

VECCHIE E NUOVE BANCHE PUNTANO SUL FINTECH PER PERSONALIZZARE L'OFFERTA

La finanza dei robot e dei dati

Seconda giornata della Digital Experience Week di Class Editori. Arrigo (Finscience): Amazon e Netflix siano di esempio. Parini (CheBanca!): con la tecnologia investimenti alla portata di tutti

DI MARCO CAPISANI

Ci sono un bancario, un agricoltore e un assistente socio-sanitario. Cos'hanno in comune le loro professioni? I robot e la blockchain, ultime evoluzioni tecnologiche che permettono di profilare con più precisione i clienti e di migliorare i prodotti. Così il banchiere può gestire nel dettaglio il comportamento di un risparmiatore attraverso robo-advisor e piattaforme, l'agricoltore può controllare a distanza un trattore che si guida da solo e analizza il terreno. O l'assistente socio-sanitario riesce a monitorare a distanza i pazienti grazie all'Internet of things domestic. Questi sono solo tre degli esempi descritti ieri durante la Digital Experience Week di Class Editori (in programma fino a domani a Milano presso il Museo della scienza e della tecnologia). La seconda giornata è stata dedicata a robot&risparmi, rete5G&blockchain e al loro impatto sulle banche. «Nella finanza ci sono molti dati a disposizione», ha spiegato Alessandro Arrigo, cofondatore di Finscience. «Come hanno fatto Amazon e Netflix, ora anche il mondo della finanza si concentra sui dati per avere col risparmiatore un approccio comportamentale, impostando piani d'investimento con propensione al rischio e orizzonte temporale ad hoc. Finscience analizza i cosiddetti dati alternativi, circa 500 mila al giorno, che di solito non vengono analizzati perché troppo difficili da trattare e pulire». A un approccio comportamentale si è rifatta CheBanca! del gruppo Mediobanca per proporre ai suoi



A sinistra, Luca Valaguzza (Euclidea), Alessandro Arrigo (Finscience) e Marco Parini (CheBanca!). In centro, Angelo D'Alessandro (Buddybank), Alessandro Capocchi (Università Milano Bicocca) e Francesco Guarneri (Guber Banca). A destra, Massimiliano Gattoni (Open Fiber), Emanuele Cicco (Unicredit) e Roberto Garavaglia (CloseToPay)

Satispay prepara un altro aumento di capitale

di Stefania Peveraro

Nuovo aumento di capitale in vista per Satispay, la scale-up italiana fondata da Alberto Dalmaso, Dario Brignone e Samuele Pinta, che consente di effettuare pagamenti con lo smartphone tramite un wallet con diretto addebito sul conto corrente. La notizia è stata anticipata ieri da Stefano Schiavio, responsabile delle financial partnership di Satispay, nel corso di un workshop sui pagamenti digitali nell'ambito della Digital Experience Week di Class Editori. I nuovi capitali serviranno a consolidare il business in Italia fino a raggiungere 1 milione di clienti attivi, per poi impostare lo sviluppo dell'attività nel resto d'Europa. Attualmente Satispay conta 530 mila download dell'applicazione con 320 mila utenti attivi e 38 mila esercenti convenzionati. L'entità del nuovo round di finanziamento dovrebbe aggirarsi fra i 10 e i 12 milioni di euro. Satispay è una

delle poche scale-up italiane che in pochi anni è riuscita a catalizzare l'interesse degli investitori, tanto da raccogliere quasi 27 milioni di euro, di cui 18,3 solo nell'ultimo round chiuso lo scorso settembre, per una valutazione post-money della società di 66 milioni. Prima di quel round ce ne erano stati altri due: uno da 5,5 milioni a settembre 2014 e uno da 3 milioni nel settembre 2015. Tra gli investitori dell'ultimo round figuravano anche Banca Etica, Banca Sella Holding (attraverso Sella Ventures) e Iccrea Banca, che aveva già investito in un precedente round. Altro socio bancario è Banca Alpi Marittime. Tra gli investitori del nuovo round potrebbero esserci altre due banche, oltre a investitori finanziari. Per ora i fondi di venture capital, a parte Shark Bites, non sono intervenuti sul dossier. Molto presenti invece importanti realtà industriali e soggetti privati del Cuneese, dove il servizio ha debuttato. (riproduzione riservata)

clienti le scelte d'investimento migliori scegliendo tra oltre 56 sgr e più di 9 mila fondi, filtrati dal servizio Yellow Advice. Così «il cliente ha più chiari i suoi obiettivi, si forma una cultura finanziaria, partecipa e dialoga velocemente con la banca mentre quest'ultima riesce a monitorare

e ribilanciare eventualmente con costante periodicità i portafogli», ha spiegato il direttore investimenti Marco Parini. «Il nostro servizio è sempre affiancato da un comitato fisico d'investimenti che gestisce le operazioni». Al momento hanno scelto il servizio di CheBanca! 3.500 clienti, con

un'età dai 50 anni in su ma anche sui 30-40 anni, ugualmente ripartiti tra uomini e donne. Si può parlare, insomma, di «democratizzazione dei servizi finanziari perché vengono coperte fasce di risparmiatori finora non servite, magari con patrimoni più piccoli», ha riassunto Luca Vala-

guzza, responsabile prodotto di Euclidea sim, aggiungendo che «i robot della finanza sono come il pilota automatico: si disinnesta quando compaiono variabili estogene, come le elezioni italiane, e interviene il comitato d'investimento».

Buddybank del gruppo Unicredit si definisce «una banca conversazionale dove il cliente può dialogare con referenti reali 24 ore al giorno, 7 giorni su 7. Soddisfiamo esigenze bancarie ma anche quelle della vita di tutti i giorni, come organizzare weekend speciali per una coppia», ha detto il fondatore Angelo D'Alessandro. Secondo Francesco Guarneri, ad di Guber Banca, le banche devono specializzarsi, per esempio «sul target delle pmi che maggiormente vengono colpite dalla disintermediazione».

A proposito di nuove tecnologie, «questo è l'anno della blockchain, il momento in cui mettere in produzione i progetti», ha dichiarato Emanuele Cicco di Unicredit che ha formato con nove banche europee la joint-venture WeTrade per sviluppare una piattaforma blockchain per la gestione e il monitoraggio delle transazioni commerciali internazionali. «La blockchain aiuta a creare ecosistemi in cui le aziende possono registrare e far certificare, attraverso le banche, le transazioni coi propri partner». La blockchain diventa così una sorta di libro mastro condiviso dove una pmi che vende all'estero i suoi prodotti o trova alleati logistici può archiviare i termini degli accordi in modo sicuro e veloce. (riproduzione riservata)