



Osservatorio FinTech 2023

Mercato italiano e principali trend



La collaborazione “necessaria” fra intermediari finanziari e FinTech	3
L'ecosistema dell'innovazione a supporto del FinTech	6
Il mercato FinTech italiano in dettaglio: geografia, deal, ruolo dei venture capital	8
I Venture Capital Italiani	11
I Venture Capital Internazionali	14



Analisi dei principali segmenti in cui operano le FinTech sul mercato italiano: overview e trend	15
Payments	16
Lending	19
Asset & Wealth Management	22
Capital Markets & Trading	24
🔍 Approfondimento: Blockchain, Digital Asset e Tokenisation	26
InsurTech	28
RegTech	30
Open Banking	32



I servizi di accelerazione di PwC	35
--	-----------

L'Osservatorio FinTech 2023 in sintesi

L'incertezza del contesto economico e geopolitico ha determinato uno scenario che sta ancora condizionando le agende e le strategie degli operatori finanziari e dell'intero ecosistema delle *FinTech*, riflettendo tendenze già osservate come la progressiva compressione dei margini e la costante pressione sulla profittabilità, la ricerca di elevati livelli di efficienza operativa, la scalabilità dell'innovazione tecnologica e l'impegno per la sostenibilità.

I modelli di business delle *FinTech*, nell'arco di questi ultimi anni, hanno conosciuto una sostanziale evoluzione. Se, inizialmente, queste aziende si proponevano solo come alternativa al sistema finanziario tradizionale, oggi si possono distinguere due categorie di *FinTech*. La prima comprende gli operatori definiti "indipendenti" e che offrono servizi anche in aperta concorrenza con i soggetti finanziari. Alla seconda appartengono, invece, quelle *FinTech* che operano in "una logica di ecosistema" con gli intermediari finanziari e integrano la propria offerta con quella delle aziende *partner* per offrire prodotti/servizi specialistici, ampliare i canali distributivi innovativi o intercettare nuove fasce di clientela.

La collaborazione fra finanza tradizionale e *FinTech* è dunque uno dei fenomeni che stanno caratterizzando il settore, certificato da alcune analisi che confermano come i modelli collaborativi abbiano maggiori possibilità di generare valore e sinergie rispetto ai modelli alternativi. La tendenza a stringere accordi con le *FinTech* è stata alimentata dal crescente interesse dimostrato dai *player incumbent* verso una fonte di innovazione caratterizzata da una grande disponibilità di soggetti con cui attivare sinergie e dalla possibilità di essere svincolati da *legacy* di natura tecnologica. Alcune istituzioni finanziarie, infine, hanno costituito fondi di *Venture Capital* interni o piattaforme proprietarie per investire in società innovative contribuendo a stimolare la nascita di nuove *FinTech* e a consolidare un ecosistema che oggi conta oltre 600 aziende attive in Italia.

Nel 2022, comprendendo nel conteggio gli "*undisclosed deal*", **il mercato del *FinTech* in Italia ha superato complessivamente quota 882 milioni di euro con una crescita del 240% degli investimenti effettuati dai *Venture Capital* rispetto all'intero volume di finanziamenti distribuito nel 2021.** Un punto di partenza per delineare gli scenari a venire, è la forte influenza esercitata tra il 2020 ed il 2022 da alcuni *mega-round* (*fundraising* superiori ai 50 milioni di euro). L'ecosistema italiano, al netto di queste operazioni, avrebbe infatti tutt'altra connotazione, con una raccolta di finanziamenti che nel 2022 ammonterebbe

a soli 76,2 milioni di euro, cifra inferiore del 11% rispetto a quanto investito dagli operatori nel 2021 e che limiterebbe al 16,9% l'incremento del *CAGR* (tasso di crescita composto annuo) a partire dal 2017. La crescente enfasi sui *mega-deal* riflette invece la consuetudine dei *Venture Capital* stranieri a selezionare *startup* che scalano più rapidamente e che adottano modelli di *business* distintivi e meno esposti alla competizione.

Lo scenario del *FinTech* italiano nel 2022 si potrebbe così riassumere: escludendo i *megarounds*, il mercato evidenzerebbe una stabilità rispetto ai valori dell'anno precedente, allineandosi alle tendenze globali. In linea generale è chiaro come **la qualità delle *FinTech* nazionali e la maturità degli imprenditori che creano nuovi modelli di business abbiano attratto sia fondi esteri sia operatori nazionali tipicamente restii a questi investimenti.**

Dopo una disamina del mercato italiano in termini investimenti effettuati da *Venture Capital* e acceleratori che supportano lo sviluppo dell'ecosistema, **questo report identifica alcuni verticali di approfondimento e alcune selezionate *FinTech* (nazionali o internazionali)** che PwC ha incontrato assistendo i propri clienti e che, a giudizio dei professionisti PwC, senza voler essere esaustivi nella citazione, si sono **distinte per chiarezza nella proposizione al mercato, solidità professionale e competenza del *management*, uniti ad una visione prospettica per la crescita del *business* e del valore della collaborazione.**

La tassonomia dell'ecosistema *FinTech* italiano vede alcuni settori più maturi – come quello dei *Digital Payments*, del *Lending* e dell'*InsurTech* – e altri – come l'*Asset & Wealth Management*, il *RegTech*, il *Capital Market & Trading* e l'*Open Banking* – ancora in una fase di iniziale sviluppo.

Questo report quindi inquadra alcuni segmenti del mercato *FinTech* che PwC Italia ritiene più maturi in termini di sviluppo del *business* e delle collaborazioni con gli intermediari finanziari. È certo che alcuni **nuovi segmenti di mercato sono in crescita, come ad esempio quello delle *FinTech* in ambito ESG oppure quello delle piattaforme/soluzioni di intelligenza artificiale per l'automazione dei processi di *customer care*, *KYC*, *credit scoring*.** Questi ultimi segmenti, pur rappresentando un *trend* in divenire, non hanno ancora raggiunto *track record* o massa critica (es. volume di fatturato o collaborazioni instaurate) sufficienti a permettere oggi un'analisi approfondita.



La collaborazione “necessaria”
fra intermediari finanziari e FinTech

Lo stato di prolungata incertezza del contesto economico e geopolitico, con ripercussioni anche in Italia, si combina al permanere di alcuni *trend* già osservati negli scorsi anni e va a determinare uno scenario che, inevitabilmente, condiziona le agende e le strategie degli operatori finanziari e dell'intero ecosistema delle *FinTech*. In particolare abbiamo osservato queste componenti:

- La progressiva compressione dei margini e la costante spinta verso la profittabilità.
- La ricerca di elevati livelli di produttività e di efficienza operativa.
- L'evoluzione delle esigenze della clientela, sia consumer che corporate.
- La scalabilità dell'innovazione tecnologica.
- L'impegno per la sostenibilità e la riduzione degli impatti ambientali.
- Il contesto normativo, regolamentare e di supervisione in continua evoluzione.

Per tutta risposta, modelli di business delle *FinTech*, nell'arco di questi ultimi anni, si sono molto evoluti. Se inizialmente le *FinTech* si proponevano solo come alternativa al sistema finanziario tradizionale (banche, assicurazioni, gestori di investimenti), oggi molte di queste operano anche in veste di partner simbiotico per gli intermediari finanziari.



In generale oggi sul mercato italiano si osservano due macro categorie:

- Le *FinTech* cosiddette “**indipendenti**” offrono servizi anche in aperta concorrenza con i soggetti finanziari e in alcuni casi si sono costituite come banche o imprese di assicurazione (per esempio *Revolut*, *N26* o *Illimity*) con un’offerta ampia e non dissimile da quella degli istituti tradizionali. Questo modello è di norma adatto ad aziende che dispongono di elevate risorse per sviluppare la propria tecnologia/piattaforma (ovvero il proprio servizio) e di conseguenza sostenere gli investimenti necessari per alimentare un modello di “*go to market*” indipendente. In passato tale modello era molto diffuso mentre ora è in parte ridimensionato in conseguenza alla riduzione dell’offerta di capitale viste le condizioni di accesso al mercato finanziario (es. aumento dei tassi d’interesse), a norme più stringenti imposte dal regolatore e all’accresciuta concorrenza delle competenze reperibili sul mercato (es. quelle tecnologiche o di ricerca sugli ambiti più innovativi come la *blockchain*, l’*AI*, la *data science*).
- Le *FinTech* che operano in “**una logica di ecosistema**” con gli intermediari finanziari integrano la propria offerta con quella delle aziende bancarie partner per offrire prodotti/servizi specialistici (es. *specialty finance*, smobilizzo fatture, modelli di rischio di credito), ampliare i canali distributivi innovativi (es. comparatori) o intercettare nuove fasce di clientela (es. Generazione Z, liberi professionisti, PMI di settori merceologici definiti).

Dal punto di vista operativo, sono tre i possibili modelli di integrazione:

- **Cooperate:** è lo scenario collaborativo che porta a specifici progetti e/o prodotti attraverso contratti di medio periodo. In tale contesto, i rapporti tra istituti finanziari e *FinTech* sono strutturati su modelli di *joint venture*, partecipazione a *Corporate Incubator* o deleghe di attività attraverso *External Subsidiary*.
- **Buy:** prevede l’ingresso diretto o indiretto, parziale o totale, nel capitale societario della *FinTech* con l’obiettivo di avere un livello di partecipazione maggiore sul lungo periodo.
- **Make:** presuppone da parte istituti finanziari l’internalizzazione delle attività di *design*, progettazione e sviluppo delle soluzioni innovative necessarie al fine di mantenere “*in house*” tutto il *know-how* alla base dei nuovi servizi/prodotti.



Fermo restando che la scelta strategicamente più idonea del modello relazionale dipende dalla combinazione in termini di timing disponibile, *budget* a disposizione e *know how* distintivo che si intende acquisire, analisi svolte sul mercato mostrano che in Italia i **modelli collaborativi** hanno maggiori possibilità di generare valore e sinergie rispetto agli scenari alternativi.

La tendenza a stringere accordi con gli operatori *incumbent* è stata alimentata e favorita dal crescente interesse di banche, assicurazioni e altri intermediari finanziari verso una fonte di innovazione caratterizzata da una grande disponibilità di soggetti con cui stringere *partnership* e dalla possibilità di essere svincolati da *legacy* di natura tecnologica: spesso le *FinTech* adottano soluzioni più avanzate e di più veloce implementazione e scalabilità. Nel settore bancario, il crescente numero di *partnership* fra *FinTech* e Banche, spesso promosse da queste ultime per avvalersi delle tecnologie delle imprese innovative e accelerare grazie ad esse il processo di trasformazione della propria infrastruttura *IT* (es. la creazione della nuova banca digitale *Isybank*¹ per clienti mass market domestici promossa da *Intesa Sanpaolo* con *Thought Machine* oppure con *Kyriba*² per le soluzioni di *transaction banking* per large e mid corporate), è stato anche uno dei *driver* della crescita del settore *Lending* negli ultimi due anni. La componente chiave di queste collaborazioni riguarda in diversi casi l'utilizzo di algoritmi proprietari in grado di elaborare basi dati non convenzionali delle imprese clienti che richiedono il finanziamento e di valutarne in modo automatico (e in *real time*) il merito creditizio. Il vantaggio che ne consegue è un processo più snello, personalizzato in base alle specifiche caratteristiche dei beneficiari e capace di ridurre sensibilmente il cosiddetto "*time to cash*" (le tempistiche per accedere alla liquidità) rispetto ai servizi tradizionali.

Alcune istituzioni finanziarie, invece, hanno costituito fondi di **Venture Capital interni** o piattaforme proprietarie con significative risorse di capitale per investire in società innovative a proprio beneficio o per coglierne opportunità di investimento finanziario (è il caso, ad esempio, di *Intesa Sanpaolo*, *Unicredit*, *Generali* e *Banca Sella* in Italia oppure di *AXA*, *Allianz*, *ING*, *Citi* e *Santander* all'estero).

Se da un lato questa situazione di mercato ha favorito la nascita di numerose *FinTech* (sono più di 600 quelle attive in Italia nel 2022), dall'altro ha generato operatori talvolta poco distintivi.

Questi casi di successo dimostrano che, per avere impatto su organizzazioni complesse, le *FinTech* devono possedere capacità di integrazione con i modelli di funzionamento dell'*incumbent* e non farsi condizionare dai processi organizzativi e di governance interni, intervenendo su ambiti funzionali, tecnologici o di mercato molto specifici.

Oggi tra i principali elementi di evoluzione dei rapporti tra *player* tradizionali e *FinTech* vanno segnalati in particolare gli sviluppi in ambito *ESG* (*Environmental, Social, Governance*), che stanno assumendo un ruolo rilevante per il mondo *Corporate*. Diverse *FinTech* hanno dimostrato la capacità di introdurre modelli di analisi dei dati costruiti su set informativi, ricorrendo a questionari specifici, analisi di settore, *Open Data* e *Web Data* combinati con algoritmi di calcolo evoluti legati alla sostenibilità ambientale. Rientra in quest'ultima casistica, per esempio, il calcolo di *rating ESG* per le imprese al fine di facilitare il loro accesso al credito e in modo particolare ai prodotti di *Sustainable Finance* (*Green Loans*, *Sustainability Linked Loans*).

