

## La collaborazione tra banche e fintech conviene a tutti. Anche alle imprese

LINK: <https://www.ilssole24ore.com/art/la-collaborazione-banche-e-fintech-conviene-tutti-anche-imprese-AEPYqkeB>



La collaborazione tra banche e fintech conviene a tutti. Anche alle imprese. Velocità e semplicità sono i nuovi paradigmi, gli istituti tradizionali hanno bisogno di soluzioni rapide per rimanere sul mercato. Aumentano gli accordi di Gianni Rusconi 9 giugno 2022 (NurPhoto) Ascolta la versione audio dell'articolo Nel prossimo futuro ogni servizio finanziario sarà distribuito, fruito e processato in forma digitale? Probabilmente sì, o per lo meno lo saranno una buona parte delle operazioni gestite fino a oggi allo sportello e in forma "fisica". Le banche tradizionali sono dunque destinate a sparire? Naturalmente no, ma nel nuovo scenario segnato dall'innovazione tecnologica (e dall'apertura sul fronte dello scambio dei dati) dovranno imparare a garantire ai clienti e alle imprese, e a quelle piccole e medie in modo particolare, maggiore

efficienza e velocità di risposta. La strada da seguire per centrare tale obiettivo passa anche dalla collaborazione con le fintech: lo sostengono a gran voce i manager delle principali piattaforme italiane e lo confermano le partnership siglate fra le aziende che popolano i due fronti dell'ecosistema finanziario. A detta di Ivan Pellegrini, co-founder e Ceo di Opy, il trend che ci aspetta è chiaro: ogni servizio finanziario, dal lending alla gestione della tesoreria fino al pagamento delle fatture, sarà tech based. Le banche e le altre istituzioni tradizionali hanno compreso definitivamente la grande occasione della digitalizzazione diventando co-protagoniste di un processo di cambiamento inarrestabile, che non pregiudicherà in ogni caso la presenza sul mercato degli attori che hanno segnato l'era della finanza analogica, attori ai quali imprese e privati cittadini continueranno a rivolgersi

per chiedere prestiti o gestire le proprie attività finanziarie. Velocità e semplicità sono però i dogmi del nuovo modo di essere e fare banca, perché l'utenza aziendale sarà sempre più esigente nel chiedere una customer experience diversa, mutuata da quella che viviamo abitualmente come privati cittadini digitali. «La relazione tra quelli che erano gli intermediari e i clienti sta mutando profondamente - ha osservato Pellegrini - e si sta sfaldando in quanto diventa meno necessaria». Il Covid, in tal senso, ha messo l'accento sul fatto che non ci sono terze vie per gli operatori tradizionali, se non quella della digitalizzazione (dei processi core) e della collaborazione (con le fintech). Il fintech, come sottolinea Sabino Costanza, Co-Founder e Responsabile Strategy & Funding di Credimi, può nondimeno essere lo strumento per evitare la progressione di

un altro rischio che minaccia il mondo bancario, e cioè la dispersione del valore degli istituti regionali, oggetto dagli anni '90 in poi della sempre più agguerrita concorrenza delle banche sistemiche. Quale può essere il destino di questi operatori che rappresentano un sistema di riferimento per il tessuto imprenditoriale dei territori? Farsi acquisire da grandi gruppi? Fondersi con banche di dimensioni simili? Innovare il modello di business con la tecnologia, secondo Costanza, è la soluzione più auspicabile, e qui entrano in gioco (come alleato e non come nemico) le fintech. Il nodo da sciogliere per queste banche (condiviso con le organizzazioni più grandi) è la forte pressione sui margini, difficilmente arginabile a causa dell'impossibilità di affidarsi alle economie di scala generate dalla dimensione. Non meno rilevanti sono altri due fattori acuiti negli ultimi 24 mesi: la crescita del costo del rischio per anticipare gli effetti sul credito esercitati dalla pandemia e la progressiva riduzione degli sportelli. Come uscire quindi dall'impasse legata alla difficoltà di impiegare e distribuire liquidità a una base di clientela (le Pmi)

