Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana

Il futuro del settore bancario con l'arrivo del Fintech

Possibili evoluzioni nel settore bancario svizzero

Studente/essa	Relatore
Nikola Nogic	Fabiano Cavadini
Corso di laurea	Indirizzo di approfondimento
Economia Aziendale	Banking and finance

Tipo di documento

Tesi di Bachelor

Luogo e data di consegna

Manno, 25 settembre 2017

Titolo: **Il futuro del settore bancario con l'arrivo del Fintech**
Possibili evoluzioni nel settore bancario svizzero

Autore: Nikola Nogic
Relatore: Fabiano Cavadini

Tesi di Bachelor in Economia Aziendale
Scuola Universitaria Professionale della Svizzera Italiana
Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale

Manno, 25 settembre 2017

"L'autore è l'unico responsabile di quanto contenuto nel lavoro"

Abstract

L'etimologia della parola fintech deriva dall'unione di finanza e tecnologia e riguarda il processo di digitalizzazione in forte espansione all'interno del sistema finanziario. Le aziende fintech stanno mettendo in subbuglio il settore bancario proponendo ai propri clienti delle soluzioni finanziarie vantaggiose in termini di costi. La maggior parte dei servizi sono stati resi automatizzati grazie al supporto dei computer che permettono di far risparmiare importanti risorse agli istituti finanziari. Secondo molti esperti, questo processo di disintermediazione bancaria sta mettendo alla prova i modelli di business delle banche e il concetto di "banca universale" potrebbe cadere per via della crescente concorrenza che porterà il settore verso la ricerca di una maggiore specializzazione. L'utilizzo degli strumenti digitali all'interno del settore bancario è un processo in corso da diversi decenni ma la situazione congiunturale e i forti cambiamenti strutturali hanno velocizzato il suo sviluppo. L'obiettivo di questo elaborato consiste nella spiegazione delle principali cause che hanno portato ad una diminuzione dei profitti nel mondo bancario e in che modo una maggiore digitalizzazione potrà portare ad una situazione vantaggiosa per i clienti e gli istituti finanziari. Verranno esposti i principali servizi finanziari proposti dal fintech e delle previsioni sul modo in cui la piazza finanziaria svizzera sarà influenzata dalle sfide future.

Indice

Indice ii

Indice delle tabelle iii

Indice delle figure iv

Elenco delle abbreviazioni vi

Introduzione 1

Obbiettivi del lavoro di ricerca 2

Metodologia 2

1. Contesto bancario internazionale 3

1.1. Crisi finanziaria del 2007 3

1.2. Basilea III 4

1.3. Politica monetaria 10

2. Evoluzione del Fintech 1.0 13

2.1. Dagli anni '50 agli anni 2000 13

2.2. La nuova era digitale 20

2.3. Generazione Z 24

3. Fintech 2.0 26

3.1. Il crowdfunding 26

3.2. Il robo-advisor 33

3.3. Il blockchain e le criptovalute 40

4. Il Fintech in Svizzera 46

4.1. Caratteristiche della Piazza finanziaria svizzera 46

4.2. Potenziale di sviluppo del fintech in Svizzera 48

4.3. Regolamentazione FINMA 52

4.4. Possibili scenari futuri 55

Conclusioni 59

Bibliografia 61

Allegati 67

Allegato 1 – Scheda "Progetto tesi di bachelor" 67

Indice delle tabelle

Tabella 1: Fasi di applicazione di Basilea III 8

Tabella 2: Le 13 borse valori più grandi al mondo 16

Indice delle figure

Figura 1: Percentuale del ROE mediano all'interno del settore bancario (2006-2016) 9

Figura 2: Crescita del numero di ATM a livello globale in milioni di unità (2010-2020) 15

Figura 3: Evoluzione del numero di ATM su 100'000 abitanti (2004-2014).....15

Figura 4: Mappa geografica delle 16 maggiori borse in termini di capitalizzazione (2017) 16

Figura 5: Volume giornaliero medio di trading nel Forex in USD miliardi (1998-2016) 17

Figura 6: Le principali valute scambiate nel mercato Forex (2016).....18

Figura 7: Percentuale di penetrazione di internet fra la popolazione mondiale (2017) 20

Figura 8: Previsione sulla crescita del volume degli acquisti online a livello globale in USD miliardi (2015-2020) 23

Figura 9: Volume totale di finanziamenti crowdfunding suddiviso per paese (2015) 29

Figura 10: Volume totale di finanziamenti pro capite suddiviso per paese (2015) 30

Figura 11: Le piattaforme di crowdfunding presenti nel mercato svizzero (2008-2017).....31

Figura 12: Evoluzione del volume di finanziamenti crowdfunding in Svizzera (2008-2016)...32

Figura 13: Previsioni di crescita degli AUM gestiti dai robo-advisor in USD miliardi (2011-2022) 34

Figura 14: Flussi netti dei fondi a gestione attiva e passiva negli USA in USD miliardi (2017) 35

Figura 15: Percentuale di investimenti nei fondi passivi in Asia, Europa e Stati Uniti (2017) 35

Figura 16: Numero di piattaforme robo-advisor suddiviso per nazione (2017) 36

Figura 17: Le maggiori 5 piattaforme di robo-advisory per AUM in USD miliardi (2017) 37

Figura 18: Flussi netti degli investimenti di Vanguard rispetto agli altri gestori patrimoniali negli USA in USD miliardi (2000-2016) 37

Figura 19: Confronto tra la performance della gestione attiva e quella passiva (1985-2016) 38

Figura 20: Paragone dei costi medi annuali delle commissioni tra i top 5 robo-advisor e gli istituti finanziari svizzeri (2017) 39

Figura 21: Libro mastro centralizzato vs libro mastro decentralizzato 41

Figura 22: Capitalizzazione del Bitcoin vs altre criptovalute in USD miliardi (2016-2017) 43

Figura 23: Riduzione della quota di mercato del Bitcoin (2015-2017).....44

Figura 24: Evoluzione del prezzo del Bitcoin rispetto all'Euro (2015-2017) 45

Figura 25: Ricavi netti in CHF miliardi nel settore bancario svizzero suddivisi per categoria di attività (2006-2015) 47

Figura 26: Percentuali dei ricavi netti suddivisi per categorie di banche svizzere (2006-2015) 47

Figura 27: Suddivisione del volume totale di AUM nel Wealth Management per categorie di clienti (2015).....48

Figura 28: Ranking delle 27 principali piazze finanziarie (potenzialità degli ecosistemi per il fintech) 49

Elenco delle abbreviazioni

ATM	**Automated Teller Machine**
AUM	**Asset Under Management**
AUD	**Australian dollar**
BCE	**Banca Centrale Europea**
BNS	**Banca Nazionale Svizzera**
BRI	**Banca dei Regolamenti Internazionali**
BRL	**Brazilian real**
CAD	**Canadian dollar**
CHF	**Swiss franc**
CNY	**Chinese yuan (reinminbi)**
DKK	**Danish krone**
EUR	**Euro**
FED	**Federal reserve**
GBP	**United Kingdom Pound**
HKD	**Hong Kong dollar**
INR	**Indian rupee**
JPY	**Japanese yen**
KRW	**Korean won**
LBCR	**Legge sulle banche**
MXN	**Mexican peso**
NOK	**Norwegian krone**
NZD	**New Zealand dollar**
ROE	**Return on Equity**
OBCR	**Ordinanza sulle banche**

PLN	**Polish zloty**
RUB	**Russian rouble**
SEK	**Swedish krona**
SPV	**Special Purpose Vehicles**
SGD	**Singapore dollar**
TRY	**Turkish lira**
USA	**United States**
USD	**United States dollar**
VaR	**Valute at Risk**
ZAR	**South African rand**

Introduzione

Lo sviluppo della tecnofinanza è un fenomeno iniziato negli anni ‘50 e ha avuto un impatto crescente con il passare dei decenni seguendo di pari passo le innovazioni digitali. Negli ultimi dieci anni gli investimenti nel campo del fintech sono cresciuti in maniera importante e oltre alle banche che hanno puntato sull’introduzione di servizi fintech, le nuove minacce per il settore arrivano dalle startup tecnofinanziarie e dalle aziende leader nel campo tecnologico e del commercio online.

Nella prima parte di questo elaborato verrà esposta la situazione congiunturale che ha messo in difficoltà il settore bancario costringendolo a trovare delle alternative nella tecnologia per riportare i profitti ai livelli storici. Il contesto difficile del sistema bancario è segnato dallo scoppio della crisi finanziaria del 2007 che ha generato delle ripercussioni visibili tutt’ora sull’economia mondiale. Per ristabilire l’equilibrio all’interno del sistema finanziario sono state imposte delle regolamentazioni da parte del Comitato di Basilea. È stata introdotta in breve tempo la normativa Basilea III per risanare le riserve di capitale e la liquidità delle banche evitando che altri periodi di stress possano causare nuovamente delle ripercussioni così drastiche. Le banche centrali delle economie più sviluppate hanno adottato delle politiche economiche espansive portando i tassi di interesse ai minimi storici con l’obiettivo di riportare il livello economico ai livelli pre-crisi. Tuttavia, i tassi di interesse bassi sono stati mantenuti per un periodo di tempo prolungato e hanno generato delle pressioni sui margini di interesse delle banche.

Nel secondo capitolo verrà trattato il cambiamento strutturale nel settore bancario proponendo una selezione di tappe che hanno segnato le innovazioni finanziarie nel corso dei decenni dopo la Seconda guerra mondiale e hanno favorito lo sviluppo della globalizzazione. Verranno proposti in seguito temi di attualità che riguardano i trend dello sviluppo tecnologico e degli stili di consumo presentando il concetto di Big data e alcune caratteristiche del commercio online. La generazione dei digitali nativi (generazione z) sarà la prima che potrà beneficiare appieno delle soluzioni offerte dal fintech e sarà soprattutto in grado di accettare un crescente approccio digitale con le banche.

I servizi principali offerti dal fintech riguardano principalmente le tre categorie presentate nel capitolo 3: Il crowdfunding, il robo-advisor e i servizi di pagamenti del futuro con la tecnologia blockchain.

Nell’ultimo capitolo verranno esposte le principali caratteristiche della Piazza finanziaria svizzera e il potenziale della Svizzera nella leadership delle innovazioni fintech. Inoltre, per favorire la crescita di questo settore la FINMA ha previsto delle grandi modifiche nelle regolamentazioni. Per concludere, verranno proposte dall’autore delle previsioni sull’impatto che il fintech potrà avere in futuro all’interno del settore bancario.

Obbiettivi del lavoro di ricerca

Al fine di poter comprendere il contesto in cui si sono sviluppate le soluzioni tecnofinanziarie, le caratteristiche dei servizi offerti dal fintech e l'impatto che queste innovazioni potrebbero avere all'interno del settore bancario, bisognerà raggiungere i seguenti obiettivi con l'elaborato:

- Comprendere la situazione congiunturale e i principali fenomeni che hanno messo in difficoltà il settore bancario;
- Presentare il cambiamento strutturale nel mondo bancario e comprendere le caratteristiche delle nuove generazioni che beneficeranno a pieno dei servizi proposti dal fintech;
- Analizzare le caratteristiche dei servizi tecnofinanziari e il trend di sviluppo che hanno avuto negli ultimi anni;
- Esporre le caratteristiche della Svizzera e della sua piazza finanziaria per effettuare una valutazione sul potenziale di crescita come centro per le innovazioni tecnofinanziarie;
- Valutare l'impatto che i servizi proposti dal fintech possono avere all'interno del settore bancario attuale.

Metodologia

La metodologia adottata per la stesura di questo elaborato è di tipo qualitativo e si basa sulla raccolta di fonti secondarie. Per la prima parte del lavoro sulla situazione congiunturale è stata consultata una pubblicazione di economiesuisse sulla crisi finanziaria. Mentre per quanto riguarda Basilea III e le politiche monetarie, sono state consultate alcune pubblicazioni del Comitato di Basilea e della BCE.

Il secondo capitolo si è basato in particolare sul libro "L'era del fintech" di Roberto Ferrari che ha permesso di comprendere l'evoluzione storica del fintech e alcune previsioni sui trend futuri.

Per il terzo capitolo, sono state sfruttate le pubblicazioni degli istituti finanziari e universitari con l'obiettivo di comprendere le caratteristiche dei nuovi servizi offerti dal settore tecnofinanziario.

Mentre per quanto riguarda le fonti dell'ultimo capitolo, sono state consultate in particolare le pubblicazioni di Swissbanking contenenti le caratteristiche della piazza finanziaria svizzera. Gli aspetti legali e i potenziali di sviluppo della tecnofinanza si sono basati su una ricerca effettuata sul sito della FINMA e su un rapporto eseguito dalla Ernst & Young.

1. Contesto bancario internazionale

Il primo capitolo di questo elaborato ci aiuterà a comprendere la situazione congiunturale del settore bancario facendo un accenno alla crisi finanziaria del 2007 che ha portato le banche centrali a condurre una politica monetaria espansiva e ad un inasprimento delle regolamentazioni finanziarie. Il fintech è frutto di uno sviluppo tecnologico che permette di offrire un servizio più adeguato ai bisogni delle nuove generazioni ma è anche un tentativo di ridurre i costi operativi in un contesto economico difficile.

1.1. Crisi finanziaria del 2007

La crisi finanziaria del 2007 è iniziata in seguito al crollo del mercato immobiliare statunitense, causato da una politica troppo permissiva nella concessione dei crediti da parte degli istituti finanziari americani. In quegli anni sono stati concessi un numero elevato di prestiti ipotecari a persone che non rispettavano i requisiti di solvibilità esponendo le banche ad elevati rischi di insolvenza. I tassi di interesse bassi e i requisiti insufficienti richiesti ai clienti hanno stimolato in maniera importante la domanda all'interno del mercato immobiliare, causando in poco tempo un rapido e costante rialzo dei prezzi delle case. Nonostante i campanelli d'allarme, i finanziamenti alle famiglie con redditi modesti hanno continuato a verificarsi e un rialzo dei tassi di interesse americani ha fatto si che i clienti non fossero più in grado di ripagare le rate mensili. Moltissime famiglie si sono trovate sfrattate dalle proprie abitazione che sono passate di proprietà delle banche. Tuttavia, questo importante numero di case messe in vendita ha sollecitato l'offerta causando lo scoppio della bolla immobiliare più grande della storia. (Economie Suisse, 2009, p. 1)

Il volume totale dei crediti ipotecari concessi è raddoppiato tra il 2000 e il 2007 e quello dei crediti subprime si è addirittura moltiplicato di 8 volte. I crediti ipotecari nel 2003 erano arrivati a 4000 miliardi e rappresentavano un terzo del PIL degli Stati Uniti in quell'epoca. (Economie Suisse, 2009, p. 3)

La diffusione della bolla immobiliare è stata favorita dalle innovazioni finanziarie che hanno portato a un processo di cartolarizzazione dei crediti. I diritti di proprietà sono stati raggruppati e classificati in base al grado di solvibilità per essere rivenduti sotto forma di titoli all'interno dei mercati finanziari. Questi prodotti finanziari venivano rivenduti alle società SPV (Special Purpose Vehicles) che spesso venivano create dalle banche stesse per esternalizzare i rischi di credito e rivendere sotto un altro nome questi titoli tossici. (Economie Suisse, 2009, p. 3)

Ad un anno dallo scoppio della crisi il volume totale delle cartolarizzazioni aveva raggiunto i 6500 miliardi di dollari, arrivando a coprire circa il 67% di tutti i crediti ipotecari. Verso la fine del 2007 si stima che 1 titolo su 4 (i cosiddetti Asset Backed Securities) era composto da crediti a rischio. (Economie Suisse, 2009, p. 3)

Dopo la crisi ci sono state delle importanti misure di salvataggio da parte delle banche centrali che hanno concesso prestiti agli istituti bancari e hanno immesso ingenti capitali nel sistema finanziario. Ci sono state delle importanti acquisizioni da parte di JP Morgan e della Bank of America che hanno rilevato alcune banche a rischio di insolvenza. La notizia che senza dubbio ha creato più scalpore è stata la decisione da parte della FED di sostenere con 85 miliardi la compagnia assicurativa AIG e di lasciare fallire il 15 settembre del 2008 la quarta banca più grande degli Stati Uniti (Lehman Brothers), che inevitabilmente ha trascinato con sé anche altre banche. (Economie Suisse, 2009, pp. 5-6)

La crisi ha avuto forti ripercussioni anche in Europa dato che diverse grandi banche, come la svizzera UBS, hanno dovuto chiedere l'intervento statale per salvarsi. La Banca nazionale svizzera (BNS) ha acquistato attivi illiquidi per un totale di CHF 60 miliardi e la Confederazione ha concesso un prestito di CHF 6 miliardi per poter risanare i bilanci. (Economie Suisse, 2009)

A distanza di 10 anni dall'inizio della crisi la situazione sembra essersi normalizzata ma le economie dei paesi occidentali (soprattutto l'Eurozona) faticano a ritrovare i livelli di sviluppo che si registravano prima della recessione. La situazione congiunturale non aiuta sicuramente il settore bancario che si trova confrontato con dei tassi di interesse bassi e un'economia ancora debole. A risentirne sono soprattutto le aziende che faticano ad ottenere finanziamenti poiché l'economia reale risulta essere più rischiosa e meno redditizia per le banche rispetto agli investimenti nei mercati finanziari. (KPMG, 2016, p. 3)

1.2. Basilea III

Il Comitato di Basilea è stato creato nel 1974 dalla Banca dei Regolamenti Internazionali (BRI) ed è la più importante istanza normativa di regolamentazione bancaria al mondo che funge anche da forum per la cooperazione su questioni inerenti alla vigilanza bancaria. (FINMA, 2017b)

La necessità di sviluppare una nuova regolamentazione è sorta immediatamente dopo la crisi finanziaria del 2007 poiché i punti critici della versione precedente (Basilea II) sono stati messi in luce ancora prima di entrare in vigore nel 2008.

La nuova normativa Basilea III è stata annunciata nel 2010 con l'obiettivo di rafforzare la solidità del sistema bancario internazionale determinando dei requisiti patrimoniali minimi e dei requisiti di liquidità necessari per garantire un'adeguata copertura dei rischi assunti dalle banche. Le normative dovrebbero quindi disincentivare le banche ad esporsi a leve finanziarie eccessive e ad effettuare investimenti in attività troppo rischiose. (Francesco & Masera, 2012, pp. 9-10)

La nuova regolamentazione di Basilea III ha previsto una fase iniziale di sperimentazione e monitoraggio per i requisiti minimi di capitale e di liquidità che va dal 2010 al 2018 per dare la possibilità alle banche di raggiungere gli obiettivi finali nel 2019 con un processo di transizione. I requisiti di capitale e di liquidità proposti con l'introduzione di Basilea III riguardano in particolare i seguenti punti:

- **Definizione di capitale**

L'introduzione di alcune novità riguardanti la definizione di capitale utilizzato a fini di vigilanza risultano essere probabilmente il cambiamento più importante del nuovo regime prudenziale. Uno dei problemi più gravi emersi durante la crisi riguardava proprio l'insufficienza della quantità e della qualità totale del patrimonio degli istituti bancari rispetto alle perdite che hanno dovuto sostenere.

Con l'introduzione del Common Equity Tier 1 (CET1) è stato definito un concetto armonizzato di capitale bancario di primaria qualità e riguarda in particolare le azioni ordinarie e le riserve di utili.

Il requisito complessivo minimo per il patrimonio totale è stato fissato all'8% (con una ponderazione al rischio) e prende in considerazione dei criteri più rigorosi per le deduzioni delle attività immateriali e le partecipazioni finanziarie e assicurative effettuate dal capitale. Tuttavia il requisito minimo del Common Equity (CE) prevede una percentuale pari al 4.5%.

Per il Capital Conservetion Buffer (CCB)[1], viene applicato il 2.5% del Common Equity (in rapporto all'attivo a rischio) e le banche che non disporranno di questo limite dovranno rispettare restrizioni sulla distribuzione di dividenti e ai pagamenti dei bonus.

Infine alle banche verrà imposto (quando ritenuto opportuno dalle autorità) di rispettare un cuscinetto di capitale anticiclico chiamato Counter Cyclical Capital Buffer (CCCB) che può raggiungere un importo che varia dallo 0 al 2.5% con una ponderazione in base al rischio a cui si espone una banca. Questo cuscinetto anticiclico ha l'obiettivo di garantire che le banche accumulino maggiori risorse patrimoniali nei periodi in cui la crescita del credito risulta essere particolarmente elevata rispetto al prodotto interno lordo per evitare che si verifichino accumuli intollerabili di rischio sistemico. (Francesco & Masera, 2012, p. 84)

- **Finanza strutturata e rischio di controparte**

Il trattamento prudenziale dei rischi derivati dall'esposizione sulle cartolarizzazioni detenute nel portafoglio di negoziazione, dei veicoli fuori bilancio e del rischio di controparte nell'utilizzo di strumenti derivati è stato modificato. Non sarà più concesso includere le cartolarizzazioni nel calcolo del VaR (Value at Risk) della banca beneficiando di un effetto di diversificazione con le altre asset class del portafoglio di trading.

È stata fatta un'unica eccezione per la quale il beneficio di diversificazione nel calcolo viene riconosciuto e riguarda le posizioni definite correlation trading, ovvero operazioni caratterizzate da un contemporaneo acquisto di posizioni lunghe e corte su uno o più sottostanti tra loro correlati.

[1] Cuscinetto di capitale aggiuntivo rispetto ai minimi regolamentari che serve per fare fronte ai periodi di stress

L'Autorità di Vigilanza ha comunque la possibilità di approvare una metodologia di calcolo per le diversificazioni fissando delle soglie minime di assorbimento patrimoniale.

Le modifiche hanno l'obiettivo di prevenire una sottostima del rischio sulle esposizioni in strumenti derivati e riducono la possibilità che si verifichino arbitraggi regolamentari tra i portafogli di investimento e quelli di negoziazione. (Francesco & Masera, 2012, pp. 84-85)

- **Trattamento prudenziale dei rischi di mercato**

Le limitazioni della metodologia di calcolo del VaR hanno fatto si che la quantità di capitale detenuto a fronte delle esposizioni del trading book[2] fosse troppo contenuta nel periodo della crisi, di conseguenza il metodo di calcolo dei requisiti patrimoniali necessari per fare fronte ai rischi di mercato è stato reso più severo. Il VaR presenta dei problemi in particolare nel riflettere le differenze di liquidità tra le diverse attività di un portafoglio di negoziazione, stimare la probabilità di eventi esterni (soprattutto se si ripetono in un arco temporale breve) e nelle previsioni delle perdite dovute agli strumenti sensibili al deterioramento della valutazione del rischio di credito (es. obbligazioni corporate).

Il VaR in passato veniva spesso calcolato con una serie storica di dati non particolarmente lunga la cui calibrazione ha favorito movimenti pro-ciclici nella gestione del book di negoziazione e nella gestione del capitale. Il Comitato di Basilea per fare fronte a queste lacune di calcolo ha previsto delle modifiche nel trattamento dei rischi di mercato aggiungendo un ulteriore requisito di capitale detto VaR stressato[3].

Per quanto riguarda il rischio specifico sulle posizioni di tasso non cartolarizzate, gli intermediari che hanno un VaR validato, dovranno calcolare un requisito di capitale per far fronte al rischio di default delle posizioni in questione.

Per fare fronte ai rischi legati alle perdite dei portafogli di investimento dovuti ad un allargamento degli spread creditizi o ad un default dei debitori, è stato introdotto un requisito di capitale aggiuntivo chiamato Incremental Risk Charge (IRC). Questo incremento di capitale (IRC) serve per fare fronte al cosiddetto rischio di migrazione tra una classe di rating e l'altra.

Infine è stato messo l'accento sull'importanza di una valutazione prudenziale più approfondita per le operazioni detenute nel trading book con un accento particolare per il cosiddetto market liquidity risk degli strumenti finanziari. (Francesco & Masera, 2012, pp. 85-86)

---

[2] Il trading book è il portafoglio di strumenti finanziari detenuti da una banca o un istituto di intermediazione finanziaria

[3] Il VaR stressato è una misura particolarmente severa che per il suo calcolo tiene in considerazione una distribuzione di rendimenti passati registrati in periodi di crisi.

- **Leva finanziaria**

A partire dal 2018 verrà introdotto un livello massimo di leva finanziaria (leverage ratio) con cui le banche potranno operare. La necessità di introdurre questa normativa è sorta per evitare i livelli eccessivi di indebitamento nei bilanci delle banche verificatosi nei periodi antecedenti la crisi finanziaria. Alle banche verrà imposto di mantenere un patrimonio di base (Tier 1) minimo pari almeno al 3% delle attività non ponderate per il rischio. Questo strumento è utile anche per rimediare alle eventuali carenze nei modelli interni bancari per i reparti finanziari più complessi.

