 milioni di euro, in crescita rispetto

ne del risparmio del gruppo Sella, con MDOTM, leader in Europa nello sviluppo di strategie d'investimento con AI per investitori istituzionali, che tra i suoi investitori conta anche Banca Profilo. Sella sgr integrerà nei propri processi di investimento la tecnologia di MDOTM, che, attraverso indicatori predittivi sul rischio e rendimento, permetterà di supportare la definizione dei portafogli e le scelte di asset allocation, contribuendo anche allo sviluppo di nuove soluzioni.

È solo l'ultimo di una serie di accordi stretti tra il gruppo Sella e le startup fintech. Recente è anche la partnership stretta con Fido, fintech partecipata tra gli altri da Banca Private Leasing e da CRIF, operatore internazionale della business e credit information. Fido ha creato la prima piattaforma europea su cui è possibile migliorare l'analisi dell'affidabilità dei consumatori, con l'obiettivo di creare procedure in grado di velocizzare l'apertura dei conti correnti online. Contestualmente alla



data è stata il vero big bang. La direttiva prevede infatti l'obbligo per le banche di permettere a terze parti certificate di accedere ai conti dei loro clienti che lo abbiano richiesto per eseguire operazioni di pagamento o interrogazione di saldi e movimenti tramite le cosiddette API (Application Programming Interfaces), interfacce informatiche che consentono appunto di sviluppare nuove applicazioni e servizi con i dati messi a disposizione. È nato così l'open banking, evolutosi poi in open finance, perché anche attori diversi dalle banche e dalle assicurazioni, come le BigTech, le startup, la grande distribuzione, le utility e case automobilistiche sono in grado di offrire metodi innovativi di profilazione del cliente per le istituzioni finanziarie e a cascata per tutte le attività di business. L'uso di intelligenza artificiale e machine learning permette infatti di interpretare oggettivamente tutti i dati disponibili online da una molteplicità di fonti differenti, fornendo informazioni di alto livello.

INVESTIMENTI (FINALMENTE) IN CRESCITA

Le banche, da parte loro, hanno iniziato a capire che la PSD2 è una opportunità di sviluppo del loro business e non un fastidioso obbligo da rispettare, così hanno iniziato a investire in fintech, sebbene nel 2019-2020 questo abbia ancora rappresentato solo il 3,1%

ai 456 milioni del biennio precedente. In particolare, circa il 27% dei progetti presuppone lo sviluppo di attività che ricadono nel perimetro dell'open banking. Questi progetti hanno generato nel biennio 2019-20 flussi di cassa in uscita e in entrata rispettivamente pari a 202 e 97 milioni con aspettativa di generare cash flow netti positivi già nel 2022.

NUOVI ACCORDI PER NUOVI SERVIZI

E in effetti questo maggiore interesse delle banche per il fintech si vede riflesso nei numerosi accordi che proliferano tra fintech, istituti di credito e intermediari, che in questi casi sigillano le partnership anche con un investimento nel capitale delle fintech partner. Fermandoci soltanto a questi primi mesi dell'anno, si ricorda, per esempio, la partnership tra Sella sgr, società di gestio-



partnership con Fido, Fabrick, controllata all'80% dall'istituto piemontese, ha rafforzato quella già esistente dallo scorso novembre con PINV, startup accelerata da Luiss Enlabs, che ha sviluppato un software gestionale multibanking per digitalizzare e semplificare la gestione finanziaria e amministrativa delle pmi.



A febbraio inoltre FIDO ha lanciato con CRIF un nuovo modello di valutazione del rischio di frode creditizia nell'operatività online dei consumatori, denominato TrustScore, mentre più di recente ha stretto un accordo con 3Pitalia, concessionario di servizi rivolti alla pubblica amministrazione in Partenariato Pubblico Privato, per aiutare la PA a prevenire frodi fiscali. Quanto a Fabrick, ricordiamo che Hype, challenger bank italiana focalizzata sul consumer banking

equity crowdfunding Opstart, per una quota del 9%. Ma già lo scorso anno la banca bresciana aveva acquistato circa l'8,3% di Business Innovation Lab, la scaleup fintech proprietaria della piattaforma di lending alle pmi Opyn, in un'operazione che prevedeva il raggiungimento di una partecipazione complessiva del 9,9%. Il deal aveva consolidato la partnership commerciale avviata dal 2020 e in base alla quale la banca investe nelle cartolarizzazioni di prestiti offerti in piattaforma. E ancora Banca Valsabbina a marzo ha lanciato insieme a Credit Service il programma Invoice Be-Tech, che investirà fino a 50 milioni di euro rotativi in fatture emesse dalle pmi del territorio. L'operazione fa seguito all'ingresso dell'istituto nel capitale di Credit Service, proprietaria della piattaforma di invoice trading MyCredit-Service.com.

Infine, sul fronte delle partnership commerciali, va ricordato anche che prosegue l'attività di finanziamento delle piattaforme di prestiti alle pmi attraverso cartolarizzazioni. In particolare nel trimestre Credimi si è assicurata un accordo di finanziamento per altri 150 milioni di euro di prestiti da erogare alle pmi attraverso la sua piattaforma fintech, nell'ambito del programma Perseveranza, che aveva preso l'avvio nell'aprile del 2021, con una prima emissione di abs partly-paid da 200 milioni di euro. Così come nel caso della prima emissione, le note senior della nuova cartolarizzazione sono state sottoscritte da Banco BPM e Intesa Sanpaolo. A proposito di Intesa Sanpaolo, si segnala infine anche l'investimento della banca in Thought Machine, la scaleup con sede a Londra con la quale il gruppo bancario guidato da Carlo Messina ha annunciato, in occasione della presentazione del Piano di Impresa 2022-2025, la partnership per sviluppare la banca digitale Isybank. (riproduzione riservata)

e controllata in joint venture appunto da Fabrick insieme a illimity, ha stretto una partnership con Lokky, broker assicurativo digitale focalizzato su micro imprese, professionisti e freelance. E ancora, illimity nei giorni scorsi ha lanciato la proptech Quimmo con l'obiettivo di affiancare il processo legale di vendita immobiliare a uno commerciale e di abbattere quindi le barriere tra venditore e acquirente. Particolarmente attiva sul fronte partnership è anche Banca Valsabbina, che a inizio aprile si è impegnata, insieme ad altri investitori, ad acquisire fino al 27% del capitale di Sandbox, fintech milanese attiva nel campo della decentralized finance. Il tutto in un'operazione mista di acquisto di quote da altri soci e di aumento di capitale, che segue di poche settimane la firma di un accordo simile relativo alla piattaforma di