



23.03.2017

La sopravvivenza delle banche nell'era digitale

A cura del fondo VC P101

in collaborazione con Antonio Lafiosca, Socio e Chief Operating Officer di BorsadelCredito.it

Nel 2016 le start-up del Fintech hanno [raccolto](#) dal mondo del venture capital **12,7 miliardi di dollari in 836 operazioni**. In Europa, il 2016 è stato l'anno di maggior attività, con **1,2 miliardi di dollari raccolti per 179 deal**, vale a dire +11% sull'anno precedente e +124% negli ultimi 5 anni.

Questo successo non è casuale: gli investitori sanno che sempre più consumatori preferiscono rivolgersi ai nuovi player, che mettono a disposizione del mercato **un vasto assortimento di prodotti innovativi plug-and-play, multicanale e soluzioni bancarie facili da usare** tra cui portafogli digitali, gestione patrimoniale, prestito e pagamento peer-to-peer. Tanto che le banche, anche se tradizionalmente considerate pioniere dell'automazione dei processi, oggi rischiano di restare indietro nel panorama dei servizi finanziari, sempre più digitalizzato e orientato verso un approccio *customer-centred*.

La disintermediazione in atto dell'attività bancaria tradizionale da parte della finanza tecnologica sta costringendo le banche a reinventare i loro servizi, andare incontro alle aspettative del consumatore e avvicinarsi, in qualche modo, al Fintech. Infatti, secondo l'[Osservatorio Digital Finance](#) del Politecnico di Milano, ben **il 60% delle startup fintech internazionali fornisce servizi di banking** (lending, conti bancari, pagamenti), il 19% si occupa di servizi di investimento, il 5% di servizi assicurativi ed il restante 16% di altri servizi (marketing, big data, security, ecc.). Non solo: la categoria banking ha ricevuto **il 73% dei 26 miliardi di finanziamenti** arrivati complessivamente al settore, e di questa cifra il 60% è dedicato al Lending&Financing (circa 15 miliardi).

Insomma, il [futuro del banking tradizionale](#) – che arranca tra margini sempre più risicati e requisiti di capitale sempre più stringenti – passa per la finanza tecnologica: è il modo di fare banca, il modo di servire i clienti, il funzionamento dei propri processi operativi che richiede un ripensamento in chiave digitale... pena l'uscita dal mercato. Sì, perché **il 95% di queste società si rivolge direttamente al consumatore o a un'azienda** – a un cliente finale, insomma – ponendosi come una concreta alternativa alla banca tradizionale, e solo il 5% si pone come un fornitore o un collaboratore degli istituti bancari.

Ma questi ultimi non devono disperare: già oggi, **una start-up su tre ha avviato almeno una partnership con una banca con vantaggi reciproci** – ovvero, per la banca la capacità di innovarsi più rapidamente testando nuove strade con investimenti limitati, per la start up la possibilità di operare sfruttando la rete fisica sul territorio della banca o le sue grandi moli di dati in maniera nativa. Ma saranno in grado, le banche, che hanno sempre gestito i loro servizi end-to-end, integrando



esperienza, processi e prodotti, di adattarsi al cambiamento? Per realizzare queste collaborazioni, devono essere disposte a **condividere con i partner digitali i loro dati** e affiliarsi a piattaforme su cui non hanno il controllo diretto della relazione con i clienti o della customer experience.

Una cosa è certa: se la [convergenza in atto](#) tra FinTech e banche tradizionali dovesse continuare, come pensano BorsadelCredito.it e P101, porterebbe ad **una fruttuosa e positiva condivisione della tecnologia, dei talenti e del know-how**. Quindi, le banche tradizionali e le società di servizi finanziari che sapranno sfruttare l'opportunità e creare partnership con i nuovi player non soccomberanno sotto il peso dell'innovazione fintech, anzi, ne potranno beneficiare: grazie a loro riusciranno a colmare le lacune critiche nel loro portafoglio, raggiungere i segmenti di pubblico meno serviti, e fornire al cliente un'esperienza migliore, a costi ridotti.

[P101 - Insightful Venture Capital](#)

P101 è un fondo di venture capital specializzato in investimenti in società digital e technology driven. Nato nel 2013, con una dotazione corrente di quasi 70 milioni di euro e 26 società in portafoglio, P101 si distingue per la capacità di mettere a disposizione degli imprenditori di nuova generazione, oltre a risorse economiche, anche competenze e servizi necessari a dare impulso alla crescita delle aziende. Il fondo, promosso da Andrea Di Camillo - 15 anni di esperienza nel venture capital e tra i fondatori di Banzai e Vitaminic - e partecipato da Azimut, Fondo Italiano di Investimento e European Investment Fund, collabora con i maggiori acceleratori privati, tra cui HFarm, Nana Bianca, Boox e Club Italia Investimenti. Tra le partecipate: ContactLab, Cortilia, Tannico, Musement e MusixMatch. Le società partecipate da P101 occupano oggi complessivamente oltre 500 risorse e generano un fatturato in costante crescita e già oggi superiore agli 80M annui. P101 prende il nome dal primo personal computer prodotto da Olivetti, negli anni '60, esempio di innovazione italiana che ha lasciato il segno nella storia della tecnologia digitale.

[NewsFromThePlatform | Il Blog di P101](#)

NewsFromThePlatform nasce per raccontare e commentare – attraverso la visione di P101, quella degli imprenditori delle sue partecipate, dei suoi investitori e di chi fa parte del suo ecosistema – esempi quotidiani della rivoluzione in atto, la digital disruption: un fenomeno in pieno corso, che vede le nuove tecnologie cambiare schemi e modelli, in tutti i settori, in maniera radicale e ad una grande velocità. Come operatori del mondo italiano del Venture Capital, il mestiere di P101 è quello di studiare, analizzare e cavalcare questa rivoluzione: intercettandone anche i segnali deboli e mettendo a servizio delle giovani imprese risorse ed expertise per crescere e competere sul mercato, e a disposizione dell'impresa consolidata, una continua fucina di innovazione. Con NewsFromThePlatform, P101 proverà a raccontare in modo semplice, fattuale e concreto che la giovane azienda di oggi può essere il prossimo concorrente o un prezioso alleato di domani. Per saperne di più [clicca qui](#).

Ufficio Stampa – ddl studio

Beatrice Cagnoni - beatrice.cagnoni@ddlstudio.net - 335 5635111

Irene Longhin - irene.longhin@ddlstudio.net - 392 7816778

Elisa Giuliana - elisa.giuliana@ddlstudio.net - 338 6027361