Come per le normative più severe sulle attività di rischio, anche il leverage ratio è stato pensato in particolare per i modelli di business delle banche di investimento che operano solitamente con leve finanziarie più elevate. (Francesco & Masera, 2012, p. 86)

- **Requisiti di liquidità**

Sono state previste delle normative per armonizzare il rischio di liquidità ed evitare che una banca solvibile possa andare in crisi per l'incapacità di rifinanziare le proprie passività. In passato si sono verificate infatti delle difficoltà di accesso ai mercati della liquidità all'ingrosso che hanno messo a rischio la stabilità dei singoli intermediari e del sistema.

L'equilibrio dei bilanci delle banche è garantito attraverso il rispetto di due regole sulla trasformazione delle scadenze. La prima è detta liquidity coverage ratio e prevede che vengano detenute attività liquide di alta qualità che consentano ad una banca di resistere a periodi di stress per un periodo di 30 giorni. La seconda è stata chiamata net stable funding ratio e mira a incentivare le banche a finanziarsi con fonti di finanziamento più stabili per mantenere un equilibrio di bilancio sul lungo termine.

Per dare la possibilità alle autorità di effettuare modifiche di natura tecnica alla regolamentazione, è stato introdotto un periodo di monitoraggio in cui è prevista la raccolta di dati sul rischio di liquidità delle singole banche e a livello sistemico. (Francesco & Masera, 2012, p. 87)

- **Requisiti di capitale aggiuntivi per le banche di importanza sistemica**

Infine, è stato messo l'accento sul rischio di default delle banche di rilevanza sistemica con delle normative che hanno lo scopo di rafforzare la capacità di assorbire grandi perdite, per prevedere eventualmente un piano di liquidazione credibile e per rafforzare le infrastrutture di mercato.

Per le banche di rilevanza sistemica globale è stata prevista una dotazione di capitale maggiore rispetto agli altri istituti finanziari e in base al loro grado di rilevanza sistemica saranno tenute ad applicare riserve che variano dall'1% al 2.5% sulle attività ponderate al rischio.

Con l'introduzione di Basilea III sono stati previsti regimi di controlli più severi per le banche di rilevanza sistemica e a partire dal 2016 è entrato in vigore gradualmente il pacchetto di regole che si concretizzerà per intero all'inizio del 2019. (Francesco & Masera, 2012, pp. 87-88)

Tabella 1: Fasi di applicazione di Basilea III

	Fasi	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Capitale	Indice di leva (leverage ratio)	Sperimentazione 1° gennaio 2013 – 1° gennaio 2017 Informativa dal 1° gennaio 2015					Migrazione al primo pilastro	
	Requisito minimo per il common equity	3,5%	4,0%	4,5%				**4,5%**
	Buffer di conservazione del capitale				0,625%	1,25%	1,875%	**2,5%**
	Requisito minimo per il common equity più buffer di conservazione del capitale	3,5%	4,0%	4,5%	5,125%	5,75%	6,375%	**7,0%**
	Applicazione delle deduzioni dal CET1*		20%	40%	60%	80%	100%	**100%**
	Requisito minimo per il patrimonio di base (Tier 1)	4,5%	5,5%	6,0%				**6,0%**
	Requisito minimo per il patrimonio totale		8.0%					**8.0%**
	Requisito minimo per il patrimonio totale più buffer di conservazione del capitale		8,0%		8,625%	9,25%	9,875%	**10,5%**
	Strumenti di capitale non più computabili nel non-core Tier 1 o nel Tier 2		Esclusione su un arco di 10 anni con inizio dal 2013					
Liquidità	Liquidity coverage ratio – requisito minimo			60%	70%	80%	90%	**100%**
	Net stable funding ratio						Introduzione requisito minimo	

* Compresi gli importi eccedenti il limite per le attività per imposte anticipate (DTA), i diritti relativi al servicing dei mutui ipotecari (MSR) e gli investimenti in istituzioni finanziarie.
– – periodi di transizione

Fonte: Tratto da Banca dei Regolamenti Internazionali, s.d.

Le banche essendo obbligate a detenere più capitale per garantire una maggiore solidità avranno di conseguenza minori capitali a disposizione da investire causando una diminuzione dei profitti. Bisogna inoltre considerare i milioni di dollari che le banche (in particolare le grandi banche) spendono per costi legati alle regolamentazioni come gli stress test e le analisi e i controlli sulle richieste di capitale dettate da Basilea III. (McKinsey&Company, 2016, p. 10)

Si è riscontrato anche un importante aumento delle risorse umane nel campo del compliance e secondo una pubblicazione di McKinsey nel 2016, i costi legali delle maggiori 5 banche di investimento statunitensi[4] e delle maggiori 5 europee[5], si sono aggirati complessivamente

[4] Bank of America / Merrill Lynch, Citicorp, Goldman Sachs, JP Morgan e Morgan Stanley

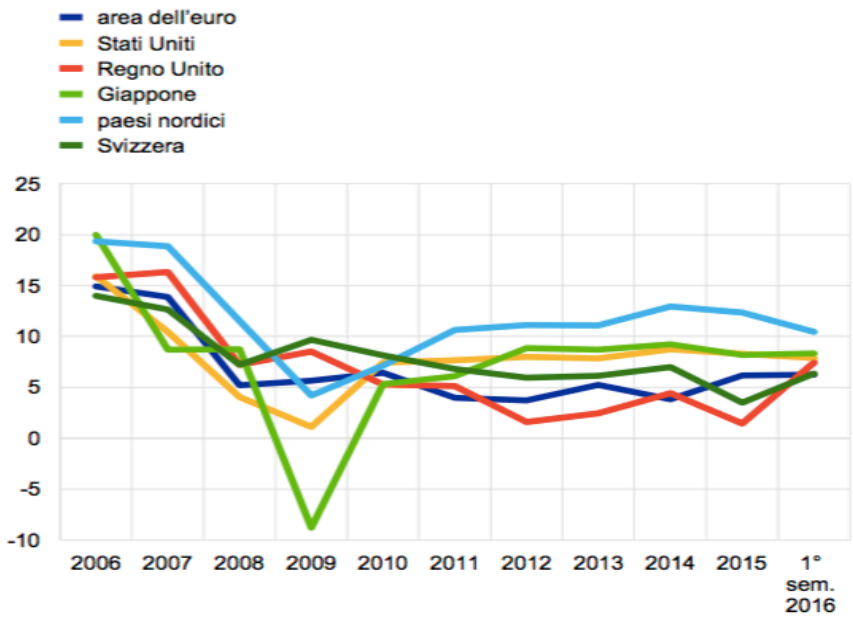
5 Barclays, BNP Paribas, Credit Suisse, Deutsche Bank, UBS

attorno ai USD 175 miliardi (più dell' 8% dei ricavi totali medi) in un periodo che va dal 2008 al 2015. (McKinsey&Company, 2016, p. 10)

Secondo McKinsey, l'ondata delle regolamentazioni continuerà ad essere una grande sfida per il settore bancario e porterà ad un ulteriore aumento dei costi che potrebbe portare il ROE medio delle 10 banche precedentemente citate dal 6.6% del 2015 al 3.4% nel 2019. (McKinsey&Company, 2016, p. 12)

Come si può dedurre dalla figura 1, nel corso di 10 anni le banche delle principali economie avanzate hanno registrato delle importanti diminuzioni nella redditività del capitale (ROE), poiché i ritorni elevati del periodo prima della crisi finanziaria erano ampiamente favoriti dagli alti livelli di leva finanziaria e dal basso costo dei finanziamenti all'ingrosso.

Figura 1: Percentuale del ROE mediano all'interno del settore bancario (2006-2016)



Fonte: Tratto da Banca Centrale Europea, 2017

Le regolamentazioni che si sono sviluppate in seguito alla crisi hanno costretto le banche a ridimensionare i propri bilanci a favore delle attività tradizionali meno rischiose e a rafforzare la base patrimoniale. I finanziamenti all'ingrosso presso le banche centrali e i mercati sono stati sostituiti dalla tradizionale raccolta di depositi per accompagnare una diminuzione del grado di leva finanziaria. (Banca Centrale Europea, 2017, p. 68)

L'incapacità delle banche di adeguare completamente i loro modelli di business in un contesto caratterizzato dalla bassa crescita economica e da una forte diminuzione dei tassi di interesse rappresenta un fattore chiave nella riduzione della redditività bancaria. Nonostante la

situazione congiunturale e le politiche di austerità[6] condotte dalla BCE, i risultati degli stress test condotti all'interno dell'eurozona hanno dimostrato che anche le banche europee sono riuscite a rafforzare le proprie posizioni patrimoniali. (Banca Centrale Europea, 2017, p. 66)

Un'analisi strutturale relativa al settore finanziario mette alla luce un progressivo aumento del sistema bancario ombra[7] e delle previsioni offuscate sulle redditività future delle banche. Inoltre, il livello di stabilità del sistema finanziario con le innovazioni che verranno apportate dagli istituti bancari rimarrà incerto. (Banca Centrale Europea, 2017, p. 67)

1.3. Politica monetaria

In seguito alla crisi economica avvenuta nel decennio precedente (considerata la più grande crisi dalla Grande depressione degli anni '30) le banche centrali delle economie più sviluppate hanno promosso delle importanti politiche monetarie con l'intenzione di rilanciare l'economia reale.

Gli istituti finanziari hanno beneficiato per diversi anni di un'ottima fase di crescita e di alti livelli di redditività che sono stati improvvisamente interrotti a causa dell'impatto che la crisi immobiliare ha avuto su tutto il sistema finanziario. Moltissime banche hanno subito importanti svalutazioni nei portafogli contenenti i crediti ipotecari cartolarizzati per via delle numerose insolvenze che si sono verificate con i mutui subprime. (Banca dei Regolamenti Internazionali, 2008, p. 129)

Nel periodo della crisi del 2007 la politica monetaria delle economie industriali più avanzate si è trovata di fronte a due sfide importanti contrapposte. La prima riguardava le tensioni nei mercati finanziari che minacciavano il deterioramento della crisi economica reale a causa delle condizioni creditizie più severe. Mentre il secondo aspetto riguardava le pressioni inflazionistiche causate dall'aumento crescente dei prezzi delle materie prime e della situazione tesa all'interno del mercato del lavoro. (Banca dei Regolamenti Internazionali, 2008, p. 62)

Fin da subito le banche centrali dei principali centri finanziari hanno effettuato importanti operazioni di mercato aperto che hanno portato i tassi di interesse a diminuire progressivamente nel corso degli anni. I tassi di interesse sono stati portati a livelli prossimi allo zero per incentivare gli investimenti attraverso un costo di indebitamento molto più favorevole. (Banca dei Regolamenti Internazionali, 2008, p. 62)

---

[6] Regime economico-politico di risparmio nelle spese statali e di limitazione dei consumi privati, imposto dal governo al fine di superare una crisi economica.

[7] il Sistema bancario ombra (Shadow Banking System) è il complesso di mercati, istituzioni e intermediari che erogano servizi bancari senza essere soggetti alla relativa regolamentazione.

La Banca centrale americana agli inizi di settembre del 2007 ha ridotto il tasso di interesse dal 5.25% allo 0.25% per diversi anni. Prendendo in esame i livelli storici del tasso di interesse, questo rappresenta una politica inusuale adottata per periodi di tempi più lunghi rispetto alle politiche monetarie espansive verificatesi in passato. (Congressional Research Service, 2017, p. 1)

La BCE ha adottato un procedimento simile annunciando però il ribassamento dei tassi di interesse un anno dopo rispetto alla FED, poiché la decisione di portare i tassi dal 4.25% verso lo 0% attualmente utilizzato è stata presa ad ottobre del 2008. (Investing, 2017)

Anche la BNS ha mantenuto la propria politica monetaria espansiva dalla crisi in poi, riducendo gradualmente la fascia obiettivo per il Libor a 3 mesi e applicando dal 2015 un interesse negativo di -0.75% per gli averi a vista detenuti presso la BNS dalle banche e dagli altri operatori finanziari. Con un tasso del -0.75% la Svizzera ha mantenuto il tradizionale differenziale di interesse con l'estero per disincentivare l'attrattività degli investimenti in franchi e impedire un ulteriore apprezzamento del tasso di cambio. (Banca Nazionale Svizzera, 2017, p. 13)

Nel 2017 la politica monetaria a livello globale sembra procedere verso una maggiore normalizzazione in seguito alla decisione da parte della FED di effettuare due aumenti di 25 punti base portando il tasso all'attuale 1.25%. Le banche centrali di molte economie avanzate e di quelle in via di sviluppo hanno mantenuto i tassi relativamente stabili e prossimi ai minimi storici tuttavia, l'aumento annunciato da parte degli Stati Uniti sembra poter dare uno stimolo ad altre banche centrali (in particolare la BCE) per andare in tale direzione. (Banca dei Regolamenti Internazionali, 2017, p. 72)

I tassi di interesse bassi stabiliti per periodi di tempo prolungati possono esercitare forti pressioni sulla redditività e sulla solvibilità degli istituti bancari, soprattutto se questa politica monetaria viene accompagnata da una debole crescita economica. Questo contesto rende insostenibile l'attività delle altre istituzioni che offrono rendimenti garantiti a lungo termine come le compagnie assicurative e i fondi pensione. (Banca Centrale Europea, 2017, p. 18)

I proventi netti da interessi costituiscono la fonte principale di reddito di gran parte delle banche e sono fortemente influenzati dal tasso di interesse basso. I tassi sui depositi possono essere vincolati da un limite inferiore e visto che i ricavi da interessi diminuiscono si genera una forte pressione al ribasso sui margini di interesse netti. (Banca Centrale Europea, 2017, p. 18)

Gli istituti finanziari per ripristinare i margini di profitto hanno adeguato i propri modelli operativi facendo ricorso a fonti di reddito alternativi come i proventi da commissioni e provvigioni, adottando inoltre delle misure di contenimento dei costi. Le banche, per garantire l'efficienza sotto il profilo dei costi, hanno preso in considerazione anche la riduzione del personale, la chiusura delle filiali e la digitalizzazione dei processi orientandosi verso quella che viene chiamata rivoluzione del fintech. (Banca Centrale Europea, 2017, p. 18)

Il settore bancario globale si trova in un contesto di miglioramento e con delle prospettive di crescita a breve termine considerevolmente migliori in numerose economie avanzate rispetto al periodo dopo la crisi ma, la sostenibilità di questa crescita rimane incerta di fronte a delle

sfide di natura strutturale come l'innovazione tecnologica. (Banca dei Regolamenti Internazionali, 2017, p. 97)

2. Evoluzione del Fintech 1.0

Nel capitolo precedente sono stati trattati gli aspetti congiunturali più importanti che hanno accelerato lo sviluppo della tecnologia nel settore finanziario. In questo capitolo verranno trattati i cambiamenti strutturali legati allo sviluppo tecnologico.

Il fintech risulta essere un processo che ha portato a un crescente impatto digitale all'interno del settore bancario. La prima fase dello sviluppo della tecnofinanza (Fintech 1.0) è stata fondamentale per supportare la crescente necessità di globalizzare l'economia e riguarda il periodo di tempo che va dalla fine della Seconda guerra mondiale all'inizio del nuovo millennio. Se il fintech 1.0 ha permesso di migliorare l'esperienza dei consumatori e ha facilitato l'accesso ai servizi bancari, il fintech 2.0 attualmente in corso porterà a un ulteriore ridimensionamento del settore. (Santander, 2015)

Il settore finanziario è risultato essere uno dei settori più innovativi nel campo informatico visto che ha saputo offrire servizi finanziari che andavano praticamente di pari passo con la diffusione delle nuove tecnologie.

Nella prima parte del capitolo verranno trattate alcune tappe storiche importanti che hanno segnato l'evoluzione dei servizi bancari con l'intenzione di effettuare dei paragoni con lo stato dell'arte per esporre al lettore le dimensioni dello sviluppo che si è riusciti a raggiungere fino ai giorni nostri.

Nella seconda parte verrà presentata brevemente la nuova era digitale e il ritmo dello sviluppo tecnologico che si sta verificando attualmente per dare un'idea della solidità delle previsioni legate allo sviluppo del fintech.

La terza parte del capitolo invece metterà l'accento sulle caratteristiche e gli stili di vita che contraddistinguono le nuove generazioni (nativi digitali) con quelle passate, seguito da una proiezione dei nuovi bisogni che saranno chiamate a soddisfare le banche modificando il metodo di relazione con i clienti.

2.1. Dagli anni '50 agli anni 2000

La nascita delle carte di credito (anni '50). Nel 1950 è nata la prima carta di credito pensata inizialmente da Frank Mcnamara come una carta per un'élite di businessman New Yorkesi in grado di saldare i propri pagamenti alla fine di ogni mese presso tutti quei ristoranti e quegli hotel di New York che hanno accettato la nuova forma di pagamento. (Diners Club International, s.d.)

Il primo strumento di pagamento in plastica è nato nel 1949 quando Alfred Bloomingdale, Frank McNamara e Ralph Snyder hanno creato l'azienda chiamata Diners Club, che si è posta

come intermediario tra le figure commerciali e i propri clienti per garantire un pagamento a fine mese in un'unica transazione. (Banca Nazionale Svizzera, 2009)

Nel 1958 American Express è entrata nel mercato delle carte di credito creando la prima carta di credito ricaricabile pensata per effettuare pagamenti durante i viaggi. Gli istituti finanziari non avevano una rete di contatti internazionali per poter estendere i propri servizi e di conseguenza l'espansione di questo strumento rappresentava un'ottima sfida anche solo a livello americano. (Ferrari, 2016, p. 16)

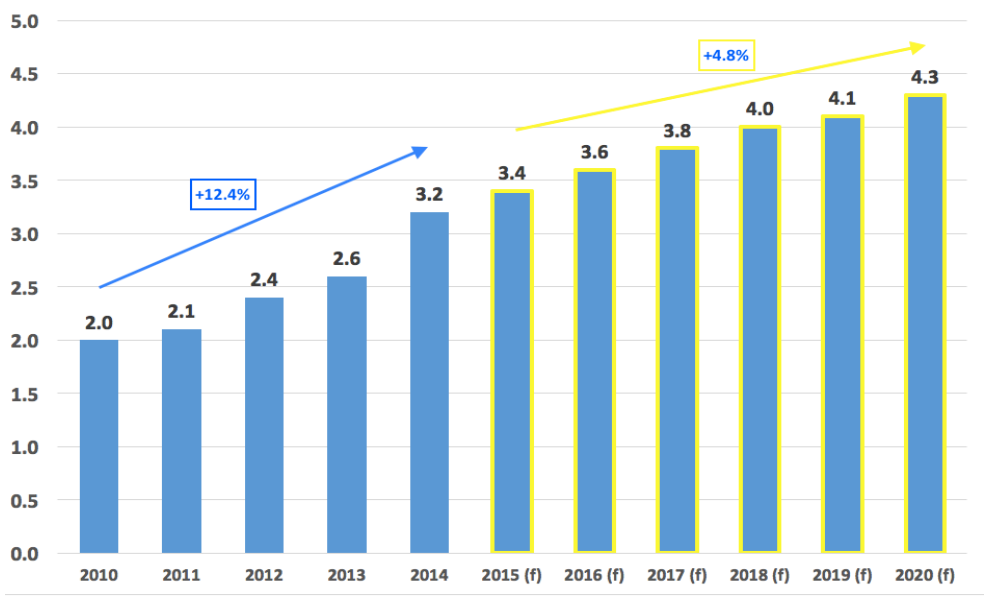
Come vuole sottolineare Roberto Ferrari (2016, p. 17) la storia tende a ripetersi dato che anche all'epoca dell'invenzione delle carte di credito, le banche hanno subito una concorrenza inaspettata da aziende che non facevano parte del settore bancario (Diners e American Express). L'azienda Diners è nata da una brillante idea mentre American Express era un'affermata compagnia di invio postale nata 100 anni prima (1850) che ha deciso successivamente di occuparsi di servizi finanziari offrendo i primi travelcheque. Oggi sono Apple pay e Google pay alcuni dei grandi nuovi entranti a prendere l'iniziativa e a presentare una nuova forma di concorrenza agli istituti bancari, mentre nel mondo si sono verificati anche forti aumenti nelle creazioni di startup fintech.

I pagamenti attraverso le carte di credito in plastica hanno portato ad una grande trasformazione dei servizi di pagamento che ancora oggi non avvengono completamente attraverso l'elettronica. In Europa solo il 60% dei pagamenti avvengono attraverso le transazioni elettroniche mentre spiccano in particolare i paesi scandinavi nei quali si è quasi giunti ad una situazione di cashless. (Ferrari, 2016, pp. 17-18)

La comparsa degli ATM (anni '60). Nel 1967 è stato installato a Londra dalla banca Barclays il primo Automated Teller Machine (ATM) del mondo, comunemente chiamato bancomat (bankomat per via della società svedese che è stata anticipata di una sola settimana nella pubblicazione dell'invenzione). La diffusione dei bancomat negli anni 70 è avvenuta in maniera molto rapida a livello globale e grazie al supporto tecnologico fornito da IBM si è riusciti in 5 anni a creare la prima connessione di bancomat online che è stata in seguito collegata con le carte di credito. Oggi si contano circa 200 milioni di bancomat sparsi per il mondo che stanno sostituendo il prelevamento che un tempo veniva svolto unicamente agli sportelli. Nel caso in cui in futuro le transazioni dovessero avvenire completamente in maniera elettronica, verrebbe a mancare la necessità di prelevare denaro contante e di conseguenza i bancomat risulterebbero una tecnologia superata. (Ferrari, 2016, pp. 19-20)

Come si può notare dalla figura 2 sottostante, la previsione del numero di bancomat installati a livello mondiale vedrà un forte rallentamento nei prossimi anni, passando da una crescita del 12.4% al 4.8% prevista dal 2015 fino al 2020. (Accenture, 2016a, p. 8)

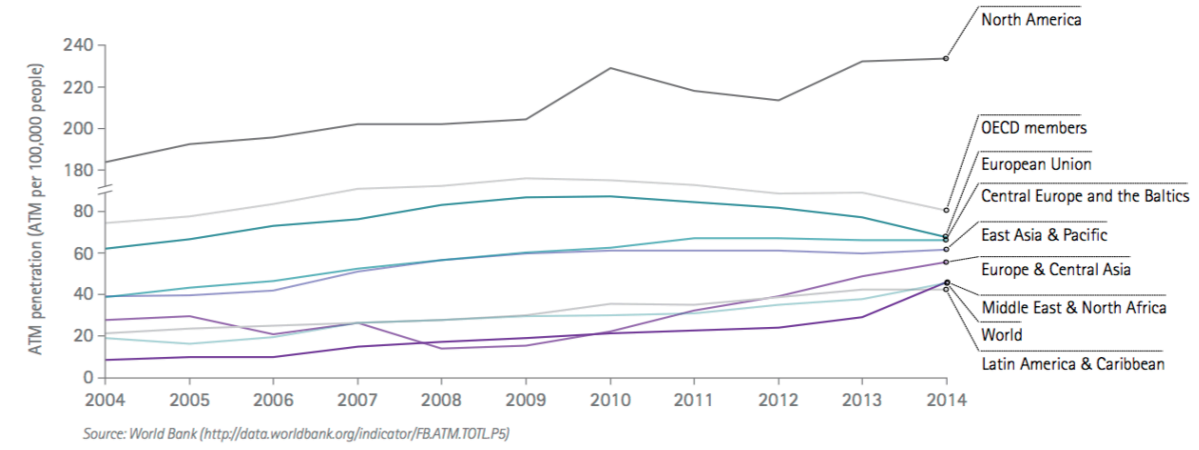
Figura 2: Crescita del numero di ATM a livello globale in milioni di unità (2010-2020)



Fonte: Elaborazione dell'autore tratto da Accenture, 2016

Mettendo a confronto il livello di penetrazione degli ATM su una popolazione di 100'000 abitanti adulti a livello mondiale, il Nord America risulta essere di gran lunga il continente nel quale si è verificata una maggior diffusione. Inoltre, le modeste crescite si verificano in tutte le regioni eccetto che nell'UE, regione nella quale il numero di bancomat installati rimane negli anni pressoché invariato, con una crescita del 0.6% (vedi figura 3). Le crescite previste nei prossimi anni saranno guidate dai paesi dell'Asia Centrale che crescono tutt'ora a un tasso del 37.2%, nel 2014 la Cina aveva già sorpassato gli USA nel numero di unità installate in termini assoluti ma il livello di penetrazione risulta essere ancora relativamente basso con 55.03 ATM su 100'000 abitanti mentre nel Nord America nel 2014 erano 230 ATM. (Accenture, 2016a, pp. 7-8)