¹ *Intesa Sanpaolo* investe 40 milioni di sterline in *Thought Machine* e sceglie *Vault* per dar vita alla nuova piattaforma di digital banking, Comunicato Stampa *Intesa Sanpaolo* (14.02.2022)

² *Intesa Sanpaolo* potenzia il programma filiere: accordo con *Kyriba* per fornire alle imprese l'innovativo servizio *dynamic discounting*, Comunicato Stampa *Intesa Sanpaolo* (18.11.2020)

L'ecosistema dell'innovazione a supporto del FinTech

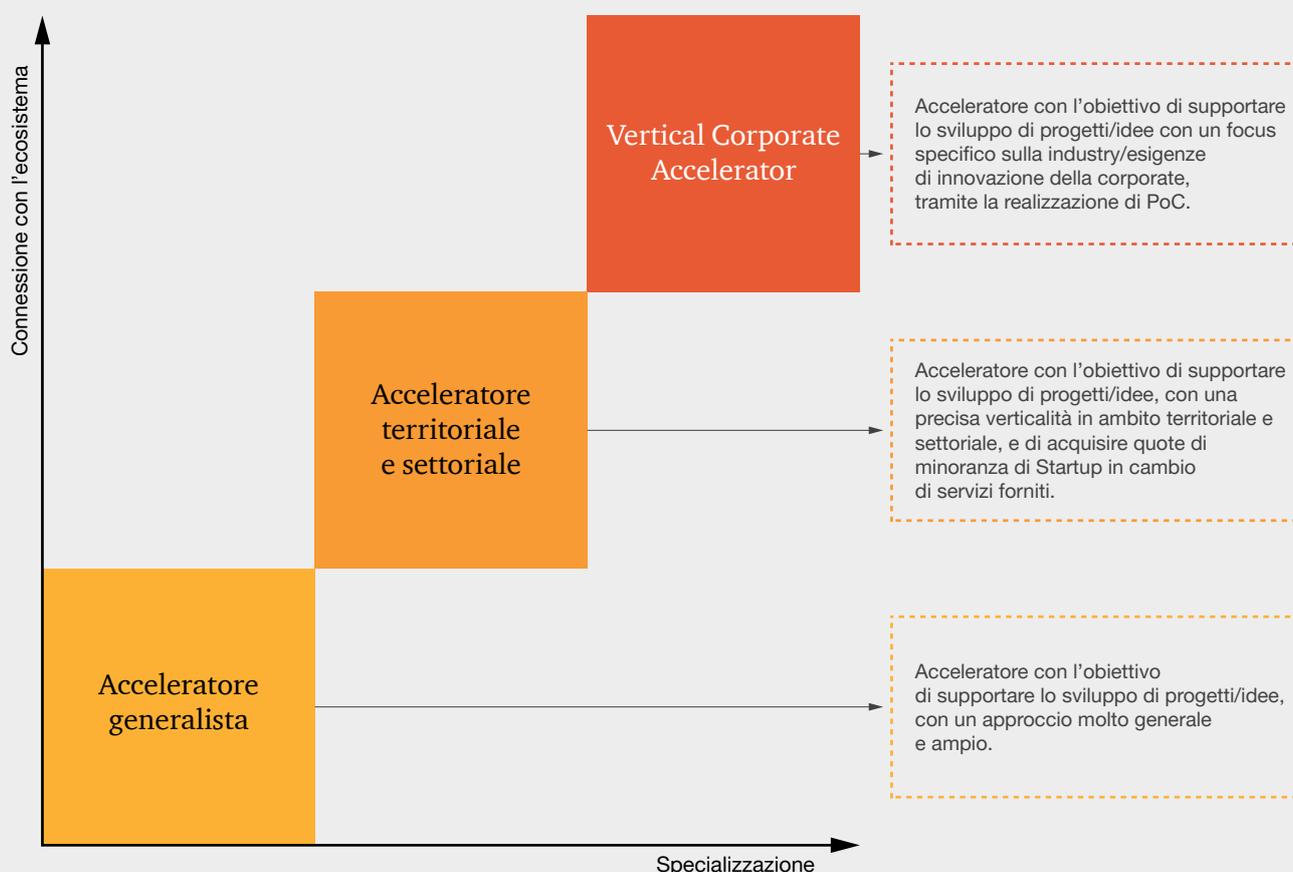
Il modello di sviluppo dell'innovazione tramite acceleratori e incubatori di *startup* attivi su più mercati e in specifici settori verticali sta conoscendo una costante diffusione a livello internazionale. In Italia sono presenti numerosi attori che operano in veste di acceleratori, incubatori, *innovation hub* e fondi di *venture capital*: secondo le rilevazioni del *Social Innovation Monitor*, a fine 2021 i soggetti attivi erano 229 e 76 di questi erano censiti sulla piattaforma *Crunchbase* alla data del 30 agosto 2022. Anche il contesto italiano, seppur con un po' di ritardo rispetto ad altri mercati, ha dunque fatto tesoro delle evidenti potenzialità collegate alla creazione di realtà in grado di accompagnare le *startup*, soprattutto nella fase "*early stage*".

Allo stato attuale, la maggior parte degli acceleratori opera con una forte connotazione territoriale e in modo trasversale rispetto ai principali settori che caratterizzano

l'economia italiana. Le aziende innovative del *FinTech*, nella maggior parte dei casi, sono ospitate all'interno di acceleratori, incubatori e *innovation hub* di tipo "*cross-sector*" mentre sono pochi quelli con una verticalizzazione dei servizi finanziari.

In termini di servizi offerti alle *startup*, inoltre, si parla ancora poco di programmi di accelerazione "*mentorship driven*", anche se l'80% delle nuove imprese innovative conferma che vorrebbe avere maggiore assistenza in termini di *tutoring* e di *business planning*, comunicazione e fiscalità, modelli di incentivazione del personale e di protezione della proprietà intellettuale, struttura di governance e dell'assetto societario. E non in ultimo anche supporto operativo nelle attività di *financing* e di *funding* per l'accesso al mercato dei capitali, uno dei requisiti più importanti che i neo imprenditori cercano in un programma di accelerazione.

Figura 1: Principali modelli di acceleratori



Fonte: Analisi PwC su esperienze di mercato (2022)



I principali acceleratori e incubatori italiani

B4i - Bocconi for innovation

Acceleratore dell'Università Bocconi, è focalizzato su tre segmenti verticali: *digital tech* (e il sotto segmento *FinTech*), *made in Italy* e sostenibilità.

Digital Magics

Incubatore certificato e acceleratore di *startup* quotato sul mercato *Euronext Growth Milan*, è partner e promotore di vari acceleratori verticali tra cui *Fin+Tech* di *CDP Venture Capital SGR*.

Fin+Tech

È l'acceleratore *FinTech* e *InsurTech* della *Rete Nazionale Acceleratori di Cassa Depositi e Prestiti*, nato da un'iniziativa di *CDP Venture Capital*. Fra le aziende partner vi sono *BNL*, *BNP*, *Banca Mediolanum*, *Reale Group*, *Banca CF+*, *Compass*, *Net Insurance*, *Crif*, *Base Digitale* e *Intesa Sanpaolo*.

Gellify

Piattaforma di innovazione specializzata in *software B2B*, investe in *startup* tecnologiche in fase di *market validation* e *scale up*.

I3P - Incubatore del Politecnico di Torino

Opera come facilitatore per la creazione e lo sviluppo di *startup* innovative e *spin off* universitari ad elevata intensità tecnologica ed elevata potenzialità di crescita.

Intesa Sanpaolo Innovation Center

Società del Gruppo *Intesa Sanpaolo* dedicata all'innovazione, è nata nel 2014 e supporta la crescita di *startup* e PMI innovative attraverso programmi di accelerazione, *business development* e *funding*.

Le Village by CA

Hub di innovazione del gruppo *Crédit Agricole*, opera come ecosistema a sostegno del business e dell'innovazione del territorio con 33 centri tra Francia, Italia e Lussemburgo.

LUISS EnLabs

Acceleratore di *startup* digitali che fa capo a *LVenture Group*, è una holding di partecipazioni quotata sul mercato *Euronext Milano (EXM)* di *Borsa Italiana*.

Plug and Play Italy

Hub internazionale, in Italia ha avviato un programma di accelerazione verticale sul *FinTech* in collaborazione con *Unicredit* e *Nexi*.

Sellalab

Piattaforma di innovazione nata all'interno nel Gruppo *Sella*, si rivolge a *startup* e imprese con l'obiettivo di supportarne la crescita e i processi di trasformazione digitale.

Startupbootcamp

Incubatore di *startup* fondato nel 2010, è partner e promotore di altri acceleratori verticali fra cui *Fin+Tech* di *CDP Venture Capital SGR*.

Supernovae Labs

Acceleratore fondato nel 2016, dopo due anni di attività è stato premiato come *Best FinTech Accelerator* dalla rivista *Capital Finance International*. L'obiettivo è quello di supportare banche ed istituzioni finanziarie nel disegnare un processo di innovazione da realizzare in collaborazione con *startup FinTech*.

Vittoria hub

L'incubatore di *Vittoria Assicurazioni* è stato costituito nel 2019 con l'obiettivo di portare innovazione nel sistema di offerta di quattro settori strategici per l'industry: persona, casa, mobilità, azienda. Le *startup InsurTech* selezionate ricevono fino a 60mila euro fra servizi e investimenti.

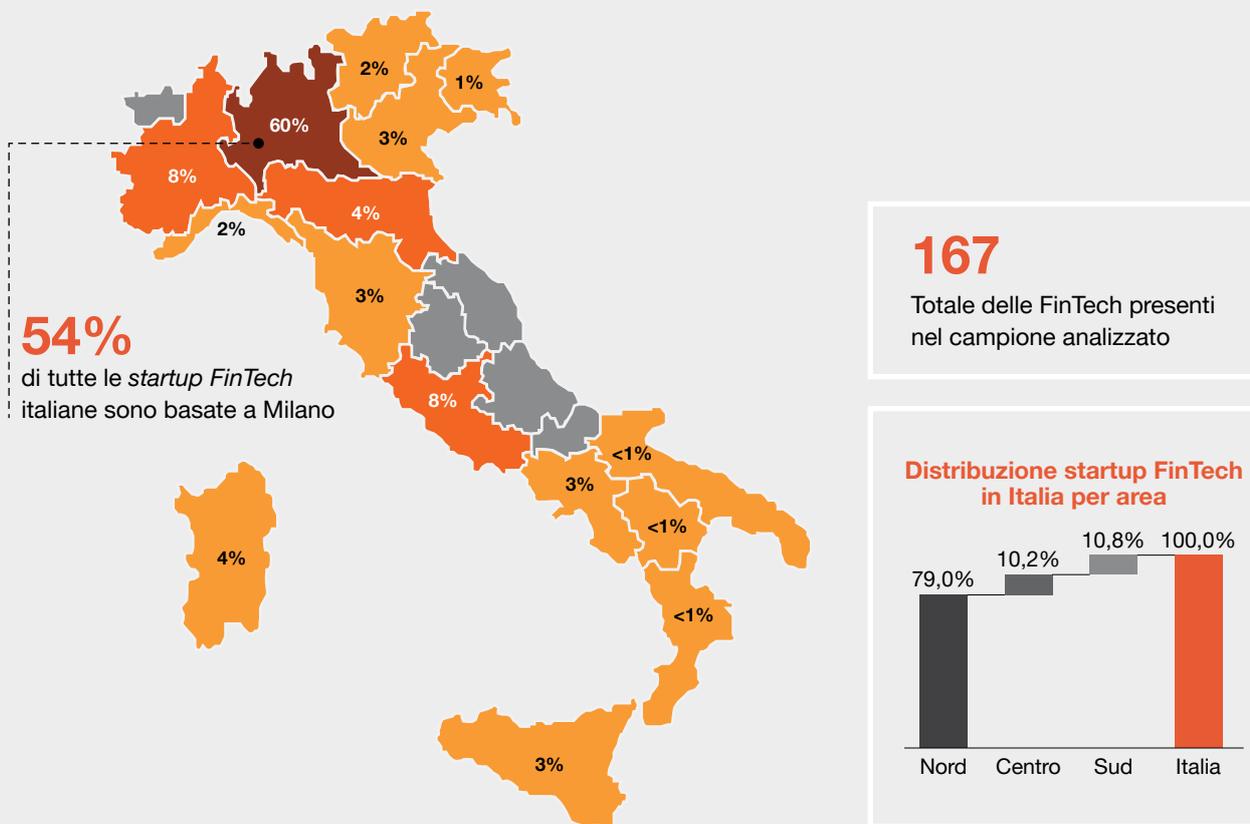


Il mercato FinTech italiano in dettaglio: geografia, deal, ruolo dei venture capital

Considerando le sole società con *headquarter* in Italia, nel 2022 (secondo le rilevazioni di *Pitchbook* aggiornate al 31 dicembre) circa il 79% delle startup *FinTech* risulta distribuito nel Nord Italia, a conferma del *gap* esistente fra le diverse aree del Paese. Milano si colloca al primo posto fra le città con la popolazione di imprese più rilevante e vanta sul proprio territorio il 54% delle presenze a livello nazionale, concentrando il 70% degli investimenti nel settore su scala nazionale e confermando la propria vocazione di piazza finanziaria di riferimento per il mercato *FinTech*.

A dispetto dei numeri attuali, le politiche di sviluppo economico devono considerare il mercato *FinTech* come un possibile volano di sviluppo di nuove imprese nel Sud Italia, in ragione di piani di formazione e sviluppo di competenze attivati sul territorio, delle principali università del mezzogiorno e della presenza di incentivi fiscali che sfruttano le deroghe previste per le zone speciali (es. Calabria, Campania e Sicilia).

Figura 2: Distribuzione delle startup *FinTech* in Italia



Fonte: Elaborazione PwC su dati *Pitchbook* al 31.12.2022

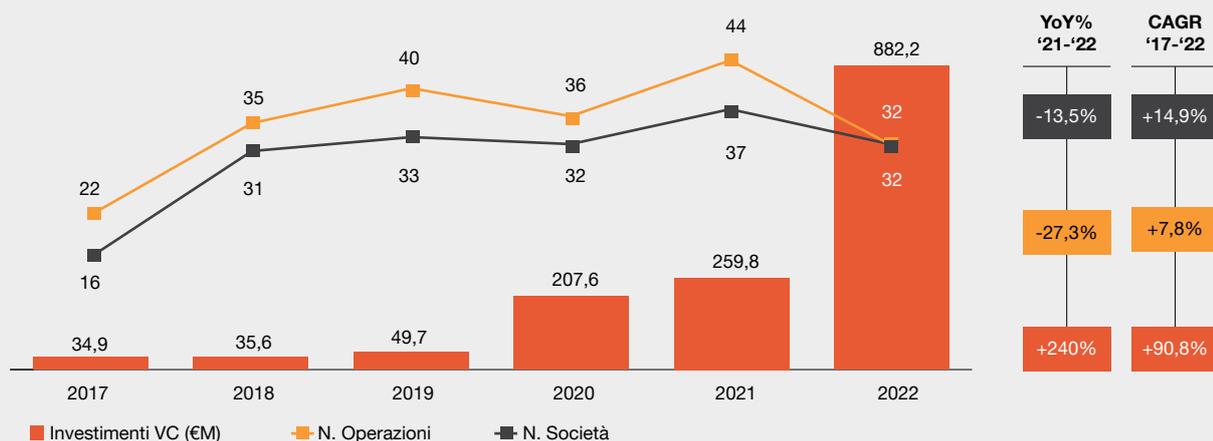
Nel 2022, comprendendo nel conteggio gli “undisclosed deal”, il mercato del FinTech in Italia ha superato complessivamente quota 882 milioni di euro con una crescita del 240% degli investimenti effettuati dai Venture Capital rispetto all'intero volume di finanziamenti distribuito nel 2021. Il dato elaborato da Pitchbook costituisce per il nostro Paese un record assoluto in termini di valore investito dai VC, sebbene il numero totale delle operazioni abbia subito una forte contrazione rispetto al 2021, con circa il 27% di deal conclusi in meno alla fine del quarto trimestre (valore comunque in crescita rispetto ai numeri registrati nel 2017).

