

Osservatorio
Fintech & Insurtech

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

Ricerca 2021
Report

Dicembre 2021

Indice

Domande Chiave.....	3
Abstract	4

RICERCA

1. La spinta del digitale alle nuove relazioni.....	7
2. L'evoluzione della domanda verso il Fintech & Insurtech.....	14
3. Il Sustainable Fintech	25

NOTE

Report Online Correlati.....	33
Nota Metodologica.....	34
Osservatorio Fintech & Insurtech.....	38
Gruppo di Lavoro.....	39
Sostenitori della Ricerca	40
Osservatori Digital Innovation	41

Copyright 2021 © Politecnico di Milano
Dipartimento di Ingegneria Gestionale

I Rapporti non possono essere oggetto di diffusione, riproduzione e pubblicazione né in tutto né in parte e con riferimento a ogni loro contenuto testuale, grafico e di qualunque altra natura, anche per via telematica (per esempio tramite siti web, intranet aziendali, ecc.), e ne viene espressamente riconosciuta la piena proprietà del DIG – Dipartimento di Ingegneria Gestionale del Politecnico di Milano.

Fermo quanto sopra, le figure contenute nei Rapporti possono essere utilizzate solo eccezionalmente e non massivamente e solo a condizione che venga sempre citato il Rapporto da cui sono tratte nonché il copyright © in capo al DIG – Dipartimento di Ingegneria Gestionale del Politecnico di Milano.

La violazione di tale divieto comporterà il diritto per il DIG di ottenere il risarcimento del danno da illecito utilizzo, ai sensi di legge.

**osservatori.net è il punto di riferimento
per l'aggiornamento executive
sull'Innovazione Digitale**

Domande Chiave

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

Report

3

Quante sono le startup Fintech & Insurtech italiane?

A quanto ammontano gli investimenti in capitale nel Fintech & Insurtech da parte degli incumbent italiani?

Quanto valgono i loro acquisti di prodotti e servizi da startup Fintech & Insurtech?

Quanto sono concentrati gli investimenti in startup Fintech & Insurtech in Italia?

Qual è il rapporto dei consumatori italiani con il Fintech & Insurtech?

Quali sono le necessità delle microimprese in termini di servizi Fintech & Insurtech?

Qual è il legame tra Fintech & Insurtech e sostenibilità?

Abstract

[Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!](#)

Report

4

Le risorse attivate dal Piano Next Generation EU rappresentano un'occasione unica per accelerare la trasformazione digitale dell'intero sistema, ed arrivano in un contesto continentale che ha da tempo bisogno di un futuro diverso che coniughi, nel solco della sua storia importante come culla della civiltà moderna, tradizione con innovazione e sostenibilità.

Per l'Italia, le opportunità sono ancora più marcate, con le risorse oggi disponibili che vanno a inserirsi su una situazione del bilancio pubblico, che anche per effetto delle necessità emerse nell'ultimo anno e con un incremento del debito pubblico, non ha particolari margini di flessibilità e certamente non è in grado di fronteggiare le necessità che abbiamo.

La digitalizzazione del Paese è una priorità assoluta, e il settore finanziario è uno dei principali ambiti su cui svilupparla, con effetti che "scaricherebbero" sul sistema socioeconomico nazionale effetti molto virtuosi. Le risorse disponibili sono ingenti ma non per questo vanno usate in modo non focalizzato e senza definire delle priorità ben ponderate.

Primo, il mercato finanziario nel suo complesso, e in particolare per le componenti bancarie e assicurative, deve accelerare nel percorso di trasformazione digitale, favorito direttamente, con collaborazioni, e indirettamente, con uno stimolo alla competizione, da una sempre maggiore presenza di società Fintech & Insurtech innovative e di attori consolidati di altri settori, quali le Big Tech. Quest'ultime hanno dalla loro parte la grande capacità di estrarre valore dai dati, ma banche e compagnie assicurative primeggiano ancora per competenze specialistiche, necessarie per operare in un settore molto regolamentato, e per trust ancora molto forte nel brand. C'è da chiedersi se la strada per il futuro non sia proprio la collaborazione tra alcuni pochi, grandi, efficienti, digitali, operatori tradizionali e grandi operatori tecnologici.

Secondo, la domanda è in continua evoluzione, con i consumatori sempre più coscienti delle potenzialità del digitale, spinti anche dal cambio di prospettiva dovuto ai lockdown, e che cercano da banche e compagnie assicurative la stessa facilità, velocità e user experience dei processi e dei servizi offerti da attori di altri settori. Al contempo le microimprese, componente primaria

Abstract

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

Report

5

del tessuto imprenditoriale del nostro Paese, non possono essere considerate dall'offerta né alla stregua dei consumatori retail né delle PMI, ma necessitano di un'offerta digitale su misura.

Terzo, la sostenibilità. La crescita del volume degli investimenti con cifre significative e logiche reali di investimenti in profili sostenibili fa ben sperare, considerato che parliamo di investitori la cui decisione di allocare risorse e portafogli in finanza sostenibile dimostra che conviene anche in termini economici. Una svolta dal grande potenziale, purché si prendano sul serio due temi su cui tenere altissima l'attenzione: il tema delle competenze (in particolare, tra gli altri, su credit risk assessment e reportistica), ed il rischio del greenwashing, da evitare grazie proprio al ricorso alle competenze.

Non solamente gli operatori del settore sono chiamati a innovare, ma anche le autorità stesse: in questa direzione, importanti passi in avanti sono stati fatti nel 2021 con il lancio del Sandbox Regolamentare e con l'inaugurazione del Milano Hub di Banca d'Italia, iniziative che sottolineano l'importanza dell'interazione e collaborazioni anche tra regolatore e operatori.

Le premesse ci sono e sono positive, ora tocca fare in modo che se ne vedano gli effetti in pratica.

La strada maestra è tracciata: è tempo di puntare sulla collaborazione!



**Marco
Giorgino**

Marco Giorgino



**Andrea
Rangone**

Andrea Rangone

Osservatorio
Fintech & Insurtech

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

RICERCA

Dicembre 2021

1. La spinta del digitale alle nuove relazioni

L'innovazione digitale è ormai diventata, anche a seguito della pandemia, una necessità per tutti gli attori che vogliono avere un ruolo di primo livello all'interno del settore finanziario e assicurativo. Si nota, con sempre maggiore evidenza, una volontà di collaborazione, più che di competizione: attori di diversa natura traggono sinergie dalle proprie differenze in termini di accesso alla tecnologia, di base clienti e di nuove modalità distributive.

Tuttavia, è altrettanto evidente come gli sforzi maggiori siano spesso stati fatti solamente da una cerchia ristretta di attori: la spinta innovativa, per quanto molto presente nel dibattito, si traduce ancora troppo poco in progettualità concrete.

Il Fintech Index italiano

Come possiamo davvero misurare la spinta innovativa in Italia?

L'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano propone il **Fintech index italiano**.

In piena logica Open Finance, quindi di apertura e creazione di interazioni tra attori finanziari (ma non solo) o tra startup e incumbent, è importante considerare nel Fintech non solo gli attori tradizionalmente afferenti a questo mondo. È su questa convinzione che si basa lo studio sulle attività di investimento e collaborazione con startup e PMI innovative Fintech – italiane, europee e internazionali – da parte degli incumbent che operano in Italia, sia finanziari che non, in una vera ottica di ecosistema.

➤ **Approfondimento:** Per i risultati completi della Ricerca sull'Open Finance si veda il report "L'Open Finance in Europa" e il Blog degli Osservatori Digital Innovation ([link](#))

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

1. La spinta del digitale alle nuove relazioni

Report

8

L'analisi delle relazioni, degli investimenti e della partecipazione nel Fintech restituisce un valore del Fintech index italiano (Fig. 1) appena sotto la sufficienza, pari a 5,7 su 10¹. I dati raccolti, funzionali alla costruzione dell'indicatore sintetico, indicano che la spesa complessiva nel 2020 in collaborazioni con startup e PMI Fintech da parte dei principali incumbent operanti in Italia, ammonta a 263,8 milioni di €. Di questi, il 70% sono investimenti nel capitale delle startup e PMI Fintech, mentre il restante 30% riguarda l'acquisto di servizi da startup o PMI Fintech. Due sono le componenti principali che guidano la lettura di questo indicatore. Da una parte, se è vero che il 69% degli incumbent che operano in Italia ha collaborato in qualche forma con startup o PMI Fintech¹ (cfr. "propensione a collaborare") e il 40% ha adottato almeno due forme di collaborazione, dietro ai numeri si cela una forte concentrazione di tale attività. Gli investimenti in Fintech sono guidati ancora da pochi attori (e sempre quelli più storicamente attivi), con la possibilità di vedere nel prossimo futuro un sistema a due velocità.

Alla luce di questa forte concentrazione, riteniamo sia di primaria importanza capire come è strutturato il panorama delle realtà Fintech e Insurtech italiane, la loro attività e la loro rete di relazioni.

1. **Nota:** Si veda la Nota Metodologica

← **Key message:** Sebbene siano numerose le collaborazioni e relazioni con le startup Fintech da parte degli incumbent operanti in Italia, queste sono spesso riconducibili a pochi attori, con un alto livello di concentrazione degli investimenti

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

1. La spinta del digitale alle nuove relazioni

Report

9

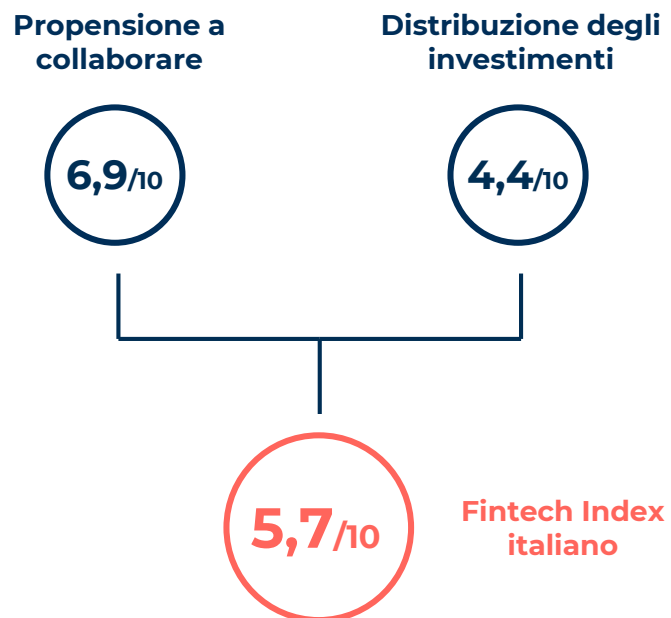


fig 1. Fintech Index italiano

Fonte Osservatori Digital Innovation - Politecnico di Milano (www.osservatori.net)

Le realtà Fintech & Insurtech italiane

L'ecosistema italiano vede a oggi 564 realtà¹ attive nel Fintech & Insurtech, di cui il 53% si definisce startup, il 24% PMI innovativa, il 21% scaleup e il restante 2% corporate. Di queste, la maggior parte colloca la propria sede principale nel Nord Italia (69%), e il 37% in particolare a Milano, seguito da Centro (14%) e Sud Italia (10%). Il 7% di queste realtà ha invece founder italiani che hanno deciso di far partire la propria attività all'estero, per una

← **Key message:** Sono 564 le realtà Fintech & Insurtech italiane, di cui la maggior parte basate nel Nord Italia. Ad oggi, hanno raccolto 2,0 miliardi di €, ancora pochi per mostrare una vera attrattività al di fuori dei confini nazionali

1. **Nota:** Si veda la Nota Metodologica

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

1. La spinta del digitale alle nuove relazioni

Report

10

migliore attrattività del mercato dei capitali, per una maggiore facilità di collaborazione con attori locali ma anche per tematiche regolamentari o fiscali.