Figura 3: Evoluzione del numero di ATM su 100'000 abitanti (2004-2014)

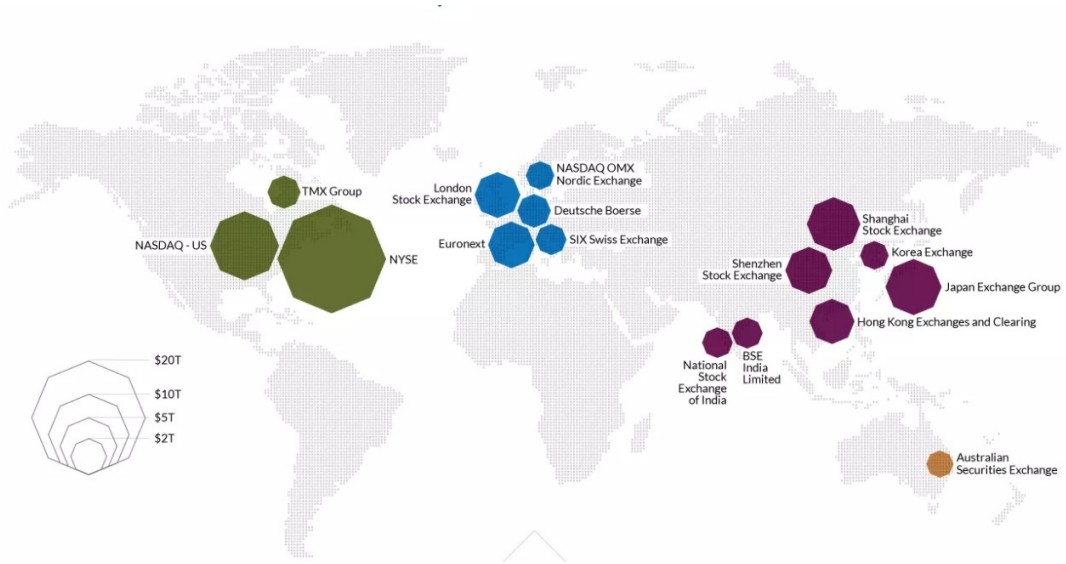


Fonte: Tratto da Accenture, 2016

In futuro ci si aspetta inoltre un costante aumento di transazioni digitali dovuto in gran parte alla crescita economica dei paesi in via di sviluppo e alla diffusione di apparecchi digitali e servizi in grado di garantire maggiori misure di sicurezza come ad esempio l'identificazione biometrica. In Cina si prevede anche un forte aumento dei volumi delle transazioni digitali poiché essa si è posizionata nel 2016 al quarto posto dopo gli Stati Uniti, l'Eurozona ed il Brasile. Il passaggio dai pagamenti a contanti a quelli digitali risulta essere tutt'ora molto a rilento, ma dal fintech arrivano segnali positivi per via dell'offerta di nuovi servizi che potrebbero dare un forte valore aggiunto ai clienti. (Capgemini, 2016, p. 2)

Lo sviluppo del trading elettronico (anni '70). Il NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation System) è il primo mercato azionario elettronico al mondo creato nel 1971 e ancora oggi è la borsa che quota il maggior numero di compagnie negli Stati Uniti (vedi Tabella 2). L'anno successivo è nato a Wall Street il New York Stock Exchange (NYSE) che oggi quota un numero inferiore di compagnie rispetto al NASDAQ ma è considerata la più importante borsa valori al mondo con una capitalizzazione superiore a quella di Nasdaq, Londra e Tokyo messe insieme. (Investopedia, s.d.e)

Figura 4: Mappa geografica delle 16 maggiori borse in termini di capitalizzazione (2017)



Fonte: Tratto da Business Insider, 2017

Tabella 2: Le 13 borse valori più grandi al mondo

Nome della borsa valori	Market cap (miliardi $)	Listings (numero di aziende)
1. New York Stock Exchange	19'223	2400
2. NASDAQ	6831	3058
3. London Stock Exchange	6187	3041
4. Tokyo Stock Exchange	4485	2292
5. Shanghai Stock Exchange	3986	1041
6. Hong Kong Stock Exchange	3325	1866
7. Euronext	3321	1299

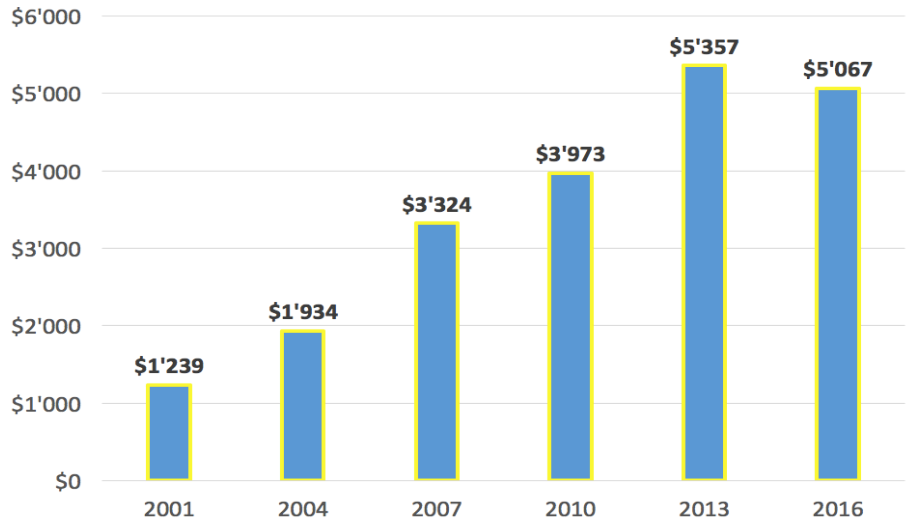
8. Toronto Stock Exchange	2781	1524
9. Shenzhen Stock Exchange	2285	1420
10. Frankfurt Stock Exchange	1766	3769
11. Bombay Stock Exchange	1682	5749
12. National Stock Exchange	1642	1696
13. Six Swiss Exchange	1516	262

Fonte: Elaborazione dell'autore tratto da Business Insider, 2017

All'inizio degli anni '50 venivano scambiate circa 350'000 azioni all'anno mentre a distanza di 10 anni si erano già toccati i 2 miliardi. Questo ha portato alla necessità di velocizzare e automatizzare i processi di vendita grazie ai supporti elettronici.

Il trading delle valute è considerato il più grande mercato finanziario al mondo ed è nato con la decisione di Nixon nel 1971 di annullare la convertibilità in oro del dollaro e con l'autorizzazione per la libera fluttuazione delle monete nel 1973. Il Forex (Foreign Exchange Market) è il più grande mercato di valute al mondo che ha avuto un processo di crescita esponenziale, passando da uno scambio di 70 miliardi di dollari al giorno negli anni '80 ai 1500 miliardi di dollari registrati dopo 20 anni di attività (anni 2000). Questa importante crescita del volume degli affari è stata accompagnata da grandi innovazioni nel campo informatico che hanno permesso di effettuare tutte le transazioni in maniera sicura e trasparente. (Ferrari, 2016, p. 22)

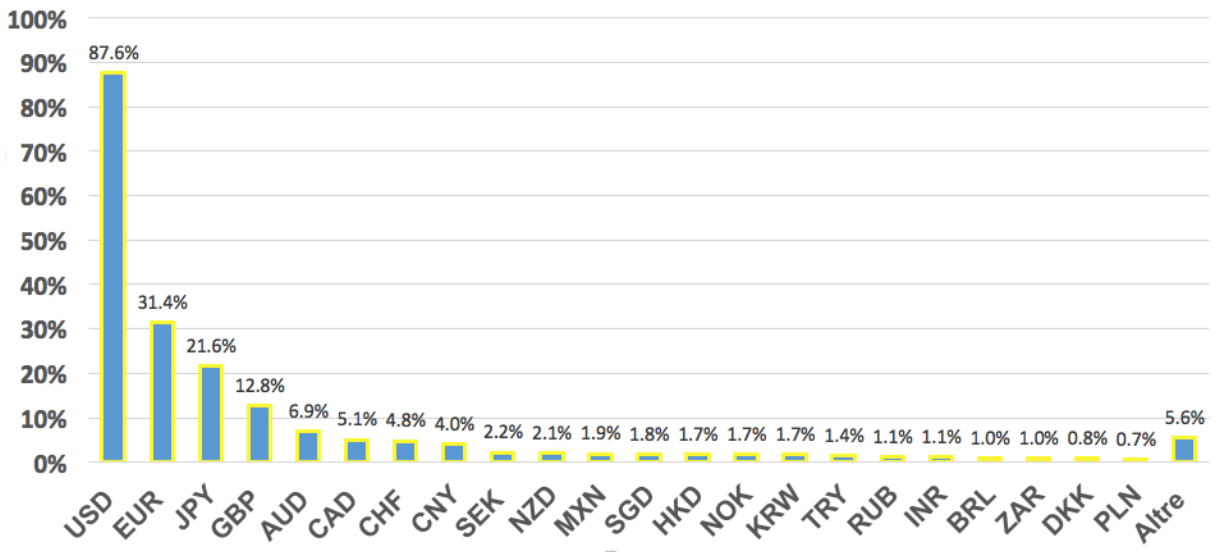
Figura 5: Volume giornaliero medio di trading nel Forex in USD miliardi (1998-2016)



Fonte: Elaborazione dell'autore tratto da Banca dei Regolamenti Internazionali, 2016

Il volume giornaliero medio di trading all'interno del mercato Forex registrato nel mese di aprile del 2016 ammonta a 5100 miliardi di dollari e come si può notare dalla figura 6 il dollaro americano risulta essere la valuta predominante a livello mondiale dato che ricopre l'87.6% delle operazioni totali. (Banca dei Regolamenti Internazionali, 2016, pp. 5-6)

Figura 6: Le principali valute scambiate nel mercato Forex (2016)



Fonte: Elaborazione dell'autore tratto da Banca dei Regolamenti Internazionali, 2016

Il volume di trading nel mercato Forex si ottiene sommando le quantità totali di scambi che avvengono tra una valuta e un'altra. Poichè una transazione implica inevitabilmente il coinvolgimento di due valute diverse, la somma delle quote totali espresse in percentuale deve essere pari al 200%.

Fino agli anni '90 i mercati finanziari erano dominati dalle figure dei broker e la maggior parte delle operazioni venivano effettuate mettendo in secondo piano le attività con i propri clienti. Lo spread tra il prezzo bid e il prezzo ask applicata per i clienti tendeva ad essere molto più grande rispetto ai prezzi utilizzati tra i dealer inoltre, tutti gli ordini di acquisto e vendita impiegavano molto tempo per essere eseguiti dato che le comunicazioni avvenivano per lo più telefonicamente.

Lo sviluppo del trading elettronico ha portato alla velocizzazione dei processi di acquisto e vendita tra i dealer e verso l'inizio degli anni 2000 ha reso possibile l'accesso diretto ai mercati da parte della clientela (aumentando la trasparenza nelle operazioni). Le banche hanno iniziato ad offrire servizi di trading tramite delle piattaforme elettroniche che nel giro di pochi anni sono cresciute in maniera impressionante e hanno sostituito in poco tempo gli ordini telefonici. Grazie allo scambio di comunicazioni elettroniche si è riusciti a diminuire i tempi di esecuzione che al giorno d'oggi vengono effettuate in qualche frazione di secondo. (Banca dei Regolamenti Internazionali, 2011, pp. 3-4)

La grande rivoluzione per il sistema bancario è stata l'introduzione del trading elettronico automatizzato che ha contribuito all'implementazione dell'High-frequency trading, un programma di trading supportato da potenti computer capaci di eseguire autonomamente un grande numero di ordini in tempi rapidissimi. I programmi si basano su complessi algoritmi capaci di analizzare diversi mercati e, in base alle condizioni delle quotazioni in tempo reale, decidere gli ordini ottimali da effettuare. Solitamente le compagnie dotate di una velocità di

esecuzione degli ordini maggiore risultano ottenere maggiori profitti perché riescono ad aggiudicarsi per prime il prezzo di mercato ottimale. (Investopedia, s.d.c)

L'high-frequency trading ha suscitato forti critiche ed è risultato essere un elemento destabilizzante dei mercati finanziari dato che le decisioni solitamente prese da menti umane vengono in parte sostituite con programmi basati su modelli matematici. È capitato infatti che si verificassero importanti movimenti all'interno dei mercati senza alcun motivo valido, nel 2010 sul Dow Jones Industrial Avarage (DJIA) si è verificato un crollo improvviso dell'indice del 10% che è tornato ai livelli iniziali nell'arco di 20 minuti. Una ricerca da parte di un istituto governativo ha dichiarato che poco prima del crollo sono stati inoltrati un numero impressionante di ordini automatici di vendita. (Investopedia, s.d.c)

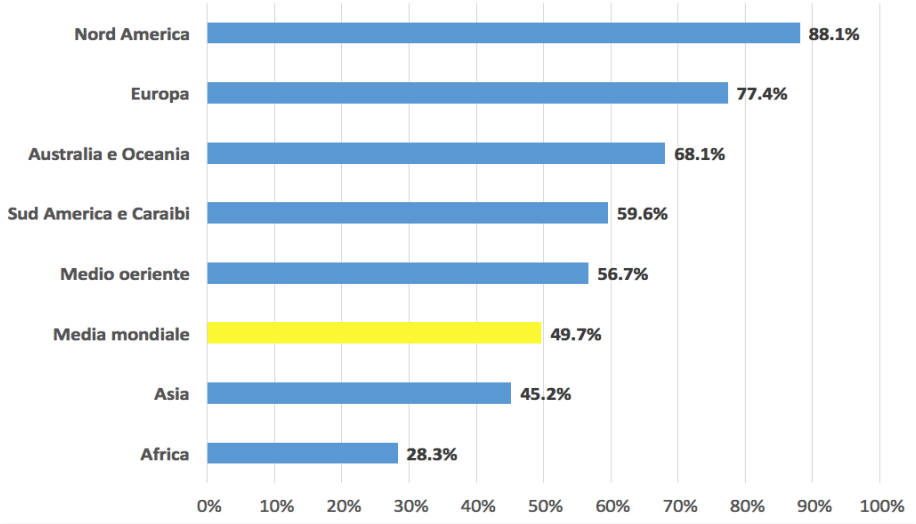
L'evoluzione dei mainframe e l'informatizzazione dell'industria (anni '80). Agli inizi degli anni 80' nascono le prime forme di servizi bancari online (detti anche home banking) che sono risultate essere premature per una diffusione globale dato che la diffusione dei supporti informatici (PC) fra i potenziali clienti è arrivata solo a distanza di alcuni anni.

Il primo servizio banking online è nato negli USA (1981) dalle principali banche New Yorkesi che, grazie al sistema del videotext, hanno permesso ai propri clienti per la prima volta di accedere ai propri conti correnti da casa grazie al supporto di un televisore e una tastiera, il meglio che potesse offrire la tecnologia di quell'epoca. (Ferrari, 2016, p. 23)

L'arrivo del web e dell'internet Banking (anni '90). Nel 1989 è nato il World Wide Web (WWW) dal ricercatore Tim Berners-Lee presso il CERN di Ginevra e grazie all'introduzione delle interfacce grafiche si è potuto assistere ad una diffusione rapida di internet. (Treccani, 2007)

L'utilizzo di internet è passato dallo 0.4% della popolazione mondiale agli inizi del 1996 al 49.7% nel 2017. Questo ha concesso ai servizi di e-banking di svilupparsi in poco tempo per raggiungere un'importante quota della popolazione. Questa media è influenzata dal sotto sviluppo del continente Africano (28.3%), mentre nell'America del Nord e nell'Europa il livello di penetrazione raggiunge rispettivamente l'88.1% e il 77.4%. (Internet World Stats, 2017)

Figura 7: Percentuale di penetrazione di internet fra la popolazione mondiale (2017)



Fonte: Elaborazione dell'autore tratto da Internet World Stats, 2017

Secondo un sondaggio di Global Web Index (2017, p. 1) in Europa il 74% degli utenti di internet ha utilizzato almeno una volta (nel mese preso in esame) l'online banking e la maggior parte di loro ha effettuato l'accesso tramite PC/Laptop (59%). Altri dispositivi come lo smartphone e il tablet sono stati utilizzati mediamente dal 45% e rispettivamente dal 16% degli utenti, tuttavia il livello di penetrazione dell'online banking varia molto a dipendenza dalle nazioni.

Già nel 2015 alcuni paesi come la Norvegia e la Finlandia contavano un livello di utenza del 90% e del 86%, mentre in Italia ad esempio gli utenti corrispondevano solamente al 28% della popolazione connessa ad internet. In futuro ci si aspetta in particolare un forte aumento di utilizzatori del mobile banking e in accordo con una ricerca effettuata da Juniper Research, entro la fine del 2021 il mobile banking si prevede che sarà utilizzato da 2 miliardi di persone a livello mondiale crescendo del 66% rispetto al 2016. (BNP PARIBAS, 2017)

2.2. La nuova era digitale

Il mondo sta cambiando molto più in fretta rispetto al passato e la rivoluzione digitale risulta essere la rivoluzione più sorprendente per la velocità con la quale il cambiamento si sta realizzando. Le aziende devono stare costantemente al passo con le innovazioni tecnologiche e con i cambiamenti negli stili di vita delle persone, inoltre i canali di comunicazione con la propria clientela è cambiato rispetto a prima. Questa viene definita da QVARTZ (2016, p. 5) come la quarta rivoluzione industriale che modificherà la struttura delle risorse umane all'interno delle aziende e causerà delle ripercussioni anche all'interno del mercato del lavoro dato che molti posti di lavoro verranno rimpiazzati, trasformati e alcuni nuovamente creati in seguito al progresso tecnologico.

Questo processo permetterà di ottenere una produttività più alta e costi più bassi all'interno dell'economia globale che si trasformeranno in un aumento dello standard di vita e in un miglioramento dell'offerta di beni e servizi. (Commissione Europea, 2017a, p. 3)

Questi cambiamenti sono previsti in maniera accentuata anche all'interno del settore bancario che, grazie all'aumento della concorrenza internazionale da parte delle aziende fintech e le aziende tecnologiche, subirà una forte pressione al ribasso dei costi dei servizi bancari. Il cambiamento tecnologico porterà in particolare gli istituti bancari a operare con maggior trasparenza e a diminuire le inefficienze presenti all'interno del settore.

Traffico di dati internet e Big data. Con il termine "Big data" ci si riferisce alla rivoluzione nel campo tecnologico grazie alla quale si riescono a collezionare ingenti quantità di dati digitali che possono essere velocemente processati e analizzati da banche dati centralizzate.

L'immagine più appropriata per descrivere i Big data è stata fornita dall'esperto Dave Manninger: "Il pianeta è diventato un organismo vivente, che comunica continuamente e Internet ne rappresenta il sistema nervoso". (Treccani, 2012)

A livello globale si è passati da un traffico totale di dati su Internet che era di appena 100 GB al giorno nel 1992 mentre a soli 10 anni di distanza (2002) lo stesso importo di dati viaggiava al secondo. Nel 2016 è stata raggiunta una velocità di 20'000 GB al secondo di internet mentre in futuro ci si aspetta di raggiungere i 105'800 GB entro il 2021. (Cisco, 2017, p. 5)

Se prima all'interno degli istituti finanziari i dati in entrata venivano pubblicati mensilmente con dei report adesso si ha la possibilità e la necessità di visionare tutte le variazioni in tempo reale. Perfino l'unità di misura dei dati è passata dai Terabytes (1000 gigabyte) ai Zettabytes (1 miliardo di Terabytes) per via della loro crescita esponenziale. (Accenture, 2016b, p. 2)

Gli istituti finanziari in seguito alla crisi finanziaria del 2008 hanno iniziato ad interessarsi in maniera più approfondita alle tecnologie Big data. In totale è stato investito un importo pari a 6.4 miliardi di dollari nel 2015 per implementare la velocità dell'elaborazioni dei dati. Ci si aspetta inoltre che in futuro gli investimenti da parte degli istituti finanziari nel campo dei Big Data possano crescere ad un tasso annuo del 26% fino al 2019. (Accenture, 2016b, p. 3)

La disponibilità di grandi quantità di informazioni elaborate in tempo reale permette agli istituti finanziari di prendere decisioni basate su evidenze reali e non semplicemente sulle intuizioni. Inoltre sarà più facile quantificare e valutare in maniera più dettagliata il potenziale di riduzione dei costi e della crescita dei ricavi di ogni investimento.

In questo modo si potranno identificare con maggiore facilità le nuove opportunità di business e le migliori aree per gli investimenti futuri. Il processo di rielaborazione automatica dei dati permette alle banche di aumentare la produttività e l'efficienza e consente una maggiore focalizzazione sulle unità di business che si occupano di sfruttare i nuovi dati elaborati internamente. (Accenture, 2016b, p. 4)

Le banche e gli altri istituti finanziari hanno la possibilità di sfruttare al meglio l'ingente traffico di dati online per monitorare i comportamenti dei propri clienti e anticipare al meglio i loro

bisogni. In questo modo si possono offrire dei servizi più mirati con una segmentazione sempre più accurata. Il monitoraggio della clientela permette anche di monitorare i rischi di credito poiché aiuta ad identificare i trend di consumo dei propri clienti attraverso un'analisi delle transazioni per avere una visione più completa sulla loro capacità di ripagare i debiti. (Oracle, 2015, pp. 3-4)

Le tecnologie Big data consentono perfino di creare dei modelli capaci di individuare le attività fraudolente all'interno di una banca. Possono ad esempio essere facilmente rintracciate le transazioni sospette di grossi importi di denaro per ridurre il rischio di riciclaggio. Con l'aggiunta di dati riguardanti la geolocalizzazione è inoltre possibile effettuare in tempo reale delle correlazioni tra i prelevamenti presso gli ATM e il segnale dei dispositivi telefonici per segnalare ad esempio il rischio di frode di un prelevamento fatto a New York mentre il segnale del titolare era attivo a Londra. (Oracle, 2015, p. 5)

Nel Wealth Management i gestori patrimoniali sono confrontati con importanti quantità di informazioni pubbliche che devono essere analizzate per stabilire se l'allocazione di attivi risulta essere in pericolo. La capacità analitica dei Big data potrebbe offrire la possibilità di individuare su larga scala le conversazioni finanziarie inerenti alle compagnie in portafoglio, effettuare delle analisi dei risultati interni e metterli a confronto con le informazioni disponibili a livello pubblico. Questo permetterebbe di mettere a confronto l'opinione e i movimenti dei singoli individui con le informazioni pubblicate dai media per ottenere una visione più completa sugli attivi gestiti nel portafoglio. (Oracle, 2015, p. 4)

Come abbiamo potuto notare precedentemente, l'intelligenza artificiale dei Big data offre dei grandi vantaggi all'interno del mondo della finanza e in futuro giocherà un ruolo fondamentale per le performance delle banche e gli altri istituti finanziari.

Il cliente inoltre risulta essere sempre di più al centro dell'attenzione all'interno del settore finanziario e il costante aumento della concorrenza ha portato le banche e gli altri istituti finanziari ad operare in maniera sempre più vicina alla propria clientela, la quale si aspetta una totale trasparenza riguardo ai servizi e ai prodotti offerti dalle banche.

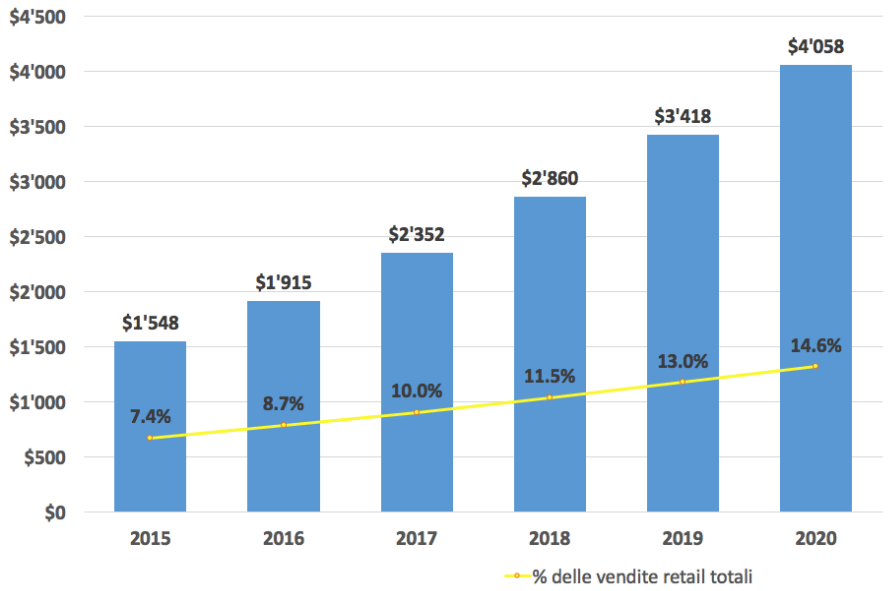
Acquisti online. I pagamenti elettronici e la diffusione di internet hanno concesso al mercato degli acquisti online di espandersi fortemente negli ultimi anni rivoluzionando i canali di distribuzione e gli accessi ai beni delle persone. Gli esperti avevano previsto che nel 2016 gli acquisti online avrebbero raggiunto un importo globale di 1'915 miliardi di dollari annui rappresentando l'8.7% delle vendite al dettaglio totali. Le previsioni sull'evoluzione della crescita futura dell'e-commerce sono elevate poiché ci si aspetta che nel 2020 si possa raggiungere un totale di vendite online pari a 4'058 miliardi di dollari annui ricoprendo circa il 14.6% delle spese totali per il commercio retail. La crescita sarà guidata da una continua diffusione di internet tra la popolazione mondiale e da un'intensificazione della concorrenza tra i principali attori dell'e-commerce che porterà ad un'ottimizzazione della logistica e dei servizi di spedizione.

