

LUISS



Dipartimento di

Impresa e Management

Cattedra

*Economia dei Mercati e degli
Intermediari Finanziari*

“Una panoramica sul mondo finanziario: Banche tradizionali contro banche digitali”

RELATORE

Prof. Francesco Cerri

CANDIDATO

Manuel Sbrega

Matricola. 232771

ANNO ACCADEMICO 2020/2021

Voglio dire grazie al mio relatore, il professor Cerri che mi ha sostenuto con pazienza.

Ci tengo a ringraziare Ermanno Rapone e Alessio Guerriero, i quali sono stati fondamentali per lo sviluppo delle interviste.

Dedicato alla mia famiglia che mi ha dato la possibilità di intraprendere questo percorso, grazie!

Introduzione	5
---------------------	----------

Primo Capitolo

<i>1.1.1 Cos'è una banca tradizionale?</i>	<i>6</i>
<i>1.1.2 Attività bancaria</i>	<i>7</i>
<i>1.1.3 Banche come negozi</i>	<i>9</i>
<i>1.1.4 Funzioni ed aree di attività</i>	<i>10</i>
<i>1.2 Funzione creditizia e rischio di credito</i>	<i>11</i>
<i>1.2.1 Screening</i>	<i>12</i>
<i>1.2.2 Monitoring</i>	<i>14</i>
<i>1.2.3 Diversificazione</i>	<i>14</i>
<i>1.3 Altri rischi insiti nell'attività bancaria</i>	<i>15</i>
<i>1.3.1 Rischio d'interesse</i>	<i>15</i>
<i>1.4.1 Chi può prestare servizi di investimento</i>	<i>16</i>
<i>1.4.2 Opzioni di investimento in banca</i>	<i>16</i>
<i>1.4.3 Possono le banche online sostituire le banche tradizionali ?</i>	<i>17</i>
<i>1.5 L'home banking</i>	<i>18</i>

Secondo Capitolo

<i>2.1 Le banche online</i>	<i>19</i>
<i>2.1.1 Le cause dello sviluppo del modello di Banca online: innovazione tecnologica, online payment</i>	<i>20</i>
<i>2.1.2 L'innovazione tecnologica</i>	<i>20</i>
<i>2.1.3 Le Fintech</i>	<i>22</i>
<i>2.1.4 Le Techfin</i>	<i>24</i>
<i>2.1.5 Metodi di pagamento alternativo: Apple Pay, Google pay</i>	<i>25</i>
<i>2.1.6 Amazon e la sua particolarità</i>	<i>27</i>

Terzo Capitolo

<i>3.1 Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea</i>	<i>28</i>
<i>3.2 CheBanca!</i>	<i>32</i>

Quarto capitolo

<i>4.1 Possibili Sviluppi per le Banche Digitali</i>	<i>35</i>
<i>4.2 Possibili Evoluzioni delle Banche Tradizionali</i>	<i>36</i>
<i>Conclusioni</i>	<i>38</i>
Bibliografia	40

Banche tradizionali VS E-Bank

ABSTRACT: A seguito delle recenti e continue innovazioni nel settore tecnologico, che hanno portato ad una evoluzione sempre più marcata del modello di banca tradizionale e ne hanno fatto nascere di nuovi ho deciso di focalizzarmi sulla ricerca dei punti forti e deboli di entrambi i modelli in modo da paragonarli e stabilire quale risulti più conveniente, ciò perché ritengo di importanza fondamentale il raggiungimento di un'autonomia finanziaria personale che arriva con la conoscenza dei mezzi a propria disposizione.

Grazie al recente sviluppo di nuove tecnologie vi è stata un'evoluzione marcata di molti settori, compreso quello finanziario, nel quale sono andati a delinarsi due nuove tipologie di istituzioni, due alternative alla banca tradizionale. A prima vista esse differiscono semplicemente per la presenza o meno di sedi fisiche, cosa che risulta errata se si va ad approfondire meglio in quanto risultano essere profondamente diverse in diversi aspetti. Oltre questi tipi di istituzioni possiamo trovare anche vari siti web (DeGiro, EToro, Plus500) che si concentrano su servizi finanziari specializzati, come per esempio servizi di Brokeraggio che permettono ai clienti di fare trading o di investire direttamente da Smartphone o computer. Questi per quanto focalizzati su singoli servizi per il momento, risultano essere una nuova frontiera per i consumatori che avranno più possibilità di scelta mentre per le banche tradizionali risulterà essere un nuovo rischio.

Partendo da un punto abbastanza generale, andrò ad introdurre mano a mano argomenti più complessi, cercando di spiegare le possibili motivazioni che ad esempio spingono dei colossi come Google, Apple ed Amazon ad incentrarsi sempre più sul mondo finanziario, oltre che parlare della costante evoluzione che sta subendo il mondo bancario, ormai formato da due tipi di istituti, quello della banca tradizionale e quello delle banche digitali.

Lo scopo di questa ricerca è quello di fornire un quadro più dettagliato di questo quadro che viene fuori, andando ad analizzare il modello di banca tradizionale adottato dal **Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea** ed il modello adottato da **CheBanca!** E sul possibile ruolo che potrebbero ricoprire società come **Amazon, Apple e Google**.

La scelta delle banche, in particolare della banca digitale CheBanca! Risulta dal fatto che gli istituti bancari "misti", ovvero istituti digitali che comunque fanno capo ad una Banca tradizionale, risultino essere molto più solidi della loro controparte solo digitale in quanto raccolgono i lati positivi di quest'ultimi e della sicurezza che può dare un istituto bancario tradizionale. Più avanti verrà ripresa la spiegazione.

I primi due capitoli si incentreranno sull'introduzione generale dei due modelli (tradizionale e online) e dei Big Player che si stanno intrecciando sempre più al mondo della finanza mentre nel terzo capitolo verranno trascritte le interviste fatte ai due istituti sopracitati anche se sfortunatamente dovranno rimanere anonime ed infine nel quarto capitolo verranno tratte le conclusioni inerenti a quale istituto risulti migliore in base a quale esigenza e cosa più importante, quale possa essere una possibile evoluzione del settore bancario da qui ai prossimi 10/15 anni; il focus delle interviste sarà quello di capire quale fra i due servizi di investimento finanziario offerti risulti più valido a seconda delle necessità del cliente, cosa potrebbero apprendere dall'altro modello e cosa potrebbe essere eliminato.

CAPITOLO PRIMO

Banca Tradizionale

1.1.1 Cos'è una Banca Tradizionale

Le **banche tradizionali** (o banche fisiche) sono quelle banche che offrono il tradizionale servizio di sportello su tutto il territorio nazionale, quindi dotate di filiali fisiche. Generalmente le banche tradizionali permettono di gestire il proprio conto online anche tramite l'ausilio dell'home banking.

Attualmente, diverse banche tradizionali italiane hanno scelto di mettere a disposizione **conti correnti online**, ovvero conti che si aprono e gestiscono esclusivamente da remoto e che di solito sono più economici rispetto ai conti tradizionali.

Infatti la maggior parte delle banche tradizionali punta ad aumentare la quota di Conti Correnti online, che però vengono scelti dalla parte più formata dei clienti e più avvezza all'uso della tecnologia.

Un uso più basilico di queste applicazioni ci permette di accedere al nostro conto per visualizzare il saldo del nostro conto corrente o per effettuare pagamenti; Alcune banche hanno reso possibile l'accesso anche al trading online o ai propri investimenti tramite queste app.

Questo sviluppo sempre maggiore, incrociato con l'utilizzo di ATM smart, che oltre a permettere il prelievo di denaro dal conto danno la possibilità di effettuare versamenti ha reso superfluo recarsi in filiale per operazioni quotidiane. Da questa riflessione è nata l'idea di una banca completamente online.

La possibilità di poter svolgere tutte le operazioni che interessano al correntista, senza doversi recare nella sede fisica si traduce in un maggior risparmio: sia per il correntista che si troverà a poter eseguire le sue operazioni ovunque esso si trovi (a patto di avere accesso ad internet) e ad avere costi di gestione minori rispetto ad una banca tradizionale; sia per la banca che non avendo l'obbligo di avere una sede fisica permetterà di avere una struttura dei costi più snella.

Ovviamente con l'assenza della sede fisica significa che non tutti i servizi offerti tradizionalmente potranno essere mantenuti, quali ad esempio le cassette di sicurezza.

C'è anche da dire che spesso vengono preferiti canali tradizionali dai correntisti per operazioni differenti da transazioni e pagamenti; ciò è dovuto al fatto che il contatto personale con qualcuno che lavora in banca ci rende più sicuri e ci permette di approcciarci al mondo bancario con meno timore, almeno per quanto riguarda il lato dell'acquisto di prodotti finanziari.

Con il ricambio generazionale della Generazione Z composta in larga parte da persone che sono cresciute con uno smartphone sempre in mano però la situazione potrebbe cambiare.

Soprattutto dopo l'inizio della pandemia del 2020 sempre più persone, di cui in gran numero facenti parte della Gen Z si sono approcciate al mondo della finanza online, un po' spinti dalla possibilità di guadagno, un po' dal fatto che la customers experience risulta abbordabile da chiunque abbia un poco di familiarità con smartphone/computer.

Sempre più banche si stanno rendendo conto di ciò e si stanno muovendo nella direzione digitale; anche se esistevano già intermediari in passato che ora si trovano in una posizione di vantaggio, vedi per esempio Etoro che, nata nel 2007, ora si trova ad essere uno dei broker online più conosciuti.

Ovviamente il settore bancario risulta essere molto più competitivo rispetto al passato, ciò dovuto ad una sempre crescente competitività per via non solo dei competitor diretti ma anche per via delle banche online e di questi nuovi intermediari digitali; attraverso l'ausilio di fonti di finanza alternative si possono ricevere una sorta di finanziamenti, tramite Crowdfunding si possono ricevere dei finanziamenti per i motivi più disparati; più risulta elevato il contributo e migliore sarà la ricompensa ottenuta.

Questo risulta essere una delle funzioni più importanti a venir assolta dalla finanza alternativa, ciò perché permette anche a chi non può essere finanziato dai canali classici di ottenere dei finanziamenti per permettergli di realizzare la sua idea di business.

Dall'altra parte però avendo più scelta (che risulta essere spesso più conveniente) la banca classica si troverà con meno utenti a chiederle finanziamenti o ad aprire conti, rendendola sostanzialmente meno solida.

Detto ciò ci si potrebbe cominciare a chiedere il perché dell'esistenza di istituti fisici, che come detto prima risultano essere più dispendiosi sia in tempo che in costi di gestione del conto rispetto ad un conto online; le cause sono abbastanza scontate e la prima risulta essere l'assenza di una completa digitalizzazione del paese che in parte è composto da persone che non vogliono entrare nel mondo digitale.

Il secondo motivo è il fatto che un correntista ha bisogno di essere rassicurato visto che sta effettuando operazioni con il proprio capitale e il fatto di dare il proprio denaro a qualcuno che non ha una sede fisica da visitare o comunque una storia duratura può scoraggiare.

1.1.2 Attività Bancaria

Pur essendo molteplici le attività svolte dalla banca, operativamente parlando si può identificare il suo ruolo nell'esercizio dell'**attività bancaria**. Il **Testo Unico Bancario (TUB)** definisce l'attività bancaria come:

L'attività sistematica di raccolta di depositi e nell'erogazione di prestiti presso il pubblico da parte di un'impresa. La definizione implica che l'attività bancaria ha come presupposto fondamentale la raccolta di depositi e l'erogazione di prestiti.

Più precisamente le banche impiegano i depositi raccolti tra il pubblico nell'attività di concessione di prestiti. I depositi raccolti sono infatti passività a vista impiegate per finanziare le operazioni di prestito che invece sono attività illiquide. Attraverso il termine "*pubblico*" viene enfatizzato il ruolo delle banche nella fornitura di servizi unici ai depositanti.

Il ruolo della banca è quindi l'esercizio dell'attività bancaria tramite l'intermediazione creditizia. La banca si interpone fra operatori che offrono risorse finanziarie (tipicamente le famiglie) e operatori che richiedono risorse finanziarie (tipicamente le imprese) attraverso la stipulazione di due contratti distinti.

Questi contratti trovano luogo nelle due sezioni contrapposte del bilancio della banca e sono strutturate sulle specifiche esigenze delle controparti. La banca, da un lato, raccoglie i fondi presso il pubblico dei risparmiatori offrendo proprie passività con caratteristiche adeguate alle esigenze dei risparmiatori.

L'emissione di queste passività è finalizzata all'acquisto da parte della banca delle passività delle unità in deficit con caratteristiche più adatte alle loro esigenze di finanziamento. Detto ciò, l'area operativa delle banche non si limita all'attività bancaria.

Il **TUB** infatti consente alle banche l'esercizio di **attività finanziarie**, tra cui l'intermediazione mobiliare, la negoziazione in conto proprio, la negoziazione per conto di terzi, la gestione patrimoniale individuale, i servizi di pagamento, le varie attività di servizio, l'assunzione diretta di partecipazioni nel capitale di rischio delle imprese non finanziarie.

