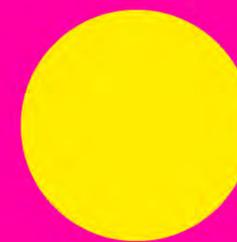


WIRED
TRENDS 2021

Finance



Martedì 1° dicembre 2020, h. 14:00 - 16:00

VISIONI SULL'ANNO CHE VERRÀ

In streaming su [wired.it](https://www.wired.it)

IN COLLABORAZIONE CON

Ipsos

OFFICIAL PARTNER

Aladdin
by BlackRock

Info: trends.wired.it

#wiredtrends

I dati di oggi, lo scenario di domani

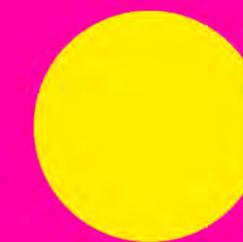
Stefania Conti

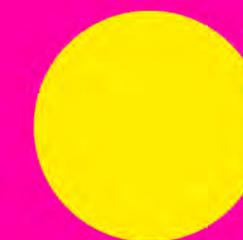
Business Development Director Financial Services di Ipsos

Lo stato di salute finanziaria delle famiglie e delle imprese italiane è buono: il 60% delle aziende si dichiara soddisfatto delle risorse che ha a disposizione, e il 54% considera la pandemia un'opportunità più che un rischio. Anche il 44% delle famiglie è soddisfatto, e solo 2 su 10 si dichiarano insoddisfatte. Ma c'è stata comunque un'inversione di tendenza, perché per la prima volta dopo anni la soddisfazione è calata.

Le famiglie risparmiano molto, e anche in questi mesi la

quota di risparmiatori è cresciuta. I risparmi sono frutto della drastica contrazione dei consumi, e in futuro il trend potrebbe rafforzarsi ulteriormente. Gli italiani hanno in questo momento un comportamento conservativo e tutelante delle risorse finanziarie, e le accumulano in vista di un futuro incerto. Il risparmio per gli italiani ha sempre avuto una valenza positiva, ma in questi mesi questa tendenza si è rafforzata ulteriormente, e il risparmio è diventato sinonimo di tranquillità e di saggezza, e molto meno di tristezza o di sacrificio. Tuttavia





la visione del futuro è più pessimista rispetto ad alcuni mesi fa: il 20% della famiglie teme che la propria situazione finanziaria possa peggiorare nel prossimo anno, con un +10% rispetto a gennaio, e il 48% è pessimista sull'avvenire dell'economia del paese.

L'83% delle risorse risparmiate sono allocate nei conti correnti, ed è un comportamento dettato da delle resistenze emotive, dal bisogno di sicurezza. Tuttavia, razionalmente le persone credono che il giusto equilibrio del risparmio sia dell'ordine del 50%, ma poi istintivamente risparmiano di più.

A fronte delle incertezze, la propensione al rischio degli italiani si è ridotta: solo il 18% dei capifamiglia ha una propensione al rischio alta, e si sale al 34% per gli investitori finanziari. Un elemento positivo è che la percezione di solidità e di sicurezza dell'industria finanziaria italiana si è molto rafforzata, con una crescita del 10%. È come se ci si fosse resi conto di come l'industria finanziaria sia capace di affrontare la modernità, e i clienti con una relazione multicanale con la banca sono anche i più soddisfatti della relazione stessa.

Durante il lockdown abbiamo fatto un passo significativo e gratificante nel colmare il gap digitale, e non a caso il 57% delle persone è interessato a soluzioni fintech. Le soluzioni di questo genere possono migliorare la nostra vita, ma anche avvicinare le persone alla finanza.

Un rischio calcolato

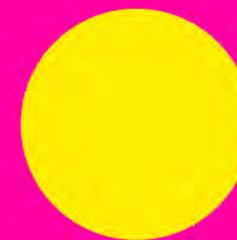
Giovanni Sandri

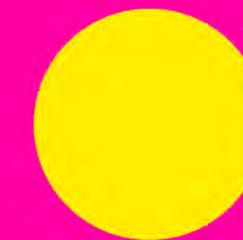
Head di BlackRock Italia

Investire bene non vuol dire necessariamente evitare i rischi: i rischi fanno parte del gioco, ma vanno compresi e gestiti. Da questa consapevolezza BlackRock ha sviluppato un sistema di risk management, che poi è evoluto diventando una delle piattaforme di investimento più grandi a livello globale, data in disponibilità anche alle istituzioni.