I fondi raccolti da queste realtà ammontano complessivamente a 2 miliardi di euro. Un dato rilevante, che però richiede una serie di riflessioni.

Prima di tutto, nonostante un valore medio di 3,6 milioni di euro, i fondi raccolti risultano concentrati, come segnala il fatto che oltre il 50% delle realtà non ha ricevuto finanziamenti: è chiaro come l'accesso ai capitali per crescere sia ancora limitato. Non sarebbe una criticità se queste realtà avessero cassa autogenerata e/o utili operativi, ma questo non è evidentemente il caso per la quasi totalità (e non solo a livello italiano, anche realtà Fintech e Insurtech come Robinhood e Oscar Health hanno dovuto affrontare una IPO negli Stati Uniti dopo anni di margini negativi).

Secondo, la provenienza di questi capitali è prevalentemente locale, segnale che VC e fondi esteri non hanno ancora riconosciuto alto potenziale in queste realtà, oppure non hanno ancora trovato il modo per intercettarle e conoscerle. Anche questo non sarebbe un problema se il mercato nazionale fosse abbastanza esteso per permettere a tutte loro di svilupparsi, crescere e continuare a collaborare con sempre più attori, ma di nuovo non è questo il caso. Fortunatamente, in un certo senso: è importante che le startup ragionino sempre più in ottica europea, e sempre meno nazionale.

Terzo, la governance. È un fattore tipico di contesto italiano il concentrare le quote azionarie in posizioni di controllo, che sono importanti nella fase iniziale per poter dare slancio alla strategia e mostrare un forte commitment. Tuttavia, con la crescita e le nuove sfide che si aprono alle startup, sarebbe importante avere per tempo dei compagni di viaggio imprenditoriale che

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

1. La spinta del digitale alle nuove relazioni

possano apportare conoscenze, competenze e ancora più spinta alle partnership e collaborazioni, al di là dei capitali. Solo in questo modo potremo avere degli unicorni italiani.

In sostanza, quanto ci augureremmo è che al successo di ogni nuovo round sia associato l'annuncio di nuove partnership e collaborazioni, di un piano strategico di stampo industriale e di amministratori nel CdA c.d. indipendenti (e non solo meccanismi di protezione dell'investimento o volti a traghettare la Fintech alla successiva exit, magari via IPO).

In quest'ottica, la conoscenza approfondita delle realtà Fintech & Insurtech non può limitarsi ai *financials*, ma deve spingersi a un'approfondita comprensione dei modelli di business e degli attori vicini coinvolti nelle operations.

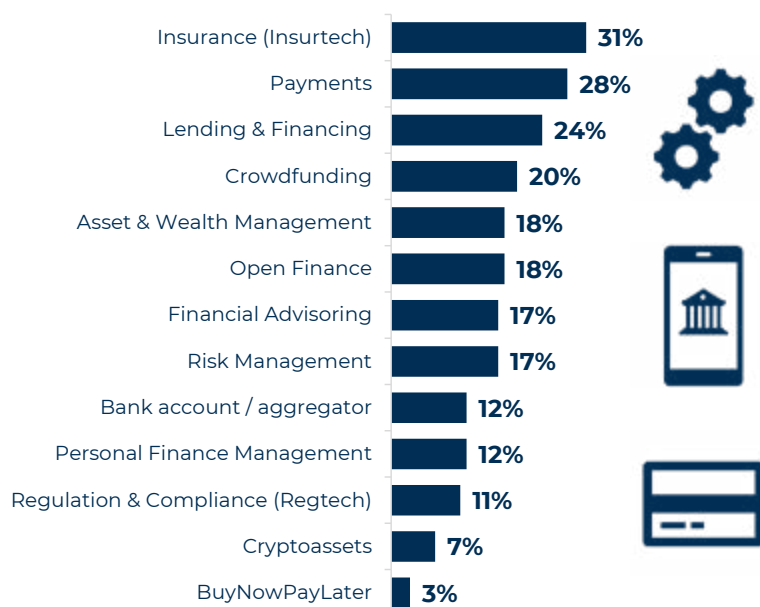
È proprio da queste considerazioni che nasce la ricerca dell'Osservatorio Fintech & Insurtech, che ha analizzato a fondo le realtà italiane. Ad oggi, il 44% di queste realtà ha relazioni con Università e centri di ricerca o Incubatori/Acceleratori (36%), ma soprattutto il 70% ha stretto almeno una partnership con altri attori. Queste collaborazioni sono spinte da due principali motivazioni: la possibilità di avere accesso alla base clienti del partner (26%) o la prospettiva di migliorare la reputazione e visibilità in virtù della posizione del partner (22%).

In Italia, più della metà delle realtà sono strettamente Fintech, Insurtech o RegTech (il 52%), offrendo esse stesse servizi finanziari (Fig. 2), nello specifico prestiti e finanziamenti (nel 24% dei casi), di pagamento (28%), di asset management (18%) e assicurativi (31%). Un ulteriore 26% sono invece TechFin, ossia realtà che offrono tecnologie specificatamente pensate per gli attori del settore finanziario ed assicurativo. Infine, il restante 22% offrono servizi non finanziari, ma abilitano l'accesso di attori finanziari a dati, clientela, competenze.

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

1. La spinta del digitale alle nuove relazioni

Guardando alle tecnologie, le più utilizzate da parte delle realtà Fintech & Insurtech sono le API (Application Programming Interface), adottate dal 74% a supporto della logica di ecosistema, seguite da Big Data Analytics (54%), Artificial Intelligence (45%) e in particolare Machine Learning (41%), che confermano ulteriormente la centralità dei dati nei nuovi modelli. Tra le altre tecnologie spiccano il Cloud (54%), sempre più abilitatore di servizi innovativi e di collaborazioni, e la Blockchain, utilizzata ad oggi dal 24% delle realtà.



Base: 148 realtà Fintech / Insurtech / Regtech

fig 2. I servizi offerti dalle Fintech & Insurtech italiane

Fonte Osservatori Digital Innovation - Politecnico di Milano (www.osservatori.net)

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

1. La spinta del digitale alle nuove relazioni

Report

13

Guardando nel dettaglio alle realtà che si rivolgono all'Insurtech, ne sono state registrate 130, pari al 23% del totale delle realtà innovative, capaci di raccogliere complessivamente 120 milioni di euro, pari al 6% del totale. Queste realtà si dividono principalmente in due categorie: circa il 64% sono Insurtech in senso stretto, ossia realtà innovative che offrono esse stesse servizi assicurativi, mentre le restanti 36% possono essere definite *Tech Insurance*, ossia le realtà che offrono tecnologie specificatamente pensate per gli attori del settore assicurativo.

← **Key message:** Le startup Insurtech in Italia sono 130, pari al 23% del totale delle realtà Fintech & Insurtech, e capaci di raccogliere 120 milioni di €

2. L'evoluzione della domanda verso il Fintech & Insurtech

Ecosistema è una delle parole più utilizzate nel corso del 2021, ma anche delle più abusate. Dal punto di vista dell'Osservatorio Fintech & Insurtech, ecosistema riguarda il concetto precedentemente esposto, volto a individuare concrete collaborazioni, partnership e investimenti tra diversi attori, per innovare davvero e offrire servizi sempre più adeguati e di valore all'utente finale.

Quali sono le aspettative e necessità di questi utenti? Quale è il modo migliore per relazionarsi con loro? Questa sezione guarderà dapprima al consumatore retail e poi al "nuovo" segmento delle microimprese (es. liberi professionisti), per capirne i bisogni e scelte, verso cui indirizzare la logica alla base della nascita di questi "ecosistemi".

Il consumatore italiano

Il consumatore italiano ha mostrato, nell'ultimo anno, una crescente educazione digitale anche in ambito finanziario, con una forte propensione nello sperimentare sia servizi innovativi Fintech & Insurtech sia attori alternativi per richiedere servizi finanziari e assicurativi. La posizione di vantaggio di banche e compagnie assicurative, grazie alla fiducia dei consumatori, non sembra ancora scalfita, per quanto non immune all'emergere di nuove alternative (alcune completamente nuove, altre ormai già presenti sul mercato da diversi anni).

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

2. L'evoluzione della domanda verso il Fintech & Insurtech

Report

15

Sono ormai sempre più numerosi i servizi Fintech & Insurtech conosciuti da una buona parte dei consumatori italiani (Fig. 3), dimostrando come queste innovazioni non riguardino più soltanto un circolo ristretto di interessati. Tra i servizi più noti troviamo i pagamenti tramite mobile (71% dei consumatori) e i trasferimenti di denaro tramite App (59%), a dimostrazione che ormai strumenti come gli smartphone siano fondamentali negli scambi di denaro. Il consumatore mostra invece una conoscenza minore delle soluzioni digitali nei servizi assicurativi, dalla possibilità di modificare le coperture in digitale (33%) a quella di gestire i sinistri da mobile (30%).