Una banca può svolgere anche una serie di operazioni che rappresentano i servizi offerti verso la clientela. Questi si articolano in:

- **Servizi di Pagamento**; Questi sono tipicamente collegati al deposito in conto corrente o anche dalla creazione di una propria carta di credito o dall'adesione ad un programma di carte di credito già esistente.
- **Servizi di intermediazione mobiliare**; Comprendono le negoziazioni di strumenti finanziari per conto di investitori, quelli di gestione individuale di patrimoni della clientela e quelli di collocamento.
- **Servizi di custodia e amministrazione titoli**; questi servizi si riferiscono alla funzione svolta dalla banca di depositario dei titoli di proprietà del cliente (custodia), avvertendo quest'ultimo degli eventi che possono interessare i titoli (amministrazione).
- **Servizio di cassette della sicurezza**; Ciò implica che la banca terrà in custodia, senza amministrare in questo caso, beni di natura reale (quali opere d'arte, gioielli...) o finanziaria (denaro contante, titoli...) di proprietà del cliente.
- **Concessione di crediti di firma**; (per esempio nelle forme di avallo e fidejussione) è un servizio attraverso il quale la banca garantisce le obbligazioni monetarie e non monetarie dei propri clienti nei confronti di terzi.
- **La consulenza alle imprese**; E' un Servizio offerto in tema di strategie finanziarie e in particolare operazioni di reperimento di risorse finanziarie sul mercato.

In base a quanto disposto da TUB può, con alcune forti limitazioni, assumere partecipazioni di minoranza in imprese non finanziarie, solitamente per beneficiare di un futuro aumento di valore di tale partecipazione che sarà poi dismessa per ottenere un utile da plusvalenza.

Può detenere partecipazioni anche in un'altra banca o un'impresa finanziaria, a cui delegherà l'offerta di alcuni servizi. In sintesi le banche italiane svolgono la loro attività in quattro aree fondamentali:

1. **Raccolta di Risparmio.**
2. **Attività di credito.**
3. **Servizi finanziari e di intermediazione mobiliare.**
4. **Investimenti in partecipazioni.**

Questi sono i campi massimi di operatività definiti dal TUB in cui le banche possono operare. Pur restando che l'esercizio dell'attività bancaria è riservata per legge alle banche e che tale attività è

costituita dalla combinazione di risparmio tra il pubblico ed esercizio del credito. Questi due servizi combinati rappresentano il perimetro minimo di una banca.

La singola banca può decidere il mix di operazioni che preferisce, costruendo il proprio portafoglio di attività molte, poche o tutte le operazioni indicate.

Visto che l'esercizio dell'attività bancaria di raccolta di risparmio ed erogazione del credito viene per legge riservato alle banche, ciò quindi preclude ad altre tipologie di imprese lo svolgimento di funzioni di intermediazione che rientrano nella definizione di attività bancaria.

Al contrario, l'**attività finanziaria** può essere applicata anche ad opera di altri intermediari oltre le banche, questi sono:

1. **Società di leasing e società di factoring;** Esse esercitano la funzione creditizia senza ricorrere alla capacità di provvista verso il pubblico.
2. **Società di intermediazione mobiliare;** Esse si occupa della negoziazione in conto proprio, nella negoziazione per conto terzi, e la gestione patrimoniale individuale.
3. **Società di gestione del risparmio** per la gestione patrimoniale individuale.
4. **Società finanziarie;** Si occupano dell'offerta di strumenti di pagamento e per il funzionamento del sistema dei pagamenti.
5. **Banche di investimento;** Esse si occupano dell'assunzione di partecipazione nel capitale di imprese industriali e commerciali.

1.1.3 Banche come negozi

A seguito dell'analisi svolta dalla **FABI** (Federazione Autonoma Bancari Italiani) è emerso che le banche nel 2020 hanno guadagnato di più dalla vendita di prodotti che dall'erogazione di credito.

Dall'analisi risulta che su 78,1 miliardi di euro di ricavi totali, circa 39,4 miliardi arrivano dalle commissioni mentre l'attività di credito garantisce ricavi per 38,7 miliardi; da ciò possiamo accorgerci che il margine d'interesse derivante dall'attività di erogazione credito risulti non essere più la fonte principale dell'attività delle banche.

Oltre la metà dell'attivo deriva da "*altri ricavi*", ossia dalle commissioni che il cliente paga per l'acquisto allo sportello di prodotti di risparmio come fondi d'investimento o dal trading online per la compravendita di titoli e delle provvigioni sulla vendita di polizze assicurative. Nel mondo finanziario la vendita di un prodotto implica che al cliente verranno trasferiti rischi e commissioni: più risulta elevato il livello di rischio trasferito, maggiori saranno le provvigioni incassate da chi ha creato e da chi ha collocato il prodotto.

Come motivi principali di questa trasformazione possiamo sicuramente trovare i tassi zero, le nuove regole introdotte dalla BCE ed i rialzi di borsa che hanno interessato gli ultimi periodi (S&P500 ai massimi dal 2008); tutto ciò è un male perché farebbe in modo che le banche si trasformino in "negozi finanziari" con l'obiettivo di vendere prodotti di risparmio e assicurativi, mentre il credito diventa secondario.

1.1.4 Funzioni e aree di attività

Il ruolo primario delle banche è riconducibile a trovare una efficiente allocazione delle risorse del sistema economico. Quest'ultimo obiettivo è reso possibile tramite l'allocazione delle risorse verso le scelte di consumo e risparmio delle famiglie nelle diverse fasi temporali, rendono efficiente anche l'allocazione delle risorse verso investimenti più produttivi nel settore non finanziario.

Per capire meglio come le banche influenzano l'allocazione del capitale bisogna esaminare le aree di attività di quest'ultime. Le aree in cui viene tradizionalmente classificata l'attività bancaria sono **l'intermediazione creditizia, funzione monetaria e funzione di riduzione dell'incertezza.**

Durante l'esercizio della funzione dell'intermediazione creditizia, ossia del trasferimento delle risorse dalle unità finali in surplus alle unità finali in deficit, la banca esercita le attività di

Trasformazione di attività/passività da un lato, *selezione ex ante e controllo ex post* dall'altro.

La prima area di operatività (**trasformazione di attività/passività**), viene attuata tramite trasformazione di scadenze, dimensioni e liquidità.

Per esempio, le banche erogano finanziamenti a lungo termine finanziati per il tramite di depositi a breve termine (**Trasformazione delle scadenze**).

Le banche raccolgono risorse di ammontare modesto dal pubblico dei depositanti per erogare prestiti di maggiori dimensioni come richiesti dai prenditori di fondi (**trasformazione delle dimensioni**).

Le banche in ultimo luogo emettono passività caratterizzate da elevata liquidità, ossia i depositi, mentre detengono attività illiquide, ossia i prestiti (**Trasformazione della liquidità**).

La seconda area di operatività, ossia la **selezione ex ante e controllo ex post** è basata sulla capacità e professionalità che distinguono le banche nel trattamento e valutazione delle informazioni, ciò al fine di selezionare le richieste di affidamento accoglibili (screening) e nel monitorare le attività poste in essere dai prenditori di fondi affinché non esercitino comportamenti di *moral hazard* (monitoring). L'esercizio di queste attività richiede lo sviluppo di relazioni a lungo termine (relationship banking), questo è l'elemento principale che distingue il finanziamento bancario rispetto ad un finanziamento che può essere ottenuto sul mercato finanziario. Infatti se nel mercato finanziario il prezzo degli strumenti è il risultato delle sole informazioni di mercato, nel caso di un prestito bancario quest'ultimo è il risultato di una relazione di lungo termine e a priori sono sconosciuti per gli altri partecipanti del mercato.

Nell'esercizio della funzione monetaria, la banca offre *strumenti e servizi di pagamento* e il *mantenimento di un efficiente funzionamento del sistema dei pagamenti*. Questa attività, ossia l'offerta di strumenti e servizi di pagamento e del mantenimento di un efficiente funzionamento del sistema dei pagamenti è basato sull'emissione da parte delle banche di propri segni di debito che vengono accettati dal pubblico come mezzo di pagamento (detti **moneta bancaria** o **quasi moneta**), considerato alla stregua della moneta legale.

I presupposti di queste attività sono sia l'ottenimento della fiducia del pubblico verso il sistema bancario, ossia l'assenza del rischio di insolvenza da parte delle banche, sia che il sistema bancario predisponga le strutture tecnologiche e le procedure di trattamento delle informazioni che consentono un uso sicuro ed efficiente della moneta bancaria.

Tale attività, che per lungo tempo è stata l'attività principale dell'operatività bancaria, si sta indebolendo vista l'innovazione tecnologica nel sistema dei pagamenti.

Nell'esercizio della **riduzione dell'incertezza**, la banca svolge l'attività di trasformazione e gestione dei rischi.

Nell'attività di **trasformazione dei rischi**, le banche cercano di conciliare le preferenze in termini di rischio dei prenditori e dei datori di fondi. Pur essendo i prestiti inevitabilmente legati al rischio di insolvenza dei prenditori, i depositanti devono comunque considerare le passività emesse dalle banche come sicure. Ciò è possibile grazie all'attività di differenziazione posta in essere dalle banche. Nel passivo, assicurano la stabilità della disponibilità di fondi al di là di quanto sarebbe implicito nelle scadenze dei depositi.

Nel lato dell'attivo, dalla banca viene garantita la possibilità di ridurre il rischio del portafoglio prestiti pur mantenendo posizioni caratterizzate individualmente da alto rischio. Nell'attività di **gestione dei rischi** (ossia rischio di credito, rischio di interesse, rischio di mercato, rischio di liquidità, rischio di cambio, rischio operativo) la banca impiega diversi strumenti e serie di tecniche per il trasferimento dei rischi fra operatori economici e finanziari.

1.2 Funzione creditizia e rischio di credito

Nell'esercizio della funzione di intermediazione creditizia è possibile isolare la funzione creditizia eseguita dalla banca dall'attività di concessione prestiti.

Vi sono due problemi che riguardano la funzione creditizia, da un lato la valutazione delle capacità di rimborso del singolo prenditore, ossia il rischio di credito della singola operazione; dall'altro la costruzione del portafoglio prestiti realizzando la miglior combinazione in termini di rischio di credito e rendimento.

Ciò significa che nell'esercizio dell'attività creditizia la banca sopporterà, fra le altre cose, il **rischio di credito** ossia l'eventualità che i flussi di cassa attesi dai prestiti concessi non vengano corrisposti, sia in via parziale che totale.

Con il termine rischio di credito qualifica anche la possibilità che il valore di mercato dei flussi di cassa relativi alla posizione debitoria diminuisca a causa del deterioramento inatteso del merito di credito del soggetto debitore.

Il rischio di credito è quindi legato alle perdite subite dalla banca in seguito all'insolvenza del debitore (**rischio di insolvenza**) o al deterioramento del merito di credito (**rischio di migrazione**). In tutti e due i casi si verificherà una riduzione inattesa del valore attuale delle attività nel bilancio della banca, che può causare a sua volta l'insolvenza della banca stessa.

Le banche di conseguenza adottano procedure e sistemi atti alla **gestione del rischio di credito (credit risk-management)**, basati su:

1. *Screening e monitoring* per i rischi di credito legati alla singola posizione.
2. *Valutazione del rischio di credito del portafoglio e sua diversificazione con riguardo all'intero portafoglio crediti.*

1.2.1 *Screening*

Per limitare il problema rappresentato dalla selezione avversa nell'attività di erogazione prestiti le banche devono selezionare i prenditori di fondi migliori in termini di merito di credito, conducendo l'attività di **screening**, ossia l'attività di acquisizione di informazioni da parte della banca sul richiedente dei fondi nell'intento di stimarne la probabilità di insolvenza, ossia il rischio di credito.

Durante le operazioni bancarie al dettaglio, molte informazioni vengono raccolte internamente alla banca sulla base della storia del rapporto con il cliente o attraverso agenzie esterne specializzate (**agenzie di rating e credit bureau**).

Queste sono agenzie che mantengono informazioni dettagliate in merito all'uso e alla performance del credito per la quasi totalità dei prenditori e che producono degli **scoring** ad elevata accuratezza previsionale, rendendoli disponibili a tutti gli aderenti.

Vi sono tre tipi di modelli impiegati per la misurazione del **rischio di insolvenza dei singoli prenditori** ossia i *modelli di natura quali quantitativa, modelli di credit scoring e modelli fondati sul mercato di capitali*:

- **Modelli di natura quali-quantitativa** (o *expert systems*), sono basati sull'esperienza ed il giudizio individuali dell'analista specializzato che combinando le proprie conoscenze (fonte interna) con le informazioni fornite dal richiedente (fonte esterna), calcola la stima della probabilità di default del singolo prenditore.
Nella prassi anglosassone è il **processo delle cinque "C"**: *Character, Capacity, Capital, Collateral and Conditions*.