La tecnologia con la finanza non è un'accoppiata nuova: chi investe utilizza l'informazione come materia prima per decidere quale sia un buon investimento. A essere cambiata è

la quantità di informazioni disponibili: se pensiamo a vent'anni fa, l'informazione era limitata, tanto nei volumi quanto nella complessità. Ma con il boom di internet sono arrivati i big data e si è aperta la possibilità di accedere a un universo informativo molto più ampio, con dati preziosissimi per chi investe. È possibile, infatti, individuare i trend molto prima rispetto ai dati tradizionali, ed è un'ottima opportunità. D'altra parte, ciò si porta dietro una grande sfida: visto che parliamo di una quantità di dati enorme e molto complessa, il processo





che parte dall'informazione e arriva alla decisione è altrettanto complesso. Fin troppo, per la mente umana. Ed è qui che entra in gioco l'intelligenza artificiale, che nel campo viene più spesso definita machine learning. Con questi mezzi è possibile elaborare anche dati poco strutturati, traducendo le informazioni in effettive decisioni di investimento.

Fare investimenti sostenibili vuol dire che quando si valutano le aziende in cui investire si considera – oltre agli aspetti che si sono sempre considerati – quanto l'azienda sia attenta al cambiamento climatico e all'impatto sociale del proprio business. E tutto questo aumenta ancora la complessità. I dati legati alla sostenibilità delle aziende sono per fortuna sempre più disponibili, e le aziende negli ultimi anni pubblicano report in merito al loro approccio alla sostenibilità. Il numero delle grandi aziende americane che comunicano i dati è passato in pochissimo tempo dal 20% all'85%. Ma il problema è che le metodologie di valutazione non sono ancora standardizzate, quindi i punteggi che i data provider danno alle aziende possono non essere sovrapponibili. Così anche in questo caso

arriva in aiuto l'intelligenza artificiale, che mette insieme le diverse valutazioni.

Su tutto pesa però una questione culturale: gli italiani sono frenati nell'entrare nel mondo finanziario perché da un lato sono eccezionali risparmiatori, e dall'altro non sono bravi a livello di conoscenza finanziaria, tanto che siamo al di sotto della media europea.

L'algoritmo in cassaforte

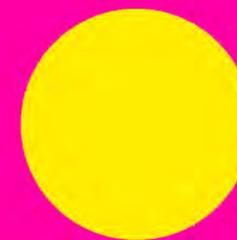
Brett King

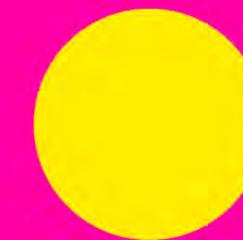
Scrittore e
Founder di Moven

La componente tecnologica dei servizi finanziari ha un valore straordinario, al punto che nel comparto fintech chi continua a pensare con la logica della banca e non con quella dell'impresa high tech è destinato alla crisi. La Cina è il leader mondiale nei pagamenti digitali e mobile: Alipay è già in oltre 100 paesi, ha 1,6 miliardi di utenti e 42mila miliardi di dollari scambiati nell'ultimo anno. Il messaggio è che solo una crescita esponenziale della componente digitale può consentire a un servizio finanziario di sopravvivere. Peraltro, ci

si sta spostando sempre più dalle carte di debito verso i wallet digitali su app.

Per far accadere l'innovazione, bisogna cambiare le regole: vanno modificati i processi e le strutture tradizionali, e occorre avere nuovi modelli che prendano le mosse dall'esperienza del cliente. Fino a qualche anno fa si poteva accedere alla banca solo tramite canali fisici controllati dalla banca stessa, come le filiali, mentre oggi l'accesso è digitale e il più delle volte attraverso canali che la banca non controlla direttamente.





In futuro questo gap aumenterà: stiamo progressivamente facendo un embed della banca all'interno del mondo, e lo faremo sempre più anche con tecnologie come smart glass e intelligenza artificiale, che renderanno la banca onnipresente davanti ai nostri occhi. Ma il cambiamento più grande di tutti è che passeremo da sistemi come carte di debito e cashback verso servizi che aiuteranno a risparmiare e renderanno le persone più finanziariamente sane, con big data e algoritmi alla base di questo cambio di paradigma.

Le tre caratteristiche che cerchiamo in una banca sono il muovere denaro, il tenere i soldi al sicuro e il garantire l'accesso al credito: queste saranno integrate in un'esperienza unica, cambiando la struttura stessa della banca. Il problema è che in questa transizione rischiamo di portarci dietro alcune delle storture del vecchio mondo bancario: se davvero si vuole creare un sistema inclusivo, occorre essere disciplinati nel modo di processare i dati, eliminando i bias. Insomma, abbiamo bisogno che il fintech sia regolato da algoritmi etici. Nella banca 4.0 del 2021 l'accelerazione digitale dovrà

concretizzarsi in un cambiamento culturale della struttura organizzativa, in modo da creare una nuova relazione con i clienti. Le grandi banche dovranno assumere più esperti di tecnologia, creando una cultura che metta al primo posto la tecnologia e il digitale, spostando la banca in seconda posizione.