Ciò che emerge, da intendere come un punto di partenza per delineare gli scenari a venire, è la forte influenza esercitata tra il 2020 ed il 2022 da alcuni mega-round (i.e. fundraising superiori ai 50 milioni di euro).

L'ecosistema italiano, al netto di queste operazioni, avrebbe infatti tutt'altra connotazione, descritta negli indicatori che seguono:

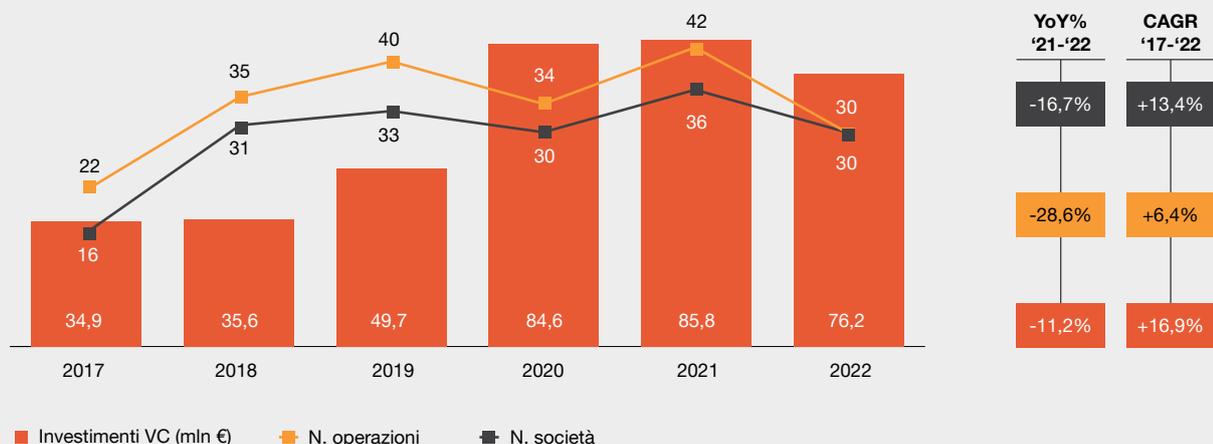
- La raccolta di finanziamenti da parte delle FinTech per il 2022 ammonterebbe infatti a soli 76,2 milioni di euro, cifra inferiore del 11% rispetto a quanto investito dagli operatori nel 2021 e che limiterebbe al 16,9% l'incremento del CAGR (tasso di crescita composto annuo) a partire dal 2017.
- Il totale delle operazioni concluse, analogamente, si ridurrebbe del 28,6% rispetto al 2021.

Figura 3: Andamento degli investimenti di Venture Capital in Italia in ambito FinTech (mln €)



Fonte: Elaborazione PwC su dati Pitchbook al 31.12.2022 - Undisclosed deal inclusi nel conteggio delle operazioni e delle società

Figura 4: Andamento degli investimenti di Venture Capital in Italia in ambito FinTech esclusi i mega-round



Fonte: Elaborazione PwC su dati Pitchbook al 31.12.2022 - Undisclosed deal inclusi nel conteggio delle operazioni e delle società



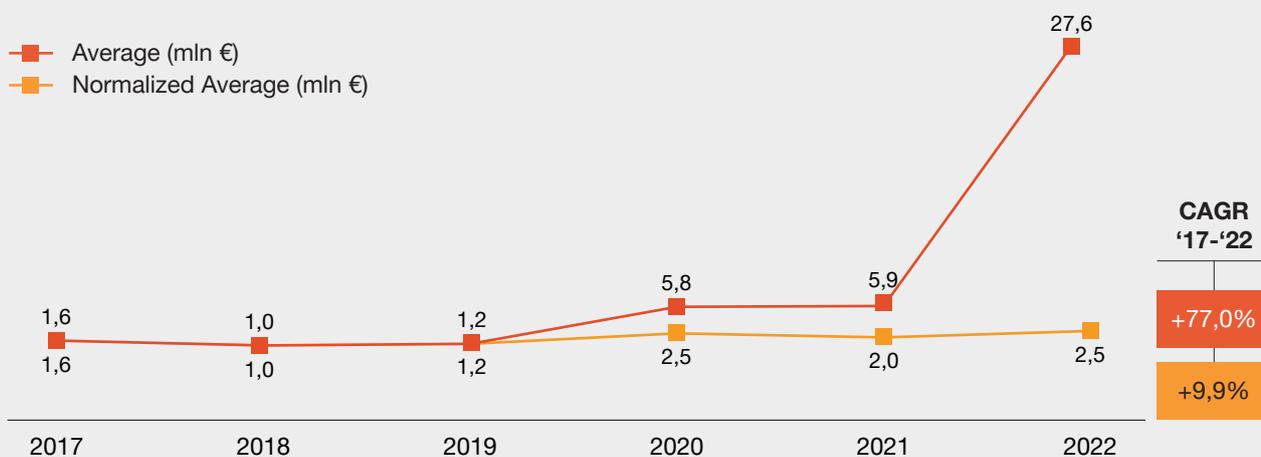
Nel 2022, inoltre, i capitali investiti dai *Venture Capital* combinati alla riduzione del numero di *deal* conclusi hanno proiettato il valore medio di ogni finanziamento a 27,6 milioni di euro, con un balzo del 368% in raffronto al valore medio registrato nel 2021 e un *CAGR* del 77% calcolato nel periodo 2017-2022. Anche in questo caso, la situazione “normalizzata” rispetto alle grandi operazioni di finanziamento sopra citate evidenzia una dinamica differente, seppur a saldo positivo: il valore medio per *deal* scenderebbe a 2,5 milioni di euro, in aumento del 25% se comparato con il corrispondente parametro registrato nel 2021, con un *CAGR* che si fermerebbe all'9,9% nel periodo considerato.

Il mercato *FinTech* italiano nel 2022, esclusi i *mega-round*, metterebbe in risalto una stabilità rispetto ai valori dell'anno precedente, allineandosi alle tendenze

globali. La crescente enfasi sui *mega-deal* è comunque di immediata intuizione: da una parte, per la consuetudine dei *VC* stranieri a selezionare *FinTech* che scalano più rapidamente e che adottano modelli di business distintivi e meno soggetti alla competizione; dall'altra per la facilità di raccolta dei capitali e la maggiore propensione al rischio (e alla sua migliore gestione) degli operatori internazionali.

In linea generale è però chiaro come la qualità delle *FinTech* nazionali e la maturità degli imprenditori che creano nuovi operatori e nuovi modelli di business abbiano attratto sia fondi esteri sia operatori nazionali tipicamente meno propensi a questa tipologia di investimenti.

Figura 5: Media e Media normalizzata sugli Investimenti di *Venture Capital* in Italia in ambito *FinTech*



Fonte: Elaborazione PwC su dati Pitchbook al 31.12.2022 - Undisclosed deal concorrono al calcolo delle medie e della mediana

I Venture Capital Italiani

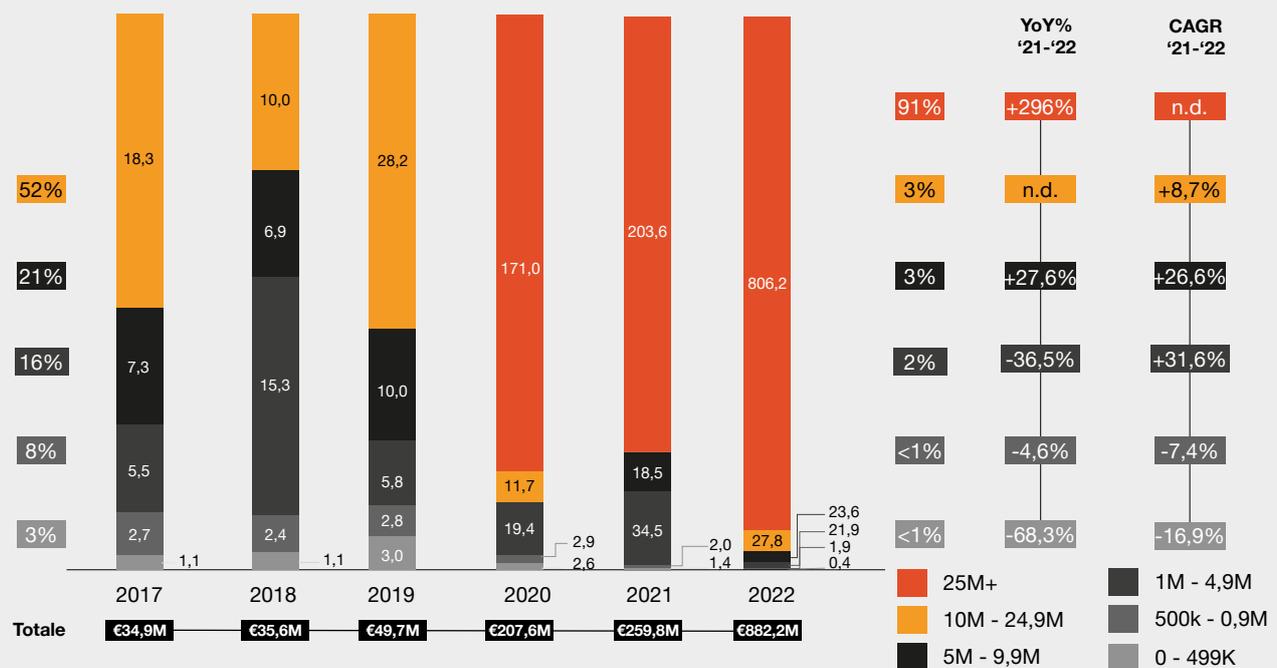
Gli operatori di *Venture Capital*, come dimostrano i dati raccolti, hanno focalizzato la propria attenzione su investimenti in aziende in una fase di maturità più avanzata (le cosiddette *late-stage*) piuttosto che destinare risorse finanziarie verso aziende in fase *early-stage* o addirittura *seed*.

Nel 2022, nello specifico, il 91% del valore complessivo investito nel settore *FinTech* (882,2 milioni di euro) ha interessato operazioni ben oltre i 25 milioni di valore di *fundraising*: fra queste si segnalano i *deal* di *Scalapay* (player attivo nel segmento del “*Buy Now Pay Later*” - *BNPL*) e *Satispay* (società specializzata nel mondo dei *Digital Payments*), le prime *scale up* italiane del *FinTech* a raggiungere una valutazione superiore a un miliardo di euro e di conseguenza lo status di “unicorno”.

Rispetto al 2017, il cambiamento di scenario è stato sostanziale: solo il 52% dei circa 35 milioni di euro investiti dagli operatori di *Venture Capital* nelle *startup FinTech* in Italia erano infatti stati distribuiti attraverso operazioni con un valore compreso fra i 10 e i 25 milioni di euro.



Figura 6: Investimenti di *Venture Capital* in *startup FinTech* in Italia per *Deal Size*

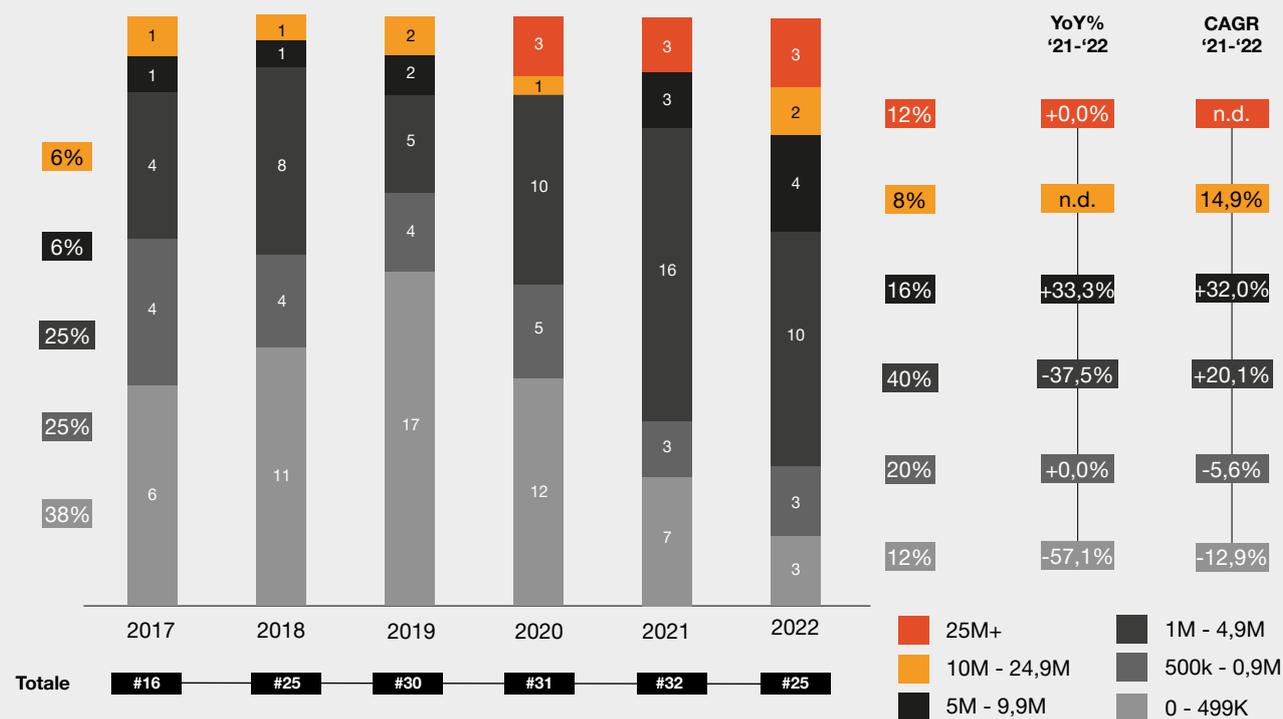


Fonte: Elaborazione PwC su dati Pitchbook al 31.12.2022

Rispetto al numero totale di operazioni concluse nel 2022, invece, nell'anno solare solo cinque *deal* in ambito *FinTech* in Italia (il 20% del totale) hanno superato per dimensione i 10 milioni di euro, mentre cinque hanno registrato una raccolta inferiore a un milione. Per capire meglio come questo trend rappresenti una discontinuità

con il passato, basti pensare che nel 2017 il 63% delle operazioni (10 in totale) riguardavano *deal* con un valore inferiore a 1 milione e solo uno fosse andato oltre i 10 milioni, senza dimenticare la totale mancanza di investimenti di VC superiori ai 25 milioni.