Nella prassi italiana invece il modello di natura quali-quantitativa trova espressione nell'**istruttoria fido**, ossia l'insieme delle indagini ed elaborazioni condotte dalle banche nella formulazione di giudizi sulle richieste di affidamento.

L'analisi si articola in cinque fasi ossia **A)** L'analisi delle qualità personali del richiedente mediante il ricorso ad informazioni esterne fornite da Centrale Rischi della Banca d'Italia, Centrale rischi della SIA e Centrale Rischi della SIC. **B)** Verifica degli aspetti formali della documentazione raccolta. **C)** Analisi di tipo qualitativo relative a politiche aziendali e strategie adottate dall'impresa. **D)** Analisi di tipo quantitativo mediante tecniche consuntive basate sugli indici di bilancio e sui flussi finanziari e su analisi previsionali orientate a stimare la capacità reddituale, finanziaria e patrimoniale prospettica. **E)** Valutazione di sintesi e formulazione di un *rating* interno

- **Modelli di credit scoring** sono modelli automatizzati di tipo matematico-statistico che attribuiscono un punteggio (score) che esprime il merito di credito a cui si può associare una probabilità di insolvenza (default) ed una stima della perdita potenziale.

Sono modelli che servono a valutare il rischio di credito dei mutui ipotecari su immobili residenziali, dei prestiti richiesti dai privati per ragioni diverse dall'acquisto di immobili nonché finanziamenti alle piccole e medie imprese e alle grandi imprese quotate.

Un modello tipico di *scoring* è quello basato sull'**analisi discriminante lineare**, utilizza informazioni ricavate da un campione di prenditori di fondi in modo da tracciare un confine in grado di separare i prenditori insolventi dai prenditori affidabili.

Questa separazione avviene attraverso la *funzione discriminante*, in cui la misura della probabilità di default (Z) dipende da variabili quantitative espressione del prenditore e dal peso di ciascuna variabile; a tutti i prenditori viene assegnato un punteggio Z (score): maggiore è il valore del punteggio, minore sarà il rischio di default presentato dal prenditore.

- **Modelli fondati sul mercato di capitali** vengono impiegati dalle banche per la valutazione del merito di credito delle grandi imprese che possono emettere obbligazioni e azioni sul mercato.

In questi modelli l'osservazione dello spread di rendimento tra un titolo rischioso e un titolo risk free consente la stima delle probabilità di default dei prenditori implicito nelle quotazioni che si formano sul mercato.

Il metodo consiste nel confrontare i rendimenti del titolo del quale si desidera stimare la probabilità implicita di default con quella dei titoli privi di rischio aventi la medesima durata e le stesse caratteristiche in termini di modalità di rimborso e di pagamento degli interessi.

Il divario di rendimento esistente fra un titolo rischioso ed uno privo di rischio di credito con le altre caratteristiche uguali è attribuibile alla probabilità di default e al tasso di recupero in caso di default.

1.2.2 *Monitoring*

Per limitare il problema rappresentato dal *moral hazard* conseguente all'erogazione di prestiti nell'esercizio della funzione creditizia, le banche esercitano l'azione di **monitoring** delle attività dei prenditori durante tutta la vita del rapporto creditizio.

Essa ha lo scopo verificare il permanere delle condizioni del merito di credito ed è attuata mediante due principali modalità ossia l'introduzione di clausole contrattuali e la costruzione di una relazione personalizzata e di un lungo periodo per la clientela (relationship banking).

Le **Clausole contrattuali** sono disposizioni volte a contenere o incoraggiare determinati comportamenti futuri da parte dei prenditori. Il fine è quello di aumentare la probabilità di rimborso del prestito e di ridurre l'asimmetria informativa tra la banca ed il cliente.

La **Relazione di lunga durata con la clientela** invece consente attraverso il riferimento ai precedenti rapporti che il soggetto ha intrattenuto con la banca, di accertare la puntualità dei pagamenti,

l'appoggio di lavoro indotto sulla banca e la correttezza nell'uso di precedenti, in modo di far diminuire i costi legati al monitoraggio.

1.2.3 *Diversificazione*

Attraverso queste tecniche le banche possono effettuare una valutazione e gestire il rischio di credito della singola posizione, però possedendo portafogli di prestito devono misurare il rischio di credito complessivo di tale portafoglio e realizzare una diversificazione.

Per misurare il **rischio di credito del portafoglio prestiti**, la banca impiega modelli di portafoglio basati su dati finanziari di mercato, con la finalità di ottenerla stima della probabilità di default della totalità dei prenditori verso cui la banca si espone, ossia il rischio di credito del portafoglio prestiti. Due modelli fondamentali sono:

- **CreditMetrics** ; Questo modello si basa sulla matrix migration, cioè sulla probabilità di osservare una variazione del merito creditizio della controparte, ovvero, in altri termini, sulla probabilità di osservare il passaggio da una classe di rating ad un'altra, compreso lo stato di default.
L'orizzonte temporale standard di riferimento è fissato in un anno. Questo modello permette di ottenere la distribuzione di perdita a scadenza, associata ad un portafoglio di prestiti o di titoli obbligazionari.
Uno dei principali limiti di questo modello deriva dall'ipotesi che i tassi d'interesse evolvano in modo deterministico, mentre il suo elemento chiave è la specificazione di un sistema di rating e la costruzione della corrispondente matrice di transizione.
- **Credit Risk+**; Questo modello impiega un approccio di tipo attuariale tipico del settore assicurativo per la stima della distribuzione delle perdite legate all'insolvenza dei prenditori verso cui la banca è esposta.
L'oggetto della misurazione è pertanto il solo rischio di insolvenza (ignorando il rischio di migrazione ed il rischio di recupero), stimato impiegando come imput dati storici relativi alla probabilità di insolvenza e tassi di recupero.

Una volta misurato il rischio di credito del portafoglio con i modelli CreditMetrics o Credit Risk+ le banche impiegano tecniche di *diversificazione* per ridurre il rischio complessivo del portafoglio prestiti. La diversificazione consente alla banca di ridurre il rischio di credito specifico di ciascun affidamento e la lascia esposta solo al rischio sistematico. Se le banche selezionano prestiti che fra loro hanno una correlazione perfettamente negativa sono in grado di eliminare completamente il rischio specifico. In casi più reali, le banche selezionano prestiti con correlazione positiva ed inferiore ad uno, grazie a ciò riescono a beneficiare di una riduzione del rischio specifico.

Le banche tendono a realizzare diversificazione lungo diverse direttrici:

1. Diversificazione per classi di importo dei fidi.
2. Diversificazione per settori di appartenenza degli affidati.
3. Diversificazione per area geografica.
4. Diversificazione per forme tecniche degli affidamenti.

1.3 Altri rischi insiti nell'attività bancaria

Oltre al rischio di credito, le banche sono esposte a diversi tipi di rischio quali: *rischio di interesse*, *rischio di mercato*, *rischio di liquidità*, *rischio di cambio* e *rischio operativo*.

La gestione di questi rischi rappresenta una delle attività centrali nella gestione della banca.

1.3.1 Rischio di interesse

Il rischio di interesse è il rischio che deriva dalla variabilità dei tassi d'interesse di mercato, è particolarmente rilevante per le banche perché a causa del sistematico disallineamento (mismatching) delle scadenze delle attività e delle passività; può essere definito il rischio derivante dell'attività di trasformazione delle scadenze esercitata dalle banche.

La variazione dei tassi porta con sé due effetti principali per la banca; effetto reddito ed effetto valore di mercato.

- L'effetto Reddito rappresenta il rischio di una perdita dovuta ad una variazione dei tassi di interesse.
- L'effetto valore di mercato rappresenta il rischio che si manifesta in variazioni del valore degli asset interest-sensitive di una modifica della struttura per scadenza dei tassi di interesse.

1.4.1 Chi può prestare servizi di investimento

I servizi di investimento, in quanto coinvolgono un tema importante come il risparmio, possono essere prestati solo da intermediari dotati di una specifica autorizzazione.

I principali soggetti che possono essere autorizzati sono:

- **società di intermediazione mobiliare (sim)** italiane: possono essere autorizzate dalla Consob ad offrire tutti i servizi di investimento;
- **banche italiane**: possono essere autorizzate dalla Banca d'Italia ad offrire tutti i servizi di investimento;

- **società di gestione del risparmio:** possono essere autorizzate dalla Banca d'Italia all'esercizio dell'attività di gestione di portafogli, dell'attività di consulenza e di commercializzazione di fondi comuni o sicav;
- **banche di Paesi comunitari:** possono offrire in Italia i servizi per i quali sono state autorizzate dall'autorità di vigilanza del Paese d'origine;
- **imprese di investimento di Paesi comunitari:** possono offrire in Italia i servizi per i quali sono state autorizzate dall'autorità di vigilanza del Paese d'origine.

Quando si entra in contatto con un intermediario è bene verificare che sia autorizzato. Intrattenere rapporti con soggetti che operano abusivamente potrebbe portare a brutte sorprese.

1.4.2 Opzioni di investimento in banca

Attraverso i servizi di investimento gli **intermediari** (banche, SIM ecc.) ci consentono di impiegare, sotto varie forme, i nostri risparmi in **strumenti finanziari** (azioni, obbligazioni, titoli di Stato, quote di fondi, contratti e strumenti derivati ecc.).

I servizi e le attività di investimento, puntualmente individuati dalla legge (Testo unico della finanza) sono:

- **esecuzione di ordini per conto dei clienti** – è l'acquisto o vendita di titoli per conto del cliente;
- **negoziazione per conto proprio** – è l'acquisto dal cliente o la vendita al cliente di titoli di proprietà dell'intermediario;
- **gestione di sistemi multilaterali di negoziazione** – si tratta di sistemi che consentono e di far incontrare, sulla base di regole predeterminate, proposte di acquisto e di vendita provenienti da una pluralità di operatori. Per molti versi sono assimilabili ai mercati regolamentati;
- **ricezione e trasmissione di ordini** – l'intermediario riceve dal cliente un ordine di acquisto o vendita di titoli e lo trasmette ad altro intermediario per l'esecuzione;
- **sottoscrizione e/o collocamento** – è la distribuzione di strumenti finanziari, nell'ambito di un'offerta al pubblico standardizzata, sulla base di un accordo con l'emittente (o offerente);
- **gestione di portafogli** – è la gestione del nostro patrimonio, svolta dall'intermediario, investendolo in strumenti finanziari;
- **consulenza in materia di investimenti** – il consulente fornisce consigli o raccomandazioni personalizzate rispetto al cliente circa una o più operazioni relative ad un determinato strumento finanziario.

1.4.3 Possono le banche online sostituire le banche tradizionali?

Vi era, a opinione comune, un forte sentimento positivo nei confronti delle banche online, ciò dovuto a tanti aspetti che le fanno sembrare molto appetibili nei confronti delle banche tradizionali; è davvero così? In Europa i maggiori competitors digitali in questo settore, come ad esempio N26 e Revolut non sono riusciti a registrare profitti nonostante il continuo aumento di utenti.

Ogni istituto si promuoveva tramite i servizi offerti, che venivano presentati come economici, innovativi e smart. Ovviamente se questi servizi non lo fossero stati davvero a questo punto non avremmo avuto la crescita di utenti che abbiamo avuto, arrivando a toccare i 20 milioni di utenti fra Revolut (13 mln) e N26 (7 mln).

Tutto ciò è stato raggiunto tramite una rivoluzione del sistema bancario, insieme a costi di commissione pari a zero, offerte mirate ai giovani (come per esempio l'offerta di Fineco Bank che permette a tutti gli utenti con meno di 28 anni di detenere un conto a costo zero), carte con motivi intriganti e campagne marketing mirate ai giovani.

Questi istituti riescono ad attrarre molti clienti e ad avere anche costi più bassi rispetto alle banche tradizionali, non solo per la mancanza di sedi fisiche ma anche perché risultano differenti i prodotti offerti, essendo questi ultimi più semplici e permettono un capitale minimo iniziale e investimenti più bassi rispetto ad una banca tradizionale.

Nonostante ciò, i costi superano ancora i ricavi, rendendo il profitto negativo e quindi facendo registrare perdite. Revolut nel 2019 ha ottenuto 221 milioni di dollari di ricavi, a fronte di 352 milioni di dollari, provocando una perdita effettiva di 131 milioni di dollari. Anche se il problema principale riscontrato dagli analisti deriva dal lockdown conseguente alla pandemia dovuta al Covid-19; a seguito di questo evento è emerso quanto precario fosse il rapporto fra cliente ed istituto digitale. Infatti il lockdown ha ridotto l'utilizzo delle carte, portando ad una diminuzione dei ricavi ottenute dalle neobanche, che si tramutano in maggiori perdite e quindi una maggiore sfiducia nell'istituto.

Ciò potrebbe risultare in una vittoria delle banche classiche che potrebbero acquisire le neobanche per ottenere nuovi clienti; ciò porterebbe ad uno scenario di coesistenza fra le due tipologie di istituto, magari tramite holding.

