

Dal FinTech all'Embedded Finance

La digitalizzazione ha reinventato interi settori, inclusa la finanza. La crisi del 2008 e sviluppi tecnologici straordinari hanno dato origine al FinTech (tecnologia applicata alla finanza).

Oggi stiamo entrando in una nuova fase, anche in questo caso per la convergenza di fattori epocali, tra cui la pandemia di Covid-19. Le società FinTech, infatti, si stanno evolvendo da concorrenti a partner industriali attraverso il concetto di Embedded Finance:

le FinTech si propongono (anche) come fornitori di servizi digitali per le istituzioni finanziarie e per le corporate. Ma come si integrano questi servizi con le banche e con le grandi imprese?

A cura di Matteo Tarroni, CEO e Co-founder di Workinvoce

Milano, gennaio 2021 – Il FinTech italiano è ufficialmente entrato nella sua fase due. Un'evoluzione attesa, in parte accelerata dalle misure di contenimento della pandemia di Covid-19 e dall'effetto collaterale che ha avuto in termini di diffusione della digitalizzazione: la pandemia ha facilitato l'adozione su larga scala dei servizi digitali da parte di istituzioni, individui e aziende. E oggi **sono proprio le corporate e le istituzioni finanziarie a voler integrare le tecnologie digitali** nell'offerta ai loro clienti. Un'ibridazione inevitabile: dopo 6 anni di crescita e raffinamento, anche alcune FinTech italiane hanno ormai un patrimonio tecnologico difficilmente replicabile, una notevole mole di dati, e sono pronte a raggiungere nuovi segmenti di mercato grazie alla flessibilità, rapidità e originalità dei propri processi commerciali e operativi.

Un'evoluzione resa possibile da una convergenza di eventi che hanno trasformato il mondo dei servizi finanziari, così come quando nel 2008 si realizzò la "tempesta perfetta" che portò alla creazione della finanza alternativa. Allora le cause del Big Bang furono la **crisi finanziaria**, che ha generato la domanda di asset e operatori finanziari diversi; la diffusione della **tecnologia cloud**, che ha reso estremamente economico creare una start-up; e l'introduzione sul mercato di **nuovi devices**, a cominciare dagli smartphones (il primo i-phone venne lanciato sul mercato nel 2007).

Nel 2020 i fattori scatenanti l'evoluzione verso **l'embedded finance** (finanza integrata, incorporata nell'offerta di terze parti) sono stati in primis la **PSD2**, la direttiva europea sui pagamenti digitali che permette ai clienti delle banche di essere davvero i detentori dei propri dati e di decidere a chi dare accesso alle informazioni del conto corrente; l'introduzione della **fatturazione elettronica obbligatoria** e, infine, **l'open banking**, un modello bancario aperto a operatori esterni al sistema che vanno ad occupare segmenti della "catena del valore" dei servizi finanziari, sia nella produzione che nella distribuzione.

Il Covid-19 ha certamente dato una spinta, tanto nella digitalizzazione dell'offerta degli istituti, quanto nelle abitudini di consumatori e PMI. Ma al di là dell'emergenza c'è un ecosistema che si sta muovendo con decisione, tra accordi e collaborazioni, con l'obiettivo di garantire al cliente un'esperienza di qualità sulla strada dell'Embedded Finance. Come per il 2008, crediamo che quest'anno sia un vero e **proprio punto di cesura**. Vediamo perché.

FinTech ovunque, addio FinTech

Le caratteristiche che stanno alla base di questa evoluzione del FinTech sono essenzialmente tre. La prima è la **pervasività**: grazie ad una tecnologia flessibile, i servizi finanziari oggi possono essere integrati in qualsiasi altra attività commerciale, fluendo in sottofondo senza modificare sostanzialmente il business primario, ma potenziandolo e facilitando la fase di pagamento o finanziamento. Qualunque azienda può, in altre parole, incorporare servizi FinTech e ottenere profitti aggiuntivi, capitalizzando la fedeltà della propria base di clienti. Pensiamo al pagamento a rate che molti negozi di abbigliamento hanno iniziato a offrire usando la tecnologia di **ScalaPay** o ai pagamenti virtuali senza Pos offerti ai piccoli esercenti con **Satispay** o **SumUp**, o ancora ai prodotti assicurativi e finanziari associati all'acquisto di elettronica.