Per quanto riguarda l'effettivo utilizzo dei servizi Fintech & Insurtech, i servizi di pagamento tramite mobile sono i più utilizzati (dal 54% dei consumatori), mentre il social lending è tra i servizi meno diffusi, con il 7% degli utenti che le utilizzano. Confrontando l'utilizzo dei servizi in proporzione al livello di conoscenza appare invece evidente come le app relative alla sostenibilità sull'impatto ambientale siano molto adottate tra chi le conosce, con l'8% che le utilizzano a fronte del 18% che le conoscono, sottolineando una crescente attenzione del consumatore alla sostenibilità (si veda la Sezione 3).

← **Key message:** Pagamenti e trasferimenti di denaro tramite smartphone sono i servizi Fintech & Insurtech più conosciuti ed utilizzati

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

2. L'evoluzione della domanda verso il Fintech & Insurtech

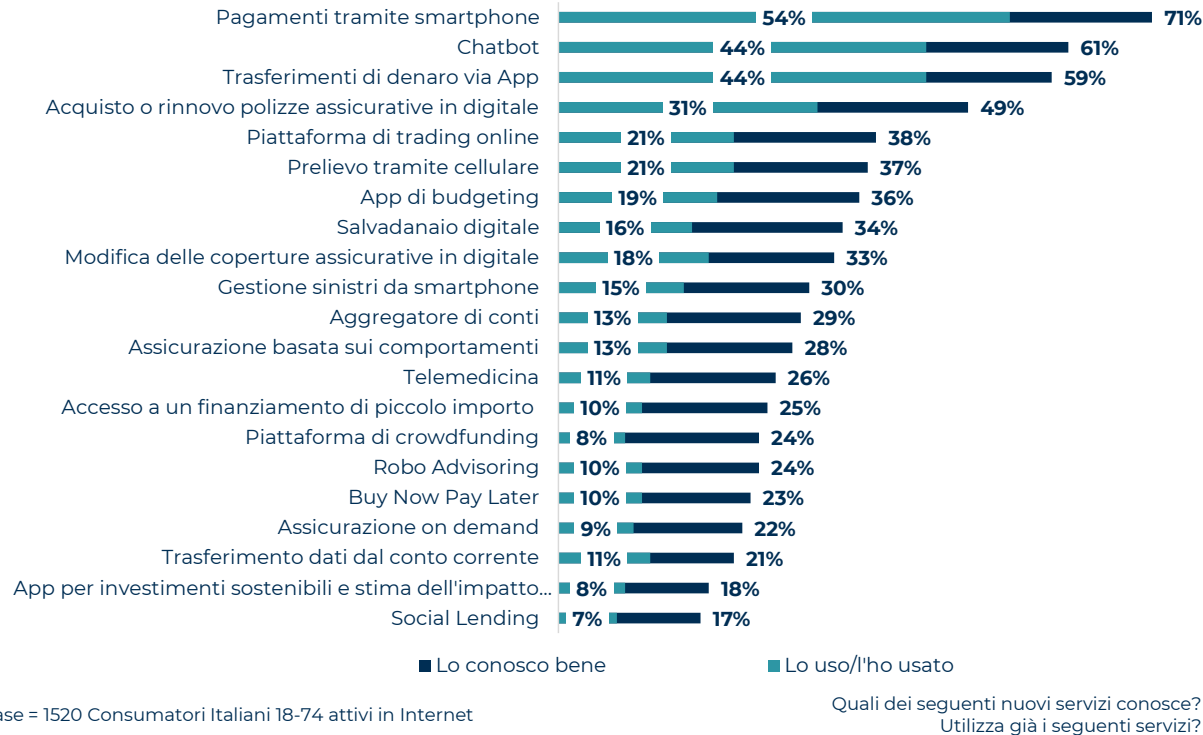


fig 3. Conoscenza ed uso dei servizi Fintech & Insurtech

Fonte Osservatori Digital Innovation - Politecnico di Milano (www.osservatori.net)

Guardando alla crescita dell'utilizzo dei servizi Fintech & Insurtech tra il 2020 e 2021, troviamo un aumento generale, a dimostrazione di una maggiore maturità del consumatore. Tra le crescite più interessanti osserviamo la gestione di sinistri da smartphone (+7 p.p.), evidenza di come il consumatore stia diventando più sofisticato anche nel rapporto

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

2. L'evoluzione della domanda verso il Fintech & Insurtech

Report

17

con la compagnia assicurativa, e quella relativa alla condivisione dei dati del proprio conto corrente per ottenere servizi aggiuntivi da applicazioni esterne (+5 p.p.), fattore abilitante i servizi di Open Finance.

La pandemia COVID-19 ha reso evidente al consumatore la necessità di affidarsi maggiormente al digitale e sperimentare nuove soluzioni. Tuttavia, non tutti i consumatori sono rimasti pienamente soddisfatti: durante il lockdown, il 29% dei consumatori ha sperimentato e poi abbandonato almeno un servizio Fintech & Insurtech. Di questi, il 43% lo ha fatto in quanto si trovava meglio con strumenti più tradizionali o riteneva importante l'interazione tra persone (40%), mentre il 24% ha smesso in quanto riteneva la possibilità di fruire fisicamente di tali servizi parte di una routine quotidiana apprezzata (come l'andare nella filiale della propria banca dopo aver bevuto un caffè al bar).

L'accesso a piccoli finanziamenti, la gestione del risparmio e la protezione della salute sono tre temi centrali per il consumatore italiano, che ricerca quindi attori capaci di soddisfare le proprie esigenze.

Per il primo servizio, i consumatori considerano ancora le banche come punto di riferimento principale (61% di consumatori che si affiderebbe ad almeno un attore per richiedere un finanziamento, pari al 79% del totale), seguite dai servizi postali (44%). Tuttavia, questa posizione di vantaggio non va data per scontata, dal momento che attori non tradizionali del settore finanziario raccolgono consensi crescenti, con fornitori di gas e luce o case automobilistiche che sono presi in considerazione da buona parte dei consumatori (rispettivamente 23%, con una crescita di + 9 p.p. sul 2020, e 32%, con in + 11% sul 2020),

← **Key message:** Banche e compagnie assicurative restano attori di riferimento nella richiesta di piccoli finanziamenti, gestione dei risparmi e assicurazione della salute, ma con una crescente attenzione dei consumatori a sperimentare con attori non tradizionali del settore finanziario

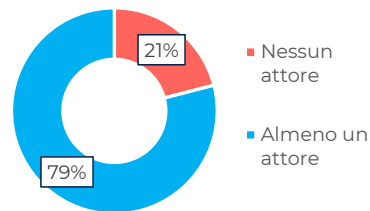
Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

2. L'evoluzione della domanda verso il Fintech & Insurtech

mostrando come la competizione allargata sia un tema più attuale che mai per gli attori più tradizionali. Inoltre, gli attori tradizionali² in generale mostrano un significativo calo (-13%) rispetto al 2020 in termini di consumatori che li vedono come attori di riferimento esclusivi (si veda Fig. 4).

2. Nota: Banche, Compagnie assicurative, Servizi Postali, SGR

Richiesta di Finanziamento di piccolo importo



Base = 1193 consumatori Italiani 18-74 attivi in Internet che si affiderebbero ad almeno ad uno degli attori proposti per la Richiesta di Finanziamento

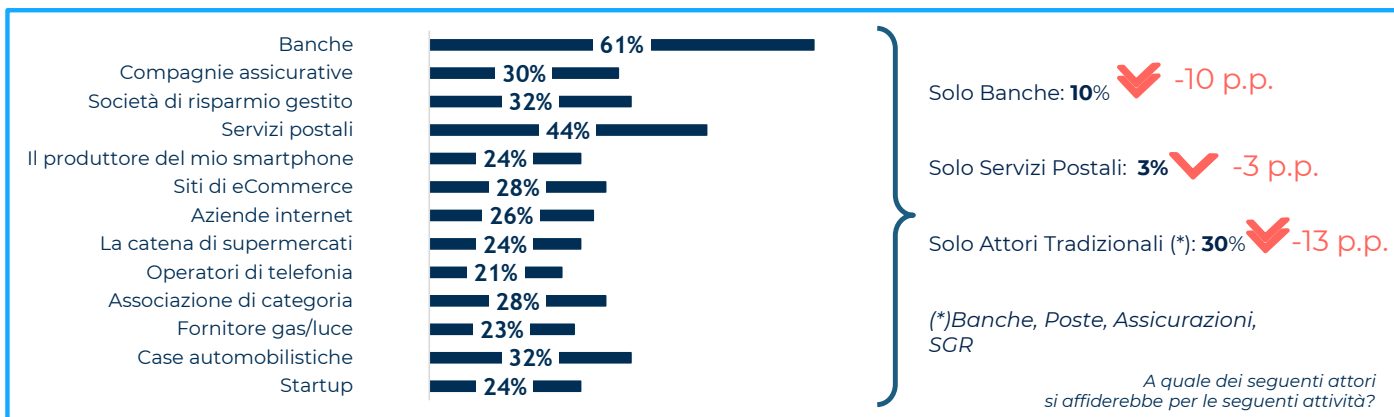


fig 4. Gli attori a cui i consumatori si rivolgerebbero per richiedere un finanziamento di piccolo importo
Fonte Osservatori Digital Innovation - Politecnico di Milano (www.osservatori.net)

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

2. L'evoluzione della domanda verso il Fintech & Insurtech

Report

19

La situazione è differente quando si guarda alla gestione del risparmio, per la quale i consumatori italiani tendono a preferire gli attori tradizionali in maniera più marcata: guardando a quell'86% di consumatori che si affiderebbero ad almeno un attore, il 72% si rivolgerebbe alle banche, il 56% ai servizi postali e il 46% alle SGR (da notare come il 32% dei consumatori si affiderebbe alle SGR anche per la richiesta di finanziamenti – Fig. 3 – sebbene questi attori non siano autorizzati a erogare prestiti, sintomo di come la fiducia e l'*experience* si estendano al di là di quanto permesso dalla regolamentazione, nella mente del consumatore). Attori alternativi come startup e siti eCommerce sono ritenuti potenziali fornitori da rispettivamente il 12% e 11% dei consumatori.

Tuttavia, anche in questo caso si nota, rispetto al 2020, un calo della propensione all'affidamento esclusivo agli attori tradizionali (- 11 p.p.), in particolare per le banche (- 7 p.p.). Per quel che riguarda infine la richiesta di un'assicurazione sulla salute, è davvero rilevante notare come, anche dopo l'emergenza sanitaria, circa un quinto dei consumatori non si affiderebbe a nessun attore. Guardando al restante 80% dei consumatori, le compagnie assicurative sono ancora l'attore dominante (per il 75% di essi) e distaccano decisamente le altre tipologie di attori come associazioni di categoria (26%) e i servizi postali (22%). Tuttavia, rispetto allo scorso anno, le compagnie assicurative osservano un calo del 16% dei consumatori che si affiderebbero esclusivamente ad esse.