1.5. L'Home Banking

L'home banking, noto anche come online banking o internet banking, è un servizio offerto dalle banche che permette ai clienti di gestire il proprio conto corrente da remoto. Tramite questa piattaforma è possibile verificare il saldo e i movimenti del conto e **svolgere le operazioni bancarie quotidiane da casa**, senza la necessità di recarsi presso una filiale.

L'unica cosa di cui abbiamo bisogno è una connessione internet e un dispositivo elettronico. Molti persone si sono rese conto della comodità di gestire il proprio conto corrente da remoto, specialmente nell'ultimo periodo in cui il COVID 19 ha accelerato la trasformazione digitale, soprattutto nel nostro paese, evidenziando i benefici della tecnologia.

In piena pandemia, infatti, utilizzare internet per svolgere le attività bancarie era l'unica soluzione, dal momento che le filiali erano per la maggior parte chiuse. Attualmente una gran quantità di correntisti italiani utilizzano regolarmente i servizi Home Banking per gestire il proprio **conto corrente**. Alcuni hanno incominciato a usare i servizi online lanciato dalla propria banca tradizionale, della quale erano ormai clienti, mentre altri hanno deciso di **cambiare banca** per approfittare delle **condizioni più favorevoli offerte dalle Banche Online**.

Una cosa è certa, nel futuro sarà inevitabile un'implementazione sempre maggiore di questo servizio, magari aggiungendo nuove funzionalità eseguibili da remoto; come la possibilità di eseguire degli investimenti direttamente dal proprio PC o smartphone, anche se alcune banche già lo permettono. Più un correntista è autonomo nella gestione online delle operazioni, più risparmia la banca, tanto quella online che tradizionale. Per questo motivo, tutti gli istituti che hanno messo a disposizione dei clienti un 'canale virtuale' prevedono vantaggi evidenti per chi decide di utilizzare il Web; I principali vantaggi sono quelli economici, come prezzi ridotti se non nulli, nessun canone di gestione del conto, e tassi di interesse creditori più elevati.

In più, il cliente può risparmiare anche in termini di tempo, dato che non si deve recare fisicamente allo sportello e può operare tutti i giorni dell'anno, 24 su 24, comodamente da casa.

Sempre più spesso le banche, sia tradizionali che online, mettono a disposizione delle app per smartphone per permettere ai propri correntisti di visualizzare il proprio conto ed accedere a varie funzioni come ad esempio: consultare il saldo dei movimenti, effettuare bonifici, giroconti e pagare bollettini postali bianchi (modelli 123 e 451), premarcati (modelli 674 e 896) e MAV, RAV e REP. Alcuni esempi di banche che offrono App mobile sono la Banca di Credito Cooperativo di Roma, UniCredit, CheBanca!, WeBank, ING Direct o FinecoBank.

SECONDO CAPITOLO

Le Banche Online

2.1. *Le Banche online*

Dinamiche Macroeconomiche, evoluzioni sociali, regolamentari e tecnologiche hanno portato a dei cambiamenti strutturali nel Settore dei servizi finanziari. Attraverso l'ausilio di innovazioni quali intelligenza artificiale, bitcoin e Blockchain, IoT e machine learning.

Attraverso questi mezzi hanno fatto ingresso in questo mondo fintech e digital champion, puntando sul numero crescente di clienti, accordi mirati con player di altri settori e su tecnologie che rendono sempre più semplice ed intuitivo il servizio offerto.

Per Banca Online si intende un istituto di credito privo della tradizionale rete di intermediazione, cioè dei classici sportelli.

La mancanza di questa rete si traduce in una diminuzione dei costi e altri vantaggi per i correntisti, come ad esempio tassi di interesse più elevati. Ovviamente, siccome anche i correntisti delle Banche Online avranno prima o poi la necessità di effettuare operazioni 'fisiche' come depositare contante o ricevere il libretto degli assegni, le Banche Online si avvalgono di una rete di promotori presenti su tutto il territorio italiano con i quali i clienti possono fissare appuntamenti.

Questo, ad esempio, è il modello adottato da FinecoBank, Banca ING Direct o Banca Mediolanum. Nel modello di banca online possiamo riconoscere diversi vantaggi:

- 1) **Commissioni inferiori:** la mancanza di una sede fisica fa sì che i costi di gestione siano più bassi; di conseguenza, anche le commissioni dei conti online saranno inferiori (o nulle) rispetto a quelle di un conto tradizionale.
- 2) **Tassi di interesse più elevati:** il tasso di interesse, sia per i conti correnti che per i conti deposito, tende ad essere maggiore, sebbene nell'attuale era dei tassi negativi le differenze negli interessi positivi delle banche sono minime.
- 3) **La comodità:** avere la propria banca sempre a disposizione è indubbiamente una comodità. Le banche digitali ti permettono di accedere al tuo conto corrente e svolgere tutte le operazioni in qualsiasi momento, evitando così le lunghe file tipiche degli sportelli. Ciò permette di risparmiare anche in termini di tempo.

Per quanto riguarda il lato degli svantaggi ce ne sono due in particolare che possono venir sofferti dai correntisti online:

- 1) **Difficoltà nel depositare i contanti:** questa operazione a volte può risultare una vera e propria sfida a causa della mancanza di una sede fisica della banca. Potrebbe quindi essere necessario trovare un ATM che accetta depositi, oppure dover depositare il denaro su un conto corrente tradizionale per poi trasferirlo sul conto online. Spesso comunque le banche online si appoggiano a banche fisiche. In tal caso, sarà possibile depositare il denaro nelle filiali delle banche di appoggio.
- 2) **Assenza di interazione face to face:** sebbene il servizio clienti è in genere disponibile 24/7, la mancanza di un'assistenza allo sportello può rappresentare per molti un aspetto negativo.

2.1.1 Le cause dello sviluppo del modello di Banca digitale: Innovazione tecnologica, online payment

Tramite la progressiva digitalizzazione molti nuovi player (anche non facenti parte dell'ambito bancario) sono entrati a far parte di questo mondo; attraverso la tecnologia possiamo arrivare ad un mondo interconnesso, fatto di portafogli virtuali e di transazioni in real time.

Un po' come l'evoluzione della messaggistica che grazie all'evoluzione e tecnologica è passata da email a SMS fino ad arrivare alla messaggistica istantanea di Whatsapp, Facebook, Instagram ed altri... L'apertura a questi nuovi player risulta fondamentale perché quest'ultimi hanno accesso ad una platea di pubblico sicuramente maggiore delle classiche banche; oltretutto i nuovi player nel settore sono spesso in grado di trovare dei servizi digitali aggiuntivi e migliori.

Un altro aspetto fondamentale è che il consumatore è costantemente alla ricerca di interfacce semplici ed intuitive perché come diceva Leonardo Da Vinci: La semplicità è la massima raffinatezza.

2.1.2 L'innovazione tecnologica

Una delle prime cause a cui possiamo attribuire la nascita di questi nuovi modelli di banche digitali è sicuramente l'innovazione tecnologica; per definire questa è meglio partire dalla definizione di innovazione, ossia l'introduzione di nuove modalità per progettare, produrre o vendere beni e servizi. In breve innovare significa apportare migliorie a prodotti/servizi o idee con lo scopo di ottenere risultati migliori rispetto al passato.

Ciò ci fa capire che non risulta come innovazione solo un qualcosa creato da zero, bensì anche un riadattamento di qualcosa di già esistente risulta come innovazione.

Se ci si pensa l'impresa di rendere qualcosa di utilizzato per anni ancor più appetibile per il consumatore finale attraverso l'innovazione risulta essere un'impresa ardua. Ciò però rimane innegabilmente un compito di primaria importanza visto che il sapersi adattare alle continue evoluzioni dell'ambiente porta ad un costante processo di innovazione che a sua volta porterà a rispondere in maniera più concreta ai bisogni di coloro che rappresentano la domanda.

Per tale ragione risulta di fondamentale importanza il processo d'innovazione, soprattutto se si punta ad essere più competitivi nel mercato. Detto ciò, possiamo identificare nella tecnologia il driver fondamentale nel processo di innovazione e nella crescita economica nelle moderne economie, modificando le abitudini di comportamento della società e gli equilibri di mercato. L'innovazione a cui ci stiamo riferendo viene definita, secondo l'Enciclopedia Treccani, "l'attività deliberata delle imprese e delle istituzioni tesa a introdurre nuovi prodotti e nuovi servizi, nonché nuovi metodi per produrli, distribuirli e usarli".

È importante sottolineare che la spinta all'innovazione deve provenire e deve essere percepita necessaria dall'intera organizzazione, non solo dai vertici. Questo poiché, come può essere facilmente immaginabile, se l'organizzazione non è coesa, difficilmente raggiungerà gli obiettivi che si è prefissata in termini di innovazione ed evoluzione. Questo per dire che quando si parla di innovazione e di conseguenti miglioramenti in termini di risultati positivi che la stessa permetterà all'azienda di ottenere, non si può pensarla solo come innovazione meramente materiale, come innovazione di prodotto e basta.

Volendone dare una definizione, l'innovazione di prodotto consiste nell'introduzione di un prodotto/servizio tecnologicamente nuovo dal punto di vista delle migliorie in termini di performance, di nuovi segmenti di consumatori cui è indirizzato oppure in termini di nuovi utilizzi cui è destinato. Tuttavia, il vantaggio basato solo sull'introduzione di un nuovo prodotto non è un vantaggio competitivo di lungo periodo.

Quest'ultimo può essere raggiunto invece attraverso un'innovazione di processo, ossia l'introduzione di un nuovo processo produttivo, essendo di più difficile imitazione da parte della concorrenza. Abbiamo parlato di innovazione cercando di capire cosa si intenda con tale termine, cosa comporti per le aziende e come possa essere effettivamente definita. A tal proposito una delle definizioni meglio riuscite è quella fornita dall'economista Joseph Schumpeter che nel 1934 affermò "non è imprenditore chi compie operazioni economiche, intendendo lucrarne profitto, bensì colui che introduce atti innovativi".

Uno tra gli aspetti più interessanti studiati dall'economista in questione è quello della "distruzione creatrice", un processo che, con la nascita di nuove tecnologie, tende a rimanere sempre attivo. Infatti accade che imprese innovative propongano quasi continuamente nuovi prodotti, nuovi processi e nuovi servizi rendendo obsoleto tutto ciò che fino al giorno prima sembrava essere "una regola".

Se da un lato questo potrebbe apparire come un ricambio che porta novità, cose positive, nuovi e migliori modi di fare e pensare le cose dall'altro però, il progresso tecnologico porta con sé anche problemi e difficoltà per chi non riesce, a differenza degli innovatori, a stare al passo con il processo di "creazione-distruzione".

2.1.2. *Le Fintech*

Finora abbiamo parlato di innovazione, e più in particolare di innovazione tecnologica con riferimento generale alle imprese industriali. In realtà anche e soprattutto per il settore finanziario si può parlare di innovazione tecnologica. Infatti, l'applicazione dell'innovazione tecnologica ai servizi finanziari prende un nome specifico che è quello di FinTech, quel ramo dell'economia che sta sempre più prendendo piede e che deriva dall'unione di due parole: "Fin" che sta per finanza più "tech" che sta per tecnologia.

In altri termini, potremmo definire questo fenomeno come l'applicazione del digitale al settore finanziario attraverso lo sfruttamento delle nuove tecnologie per l'erogazione di servizi/prodotti che si presentino innovativi ed efficienti agli occhi di una clientela che è sempre più esigente. Si tratta di un fenomeno rivoluzionario che sta coinvolgendo l'intero mercato della finanza, non solo quello delle banche tradizionali, ma anche quello dei servizi assicurativi, e che è stato accelerato negli ultimi anni dall'uso massiccio di device mobili come lo smartphone e il tablet.

Potremmo dire che l'uso della tecnologia nel settore finanziario ha avuto un'impennata dopo la crisi del 2008, una crisi che causò un rallentamento delle banche e una conseguente perdita di fiducia nei suoi confronti da parte degli utenti. Una crisi che quindi ha aperto gli occhi della clientela bancaria portandola a riporre fiducia nelle realtà FinTech che si presentano maggiormente affidabili, ingegnose, innovative, smart e pronte a soddisfare la richiesta di una clientela cambiata sotto molti punti di vista.

Fu quindi la perdita di fiducia nei confronti del sistema bancario tradizionale, unito all'avvento dei nuovi player nel mondo dei servizi finanziari e alla massiccia digitalizzazione di interi settori, a portare le banche a dover necessariamente reagire. Le banche iniziarono a realizzare che l'unico modo per rimettersi in riga e per competere con i nuovi attori nell'erogazione dei servizi finanziari sui quali un tempo si può dire avessero il monopolio, era quello di intraprendere un serio percorso di digitalizzazione a 360°.