L'Asia Pacifica rimarrà il mercato del commercio online più importante al mondo ed è previsto possa raggiungere i 2'725 miliardi nel 2020. La maggior parte delle vendite sarà fatto dalla

Cina, il paese che in assoluto ricopre la quota di mercato più importante riuscendo da sola a raggiungere quasi la metà (47%) delle vendite mondiali. (eMarketer, 2016)

I paesi asiatici come avremo modo di vedere nel capitolo successivo risultano essere anche dei grandi concorrenti nel campo del fintech per via dei grossi volumi di capitali e per le ampie conoscenze nel campo digitale.

Figura 8: Previsione sulla crescita del volume degli acquisti online a livello globale in USD miliardi (2015-2020)



Fonte: Elaborato dall'autore tratto da eMarketer, 2016

La forte crescita di interesse per il commercio online ha permesso una velocizzazione dello sviluppo di aziende specializzate nell'offerta di servizi di pagamento online. L'azienda che tra tutte è riuscita a distinguersi maggiormente è sicuramente PayPal, la quale dal 1998 ha permesso il rapido sviluppo del commercio online fornendo una soluzione all'epoca altamente innovativa per i pagamenti online. Nel 2005 effettuava transazioni annue per un valore totale di USD 27.5 miliardi mentre nel 2010 avevano già toccato i USD 40 miliardi. (Ferrari, 2016, p. 26)

Il successo di PayPal ha visto una costante crescita del volume di pagamenti, nel corso del 2016 ha avuto un tasso di crescita delle transazioni totali del 28% rispetto all'anno precedente passando da USD 282 miliardi a USD 354 miliardi e ottenendo dei ricavi totali annui di USD 10.84 miliardi. (PayPal, 2017)

Sono anche le stesse aziende che vendono prodotti e servizi online ad aver deciso di sviluppare dei propri servizi di pagamento chiamati più comunemente "digital wallet" (portafogli digitali) come nel caso di Amazon pay, Apple Pay e Google Wallet. Secondo gli esperti sono proprio queste le aziende che rappresentano la più grande minaccia futura per gli istituti bancari, i quali dovranno modificare il loro modello di business dato che i colossi attivi nei

settori digitali e del commercio online proveranno a mettere in discussione le posizioni delle grandi banche.

Come mette in evidenza Roberto Ferrari (2016, p. 27), le banche hanno già ceduto una parte della loro sovranità nella relazione con la clientela quando si sono affermate Visa, Mastercard e Amex nei circuiti delle carte di credito e molto probabilmente anche i nuovi digital wallet frammenteranno ulteriormente il sistema bancario.

2.3. Generazione Z

La generazione Z, detta anche generazione dei nativi digitali, è una categoria di persone nate dopo gli anni 2000 ed è considerata l'unica generazione a non aver conosciuto la vita senza strumenti e servizi tecnologici come lo smartphone, l'Ipad, Facebook, Instagram e WhatsUp. La grande rivoluzione digitale verificatasi con la nascita di internet ha creato una separazione tra i nativi digitali e la generazione precedente chiamata Millenials (generazione Y) che riguarda le persone nate fra gli anni '80 e gli anni 2000.

Questi beni e servizi tecnologici hanno offerto molti più vantaggi alle nuove generazioni rispetto a quelle precedenti. Oggigiorno per esempio si ha la possibilità di avere un istantaneo accesso a quasi tutte le conoscenze online, poter avere musica libri e film su richiesta ed effettuare acquisti per una gamma di beni praticamente illimitata ricevendoli direttamente a casa. (Fung Global Retail & Technology, 2016)

Diverse startup negli ultimi anni sono nate focalizzandosi su questo target generazionale per offrire servizi di mobile banking, modelli di crowd-advisory online e piattaforme di Peer 2 Peer lending. I servizi bancari sembra stiano procedendo verso la visione che Bill Gates aveva annunciato a suo tempo: "Solo il banking è necessario, non le banche ed i millenials sembrano essere la prima generazione che l'ha capito". A distanza di 20 anni mediamente i millenials hanno 45 anni e inevitabilmente nella fascia giovanile subentreranno i nativi digitali con i quali le banche dovranno necessariamente confrontarsi in maniera diversa.

La sfida per le banche consisterà non solo nello spostamento del settore bancario da un canale fisico ad uno mobile ma di ridefinire completamente i servizi finanziari tenendo in considerazione l'ambiente in cui vivranno le generazioni future. (Ferrari, 2016, p. 125)

Tuttavia, nonostante la forte preferenza per gli smartphone fra la generazione Z, da un sondaggio effettuato negli Stati Uniti è emerso che il 46% degli intervistati ha affermato di essere stato almeno una volta in una filiale bancaria nel mese precedente. Mentre fra i millenials la proporzione arriva al 70%. Bisogna notare però che la generazione Z è composta oggigiorno da ragazzi che arrivano fino ai 18 anni di età e, disponendo di piccoli risparmi, presentano necessità completamente diverse rispetto alle altre generazioni. (The Center for Generational Kinetics, 2017)

Anche dalla pubblicazione dello Swiss Financial Institute possiamo notare come in Svizzera ci si aspetti che le innovazioni finanziarie e le modifiche delle normative porteranno in futuro a

dei grandi cambiamenti nell'ambiente bancario, ma che questi potenziali cambiamenti non hanno portato a grosse modifiche nelle strategie bancarie di breve termine.

Nonostante il settore finanziario abbia automatizzato alcuni servizi, nel private banking in Svizzera si continuerà con un modello di business che prevede una relazione fisica tra il consulente e il cliente. I cambiamenti che il fintech porterà in futuro sono molto difficili da prevedere ma sembra che le soluzioni digitali (come il mobile banking) per il momento fungano solamente da supporto all'attività di consulenza. (Swiss Financial Institute, 2016)

3. Fintech 2.0

Nel seguente capitolo verranno esposti i principali campi in cui si sta espandendo il fintech 2.0 per comprendere come i servizi bancari potranno modificarsi in futuro e quali rischi potrebbe portare alle banche tradizionali. I tre principali campi, suddivisi nei tre sottocapitoli, avranno un impatto rispettivamente sui servizi di credito (crowdfunding) sui servizi di investimento (robo-advisor) e sui servizi di pagamento (blockchain).

Negli ultimi anni ci sono stati degli ingenti investimenti nel campo del fintech. A livello globale tra il 2010 e il 2015 sono stati investiti circa USD 160 miliardi nello sviluppo di Startup FinTech suddivisi in IPO, acquisizioni, finanziamenti e venture capital[8]. (Ferrari, 2016, p. 13)

Nel 2016 questo trend (cresciuto in maniera esponenziale) ha riscontrato un importante diminuzione degli investimenti che sono passati dai USD 27 miliardi del 2015 a USD 12.8 miliardi, diminuendo più della metà rispetto all'anno precedente. Alcuni eventi importanti come il Brexit, le elezioni negli USA, il rallentamento della Cina e le forti fluttuazioni dei tassi di cambio, hanno caratterizzato il 2016 rendendo più prudenti gli investitori e portando globalmente ad investire nel fintech la metà dei capitali a distanza di un anno. (KPMG, 2017)

3.1. Il crowdfunding

Il crowdfunding è un metodo innovativo di concedere finanziamenti tramite il supporto di piattaforme online che mira a sostenere nuove attività di business, progetti o prestiti personali con piccoli importi di capitale investiti da parte di un grande numero di persone. (Investopedia, s.d.a)

La digitalizzazione e il web hanno permesso di creare un incrocio tra la domanda e l'offerta di finanziamenti senza la necessità di coinvolgere gli intermediari finanziari. È un'alternativa grazie alla quale gli individui e le attività di business possono accedere ai finanziamenti senza la necessità di rivolgersi ad un'unica fonte (banca) per l'intero importo, potendo ottenere piccoli importi da un grande numero di fonti diverse.

Vi sono quattro categorie principali di crowdfunding:

1) Peer to peer lending

Il peer to peer lending (detto anche crowdlending) è un'alternativa diretta al credito bancario con la differenza che al posto della controparte bancaria si hanno diverse controparti pronte a concedere il prestito. I finanziatori spesso offrono un tasso di interesse al quale sono disposti

[8] Mezzi finanziari investiti nel capitale proprio di società non quotate, di nuova attivazione o dotate di progetti ad alto potenziale di sviluppo.

a concedere il prestito e in seguito viene fatta una selezione automatica dei tassi di interesse più favorevoli per il debitore per concludere il contratto. Le piattaforme di crowdfunding hanno il dovere di proteggere entrambe le parti richiedendo un conto finanziario e un estratto delle transazioni passate.

Vantaggi:

- Possibilità di ottenere maggiore flessibilità con i tassi di interesse dato che vengono messi in competizione tra loro un importante numero di finanziatori
- Possibilità di ottenere un finanziamento che non viene concesso da una banca convenzionale perché considerato troppo rischioso
- Il prestito individuale parte da un importo molto basso che incoraggia fortemente la partecipazione di un ampio numero di creditori
- Il debito viene ripagato solitamente tramite l'addebito diretto eseguito da parte della piattaforma a beneficio dei creditori
- Il processo garantisce maggiore scelta da parte del creditore sulla concessione del credito e rispettivamente una maggiore trasparenza dato che tutto viene divulgato pubblicamente (Commissione Europea, 2017b)

2) Rewards-based crowdfunding

Il rewards-based crowdfunding è un finanziamento individuale per un progetto di business con l'aspettativa di ricevere indietro un ritorno non-finanziario come un bene o un servizio una volta che il progetto viene realizzato. L'esempio più comune è l'acquisto di un prodotto che avviene prima della sua fabbricazione, il flusso di denaro permette all'imprenditore di mandare il prodotto in produzione e fornirlo al finanziatore. Inoltre, queste piattaforme permettono agli imprenditori anche di ottenere dei feedback sui prototipi da parte dei consumatori che esprimeranno la propria idea prima che avvenga la produzione creando un'audience e una diffusione in anticipo rispetto al tradizionale metodo.

Vantaggi:

- I fondi ottenuti sotto forma di finanziamento non devono essere ripagati ma deve avvenire la prestazione nel caso di un servizio o la consegna nel caso di un bene da parte della controparte
- Questa opzione è molto comoda per le startups e per gli imprenditori che vogliono avviare una nuova azienda o la produzione di un nuovo prodotto
- Permette ai prodotti e ai servizi innovativi di ottenere una forte attenzione da parte dei consumatori e promuove quindi la realizzazione di idee imprenditoriali
- I prodotti e i servizi poco graditi verranno bloccati prima della produzione evitando che vengano sprecati finanziamenti in attività poco redditizie. (Commissione Europea, 2017b)

3) Equity crowdfunding

L'equity crowdfunding è un metodo di finanziamento che permette ad un'azienda o ad una startup di ottenere del capitale vendendo quote di capitale azionario o garantendo un interesse ai membri che hanno concesso i finanziamenti. La differenza principale tra i metodi tradizionali dei finanziamenti venture capital, gli angel investing e l'equity crowdfunding è che quest'ultimo viene offerto ad un'ampia gamma di potenziali investitori e non necessita di stabilire una relazione personale con ognuno dei finanziatori interessati. Questo incontro viene eseguito online tramite una piattaforma in cui vengono pubblicate tutte le informazioni sui progetti in questione.

Vantaggi:

- Nelle spese che dovrà sostenere l'azienda non sono compresi i costi del finanziamento ma solo eventuali spese legali e amministrative, la ricompensa per gli investitori è proporzionale al successo che riscontrerà l'attività
- Le piattaforme garantiscono sempre il massimo della trasparenza e in caso di domande, gli imprenditori sono tenuti a dare tutte le opportune informazioni e dei completi business plan per poter ottenere i finanziamenti
- I diritti degli investitori relativi al controllo dell'azienda, alle compensazioni e alle quote di capitale possono essere stabiliti in maniera flessibile prima di stabilire il contratto. (Commissione Europea, 2017b)

4) Donation-based crowdfunding

Il donation-based crowdfunding è un metodo di finanziamento che non comporta una ricompensa da parte del beneficiario ai finanziatori ma avviene una donazione solo per il volere di supportare una causa o un'idea di business. Questa variante viene spesso adoperata per le organizzazioni non a scopo di lucro (sforzi volti a procurare fondi per cause caritatevoli, sociali o culturali). (Commissione Europea, 2017b)

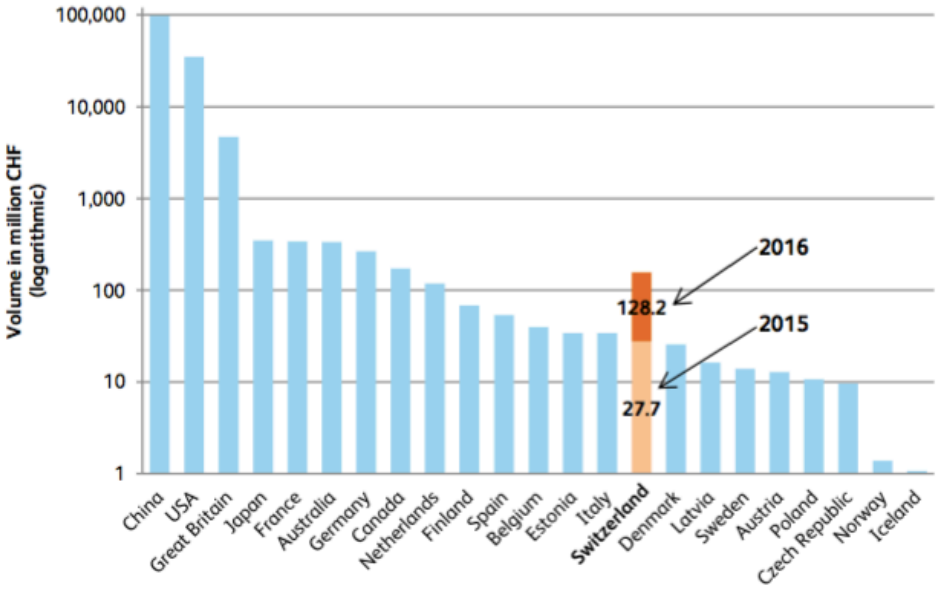
Solitamente le donazioni nel campo commerciale si verificano in abbinamento con un reward crowdfunding dato che l'imprenditore in seguito ad una pre-vendita di un prodotto può ottenere anche piccole somme di denaro in donazione come incentivo per lo sviluppo del progetto. (Investopedia, s.d.b)

Evoluzione del crowdfunding. A livello internazionale stiamo assistendo ad un trend in forte crescita del volume di finanziamenti eseguiti con il supporto di piattaforme per il crowdfunding. La crescita è stata riscontrata per tutte le categorie di finanziamenti descritte precedentemente. In un confronto internazionale, nel 2015 il volume totale dei finanziamenti crowdfunding ha visto nettamente in vetta la Cina con un importo di CHF di 97.8 miliardi, al secondo posto gli USA con CHF 34.8 miliardi e al terzo posto il mercato UK con CHF 4.7 miliardi. (Andreas Dietrich, 2017, p. 20)

La Svizzera nel 2015 aveva raggiunto un importo di soli CHF 27.7 milioni, tuttavia in seguito alle pubblicazioni del 2016 si è potuto notare come ci sia stata una crescita esponenziale di

finanziamenti tramite il crowdfunding dato che è stato raggiunto un volume di 128.2 milioni di CHF (a distanza di un solo anno). Purtroppo al momento della pubblicazione del rapporto della Hochschule di Lucerna i dati relativi alla crescita del volume di finanziamenti negli altri paesi non erano ancora disponibili, si può tuttavia affermare quasi con certezza che lo sviluppo di questi metodi di finanziamento alternativi in Svizzera siano ancora ben distante dai livelli dei paesi leader. (Andreas Dietrich, 2017, p. 25)

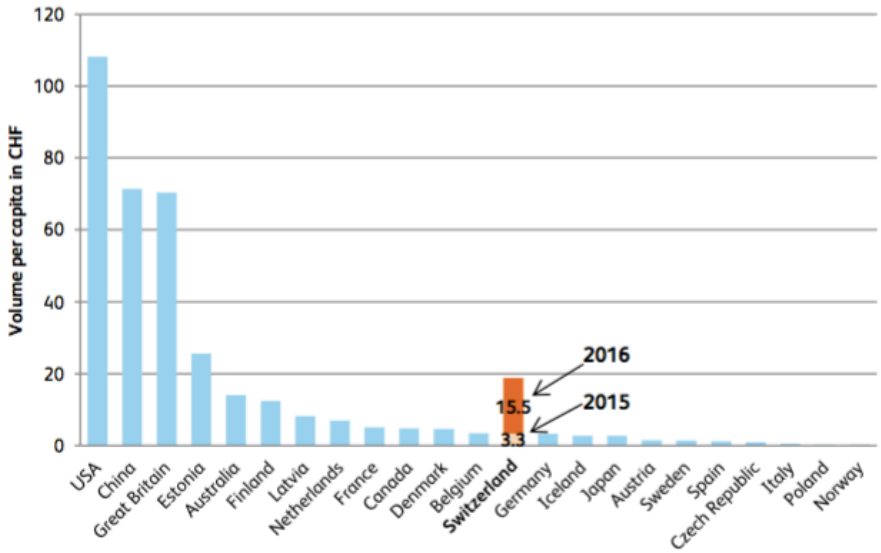
Figura 9: Volume totale di finanziamenti crowdfunding suddiviso per paese (2015)



Fonte: Trattato da Andreas Dietrich, 2017

Come si può notare nella figura 10, la differenza tra il volume di finanziamenti pro capite tra i paesi leader e la Svizzera sono altrettanto marcati ma risultano essere meno distanti. I tre paesi leader risultano essere i più sviluppati indipendentemente dalla loro popolazione e infatti possiamo notare che sono rimasti gli stessi anche nel volume pro capita. Tuttavia con questo indicatore troviamo al primo posto questa volta gli USA con CHF 108 di finanziamenti crowdfunding per ogni abitante, al secondo posto la Cina con CHF 71, e al terzo posto con CHF 70 il mercato UK. L'importo medio in Svizzera era di CHF 3.3 (pari a quello della Germania) e nel 2016 ha raggiunto i CHF 15.5. (Andreas Dietrich, 2017, p. 21)

Figura 10: Volume totale di finanziamenti pro capite suddiviso per paese (2015)

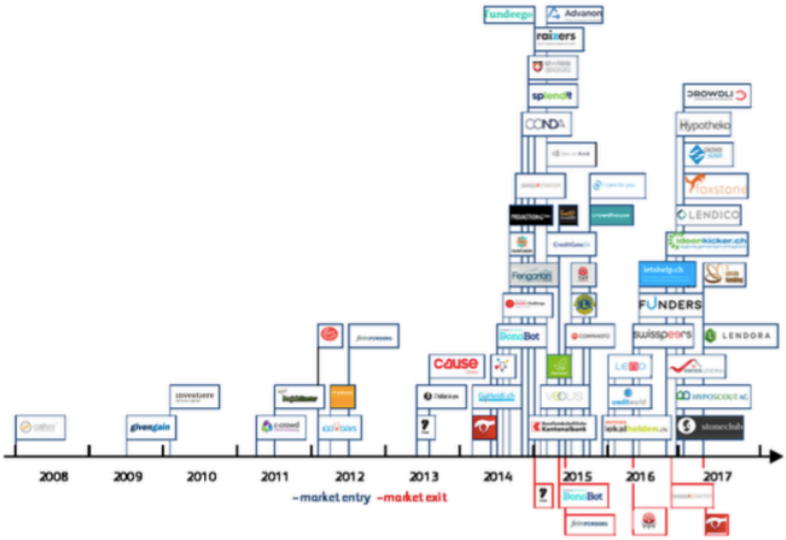


Fonte: Trattato da Andreas Dietrich, 2017

Nel grafico 11 si può notare l'evoluzione storica delle piattaforme di crowdfunding che sono entrate/uscite dal mercato svizzero. In Svizzera la prima piattaforma ad entrare in questo mercato del fintech è stata Cashare nel 2008, un'azienda specializzata nel crowdlending che nel giro di pochi anni è stata seguita da molte altre piattaforme online.

In Svizzera nell'aprile del 2017 le piattaforme operative che hanno una presenza fisica all'interno del paese risultano essere circa 50, tuttavia altre piattaforme estere come le statunitensi Kickstarter e Indiegogo (leader a livello internazionale) risultano essere attori molto più significanti all'interno del mercato svizzero pur non possedendo alcun ufficio al suo interno. Come si può notare nella figura 11, nel 2017 in soli quattro mesi sono state create ben 10 nuove piattaforme in aggiunta alle 40 presenti in Svizzera a fine 2016. (Andreas Dietrich, 2017, p. 7)

Figura 11: Le piattaforme di crowdfunding presenti nel mercato svizzero (2008-2017)



Fonte: Trattato da Andreas Dietrich, 2017

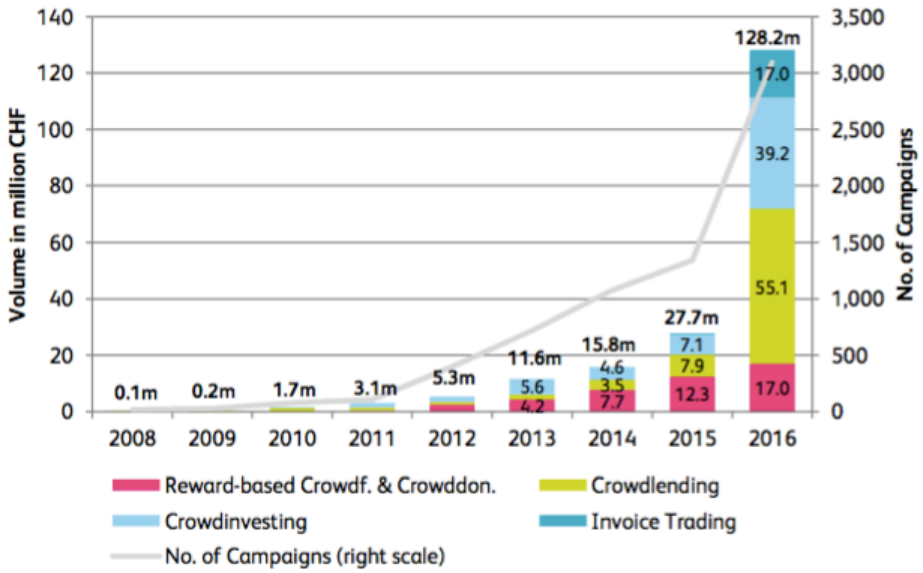
Il maggior numero di piattaforme in Svizzera sono specializzate nel reward-crowdfunding ma come possiamo notare nella figura 12, il volume totale dei finanziamenti nel crowdlending supera di gran lunga tutti gli altri.