I canali digitali assumono un ruolo sempre più importante nell'interazione dei consumatori italiani con la propria banca. Dopo la grande crescita della base di utenti online registrata durante il 2020, in gran parte causata dalle necessità legate al primo lockdown,

← **Key message:** Dopo il boom registrato durante il primo lockdown, la pandemia continua a spingere l'adozione dei canali digitali, con il numero di utenti online consumer delle banche italiane cresciuto mediamente del 12% nel primo semestre 2021 rispetto allo stesso periodo nel 2020, ed il numero di transazioni digitali mensili cresciuto in media del 33%

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

2. L'evoluzione della domanda verso il Fintech & Insurtech

Report

20

nel primo semestre del 2021 è stato segnato un ulteriore incremento del 12% rispetto allo stesso periodo del 2020. Non sono però aumentati solamente gli utenti online, ma anche la frequenza di utilizzo di home e mobile banking per effettuare le operazioni. Il volume di transazioni effettuate per via digitale è infatti cresciuto mediamente del 33% rispetto al 2020.

Oltre a fornire la possibilità di gestione online dell'operatività ai propri clienti, sempre più istituti permettono anche di aprire un conto direttamente online con procedure di onboarding effettuabili comodamente e rapidamente con il solo utilizzo di uno smartphone dotato di fotocamera. I consumatori sembrano apprezzare questa opzione, tanto che nel primo semestre del 2021 la crescita media nell'uso di questo servizio (tra coloro che già lo permettevano nel 2020) si è assestata al 5%.

In generale, la crescita nell'uso dei canali digitali, sia per procedure di onboarding che per operazioni ordinarie, è stata particolarmente rilevante negli istituti che l'anno scorso si sono rivelati più impreparati ad affrontare l'emergenza e hanno provveduto a significativi investimenti in infrastrutture. Le banche che invece erano in grado di offrire un'esperienza digitale soddisfacente e godevano già di un'importante percentuale di clienti online hanno mediamente riscontrato crescite relative più modeste sul fronte dell'acquisizione di nuovi clienti tramite app o piattaforme, ma hanno comunque registrato aumenti considerevoli dei volumi di transazioni online.

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

2. L'evoluzione della domanda verso il Fintech & Insurtech

Report

21

Le microimprese italiane

Le microimprese, realtà di piccole dimensioni (con meno di 10 dipendenti) rappresentano circa il 95% delle imprese attive in Italia³: banche e compagnie assicurative ne stanno sempre più considerando le peculiarità per sviluppare un'offerta mirata e soddisfacente.

Nella richiesta di servizi finanziari quali anticipo su fatture, prestiti e investimenti, le microimprese che si affiderebbero ad almeno un attore sono il 77%. Per quanto riguarda la richiesta di servizi assicurativi, invece, questa percentuale arriva all'82%.

Le microimprese preferiscono rivolgersi ad attori tradizionali del settore: le banche sono, infatti, considerate attori di riferimento per la richiesta di anticipo sulle fatture o prestiti dal 72% delle microimprese, e le compagnie assicurative come attori rilevanti per la richiesta di polizze assicurative da parte del 64% delle microimprese (si veda Fig. 5). Player alternativi come startup ma anche utility hanno al momento la fiducia di meno microimprese: le startup, ad esempio, sono considerate potenziali fornitrici di servizi finanziari da appena il 7% delle microimprese, e di servizi assicurativi dal 3%. In generale, nessun attore non tradizionale del settore finanziario⁴ gode al momento della fiducia di più del 7% delle microimprese per servizi finanziari e del 12% per i servizi assicurativi.

← **Key message:** Le microimprese italiane tendono ancora a preferire banche e assicurazioni per la richiesta di servizi finanziari e assicurativi, maggiormente rispetto a quando i proprietari *mettono il cappello* da "consumatore retail", sottolineando come anche l'offerta debba tenere conto di queste peculiarità

4. Nota: Es: nuove imprese (startup), siti eCommerce, aziende internet, case automobilistiche, operatori di telefonia, fornitori gas/luce, produttori smartphone, supermercati

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

2. L'evoluzione della domanda verso il Fintech & Insurtech

A chi si affiderebbero le Microimprese per la richiesta di servizi assicurativi

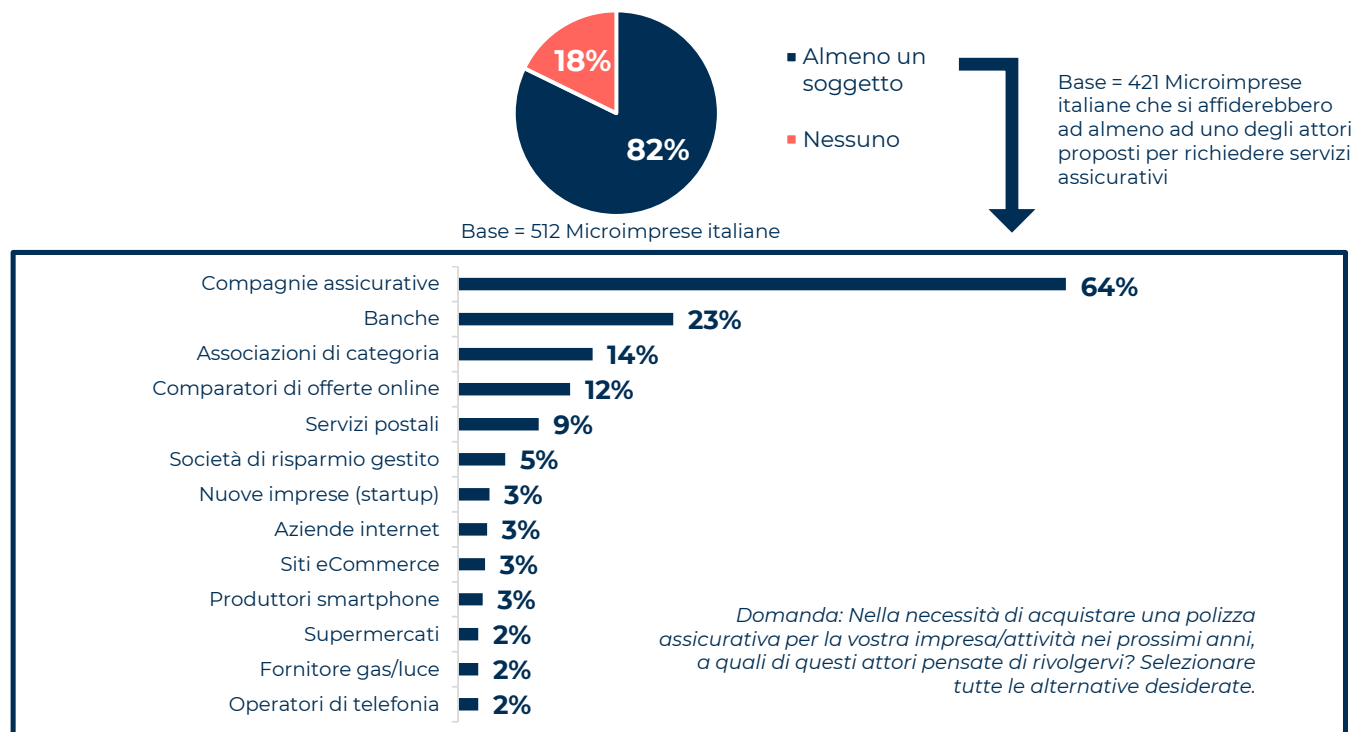


fig 5. Gli attori a cui si affiderebbero le Microimprese per la richiesta di servizi assicurativi

Fonte Osservatori Digital Innovation - Politecnico di Milano (www.osservatori.net)

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

2. L'evoluzione della domanda verso il Fintech & Insurtech

Report

23

Nella scelta della banca di riferimento, le microimprese tengono in considerazione sia fattori di comodità sia l'adeguatezza dei servizi offerti dalle banche. In particolare, la vicinanza della filiale è un criterio di scelta molto importante per il 27% delle microimprese (si veda Fig. 6), mentre il 15% ritiene fondamentale la validità offerta di servizi digitali da parte delle banche stesse. Sebbene la maggior parte (il 68%) delle microimprese abbia un'alta propensione a restare fedele alla propria banca, il 32% sarebbe propenso a cambiare a causa della scarsa convenienza economica dei prodotti (per il 41% delle microimprese propense a cambiare banca) e della mancanza (o il venir meno) delle relazioni personali con gli esperti di banca (22%).

Nel caso della scelta della compagnia assicurativa, è la convenienza economica dei prodotti il criterio di scelta più diffuso, rilevante per il 37% delle microimprese (si veda Fig. 6). Altri fattori includono la sicurezza e solidità della compagnia (rilevante per 21% delle microimprese). La vicinanza alle filiali è, come prevedibile, un fattore molto meno importante nella scelta della compagnia assicurativa (8%), sebbene per l'acquisto delle coperture il 53% delle microimprese assicurate usi il canale dell'incontro fisico e la compilazione di documenti in forma cartacea.