Quindi non solo le startup FinTech, ma anche i grandi attori del sistema bancario hanno preso parte alla trasformazione in atto, spinte dall'evoluzione delle tecnologie e dei modelli di business. Quando parliamo di innovazione come rivoluzione nel settore bancario facciamo riferimento a tutte quelle innovazioni che, da qualche anno a questa parte, stanno rivoluzionando quasi del tutto il tradizionale modo di "fare banca", nonché il modo che gli utenti hanno di entrare in contatto e usufruire dei prodotti/servizi dalla stessa banca erogati.

Dal momento che il prodotto è da sempre considerato il centro della trasformazione e dal momento che i consumatori si trovano e si troveranno sempre più ad interfacciarsi con ecosistemi digitali e fisici sia grazie a dispositivi tradizionali come PC, tablet e smartphone, sia grazie a una varietà sempre maggiore di oggetti "intelligenti" in grado di recepire informazioni e trasferirle dal mondo virtuale a quello reale, ad oggi per poter parlare di innovazione tecnologica nel settore finanziario, è importante che le stesse banche erogino servizi/prodotti che risultino innovativi.

Per quanto possa risultare difficile parlare di innovazione in riferimento ad un settore così regolamentato e controllato come quello bancario, e che inoltre ha da sempre sfruttato i dati principalmente per servizi di tipo intangibile (es. la gestione del rischio), rendere l'esperienza di acquisto ideale per il consumatore moderno, un consumatore che è alla continua ricerca di servizi semplici e di prodotti facili da utilizzare, diventa indispensabile anche per le banche.

Molte sono le innovazioni nel mondo finanziario che ormai fanno parte della nostra vita quotidiana e che sono entrate a far parte della nostra routine: si pensi ai pagamenti che effettuiamo direttamente da casa o dall'ufficio senza recarci in filiale, alle app che scarichiamo sul nostro smartphone che ci danno la possibilità di effettuare le operazioni bancarie, anche quelle più complesse, direttamente dal cellulare, oppure si pensi alle carte contactless, all'importanza che sempre più stanno assumendo i social network ecc.

A tal proposito pensiamo anche a come oggi il digitale metta a disposizione degli utenti una grande varietà di metodi di pagamento e acquisto tra cui poter scegliere. Ne sono un esempio i pagamenti cd. "in mobilità" tramite smartwatch e wearable device cui sono abbinati mobile wallet e app. Insomma, quello finanziario è un settore che punta moltissimo sull'innovazione tecnologica. Le stesse banche in realtà hanno da sempre puntato, e sempre più lo stanno facendo, ad introdurre nell'offerta prodotti e servizi che possiamo definire innovativi.

Tutto ebbe inizio con l'ormai lontana nascita degli ATM, precisamente nel 1967 a Londra, che introdusse una grande novità per quei tempi, ossia la possibilità per l'utente di una banca di effettuare prelievi da qualsiasi sportello sparso nel mondo, così come la possibilità di monitorare il conto corrente personale in qualsiasi momento e senza l'assistenza di un impiegato bancario, oppure ancora la possibilità di effettuare una ricarica per il telefono cellulare direttamente dallo sportello automatico in totale modalità self- service.

Insomma, innovazione questa che ha segnato l'inizio di una lunga serie di novità che sempre più hanno concesso all'utenza la possibilità di operare in autonomia, fino ad arrivare ai giorni nostri popolati di consumatori che prediligono le operazioni effettuate direttamente dal divano di casa. Si pensi poi agli anni '90 che videro l'avvento di un'altra innovazione, quella dei sistemi di "trading online", ossia la compravendita di strumenti finanziari (es. azioni, titoli di stato, ecc.) tramite Internet. L'anno che segnò la svolta in Italia fu il 1999 quando la Consob, l'organismo di vigilanza sulla trasparenza del mercato finanziario italiano, emanò il "Nuovo Regolamento di attivazione del Testo Unico dei mercati finanziari" regolandone gli aspetti.

Passiamo poi agli anni duemila che videro la nascita di un'ulteriore novità, l'Internet banking. Con tale espressione si intende quel qualcosa che permette all'utente di condurre le transazioni bancarie online senza necessità di spostarsi presso la filiale più vicina e senza quindi servirsi dell'assistenza di un banchiere specializzato. In altri termini, si tratta dell'esecuzione delle classiche operazioni bancarie tramite un canale innovativo, ossia l'online.

Grazie a questa innovazione i clienti possono visionare i dettagli del proprio account, procedere a qualsivoglia pagamento o trasferimento di denaro semplicemente sfruttando Internet. Insomma oramai la quasi totalità degli utenti si collega via Internet con l'istituto bancario e non basta mai, si

aspettano sempre nuove idee, nuovi canali, nuovi strumenti e tecniche che permettano loro di usufruire dei servizi in modo originale, vogliono quindi vivere una vera e propria “bank-experience”.

Tutto ciò che lega la banca al passato, come la fila allo sportello per esempio, è ritenuto alquanto obsoleto. La banca del presente, e soprattutto quella del futuro, è intrisa di tecnologia e nulla ha a che vedere con quella cui i nostri nonni erano abituati. La banca ormai deve guardare a una figura di utente totalmente rivoluzionata, un utente che considera la praticità, la velocità, la semplicità, l'assenza di vincoli di spazio e tempo come caratteristiche indispensabili di un servizio degno di essere definito all'avanguardia.

La banca diventa a portata di mano: in ogni luogo, ad ogni ora e attraverso qualsiasi device.

Si tratta di avere a che fare con nuovi modelli di business, modelli che per definizione sono “disruptive”: pongono le aziende, nel nostro caso specifico le banche, di fronte a problemi nuovi che non avrebbero pensato di trovarsi ad affrontare comportando inevitabilmente una molteplicità di rischi e costi aggiuntivi che, come vedremo nel prosieguo della trattazione, saranno compensati dall'insieme di opportunità che ne derivano.

Opportunità che derivano soprattutto da rapporti di collaborazione con le start-up FinTech, le quali offrono una customer experience e prestazioni migliori e a costi più bassi alla clientela. Le banche per innovare e far evolvere i loro modelli di business devono quindi puntare tutto sulla cooperazione con questi nuovi player che sanno il fatto loro in termini di innovazione tecnologica e customer satisfaction. I trend emergenti non riguardano quindi soltanto l'innovazione tecnologica, ma anche i modelli di business.

Sempre più spesso si sente parlare di innovazione e della sua cruciale importanza per la competitività delle imprese. Nella storia del pensiero economico l'innovazione e il cambiamento tecnologico hanno occupato una crescente importanza e noi vedremo come, nel settore finanziario, questi concetti abbiano impattato in maniera rilevante modificandolo nel profondo.

Andiamo ora a descrivere le innovazioni che sono state introdotte nel mondo finanziario negli ultimi anni e come queste abbiano comportato notevoli cambiamenti per il settore le banche.

2.1.3 Le Techfin

Vi sono diverse definizioni di Fintech, esse differiscono principalmente per la differenza di determinazione dei confini. La prima definizione che venne data del fenomeno Fintech andava a racchiudere in questa categoria chiunque facesse uso della tecnologia per fornire soluzioni finanziarie (Arner 2016).

Così facendo però si potrebbe rinchiudere in questa categoria qualunque intermediario che faccia utilizzo della tecnologia (Come Apple con Apple Pay). Ciò rende il fenomeno difficile da inquadrare soprattutto considerando che è un fenomeno recente ed in rapida evoluzione.

Se si consulta il sito KPMG si potranno trovare i dati riguardanti gli investimenti nel settore Fintech che risultano essere diminuiti rispetto al 2019 arrivando da 135,7 miliardi di dollari a 105,5 miliardi di dollari ma comunque segnando una ripresa significativa nel secondo semestre del 2020 (risulta comunque essere il terzo livello più alto di sempre di investimenti nel settore Fintech).

Per rendere più chiara la distinzione fra Fintech e Techfin verrà introdotta la definizione ideata da A. Zetsche, secondo cui tutte le imprese originariamente operanti nel settore tech e che **successivamente** hanno aggiunto servizi legati alla finanza nella loro catena del valore vanno categorizzate come Techfin. Quindi da questa definizione possiamo estrapolare che per Fintech parla di startup specializzate in aree finanziarie dove gli operatori già presenti sul mercato hanno performance scadenti o nulle.

Da ciò capiamo anche che gli istituti finanziari classici non sono da intendere come Fintech. Questo dà vita ad una tripla distinzione fra Techfin, Fintech ed Istituti finanziari tradizionali. Per capire ancora meglio la distinzione fra Fintech ed istituti finanziari tradizionali bisogna tenere a mente che il maggior fattore di distinzione è l'utilizzo della tecnologia, tant'è che le banche online ricadono nella categoria di Fintech.

Per quanto riguarda le Techfin quest'ultime risultano essere molto pericolose per i loro competitors. Andando ancor più nello specifico, può esser fatta un'ulteriore distinzione nelle Techfin in base all'utilizzo che viene fatto della tecnologia creata, se l'oggetto della produzione è la creazione di tecnologia e non l'utilizzo di quest'ultima come strumento, l'azienda sarà classificabile come fornitore e non come Techfin; inoltre si può classificarle in Aziende Software (come Google), in Aziende Hardware (come Apple), di Social Media (come Facebook) di E-Commerce (come Amazon) o di Telecomunicazioni (come Vodafone). Ciò che accomuna tutte queste aziende è il grande ammontare di dati sui consumatori di cui dispongono.

In principio gli unici detentori di dati utili a capire il prezzo utile da fissare per un prestito o per le assicurazioni erano le banche che costruivano i propri database tramite analisi dello storico finanziario dei clienti o su questionari posti agli stessi riguardanti gli aspetti della loro vita finanziaria personale.

Tramite le Techfin si può invece accedere ad una quantità di dati infinitamente maggiore rispetto al metodo tradizionale.

2.1.4. Servizi di pagamento alternativi: Apple Pay, Google Pay

Google Pay ed Apple Pay sono due servizi delle rispettive case tecnologiche che assolvono una funzione simile, ossia andare a sostituire le carte di credito nei pagamenti che non utilizzano contanti. Basta l'ausilio di uno smartphone o di uno smartwatch che verrà avvicinato al POS per effettuare un pagamento; quest'ultimo non dovrà superare una certa somma (in Italia 25€), altrimenti dovrà essere inserito un codice nel dispositivo.

L'utilizzo di queste app non si ferma di certo solo al pagamento ma permette anche di avere sempre con sé i vari biglietti elettronici (aereo, treno, cinema e navi) oppure le carte fedeltà dei negozi come supermercati. La differenza sostanziale risiede negli accordi che le parti hanno stipulato con i vari istituti bancari, ciò risulta in una maggiore compatibilità di Apple Pay rispetto a Google Pay. Ovviamente i competitors su questo mercato non sono solo Apple e Google, anzi questo settore risulta sempre di maggiore interesse attraendo nuovi player. Fra i più importanti troviamo Amazon, Samsung con Samsung Pay, Facebook, Alibaba e WeChat; queste risultano essere alcune delle società che hanno investito di più e che hanno lanciato nuovi servizi finanziari, con particolare interesse ai pagamenti.

Il motivo che spinge così tanti players diversi ad investire in questi servizi è presto detto, essendo tutte imprese provenienti da ambienti tecnologici , questi servizi risultano essere il ponte congiunzione fra tecnologia e finanza.

Vista l'evoluzione rapida e sicuramente maggiore rispetto a fenomeno Fintech, le Techfin risultano avere di gran lunga più necessità di essere regolamentate; Bisogna primariamente definire in maniera univoca cosa è un Techfin in modo di essere in grado di distinguere cosa va regolamentato e cosa no. Per la regolamentazione si andrà a preferire un approccio basato sull'attività svolta dalla Techfin, in particolare se quest'ultima offrirà dei servizi di pagamento, indipendentemente dalla natura della stessa, sarà tenuta al rispetto delle regole.

Seguendo il contenuto dell'allegato I della direttiva Europea 2015/2366 per servizi di pagamento si intende una o più delle seguenti 8 attività commerciali:

1. "Servizi che permettono depositi in contante su un conto di pagamento [...]."
2. "Servizi che permettono prelievi in contante da un conto di pagamento [...]."
3. "Esecuzione di operazioni di pagamento [...]."
4. "Esecuzione di operazioni di pagamento quando i fondi rientrano in una linea di credito [...]."
5. "Emissione di strumenti di pagamento e/o convenzionamento di operazioni di pagamento."
6. "Rimessa di denaro."
7. "Servizi di disposizione di ordine di pagamento."
8. "Servizi di informazione sui conti."

Ogni impresa che svolga almeno una di queste attività sta offrendo un servizio di pagamento, pertanto tutte le Techfin citate precedentemente rientrano in questa categorizzazione.

Una volta determinato quali società rientrano nella categoria Techfin possiamo passare all'analisi della gestione e la classificazione dei rischi; in particolare possiamo ritrovare 5 categorie di rischi relativi ai servizi di pagamento:

Protezione dei fondi, integrità finanziaria , Cyber e Data security, interoperabilità e accesso ai sistemi di pagamento.