Dal lancio della prima piattaforma nel 2008 al 2016, in totale sono stati raccolti quasi 200 milioni di franchi in finanziamenti e oltre all'evidente trend positivo di crescita (+363% rispetto al 2015) si può notare come nel 2016 le categorie dei finanziamenti abbiano mantenuto una struttura abbastanza uniforme. (Andreas Dietrich, 2017, p. 8)

La forte crescita nel 2016 è stata generata in particolare grazie allo sviluppo del crowdlending e il crowdinvesting che sono cresciuti del 597% e 453%. Quest'ultimo è stato generato dal finanziamento immobiliare che è passato da CHF 7.1 milioni del 2015 a quasi CHF 40 milioni nel 2016. Inoltre lo sviluppo dell'Invoice trading[9] ha raggiunto in un solo anno un volume di CHF 17 milioni (pari al reward-based crowdfunding) rispetto ai 0.4 milioni dell'anno precedente. (Andreas Dietrich, 2017, p. 8)

9 È una nuova forma di crowdlending che consente alle imprese di vendere a un prezzo scontato il diritto di credito sulle fatture per risolvere problemi di liquidità nel breve periodo

Figura 12: Evoluzione del volume di finanziamenti crowdfunding in Svizzera (2008-2016)



Fonte: Trattato da Andreas Dietrich, 2017

Per quanto riguarda la regolamentazione del crowdfunding, ci si è mossi in tempi relativamente rapidi all'interno dei singoli paesi per creare delle norme adatte a questo settore in rapida espansione. Non si è ancora riusciti però a creare a livello Europeo delle norme armonizzate e infatti, l'esistente legislazione europea per i servizi finanziari non è stata concepita per regolamentare i servizi finanziari innovativi. (Irish Department of Finance, 2017)

I fattori di rischio negli investimenti eseguiti tramite il sistema del crowdfunding rimangono tutt'ora poco trasparenti. Pur trattandosi per lo più di importi contenuti, gli investitori spesso non agiscono in maniera razionale e prendono decisioni non basate sui dati finanziari ma sotto l'influenza delle emozioni. Dovrebbero essere quindi coscienti dei principali rischi che il crowdfunding comporta:

- Il rischio di frode, anche se si è verificato raramente
- L'incompetenza dell'imprenditore nella realizzazione del progetto
- Nel caso specifico dell'equity crowdfunding, l'investitore non ha un mercato secondario al quale rivendere le azioni acquistate
- Le regolamentazioni e le leggi fiscali rimangono ancora poco chiare e questo potrebbe influenzare la domanda di finanziamenti e lo sviluppo del crowdfunding stesso

(Commissione Europea, 2015, p.10)

In conclusione si può affermare che il crowdfunding risulta essere un'ottima forma alternativa di finanziamento che ha trovato terreno fertile per il suo sviluppo in seguito alla crisi finanziaria, sfruttando la contrazione dei crediti alle aziende da parte delle banche e lo sviluppo tecnologico che ha permesso di mettere velocemente in contatto le persone. Sebbene il volume dei finanziamenti sta avendo una crescita impressionante in questi anni, il

crowdfunding difficilmente potrà sottrarre importanti quote di mercato agli intermediari finanziari. L'espansione di questi finanziamenti innovativi porterà tuttavia una maggiore concorrenza alle banche che si troveranno costantemente confrontate con nuove sfide innovative e con la riduzione dei margini dell'intermediazione finanziaria.

3.2. Il robo-advisor

Con il termine robo-advisor ci riferiamo a un servizio di consulenza patrimoniale eseguito tramite una piattaforma digitale che offre servizi di investimento e di gestione dei portafogli in maniera totalmente automatizzata.

La prima piattaforma dotata di un sistema robo-advisor è stata lanciata nel 2008 (durante la grande recessione) ed è stata pensata inizialmente unicamente per fornire agli investitori la possibilità di gestire in maniera passiva i propri fondi e ribilanciare gli attivi in maniera automatizzata (replica del benchmark a costi inferiori). (Investopedia, s.d.d)

Le automazioni dei robo-advisor si basano su algoritmi programmati sulla base dei modelli finanziari e hanno la capacità di analizzare i dati in entrata per tradurli in decisioni di investimento che massimizzano l'efficienza di un portafoglio.

Questa automazione ha un impatto su tutto il processo di consulenza dato che permette addirittura di individuare il profilo di un cliente tramite un questionario per consentire ai programmi di definire lo stato patrimoniale e gli obiettivi futuri, traducendoli in una politica di investimento adeguata. In seguito alla definizione del profilo del cliente il software è in grado di tracciare un portafoglio di strumenti finanziari e a provvedere a un suo mantenimento con un suo continuo ribilanciamento.

Gli strumenti digitali di consulenza si basano sulle moderne teorie di investimento che usano un approccio di gestione passiva che replica gli indici di mercato, con una ponderazione in base al profilo di rischio dichiarato dal cliente. (FINRA, 2016, p. 3)

Le strategie di investimento passive indicizzate sono solitamente definite come quegli strumenti finanziari con un tracking error[10] e un active share[11] relativamente bassi rispetto al proprio benchmark presentando inoltre un alpha[12] nullo. (Redesigning Financial Services, 2017, p. 24)

---

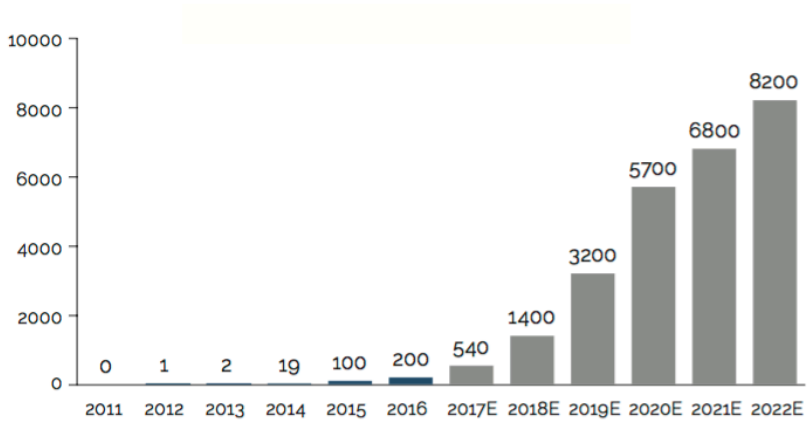
[10] Scostamento di performance di un'attività finanziaria (normalmente un fondo d'investimento) rispetto al suo indice di riferimento, o benchmark.

[11] Misura che stabilisce di quanto la composizione di un fondo differisca dalla composizione del proprio indice di riferimento.

[12] Misura della variazione (maggiore o minore) della performance di un fondo rispetto al suo valore atteso, calcolato in funzione del rischio assunto dal fondo.

Nonostante fino ad ora le piattaforme abbiano ricoperto una piccola quota di mercato rispetto al totale degli AUM, la gestione patrimoniale digitale presenta una grande proposta di valore aggiunto dato che è in grado di diminuire i costi di gestione fino al 70%. Gli attivi sotto gestione dei robo-advisor hanno toccato globalmente i USD 200 miliardi nel 2016 e secondo gli esperti questo trend continuerà con una forte crescita superando gli USD 8000 miliardi entro la fine del 2022. (Redesigning Financial Services, 2017, p. 7)

Figura 13: Previsioni di crescita degli AUM gestiti dai robo-advisor in USD miliardi (2011-2022)



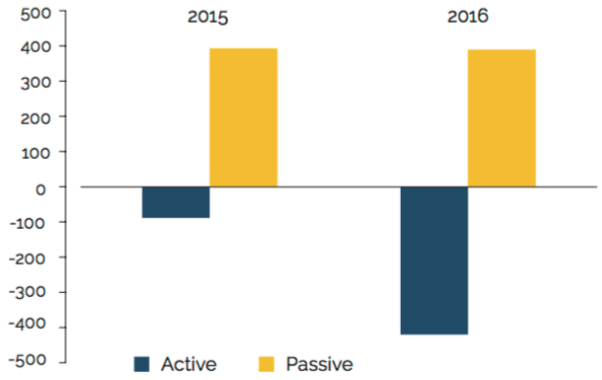
Fonte: Tratto da Redisigning Financial Services, 2017

Secondo Robert Ruttman (2017, p. 4), il fondatore di Redesigning Financial Services, questo cambiamento strutturale può essere paragonato all'impatto che ha avuto la fotografia digitale nel mondo delle fotocamere e l'incapacità di Kodak di rispondere all'innovazione tecnologica, ai cambiamenti comportamentali delle persone e ai nuovi concorrenti in entrata .

Il settore della gestione patrimoniale attualmente si trova confrontato con un forte cambiamento guidato dalle tecnologie che sta portando a delle nuove sfide all'interno del settore bancario. Le nuove tecnologie spingono i clienti ad aspettarsi di più dalle proprie banche in termini di maggior trasparenza, costi minori e un maggior grado di personalizzazione. Le regolamentazioni stanno favorendo l'espansione di questi servizi digitali per garantire che le posizioni vantaggiose delle banche all'interno del settore non portino alla vendita di prodotti e servizi eccessivamente costosi.

Alcuni dei segnali di allerta su questo cambiamento strutturale sono dati proprio dall'importante deflusso di capitali in gestione attiva e contemporaneamente ad un forte afflusso di capitali in gestione passiva che all'interno del mercato statunitense hanno raggiunto il picco massimo nel 2016.

Figura 14: Flussi netti dei fondi a gestione attiva e passiva negli USA in USD miliardi (2017)

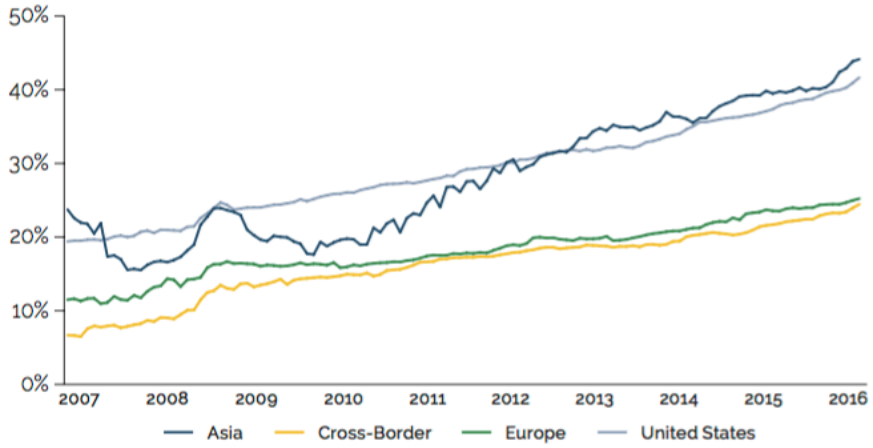


Fonte: Tratto da Redisigning Financial Services, 2017

La situazione a livello globale vede una tendenza in forte crescita della quota di fondi passivi rispetto a quelli attivi che occupano un peso molto importante soprattutto all'interno del mercato asiatico e statunitense (circa 40%) mentre in Europa, come si può notare dalla figura 15, la quota risulta essere meno importante (circa 20%). Prendendo in considerazione il totale dei flussi di capitali investiti possiamo dire che i fondi passivi stanno crescendo con un rapporto di 1 a 6 rispetto a quelli attivi dato che nel 2016 è stato registrato un aumento di USD 634 miliardi nella gestione passiva rispetto ai USD 103 miliardi nell'attiva.

Questa crescita dei portafogli indicizzati è stata favorita dall'aumento della trasparenza all'interno dei mercati finanziari e rispettivamente ad una quotazione dei prezzi più corretta (fair pricing) che lascia meno spazio ai gestori attivi per ottenere degli alpha elevati. Con dei mercati finanziari più efficienti sarà quindi più difficile individuare quelle azioni che renderanno di più di quanto si è aspettato il mercato. (Redesigning Financial Services, 2017, p. 22)

Figura 15: Percentuale di investimenti nei fondi passivi in Asia, Europa e Stati Uniti (2017)

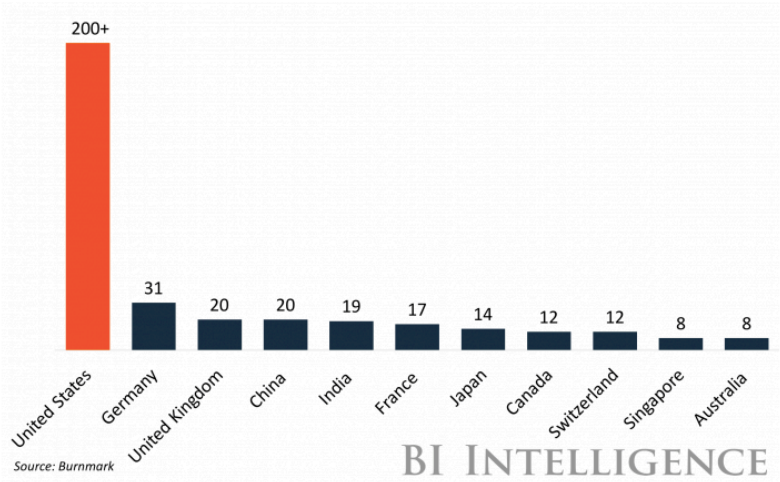


Fonte: Tratto da Redisigning Financial Services, 2017

Attualmente a livello globale esistono più di 350 piattaforme attive nel campo del robo-advisory e scopriamo senza grosse sorprese che vi è una forte concentrazione di queste aziende negli

Stati Uniti, il paese leader dello sviluppo di piattaforme fintech (ne possiede più di 200). A seguire si trovano la Germania, il Regno Unito e la Cina dove sono state create 31 piattaforme nel primo caso e 20 per le altre due nazioni.

Figura 16: Numero di piattaforme robo-advisor suddiviso per nazione (2017)



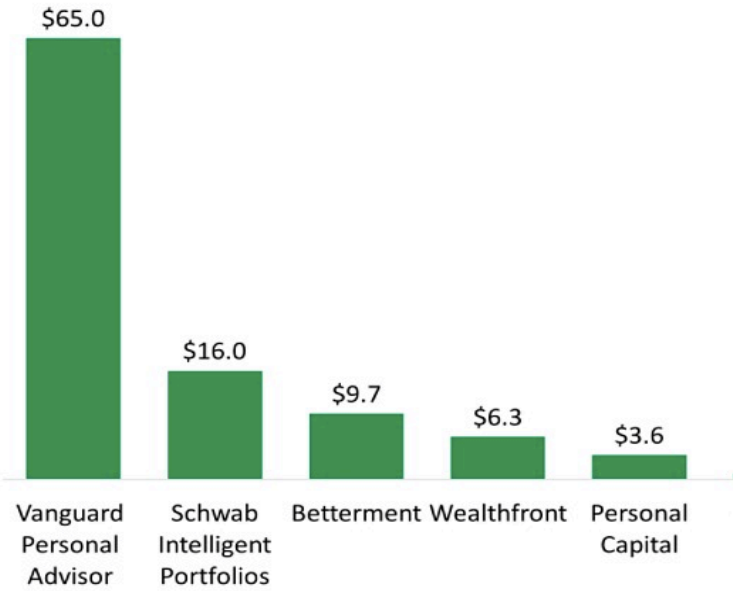
Fonte: Tratto da Business Insider, 2017

Nel mese di agosto del 2017 troviamo una situazione nella quale gli AUM sono concentrati in un numero di compagnie molto più ridotto, proveniente anche in questo caso per lo più dagli Stati Uniti.

Nelle prime 5 posizioni (figura 17) troviamo le piattaforme di robo-advisory più grandi al mondo con in testa l'indiscussa leader Vanguard Personal Advisor Services, che possiede un importo totale di capitali in gestione di USD 65 miliardi. Al secondo posto con una gestione totale di USD 16 miliardi troviamo Schwab Intelligent Porfoglios, mentre al terzo posto con USD 9 miliardi si trova Betterment. Al quarto e quinto posto troviamo Wealthfront e Personal Capital con rispettivamente USD 6.3 e USD 3.6 miliardi in gestione. (Business Insider, 2017b)

Da notare che anche se non appare nella figura 17, al sesto posto della classifica si trova FutureAdvisor, una compagnia acquistata nel 2015 da BlackRock (società di investimento più grande del mondo per AUM) e che gestisce digitalmente portafogli per un valore di USD 1 miliardo. In totale questo rappresenta per ora una piccolissima parte degli AUM di BlackRock che in totale ha una gestione di USD 5100 miliardi. (ETF, 2017)

Figura 17: Le maggiori 5 piattaforme di robo-advisory per AUM in USD miliardi (2017)

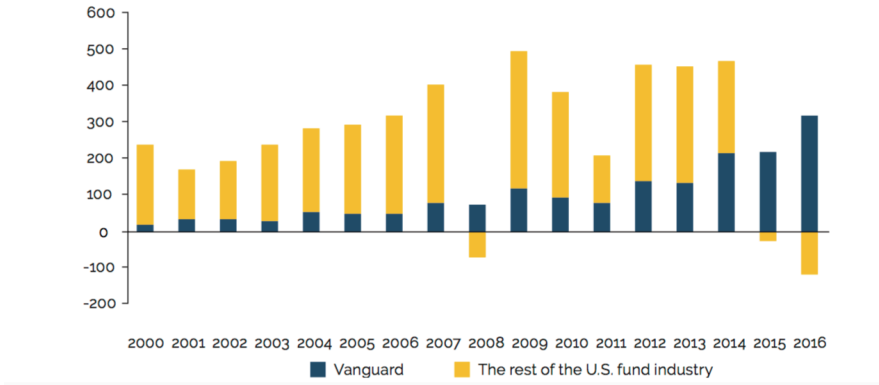


Fonte: Tratto da Business Insider, 2017

I flussi dei fondi di investimento acquisiti da Vanguard hanno avuto un forte aumento a discapito degli altri gestori patrimoniali tradizionali presenti all'interno del mercato statunitense che nel 2016 hanno riscontrato un deflusso di capitali. Dalla figura 18 si può presumere che all'interno del mercato statunitense i flussi dei fondi di investimento dei gestori patrimoniali tradizionali siano stati attratti dai nuovi servizi di consulenza digitale.

Con un costo medio dello 0.18% per i prodotti offerti sul mercato (dei quali un terzo gestito attivamente) Vanguard ha attratto più di USD 317 miliardi nel 2016 mentre il resto del settore ha avuto un flusso negativo. L'istituto finanziario Vanguard ha avuto un flusso medio giornaliero di USD 1.1 miliardi nel corso del 2016 e questo rappresenta il più grande flusso di capitali all'interno del settore finanziario a favore di una singola banca. (Redesigning Financial Services, 2017, p. 12)

Figura 18: Flussi netti degli investimenti di Vanguard rispetto agli altri gestori patrimoniali negli USA in USD miliardi (2000-2016)



Fonte: Tratto da Redisigning Financial Services, 2017

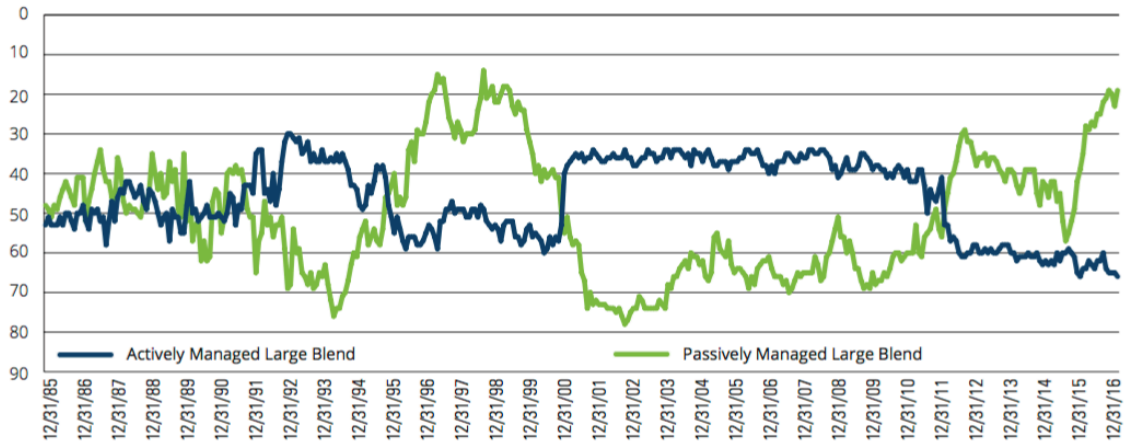
Il grande vantaggio che presentano queste piattaforme dotate di intelligenza artificiale è legata al costo di gestione dei portafogli che si riflette poi su una netta riduzione delle commissioni addebitate a tutti i clienti. Le tre piattaforme leader nella gestione patrimoniale digitale applicano commissioni che vanno (in determinate situazioni) dallo 0% (Schwab Intelligent Portfolios) allo 0.35% (Betterment). Inoltre gli importi minimi per aprire un conto di gestione patrimoniale partono addirittura da USD 0 per alcune piattaforme che permettono anche ai piccoli risparmiatori di ottenere una gestione di portafogli di grandezza contenuta a prezzi bassi. (Redesigning Financial Services, 2017, pp. 28-29)

La forte riduzione dei costi ha permesso di aumentare i livelli di produttività e di espandere i servizi di gestione patrimoniale a un raggio di clienti molto più ampio. I clienti con un patrimonio inferiore ai USD 250'000 sono serviti a malapena attualmente dalle banche e sotto i USD 100'000 non sono serviti del tutto. Si tratta dell'apertura di un'importante nuova quota di mercato che secondo quanto ha pubblicato Credit Suisse nel Global Wealth Report del 2016, questo permetterebbe ai robo-advisor ad accedere a USD 40'000 miliardi di nuovi capitali a livello globale. (Redesigning Financial Services, 2017, p. 31)

Nel 2008 il famosissimo trader Warren Buffet ha scommesso USD 1 milione sulla sovraperformance dei fondi in gestione passiva rispetto a quella attiva su un investimento di 10 anni, e per adesso, al netto delle commissioni e dei costi, i fondi passivi hanno avuto una rendita dell'86% mentre quelli in gestione attiva solamente del 22%. (Redesigning Financial Services, 2017, p. 31)

Tuttavia le performance dei fondi in gestione attiva e quelli in gestione passiva hanno avuto un andamento ciclico e risulta difficile stabilire nel lungo termine quale delle due strategie abbia riscontrato un successo maggiore. (Hartford Funds, 2017, p. 3)

Figura 19: Confronto tra la performance della gestione attiva e quella passiva (1985-2016)

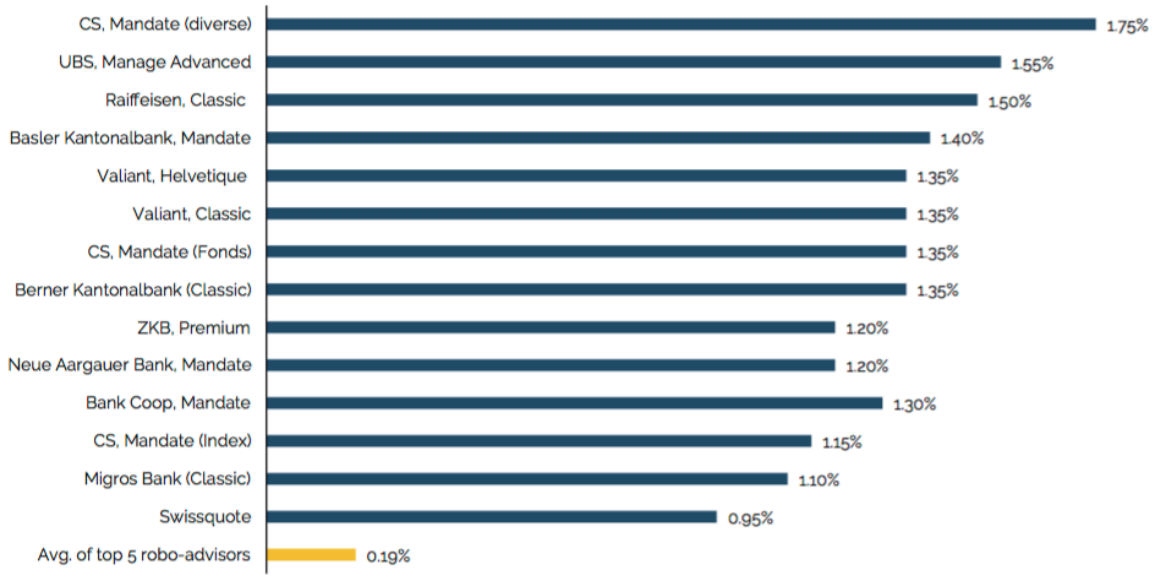


Fonte: Tratto da Hartford Funds, 2017

Mettendo in relazione le commissioni applicate dai maggiori 5 robo-advisor con quello degli operatori tradizionali svizzeri, possiamo notare nella figura 20 che la gestione passiva digitale dei robo-advisor applica delle commissioni inferiori del 75% rispetto a tutti gli altri intermediari.

La media delle commissioni applicate da Vanguard, Schwab, Betterment, Wealthfront e Personal Capital risulta essere infatti una percentuale pari allo 0.19% su tutte le classi di investitori, mentre Credit Suisse e UBS ad esempio applicano rispettivamente l'1.75% e l'1.55%. (Redesigning Financial Services, 2017, p. 32)

Figura 20: Paragone dei costi medi annuali delle commissioni tra i top 5 robo-advisor e gli istituti finanziari svizzeri (2017)



Fonte: Tratto da Redisigning Financial Services, 2017

Oltre a Black Rock, Vanguard e Goldman Sachs, nel 2016 anche le grandi banche svizzere UBS e Credit Suisse si sono attivate per sviluppare delle piattaforme online con una gestione passiva degli AUM.