← **Key message:** Nella scelta della banca principale, le microimprese considerano cruciale la vicinanza della filiale, mentre per la scelta dell'assicurazione il fattore principale è la convenienza del prodotto offerto

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

2. L'evoluzione della domanda verso il Fintech & Insurtech

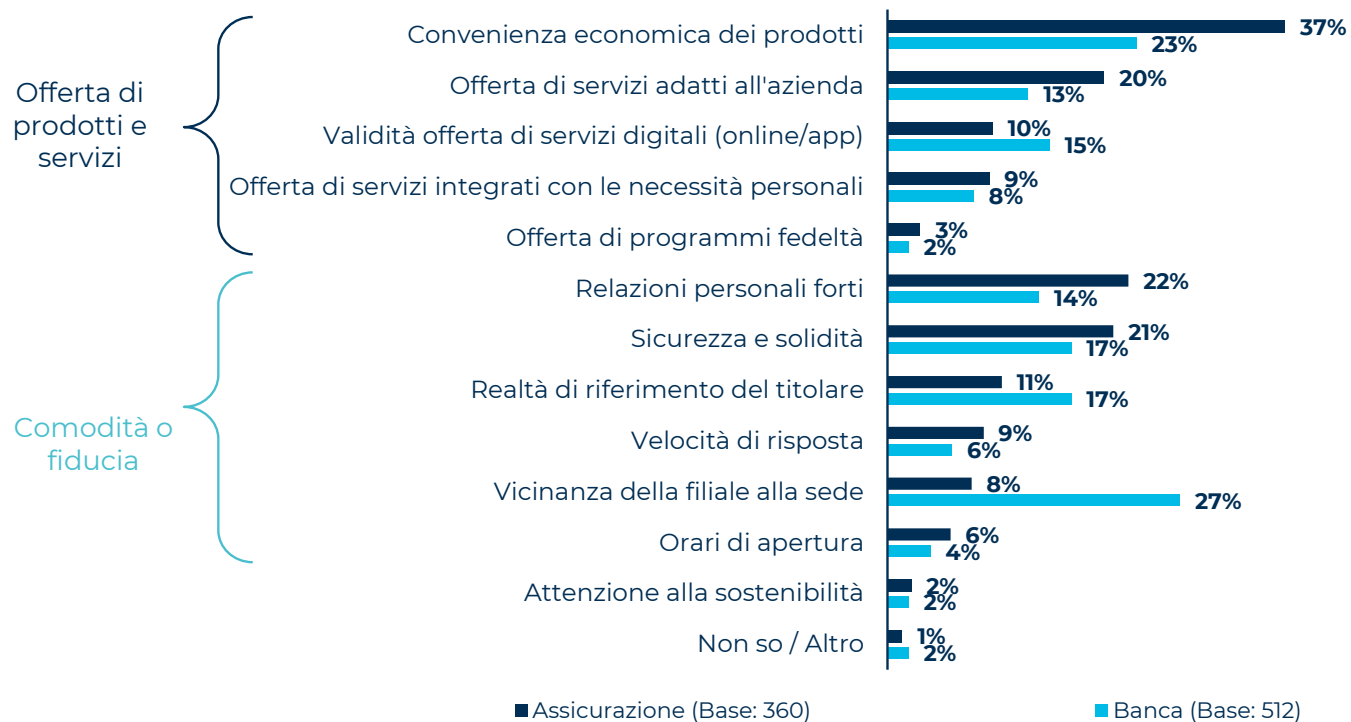


fig 6. I criteri delle microimprese italiane nella scelta della banca e assicurazione principale

Fonte Osservatori Digital Innovation - Politecnico di Milano (www.osservatori.net)

3. Il Sustainable Fintech

La complessa rete di relazioni che emerge oggi giorno all'interno del sistema finanziario non coinvolge più solamente i rapporti dei diversi attori dell'offerta tra di loro oppure con gli attori della domanda, ma si estende sempre di più fino a interessare la società nel suo complesso e l'ambiente, cercando non solo di ridurre gli impatti negativi ma di migliorarne proattivamente lo stato di salute.

Negli ultimi anni, infatti, le discussioni sulla sostenibilità ambientale e sociale sono entrate al centro del dibattito, portando sempre più consumatori a domandare servizi sostenibili e a richiedere alle aziende di operare in modo più attento verso queste tematiche. Finanza, banche e assicurazioni, secondo il consumatore, possono giocare un ruolo importante nelle tematiche ambientali e sociali (Fig. 7). Ma se nel caso di obiettivi di sostenibilità sociale, quali la riduzione della povertà o l'accesso universale alle cure, il settore finanziario e assicurativo è considerato di primaria importanza (secondo per potenziale contributo solo a "università e istruzione" e "coltivazioni"), i consumatori non ritengono che esso possa particolarmente contribuire alla sostenibilità ambientale, posizionandolo al penultimo posto in una classifica di 11 settori, davanti solo all'arredamento.

← **Key message:** La sostenibilità (soprattutto sociale) sta acquisendo sempre più importanza nelle scelte finanziarie dei consumatori, sebbene il consumatore abbia ancora una conoscenza solo parziale delle possibili soluzioni disponibili

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

3. Il Sustainable Fintech

Report

26

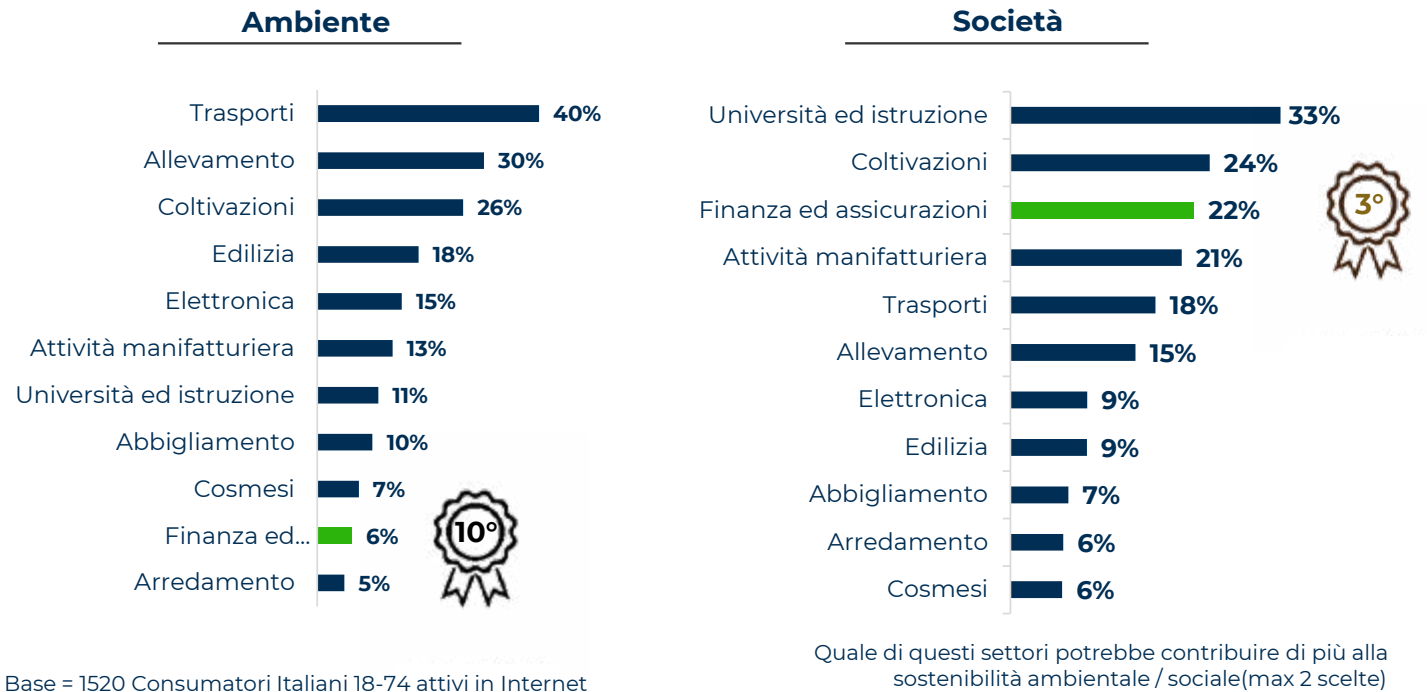


fig 7. La rilevanza del settore finanziario ed assicurativo nella sostenibilità secondo i consumatori
Fonte Osservatori Digital Innovation - Politecnico di Milano (www.osservatori.net)

Attori finanziari e assicurativi già da tempo offrono prodotti quali investimenti ESG, Green Bond e, più recentemente, soluzioni Fintech e Insurtech orientate alla sostenibilità, che fanno leva su tecnologie come Artificial Intelligence e Blockchain⁵.

5. Nota: Il dibattito sulla sostenibilità della Blockchain è attuale. Occorre, tuttavia, tenere a mente che la sostenibilità non è soltanto ambientale (e in questo caso i consumi energetici della Blockchain sembrano rilevanti), ma anche sociale: è importante quindi capire i potenziali benefici di questa tecnologia, ad esempio, in termini di inclusione finanziaria

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

3. Il Sustainable Fintech

Report

27

Delle 2541 startup Fintech & Insurtech attive a livello mondiale⁶, il 14% offre almeno una soluzione di Sustainable Fintech, ossia soluzioni Fintech o Insurtech che contribuiscano a uno di Sustainable Development Goals (SDG) identificati dall'ONU. Gli obiettivi di sostenibilità economica sono preponderanti, con l'82% delle soluzioni orientate ad essi (in particolare al SDG numero 8 "*Incentivare una crescita economica duratura, inclusiva e sostenibile, un'occupazione piena e produttiva ed un lavoro dignitoso per tutti*"), anche alla luce del forte contributo delle soluzioni Fintech all'inclusione finanziaria. Meno startup guardano invece agli SDG sociali (27%) e ambientali (13%, di cui il 48% proposti da startup europee). Quasi la metà di queste soluzioni sono offerte da realtà con sede in Asia (in particolare in India, 17% del totale), seguite dalle Americhe (negli USA 22% del totale) e dall'Europa (principalmente UK, 12% del totale).

Il lending è il settore con più soluzioni sostenibili (40%), con l'offerta ad esempio di micro-prestiti, seguito dal RegTech (15%), con l'offerta di soluzioni legate alla riduzione dei flussi finanziari illeciti. Seguono infine i pagamenti (14%), con l'offerta di infrastrutture di pagamento digitale, e le assicurazioni, in particolare quelle sanitarie (12%).

Ma quali sono le principali tipologie di soluzioni Sustainable Fintech? Dall'analisi delle 379 iniziative di Sustainable Fintech proposte dalle 355 startup, emergono 7 principali tipologie, rappresentate in Fig. 8 nell'Albero del Sustainable Fintech. Ampie sono le prospettive di contributi del Fintech e Insurtech, e vanno ben al di là del "classico" mondo dei finanziamenti, degli investimenti ESG o dei Green Bond.