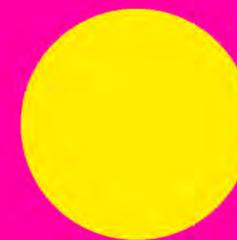
Moneta digitale

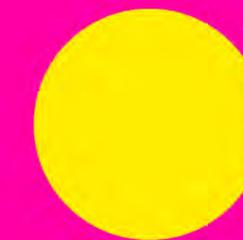
Ferdinando Ametrano

Direttore scientifico di Crypto Asset Lab e Founder & Ceo di CheckSig

Per il 2021 in termini di criptovalute si intravede un trend di consolidamento del Bitcoin come punto di riferimento e bene rifugio, soprattutto in un contesto incerto e di crisi. Poi si prospetta l'arrivo delle valute digitali di Stato, ossia i contanti digitali emessi dalle banche centrali, su cui ci si sta concentrando di fronte alla concorrenza delle criptovalute. Infine c'è anche la moda della finanza decentralizzata, che però potrebbe essere un fenomeno fugace al pari di altri già visti in passato.

Le valute digitali di Stato sono un inseguimento in ritardo, ma hanno un grandissimo potenziale: i sistemi di pagamento transfrontalieri e globali a oggi non esistono per davvero, perché sono lenti e macchinosi, quindi strumenti istantanei ed efficaci sono quanto mai necessari. Però, per non far crollare il sistema bancario, sarà necessario porre un limite superiore alla quantità di denaro digitale che ciascuno potrà tenere. I portafogli dovranno essere identificati, dunque non sarà un equivalente del denaro al portatore, perché potrà essere





posseduto solo chi è identificato o schedato nel sistema bancario.

In questo momento c'è ancora da metabolizzare quale sia la vera natura del Bitcoin. L'impossibilità di duplicarlo fa sì che sia più simile a un bene come l'oro rispetto alle altre monete. L'oro fisico nella storia è stato usato come moneta di scambio, poi è stato superato da altre monete più efficienti; anche il Bitcoin può essere usato come moneta, ma sarà superato da qualcosa di più evoluto. Il Bitcoin di per sé, infatti, non è una buona moneta, ma un bene rifugio, oro digitale. È un abilitatore di servizi finanziari, tanto che l'ecosistema tradizionale dei servizi sta venendo progressivamente replicato anche nella versione per criptovalute.

Non si può regolare il Bitcoin in quanto criptovaluta, ma si possono regolare gli usi del Bitcoin, proprio come non si può regolare la natura fisico-chimica dell'oro ma se ne possono normare gli usi. In estrema sintesi, il problema è che oggi le banche non consentono di acquistare Bitcoin, e ciò di fatto rende possibili gli illeciti e le truffe. Il tema della custodia

affidabile e trasparente dei Bitcoin è cruciale: serve una gamba regolamentare per operare in Bitcoin e una gamba tecnologica per dare trasparenza, affidabilità e sicurezza. Il fatto che il Bitcoin non muoia, ma sopravviva alle difficoltà del tempo e si rafforzi, fa sì che tutti pian piano ci debbano fare i conti. Non è un caso che PayPal abbia incluso nel suo servizio le transazioni di criptovalute, e che ci siano attori del sistema Bitcoin che stanno iniziando a fare servizi finanziari internazionali, o anche viceversa.

La finanza per l'innovazione

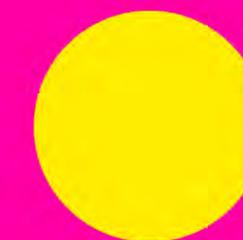
Anna Gervasoni

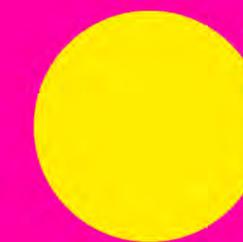
Docente di Economia e gestione delle imprese, Liuc

Nel 2020 gli investimenti nel private equity sono un po' rallentati, ma si è cercato di consolidare le imprese già in portafoglio e far acquistare loro altre aziende. Si sono creati così dei nuovi perni di mercato, in cui le imprese in portafoglio sono diventate piattaforme per acquisirne altre e consolidare una tendenza.