Il **meccanismo è replicabile anche dalle banche** che, integrando servizi FinTech, possono aumentare la profittabilità totale del cliente con nuovi servizi e assecondare la richiesta dei clienti, che si fa sempre più insistente, di operare attraverso canali digitali. Una tendenza questa **sposata anche dalle grandi Corporate** che hanno compreso l'enorme potenziale della loro vasta base clienti e del sistema distributivo: è infatti in questa direzione che sta andando un player come **Enel X** – la business line globale del Gruppo Enel – che ha appena lanciato un progetto insieme a diverse FinTech, tra cui **Workinvoce**, per dare ai suoi clienti un accesso veloce alla liquidità tramite un servizio di anticipo fatture digitale. La ratio è che **aziende e banche vorranno sempre più erogare servizi nativamente digitali**: perché digitalizzare un servizio esistente non è neanche lontanamente efficace come adottarne uno che nasce già digitale.

Triangolare: verso un modello di business ibrido

La seconda caratteristica è l'**ibridazione**: è il **modello** attorno cui si costruiscono questi nuovi **business**. Questo modello prevede **tre poli**: il **brand**, che sia la banca o la *big corp* che ha la base di clientela; gli **sviluppatori** di processi e tecnologie, ovvero il FinTech; e i soggetti dotati di licenze per operare nel circuito dei pagamenti, non riservati al sistema bancario. Va da sé che se tutto ciò è possibile oggi (e non ieri) è perché al fulcro c'è sempre la **tecnologia**, che permette di fondare una impresa in assenza di asset fisici, per esempio attraverso il cloud, erogando servizi finanziari potenzialmente a chiunque, via API e attraverso piattaforme semplici offerte sulle app dello smartphone.

L'essenza di questo modello è la **triangolazione** fra i tre poli. Per esempio, un caso che ci riguarda da vicino è quello relativo a **Cribis Cash**: un servizio lanciato a ottobre 2018 che offre la possibilità alle imprese non soltanto di **accedere ai dati** relativi agli incassi e pagamenti di **1,7 milioni di aziende** ma anche di valutare la credibilità di una fattura, per poi muoversi digitalmente senza barriere e procedere all'incasso immediato con l'invoice trading digitale sul nostro marketplace. In questo caso, **Crif** è il brand, **Workinvoice** il provider FinTech e fondi internazionali specializzati in trade finance forniscono i capitali, mentre **Lemon Way** è l'istituto di pagamento vigilato che opera in sicurezza nel circuito dei pagamenti. Questo è il modello con cui il FinTech cambia obiettivo e diventa **embedded finance**. È la nuova strada del FinTech nel mondo e anche nel nostro Paese qualcuno sta già evolvendo in questa direzione.

Il marketplace è il punto di incontro

La terza caratteristica, quella che chiude il cerchio, è sintetizzata nel concetto di **marketplace**, in cui si concretizza il nuovo business model. Sostanzialmente, qualsiasi processo caratterizzato da uno scambio bilaterale può diventare un marketplace digitale, vale a dire un mercato online in cui due o più parti comprano e vendono qualcosa. Ad esempio, il primo marketplace creato da Workinvoice, nel 2015, riguarda i **crediti commerciali**: un mercato virtuale dove singole aziende possono cedere i propri crediti commerciali a controparti selezionate. Un format che è replicabile e scalabile: non a caso oggi lo stiamo ricostruendo per lo **scambio dei crediti fiscali** – il primo mercato online di questo tipo al mondo – che si maturano con il famoso **Superbonus 110%** per l'efficientamento energetico degli edifici condominiali.