La banca UBS nella rivista annuale del 2016 (2017, p. 28), ha annunciato di effettuare importanti investimenti nelle due aree di massima priorità ovvero l'innovazione e la digitalizzazione con l'obiettivo di ridurre i costi all'interno dell'intera azienda per via delle condizioni congiunturali sempre meno favorevoli. Nell'arco di diversi anni è stato investito circa CHF 1 miliardo nella piattaforma One Wealth Management Platform (1WMP) per standardizzare i processi di gestione patrimoniale e armonizzare il modo in cui si sviluppano nuovi servizi. Alla fine del 2016 sono stati introdotti più di 100 robot UBS con l'obiettivo di offrire un servizio che possa snellire i processi operativi caratterizzati da compiti altamente ripetitivi come la raccolta dei dati dei clienti e la formattazione dei rapporti interni. I risultati dovranno essere costantemente sorvegliati dagli esseri umani e i dati analizzati in termini qualitativi dagli impiegati stessi.

Per il momento però i grandi leader globali del Wealth e Asset Management non hanno annunciato di voler effettuare grossi tagli delle commissioni per rimanere competitivi all'interno del settore con l'arrivo dei robo-advisor. Le strategie passive hanno ottenuto una forte crescita e non mostrano avere alcun segno di rallentamento. Tuttavia all'interno del mercato europeo i fondi attivi continuano a mantenere una quota maggiore dato che i fondi passivi non hanno

registrato delle rendite così elevate come negli Stati Uniti. (Redesigning Financial Services, 2017, p. 25)

La gestione attiva dei portafogli non sarà destinata a scomparire e continuerà ad essere scelta soprattutto dai clienti facoltosi ma, visto che la maggior parte dei fondi gestiti attivamente hanno sottoperformato il benchmark negli ultimi anni, i servizi di robo-advisory porteranno una minaccia per gli attuali modelli di business delle banche e effettueranno una pressione al ribasso dei costi di gestione. La digitalizzazione dei processi porterà ad un aumento della concorrenza e dei costi di consulenza inferiori a beneficio della clientela. I gestori patrimoniali avranno in questo modo la possibilità di concentrarsi maggiormente sui clienti con esigenze particolari per fornire loro servizi più mirati. (Redesigning Financial Services, 2017, pp. 23-24)

3.3. Il blockchain e le criptovalute

Il Blockchain (catena di blocco) è l'innovazione tecnologica che sta alla base delle criptovalute e sostanzialmente consiste nella creazione di un registro pubblico che opera attraverso un network di blocchi legati tra di loro in ordine lineare e cronologico per permette di effettuare delle transazioni in maniera sicura senza più passare necessariamente da un server centrale.

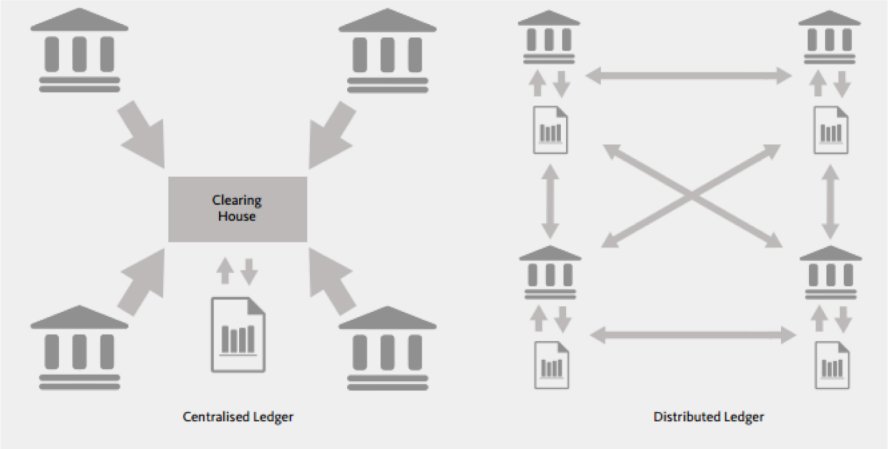
Questa costruzione rende i database sicuri ed affidabili dato che le informazioni delle transazioni sono presenti in tutti i nodi (server) della catena e sono direttamente le parti in causa a creare una rete che verifica il flusso dei dati. Una volta che le transazioni vengono salvate, non è più possibile effettuare modifiche o cancellare il flusso dei dati e quindi sarà possibile consultarli in qualsiasi momento.

La tecnologia Blockchain rende perciò superflua la presenza di un'entità centrale (clearing house) che verifichi la validità delle transazioni e consenta di effettuare uno scambio di informazioni o di proprietà. Questa decentralizzazione rende impossibile l'attacco di hacker come spesso succede negli attuali servizi di pagamento.

Ogni volta che viene effettuato un acquisto tramite una carta di credito infatti, è necessario che un intermediario si interponga tra l'acquirente e il venditore per svolgere un lavoro di garanzia e di mediazione in caso di eventuali controversie addebitando però delle commissioni su ogni transazione effettuata. In questo senso, dal punto di vista economico queste commissioni risultano essere un ostacolo oneroso per le transazioni che si andrebbero a ridurre drasticamente con l'utilizzo del blockchain permettendo all'intera economia di trarne beneficio. (Capoti, Colacchi, & Maggioni, 2015, p. 23)

Satoshi Nakamoto, l'ideatore del Sistema blockchain, ha proposto un sistema di pagamento elettronico basato su prove di crittografia invece che sulla fiducia, permettendo alle parti di negoziare direttamente tra di loro causando un importante punto di rottura rispetto all'architettura dei tradizionali sistemi di pagamento. (Capoti, Colacchi, & Maggioni, 2015, p. 22)

Figura 21: Libro mastro centralizzato vs libro mastro decentralizzato



Fonte: Tratto da Fintech News, 2016

Il blockchain è stato diffuso fortemente per la prima volta tramite la creazione del Bitcoin, il primo sistema di pagamento peer to peer e moneta digitale sviluppata nel 2009 che ha immediatamente suscitato l'interesse degli operatori finanziari (i quali hanno intravisto un enorme potenziale dietro questa tecnologia). Il blockchain può essere infatti utilizzato per molteplici operazioni finanziarie ma anche per ulteriori servizi che vanno ben oltre all'utilizzo di pagamento, infatti, può essere un network di scambio tra persone o attori economici di tutte le informazioni trasferibili, riconoscibili e assegnabili digitalmente. (Ferrari, 2016, pp. 101-102)

Il blockchain presenta tuttavia anche alcune problematiche, una su tutte è l'irriconoscibilità degli attori che effettuano le transazioni registrate all'interno del registro principale andando quindi a scontrarsi con tutte le normative sull'antiriciclaggio di denaro e sull'identificazione della controparte.

Questo ha permesso la creazione di un nuovo potenziale di crescita all'interno del settore finanziario e ha stimolato forti investimenti da parte degli stessi istituti finanziari e delle aziende tecnologiche per migliorare l'attuale sistema di pagamenti e renderlo più trasparente e sicuro di quello proposto dal Bitcoin. Sono infatti nate anche in questo ambito molte nuove startup per sperimentare la tecnologia blockchain in modo da sostituire progressivamente l'intero sistema di pagamenti attuali.

Si sono ovviamente mosse anche le banche centrali e gli organi di regolamentazione per implementare strumenti tecnologici capaci di monitorare i mercati finanziari in un contesto in cui i sistemi di transazioni si basano su archivi decentralizzati e collegati tra loro. (Ferrari, 2016, p. 103)

Il sistema finanziario si è mosso in gruppo con un modello collaborativo per far si che la velocità delle sperimentazioni e della diffusione a livello globale possa ottenere un maggior impatto. Risulta spiccare fra tutte R3 CEV, un'impresa di software che collabora con più di 80 banche importanti a livello mondiale (come JP Morgan, Credit Suisse, Barclays e altre ancora), organi di regolamentazione e compagnie tecnologiche tra cui la Microsoft. (R3 CEV, 2017)

Un'altra area della finanza in cui risulta essere particolarmente interessante un sistema blockchain è il trading, non solo di criptovalute ma inteso come gestione delle attività di compravendita dei titoli. L'attuale sistema di riconciliazione contabile con relativo pagamento (settlement) nella compravendita di titoli richiede normalmente alcuni giorni (tre giorni nei mercati USA e due in quelli europei) che impongono alle banche di costituire delle riserve di capitale da mantenere fino alla chiusura della transazione.

Con un sistema blockchain la durata del processo della transazione è stabilito in pochi minuti e non richiede il coinvolgimento di terze parti per le conferme, inoltre il trattenimento del capitale inutilizzato e le clearing house risultano essere molto costose. Per questo motivo ci si aspetta di ottenere dei risparmi importanti in futuro a beneficio di tutto il sistema finanziario che in seguito alle regolamentazioni di Basilea III si è già trovato a dover aumentare il livello delle riserve di capitale. (Ferrari, 2016, p. 107)

Ci si aspetta uno snellimento perfino nell'area del compliance dato che si assisterà ad un aumento dell'efficienza e una riduzione dei rischi operativi legati alla sicurezza informatica e ai complessi processi che vedono il coinvolgimento di terze parti durante le operazioni. Un archivio digitale trasparente, automaticamente attivo e protetto sarà un potente strumento a favore dei regolatori specialmente nelle attività di verifica e monitoraggio. (Ferrari, 2016, p. 109)

La recente pubblicazione "Banking on blockchain" di Accenture (2017, p. 5) propone delle stime sulla riduzione dei costi che può portare un sistema basato sul blockchain alle banche di investimento. Sono state prese in analisi 8 grandi banche e in seguito alla mappatura di oltre 50 processi operativi è risultato che sarebbe possibile ridurre inizialmente i costi totali delle banche del 27% circa che equivale ad un importo di USD 8 miliardi all'anno su una struttura totale dei costi che ammonta a USD 30 miliardi. Questo risultato è dovuto in particolare alla riduzione potenziale dei seguenti processi operativi:

- **Central Finance reporting**: riduzione del 70% dei costi come risultato di un'ottimizzazione nella gestione dei dati interni e un aumento della trasparenza e del controllo interno
- **Compliance**: riduzione del 30-50% dei costi come risultato dell'aumento della trasparenza e delle abilità di lettura delle transazioni finanziarie
- **Centralized Operation:** riduzione del 50% dei costi come risultato della semplificazione del processo di individuazione della controparte tramite una identificazione digitale
- **Business Operation**: riduzione del 50% dei costi come risultato di una maggiore efficienza nei processi di clearing e settlement nella fase del post-trading.

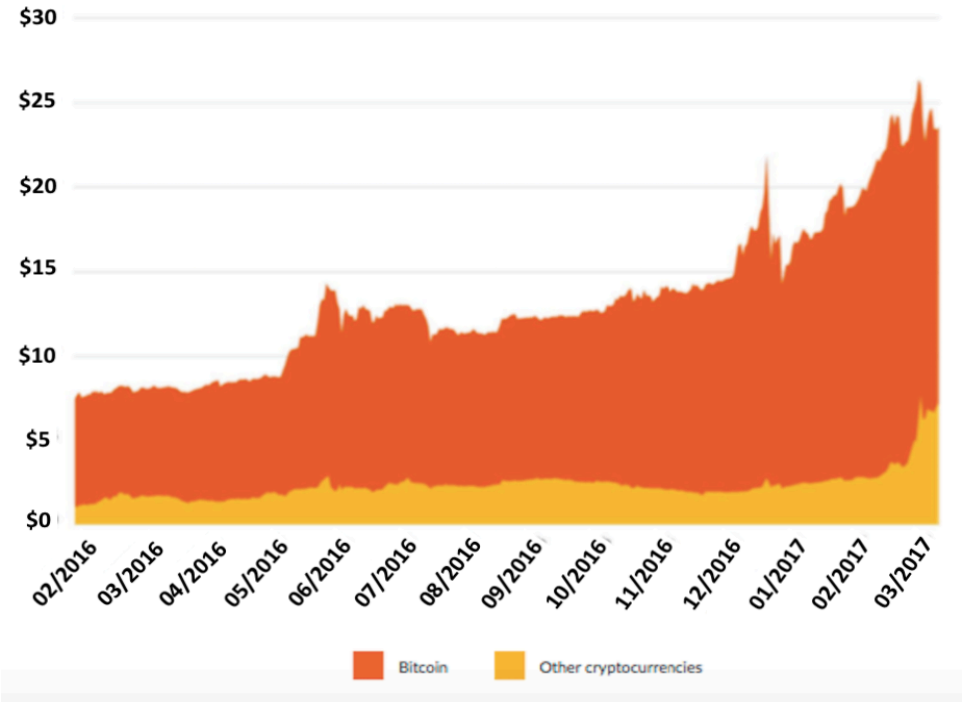
Le previsioni sulla spesa totale a livello globale per lo sviluppo delle tecnologie blockchain sono molto difficili da stimare dato che stanno accelerando ad un tasso molto alto, tuttavia nel 2016 si è previsto un importo di USD 280 milioni contro le prime previsioni di USD 125 milioni. (Accenture, 2017, pp. 5-6)

Le criptovalute. Nel mese di aprile del 2017 a livello globale le criptovalute hanno raggiunto un valore di mercato complessivo di USD 27 miliardi con la crescita del Bitcoin e la creazione di nuove monete digitali che hanno raggiunto in poco tempo importanti dimensioni.

Il Bitcoin è stato messo in circolazione nel gennaio del 2009 e rappresenta tutt'ora la più importante moneta digitale ma a distanza di anni sono entrate in circolazione centinaia di nuove criptovalute che hanno proposto delle innovazioni interessanti.

Dall'inizio del 2016 a marzo del 2017 il mercato delle criptovalute ha avuto un impressionante aumento della capitalizzazione che è più che triplicata nel giro di un anno. Come si può notare dalla figura 22, il Bitcoin possiede tutt'ora una quota di mercato nettamente più grande rispetto alle altre valute che insieme raggiungono solamente il 28% del totale.

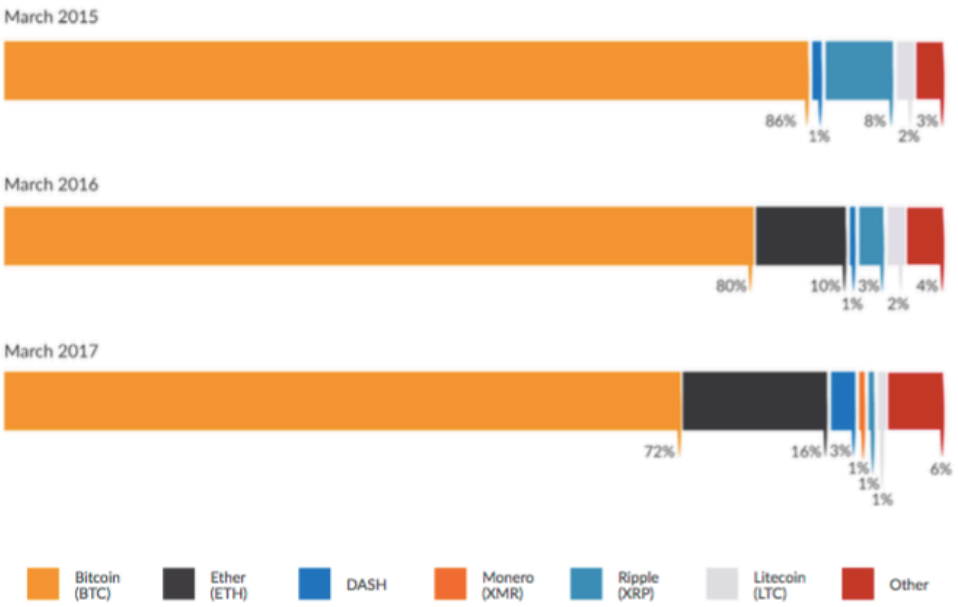
Figura 22: Capitalizzazione del Bitcoin vs altre criptovalute in USD miliardi (2016-2017)



Fonte: Tratto da Hileman & Rauchs, 2017

Nonostante il Bitcoin sia tutt'ora la figura dominante all'interno del settore in termini di capitalizzazione, le altre criptovalute stanno costantemente diminuendo la storica quota di mercato predominante che anche solo a distanza di due anni rappresentava l'86% del mercato totale. In due anni il Bitcoin ha perso circa il 14% della quota di mercato mentre Ether (ETH), a soli due anni dalla propria creazione è riuscita a raggiungere il secondo posto con una quota del 16%. (Hileman & Rauchs, 2017, pp. 16-18)

Figura 23: Riduzione della quota di mercato del Bitcoin (2015-2017)



Fonte: Tratto da Hileman & Rauchs, 2017

Il Bitcoin come anche le altre criptovalute non possono essere considerate delle monete sotto tutti gli effetti dato che, non avendo un valore intrinseco (come ad esempio le monete d'oro), sono definite monete a corso legale e dovrebbero essere considerate tali per decreto del legislatore. Il valore dovrebbe essere fissato dall'autorità statale che ne garantisce la stabilità e il riconoscimento come mezzo di pagamento. In sintesi, pur svolgendo le tre funzioni essenziali di una moneta:

- mezzo di scambio
- unità di conto
- riserva di valore

non è emessa e controllata da un'autorità centrale e risulta essere tutt'ora molto poco trasparente dato che, a diversi anni dalla creazione del Bitcoin, rimangono tutt'ora ignoti i principali artefici. Inoltre, è previsto un inspiegabile limite massimo nell'offerta di Bitcoin fissato a 21 milioni di monete in circolazione. (Capoti, Colacchi, & Maggioni, 2015, pp. 27-28)

Come si può notare dalla figura 24 il Bitcoin ha avuto un forte aumento del suo valore e al tempo stesso ha ottenuto importanti livelli di volatilità rendendo poco stabile il suo valore di mercato. L'aumento del prezzo di quotazione è stato realizzato anche per via delle importanti speculazioni da parte degli investitori dato che è risultato essere fino ad ora un investimento redditizio e al tempo stesso molto rischioso.

Figura 24: Evoluzione del prezzo del Bitcoin rispetto all'Euro (2015-2017)

Fonte: Tratto da Investing, 2017

Il Consiglio Federale già nel 2014 aveva pubblicato un rapporto sul Bitcoin per mettere in guardia i suoi utenti sugli importanti rischi legati alla perdita di valore di mercato e al fatto che questo mezzo di pagamento non ha pressoché alcun valore economico. (Consiglio federale, 2014)

Non si sono ancora verificati importanti danni fra gli utilizzatori del Bitcoin ma a livello economico e nei confronti del riciclaggio di denaro, della criminalità organizzata e del terrorismo, questa moneta digitale crea diversi problemi.

Le monete virtuali sono diventate un prezioso strumento per i criminali, i terroristi, i finanzieri e per gli evasori fiscali dato che consentono la circolazione e la conservazione dei fondi di provenienza illecita in maniera completamente anonima e senza sottostare quindi alla sorveglianza dell'autorità competente per il riciclaggio di denaro. (Il sole 24 ore, 2017)

4. Il Fintech in Svizzera

Nel capitolo precedente sono state descritte le principali categorie dei servizi fintech e la situazione attuale del loro sviluppo. Nel seguente capitolo verranno invece presentate le caratteristiche della piazza finanziaria svizzera e alcuni punti che riguardano la potenzialità di crescita della Svizzera nel campo delle innovazioni finanziarie. Infine, nella parte conclusiva del capitolo, verranno presentate delle previsioni sull'impatto che i servizi fintech potrebbero avere all'interno del mercato finanziario.

4.1. Caratteristiche della Piazza finanziaria svizzera

Il Settore finanziario svizzero è considerato uno dei centri finanziari più competitivi al mondo grazie alla forte stabilità politica ed economica all'interno del paese, alle agevolazioni fiscali e al segreto bancario che per lunghi anni ha aumentato l'attrattività del settore. Inoltre, la Piazza finanziaria svizzera si contraddistingue anche per la sua varietà ed eterogeneità poiché nel corso degli anni si sono sviluppati e specializzati gruppi di banche molto differenti tra loro. (Dipartimento federale delle finanze, 2017c)

Nonostante il contesto bancario internazionale molto impegnativo, le banche operative in Svizzera sono riuscite a contraddistinguersi per la loro solidità e nel segmento della gestione patrimoniale transfrontaliera la Svizzera si è riconfermata l'indiscussa numero uno con una quota del mercato globale pari al 25%.

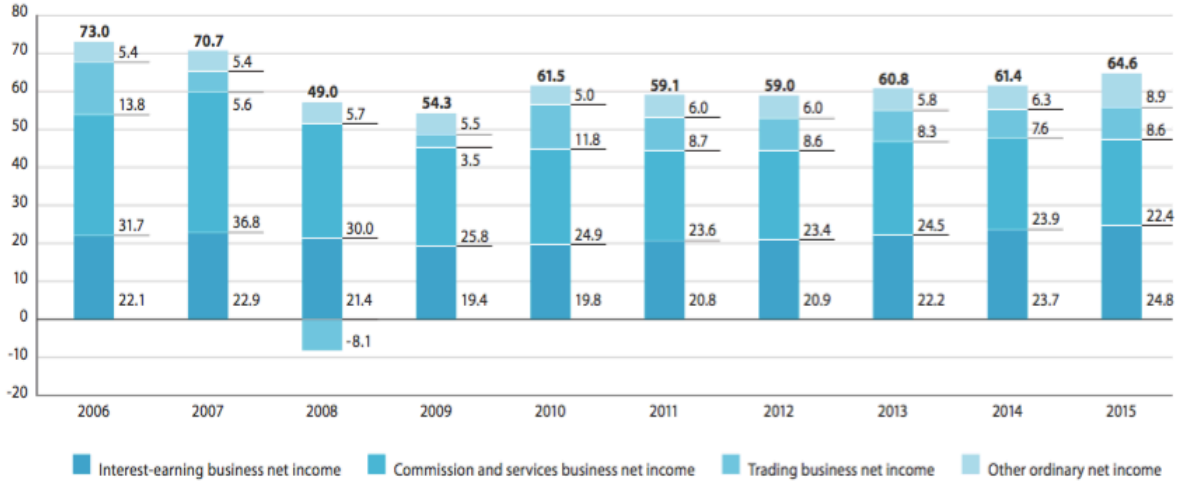
Il settore finanziario svizzero ha un ruolo molto importante anche per l'economia interna del paese dato che nel 2016 ha contribuito a generare il 9% del prodotto interno lordo (PIL) e ha creato in totale il 5.6% dei posti di lavoro a tempo pieno. (Dipartimento federale delle finanze, 2017c, pp. 3-4)

Le condizioni sfavorevoli all'interno del settore bancario hanno portato ad una diminuzione del numero di banche operative in svizzera che sono passate da 275 a 266 nel 2015, ma d'altra parte si è registrato un aumento dei redditi totali netti che sono cresciuti del 5% raggiungendo i CHF 64.6 miliardi. (Swissbanking, 2016, p. 15)

Nonostante i tassi di interesse bassi, i redditi netti da interessi hanno registrato una costante crescita dal 2010 e per la prima volta hanno avuto una performance migliore dei ricavi da commissioni e servizi bancari. Nel 2015 i ricavi netti da interessi hanno raggiunto un importo di USD 24.8 miliardi (+4.6%) ricoprendo una quota pari al 38.4% sul totale dei ricavi. I ricavi netti da commissioni e servizi bancari risultano essere al secondo posto con una quota del 34.7%. Nel 2015 è stato registrato un totale di soli CHF 22.4 miliardi (-6%) mentre ad esempio nel 2007 (prima della crisi finanziaria) gli stessi ricavi hanno superato i CHF 36.8 miliardi. Questo fattore è dovuto soprattutto alla diminuzione delle commissioni dei servizi di investimento che sono passati da CHF 22.2 miliardi a CHF 20.9 miliardi. (Swissbanking, 2016, p. 16)

Il trading ha portato invece un aumento di CHF 1 miliardo dei ricavi netti crescendo del 12% nel 2015 e raggiungendo un importo totale di CHF 8.6 miliardi grazie ad una maggiore volatilità dei mercati e alle politiche monetarie espansive che hanno incentivato gli investitori nei mercati finanziari per via delle basse rendite dei conti di risparmio. (Swissbanking, 2016, p. 16)