← **Key message:** Il 14% delle startup Fintech & Insurtech a livello mondiale offre soluzioni di Sustainable Fintech

6. **Nota:** Si veda la Nota Metodologica

➤ **Approfondimento:** Per i risultati completi della Ricerca sulle startup Fintech & Insurtech mondiali si veda il report "Le Startup Fintech & Insurtech mondiali: rilevanza, modelli di business e sostenibilità"

← **Key message:** Le principali tipologie di Sustainable Fintech sono: Sustainable RegTech, Sustainable Technology and Data, Sustainable Investments, Sustainable Advising, Inclusive Fintech & Insurtech, Sustainable Platforms, Fintech for sustainable world

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

3. Il Sustainable Fintech

Report

28



fig 8. L' albero del Sustainable Fintech

Fonte Osservatori Digital Innovation - Politecnico di Milano (www.osservatori.net)

Sustainable RegTech

Queste soluzioni mirano ad aumentare la sicurezza e ridurre le frodi nel settore finanziario e ampliare, al contempo, l'accesso ai servizi finanziari anche alla parte di popolazione meno servita. Un esempio interessante di Sustainable RegTech è la soluzione «open-banking oriented», che mira a rendere veloce, semplice e sicuro per il consumatore condividere dati sensibili con terze parti, dandogli il controllo sui dati condivisi e permettendo di condividere solo le informazioni necessarie esclusivamente agli attori desiderati e contribuendo a una maggiore trasparenza nel sistema. Altre soluzioni si rivolgono invece agli istituti finanziari, supportandoli nella compliance (ad es. alle normative Know-Your-Customer (KYC) e Anti Money Laundering (AML)).

Sustainable Technology and Data

Queste soluzioni offrono tecnologie e dati ad attori finanziari permettendo loro di concentrarsi sulla sostenibilità e di offrire ai propri clienti soluzioni Sustainable Fintech. In questo modo, gli attori finanziari possono raccogliere, gestire e analizzare dati relativi alla sostenibilità con l'obiettivo di migliorare i processi o sviluppare nuovi prodotti e servizi, con un time to market più rapido. Una startup offre ad esempio una soluzione di Sustainable Technology and Data integrabile nei sistemi esistenti che consente agli attori finanziari di aiutare i propri clienti a cambiare il proprio stile di vita attraverso un consumo sostenibile e responsabile, calcolando automaticamente le emissioni di CO2 di ogni acquisto e fornendo approfondimenti individuali sugli effetti ambientali del loro consumo.

Sustainable Investments

Soluzioni di Sustainable Investments fanno leva sul digitale per permettere agli utenti, in particolare retailer, di investire o donare per progetti attenti alla sostenibilità. Gli investitori sono supportati nell'identificazione dei progetti che meglio rispecchino i loro valori, oltre che nel monitoraggio non solo delle performance finanziarie ma anche del reale impatto su ambiente e società. Ad esempio, è presente un'App che permette di vedere in quali aziende investe il proprio fondo pensione. Tutti gli utenti che hanno parte dei propri fondi investiti in una certa azienda possono aggregare i propri voti e influenzare le scelte del management, in particolare sui temi di sostenibilità.

Sustainable Advisor

Queste soluzioni forniscono servizi di Advisor finanziario per aiutare i consumatori ad assumere un comportamento economicamente più sostenibile, con l'obiettivo di garantire loro uno stile di vita migliore (ed in alcuni casi anche più sostenibile in termini ambientali). Queste soluzioni si rivolgono spesso alle fasce in condizioni di maggiore incertezza finanziaria, quali ad esempio gli studenti, che supportano nell'identificare i programmi di supporto finanziario e le borse di studio idonee a promuovere maggior qualificazione, oltre che nella gestione delle scadenze e dei documenti per l'ammissione alle Università.

Inclusive Fintech & Insurtech

Queste soluzioni, le più diffuse tra quelle offerte dalle startup Sustainable Fintech, mirano ad aumentare l'inclusione finanziaria grazie al supporto della tecnologia. Tra le soluzioni principali

troviamo il *digital micro-lending*, che fa leva sul digitale per concedere prestiti, ad esempio, a persone senza merito creditizio utilizzando dati alternativi per lo scoring, il *micro-Insurtech*, con soluzioni che avvicinano anche alle fasce meno servite prodotti e servizi assicurativi, in particolare per la salute, ed altre soluzioni di *micro-Fintech* quali sistemi di pagamento inclusivi.

Sustainable Platform

Queste piattaforme mettono in contatto diretto persone o piccole aziende alla ricerca di finanziamenti alternativi a quelli tradizionali (a quali spesso non hanno facile accesso) ed investitori interessati a finanziare queste esigenze. Queste piattaforme possono essere di diverso tipo, dal P2P lending al crowdfunding, e talvolta rivolte a persone e piccole aziende specifiche, ad esempio quali quelle fondate da donne con l'obiettivo di aumentare la parità di genere.

Fintech for sustainable world

Queste soluzioni finanziarie includono intrinsecamente l'attenzione alla società e all'ambiente in ogni operazione che il consumatore o le PMI svolgono nella normale vita di tutti i giorni, da un pagamento all'acquisto di un'assicurazione, con l'obiettivo di contribuire costantemente alla sostenibilità, proattivamente o anche solo compensando l'impatto negativo sull'ambiente delle proprie azioni. Ad esempio, con una App bancaria mobile-based, con un solo clic, si può attivare una donazione per tutelare l'ambiente.



**Laura
Grassi**

Laura Grassi



**Filippo
Renga**

Filippo Renga

Osservatorio
Fintech & Insurtech

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

NOTE

Dicembre 2021

Report Online Correlati

[Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!](#)

Report

33

Il Fintech Index Italiano

Dicembre 2021

Il rapporto presenta una panoramica delle attività, durante il 2020, di investimento e collaborazione con startup Fintech – italiane, europee e internazionali – degli attori incumbent che operano in Italia ed offrono servizi Fintech.

Le realtà Fintech & Insurtech italiane

Dicembre 2021

Il Report delinea nel dettaglio lo stato dell'arte ed i principali trend dell'ecosistema delle realtà innovative Fintech & Insurtech italiane. Vengono mostrati i loro modelli di business, la propensione alla collaborazione, i fondi raccolti e l'attenzione alla sostenibilità.

Il consumatore Fintech & Insurtech italiano

Dicembre 2021

Il Report analizza il punto di vista dei consumatori italiani in merito all'utilizzo e alla conoscenza dei servizi Fintech & Insurtech, ai desiderata per la banca e assicurazione del futuro e all'attenzione alla sostenibilità.

Il Fintech & Insurtech per le microimprese

Dicembre 2021

Il Report analizza il punto di vista delle microimprese italiane in merito all'utilizzo ed alla conoscenza dei servizi Fintech & Insurtech a supporto della gestione finanziaria.

Il Sustainable Fintech

Dicembre 2021

Il Report presenta ed analizza le principali tipologie di soluzioni Sustainable Fintech sviluppate dalle startup Fintech & Insurtech a livello mondiale.

**Per scaricare i Report online correlati già disponibili
visita osservatori.net**

Nota Metodologica

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

Report

34

L'ambito di analisi

La Ricerca del sesto anno dell'Osservatorio, attraverso il confronto con esperti e con i Sostenitori del progetto, si è focalizzata in particolare sui seguenti temi:

- censimento delle startup Fintech & Insurtech italiane e analisi dei modelli di business;
- analisi degli investimenti in Fintech da parte degli attori finanziari e non italiani nel 2020;
- analisi delle relazioni (di investimento e collaborazione) tra i vari attori finanziari in Italia;
- quantificazione dei canali bancari Retail;
- indagine sui consumatori Fintech & Insurtech;
- analisi della domanda di servizi bancari e assicurazioni rivolti alle microimprese;
- analisi dell'offerta e della domanda di servizi bancari e assicurazioni rivolti alle PMI;
- Sustainable Fintech.

I risultati presentati in questo report si basano su diverse metodologie di ricerca, in linea con gli obiettivi e le caratteristiche del singolo filone di Ricerca, di seguito presentate.

Analisi della letteratura

Ogni filone di ricerca è stato sviluppato analizzando dapprima centinaia di rilevanti fonti indirette coerenti con il tema della relativa ricerca, quali articoli accademici, report professionali, piani strategici e altri documenti emessi direttamente dagli istituti finanziari e dalle compagnie assicurative. In aggiunta sono state analizzate tutte le principali notizie di stampa economica, nazionali e internazionali.

Ricerca sulle startup Fintech & Insurtech italiane

La ricerca si è basata su fonti primarie con l'integrazione di numerose fonti secondarie come report tematici, siti web specializzati, pagine social (LinkedIn, Facebook, Twitter), Crunchbase, Pitchbook.

Sono state considerate parte del perimetro solamente le startup/scaleup fondate dal 2009 in poi, mentre sono considerate "italiane" tutte le realtà con una sede operativa in Italia o con una sede all'estero ma con fondatori italiani.

Nota Metodologica

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

Report

35

Con «Fintech» e «Insurtech» si intendono le startup che non solamente offrono servizi prettamente finanziari, ma anche servizi che usufruiscono di tecnologie innovative specificatamente rivolte al settore bancario, finanziario o assicurativo.

Nel processo di mappatura sono state identificate 564 realtà innovative Fintech & Insurtech alle quali è stato somministrato un questionario online. Di queste, 282 hanno risposto (tasso di riscontro del 50%). I dati forniti sono stati poi integrati con fonti secondarie.

Fintech Index Italiano

Lo scopo della Ricerca è stato monitorare l'attività di investimento e collaborazione con startup e PMI Fintech - europee e internazionali - degli attori incumbent italiani attivi in ambito finanziario.

Per raggiungere questo obiettivo, è stata condotta un'indagine lungo 4 dimensioni:

- numero e valore degli Investimenti nel capitale di startup o PMI Fintech nel 2020;

- numero di partnership e valore degli acquisti corrispondenti da startup o PMI Fintech nel 2020;
- Propensione a collaborare con startup o PMI Fintech nel 2020;
- Stima di crescita degli investimenti per il 2021.

La Ricerca è stata realizzata tramite la raccolta da fonti dirette dei dati dei principali attori finanziari (Banche, SGR, Assicurazioni, Circuiti di pagamento) e di attori selezionati appartenenti ad altre industrie attive nel Fintech (Automotive, Elettronica di consumo, GDO, Telecomunicazioni, Utilities) operanti nel mercato italiano.

I dati sono stati raccolti per mezzo di un questionario sottoposto a 79 gruppi: il tasso di partecipazione è stato del 70% e la copertura è stata del 87% dell'industria bancaria, del 73% dell'industria assicurativa e del 84% dell'industria delle Telecomunicazioni.

Proiezione dei dati su tutto il mercato italiano

Le proiezioni dei dati non raccolti sono state effettuate utilizzando le seguenti formule:

- Proiezione Investimenti nel capitale = $Me_{fin} \times \alpha \times (1-t) \times$

Nota Metodologica

Fintech & Insurtech: è ora di puntare sulla collaborazione!