Per protezione dei fondi si intende il caso in cui l'azienda non riesca a far fronte alla domanda dei clienti, risultando insolvente ed arrecando danno a tutti i depositanti. Per salvaguardarsi possono essere svolte due azioni:

Imporre una riserva aggiuntiva con funzione di cuscinetto qualora si verifichi la mancanza di liquidità e la costituzione di un fondo a tutela dei depositi che assicurerà per una certa somma il rimborso dei conti dei depositanti; è un meccanismo di assicurazione simile a quelli utilizzati dagli istituti bancari, fra cui il FITD.

L'integrità finanziaria è rappresentata dal rischio che un sistema di pagamento venga utilizzato come metodo di riciclaggio del denaro o per finanziare operazioni terroristiche; perciò con integrità finanziaria viene intesa la moralità di una società .

Venendo tutto svolto tramite canali digitali, ovviamente non può essere trascurata l'aspetto della cyber and data security, quindi dell'affidabilità e sicurezza del metodo di pagamento e del rispetto della privacy del consumatore nell'utilizzo dei suoi dati. Possono essere implementati aggiornamenti dei software, antivirus, autenticazione a due fattori o backup periodici del sistema. Per il lato della privacy invece le soluzioni migliori risultano essere la protezione dei dati più sensibili per l'utente (non devono essere usati) e norme che garantiscano l'impossibilità di discriminazioni.

Gestire l'accesso al mercato dei pagamenti (come ogni altro mercato) non risulta essere facile perché se da una parte la troppa salvaguardia dei vecchi player risulterebbe in un probabile stop all'innovazione ed alla competitività, la totale assenza di salvaguardia porterebbe alla probabile scomparsa dei vecchi player. A fini esplicativi si fa riferimento ai criteri di eleggibilità per entrare nel campo dei servizi di pagamento.

L'ultimo rischio è rappresentato dall'interoperabilità, ossia la capacità dei sistemi operativi di poter comunicare fra loro, qualora assente porterà ad una frammentazione del mercato costringendo il consumatore ad iscriversi a più servizi.

Dopo aver introdotto il metodo di inclusione normativa, i rischi e la gestione di essi, il finale che ci condurrà alla regolamentazione di questo mercato è l'Unione di in una disciplina organica dei passi precedenti, ottenendo un modello legale da adattare ad una nazione. Questo modello può infine essere introdotto nel paese o a seguito di modifiche delle leggi vigenti o a. seguito dell'introduzione di nuove leggi specifiche per i sistemi di pagamento.

Nel prossimo capitolo andremo a delineare, dopo aver dato una definizione generale in questo capitolo di Istituti bancari tradizionali, Fintech e Techfin quale risulta essere quella più appetibile in base alle esigenze dei vari utenti interessati.

2.1.5 Amazon e la sua particolarità

La compagnia di Jeff Bezos è da sempre considerata come la Techfin per eccellenza vista la mole di dati inerenti alle abitudini di spesa dei clienti o su quanto riescono a vendere i venditori affiliati. Ovviamente Amazon non si ferma a questi dati visto che ogni giorno continua ad espandersi in nuovi settori; il settore che gli ha fatto guadagnare il titolo di Techfin è Amazon lending, piattaforma nata nel 2011 con l'obiettivo di concedere prestiti a breve termine ai propri rivenditori. Solo a metà 2017 si erano raggiunti i 3 miliardi di dollari concessi; nel 2018 è stata stipulata una partnership con la Bank of America Merrill Lynch in modo da incrementare l'importo massimo dei prestiti. Ciò ha permesso nel 2019 di raggiungere i 5 miliardi di dollari concessi. Nel 2020 sono state strette due nuove partnership, una con Goldman Sachs negli Stati Uniti.

La prima è la carta più semplice, lanciata nel 2015 grazie alla partnership con Synchrony Bank, che garantisce un cash back del 5% sugli acquisti effettuati su Amazon per i membri Prime; tale rimborso non è previsto per gli utenti base. Inoltre, offre la possibilità di finanziamento a tasso zero per alcuni prodotti selezionati sul sito web di Amazon.

Nel 2017 da un accordo con Visa nasce la Amazon Rewards Visa Signature Card che prevede un cash back del 3% su Amazon (5% per i Prime), del 2% per spese effettuate in carburante, ristoranti e farmacie, e dell'1% per tutte le altre.

Amazon Reload è l'unica carta non di credito e come suggerisce il nome è una semplice carta di debito ricaricabile. Ha come vantaggio un cash back del 2% sugli acquisti Amazon, a prescindere dal fatto che si faccia parte di Amazon Prime o meno.

L'ultima carta è la più nuova (2019) e sicuramente la più interessante: la Amazon Credit Builder infatti ha un funzionamento del tutto simile a quello delle secured credit cards, in quanto per essere richiesta è necessario solo un deposito compreso tra i 100 e i 1000 dollari, che andrà a costituire il limite della carta. È accessibile anche da chi ha uno storico creditizio cattivo al fine di offrire la possibilità di migliorarlo e di poter ottenere poi una carta di credito regolare.

Amazon è attiva anche nei sistemi di pagamento già dal 2007 con Pay with Amazon, una soluzione B2B che fu schiacciata dalla competizione di Paypal. Bezos però non abbandonò questo settore ma decise di concentrarsi nel B2C e presentò Amazon Pay, un portafoglio digitale che permette di effettuare acquisti sia su Amazon che su siti esterni che presentano il bottone “accedi con Amazon”.

In tal modo non si dovranno inserire gli estremi di pagamento su questi siti web, ma basterà accedere col proprio account Amazon per finalizzare l’acquisto. Un servizio molto simile a quello offerto da Paypal, ma che permette a chi non ha un account Paypal e acquista abitualmente su Amazon di fare compere più velocemente e in sicurezza.

Quelle elencate sono solo le iniziative più di successo lanciate da Amazon in ambito finanziario, ve ne sono molte altre che sono in via di sviluppo, come Amazon Go con cui è possibile fare la spesa nei supermercati aderenti senza necessità di passare per la cassa (grab and go), o che hanno fallito; tra tutte merita una menzione speciale Amazon Local Register, un lettore di carte per negozi fisici ritirato dal mercato dopo neanche un anno.

TERZO CAPITOLO

In questo capitolo, attraverso delle interviste svolte grazie a due professionisti del settore bancario, andremo ad analizzare i servizi offerti da due modelli di banche; in primo luogo andremo ad esaminare il Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea, che rappresenta il maggiore gruppo bancario cooperativo italiano.

Nel secondo paragrafo invece si andrà ad esaminare CheBanca! , ossia la banca del gruppo Mediobanca dedicata agli investimenti ed al risparmio; quest'ultima è una banca multicanale e quindi oltre ad offrire i vantaggi dell'impostazione digitale riesce ad avere anche una forte componente consulenziale.

3.1. Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea

1) Quali sono i servizi di investimento offerti dalla vostra banca ?

Tutti quelli previsti dalla Consob, ovvero:

- **esecuzione di ordini per conto dei clienti** – è l'acquisto o vendita di titoli per conto del cliente delle 130 Bcc appartenenti al Gruppo Bancario Iccrea.;
- **negoziazione per conto proprio** – è l'acquisto dal cliente o la vendita al cliente di titoli di proprietà dell'intermediario;
- **gestione di sistemi multilaterali di negoziazione** – si tratta di sistemi che consentono e di far incontrare, sulla base di regole predeterminate, proposte di acquisto e di vendita provenienti da una pluralità di operatori. Per molti versi sono assimilabili ai **mercati regolamentati**;
- **ricezione e trasmissione di ordini** – l'intermediario riceve dal cliente un ordine di acquisto o vendita di titoli e lo trasmette ad altro intermediario per l'esecuzione;
- **sottoscrizione e/o collocamento** – è la distribuzione di strumenti finanziari, nell'ambito di **un'offerta al pubblico** standardizzata, sulla base di un accordo con l'emittente (o offerente); Tale servizio, per i titoli emessi dal tesoro Italiano è stato garantito fino al 25 agosto 2021. Infatti a far data dal 26 agosto 2021, solo i dealer del Tesoro possono partecipare a ai consorzi di sottoscrizione e/o collocamento. Iccrea Banca S.p.A. non fa parte dei Dealer. Per avere tale ruolo è necessario assumere degli impegni di sottoscrizione e quotazione dei titoli che con regolarità vengono emessi dallo Stato Italiano.
- **gestione di portafogli** – è la gestione del nostro patrimonio, svolta dall'intermediario, investendolo in strumenti finanziari; Tale attività è svolta a favore dei clienti non da Iccrea Banca ma dalle Bcc appartenenti al Gruppo Bancario.
- **consulenza in materia di investimenti** – il consulente fornisce **consigli o raccomandazioni personalizzati** (cioè ritenuti adatti al cliente) circa una o più operazioni relative ad un **determinato** strumento finanziario. Anche tale attività è svolta a favore dei clienti non da Iccrea Banca ma dalle Bcc appartenenti al Gruppo Bancario.

2) Quali e quanti sono i costi legati alle commissioni ?

Per ogni tipologia di servizio è prevista una commissione inversamente proporzionale all'entità dei volumi generati su base periodale

3) Come può un investitore accedere al proprio conto ?

Nel Credito Cooperativo, si può accedere al proprio conto attraverso il portale denominato "RelaxBanking" e su Mobile attraverso la corrispondente App.

4) Prevedete l'introduzione di nuovi servizi legati agli investimenti ?

Sì, sulla consulenza finanziaria che si sta evolvendo. Non si parla più di consulenza finanziaria ma di consulenza generazionale. Si valuta oltre al patrimonio strettamente finanziario, anche il patrimonio immobiliare, l'età, la presenza di eventuali polizze assicurativo-sanitarie e tutto ciò che riguarda la sfera degli eventuali eredi.

5) Qual è l'età media degli utenti che si dedicano agli investimenti ?

Il Credito Cooperativo presenta circa 3,5 milioni di clienti-depositanti. L'età media è senz'altro superiore ai 35 anni. Nel 2018 i correntisti erano circa 33000 e la loro età media era di 58 anni.

5.1) Se l'età media si attesta sopra i 30/35 anni c'è qualche strategia per coinvolgere più i giovani ?

Sì, sono state messe in atto numerose iniziative a favore dei giovani soci. Dal 2010 le singole realtà dei Gruppi Giovani Soci, coordinate da Federcasse, l'Associazione Nazionale delle BCC-CR, hanno deciso, inoltre, di incontrarsi in eventi annuali (Forum) e creare una Rete Nazionale dei Giovani Soci delle BCC-CR (con una Consulta, un Comitato di Coordinamento e tre Portavoce) che a livello italiano raggruppa e fa lavorare insieme le singole realtà territoriali organizzate in commissioni tematiche che sviluppano progetti poi presentati nei Forum annuali. La missione principale della Banca di Credito Cooperativo è stare sul territorio, essere una realtà presente e viva tra le persone e, soprattutto, non stancarsi mai di mettere a disposizione risorse ed energie per dare una mano alla comunità, per fornire una serie di servizi che possano portare miglioramenti alla qualità delle vite delle persone.

6) Qual è il servizio che offrite che vi differenzia dalle altre banche ?

Il credito Cooperativo si distingue per il rapporto personale che si instaura tra il cliente e la Banca; è un rapporto che a volte vive e si alimenta anche al di fuori del semplice rapporto contrattuale. Questa diversità tra il presupposto che la Bcc non ha finalità di lucro a differenza delle altre banche che popolano il panorama bancario italiano.

7) Quali sono gli incentivi per invogliare i clienti ad investire con voi ?

Il principale incentivo nel Credito Cooperativo si chiama: “Politica del ristorno” a favore dei soci, ovvero per qualunque servizio erogato il cliente paga la commissione prevista contrattualmente. A fine anno a seconda delle commissioni generate , una parte delle stesse viene restituita. Quindi più si lavora con la Bcc maggiore è la quota parte che viene restituita.

8) Quanto tempo ci vuole a svincolare il denaro dal conto ? In che modo ?

Lo si fa ON-LINE sul portale per i depositi a vista. Se sono stati effettuati depositi a tempo, sono da valutare le eventuali penali di svincolo prima della scadenza, penali che sono tanto maggiori quanto maggiore è il tempo rimanente a scadenza.