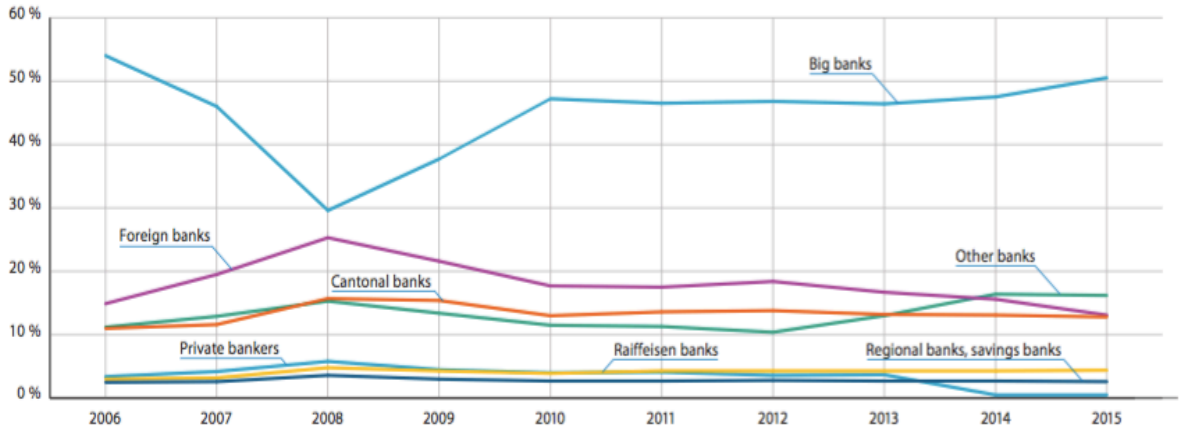
Figura 25: Ricavi netti in CHF miliardi nel settore bancario svizzero suddivisi per categoria di attività (2006-2015)



Fonte: Tratto da Swissbanking, 2016

Le quote di reddito netto all'interno del settore bancario svizzero sono dominate fortemente dalle grandi banche che da sole ricoprono il 50.5% del totale. Le grandi banche hanno riscontrato un importante aumento della quota nei periodi dopo la crisi finanziaria. D'altra parte, sono state in particolare le banche estere ad aver subito una diminuzione più consistente passando da 15.6% a 13.1%, mentre le banche cantonali (12.8%), la banca Raiffeisen (4.4%), le banche regionali (2.6%), le banche private (0.5%) e la categoria altre banche (16.2%) sono rimaste pressoché invariate. (Swissbanking, 2016, p. 16)

Figura 26: Percentuali dei ricavi netti suddivisi per categorie di banche svizzere (2006-2015)



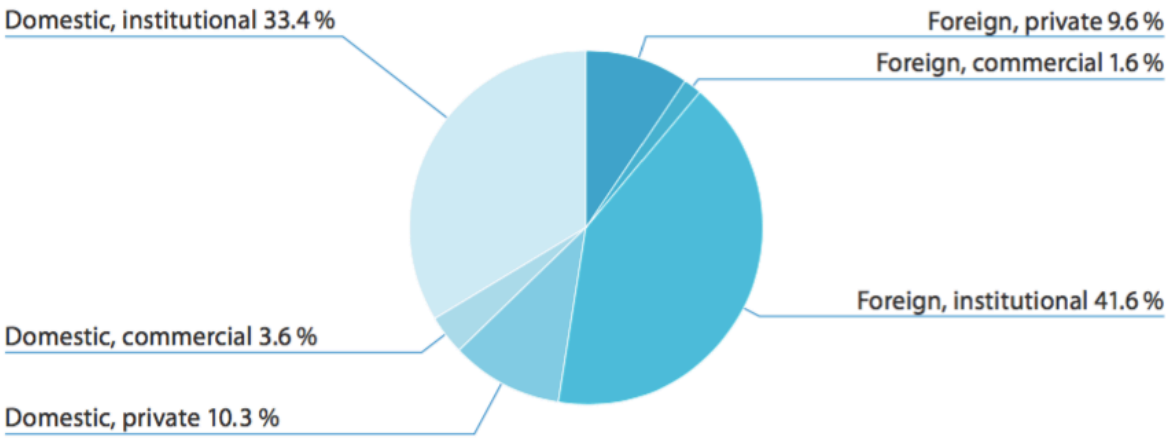
Fonte: Tratto da Swissbanking, 2016

La Svizzera, possedendo un quarto degli AUM globali, risulta essere il più grande centro finanziario transfrontaliero per il private banking. Il Wealth Management svizzero è confrontato con una serie di sfide future che determineranno il suo successo nel lungo termine e riguarderanno in particolare l'ambiente regolamentativo e l'offerta tecnologica legata al fintech (in particolare il robo-advisor). (Swissbanking, 2015, p. 4)

Le banche svizzere nel mese di marzo del 2016 hanno registrato un totale di AUM pari a CHF 6424.1 miliardi con una leggera diminuzione dell'1.3% rispetto all'anno precedente in cui ammontavano a CHF 6508.3 miliardi.

Il successo del Wealth Management dipende inoltre anche dall'attrattività della piazza finanziaria per gli investitori esteri dato che i capitali provenienti dall'estero occupano più della metà degli investimenti (52.8%). (Swissbanking, 2016, p. 30)

Figura 27: Suddivisione del volume totale di AUM nel Wealth Management per categorie di clienti (2015)



Fonte: Tratto da Swissbanking, 2016

Tuttavia, nonostante l'importante stabilità della piazza finanziaria elvetica, la situazione congiunturale e strutturale sta avendo un impatto anche in Svizzera dato che come all'estero, l'aumento degli oneri normativi, la pressione sui margini e gli investimenti nelle innovazioni tecnologiche portano ad un'accelerazione del cambiamento strutturale all'interno del settore. Il settore bancario svizzero (per mantenere la propria leadership) sarà tenuto a sostenere le banche con una regolamentazione adeguata che permetta agli istituti finanziari di rimanere competitivi a livello internazionale tramite un costante sviluppo delle innovazioni nel fintech.

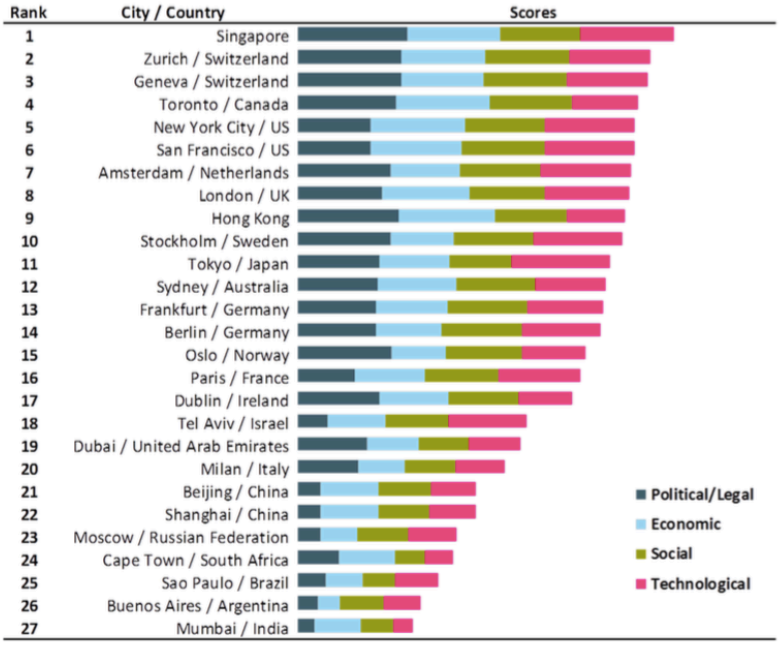
4.2. Potenziale di sviluppo del fintech in Svizzera

Secondo le recenti ricerche effettuate dal Istitute of Financial Services Zug (IFZ) della Hochschule di Lucerna, la Svizzera è in grado di offrire delle ottime condizioni generali per il

suo settore fintech e di conseguenza ci si aspetta che in futuro la piazza finanziaria svizzera possa diventare un paese leader nello sviluppo della finanza digitale.

Sono state prese in analisi le principali 27 piazze finanziarie internazionali per mettere a confronto le loro caratteristiche nel campo politico, legale, economico, sociale e tecnologico. In un ranking basato su 68 indicatori, Zurigo e Ginevra risultano essere al 2° e rispettivamente al 3° posto della classifica avendo davanti a sé unicamente Singapore. Tra gli indicatori presi in considerazione vi sono ad esempio la stabilità politica, l'efficienza amministrativa, l'accesso al credito e il numero di laureati nel campo scientifico e tecnologico. (Hochschule Luzern, 2017)

Figura 28: Ranking delle 27 principali piazze finanziarie (potenzialità degli ecosistemi per il fintech)



Fonte: Tratto da Hochschule Luzern, 2017

Nonostante la regolamentazione non risulti essere del tutto favorevole allo sviluppo del fintech (vedi capitolo successivo), in Svizzera nel 2016 si è registrata una presenza di circa 200 aziende fintech (aumentate del 17% rispetto all'anno precedente). Queste aziende sono situate in particolare a Zurigo (84), Zugo (29) e Ginevra (19). Ai due principali centri finanziari svizzeri si aggiunge Zugo che ha abbracciato i progetti legati alla tecnofinanza costituendo un centro per le imprese fintech. (Hochschule Luzern, 2017)

La maggior parte delle aziende fintech ha impostato il suo modello di business per offrire servizi finanziari a livello internazionale dato che il mercato svizzero risulta essere troppo piccolo per mantenere una elevata competitività. Questa apertura internazionale del settore fintech svizzero deve garantire la possibilità di accesso agli impiegati talentuosi e risultare maggiormente interessante per il venture capital. (Hochschule Luzern, 2017)

La Ernst & Young (EY) nella pubblicazione del rapporto sul fintech (2016, p. 4) ha esposto in sette punti principali le caratteristiche positive e negative che possono avere un ruolo importante nello sviluppo futuro del fintech in Svizzera:

- Innovazione

Da diversi anni la Svizzera ricopre la prima posizione nel Global Innovation Index (Robson Braga de Andrade et al., 2017, p. 14) e dimostra di essere il paese leader a livello mondiale nelle innovazioni. L'innovazione nel campo dei servizi finanziari rappresenta una grossa opportunità per la Svizzera che potrebbe compensare gli effetti avversi ottenuti con la perdita del segreto bancario e proporre delle soluzioni uniche nel campo della finanza digitale.

- Imprenditorialità

Dal punto di vista imprenditoriale risulta essere una buona località nella quale si può avviare un'attività di business, questo è dovuto in particolare a fattori già citati precedentemente come l'alto livello scolastico, la stabilità dei mercati interni e le forti conoscenze nel campo tecnologico. Il livello di imprenditorialità risulta tuttavia essere inferiore rispetto a diversi altri paesi leader nell'innovazione, soprattutto per quanto riguarda i giovani imprenditori appartenenti alla fascia di età situata tra i 18-24 anni dato che ad esempio la Germania e gli USA ottengono il doppio della percentuale svizzera. (Ernst & Young, 2016, p. 5)

- Istruzione

Il sistema educativo duale svizzero è unico al mondo e risulta essere uno dei sistemi che offre i migliori livelli di istruzione. La qualità delle università è riconosciuta a livello globale e fra la popolazione svizzera si conta un elevato numero di persone formate nel campo finanziario e tecnologico che rendono la Svizzera uno dei paesi più competitivi al mondo. (Ernst & Young, 2016, p. 7)

- Stabilità politica ed economica

L'economia svizzera risulta essere molto stabile nonostante la recessione mondiale del 2008 e l'apprezzamento del franco svizzero che ha creato problemi per il settore delle esportazioni e ha aumentato la minaccia di delocalizzazione di diverse aziende. Il tasso di disoccupazione molto basso, l'avanzo della bilancia commerciale e uno dei PIL pro capite più alto al mondo, sono degli importanti indicatori di un'economia sana. Il sistema politico basato sulla democrazia diretta consente al popolo di pronunciarsi sulle decisioni del parlamento e di proporre delle modifiche costituzionali rendendo la politica nazionale trasparente e stabile. Abbiamo potuto notare ad esempio in che modo la politica instabile del Regno Unito (in seguito alla decisione del Brexit da parte del popolo britannico) sia riuscita a creare così tante incertezze sul futuro della piazza finanziaria di Londra. (Ernst & Young, 2016, p. 7)

- Costi

Secondo il Cost of Living Index (NUMBEO, 2017) nella classifica mondiale delle città più care al mondo in termini di costo della vita, risultano esserci 7 città svizzere nelle prime dieci

posizioni e questo implica che la Svizzera sia la nazione più cara al mondo. Gli elevati costi degli affitti, i forti costi assicurativi e l'elevato standard di vita dovuto ad un alto livello di stipendi rende la Svizzera meno attrattiva per quanto riguarda gli investimenti Venture Capital in nuove Startup. D'altra parte il sistema fiscale svizzero offre delle forti agevolazioni fiscali per le aziende e per i suoi cittadini risultando una destinazione molto attrattiva per i minori costi legati alle imposte. (Ernst & Young, 2016, p. 7)

- Supporto delle istituzioni

Sono presenti diversi organi governativi che supportano le aziende fintech dal punto di vista finanziario e in termini di consulenza per il know-how. Vi sono organizzazioni come la Swiss National Science Foundation o la Commission for Technology and Innovation così come le prestigiose università e i Cantoni che offrono degli spazi di lavoro sussidiati e delle importanti reti di contatto per le startup. Il sistema di regolamentazione della piazza finanziaria si è dimostrato tuttavia meno collaborativo rispetto ad alcuni paesi esteri come la Gran Bretagna e gli Stati Uniti che hanno favorito immediatamente lo sviluppo delle imprese tecnofinanziarie. Tuttavia, nell'ultimo anno sono state fatte delle importanti modifiche a livello legale e sono in atto ulteriori deregolamentazioni per permettere alle startup fintech di avviare la propria attività in maniera sperimentale. Questo permetterà alle nuove imprese di raccogliere quantità limitate di capitali senza sottostare al duro quadro normativo previsto per le banche tradizionali (vedi capitolo successivo). (Ernst & Young, 2016, p. 8)

- Finanziamenti di venture capital

In Svizzera si possiedono importanti quantità di capitali che potrebbero essere utilizzati per investimenti di tipo venture capital, che ad oggi risultano essere ancora in una fase di sviluppo. Londra ad esempio, se confrontata con il resto dell'Europa, è una città che dispone di molte più risorse finanziarie per supportare la creazione di nuove aziende fintech e in totale ha investito nel Venture capital un importo tre volte superiore rispetto alla Svizzera. (Ernst & Young, 2016, p. 9)

Negli ultimi anni ci sono stati però degli importanti segnali di crescita. Nel 2016 si è verificato un aumento dei finanziamenti per le startup svizzere che è passato da CHF 676 milioni del 2015 a CHF 908.7 milioni (+35% circa) e nel settore del fintech sono state in particolare le aziende di Zurigo ad aver ottenuto la maggior parte dei capitali. (Startupticker.ch, 2017, p. 5)

In conclusione possiamo dire che la Svizzera presenta delle eccellenti potenzialità per diventare un centro per lo sviluppo di servizi fintech e per conservare la sua lunga leadership nel settore finanziario. Questo vantaggio è dovuto in particolare alla sua lunga esperienza accumulata nel Wealth Management e le conoscenze tecnologiche e finanziarie sviluppate in particolare nelle aree metropolitane di Zurigo e Ginevra. Inoltre dispone di università riconosciute a livello mondiale che offrono un alto livello di istruzione scientifica e tecnologica. Da diversi anni risulta anche essere molto stabile dal punto di vista politico ed economico dimostrandosi un paese altamente innovativo e competitivo. (Startupticker.ch, 2017, p. 22)

4.3. Regolamentazione FINMA

Alla FINMA[13] è stata conferita un'ampia autonomia per poter esercitare in modo indipendente poteri sovrani su banche, assicurazioni, borse e altre categorie di intermediari finanziari.

Il mandato della FINMA comprende in particolare la tutela dei clienti (creditori, investitori e assicurati) e il buon funzionamento dei mercati finanziari attraverso le funzioni di autorizzazione, sorveglianza e l'attuazione del diritto prudenziale. Inoltre si occupa di garantire una regolamentazione compatibile a livello internazionale che contribuisca a rafforzare la fiducia nella piazza finanziaria svizzera per renderla funzionante, integra e competitiva. (FINMA, 2017a)

I forti cambiamenti in atto nel settore finanziario, mossi dalla crescente digitalizzazione dei servizi, hanno spinto il diritto svizzero in materia di mercati finanziari a muoversi per agevolare lo sviluppo dei servizi tecnofinanziari. L'innovazione è un aspetto fondamentale per la concorrenzialità della piazza finanziaria svizzera ed è per questo motivo che risulta estremamente importante rimuovere gli ostacoli eccessivi che sfavoriscano lo sviluppo del fintech in Svizzera. (FINMA, 2017c)

Il primo grande passo nella regolamentazione è stato fatto nel marzo del 2016 con l'entrata in vigore della Circolare 2016/7 «Video identificazione e identificazione da remoto». Questa nuova circolare è nata in seguito ad una crescente interazione tra gli intermediari finanziari e i propri clienti tramite internet e i dispositivi mobili. Per la prima volta è stata fatta una modifica degli obblighi di diligenza previsti dalla normativa sul riciclaggio di denaro volti a favorire un'applicazione in un contesto digitale.

Questa circolare ha sicuramente facilitato il modo in cui un cliente si approccia all'intermediario finanziario dato che la procedura di identificazione della controparte è legalmente riconosciuta attraverso i canali digitali. (FINMA, 2016b)

L'introduzione dell'identificazione della controparte tramite i canali digitali ha portato all'adeguamento di diverse leggi nelle quali è previsto l'inizio di una relazione finanziaria con dei nuovi clienti. Ad esempio per quanto riguarda la gestione patrimoniale, è stata fatta una modifica della Circolare FINMA «Regole quadro per la gestione patrimoniale» dato che la stipula del contratto di gestione patrimoniale era prevista unicamente in forma scritta.

La gestione patrimoniale tradizionale e le nuove piattaforme robo-advisor (trattate nel capitolo 4.2) potranno beneficiare di questa modifica per aumentare l'attrattività dei servizi di Wealth Management e raggiungere con maggiore facilità la propria clientela svizzera ed estera. (FINMA, 2016a)

---

[13] Massima autorità di vigilanza nel mercato finanziario svizzero.

Il Consiglio federale in occasione della sua recente seduta del 5 luglio 2017 ha preso la decisione di modificare l'ordinanza sulle banche (OBCR) per ridurre gli ostacoli che scoraggiano le imprese tecnofinanziarie ad accedere al mercato finanziario e contemporaneamente per rafforzare la competitività della piazza finanziaria svizzera.

La nuova versione della OBCR è in vigore dal 1° agosto 2017 e intende agevolare le Startup fintech attive in svizzera, le quali grazie a questa deregolamentazione potranno sperimentare e offrire servizi finanziari che non rientrano nelle tipiche attività bancarie. (Dipartimento federale delle finanze, 2017d, p.4).

Sono riassunte in seguito le principali misure legali intraprese per lo sviluppo del fintech che riguardano una modifica della OBCR attualmente in vigore e i progetti di modifica previsti per la legge sulle banche (LBCR). Queste novità intendono disciplinare in modo appropriato, tenendo conto dell'esposizione al rischio, lo sviluppo di nuovi servizi tecnofinanziari toccando tre elementi principali:

1. Proroga dei termini per i conti di esecuzione

La deroga contenuta nell'ordinanza sulle banche (art. 5 cpv. 3 lett. c OBCR) relativa agli averi che servono per le operazioni dei clienti è stata prolungata da 7 a 60 giorni per permettere una migliore allocazione delle risorse finanziarie in particolare nel settore del crowdfunding. Quindi i saldi in avere dei conti di clienti presso i commercianti di valori mobiliari o metalli preziosi, di amministratori di beni o imprese simili, non sono considerati dei depositi solo se servono unicamente per garantire delle operazioni di clienti e non pagano un interesse, inoltre l'esecuzione delle operazioni deve avvenire entro il termine di 60 giorni. Questo termine non vale però per i commercianti di valori mobiliari poiché secondo la prassi della FINMA non è previsto un termine preciso.

La modifica della OBCR concede alle imprese tecnofinanziarie di beneficiare di un tempo maggiore per decidere in che modo allocare i fondi raccolti dai clienti e fa riferimento unicamente ai conti dai quali vengono eseguite operazioni di pagamento, prestito tramite il sistema crowdfunding oppure investimenti con piattaforme di robo-advisory. (Dipartimento federale delle finanze, 2017a, p.3)

2. Estensione dell'ambito esente da autorizzazione (spazio per l'innovazione)

Per favorire la sperimentazione delle attività finanziarie innovative è stata fatta una modifica della OBCR riguardante i requisiti massimi che un'azienda deve avere per operare senza autorizzazione all'interno del settore finanziario. In passato senza l'autorizzazione della FINMA era possibile accettare al massimo da 20 persone diverse un importo illimitato di fondi, tuttavia questo limite pone un forte vincolo per la maggior parte delle aziende fintech che sono pensate per un numero di clienti nettamente più elevato. La modifica della legge consente a coloro che decidono sul lungo periodo di accettare in deposito capitali provenienti da più di 20 persone diverse di esercitare senza necessariamente richiedere l'autorizzazione a condizione che l'importo complessivo dei capitali in gestione non superi un milione di franchi svizzeri.

Per numerose aziende innovative nella tecnofinanza risulterebbe altrimenti difficile accedere al mercato finanziario poiché l'autorizzazione risulterebbe essere troppo onerosa e vincolante e non permetterebbe la verifica dell'efficacia concettuale ed economica dei nuovi modelli di business. In questo spazio legale creato appositamente per le innovazioni la regolamentazione impedisce alle imprese finanziarie di investire i capitali ottenuti dietro un pagamento di interessi. Deve inoltre essere reso subito noto ai depositanti che in caso di fallimento i depositi non hanno una garanzia e che l'istituto non sottostà ad alcuna regolamentazione da parte della FINMA. (Dipartimento federale delle finanze, 2017a, p.4)

3. Autorizzazione per le imprese tecnofinanziarie

È stata richiesta una terza modifica da parte del Parlamento concernente la Legge federale sulle banche e le casse di risparmio (LBCR) durante un dibattito nel dicembre del 2017 dopo il quale è stata approvata una nuova categoria all'interno delle regolamentazioni. La nuova categoria di autorizzazione riguarda le imprese tecnofinanziarie che accettano in totale un massimo importo di 100 milioni di franchi di depositi senza svolgere operazioni attive. Per le imprese appartenenti a questa nuova categoria verranno applicate condizioni più agevolate rispetto a quelle previste per l'autorizzazione bancaria tradizionale, in particolare per quanto riguarda la presentazione dei conti e la verifica e la garanzia dei depositi. Inoltre sono previsti requisiti molto meno severi nell'ambito della struttura organizzativa, del capitale minimo, dei fondi propri e della liquidità.

Sono previste anche delle modifiche nell'ambito della legge sui servizi finanziari (LSF) e sugli istituti finanziari (LIFin) e dopo aver posto in consultazione questa terza modifica nel mese di febbraio del 2017, si prevede che il Consiglio federale possa adottare il progetto verso la fine di quest'anno o l'inizio del 2018. (Dipartimento federale delle finanze, 2017a, p.3)

Ostacoli delle normative attuali. Molti modelli aziendali di imprese tecnofinanziarie si differenziano dai tradizionali modelli bancari che si basano sulla trasformazione delle scadenze. Le banche tradizionali infatti trasformano le scadenze finanziandosi con depositi a breve termine (operazioni passive) ed erogando solitamente finanziamenti a lungo termine (operazioni attive). La classica attività bancaria comporta in particolare il rischio di liquidità e di tasso, ed è per questo motivo che la LBCR prevede delle misure importanti per ridurre al minimo questi rischi, imponendo peraltro dei severi requisiti in materia di risorse finanziarie.

Di conseguenza gli elevati requisiti della LBCR risultano essere difficili da rispettare per le imprese fintech e sicuramente sproporzionati per dei modelli di business con tali caratteristiche. Questo quadro normativo ostacola l'accesso al mercato e l'intensità della concorrenza all'interno del settore finanziario ponendo dei limiti per la competitività internazionale e l'attrattività della piazza finanziaria svizzera. (Dipartimento federale delle finanze, 2017b, pp. 10-11)

Benefici per la piazza economica svizzera. Il settore del fintech sta diventando un elemento importante per la competitività della piazza economica svizzera e abbattendo gli ostacoli a livello normativo si potranno presentare delle eccellenti opportunità per sfruttare il potenziale della Svizzera in quanto piazza finanziaria internazionale. La Svizzera inoltre presenta degli ottimi presupposti per diventare un paese leader nello sviluppo del settore fintech dato che

possiede una serie di caratteristiche importanti quali le eccellenti condizioni quadro politiche, il know-how bancario e assicurativo e l'elevata prestigiosità delle sue università. (Dipartimento federale delle finanze, 2017b, p.23)

4.4. Possibili scenari futuri

Risulta essere molto difficile fare delle previsioni su un tema di attualità come il fintech dato che si trova in una fase di forte espansione e trasmette sempre più incertezza sul futuro del settore bancario.

