

«Nelle banche quasi il 25% del budget va all'innovazione»

INTERVISTA

Stefano Achermann

Ceo di BE Group

■ L'innovazione legata al FinTech sta guidando la trasformazione nel sistema finanziario. In molti casi è una scelta obbligata per chi vuole continuare d'essere competitivo oppure entrare in nuovi business.

Dottor Achermann, Be supporta grandi gruppi finanziari e assicurativi nella crescita del business. Cosa può dirci del FinTech italiano?

Il FinTech non è solo l'applicazione del digitale a banche, a siste-

mi di pagamento e agli investimenti. Ma è un nuovo modo di concepire il business, anche grazie a startup ad hoc. Vedo tre vie nelle quali oggi si estrinseca il FinTech italiano: la prima è la nascita di realtà stand alone, finanziate dall'intermediario ma che non necessariamente si occupano del business principale dell'investitore. Spesso sviluppano un'attività che per l'investitore può essere un potenziale new business e che può portare ricavi in un futuro. Una seconda via è quella di ricorrervi per dotarsi di tool o piattaforme, utilizzabili per allargare la propria attività o renderla più fruibile come sono per esempio i robo advisor per alcune banche e reti (vedi il caso Fineco). In sostanza, integrano il modello di business e grazie all'applicativo FinTech ottimizzano o migliorano un servizio. Una terza via viene utilizzata per mettere in piedi subito nuovi business. Si pensi ad esempio alla budbank, la banca lanciata da UniCredit circa un anno fa, disegnata esclusivamente per smartphone.

Qual è la via più facile?

Delle volte è più facile fare delle

cose nuove che trasformare delle vecchie. È il caso per esempio di Webank per Ubi oppure Widiba per il Gruppo Mps. Il vero punto del nostro mercato rispetto a quanto accade nel Regno Unito è che in Italia il tasso di sopravvivenza delle startup è molto basso. Quindi, anche nel FinTech molte buone idee muoiono perché mancano i capitali.

Per un operatore è più opportuno affidarsi all'esterno ad una società terza FinTech oppure portarsela in casa propria?

Se l'obiettivo è fare cose nuove e si investe per questo, è opportuno anche poterle governare bene e quindi avere il controllo diretto, a meno che non si voglia fare il puro investitore. Magari si può dare a terzi un mandato per fare scouting ma poi se si vuole far partire una banca online o un servizio di robo advisor è opportuno portarselo in casa.

Quanto si investe oggi nelle banche in questo campo?

Direi che a livello di sistema in media il 25% del budget annuo delle banche oggi è dedicato all'open innovation. — L.I.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