che si sta riducendo per effetto del deterioramento di alcuni comparti industriali? La risposta sta nel cambiamento (del modello di business) abilitato dal digitale, un cambiamento che porti a sviluppare un'offerta capace di rispondere alla domanda di flessibilità delle imprese clienti e che preservi il valore dell'asset strategico principale delle piccole banche, la relazione con i clienti. E laddove si presentano ostacoli di rilievo da superare (l'investimento in tecnologia, la mancanza di competenze specializzate, sistemi It chiusi e vincolanti al fornitore) e non si hanno le risorse e le capacità di mutare pelle e trasformarsi in banca digitale (come Banca Sella), ecco che la collaborazione con le fintech diventa una soluzione percorribile. Banco Desio, Banca del Piemonte, Banca di Asti, Banca Popolare Pugliese sono realtà che hanno stretto sinergie con le piattaforme di finanza tech (nella fattispecie Credimi) per garantire ai propri clienti, a condizioni competitive, un mix di servizi tradizionali e innovativi che spaziano dal lending ai pagamenti digitali, migliorando nel contempo la gestione dei rischi (differenziandoli). Di esempi di partnership che funzionano ce ne sono

anche diversi altri. Matteo Tarroni, Ceo & co-founder di **Workinvoice**, ne ricorda alcuni evidenziando però anche i fattori critici che possono compromettere l'effetto positivo di alcune di queste collaborazioni. Il matrimonio banche-fintech a volte non decolla, questa la sua analisi, per il timore che un nuovo prodotto cannibalizzi i prodotti esistenti dell'incumbent. Un secondo ostacolo che spesso appare insormontabile, quando non si ricorre a piattaforme aperte e basate su Api, si chiama integrazione: i sistemi It delle banche, soprattutto se di grandi dimensioni, sono poco flessibili e frutto di successive stratificazioni che li rendono particolarmente complessi. In ultima analisi le partnership non sono sempre proficue per ragioni di carattere culturale, legate alla paura del confronto o alla mancata comprensione dei vantaggi derivanti dal cooperare a l l ' i n s e g n a dell'innovazione. Il modello risulta invece essere "win-win", come ha argomentato Tarroni, quando entrano in gioco le fintech che costruiscono servizi alternativi e spesso più efficienti rispetto a quelli delle banche, regalando a queste ultime la capacità di andare rapidamente sul

mercato con un prodotto nuovo. Gli analisti di Bcg le chiamano i "competitor adiacenti" e hanno il pregio di poter togliere alle banche l'onere di creare tali servizi in house, superando limiti oggettivi in termini di risorse tecnologiche, umane e organizzative. Nel caso di **Workinvoice**, nello specifico, i tempi necessari per integrare sfruttando le Api il proprio prodotto di factoring nel sistema di una banca variano tra le 6 e le 12 settimane, un tempo decisamente più ridotto rispetto alla durata dei progetti di "new bank" che partono da zero. Il sodalizio stretto dalla fintech milanese con Sparkasse, la prima banca in Alto Adige, ha per l'appunto l'obiettivo di offrire alle imprese delle Regioni del Nord Italia, direttamente dalla piattaforma della banca, un pool di servizi digitali (invoice trading, reverse factoring, factoring as a service e altri) volti ad ottimizzare la gestione del capitale circolante e dei crediti commerciali. E dello stesso tenore è anche l'accordo firmato da **Workinvoice** e Banca Sella in aprile. Dicevamo di altri esempi di connubi di successo. Deutsche Bank ha individuato nelle soluzioni di supply chain financing una fonte importante di sviluppo e per questo ha deciso di collaborare con la fintech

tedesca Traxpay, specializzata nel campo del reverse factoring per i clienti corporate. Un altro accordo da segnalare come virtuoso, secondo Tarroni, riguarda la banca digitale lussemburghese Banking Circle e l'italiana Sia. Spulciando fra gli annunci più recenti, è infine di fine maggio la nuova tappa dell'accordo tra Opyn, Azimut e l'istituto bresciano Banca Valsabbina per un pacchetto di 300 milioni di euro da destinare alle Pmi italiane (tramite la piattaforma della prima) con prestiti della durata massima di 6 anni. L'operazione segue le cartolarizzazioni del 2020 e 2021 (da 100 e 200 milioni rispettivamente), vede l'ingresso di Banco Santander come senior financier e si inserisce in un contesto in cui le imprese hanno estremo bisogno di liquidità per investire sul loro futuro e per riposizionarsi in un mercato sempre più incerto. E questa liquidità può arrivare ancora più velocemente se la collaborazione fra banche e fintech diventa un circolo virtuoso.