Figura 7: Numero di operazioni di Venture Capital in startup FinTech in Italia per Deal Size



Fonte: Elaborazione PwC su dati Pitchbook al 31.12.2022 - Undisclosed deal non inclusi





I deal italiani più importanti del 2022

Tante le operazioni che hanno contraddistinto gli ultimi dodici mesi in ambito *FinTech* e che hanno visto protagoniste nomi importanti del settore finanziario italiano. Il segmento *Payments* è stato particolarmente attivo, con le acquisizioni di *LIS Holding Spa* per 700 milioni di euro ad opera di *PostePay*, del 50% del capitale sociale del *Gruppo Mooney* ad opera di *Enel* per 345 milioni, dell'attività di *merchant acquiring* di *BPER* ad opera di *Nexi* per 384 milioni e del 60% di *BCC Paio* ad opera del *Fondo Strategico Italiano* per 500 milioni. Fra i round più importanti del 2022 ricordiamo i seguenti casi:

Banca Aidexa, è una *FinTech* dedicata esclusivamente al finanziamento di PMI e partite IVA. Ad agosto 2022, ha chiuso un round da 12 milioni di euro che segue i *round seed* e *bridge* (per un totale di 48 milioni) conclusi tra il 2020 e il 2021 e guidati fra gli altri da *360 Capital Partners*, *Bertoldi Holding*, *Banca Sella*, *Gruppo Generali*, *Mediocredito Centrale*.

Young Platform, fondata nel 2017 presso *I3P*, l'incubatore del Politecnico di Torino, è una delle prime piattaforme italiane di *trading* in criptovalute. A giugno 2022 ha raccolto 16 milioni di euro in un *round* guidato da *Azimut* e dal fondo *DAO* della digital bank svizzera *Sygnum AG* e al quale hanno partecipato *SBI*, *Banca Sella* e *United Ventures*.

Satispay, è una *ScaleUp* che ha creato l'omonima app mobile per i pagamenti digitali. A settembre 2022 ha raccolto 320 milioni di euro in un round guidato da *Addition* e sottoscritto anche da azionisti esistenti come *Greyhound Capital*, *Coatue*, *Lightrock1*, *Block Inc.*, *Tencent* e *Mediolanum Gestione Fondi SGR*, dai quali aveva ricevuto finanziamenti per 156 milioni in quattro diversi *round* tra il 2018 e il 2020. La società ha annunciato a inizio 2023 l'acquisizione del 60,9% di *Onyon*, *startup* attiva nel campo dei servizi digitali per la ristorazione, di cui già deteneva una quota del 13% del capitale.

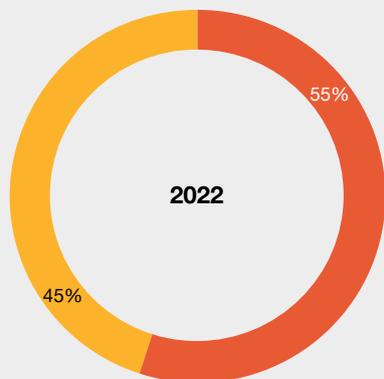
Scalapay, fondata a Milano nel 2019, è una *ScaleUp* che ha sviluppato una soluzione di pagamento per terze parti basata sul modello "*Buy Now Pay Later*". Dopo aver raccolto 174 milioni di euro nel 2021, a maggio 2022 ha chiuso *round* per 486 milioni da investitori internazionali come *Tencent*, *Willoughby Capital*, *Tiger Global* e altri (*Poste Italiane* ha investito 27 milioni di dollari e il fondo *Addition* 320 milioni). Ha di recente acquisito una società italiana con licenza di istituto di pagamento per continuare nel percorso di crescita.



Figura 8: Provenienza degli investitori in startup FinTech in Italia



vs.



■ Investitori Nazionali ■ Investitori Internazionali

Fonte: Elaborazione PwC su dati Pitchbook al 31.12.2022

I Venture Capital Internazionali

Nel 2022, 89 soggetti – tra fondi di *Venture Capital*, *Business Angels*, Acceleratori/Incubatori e aziende *Corporate* – hanno sottoscritto finanziamenti in *equity* in Italia. Dal 2017 al termine del 2021 ne sono stati censiti in totale 249.

Sebbene la presenza di investitori nazionali sia stata storicamente preponderante all'interno del nostro ecosistema, pesando in media il 78% del totale, nel corso del 2022 è avvenuto un cambiamento di scenario significativo: la percentuale di attori internazionali sul totale è infatti salita al 45% e va intesa come una delle conseguenze più evidenti della maggiore maturità acquisita dall'ecosistema *startup* italiano e da quello del *FinTech* in modo particolare, che offre oggi maggiori opportunità di investimento grazie a *business propositions* competitive anche su scala globale.

La presenza più costante di investitori internazionali rappresenta quindi un elemento positivo per il *FinTech* in Italia, sia in termini di credibilità sia di possibilità di cooperazione, e va a beneficio anche degli operatori nazionali, al momento ancora privi delle risorse sufficienti a reperire finanziamenti e sottoscrizioni di capitale oltre una certa dimensione (oltre i 10 milioni come ticket).

Già nel 2021, le *startup FinTech* avevano attratto alcuni VC internazionali, avvicinando l'ecosistema nazionale ai livelli di maturazione di altri mercati europei, continuando a validare il percorso di evoluzione che il Paese ha intrapreso negli ultimi anni, grazie anche ai fondi messi a disposizione da *Cassa Depositi e Prestiti* e dal suo veicolo preposto al VC (*CDP Venture Capital*).



Analisi dei principali segmenti
in cui operano le FinTech sul mercato
italiano: overview e trend



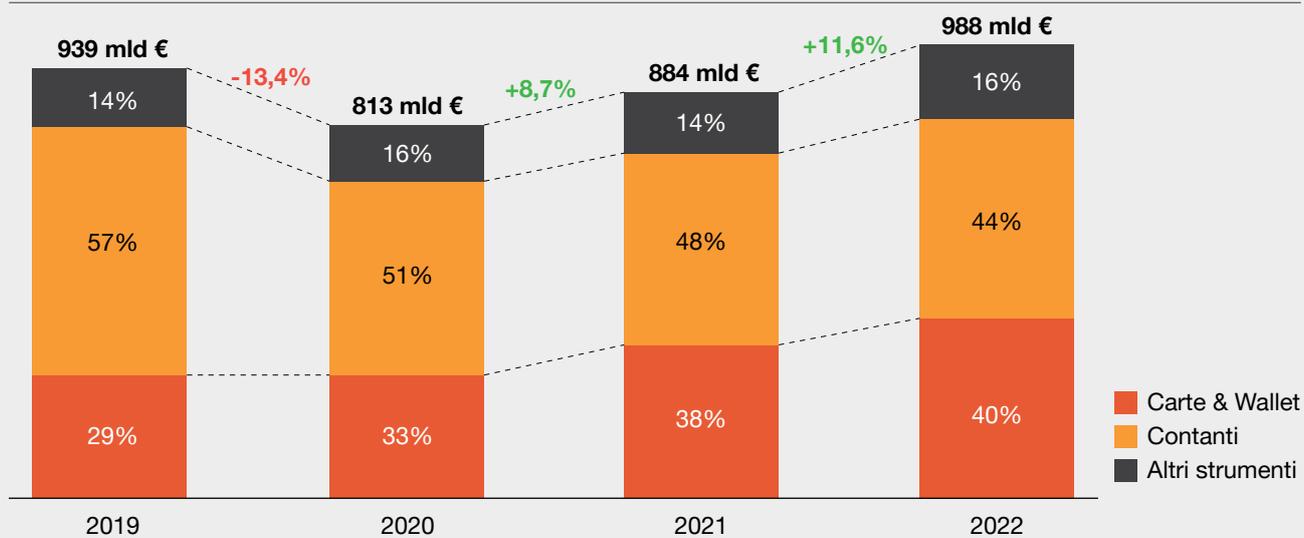
Payments



Lo scenario *FinTech* in ambito pagamenti continua a catturare l'attenzione degli investitori e prosegue nel percorso di consolidamento e di crescita già avviato negli anni precedenti, confermando questo comparto come uno dei più attrattivi di tutta l'industria finanziaria. A testimoniarlo è il volume transato con pagamenti digitali registrato nel 2022, cresciuto anno su anno del 20% circa e la progressiva riduzione della penetrazione del contante rispetto ai consumi totali delle famiglie italiane che si

attesta al 44%, allineandosi alle metriche osservabili in mercati più maturi. Elaborazioni sui dati dell'*Osservatorio Innovative Payments*³ del Politecnico di Milano confermano come la spinta verso i pagamenti digitali sia accompagnata anche da un utilizzo maggiore degli strumenti cashless per le operazioni quotidiane di basso importo, con un conseguente decremento dello scontrino medio.

Figura 9: La ripresa dei consumi nel 2022



Fonte: Stime Osservatorio Innovative Payments - Elaborazione Politecnico di Milano School of Management - Osservatori.net Digital Innovation

³ *Innovative Payments: don't look back*, Politecnico di Milano School of Management - Osservatori.net Digital Innovation (07.03.2022)

All'interno della macro categoria dei pagamenti digitali, si distinguono in modo particolare le operazioni *contactless*, che hanno inciso in modo significativo sull'andamento del mercato, crescendo del 45% rispetto all'anno precedente. Da evidenziare inoltre, la crescita dirimpante degli Innovative Payments, con volumi di transato che registrano un +107% rispetto all'anno precedente, a conferma di un utilizzo sempre più frequente di mobile e wearable payments in prossimità e fuori dal negozio.

Il settore ha registrato la chiusura di diversi *round* da parte delle *FinTech* e una serie di operazioni straordinarie dei *player* tradizionali del settore finanziario: alcune di queste

operazioni sono finalizzate a rafforzare il posizionamento di mercato, altre hanno obiettivi di valorizzazione di asset "periferici" non ritenuti più *core* e di massimizzazione del ritorno economico e altre ancora vanno intese come azioni di consolidamento per creare maggiore economie di scala. Il dinamismo dell'ecosistema *payments* è confermato, inoltre, dall'aumento dei nuovi *player* entranti: al 3° trimestre del 2022 sono 60 gli operatori autorizzati in Italia, di cui 30 di derivazione non bancaria. Nel solo 2022 si registrano 4 nuovi *player* autorizzati, tutti afferenti alla categoria no-banking, a conferma della convergenza intersettoriale verso il comparto pagamenti⁴.

Trend emergenti

Nel mercato dei pagamenti è in corso una trasformazione che porterà i tradizionali strumenti/servizi a convergere verso un'offerta completamente rinnovata in termini di modelli di *business* e processi operativi. Il percorso di evoluzione che porta alla *cashless society* si sviluppa lungo due direttrici:

- La trasformazione dei *front end* e dei *back end*, con la contestuale "spinta" verso i pagamenti istantanei e nuovi modelli di pagamento come il *Request To Pay* per incrementare i casi d'uso e l'integrazione tra diversi canali.
- L'innovazione che segna il cambiamento strutturale dei sistemi (vedi per esempio le nuove frontiere aperte da *Cryptocurrency* e *CBDC*) e l'interconnessione di più linee di servizio (come il "*Buy Now Pay Later*" - *BNPL*) che collega i prodotti di pagamento all'erogazione di credito commerciale.

Il punto di incontro tra le due direttrici è costituito dai *wallet* (borsellini virtuali) caricati su *device mobile*, che rappresentano un nuovo canale di contatto digitale con il cliente/consumatore, permettono di caricare carte di pagamento per effettuare transazioni in negozio e su portali *e-commerce* e costituiscono lo strumento di sintesi per passare dai tradizionali supporti basati su carta ai nuovi sistemi *account based* (come le soluzioni abilitate da *BANCOMAT Pay* o *Satispay*) in cui sono integrati servizi a valore aggiunto quali salvadanai condivisi, programmi di *cashback* e piani di risparmio. La diffusione dei borsellini virtuali è consolidata a livello

globale, con un tasso di crescita composita annua del 23%⁵ fino al 2024 a livello globale, ed è confermata anche in Italia grazie all'opera dei *player* tradizionali e delle *FinTech*. Nel segmento dei pagamenti internazionali, da sempre appannaggio delle banche, emergono oggi *FinTech* in grado di offrire modelli alternativi più economici sfruttando la spinta dell'*Open Banking* e della piena interoperabilità richiesta a livello legislativo.

La convergenza tra segmento *Payment* e Credito, infine, è un trend che sta assumendo rilevanza anche a livello nazionale e fa riferimento in particolare alle nuove soluzioni "*Buy Now, Pay Later*" (*BNPL*) che offrono ai consumatori la possibilità di acquistare un bene o servizio dilazionando il pagamento in più rate senza interessi (sia al momento del *check out* sia successivamente all'acquisto) da ripagare nel breve o medio termine. Alcuni esempi significativi sono in questo ambito *Klarna* e *Scalapay*.

⁴ Elaborazione PwC su dati pubblici di mercato - *Register of payment and electronic money institutions under PSD2*, EBA

⁵ *Charting a course amid evolution and revolution*, PwC (2021)

Le FinTech da osservare in ambito Payments

Flowpay

Autorizzata da Banca d'Italia all'erogazione dei servizi PSD2 (*Account Information* e *Payment Initiation*), opera come *provider* di strumenti di pagamento e di incasso integrabili via *API* anche con un'offerta "as a service". Dal 2021 è partecipata dalla piattaforma italiana *CashInvoice*, specializzata nella gestione dei crediti commerciali.

Growishpay

Nasce come piattaforma online per collette e raccolta fondi. Ha chiuso un *round* da 850 mila euro ed ha acquisito la *startup* innovativa *School Mission*, conferendo il ramo d'azienda *ScuolaPay*. Con questa operazione, la società si è focalizzata su soluzioni di pagamento per genitori, studenti, scuole e associazioni.