Report

36

dim_campione

- Proiezione acquisti = $Me_{acq} \times \beta \times (1-t) \times dim_campione$

Dove:

Me_fin = mediana degli investimenti nel capitale, escludendo dalla distribuzione coloro che non hanno investito

Me_acq = mediana degli acquisti di servizi, escludendo dalla distribuzione coloro che non hanno investito

α = percentuale di attori nel campione che ha investito nel capitale di startup o PMI Fintech

β = percentuale di attori nel campione che ha effettuato almeno un acquisto di un servizio da startup o PMI Fintech

t = tasso di partecipazione

dim_campione = 79

Ricerca sul Consumatore Italiano Fintech & Insurtech

La Ricerca è stata condotta somministrando un questionario online (survey CAWI) a un panel di 1.520 persone di età compresa tra 18 e 74 anni che avessero effettuato almeno un accesso a Internet nel mese precedente all'a-

nalisi. Il panel era rappresentativo della popolazione attiva in Internet in Italia per sesso, età, regione di residenza ed occupazione. L'analisi comparativa è stata effettuata confrontando i risultati della presente analisi con quelli dell'analisi metodologicamente confrontabile svolta nel 2020.

Ricerca sul Fintech & Insurtech per le microimprese

La ricerca 2021 ha coinvolto un campione di microimprese rappresentativo della popolazione italiana di riferimento, estratto casualmente e stratificato sulla base della distribuzione geografica della popolazione. Sono state analizzate 512 imprese con un numero di addetti o collaboratori inferiore a 10 e con un fatturato annuo inferiore ai 2 milioni di euro, includendo le imprese individuali (professionisti e le Partite IVA individuali) in coerenza con l'orientamento prevalente nell'ordinamento europeo e nella letteratura. Il questionario è stato somministrato con modalità CAWI a maggio 2021.

Ricerca sul Sustainable Fintech

La ricerca ha analizzato tutte le soluzioni Fintech proposte dalle startup Fintech a livello mondiale (per maggiori informazioni sulla metodologia del censimento delle startup si veda il Report “Le startup Fintech & Insurtech mondiali: rilevanza, modelli di business e sostenibilità”) che contribuissero al raggiungimento di almeno un SDG identificato dall’ONU. I dati sono stati raccolti da fonti primarie (siti internet delle startup) e secondari (news, interviste, ecc.) e analizzati con tecniche di data mining a supporto dei ricercatori.

Canali digitali bancari

L’obiettivo dell’indagine è stato valutare la crescita nell’utilizzo dei canali bancari digitali registrata tra il primo semestre del 2021 e il corrispondente del 2020, anche alla luce dell’impatto dell’emergenza sanitaria portata dal coronavirus che ha caratterizzato tutto il periodo. L’indagine è stata realizzata tramite la raccolta da fonti dirette dei dati da istituti finanziari operanti in Italia.

Questi istituti sono fortemente rappresentativi del sistema bancario italiano, in quanto hanno servito tramite canali digitali complessivamente 25,6 milioni di clienti unici* nel primo semestre del 2021.

** Per clienti unici della banca si intendono coloro che hanno almeno un conto intestato o cointestato (se ad esempio due o più conti correnti di una banca sono intestati alla stessa persona, questa è stata conteggiata come un solo cliente; se invece due persone sono cointestatari del medesimo conto, sono state registrate come due clienti). Viene perciò escluso il double counting a livello di singola banca, ma non a livello nazionale (se ad esempio una persona ha due conti correnti presso la stessa banca è stata conteggiata come un solo cliente; se una persona ha due conti correnti in due banche diverse conta come due clienti unici).*

L'**Osservatorio Fintech & Insurtech** del Politecnico di Milano è il punto di riferimento nella Ricerca su temi di frontiera dell'innovazione digitale nel settore finanziario e assicurativo italiano ed europeo. Interagisce con gli attori dell'offerta (banche, assicurazioni, tech provider, startup, Big Tech, operatori di servizi non finanziari), della domanda (consumatori, microimprese, PMI, corporate) e con le Autorità dell'ecosistema finanziario e assicurativo, guidato dall'obiettivo di generare e diffondere conoscenza nel Paese, creando le condizioni per la nascita di veri ecosistemi collaborativi anche in Italia.

La Ricerca 2021 dell'Osservatorio Fintech & Insurtech

Nell'edizione 2021 l'Osservatorio Fintech & Insurtech ha focalizzato la ricerca sui seguenti temi:

- Open Finance & Insurance Journey
- Sustainable Fintech
- Livello di digitalizzazione delle banche e delle assicurazioni italiane

- Utilizzo ed evoluzioni dei canali bancari e assicurativi Consumer e Business
- Modelli di business delle startup Fintech & Insurtech
- Cooperazione allargata e offerta delle BigTech e di aziende di altri settori che si propongono nel mercato finanziario e assicurativo
- Approcci strategici in merito all'impiego della tecnologia Blockchain in ambito Finance & Insurance
- Ruolo strategico dei Dati e implicazioni dell'utilizzo di soluzioni di Intelligenza Artificiale nel Finance & Insurance
- Conoscenza e i bisogni dei consumatori italiani sui temi Fintech e Insurtech
- Conoscenza e i bisogni delle microimprese italiane sui temi Fintech e Insurtech
- Offerta innovativa in ambito Digital Finance e Insurance per le PMI europee
- RegTech e Identità Finanziaria
- Digital Wealth Management e Robo Advisor
- Digital Lending
- Finanza Decentralizzata (DeFi)



Marco Giorgino
Responsabile Scientifico



Alessandro Faes
Ricercatore



Dana Bonaldi
Analista



Andrea Rangone
Responsabile Scientifico



Claudio Garitta
Ricercatore Junior



Luca Battanta
Analista



Laura Grassi
Direttrice



Claudio Bonvino
Analista



Vito Gunnella
Analista Junior



Filippo Renga
Direttore



Fabio Campagnoli
Analista



Davide Manco
Analista Junior



Davide Lanfranchi
Ricercatore



Alessandro Moraccini
Analista



Ludovica Mercuri
Analista Junior

Si ringraziano inoltre:

Luca Montenero, Valentina Guaita, Alessio Di Giacinto

Per qualsiasi commento e richiesta di informazioni: laura.grassi@polimi.it - alessandro.faes@polimi.it

Sostenitori della Ricerca
Ricerca 2021

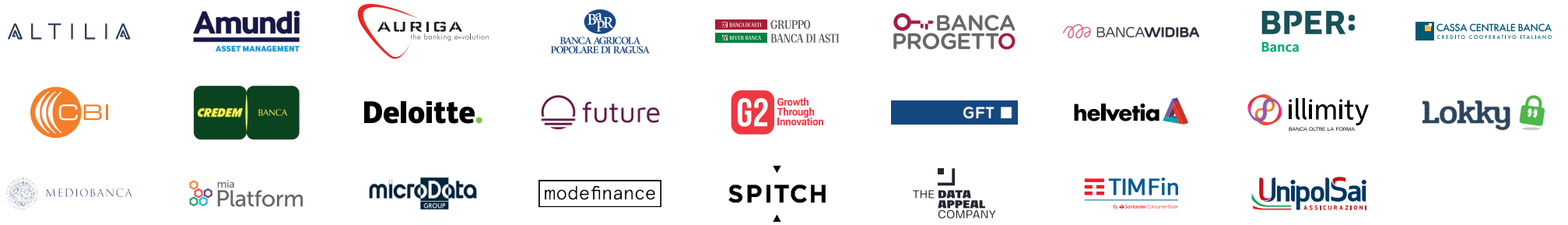
Report

40

PARTNER



SPONSOR



CON IL PATROCINIO DI



Osservatori Digital Innovation

Gli Osservatori Digital Innovation della School of Management del Politecnico di Milano nascono nel 1999 con l'obiettivo di fare cultura in tutti i principali ambiti di Innovazione Digitale. Oggi sono un punto di riferimento qualificato sull'Innovazione Digitale in Italia che integra attività di Ricerca, Comunicazione e Aggiornamento continuo.

La vision che guida gli Osservatori è che l'Innovazione Digitale sia un fattore essenziale per lo sviluppo del Paese.

La mission è produrre e diffondere conoscenza sulle opportunità e gli impatti che le tecnologie digitali hanno su imprese, pubbliche amministrazioni e cittadini, tramite modelli interpretativi basati su solide evidenze empiriche e spazi di confronto indipendenti, pre-competitivi e duraturi nel tempo, che aggregano la domanda e l'offerta di Innovazione Digitale in Italia.

Le attività di ricerca sono svolte da un team di oltre 100 tra Professori, Ricercatori e Analisti impegnati su più di 40 differenti Osservatori che affrontano tutti i temi chiave dell'Innovazione Digitale nelle Imprese (anche PMI) e nella Pubblica Amministrazione. Sono classificabili in 3 macro categorie.