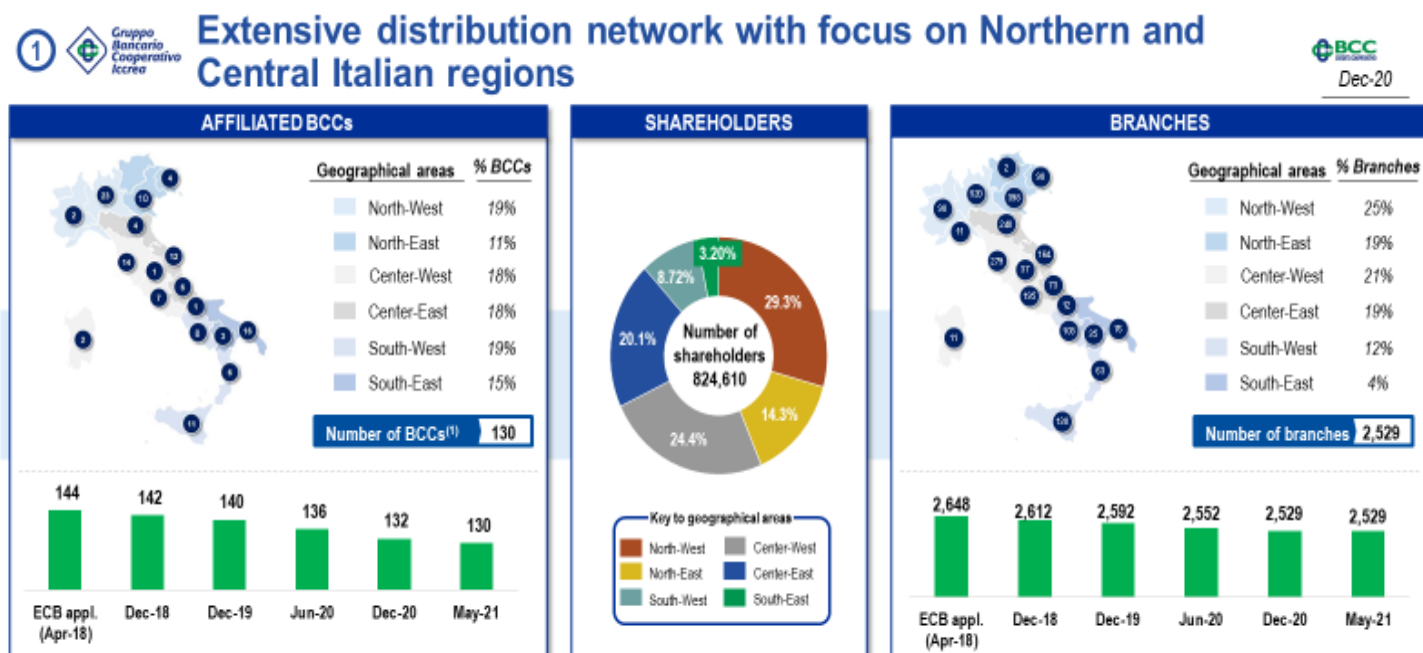
9) Se il conto subisce delle perdite, come verrà informato il cliente ?

Il conto di per se non può subire delle perdite. Gli eventuali investimenti, invece, qualora subiscano delle perdite vengono comunicate nel rispetto **della comunicazione Consob n. DIN/9073678 del 6 agosto 2009.**

10) Qual è il possibile scenario che vede nel settore da qui a 5/10 anni ?

Forte contrazione degli sportelli fisici che verranno, laddove possibile, riconvertiti in salotti finanziari e continua digitalizzazione dei servizi bancari-assicurativi maggiormente maturi.

Di seguito i dati salienti del Gruppo Bancario Iccrea:



Highlights

- GBCI consists of 130⁽¹⁾ Affiliated BCCs located throughout the national territory. GBCI has 2,529 branches in over 1,700 municipalities around Italy
- In line with the mission of cooperative banks, GBCI business is aimed, above all, at retail customers. GBCI's borrowers are equal to 1.2 million, 88% of which households and SMEs, while GBCI's depositors are equal to 3.5 million, about 95% represented by households and SMEs
- With reference to the shareholding structure, BCCs' shareholders are 824,610, with an increase of over 14,000 compared to 2019

Source: Financial Report 2020. Publicly available information
 (1) Data as of May-21

3.2 CheBanca!

1. Quali sono i servizi di investimento offerti dalla vostra banca ?

“Prodotti di investimento (OICR, GP, IBIPS, Investment certificate) strumenti di raccolta diretta (c/c, CD), Prestiti personali, mutui, leasing e factoring.”

2. Quali e quanti sono i costi legati alle commissioni ?

“Variano in funzione dei prodotti per esempio considerando dei livelli medi:

Oicr da 0,80% a 2% di mfees, GP da 1% a 2% mfees, IBIPS da 1,10% a 2,20% mfees, 2% di commissioni di collocamento sugli invest certificate.”

3. Come può un investitore accedere al proprio conto ?

“Le modalità sono tre: on line oppure in filiale oppure per il tramite del consulente finanziario.”

4. Prevedete l'introduzione di nuovi servizi legati agli investimenti ?

“Si sta lavorando sulla consulenza evoluta (consulenza finanziaria a pagamento).”

5. Qual è l'età media degli utenti che si dedicano agli investimenti ?

“I nostri clienti si attestano principalmente nella fascia tra 45/65.”

5.1) Se l'età media si attesta sopra i 35 anni c'è qualche strategia per coinvolgere di più i giovani ?

“Si, abbiamo c/c digitali con costi molto bassi, carte prepagate mentre per quel che riguarda gli investimenti è importante affrontare per esempio il tema della previdenza nonché della finanza comportamentale per far avvicinare i più giovani.”

6. Qual è il servizio che offrite che vi differenzia dalle altre banche ?

“Abbiamo puntato molto sulla digitalizzazione dei servizi. Sicuramente la Web collaboration attraverso la piattaforma evoluta di consulenza è uno strumento di eccellenza.

7. Quali sono gli incentivi per invogliare i clienti ad investire con voi ?

Più che incentivi parlerei di approccio. Siamo una realtà molto snella ad elevato contenuto tecnologico che ha investito molto sulla formazione mettendo a disposizione della clientela gestori finanziari dedicati molto preparati che lavorano in architettura aperta (sugli strumenti di investimento).

8. Quanto tempo ci vuole a svincolare il denaro dal conto ? In che modo ?

“Lo svincolo dal conto corrente come previsto da legge deve avvenire in massimo 10 giorni.”

9. Se il conto subisce delle perdite, come verrà informato il cliente ?

“Il cliente tramite il sistema evoluto di home banking può in qualsiasi momento osservare il proprio operato. Inoltre attraverso delle campagne commerciali gestite attraverso tool tecnologici avanzati cerchiamo sempre di anticipare eventi come quello citato mostrando grande vicinanza ai bisogni del cliente. Le informative previste per legge (estratti e doc di monitoraggio) rappresentano comunque per il cliente dei riferimenti continui.”

10. Qual è il possibile scenario che vede nel settore da qui a 5/10 anni ?

“Il settore bancario in generale sarà sempre più caratterizzato da investimenti tecnologici al servizio del cliente e del gestore consentendo sempre più facilmente l'accesso ai servizi da parte del primo ma e allo stesso tempo facilitando la modalità di erogazione degli stessi da parte del dipendente di banca. La fiducia e la relazione rimarranno comunque sempre i due driver guida.”

CheBanca!

1. RESTATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT (€M)

CheBanca!	1H 2019-20	1H 2020-21	Chg.	Chg.
	31/12/19	31/12/20	YoY%	YoY
Net interest income	108.6	111.9	3.0%	3.3
Net treasury income	0.5	0.9	80.0%	0.4
Net fee, commission and other income	50.0	60.5	21.0%	10.5
Total income	159.1	173.3	8.9%	14.2
Labour costs	-57.1	-60.0	5.1%	2.9
Administrative expenses	-66.0	-68.4	3.6%	2.4
Operating costs	-123.1	-128.4	4.3%	5.3
Loan loss provisions/writebacks	-7.4	-11.2	51.4%	3.8
GOP	28.6	33.7	17.8%	5.1
Other items	0.5	0.8	n.m.	0.3
Profit before tax ¹	29.1	34.5	18.6%	5.4
Income tax	-10.1	-11.8	16.8%	1.7
Net profit	19.0	22.7	19.5%	3.7

(1) Profit before tax as at 31.12.2020 doesn't include €17,4m DGS contribution and €2,5m loan loss provisions vs Mediobanca S.p.A, included in individual financial statements

2. QUARTERLY RESTATED PROFIT AND LOSS ACCOUNTS (€M)

CheBanca!	3M	3M	3M	3M	3M
	31/12/19	31/3/20	30/6/20	30/9/20	31/12/20
Net interest income	54.0	51.6	53.9	55.5	56.4
Net treasury income	0.3	0.4	0.5	0.3	0.6
Net fee, commission and other income	27.7	25.8	26.1	27.2	33.3
Total income	82.0	77.8	80.5	83.0	90.3
Labour costs	-28.9	-28.5	-30.1	-30.4	-29.6
Administrative expenses	-33.8	-33.9	-34.2	-33.0	-35.4
Operating costs	-62.7	-62.4	-64.3	-63.4	-65.0
Loan loss provisions	-3.2	-4.0	-8.0	-6.0	-5.2
GOP	16.1	11.4	8.2	13.6	20.1
Other items	0.0	-1.5	0.9	0.3	0.5
Profit before tax	16.1	9.9	9.1	13.9	20.6
Income tax	-5.6	-3.3	-2.8	-4.7	-7.1
Net profit	10.5	6.6	6.3	9.2	13.5

Quarto Capitolo

4.1 Possibili sviluppi per le banche digitali

Quando si parla di banche digitali bisogna stare attenti; nel secondo capitolo è stata data la definizione di Fintech, nella cui categoria rientrano anche le suddette banche online visto che per lo svolgimento delle loro attività vengono scelti prevalentemente i canali digitali, nonostante siano ampiamente regolamentate che rappresenta invece un lato simile alle agli istituti bancari tradizionali.

Abbiamo anche già visto come questi istituti digitali indipendenti, nati con lo scopo di semplificare la vita dell'utente offrendo servizi finanziari in maniera più efficace delle banche tradizionale; servizi che derivano dall'innovazione tecnologica che queste Fintech hanno saputo sfruttare prima degli istituti tradizionali.

Sfortunatamente però abbiamo visto come queste banche digitali indipendenti non riescano a generare utile sufficiente a coprire i costi e questo tende a renderle poco affidabili e poco solide, diminuendone sempre di più le possibilità di sopravvivenza.

Ovviamente però non esiste solo questa tipologia di banca digitale, infatti nel terzo capitolo si è parlato di CheBanca! ossia l'istituto digitale dietro al quale c'è il Gruppo Mediobanca, anche se a dirla tutta questo non è l'unico esempio presente sul mercato, in quanto un gran numero di banche online in realtà sono controllate da istituti tradizionali.

Le principali differenze con gli istituti digitali indipendenti si riscontra nella quantità e qualità dei servizi offerti; ciò è dovuto all'appartenenza ad un gruppo o ad un istituto bancario andando ben oltre la semplice offerta di servizi legati ai pagamenti o all'apertura di conti corrente; servizi tipici delle banche online indipendenti.

Tuttavia, esistono anche banche digitali appartenenti a Techfin, come nel caso di Ant Financial e MYbank, facenti capo alla società madre Alibaba. L'obiettivo del colosso cinese è chiaro: supportare il core business della compagnia con servizi finanziari accessori, come i sistemi di pagamento e i prestiti per gli utenti delle proprie piattaforme e-commerce. Proprio in questo caso Alibaba ha sfruttato la mole di dati in suo possesso per poter erogare una serie di servizi finanziari ad una serie di persone che vivevano in zone non coperte da servizi bancari tradizionali.

4.2 Possibile evoluzione delle Banche Tradizionali

Nonostante la maggiore solidità degli istituti bancari tradizionali, la presenza di Fintech e Techfin, insieme al processo di digitalizzazione dei servizi finanziari sempre più presenti rappresentano delle sfide per gli intermediari tradizionali, i quali dovranno scegliere accuratamente come vincere questa sfida. Sicuramente il modello attuale mostra il fronte a troppe criticità, essendo di tipo universale risulta nell'avere fin troppa concorrenza, rendendo meno profittevole l'attività svolta e che condurrà l'istituzione ad assumersi rischi maggiori nella ricerca di maggiori profitti.

La conseguenza è che probabilmente qualche istituto tradizionale fallirà per via del maggior rischio assunto e ci sarà per questo un aumento del rischio nell'intero settore finanziario.

Il modello di business delle banche tradizionali risulta essere chiaramente antiquato rispetto a quello delle Fintech, che sono più efficienti e permettono costi minori, anche grazie al fatto che possono aggirare limiti di investimenti di capitali e regolamentazione che le banche tradizionali sono tenute a rispettare.

Il futuro dipenderà solo da come gli operatori tradizionali riusciranno ad adattare il loro business model alle nuove esigenze e proprio per questo vi sono tre possibili scenari futuri:

- I. Nel primo caso ci troveremmo nella situazione in cui le banche tradizionali saranno in grado di riaffermarsi come unici operatori finanziari in grado di fornire servizi finanziari; ovviamente risulta essere un caso troppo estremo.
- II. Nel secondo caso invece ci ritroveremmo nella situazione opposta, ossia le banche tradizionali non sarebbero in grado di adattarsi, venendo sostituite dalle banche online definitivamente.
- III. Come terzo caso invece ci troviamo in una situazione nella quale vi è una coesistenza fra Fintech, Techfin ed Istituti Tradizionali, il tutto regolato tramite sistemi di holding ed accordi.