Paydo

Nata nel 2018, ha sviluppato una *suite* di servizi a valore aggiunto per innovare l'esperienza dei pagamenti. Le sue soluzioni, integrabili via *API*, sono indirizzate a banche,

istituti di pagamento e aziende corporate rispetto a un'offerta molto variegata in ambito *B2B*, *B2C*, *P2P* e altri. Nel 2022 ha stretto una *partnership* con *Banco Desio*, per consentire ai clienti della banca di inviare pagamenti via web e *app mobile* tramite *Plick*, e con *Enel X*, per garantire ai clienti di quest'ultima la possibilità di utilizzare *RicaricaQui*, la soluzione per inviare denaro conoscendo solo il numero di cellulare del ricevente.

PausePay

Ha lanciato sul mercato italiano nel 2022, grazie alla *partnership* tra *Allianz Trade* (che si occupa di gestire l'intero processo di valutazione creditizia del cliente) e la *FinTech CashInvoice*, un servizio innovativo di concessione di credito commerciale indirizzato alla clientela *business*. Si propone come *first mover* per quanto riguarda i servizi "Buy Now Pay Later" dedicati al canale *B2B*.





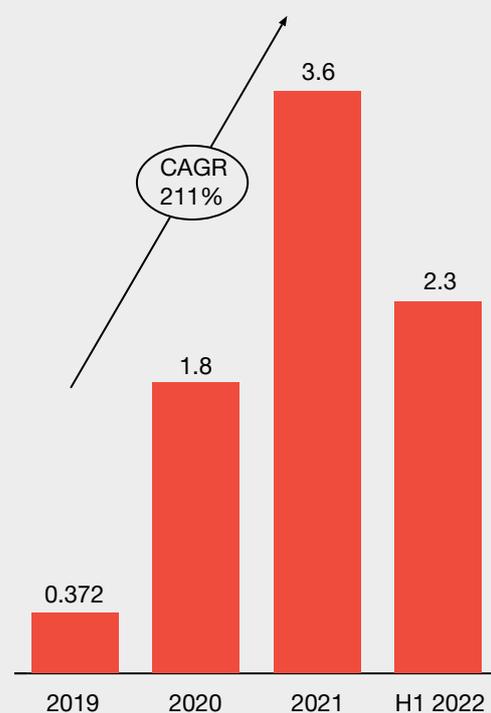
Lending



Il 2021 si è rivelato un anno anomalo per il mercato del credito italiano in ambito aziendale: l'andamento dei prestiti bancari ha subito un rallentamento per effetto di una minore domanda di finanziamenti da parte delle imprese e della simultanea elevata disponibilità di flussi associati alla ripresa economica⁶. I prestiti al consumo per le famiglie, per contro, hanno invece conosciuto una netta accelerazione, superando i 42 miliardi di euro ed evidenziando una crescita del 22% rispetto al 2020⁷. Nonostante un contesto di mercato difficile da decifrare, sono cresciute in modo costante anche le richieste di credito al consumo dei privati tramite piattaforme digitali, registrando nel primo semestre del 2022 un incremento del 153%⁸.

In questo quadro di riferimento, e sebbene il livello di incertezza del contesto economico rimanga ancora significativo, le *Lending FinTech* italiane continuano ad evidenziare una dinamica di sviluppo importante. In particolare, i finanziamenti erogati alle imprese (specie PMI) tramite piattaforme digitali (es. es. *Credimi*, *Oryn*, etc.) hanno superato nei primi sei mesi del 2022 i 2 miliardi di euro e registrato un aumento del 49% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, laddove l'ambito dei finanziamenti diretti ai privati non ha registrato la stessa dinamica⁹.

Figura 10: Credito alle imprese erogato dalle FinTech italiane (mld €)



Fonte: Elaborazione PwC su dati ItaliaFinTech (Agosto 2022)

⁶ Elaborazione PwC su dati contenuti nel report *Relazione annuale 2021*, Banca d'Italia (2021)

⁷ Elaborazione PwC su dati contenuti nel report *Osservatorio Assofin credito al consumo e carte di credito*, Assofin (2021)

⁸ Elaborazione PwC su dati contenuti nel comunicato stampa *Nel I semestre 2022 continua la crescita delle richieste di prestiti da parte delle famiglie (+24,5%) spinta anche dai canali digitali*, CRIF (2022)

⁹ Elaborazione PwC su dati contenuti nell'articolo *ItaliaFintech: saliti del 49% i finanziamenti alle imprese erogati nel I semestre tramite piattaforme web*, SimplyBiz (05.08.2022)



Nella tassonomia del mercato *Lending FinTech* esistono alcuni sotto-settori – *Consumer Lending, Real Estate Lending Crowdfunding, Lending Crowdfunding, Invoice Financing, Supply Chain Finance, Risk e Rating, Circuits and Enabling Infrastructures, Comparatori* – raggruppabili in tre cluster, sulla base della relazione in essere con gli operatori tradizionali:

- **Abilitatori:** sono le aziende che forniscono rating e tool per l'assessment del merito creditizio e del profilo di rischio ESG delle controparti. Altri casi in questo cluster sono le soluzioni per la creazione e la gestione di ecosistemi che collegano Banche e soggetti terzi.
- **Comparatori:** operano come punto di collegamento tra la banca e il cliente finale, mettendo a confronto offerte e servizi per supportare le scelte di acquisto.
- **Competitor:** in questo cluster rientrano le *FinTech* che offrono, tramite piattaforme digitali proprietarie, servizi e soluzioni comparabili a quelli delle banche: prestiti alle imprese (raccogliendo capitali da prestatori online o da istituti finanziari), credito ai privati, gestione e finanziamento di crediti commerciali, finanziamenti di progetti immobiliari (*Real Estate Lending Crowdfunding*) o imprenditoriali in genere (*Lending Crowdfunding*).

Trend emergenti

Nello scenario attuale, è sicuramente da segnalare il crescente numero di *player* che operano con tecnologia *blockchain (DLT)* e di soggetti che hanno sviluppato prodotti innovativi in grado di intercettare le nuove esigenze legate al differimento dei pagamenti (è il caso delle piattaforme di “*Buy Now Pay Later*” - *BNPL*) o alla sostenibilità ambientale e sociale.

Le tecnologie *DLT (Distributed Ledger Technologies)* stanno trovando sempre più spazio e diverse modalità di applicazione, ad esempio:

- *LoanChainX* è un *marketplace* di collegamento tra banche, fondi, assicurazioni e altri *player* finanziari che ha lo scopo di aumentare la liquidità e la trasparenza del mercato secondario del credito.
- *ABI Lab* e *PwC* stanno sviluppando una soluzione basata su *DLT* per ottimizzare gli scambi informativi tra *MEF* e Intermediari Finanziari nell'ambito dei processi di Cessione del Quinto.

Il “*Buy Now Pay Later*” (*BNPL*), è un fenomeno trainato sia dallo sviluppo dei pagamenti digitali (e in particolare dell'e-commerce)¹⁰, sia dalla ripresa del mercato del credito al consumo nel post pandemia per una crescente riduzione del reddito disponibile delle famiglie¹¹. La sua rapida diffusione ha portato Banca d'Italia ad emettere una comunicazione sull'applicazione delle norme del credito al consumo per determinate operazioni (in base a importo e commissione)¹².

Analizzando il modello di business *BNPL* si possono identificare soluzioni innovative come il *Pay in X* (dilazione di pagamento) e il *POS Lending*, accreditate di una crescita più che doppia (da 4.4 a 10.4 miliardi di euro) tra il 2021 e il 2025¹³, rispetto a soluzioni più tradizionali come quelle *card-based* e *account-based* (destinati invece a rallentare).

¹⁰ Analisi ed elaborazione PwC su dati presenti nell'articolo *Il mercato eCommerce in Italia: tiriamo le somme!*, Politecnico di Milano School of Management - Osservatori.net Digital Innovation (18.01.2022) - Aumento dei volumi dell'e-commerce del 21% YoY dal 2020 al 2021.

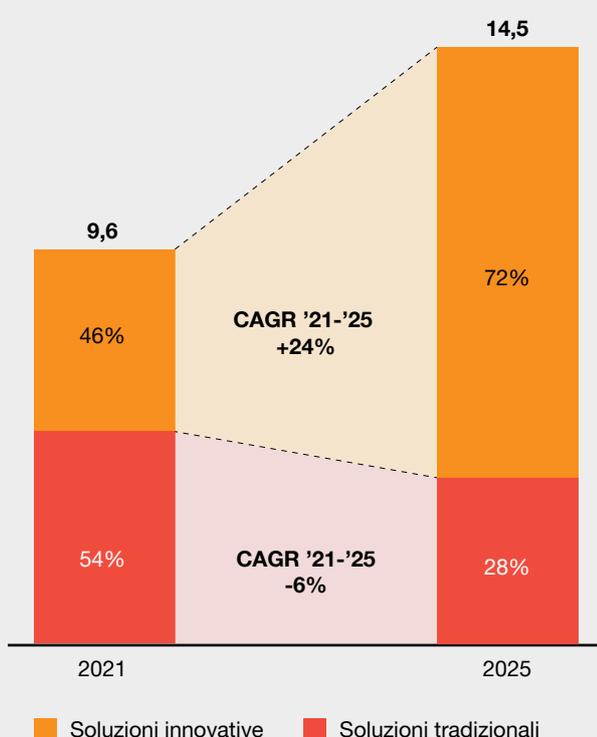
¹¹ Elaborazione PwC su base dati Assofin (2021) ed Euromonitor - Crescita dei volumi di credito al consumo del +13% YoY dal 2020 al 2021

¹² *Comunicazione Banca d'Italia in materia di Buy Now Pay Later (BNPL)*, Banca d'Italia (Ottobre 2022)

¹³ Elaborazione PwC su dati Osservatorio e-commerce B2C, Politecnico di Milano (2021); Global Payments Report, WorldPay FIS (2022); Osservatorio Credito al Consumo, Assofin (2021)

I servizi di *POS Lending* consistono in forme di finanziamento del carrello al *check out* (sia da canale fisico che, soprattutto *online*) e possono prevedere oneri per il cliente finale sotto forma di interessi. Questi servizi hanno un forte potenziale di sviluppo grazie alla duplice attrattività per la clientela *retail* (soprattutto giovani meno propensi all'uso di strumenti di credito tradizionali) e per i *merchant* (grazie agli incrementi del tasso di conversione nella fase di *check out* e del carrello medio).

Figura 11: Il valore del mercato del Buy Now Pay Later in Italia (mld €)



Fonte: Elaborazione PwC su dati contenuti nel report Osservatorio e-commerce B2C, Politecnico di Milano (2021); Global Payments Report, WorldPay FIS (2022); Osservatorio Credito al Consumo, Assofin (2021)

Le FinTech da osservare in ambito Lending

Demetra Lending

Opera come piattaforma di *lending crowdfunding* in ambito immobiliare grazie a specifici accordi con le compagnie del settore. Attiva da novembre 2021, promuove con un approccio di *"impact investing"* che soddisfano requisiti sociali ed ambientali, ispirandosi ai criteri di sostenibilità definiti nell'Agenda ONU 2030.

Folks Finance

Questa *FinTech* offre ai propri utenti retail la possibilità di fornire e ricevere credito attraverso una soluzione di finanza decentralizzata (*DeFi*) basata su tecnologia *blockchain*. Ha chiuso un round da 3 milioni di euro a gennaio 2022.

Redo

A inizio 2022 è stata acquisita da OCS, software house che opera nel mondo dei servizi finanziari per rafforzarne il portafoglio di prodotti. Focus dell'operazione è stata l'integrazione di una soluzione istantanea di microcredito al consumo che utilizza strumenti di *machine learning/AI* e dati alternativi ottenuti dallo *smartphone* del cliente per calcolare la probabilità di rimborso.

Viceversa

Ha sviluppato un modello alternativo di concessione del credito tramite un sistema di *revenue based financing*.

Da Novembre 2021, questa *FinTech* propone finanziamenti fino a un milione di euro per le imprese, con erogazione del capitale in pochi giorni, da ripagare tramite l'accantonamento periodico di una quota fissa dei ricavi e senza la necessità di cedere quote societarie o di fornire garanzie.





Asset and Wealth Management



In coerenza con quanto osservato nell'industria finanziaria nel suo complesso, anche nel settore del risparmio gestito si conferma un crescente interesse per le *FinTech* e per le opportunità che queste imprese offrono agli operatori tradizionali nel supportare il processo di innovazione e nel rispondere velocemente alle esigenze di clienti che si attendono, anche nell'*Asset & Wealth Management*, lo stesso livello di semplicità d'uso, omnicanalità e innovazione a cui ormai si sono abituati con altri player digitali.

Le decisioni di investimento e le scelte strategiche dei *player* dell'*Asset & Wealth Management (AWM)* sono inevitabilmente condizionate dalla situazione di generalizzata incertezza e in modo particolare dalla progressiva compressione dei margini e dalla costante pressione sulla profittabilità, fattori che confermano l'importanza (per gli operatori di settore) di garantire elevati livelli di produttività ed efficienza operativa nelle operations tradizionali e in termini di *product performance*.

Trend emergenti

Nel 2022, il 66% dei clienti di servizi di *Wealth Management* ha usufruito di canali digitali, con un incremento del 23% rispetto al 2017; per il 70% degli utenti, inoltre, il grado di personalizzazione del servizio costituisce un fattore determinante nella scelta di un *Wealth Advisor*¹⁴. Tre tendenze rivestono particolare importanza in quanto alimentano lo sviluppo di piattaforme *FinTech* che supportano gli *advisor* nelle attività di profilazione della clientela, nell'individuazione di proposte di investimento personalizzate e nelle attività di *up-selling* e *cross-selling*, ottenendo significativi incrementi nei livelli di produttività e soddisfazione finale dei clienti.

1. Le *FinTech AWM* trovano spazi di crescita nell'area di sviluppo del *customer journey* in ottica digitale e multicanale: supportano una più efficiente gestione dei processi di *front-office*, delle attività di *data collection* e una migliore *user experience* nell'ambito delle interazioni o dei processi di *onboarding* (es. utilizzando *chatbot*).
2. Una seconda area strategica in cui le *FinTech* stanno svolgendo un ruolo importante sono i processi di gestione delle attività di *investment management*. Strumenti avanzati di automazione come i *tool* di ribilanciamento del portafoglio o la simulazione

¹⁴ Elaborazione PwC sui dati contenuti nel report *Time to Evolve*, Morgan Stanley e Oliver Wyman (2022)

di nuovi investimenti e tecnologie di *data analytics* permettono agli operatori di acquisire informazioni sui comportamenti dei clienti generando benefici rilevanti in termini di *product performance*.