Digital Transformation:

Agenda Digitale | Design Thinking for Business | Digital Transformation Academy | Innovazione Digitale nelle PMI | Smart Working | Startup Hi-tech | Startup Intelligence

Digital Solutions:

5G & Beyond | Artificial Intelligence | Big Data & Business Analytics | Blockchain & Distributed Ledger | Cloud Transformation | Cybersecurity & Data Protection | Data Center (Tavolo di Lavoro) | Digital B2b | eCommerce B2c | Innovative Payments | Internet of Things | Mobile B2c Strategy | Multicanalità | Omnichannel Customer Experience | Quantum Computing & Collaboration | Space Economy

Verticals:

Business Travel | Cloud per la PA (Tavolo di Lavoro) | Connected Car & Mobility | Contract Logistics "Gino Marchet" | Digital Content | Digital Identity | Digital Procurement (Tavolo di Lavoro) | Droni | EdTech | eGovernment | Export Digitale | Fintech & Insurtech | Food Sustainability | HR Innovation Practice | Innovazione Digitale nei Beni e Attività Culturali | Innovazione Digitale nel Pharma (Tavolo di Lavoro) | Innovazione Digitale nel Retail | Innovazione Digitale nel Turismo | Internet Media | Life Science Innovation | Professionisti e Innovazione Digitale | Sanità Digitale | Smart AgriFood | Smart City (Tavolo di Lavoro) | Smart Working nella PA (Tavolo di Lavoro) | Supply Chain Finance | Tech Company – Innovazione del Canale ICT | Transizione Industria 4.0

SCHOOL OF MANAGEMENT DEL POLITECNICO DI MILANO

La School of Management del Politecnico di Milano, costituita nel 2003, accoglie le molteplici attività di ricerca, formazione e consulenza nel campo dell'economia, del management e dell'industrial engineering, che il Politecnico porta avanti attraverso le sue diverse strutture interne e consortili. La School of Management possiede la "Triple crown", i tre accreditamenti più prestigiosi per le Business School a livello mondiale: EQUIS, ricevuto nel 2007, AMBA (Association of MBAs) nel 2013, e AACSB (Advance Collegiate Schools of Business, ottenuto nel 2021). Nel 2017 è la prima business school italiana a vedere riconosciuta la qualità dei propri corsi erogati in digital learning nei master Executive MBA attraverso la certificazione EOCCS (EFMD Online Course Certification System). Inserita nella classifica del Financial Times delle migliori Business School d'Europa dal 2009, oggi è in classifica con Executive MBA, Full-Time MBA, Master of Science in Management Engineering, Customised Executive programmes for business e Open Executive programmes for managers and professionals. Nel 2021 l'International Flex EMBA si posiziona tra i 10 migliori master al mondo nel Financial Times Online MBA Ranking. La Scuola è presente anche nei QS World University Rankings e nel Bloomberg Businessweek Ranking. La Scuola è membro di PRME (Principles for Responsible Management Education), Cladea (Latin American Council of Management Schools) e di QTEM (Quantitative Techniques for Economics & Management Masters Network). Fanno parte della Scuola: il Dipartimento di Ingegneria Gestionale del Politecnico di Milano e MIP Graduate School of Business che, in particolare, si focalizza sulla formazione executive e sui programmi Master. Le attività della School of Management legate all'Innovazione Digitale si articolano in Osservatori Digital Innovation, che fanno capo per le attività di ricerca al Dipartimento di Ingegneria Gestionale, e Formazione executive e programmi Master, erogati dal MIP.

Impaginazione: *Emanuela Micello, Danilo Galasso e Stefano Erba*

FINTECH & INSURTECH: È ORA DI PUNTARE SULLA COLLABORAZIONE!

REALTÀ INNOVATIVE

LE REALTÀ FINTECH & INSURTECH ITALIANE



564
REALTÀ
INNOVATIVE



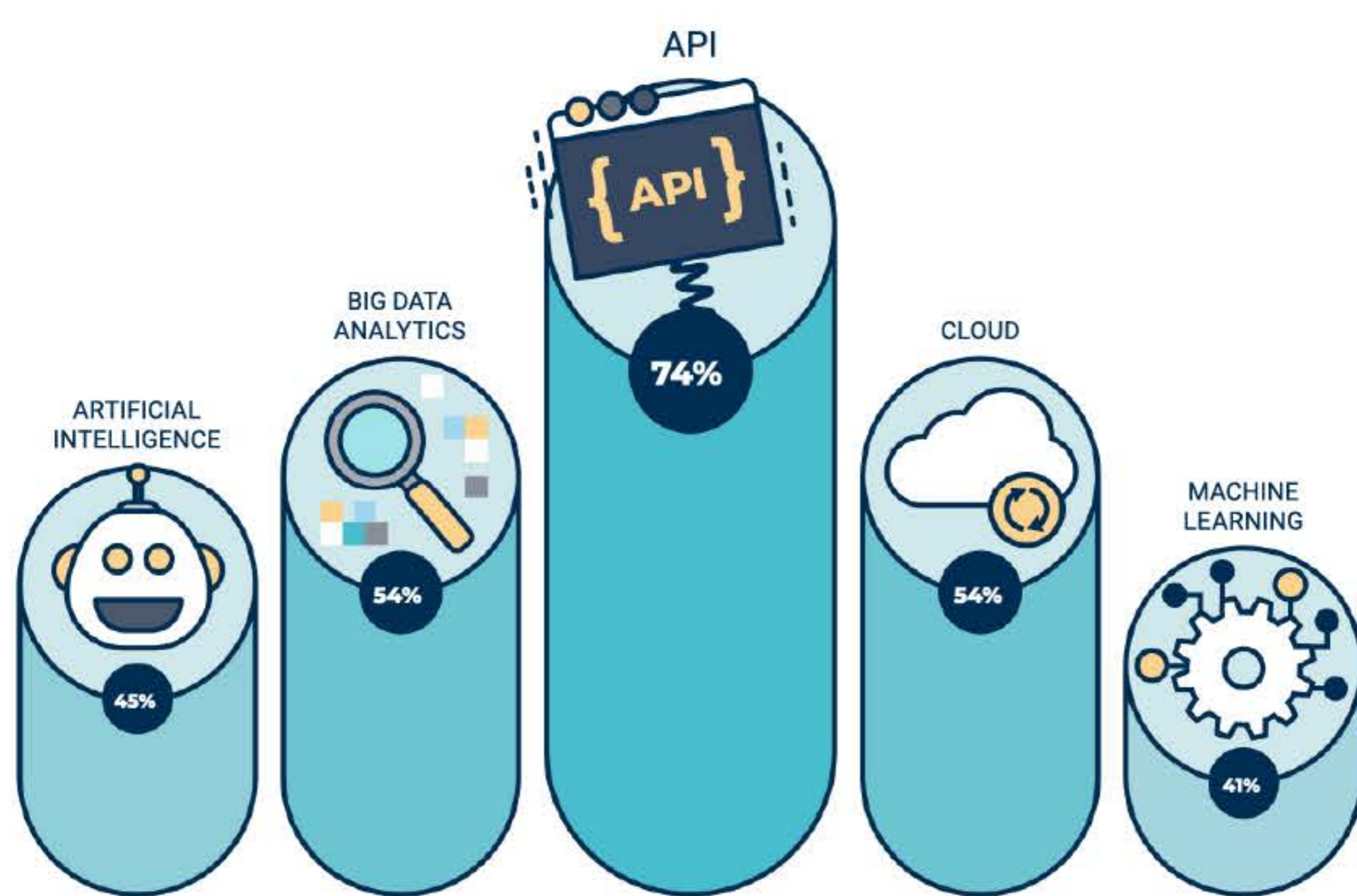
2 MLD €
FONDI COMPLESSIVI
RACCOLTI

SUDDIVISIONE GEOGRAFICA PER PRINCIPALE SEDE OPERATIVA



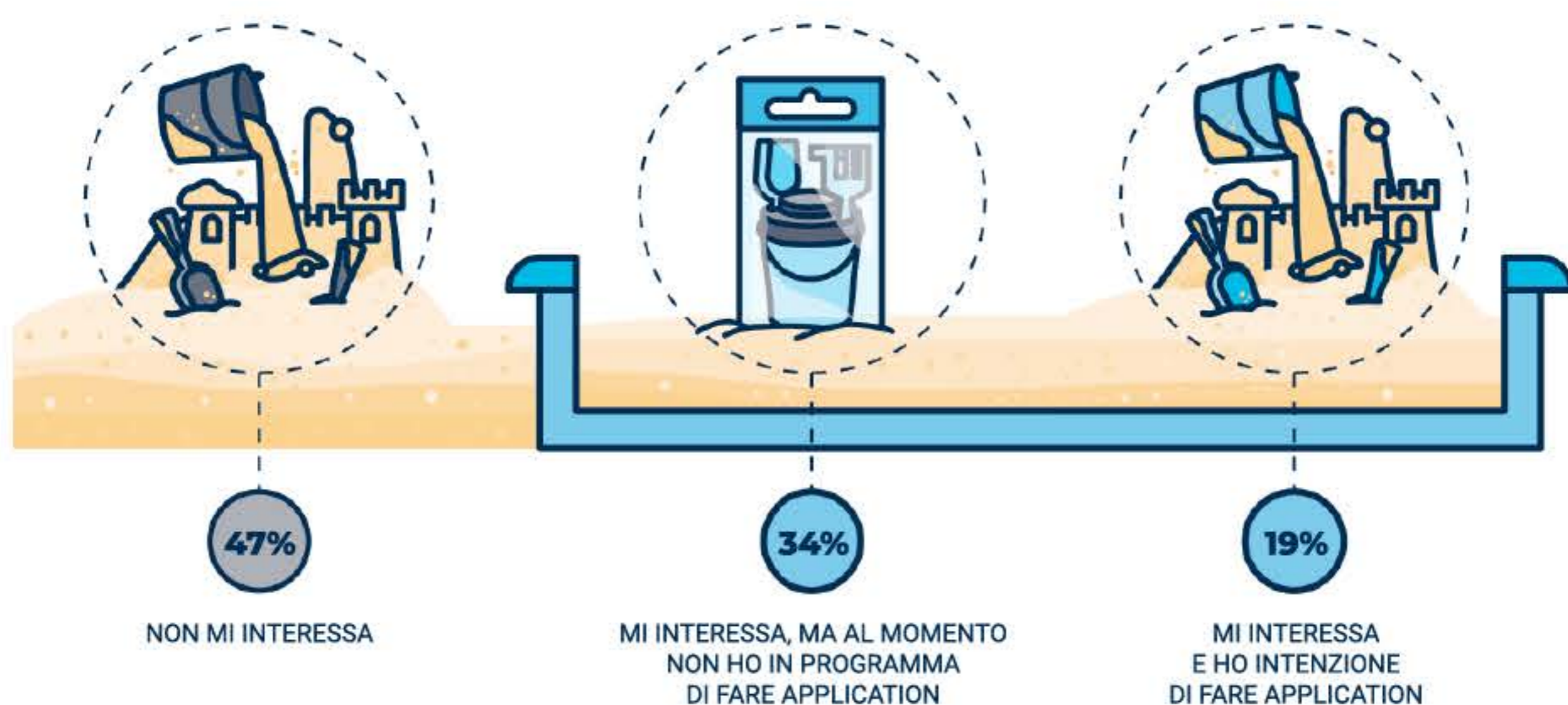
TECNOLOGIE

LE TECNOLOGIE PIÙ UTILIZZATE



SANDBOX

L'INTERESSE PER IL SANDBOX ITALIANO



FOCUS INSURTECH

LE REALTÀ INSURTECH ITALIANE



130
REALTÀ
INNOVATIVE



120 MLN €
FONDI COMPLESSIVI
RACCOLTI

SUDDIVISIONE GEOGRAFICA PER PRINCIPALE SEDE OPERATIVA