Fra i tre casi appena descritti lo scenario più probabile, oltre che più interessante, risulta essere il terzo vista l'imponenza delle figure coinvolte; nel caso di realizzazione del primo o del secondo scenario molte innovazioni andrebbero perse, insieme allo stimolo fornito dalla concorrenza.

Gli istituti tradizionali, in base al loro comportamento possono cambiare ciò che accadrà in futuro:

Vi è la possibilità che venga adottato un comportamento passivo, in modo da vedere l'evoluzione del fenomeno anche se ciò potrebbe portare ad un ritardo eccessivo nello sviluppo di strategie e servizi per contrastare le Fintech e le Techfin; ciò porterebbe le neobanche ad un possibile vantaggio significativo o decisivo nel contrastare gli istituti tradizionali.

Un altro comportamento attuabile da parte delle banche tradizionali è lo sviluppo di tattiche e servizi basati sulla tecnologia; il problema in questo caso è che, a meno che i servizi sviluppati non riscuotano successo, potrebbe essere molto rischioso.

Il terzo tipo di comportamento attuabile dagli istituti tradizionali è nell'outsourcing di servizi finanziari a delle Fintech non regolamentate in modo da eludere le normative vigenti, portando anche in questo caso ad una sorta di coesistenza.

L'ultimo approccio è uno basato sulla collaborazione, questa collaborazione sarà basata sulla riduzione della competizione fra Fintech e sulla creazione di sinergie operative. Queste cooperazioni potranno avvenire tramite acquisizioni, joint venture, partnership o esternalizzazione delle banche tradizionali verso le Fintech; Questa fattispecie ci conduce alla coesione.

In base al tipo di banca cambierà l'approccio che verrà scelto di essere utilizzato; infatti in base alla cultura aziendale della specifica banca si potranno considerare le Fintech come possibili partner piuttosto che rivali; altri fattori interni da tenere in considerazione sono le risorse umane e le risorse finanziarie. Queste sono fondamentali per lo sviluppo operativo e per gli investimenti che determineranno la decisione dell'approccio che verrà utilizzato. Ovviamente se le risorse finanziarie a disposizione delle banche risultano essere insufficienti, come nel caso di piccole banche, queste saranno limitate nella decisione della strategia.

Questo ci fa comprendere come per le banche minori la strada più probabile risulti essere quella della collaborazione, viste le ingenti risorse richieste dalle altre strategie.

Tale elemento è l'entrata in vigore della nuova direttiva europea sui servizi di pagamento. Nota anche come PSD2, rappresenta un vero punto di svolta con il passato in quanto apre la via all'open banking, un nuovo scenario in cui le banche sono obbligate a rendere disponibile l'accesso a terzi dei dati relativi agli account bancari dei clienti, previo il consenso di quest'ultimi. In ogni caso queste informazioni sono accessibili solo da terzi sottoposti a supervisione, in modo tale da conferire un vantaggio alle banche che ora possono contare sulla libera circolazione di queste dei dati tra gli istituti bancari (open banking). Inoltre, la direttiva permette loro di accedere anche alle informazioni detenute dalle Fintech e Techfin, rendendo il loro vantaggio competitivo basato sui dati meno forte. Questa nuova disponibilità di informazioni sicuramente favorirà la cooperazione delle banche e delle Fintech, in quanto avvicina le due realtà limitando le possibilità di scontri e di un futuro dominato da una di essa ma piuttosto un futuro di coesione.

A supporto di questa ipotesi di cooperazione fra i due modelli abbiamo diversi studi basati sullo studio di 32 diverse banche di medie dimensioni o grandi. Questo studio è stato condotto da Alessandra Tanda e Cristiana-Maria Schena e particolare attenzione è stata data alle nuove iniziative di digitalizzazione nelle attività finanziarie, come per esempio il trading, prestiti, gestione di portafogli, servizi assicurativi e pagamenti; altro lato su cui lo studio si è concentrato è stato quello delle attività tecnologiche funzionali alle attività finanziarie, per cui blockchain, analisi dati, sicurezza e protezione dei dati.

Successivamente sono state catalogate ulteriormente in base al tipo di strategia che viene scelta: Acquisizione, sviluppo in house o partnership. Tramite il loro studio ci rendiamo conto di come gli istituti tradizionali siano molto presenti nel settore dei pagamenti online, sia con soluzioni di sviluppo in house o tramite acquisizione, lasciandoci intuire che le banche tradizionali non intendano rimanere arretrate rispetto alle Fintech.

Altro dato importante è rappresentato dal grande numero di acquisizioni nel campo blockchain, ciò dovuto all'alto costo che avrebbe lo sviluppo in house di tale tecnologia. Tramite questo studio possiamo accorgerci di come lo sviluppo in house viene scelto principalmente per la gestione del portafoglio e nel campo della finanza personale, ossia le attività che le banche tradizionali tendono a voler difendere di più visto che rappresentano le attività tradizionalmente da loro esercitate.

Nessuno però vieta alle banche di adottare delle strategie miste; quindi acquisizioni, sviluppo in house e partnership. La partnership viene scelta molto meno rispetto le altre due strategie, questo perché le banche tradizionali dispongono di risorse maggiori delle fintech che invece garantirebbero un aumento dei margini di profitto ridotto. Per questo la partnership viene vista come un accordo secondario rispetto alle altre due strategie.

Il fatto che vengano adottate strategie miste va a confermare che in futuro lo scenario più probabile sarà quello della coesistenza. Il fatto che le grandi banche abbiano preferito le strategie di acquisizione e sviluppo in house potrebbe far pensare che lo scenario di coesistenza, ritenuto fin ora il più probabile, sia in realtà poco realizzabile. Niente di più sbagliato, se sommiamo le iniziative di acquisizioni e partnership, queste superano lo sviluppo in house in ogni attività, escluse quelle due ritenute più core (finanza personale e gestione portafogli) che le banche hanno davvero interesse a difendere. Le strategie di acquisizione e partnership sono entrambe compatibili con un panorama futuro di coesistenza.

Infatti, la coesistenza non va confusa con la cooperazione; è semplicemente uno scenario in cui la figura delle Fintech e delle Techfin convive con quella degli intermediari tradizionali e non vi è un predominio evidente di una delle due.

Convivenza non vuol dire che non potranno esserci dei disguidi fra banche tradizionali ed istituti digitali; ma come abbiamo precedentemente visto la scomparsa di uno dei due risulta essere un'ipotesi fin troppo estrema che va a portare più malus che benefit. Oltretutto abbiamo notato come le banche tradizionali preferiscano adottare strategie di acquisizione e di sviluppo in house rispetto alla partnership, rendendo quindi più probabile uno scenario di convivenza fra istituti.

Conclusioni

Anche se ad un primo sguardo potrebbe non sembrare, dall'analisi appena condotta, il sistema finanziario risulta essere più frammentato e complesso di quel che sembra. Tramite il recente sviluppo della tecnologia, nuove figure si sono aggiunte in questo sistema, differenziandosi rispetto agli operatori tradizionali per via dell'utilizzo della tecnologia per offrire servizi e che proprio per questo rappresentano una grave minaccia per le banche tradizionali. I nuovi arrivati nel sistema sono le banche digitali, le Fintech e le Techfin.

L'entrata di nuove aziende che puntano ad innovare porta in ogni sistema ad andare incontro a cambiamenti che andranno ad influenzare non solo le imprese che erano già presenti nel settore ma anche i consumatori e gli enti regolamentatori. Ovviamente per il sistema finanziario non è diverso. Per i consumatori la digitalizzazione ha rappresentato un aumento dei vantaggi, fra servizi più economici, numerosi (per via delle numerose alternative) ed efficienti pur portando con sé degli svantaggi, principalmente legati all'uso di dati sensibili e della privacy dei consumatori.

Avendo proceduto alla spiegazione generale della situazione adesso è possibile provare a dare un'interpretazione di quel che avverrà in futuro: vi sono due scenari (poco probabili) ossia il completo dominio da parte degli istituti tradizionali oppure da parte delle Fintech; oppure un terzo scenario (in questo caso molto più probabile) nel quale vi è una coesistenza fra gli istituti tradizionali e quelli digitali. Il terzo caso risulta più probabile anche perché sembra impossibile vista la mole di risorse finanziarie possedute dagli istituti tradizionali che quest'ultimi possano scomparire, accettando di lasciare alle Fintech la loro posizione. Ciò ci porta a pensare che probabilmente, vista la solidità degli istituti tradizionali vi sarà una forma di coesione con una sempre maggiore acquisizione delle banche digitali indipendenti da parte delle banche tradizionali.

Sicuramente per poter dare una previsione più precisa bisognerà capire come le Techfin avranno intenzione di reagire alle strategie delle banche tradizionali, oltre che la regolamentazione delle Techfin stesse. Una volta che le Techfin avranno fatto la loro prima mossa, starà alle Banche tradizionali selezionare il mix di strategie adatto a contrastarle. Da ciò nascerà il futuro del settore Finanziario di domani.

Per quanto riguarda le Fintech abbiamo già analizzato come le banche tradizionali siano riuscite a superare il problema visto che molti istituti tradizionali, sotto forma di holding, controllano delle banche digitali; la forma di Banca digitale dipendente risulta essere quella più efficiente perché coniuga i bassi costi e la rapidità dell'esecuzione degli ordini con la solidità dell'istituto bancario che controlla la banca digitale, rendendola la forma più adatta ad un correntista che sa usare in autonomia il proprio conto.

Grazie alle interviste svolte, possiamo avere un'idea di come dei professionisti vedono il futuro del settore bancario; in entrambi i casi possiamo vedere come le due banche si stiano digitalizzando sempre più, in modo da offrire servizi sempre più facili da utilizzare e da elargire. Nel caso degli operatori tradizionali avremo anche una forte concentrazione di sportelli fisici che potranno offrire servizi sempre più completi. Alla luce di ciò diventa sempre più plausibile pensare ad un futuro di coesistenza dei due tipi di banca.

In chiusura, per riassumere in modo chiaro, ci viene in aiuto uno dei più antichi strumenti della filosofia, ossia la dialettica; questa consiste nello scontro fra una tesi (rappresentata dalle Banche Tradizionali) ed una antitesi contrapposta (che invece sarà rappresentata dalle Neobanche). Dallo scontro fra la tesi e l'antitesi nasce una sintesi, ossia nel nostro caso un modello di Banca Tradizionale che trae vantaggio dalle innovazioni portate dalle Neobanche, uscendone più efficiente.

Bibliografia

Istituzioni e mercati finanziari, F. Mishkin, S. Eakins, E. Beccali, Pearson, nona edizione (2019)

Building a digital-banking system, S. Barquin, Vinayak HV, McKinsey Digital (2016)

Evolution of the Italian banking customer behaviors in the digital ecosystem, H. Broeders e altri, McKinsey (2015)

Alternative finance: funding raised for European SMEs 2015-2018, J. Cherowbrier, Cambridge Judge Business School (2020)

Online-only banks outshine traditional rivals — with one exception, L. Alix (2020)

N26, Revolut e le altre: è davvero la fine per le neobanche europee?, Forbes (2020)

Building a digital-banking system, S. Barquin, Vinayak HV, McKinsey Digital (2016)

Hype supera il milione di clienti, Milanofinanza (2020)

FinTech, RegTech and the Reconceptualization of Financial Regulation, D. Arner, J. Barberis, R. Buckley (2016)

Lo sviluppo del FinTech Opportunità e rischi per l'industria finanziaria nell'era digitale, C. Schena, A. Tanda, C. Arlotta, G. Potenza, CONSOB (2018)

From FinTech to TechFin: The Regulatory Challenges of Data-Driven Finance, DA Zetsche (2017)

FinTech, BigTech and Banks, A. Tanda, C. Schena, Palgrave (2019)

Google Pay sbarca in Italia: ecco come funziona e il confronto con Apple Pay e Samsung Pay, S. Biagio, Il Sole 24 Ore (2018)

DIRETTIVA (UE) 2015/2366 DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 25 novembre 2015 (2015)

Fintech and Payments Regulation: Analytical Framework, IMF Working Paper, T. Khiaonarong, T. Goh (2020)

The Future of Finance, H. Arslanian, F. Fischer, capitolo 5, pp 69-75 (2019)

Everything You Need To Know About What Amazon Is Doing in Financial Services, CB Insights, (2018)

Banks and Fintechs: How to Develop a Digital Open Banking Approach for the Bank's Future, A. Omarini (2018)

<https://home.kpmg/it/it/home/insights/2021/03/pulse-of-fintech-h2-2020.html>

<https://home.kpmg/it/it/home/insights/2019/01/fintech.html>

https://www.mediobanca.com/static/upload_new/che/chebanca--press-release-9m-2020-final.pdf

https://www.iccreabanca.it/DocumentiBilancio/Financial/Relazione%20e%20bilancio%20consolidato%20e%20individuale%20al%2031%20dicembre_EN.pdf

<https://www.fabi.it/2021/08/21/meno-prestiti-piu-commissioni-le-banche-come-negozi-finanziari/>