3. Il terzo ambito in cui si registra interesse sia da parte degli attori *AWM*, è il mercato dei *digital asset*. Il crescente utilizzo delle tecnologie *blockchain* e l'avvio dei processi di adeguamento della normativa stanno convogliando l'interesse sulle opportunità offerte da soluzioni innovative proposte da *FinTech* emergenti. Esempi di queste soluzioni includono: *non-fungible token (NFT)* utilizzati per gli investimenti in opere d'arte; *security token* legati ad asset finanziari a ridotta liquidità; piattaforme a supporto dei servizi di custodia per i *crypto asset* o strumenti finanziari partecipativi come il *crowdfunding* impiegati per agevolare la diffusione di forme di investimento quali i *club deal* e per favorire l'incontro tra imprese (in particolare le PMI) e possibili investitori.



Le FinTech da osservare in ambito AWM

MoneyFarm

È una piattaforma di consulenza finanziaria indipendente nata in Italia nel 2011 che si rivolge ad una clientela *retail*. Una delle sue caratteristiche riguarda il processo di investimento supportato da un sistema di *RoboAdvisor* che sfrutta le capacità degli algoritmi per analizzare i questionari online proposti ai clienti e offrire una gamma di "portafogli modello" differenziati in base al profilo di rischio e agli obiettivi dell'investitore. Nel segmento *consumer*, la *FinTech* propone servizi di gestione patrimoniale, piani di accumulo e piani pensione mentre nel mercato *B2B* è attiva al fianco di diversi operatori sia in Italia che all'estero. In ambito *B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer)*, *MoneyFarm* rende inoltre disponibile la propria piattaforma in modalità *PaaS (Platform as a service)*. Nel 2022 ha concluso un *round* di finanziamento da 53 milioni di euro con *M&G Wealth*¹⁵ per rafforzarsi ulteriormente nel Regno Unito.

MDOTM

Fondata a Londra nel 2015, opera in *partnership* con gli investitori istituzionali basandosi su una tecnologia

di intelligenza artificiale proprietaria, denominata *ALICE (Adaptive Learning in Complex Environment)* che permette di guidare le scelte di portafoglio e di *asset allocation* utilizzando una serie di indicatori predittivi su rischio e rendimento. A settembre 2022, *MDOTM* ha lanciato *SPHERE*¹⁶, una nuova piattaforma *AI no-code* e *data-driven* con funzionalità di monitoraggio dei mercati, creazione di strategie di investimento e ribilanciamento di portafogli. A settembre 2021, ha chiuso un round di finanziamento da 6.2 milioni di euro¹⁷ mentre nel 2022 è stata selezionata da *FinTech Global* tra le 100 migliori *AI FinTech* e tra le 100 migliori *WealthTech* al mondo¹⁸.

Rationis

Nata nel 2017, offre servizi di *advisory* e soluzioni applicative per supportare il processo di costruzione e di monitoraggio di portafogli finanziari con l'obiettivo di migliorare l'efficienza e la qualità dei processi degli investitori istituzionali. Tra i servizi a catalogo spiccano la valutazione *ex-ante* ed *ex-post* del rischio di portafogli, la misurazione delle *performance* e la costruzione di *asset allocation*.

¹⁵ Complessivamente al 2022 MoneyFarm ha raccolto capitali per un valore di 166 milioni di euro. Fonte: *Nuovo round di finanziamento da 53 milioni di euro: un importante passo avanti verso la nostra missione*, Blog MoneyFarm (26.01.2022)

¹⁶ *MDOTM presenta SPHERE: piattaforma AI per la finanza*, Fintastico (23.09.2022)

¹⁷ *MDOTM closes €6.2M series B funding and plans US expansion*, Financial IT (28.09.2021)

¹⁸ *AI FinTech100*, FinTech Global (2022)



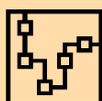
Capital Markets & Trading



Il comparto *Capital Markets and Trading* è all'inizio di un percorso di profonda trasformazione, guidata dall'affermazione di nuove tecnologie e dalla diffusione pervasiva delle intelligenze artificiali. Nel corso del 2022 sono proseguiti gli investimenti ad opera di alcuni importanti operatori istituzionali (fra cui *Goldman Sachs*, *J.P. Morgan* e *BNP Paribas*) per sostenere lo sviluppo interno di soluzioni algoritmiche a supporto delle attività di *trading* e *asset management* e per ridurre il numero degli operatori di *front office* a favore di soluzioni tecnologiche sempre più *data driven*. Rientrano in questa categoria le soluzioni sviluppate da *incumbent* e *FinTech* in grado di automatizzare *trading desk* emulando decisioni che farebbe un *trader* umano, ma anche i modelli predittivi che aiutano a rendere più efficiente il processo di *price identification* dei prodotti e ad agevolare le attività di *trading* e *market making* ad esempio i modelli in grado di predire problematiche nel *trade matching*. In alcuni casi, le iniziative di innovazione degli operatori *incumbent* si sono trasformate in vere e proprie *FinTech* indipendenti. La *startup Katana*, per esempio, è nata come *spin off* di *ING* nel 2020 con l'obiettivo di portare sul mercato un modello predittivo delle quotazioni obbligazionarie costruito con logica *open-source* (il suo software è ora presente come *app* di *Bloomberg*).

Trend emergenti

Uno dei *trend* più interessanti del 2022 è la *tokenizzazione* degli *asset*, vale a dire certificati digitali creati con la *blockchain* che corrispondono sia ad *asset* fisici (per esempio immobili) sia ad *asset* comunemente scambiati sui mercati finanziari (azioni, bond, quote di fondi o derivati). Il modello garantisce una significativa riduzione dei costi di acquisto/vendita e di gestione grazie alla possibilità di decentralizzare il processo e accresce significativamente la trasparenza della transazione. Inoltre, i maggiori *player* operanti nel settore stanno investendo nella creazione di *Digital Asset Platform* per l'emissione e lo scambio di strumenti finanziari attraverso *blockchain*, come ha fatto ad esempio *J.P. Morgan* con la costituzione di una *business unit* dedicata allo sviluppo di soluzioni basate su questa tecnologia.



Approfondimento

Blockchain, Digital Asset e Tokenisation

In collaborazione con l'Osservatorio *Blockchain & DLT* del Politecnico di Milano, PwC Italia ha condotto uno studio dell'ecosistema italiano delle *startup* attive nell'ambito della *blockchain*. La ricerca ha previsto uno *scouting* di 120 imprese innovative attive da non più di cinque anni con sede in Italia (l'82% del totale) e/o fondate da italiani all'estero (il restante 18%) e ha evidenziato un *trend* rilevante nella distribuzione per settore delle *startup* in oggetto. Nello specifico si è osservato negli anni un sensibile aumento delle realtà attive nei settori *Finance*, *Media*, *Art & Entertainment* e *Agrifood*. (Figura 12)

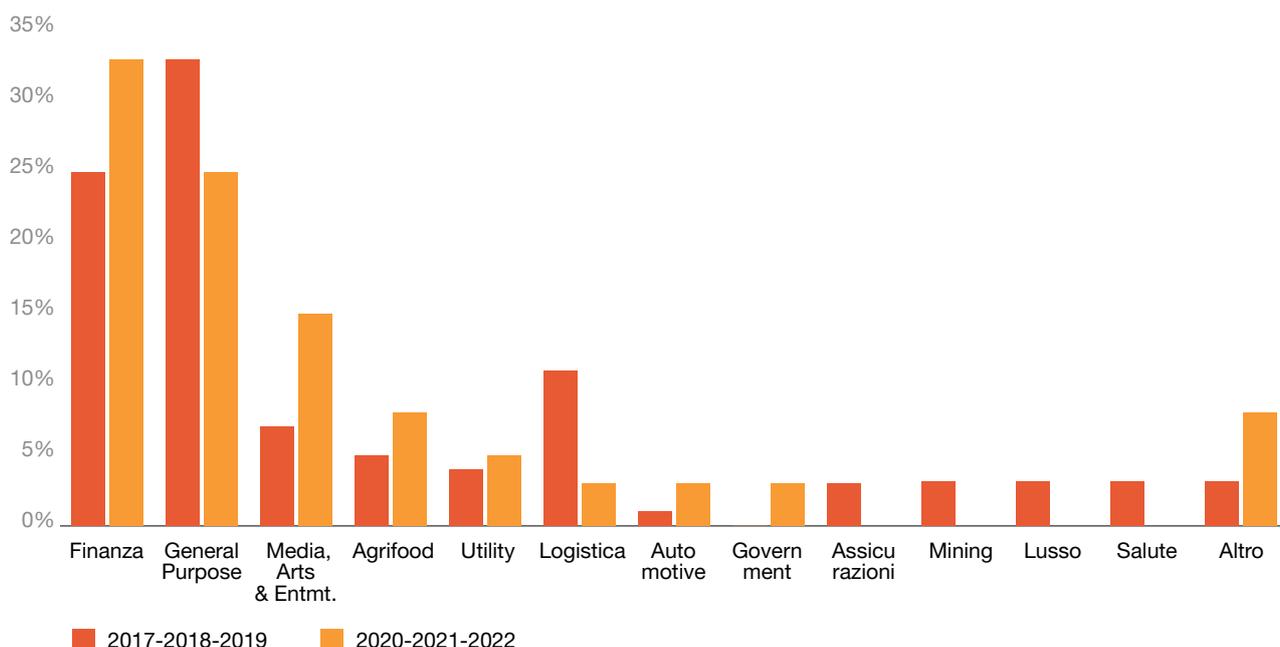
Analizzando i processi attraverso i quali le *startup* considerate stanno sviluppando un business basato sulla tecnologia *blockchain*, emerge come il 27% del campione si stia concentrando sulle attività di *Software Development*. Le realtà che offrono servizi di scambio tra criptovalute e valute tradizionali (*Exchange & Trading*) e quelle che applicano la *blockchain* per l'emissione e la negoziazione di titoli finanziari come azioni e obbligazioni (*Capital Markets*) compongono insieme il 22% del campione. Il 19% delle *startup* è invece focalizzato sui servizi di *data management* e di "notarizzazione" dei documenti sfruttando le proprietà

di trasparenza e immutabilità della *blockchain* (*Data & Document Management*), mentre il 18% ha sviluppato piattaforme o servizi per migliorare la tracciabilità dei prodotti lungo la catena di fornitura (*Tracking & Supply chain*). (Figura 13 - Pag. 27)

Il 2022 ha confermato un aumento sostanziale dell'interesse verso il mondo dei *Digital Asset* da parte delle istituzioni. Sempre più banche si stanno muovendo per offrire i servizi di custodia e di trading di questi strumenti mentre a livello regolatorio si sta definendo un *framework* normativo in grado di permettere a questa tecnologia di crescere in maniera organica limitando i rischi.

Da un lato, l'ingresso di importanti *player* tradizionali come *Societe Generale*, *NASDAQ* e *BNY Mellon* nello scenario dei servizi di *Digital Asset Custody* dimostra la forte spinta a fornire servizi innovativi. Dall'altro, il quadro regolatorio europeo si sta muovendo in maniera propositiva verso questi strumenti sia attraverso il *Regolamento MiCA* (che introduce una disciplina specifica del mercato dei *Crypto Asset* diversi dagli strumenti finanziari) sia attraverso il *DLT Pilot*

Figura 12: Ripartizione delle nuove startup per settore: 2017-2018 vs. 2020-2021



Fonte: *The Blockchain Ecosystem in Italy*; PwC Italia e Politecnico di Milano School of Management - Osservatori.net Digital Innovation (2022)

Regime, misura che permetterà ai player di ogni Paese di sperimentare le funzioni di *trading* e *post-trading* di *securities tokenizzate* su piattaforme basate su Distributed Ledger Technologies.

Il 2022 ha inoltre segnato l'ingresso del mondo *private* nei *Digital Asset* grazie all'esplosione del fenomeno *NFT*, all'accettazione dei pagamenti in *Crypto Asset* da parte di molte aziende *Corporate* e alle nuove possibilità offerte dal *Metaverso*.

L'ecosistema NFT in espansione

L'ecosistema dei *Non Fungible Token* ha continuato a crescere, con sempre più aziende che stanno iniziando a prevedere ed integrare questa tecnologia nelle proprie attività di business. I casi d'uso degli *NFT* non si limitano oggi ai soli mondi dell'arte e del collezionismo digitale ma stanno progressivamente evolvendo per andare ad impattare diverse industrie. I *token* non fungibili possono essere infatti utilizzati come biglietti o certificati di partecipazione, supportare l'emissione di documenti sensibili o rappresentare il corrispettivo digitale di un asset fisico. Al momento il settore maggiormente interessato e impattato da questa tecnologia è quello del fashion e della moda ma è indubbio che la comunità finanziaria e gli enti certificatori stiano studiando da vicino il fenomeno per capirne a fondo le potenzialità e i possibili casi d'uso.

Crypto Asset come nuovo strumento di pagamento

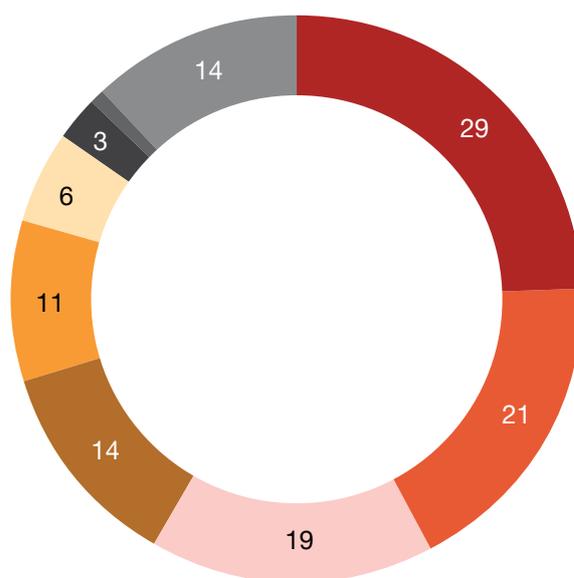
Diverse *Corporate* in tutto il mondo, fra cui aziende come *Gucci*, *Emirates* o *Starbucks*, hanno iniziato ad accettare pagamenti con *Crypto Asset* confermando la crescita esponenziale dell'interesse per questa nuova modalità di pagamento sia dal punto di vista dei *merchant*, sia dal punto di vista dei clienti finali. Uno dei *trend* più interessanti osservati è infatti la possibilità di utilizzare strumenti digitali crittografati (sia *in store* che *online*) senza avere la custodia degli stessi, appoggiandosi ad intermediari che forniscono il servizio di accettazione e conversione istantanea dei *Crypto Asset* ricevuti in valuta tradizionale.