Ora ci aspetta un anno complicatissimo, in cui non si sa ancora quando sarà risolta la pandemia, e nel frattempo molte aziende manifestano problemi seri. Interpretare il mercato è

complicato, e i fondi di investimento devono lavorare con uno strabismo fortissimo: da un lato guardare alle imprese già in portafoglio, aiutandole con capitali e nuovi piani strategici per il 2021, e dall'altro fare attenzione alle opportunità che derivano dalle filiere che vengono trasformate, investendo su aziende che abbiano attitudine all'innovazione, capacità di stare sul mercato internazionale e un capitale umano motivato ed eterogeneo in termini di competenze, età, genere e soft skill. Le competenze da integrare nel mondo dei fondi di





investimento sono quelle industriali, la capacità di fare piani strategici e interagire con gli imprenditori. Questo aiuta chi fa finanza a investire bene, e soprattutto a supportare le realtà che vengono finanziate.

Nel mondo del venture capital la tecnologia aiuta in tutti i processi di due diligence, di aderenza alle normative, e in tutta quella parte operativa in cui avere informazioni rapidamente elaborate e trattate migliora i processi. Ma in generale non tutto il mercato del venture capital si trasferirà su piattaforme digitali, perché chi fa progetti imprenditoriali di peso lavora ancora faccia a faccia con l'imprenditore, e va a vedere di persona che cosa succede in azienda. Si tratta di un mercato molto personalizzato, e solo alcune aree specifiche raccolgono e investono capitali attraverso piattaforme fintech. È il sistema bancario, invece, quello che sarà davvero trasformato e permeato dalla tecnologia, nei processi e nei rapporti con i clienti.

L'Italia sta diventando più attrattiva nei confronti degli investimenti stranieri: è una tendenza in atto e che si sta

radicando molto bene. La grande ricchezza del corporate venture capital arriverà quando anche le medie imprese entreranno in questo comparto, e sta già iniziando ad accadere. Servirà condividere metodologie e sistemi, creando anche partnership tra imprenditori giovani ed esperti, facendo nascere connubi interessanti.

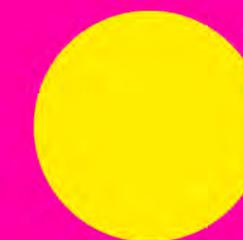
Next Generation Fintech

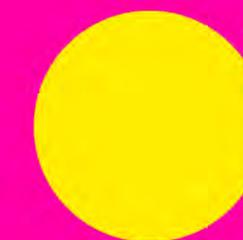
Simon Taylor

Co-Founder
di 11:FS

La startup londinese 11:FS, la cui mission è digitalizzare il sistema finanziario, parte dal presupposto che il modello odierno è compromesso. I tassi di interesse stanno continuando a scendere, i costi per l'infrastruttura IT crescono sempre più, i consumatori si aspettano esperienze nuove e ci sono servizi di comparazione dei prezzi in tutti i mercati: questi 4 elementi fanno sì che il contesto sia molto diverso rispetto a una decina d'anni fa, e che le banche siano portate a cambiare la propria offerta. Non si può continuare a fare

come si è sempre fatto, ma occorre passare, per esempio, al banking as a model, in modo che si possano sviluppare nuovi servizi finanziari embedded. Il modello di business emergente si basa sull'idea che la finanza garantisca migliori performance quando è più vicina ai clienti: per i soli Stati Uniti si stima che ciò possa tradursi in un valore di 3.600 miliardi di dollari. In pratica, non si aspetta più che il cliente arrivi sull'app di un servizio, ma si va verso il cliente inglobando i servizi all'interno di strutture più ampie. Basti pensare alla moltitudine di bisogni





che una persona ha nel momento in cui compra casa, e a quanto valore si genera nell'aver tutto aggregato e a portata di click.

Dal punto di vista della banca, è costoso e antieconomico avere app dedicate ai propri servizi, e soprattutto gestire filiali. Se un grande brand, che ha tanti clienti, attiva un nuovo servizio finanziario, la banca può rimanere di fatto dietro le quinte: la relazione che si crea è direttamente tra il cliente e il brand di cui si fida. Le banche non dovrebbero essere spaventate dall'idea di perdere il rapporto con il cliente, e non dovrebbero sentirsi in concorrenza con i grandi brand. Le aziende, infatti, non sono interessate a diventare banche e a essere sottoposte a tutte le attività regolatorie, ma anzi creano volentieri partnership con le banche. Le quali devono preoccuparsi, quindi, solo di mantenere la propria solidità e affidabilità.

La pandemia ha accelerato l'adozione di pagamenti digitali, l'uso dell'e-commerce e in generale il comparto fintech. Le banche hanno fatto passi da gigante in pochi mesi, ma ora che

c'è stata questa accelerazione digitale si chiedono sempre più quale sarà il loro ruolo in futuro, e ci si domanda anche come fare soldi in un contesto incerto. L'opportunità è essere più creativi nell'offerta, accelerando la velocità di distribuzione dei servizi finanziari e riuscendo allo stesso tempo a ridurre i prezzi dei servizi stessi.