L'embedded finance funziona: lo ha dimostrato il Covid (ma non solo)

Questo modello ha mostrato la propria **efficienza in un momento di crisi** come quello post lockdown: lo hanno sperimentato persino oltreoceano. Infatti, non solo **le banche italiane hanno fatto fatica ad accogliere e processare da remoto le richieste** dei prestiti garantiti, nel nostro caso, dal Decreto Rilancio. **Anche negli USA** gli istituti di credito sono stati **letteralmente travolti** dal *Paycheck Protection Program* (PPP), nato per aiutare le imprese a fronteggiare l'emergenza. Le banche americane *"non erano preparate ad accettare le domande o erano sommerse da un volume inimmaginabile di esse"*, scrive [Pitchbook](#) riportando come anche colossi del calibro di Bank of America, JpMorgan e Wells Fargo si siano dovuti limitare a servire solo i loro clienti, di cui possedevano i dati. Perché il problema era proprio questo: la **manca di tecnologie** in grado di analizzare i dati velocemente e accuratamente. Fin quando la FinTech **Kabbage** non ha messo a disposizione del sistema il suo software per l'analisi della solvibilità, che rendeva automatica la valutazione dei richiedenti e le verifiche antiriciclaggio, per esempio, velocizzando tutti i processi necessari per l'erogazione del credito.

Ma potremmo citare molti altri esempi internazionali di ibridazione. **OakNorth**, una **challenger bank digitale** britannica che ha sviluppato inizialmente un business di prestiti alle pmi, erogando più di **4 miliardi di sterline** dal settembre 2015; e successivamente ha virato su

processi e modelli sottostanti, che sono stati estrapolati e oggi sono venduti in modalità **banking as a service** – in white label come OakNorth AI – fuori dalla Gran Bretagna.

Un ultimo caso è quello di **Plaid**, l'azienda di San Francisco sbarcata in Europa per sfruttare l'innovazione regolamentare introdotta dalla PSD2, il cui maggior valore aggiunto sta nella capacità di aver **allargato l'apertura dei dati bancari a differenti casi di uso**. Ha sviluppato modelli, processi e prodotti che sfruttano la possibilità di aggregare dati provenienti da varie fonti bancarie e che le banche poi rivendono ai loro clienti, con un grande beneficio in termini di profitti. A gennaio 2020 **Visa ha annunciato l'acquisizione** di Plaid per 5,4 miliardi di dollari, al cospetto di un fatturato 2019 tra i 100 e i 200 milioni, secondo Forbes.

L'Italia è parte di questa evoluzione

Tutti questi esempi altro non sono che segnali del **valore aggiunto** che racchiude la **tecnologia sottostante**, valore che anche le FinTech italiane possono mettere sul tavolo, offrendo opportunità fino a ieri impensate.

Domani, se volessimo prevedere un futuro non troppo lontano, il successo sarà dalla parte di quelle FinTech pronte ad offrire una **soluzione chiavi in mano**, dall'infrastruttura, ai processi, alle competenze, al risk management. Un modello aperto e basato sul concetto **"plug and play"** che può essere integrato immediatamente nella struttura preesistente ed è costruito **su misura e in white label** per il brand che lo richiede. I mesi successivi allo scoppio della pandemia mostrano una forte accelerazione anche in Italia del fenomeno che abbiamo descritto. Sarà interessante verificare sul campo i vari sviluppi dell'Embedded Finance in **uno dei mercati storicamente più bloccati intorno al monopolio del sistema bancario** – in cui tuttavia 3 mesi di lockdown hanno drasticamente incrementato la consapevolezza delle necessità del cliente.

Workinvoce

Operativa dal 2015, Workinvoce è una società fintech di servizi a valore aggiunto per le imprese, che mette in contatto diretto risorse finanziarie e settore produttivo. Workinvoce ha sviluppato il primo mercato online in Italia di invoice trading, il canale alternativo per l'anticipo fatture e nel 2018 ha stretto una partnership industriale con il leader delle business information Cribis (gruppo Crif). La società è al centro di un ecosistema di operatori finanziari, aziende leader di filiera, società produttrici di software gestionale e infrastrutture di soluzioni per la supply chain.

Ufficio stampa Workinvoce

workinvoce@ddlstudio.net

ddl studio | Via Compagnoni 3, Milano

Mara Linda Degiovanni | +39 349 6224812

Elisa Giuliana | +39 338 6027361