Tokenization

La *tokenizzazione* è fra le applicazioni *DLT* che stanno riscontrando maggior interesse da parte delle istituzioni finanziarie tradizionali ed è una tecnologia che sta registrando anche in Italia l'avvio di alcuni importanti progetti di sperimentazione. Un laboratorio promosso da *Assogestioni*, per esempio, ha coinvolto diversi attori della catena dell'*asset management*

e alcuni *provider* tecnologici con l'intento di analizzare i potenziali impatti e benefici della *tokenizzazione* di quote dei fondi e dell'investimento in *asset tokenizzati*. Banca d'Italia, a propria volta, si è concentrata sulle soluzioni di *tokenizzazione* che riguardano la gestione del *Delivery-versus-Payment (DvP)* in caso di assenza di un corrispettivo di una valuta legale rilasciata "*on chain*", avviando una sperimentazione che ha interessato l'infrastruttura *DLT* di *Algorand* e la piattaforma *TARGET Instant Payment Settlement*.

Figura 13: Processi impattati dalle soluzioni offerte



- Software development
- Data & Document Management
- Tracking & Supply chain
- Capital Markets
- Exchange & Trading
- Payment
- Identity
- Voting
- Altro

Fonte: *The Blockchain Ecosystem in Italy*; PwC Italia e Politecnico di Milano School of Management - Osservatori.net Digital Innovation (2022)



InsurTech

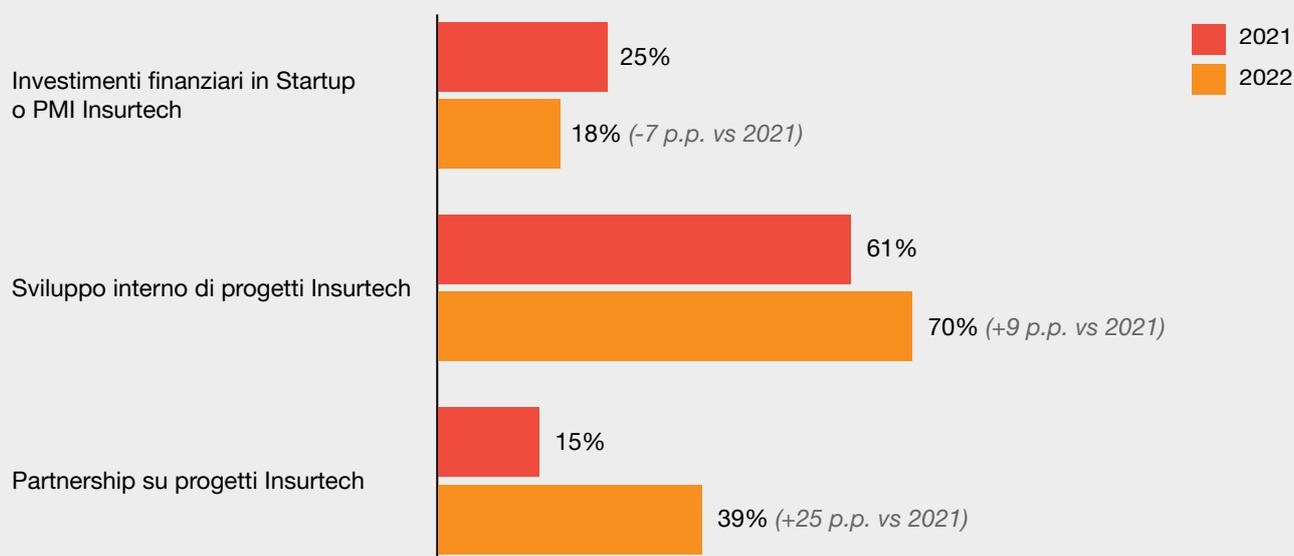


Il comparto ha registrato negli scorsi anni una notevole crescita quanto a numero di *startup* attive, raggiungendo a fine 2021 il tetto delle 120 unità secondo le ultime rilevazioni dell'Osservatorio *FinTech e InsurTech* del Politecnico di Milano. Il valore degli investimenti dell'ultimo triennio, per contro, rimane al di sotto della media europea raggiungendo i 500 milioni di euro rispetto ai circa 3 miliardi di Regno Unito (3,7 miliardi), Germania (3,3 miliardi) e Francia (2,9 miliardi).

Nel corso del 2022 la curva di sviluppo ha iniziato a flettere, principalmente per due motivi: la diminuzione di investimenti finanziari in soluzioni *InsurTech* e il consolidamento delle *Startup/FinTech* già presenti sul mercato. Le compagnie assicurative tradizionali stanno infatti intensificando l'internalizzazione di progetti di trasformazione digitale, acquisendo le competenze necessarie dal mercato o in alternativa definendo *partnership* con *startup InsurTech* già affermate sul mercato per ridurre i rischi di implementazione delle nuove soluzioni.

Sebbene la crescita sia meno significativa rispetto agli scorsi anni (solo 4 nuove *startup* sono state costituite nel 2022 in Italia), la qualità delle nuove iniziative in ambito *InsurTech* sta diventando via via più rilevante e si esprime in una maggiore efficacia a livello di innovazione nei processi di *core business*, di strumenti che abilitano funzionalità *self service* a disposizione del cliente o di un approccio di *business* focalizzato sulla specializzazione dei servizi (per esempio le polizze *Life Home*, le polizze *Pet*, le micro polizze) che lavorano attraverso piattaforme aperte in *partnership* con *player* del settore assicurativo in una logica quasi esclusivamente *B2B/B2B2C*.

Figura 14: La ripresa dei consumi nel 2021



Fonte: Elaborazione PwC su dati contenuti nel report *Insurtech Investment Index*, Politecnico di Milano School of Management - Osservatori.net Digital Innovation e Italian Insurtech Association (2022)

Trend emergenti

Si vede una forte crescita nei prossimi anni nel segmento *bancassurance*, ambito nel quale le *InsurTech* e la trasformazione digitale possono giocare un ruolo determinante. Lo scenario che si prospetta vede i servizi assicurativi diventare componenti *“embedded”* delle *proposition* finanziarie rispetto a *customer experience* e *customer journey* nativamente integrate o attraverso *tool* di analisi che permettono di valutare la complementarità delle offerte per creare offerte su misura.

Un caso interessante in questo senso è lo sviluppo delle micro polizze promosse da *Telepass* attraverso politiche di *marketing data driven* legate all'analisi dei dati raccolti dai dispositivi di telepedaggiamento installati nelle automobili dei propri clienti. Le proposte di risparmio, per esempio, potranno essere legate a prodotti assicurativi di protezione del patrimonio mentre le valutazioni di rischio finanziario potranno essere mitigate dalle coperture assicurative.

Le FinTech da osservare in ambito InsurTech

Wefox

Si propone sia come vero e proprio *player* assicurativo sia come *provider* tecnologico per fornire a compagnie ed intermediari servizi e microservizi in grado di integrare o sostituire gli applicativi per la gestione del *core business* assicurativo.

Poleecy

Poleecy offre assicurazioni temporanee e personalizzabili su auto, viaggi e casa, ma anche animali, vacanze, viaggi e sport. Tutte le operazioni di selezione e sottoscrizione partono direttamente dall'*app* per *mobile* della *startup*. Da lì è possibile cercare le soluzioni assicurative più

in linea con le proprie esigenze, selezionando il settore d'interesse e inserendo i parametri necessari a calcolare i preventivi.

Insoore

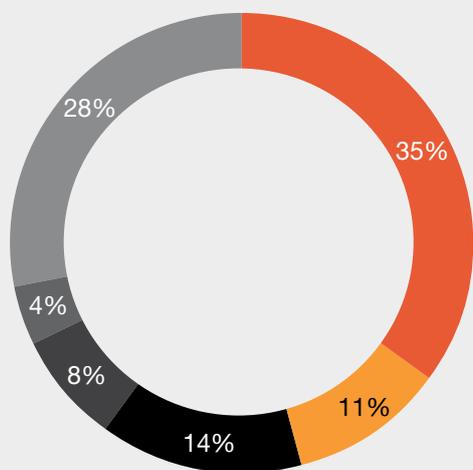
Propone modello di gestione dei sinistri che consente alle compagnie assicurative di digitalizzare il processo. A fronte di un incidente è possibile richiedere l'assistenza di un professionista che raggiunto il cliente prende le foto del danno e altre informazioni per istruire la pratica e le invia *real time* al reparto sinistri. A questo punto i periti possono procedere alla stima del risarcimento.



RegTech



Figura 15: Distribuzione delle soluzioni RegTech per categoria in Europa



- AML/CTF/Prevenzione delle frodi
- Reporting regolamentare
- Gestione della compliance
- Sicurezza informatica
- Risk Analytics
- Altro

Fonte: Elaborazione PwC su dati contenuti nel report *RegTech: A regulatory revolution shaping the future of digitization, consent, and compliance*, Klecha & Co. (2022); *EBA analysis of RegTech in the EU financial sector*, EBA (2021)

Lo scenario del *RegTech* (*FinTech* che operano con soluzioni a supporto dell'adeguamento della regolazione di settore) in termini generali, è caratterizzato da una pressione crescente degli enti regolatori e dalle conseguenti opportunità che si aprono per le *startup* per supportare le istituzioni finanziarie a mantenere il passo con la crescente complessità imposta dall'esigenza di essere conformi ai nuovi piani normativi. Tecnologie avanzate come il *machine learning*, i *tool* di elaborazione del linguaggio naturale, la biometria e l'automazione sono le leve di un processo di grande trasformazione ormai avviato e anche l'ecosistema italiano, per quanto di dimensioni relativamente ridotte rispetto a quello globale ed europeo, sta dimostrando una buona dinamicità attirando l'interesse degli investitori, di pari passo con l'evoluzione del ruolo del regolatore. L'industria finanziaria si è dunque resa conto della necessità di collaborare e di sperimentare con i soggetti più innovativi per efficientare i processi di gestione della compliance e costruire soluzioni congiunte.

Le soluzioni *RegTech*, maggiormente diffuse ed utilizzate si riscontrano nell'ambito dei sistemi di antiriciclaggio (figura 15) e di prevenzione delle frodi, che coprono circa il 35% del totale.

Il valore degli investimenti a livello mondiale è passato dai 6,5 miliardi di dollari del 2020 ai 10,2 miliardi di dollari del 2021 (con un differenziale positivo del 57%) e si stima che possa raggiungere i 55 miliardi di dollari nel 2025¹⁹.

¹⁹ *FinTech. In pole i pagamenti ma avanza il RegTech*, Il Sole 24 Ore - Plus 24 (28.05.2022)

A livello europeo, invece, il settore del *RegTech* ha conosciuto una crescita complessiva di circa il 3% nel corso del 2021²⁰, con un incremento nella raccolta

di finanziamenti di circa il 68% rispetto all'anno precedente confermandosi in linea con i *trend* del mercato globale.

Trend emergenti

L'*onboarding* digitale rappresenta sicuramente una delle aree a maggior potenziale di sviluppo nell'ambito del mercato *RegTech* e la prospettiva di crescita di questa componente è dettata anche dal contesto pandemico che abbiamo vissuto negli ultimi anni. In questo scenario si possono individuare due principali trend:

- **L'identità digitale e la condivisione di informazioni sui clienti**

È un aspetto che va a semplificare e velocizzare i processi di *onboarding* del cliente, garantendo una riduzione dei costi e un aumento della *data quality* e della *reliance* delle informazioni.

Sono due i fenomeni ad esso collegati che si stanno configurando nell'attuale contesto di mercato.

Il primo riguarda la creazione di un'identità digitale interoperabile tra i diversi Paesi europei: al momento le identità digitali di un soggetto emesse da un paese non vengono accettate in un altro per il cosiddetto *KYC* ("*Know Your Customer*"). L'interoperabilità degli ID digitali tra i Paesi può garantire processi di riconoscimento più veloci ed efficienti:

in questo contesto il regolamento *eIDAS* dell'UE fornisce un quadro per riconoscere reciprocamente gli ID elettronici emessi dai 27 Stati membri.

Il secondo fenomeno è lo scambio dei dati (non solo anagrafici) in modalità completamente digitale per migliorare la conoscenza del cliente anche attraverso un costante aggiornamento delle informazioni.

Nel *Sandbox Regolamentare* lanciato da Banca d'Italia nel 2022 è stato già ammesso un progetto che va in questa direzione.

- **L'utilizzo di "dati alternativi" (spesso fonti esterne) per arricchire e migliorare la consistenza dei dati e rendere più efficiente i controlli richiesti dalle normative locali**

Gli intermediari finanziari basano tradizionalmente la propria attività sui dati che detengono internamente (informazioni anagrafiche, conti e transazioni, etc.) e molto spesso questi sono incoerenti o incompleti.

Con l'aumentare dei volumi delle transazioni, soprattutto in formato digitale, diventa quindi necessario sfruttare anche i dati acquisiti da fonti

esterne per cogliere appieno l'opportunità di raccogliere, valutare e avvalorare in tempo reale l'identità dei clienti esistenti e dei clienti *prospect*, creando una vista a 360 gradi del cliente stesso.

Le FinTech da osservare in ambito RegTech

In relazione alle aree del *RegTech*, merita un approfondimento il mercato delle *startup* in ambito *AML* e *Digital Onboarding*.

Mopso

Società italiana che ha creato una piattaforma per consentire a banche e istituti finanziari di acquisire nuovi clienti in modo più rapido e sicuro: la soluzione si basa su un'infrastruttura di identità digitale e su tecnologia *blockchain* per rendere più efficiente il processo di *onboarding* e fornire al cliente un'identità digitale utilizzabile per altri fini. La società partecipa al *Sandbox Regolamentare* di Banca d'Italia in collaborazione con *Illimity*.

Nortbloc

Offre soluzioni di *digital onboarding* basate su tecnologia *blockchain* in abbinamento a una piattaforma per la gestione dei dati del cliente. Questa società svedese, ha sviluppato una piattaforma per la condivisione dei dati identificativi degli utenti anche tra diversi istituti aderenti che è stata implementata negli Emirati Arabi a partire dal 2020.

IDNow

Società tedesca attiva anche sul mercato italiano, è specializzata in soluzioni a supporto dei processi di identificazione/raccolta dei documenti identificativi e di autenticazione/verifica delle identità e assicura l'integrazione degli *screening* delle liste sensibili ai fini antiriciclaggio. La sua soluzione offre anche la possibilità di creare *wallet* con la propria identità digitale, da utilizzare in ottica open banking anche per fini diversi da quello della sottoscrizione di prodotti finanziari.

²⁰ *RegTech: A regulatory revolution shaping the future of digitization, consent, and compliance*, Klecha & Co. (2022)



Open Banking



La progressione delle nuove tecnologie ha condotto allo sviluppo di iniziative volte a consentire, anche senza la presenza di accordi prestabiliti tra operatori finanziari, lo scambio di dati e informazioni all'interno dell'ecosistema di riferimento, superando la sostanziale diffidenza del consumatore finale o dei soggetti bancari nel condividere le proprie informazioni. Nell'area UE, questo modello è applicato ai servizi bancari in virtù delle novità introdotte dalla normativa PSD2 ed è incentrato sull'offerta dei cosiddetti *Third Party Providers (TPP)*, che comprendono servizi di informazione sui conti (*Account Information Service - AIS*), servizi di disposizione di ordini di pagamento (*Payment Initiation Service - PIS*) e servizi di conferma fondi (*Card Issuing Service - CIS*).

L'attuazione della *Digital Finance Strategy* della Commissione Europea, il cui obiettivo è quello di definire

un *framework* in materia di *Open Finance* entro il 2024, getterà le basi per sostenere ulteriormente la diffusione dei servizi di *open banking*, a partire dalla revisione della PSD2, tutt'ora in corso. L'Italia, in questo scenario, registra al pari di altre nazioni una bassa adozione di questi servizi. La validità del modello è in ogni caso destinata ad espandersi oltre i confini dei servizi bancari, consentendo lo scambio di informazioni relativi ad altri dati di natura finanziaria, concernenti in modo particolare risparmi e investimenti. È questa, del resto, la prospettiva tracciata dagli stati pionieri del modello *Open Banking* (Regno Unito, Australia), i cui progetti in cantiere sono focalizzati sull'evoluzione dei rispettivi *framework* per assicurare la transizione verso il cosiddetto "*Open X*", e cioè l'apertura dai dati su tutte le *industry* diverse dai *financial services*, a cominciare dalle *Telco* e dal comparto *Energy*.

Trend emergenti

L'offerta di servizi da parte di *FinTech* in ambito *Open Banking* in Italia risulta prevalentemente indirizzata verso servizi di *AIS* e *PIS* e quindi soluzioni che consentono di ampliare l'offerta alla clientela finale garantendo un grado più elevato di personalizzazione. Negli ultimi tre anni, si è registrata per contro una crescita limitata del numero di nuove *FinTech* autorizzate da Banca d'Italia ad offrire questa tipologia di servizi e le cause sono principalmente la crescita ridotta dei volumi e dei livelli di adozione

di questi servizi e, soprattutto, l'entrata in campo di nuovi *player* internazionali che offrono questi strumenti in regime di *passporting*.

I progetti avviati a livello internazionale in materia di *Open Banking* lasciano intravedere una propensione verso i servizi di pagamento, che si prevede diventeranno una delle principali aree di sviluppo. Si osservano in particolare alcune iniziative rilevanti che potrebbero

fare da volano per la crescita delle *FinTech* in questo settore verticale:

- Il lancio dei *Variable Recurring Payments (VRP)* nel Regno Unito, che abiliterà servizi di *sweeping* e di pagamento per utenze complementari e sostitutivi al *Direct Debit* e al *Card on File*.
- Il lancio del *SEPA Payments Account Access Scheme* da parte dello *European Payments Council*, che ha l'obiettivo di supportare lo sviluppo degli *Open Payments* assicurando una equa distribuzione del valore e dei rischi tra i diversi attori coinvolti.

Come ulteriori aree di sviluppo per il *FinTech* legato ai concetti di *Open Banking* e di *Open Finance* si segnalano le nuove soluzioni di erogazione del credito, modelli di *credit scoring* (nonché soluzioni di *identity verification* e *fraud detection* in tempo reale) e la crescente attenzione rivolta dalle aziende ai servizi sviluppati tramite *API*, come l'introduzione di nuove soluzioni integrate a *ERP* aziendali per facilitare la connessione tra differenti intermediari.

Figura 16: #API Calls per online banking/anno

API Calls in mln

(*) 2022 (H2) - 2023 - 2024 forecast



Fonte: Elaborazione PwC su dati *OBIE API Performances* (2022); "L'Open Banking nel sistema dei pagamenti", Banca d'Italia (2023)

Figura 17: #TPPs per milione di online banking users

Y1 UK: 2018

Y1 ITA: 2020

(*) 2022 forecast



Fonte: Elaborazione PwC su dati *OBIE API Performances* (2022); "Register of payment and electronic money institutions under PSD2"; Worldometer (2022); Statista (2021)

Le FinTech da osservare in ambito Open Banking

ChangeCapital

Opera come aggregatore di diverse soluzioni di finanziamento, *invoice trading*, *reverse factoring*, *lending* per soddisfare la necessità di accesso al credito delle PMI e calcola in tempo reale l'ammontare di liquidità che l'impresa può ottenere. Si sta focalizzando sul potenziamento dei propri algoritmi e sull'integrazione dei dati della *PSD2* con l'intelligenza artificiale per offrire un servizio più completo ed esteso anche ai professionisti.

EasyPol

Opera con una soluzione web e via app per i pagamenti digitali verso la Pubblica Amministrazione e ha arricchito la propria offerta con servizi *Open Banking* per l'integrazione dei dati di conto multi-banca, con l'obiettivo di assicurare ai propri clienti la possibilità di gestire la propria vita finanziaria a 360 gradi.

FlowPay

Offre con la propria piattaforma servizi alle imprese basati su *Open Banking* sia in modalità *B2B* a professionisti e *small business* per supportarli nelle procedure amministrative e nella gestione di incassi e pagamenti, sia in modalità *B2B2B* a *partner* che vogliono integrare nella loro offerta la suite di *Flowpay*.





I servizi di accelerazione di PwC

Il compito dei professionisti di PwC è quello di supportare le *startup* nelle fasi di sviluppo e di *exit*, assistendo gli imprenditori a trasformare la propria iniziativa di *business* in un'azienda con un'efficace strategia di crescita e aiutandoli a comprendere quali siano i "passi" necessari da compiere nella transizione operativa da *startup* a *scaleup* per arrivare allo status di impresa consolidata. In questo ambito, le attività svolte sono:

Supporto alla strutturazione e all'esecuzione di operazioni di aumenti di capitale (*fundraising*) tramite un *benchmarking* del posizionamento strategico della *startup* rispetto al panorama competitivo, la revisione della strategia di *go-to-market*, la definizione delle esigenze di liquidità e lo *scouting* di investitori internazionali *target*.

Supporto alla strutturazione e all'esecuzione di operazioni di M&A *Buy-side* e di M&A *Sell-side* con attività di *scouting* per l'individuazione di *target*, il supporto per la compilazione di offerte non vincolanti, il coordinamento delle attività di *Due Diligence* e l'assistenza in sede di trattativa fino al completamento dell'operazione.

Servizi di valutazione per le *Startup*

- Disegno del modello di *business* congiunto, del piano strategico e di *go-to-market*.
- Elaborazione della strategia di integrazione ed esecuzione del progetto a livello operativo, tecnologico e di processo.
- Implementazione della *roadmap* di integrazione e della nuova *value proposition* commerciale.

Servizi legali legati alle *Startup*

La fase di sviluppo di una FinTech passa anche attraverso la gestione di alcune procedure tecniche che vanno dall'individuazione della forma societaria alle certificazioni e autorizzazioni da ottenere per arrivare, non da ultimo, a valutazioni di tipo economico e fiscale dell'iniziativa. Sotto il profilo giuridico, un punto di grande attenzione risiede nella tutela dell'idea con l'ausilio delle norme del diritto industriale. Non si tratta solo di proteggere adeguatamente i marchi – attraverso registrazioni ad hoc nei territori e nelle classi di interesse – con cui si presentano la *startup* e i prodotti sul mercato (sia fisico, sia digitale), ma anche di tutelare, ove presenti, brevetti, disegni e modelli, software, copyright e/o know-how sottostanti l'attività della *startup* stessa, ragione per cui è necessario definire una strategia di protezione della proprietà intellettuale.

Altri servizi legali sono:

- Predisposizione e negoziazione dei contratti di acquisizione/investimento/partnership.
- Valutazione, disegno ed implementazione degli *SLA/KPI* che governeranno e supporteranno le attività di monitoraggio della collaborazione.

Per maggiori dettagli è possibile consultare il sito: www.pwc.com/it/fintech

Contatti



Marco Folcia

Partner | Transformation FS
+39 347 3786843
marco.folcia@pwc.com



Daniele Meini

Partner | Digital Innovation
+39 335 271340
daniele.meini@pwc.com



Raffaele Perrone

Partner | M&A Tech & Venture
+39 348 1505424
raffaele.perrone@pwc.com



Andrea Lensi Orlandi

Partner | Legal | PwC TLS Avvocati e Commercialisti
+39 347 9162891
andrea.lensi@pwc.com



Fabrizio Cascinelli

Partner | Legal | PwC TLS Avvocati e Commercialisti
+39 345 6981767
fabrizio.cascinelli@pwc.com



Garabet Ayvazian

Partner | Strategy &
+39 345 9611877
garabet.ayvazian@pwc.com



Roberto Lorini

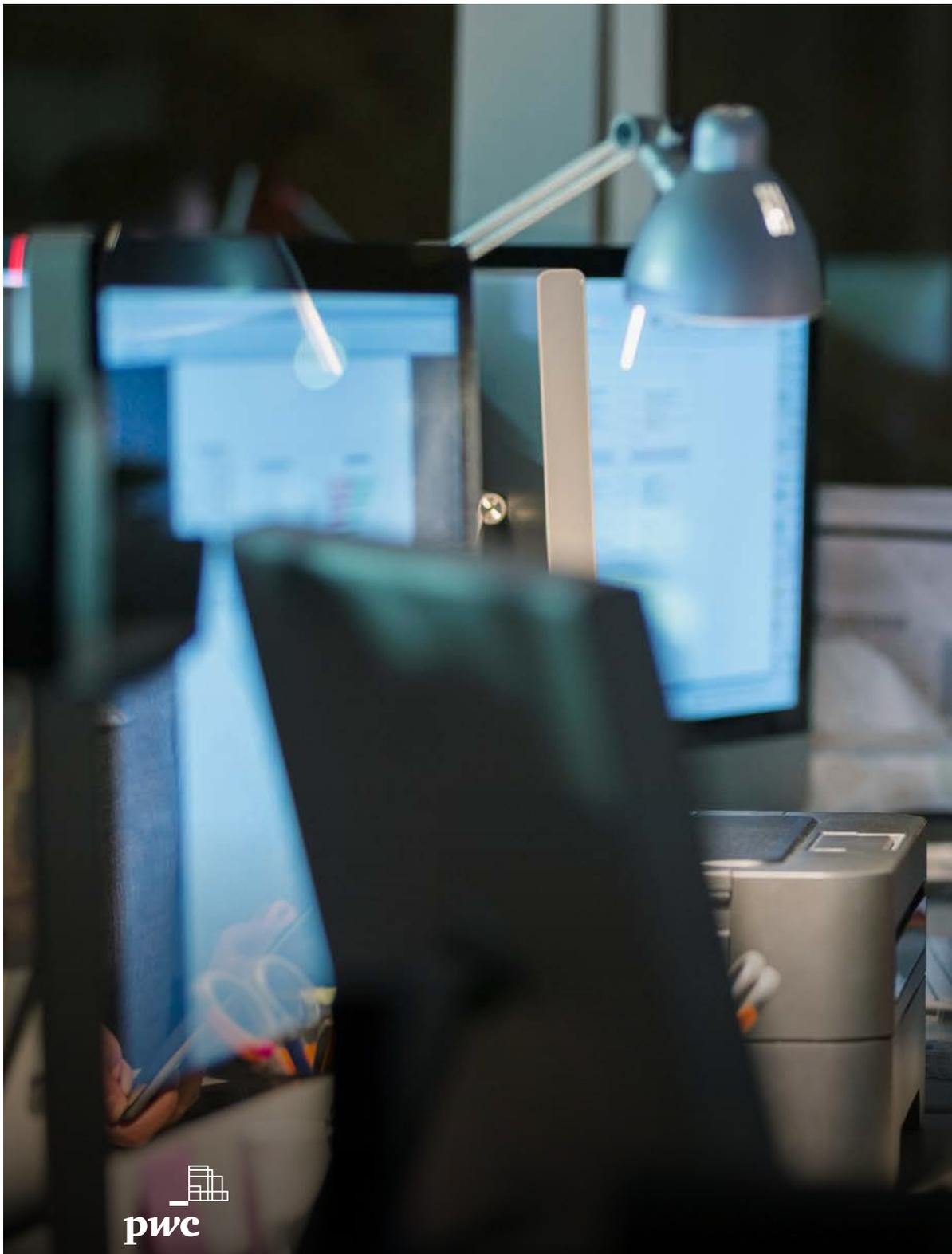
Senior Advisor | Technology FS
+39 335 7164464
roberto.lorini@pwc.com

Contributors

Cristiano Bertocchi
Giovanni Berzi
Piero Cicconi
Salvatore Corigliano
Gianluigi Di Benedetto
Martina Di Cicco
Giuseppe Andrea Di Dio
Giulia Di Mascio
Alessandro Di Rienzo
Stefano Girardi
Daniele Giuffrida
Valentina Grilli
Gianmarco Guazzo
Paolo Gusmerini
Gioele Marcellan
Sara Marcozzi
Diego Jesus Molina Pena
Alessia Maria Selenia Moia
Olivia Nicoletti
Cristina Petrali
Aristide Piazza
Elisa Pipeschi
Fabio Rossi
Matteo Rossi
Stefano Rossi
Fabrizio Stocchi
Marco Vaccalluzzo

Il report è stato realizzato con la collaborazione del team **Communication, Engagement & Branding** di PwC Italia:
Communication, Engagement & Branding Leader: Chiara Carotenuto
Design & Creatività: Paola Tesseri, Federico Croci, Giorgia Vizzaccaro, Giorgio Secli
Media Relations: Luigi Barbetta, Anna Biccocchi

Editing: Gianni Rusconi



© 2023 PricewaterhouseCoopers Business Services Srl. All rights reserved. PwC refers to PricewaterhouseCoopers Business Services Srl and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details. This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.