Tuttavia, gli importanti finanziamenti che il settore del fintech ha raccolto a livello mondiale e il forte interesse da parte delle grandi banche e degli organi di regolamentazione lascia intendere che sono in atto dei grossi cambiamenti all'interno del mondo della finanza.

In contrasto con le previsioni iniziali sorte nelle prime fasi di sviluppo del fintech, è molto probabile che il fintech andrà a completare i servizi offerti dalle banche tradizionali e non a sostituirli. Inoltre non tutte le categorie di servizi fintech avranno lo stesso impatto e lo stesso potenziale di sviluppo all'interno del settore.

Il Crowdfunding. I finanziamenti effettuati tramite le piattaforme crowdfunding sono nate in seguito alla crisi finanziaria del 2008 per permettere agli individui di accedere ai crediti senza la necessità di passare per l'intermediazione bancaria, appoggiandosi al sistema peer to peer. Grazie a questa piattaforma digitale è possibile decidere personalmente la controparte alla quale prestare i soldi, l'importo totale, i termini di scadenza e il tasso di interesse. Questo tipo di finanziamento è caratterizzato dal fatto che gli importi dei singoli risparmiatori risultano essere solo una piccola parte dell'ammontare totale dei crediti concessi e di conseguenza questa raccolta di finanziamenti proviene da un grande numero di persone.

In queste attività viene a mancare la gestione del rischio e l'analisi legata alla solvibilità della controparte che al posto di essere svolta in maniera professionale dalla banca, diventa un compito che si deve assumere direttamente il risparmiatore (in maniera non professionale). Una gestione non professionale delle attività di credito è verosimilmente accettabile solo in misura in cui l'ammontare dei singoli prestiti da parte dei risparmiatori non incida in maniera importante sul loro patrimonio totale poiché l'esposizione al rischio potrebbe rivelarsi eccessivamente elevata. In Svizzera nel 2016 sono stati raccolti circa CHF 40 milioni per il finanziamento ipotecario che hanno permesso verosimilmente la costruzione di 40 case, le piattaforme di crowdfunding richiedono la massima trasparenza alle parti in causa che devono presentare documenti che certificano la solvibilità (es. busta paga) e inoltre il rischio di default può essere coperto con il valore della casa.

Tuttavia, vi sono ad esempio difficoltà nella valutazione corretta del valore effettivo della casa sotto ipoteca che solitamente per le banche viene eseguito dai periti immobiliari per permettere ai finanziatori una completa copertura in caso di default del creditore.

Per quanto riguarda i crediti concessi alle startup, i rischi risultano essere ancora più elevati dato che l'azienda (trovandosi in una fase di avvio) presenta degli attivi insufficienti per garantire una copertura in caso di fallimento. Inoltre, come anticipato nel capitolo 3.1, vi sono buone probabilità che un progetto ad alto potenziale di sviluppo possa attirare una forte attenzione da parte degli investitori (inesperti) per poi fallire in seguito per l'incapacità dell'imprenditore di realizzare e di commercializzare il prodotto in questione.

Il potenziale di sviluppo delle piattaforme di crowdfunding rimane molto elevato ma riuscirà a soddisfare principalmente quella tipologia di clienti che fatica ad ottenere finanziamenti da parte degli istituti bancari per via delle insufficienti garanzie. Essendo il crowdfunding nato come piattaforma di raccolta fondi di piccole quantità, è molto difficile aspettarsi che in futuro i risparmiatori si possano assumere il rischio di investire tutti i loro capitali e diverso tempo in un progetto senza la necessaria esperienza e conoscenza.

Il Robo-advisor. Le piattaforme robo-advisor stanno rivoluzionando il mondo della gestione patrimoniale dato che permettono agli investitori di ottenere una gestione di portafogli di dimensioni contenute con dei costi nettamente inferiori rispetto a quelli proposti dai consulenti tradizionali. I costi inferiori sono dovuti in particolare alla strategia di investimento passiva che si basa sulla replica degli indici di mercato e prevede un ribilanciamento dei portafogli in maniera automatizzata. La strategia di investimento attiva invece comporta delle commissioni più elevate perché si basa su analisi economico-finanziare volte ad individuare all'interno dei mercati finanziari i titoli azionari sottoprezzati. In questo modo si cerca di fare una stock selection per investire il capitale in gestione unicamente in quelle aziende che si pensa potranno fare meglio di quanto si aspetta il mercato.

Inoltre, si verificano importanti tagli nei costi della consulenza. Le piattaforme non comprendono una consulenza personalizzata (eseguita dai consulenti finanziari) ma si basano su questionari online che permettono di identificare in particolare gli obiettivi dell'investitore, l'arco temporale e l'avversione al rischio.

In totale come abbiamo potuto osservare nel capitolo 3.3 i robo-advisor propongono dei costi medi delle commissioni inferiori del 70% rispetto alla gestione patrimoniale delle banche svizzere. Nel corso degli anni a livello globale la gestione passiva si è dimostrata essere perfino più performante al netto dei costi di gestione.

Anche in questo caso il servizio di robo-advisory andrà a servire un ampio numero di nuovi clienti che non sono stati serviti fino ad ora dalle banche e riguardano in particolare i portafogli inferiori ai CHF 250'000.

Si tratterà principalmente dell'apertura di una nuova quota di mercato il cui valore si stima possa raggiungere i CHF 40'000 miliardi (vedi capitolo 3.3) e che potrebbe quindi portare le banche ad effettuare grossi investimenti per lo sviluppo di nuovi robo-advisor.

Le performance della gestione attiva rispetto agli indici di riferimento hanno avuto un andamento ciclico e nonostante i forti tagli dei costi nella gestione passiva, una gestione puramente passiva porterebbe a dei grossi rischi all'interno dei mercati finanziari. Per un buon funzionamento dei mercati finanziari è necessario che ci sia una gestione attiva altrimenti i

prezzi dei titoli non diventerebbero più informativi e si verrebbe a creare una dinamica in cui l'offerta crea la propria domanda.

In futuro le piattaforme di robo-advisory effettueranno un'ulteriore pressione al ribasso delle commissioni applicate dalle banche, le quali dovranno investire in particolare nell'ottimizzazione dei processi interni per garantire margini più elevati.

Il potenziale di sviluppo dei robo-advisor fra la clientela facoltosa è sicuramente molto ridotto poiché questo tipo di clientela sarà ben disposta a pagare maggiori commissioni per un servizio di consulenza più personalizzato che sappia cogliere al meglio le esigenze e gli obiettivi degli investimenti.

L'esperto di finanza comportamentale Meier Statman ha paragonato l'attività del consulente finanziario a quella del medico. Un bravo medico infatti, per effettuare una migliore diagnosi, indaga in maniera approfondita sulla storia e sullo stile di vita dei propri pazienti fino a quando non individua i problemi e non prescrive la medicina. È risaputo che la bravura di un medico non risale unicamente nella diagnosi tecnica ma anche dalla capacità di ascolto e dall'attenzione che è disposto a dedicare ai propri pazienti. L'aspetto dell'empatia e della comunicazione giocano un ruolo fondamentale nel rapporto con la propria clientela. Il consulente finanziario opera su una materia che è sensibile quanto la saluta per le persone e di conseguenza una buona consulenza finanziaria comprende un elevato impatto emotivo che un robo-advisor non sarà mai in grado di gestire. È stato provato che le caratteristiche di un consulente di successo non risiedono unicamente nelle competenze finanziarie ma anche dalla capacità di adattare lo stile della consulenza alla sensibilità del proprio cliente. (Mario Noera, 2015)

Il Blockchain. La tecnologia blockchain ha il potenziale di disintermediare completamente i servizi di pagamento e rendere addirittura superfluo il servizio che offrono le banche e le aziende di settlement come il Six Group. All'interno del settore bancario potrebbe potenzialmente andare a cadere completamente i servizi di pagamento che sarebbe effettuabile direttamente tra individui tramite le monete digitali.

Grazie a questa tecnologia si avrebbe la possibilità di abbattere fortemente i costi per le operazioni di acquisto e di vendita all'interno dei mercati finanziari che attualmente risultano essere ancora penalizzanti. Un abbattimento dei costi delle transazioni può diventare vantaggioso anche per gli altri settori dell'economia e favorire l'intero sviluppo.

Attualmente la tecnologia blockchain risulta essere ancora in una fase di sperimentazione mentre i servizi di pagamento stanno evolvendo verso un maggiore utilizzo dei dispositivi smartphone. In futuro possiamo aspettarci una collaborazione globale per quanto riguarda i servizi di pagamento arrivando ad offrire alla clientela la possibilità di effettuare transazioni in tutto il mondo ad un costo praticamente nullo.

I cambiamenti più grandi che si stanno verificando nei servizi di pagamento riguardano il mobile banking. In questo settore sono entrate alcune multinazionali che non provengono dal settore finanziario come Apple, Google e Amazon, ma che dispongono di ottime conoscenze tecnologiche e una rete di clienti che utilizzano i pagamenti digitali.

In accordo con quanto emerso dalla pubblicazione di un sondaggio globale da parte di PwC (PWC, 2017, p. 11), lo sviluppo del fintech risulta essere (per il 63% dei banchieri intervistati) una grande opportunità per espandere i propri prodotti e servizi bancari.

Evoluzione futura del settore bancario svizzero. Il settore bancario svizzero è caratterizzato da una forte apertura internazionale dovuta in particolare alla leadership nel settore del Wealth Management. Come abbiamo avuto modo di osservare nell'elaborato, la gestione patrimoniale (con molta probabilità) non verrà messa in pericolo dalle piattaforme dei robo-advisor che saranno particolarmente attrattive per i clienti che dispongono di piccoli capitali. In questo senso, ci si aspetta in particolare da UBS e da Credit Suisse una maggiore offerta di consulenza digitale automatizzata per poter espandere i propri servizi e cogliere il potenziale della nuova quota di mercato dei robo-advisor. Risulterà inoltre necessario mantenere elevati gli investimenti nel campo tecnologico per rendere efficienti i processi interni delle banche e far fronte alle continue pressioni esercitate dalla concorrenza e dalla regolamentazione sui margini bancari. La Svizzera dispone di ottime conoscenze nel campo tecnologico e sarà sicuramente in grado di sfruttare appieno le sfide future e il potenziale delle tecnologie Big data.

Il potenziale di sviluppo del crowdfunding all'interno del settore finanziario svizzero sarà ancora elevato nel breve termine ma con molta probabilità nei prossimi 10 anni riguarderà ancora una piccola quota dell'intero settore. Inoltre, sarà servita probabilmente anche in questo caso in particolare quella fascia di clientela che non rientra negli standard per accedere al finanziamento bancario. Si tratterà infatti perlopiù dei finanziamenti in Startup, considerati eccessivamente rischiosi per il servizio di credito tradizionale. Tuttavia, nel caso in cui i tassi di interesse dovessero risalire in futuro, i prestiti ipotecari peer to peer (crowdlending) potrebbero risultare un'alternativa interessante alle ipoteche bancarie. Infatti, a differenza dei crediti al consumo, il rischio di insolvenza è coperto dal valore dell'immobile.

I servizi di pagamento digitale in Svizzera sembrano interessare ancora una quota relativamente bassa della popolazione. La prima grande innovazione digitale nei pagamenti è stata proposta dalla Twint SA che con la sua app è riuscita ad offrire delle soluzioni interessanti nel mobile banking creando una rete di collaborazioni con le banche svizzere. Nei prossimi anni ci si può aspettare che un colosso della telefonia mobile come la Apple riesca ad instaurare la stessa rete di contatto a livello globale per via della forte diffusione di iPhone. Il Blockchain risulta essere ancora prematuro per un'applicazione nel breve termine dato che risulta essere in una fase di sperimentazioni e gli aspetti burocratici richiedono diversi anni. Tuttavia si assisterà ad una progressiva diminuzione dei costi legati alle transazioni e una maggiore collaborazione tra istituti bancari.

Le grandi banche svizzere saranno in grado di sfruttare le opportunità che si vengono a creare in futuro grazie all'ottima stabilità ed esperienza che le ha portate ad avere successo negli ultimi anni. Inoltre la Svizzera offrendo delle condizioni favorevoli per lo sviluppo di startup fintech, riuscirà probabilmente già nei prossimi 5 anni ha creare un centro di innovazioni finanziarie di rilevanza internazionale con il quale potrà affrontare le sfide future.

Conclusioni

La crisi finanziaria del 2008 ha messo in seria difficoltà il settore bancario internazionale poiché sono state ideate una serie di regolamentazioni volte a garantire una maggiore stabilità degli istituti finanziari. Con l'introduzione di Basilea III sono state imposte alle banche delle riserve minime di capitale e di liquidità che hanno impedito delle elevate esposizioni al rischio come quelle che si sono registrate nei periodi pre-crisi. Oltre ad aver ottenuto vincoli nelle manovre di investimento, i costi legati al compliance e alle controversie legali sono aumentati in maniera importante negli ultimi anni. Solo nel 2016 le 5 maggiori banche di investimento europee e le 5 maggiori statunitensi hanno stimato un costo di 175 miliardi (che rappresentano circa l'8% dei ricavi totali medi). Inoltre, le principali banche centrali mondiali hanno adottato delle politiche monetarie espansive per rilanciare l'economia causando una forte diminuzione dei tassi di interesse, mettendo già da diversi anni sotto pressione i margini da interesse delle banche. È in questo contesto congiunturale che si presentano maggiori possibilità per il fintech di svilupparsi all'interno dei sistemi finanziari, offrendo soluzioni più trasparenti e a costi inferiori rispetto ai servizi bancari tradizionali.

Lo sviluppo tecnologico all'interno del mondo bancario sono andate di pari passo con la diffusione della tecnologia fra la popolazione. Le innovazioni finanziarie sono cominciate a partire dagli anni '50 con la creazione della prima carta di credito per arrivare a proporre un servizio di e-banking all'inizio degli anni 2000 con l'arrivo di internet.

La nuova era digitale e le generazioni dei nativi digitali (generazione Z) promettono una crescita a ritmi molto più elevati rispetto al passato e in particolare grazie all'utilizzo della tecnologia Big data si potranno affrontare i problemi legati alla profittabilità proponendo una progressiva digitalizzazione dei processi bancari per contenere i costi.

Prendendo in analisi le caratteristiche del crowdfunding e del robo-advisor si è potuto notare come queste due soluzioni tecnofinanziarie siano in realtà dei servizi complementari e non sostitutivi rispetto a quelli offerti dalle banche tradizionali. Il crowdfunding risulta essere un'attività di finanziamento poco professionale che non offre una misurazione dei rischi e di conseguenza non potrà in nessun modo essere diffusa su tutti i risparmi degli individui.

Il robo-advisor permette invece una consulenza standardizzata ai clienti non facoltosi delle banche con dei prezzi accessibili anche a partire da bassi importi di capitale. Si sta creando una grossa quota di mercato che potrebbe destabilizzare però i mercati finanziari e creare delle distorsioni nei prezzi delle azioni.

La tecnologia blockchain ha il potenziale di disintermediare in futuro il servizio di pagamento bancario e portare degli importanti tagli dei costi delle transazioni creando una maggiore collaborazione internazionale tra le banche. Questa soluzione permetterebbe alle banche anche di diminuire del 50% i costi legati al settlement e al clearing nelle operazioni di acquisto e vendita di prodotti finanziari.

La Svizzera offre in ogni caso delle ottime condizioni di partenza per poter mantenere elevata l'attrattività della sua piazza finanziaria e per diventare un paese leader nelle innovazioni tecnofinanziarie. La FINMA negli ultimi anni ha effettuato delle importanti modifiche per eliminare gli ostacoli regolamentativi che hanno frenato lo sviluppo del fintech svizzero rispetto ad alcuni paesi esteri.

La Piazza finanziaria svizzera non risulta essere particolarmente minacciata dall'arrivo del fintech ma in futuro si presenteranno delle importanti nuove sfide legate all'ottimizzazione dei processi interni e alla profittabilità delle banche. Inoltre, sarà in particolare lo sviluppo dei robo-advisor a costituire una grande opportunità per la Piazza finanziaria svizzera che avrà la possibilità di implementare l'offerta dei suoi servizi nel Wealth Management.

Bibliografia

Fonti bibliografiche

Accenture. (2016a). *ATM Benchmarking Study 2016 and Industry Report.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.accenture.com

Accenture. (2016b). *Exploring Next Generation Financial Services: The Big Data Revolution.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.accenture.com

Accenture. (2017). *Banking on blockchain. A value analysis for investment banks.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.accenture.com

Banca Centrale Europea. (2017). *Rapporto annuale 2016*. Recuperato dal sito internet dell'editore: www.ecb.europa.eu

Banca dei Regolamenti Internazionali. (2008). *78a Relazione annuale*. Recuperato dal sito internet dell'editore: www.bis.org

Banca dei Regolamenti Internazionali. (2011). *High-frequency trading in the foreign exchange market.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.bis.org

Banca dei Regolamenti Internazionali. (2016). *Triennial Central Bank Survey. Foreign exchange turnover in April 2016.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.bis.org

Banca dei Regolamenti Internazionali. (2017). *87a Relazione annuale.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.bis.org

Banca Nazionale Svizzera. (2009). *An examination of the economics of payment card systems*. Berna, Svizzera. Recuperato dal sito internet dell'editore: www.snb.ch

Banca Nazionale Svizzera. (2017). *Rapporto di gestione 2016*. Recuperato dal sito internet dell'editore: www.snb.ch

Capgemini. (2016). *Secondo il World Payments Report 2016 le transazioni relative ai pagamenti digitali a livello globale registreranno per la prima volta una crescita del 10%.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.capgemini.com

Capoti, D., Colacchi, E., & Maggioni, M. (2015). *Bitcoin Revolution. La moneta digitale alla conquista del mondo.* Milano: Ulrico Hoepli Editore S.p.A.

Cisco. (2017). *The Zettabyte Era: Trends and Analysis.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.cisco.com

Commissione Europea. (2015). *Il crowdfunding. Cosa e'. Una guida per le piccole e medie imprese.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.ec.europa.eu

Commissione Europea. (2017a). *A concept paper on digitisation, employability and inclusiveness.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.ec.europa.eu

Commissione Europea. (2017b). *Peer-to-peer lending*. Recuperato dal sito internet dell'editore: www.ec.europa.eu

Congressional Research Service. (2017). *Monetary Policy and the Federal Reserve: Current Policy and Conditions.* Congressional Research Service. Recuperato dal sito internet www.fas.org

Dipartimento federale delle finanze. (2017a). *Analisi d'impatto della regolamentazione. Modifica dell'ordinanza sulle banche (tecnofinanza).* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.admin.ch

Dipartimento federale delle finanze. (2017b). *Modifica dell'ordinanza sulle banche (tecnofinanza). Spiegazioni*. Recuperato dal sito internet dell'editore: www.admin.ch

Dipartimento federale delle finanze. (2017c). *Piazza finanziaria svizzera. Indicatori aprile 2017.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.admin.ch

Dipartimento federale delle finanze. (2017d). *Procedura di consultazione concernente la modifica della legge sulle banche e dell'ordinanza sulle banche (tecnofinanza) Rapporto sui risultati.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.admin.ch

Economie Suisse. (2009). *Crisi finanziaria: cause e cronologia degli avvenimenti.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.economiesuisse.ch

Ernst & Young. (2016). *The role of Switzerland as a FinTech hub.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.ey.com

Ferrari, R. (2016). *L'era del fintech. La rivoluzione digitale nei servizi finanziari.* Milano: Franco Angeli.

FINRA. (2016). *Report on Digital Investment Advice.* Recuperato dal sito internet dell'editore: https://www.finra.org

Francesco, M., & Masera, G. (2012). *Basilea III. Il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi.* Milano: Franco Angeli.

Fung Global Retail & Technology. (2016). *Gen Z: Get Ready for the Most Self-Conscious, Demanding Consumer Segment.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.fbicgroup.com

Global Web Index. (2017). *The Online Banking Landscape in Europe.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.globalwebindex.net

Hartford Funds. (2017). *The cyclical nature of active & passive investing .* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.hartfordfunds.com

Hileman, D. G., & Rauchs, M. (2017). Global Cryptocurrency Benchmarking Study. Cambridge, Regno Unito: Cambridge Centre for Alternative Finance. Recuperato dal sito internet dell'editore www.jbs.cam.ac.uk

Irish Department of Finance. (2017). *Regulation of crowdfunding*. Dublino, Irlanda. Recuperato dal sito internet dell'editore: www.finance.gov.ie

KPMG. (2016). *The profitability of EU banks.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.kpmg.com

KPMG. (2017). *The pulse of fintech Q4 2016. Global analysis of investment in fintech*. Recuperato dal sito internet dell'editore: www.kpmg.com

McKinsey&Company. (2016). *Capital Markets and Investment Banking 2016: Time for Tough Choices And Bold Actions.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.mckinsey.com

Oracle. (2015). *Big Data in Financial Services and Banking.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.oracle.com

PWC. (2017). *Redrawing the lines: FinTech's growing influence on Financial Services.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.pwc.com:

QVARTZ. (2016). *Digital Transformation Report 2017.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.qvartz.com

Redesigning Financial Services. (2017). *Wealth advice.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.redesigning-fs.com

Robson Braga de Andrade et al. (2017). *The Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.wipo.int

Startupticker.ch. (2017). *Swiss Venture Capital Report 2017.* Recuperato dal sito internet dell'editore: http://www.startupticker.ch

Swiss Financial Institute. (2016). *Swiss Finance Institute White Paper.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.sfi.ch

Swissbanking. (2015). *Wealth Management in a period of change.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.swissbanking.ch

Swissbanking. (2016). *2016 Banking Barometer.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.swissbanking.ch

The Center for Generational Kinetics. (2017). *THE STATE OF GEN Z 2017: Meet the Throwback Generation.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.genhq.com

UBS. (2017). *Condividere valori. Retrospettiva 2016.* Recuperato dal sito internet dell'editore: www.ubs.com

Sitografia

Banca dei Regolamenti Internazionali. (s.d.). *Schema internazionale di regolamentazione per le banche (Basilea 3).* Tratto il 12 agosto 2017 da http://www.bis.org/bcbs/basel3_it.htm

BNP PARIBAS. (2017). *E-banking explained.* Tratto il giorno 12 agosto 2017 da https://group.bnpparibas/en/news/e-banking-explained

Business Insider. (2017a). *Robo-advisor Moneyfarm expects profitability by 2019.* Tratto il 14 agosto 2017 da http://www.businessinsider.com/robo-advisor-moneyfarm-expects-profitability-by-2019-2017-8

Business Insider. (2017b). *The US still has the robo-advisor lead*. Tratto il 20 agosto 2017 da http://www.businessinsider.com/the-us-still-has-the-robo-advisor-lead-2017-4

Diners Club International. (s.d.). *The Story Behind The Card*. Tratto il 19 luglio 2017 da https://www.dinersclubcanada.com/home/about/dinersclub/story

Dipartimento federale degli affari esteri. (2017). *Piazza finanziaria svizzera*. Tratto il 2 agosto 2017 da https://www.eda.admin.ch/aboutswitzerland/it/home/wirtschaft/finanzplatz/finanzplatz-schweiz.html

eMarketer. (2016). *Worldwide Retail Ecommerce Sales Will Reach $1.915 Trillion This Year*. Tratto il 24 luglio 2017 da https://www.emarketer.com/Article/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-Will-Reach-1915-Trillion-This-Year/1014369

ETF. (2017). *A Tour Of The Top 10 Robos.* Tratto il 11 agosto 2017 da http://www.etf.com/publications/etfr/tour-top-10-robos?nopaging=1

FINMA. (2016a). *Gestione patrimoniale: le norme della FINMA vengono adeguate alla neutralità tecnologica*. Tratto il 2 *settembre* 2017 da https://www.finma.ch/it/news/2016/07/20160701-mm-rs-09-01/

FINMA. (2016b). *La FINMA rimuove le barriere per il settore fintech*. Tratto il 2 settembre 2017 da https://www.finma.ch/it/news/2016/03/20160317-mm-fintech/

FINMA. (2017a). *La FINMA a tutto tondo*. Tratto il 3 settembre 2017 da https://www.finma.ch/it/finma/la-finma-a-tutto-tondo/

FINMA. (2017b). *Il Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria.* Tratto il 27 luglio 2017 da https://www.finma.ch/it/finma/cooperazione-internazionale/policy-e-regolamentazione/bcbs/

FINMA. (2017c). *Informazioni per operatori che offrono servizi in ambito fintech*. Tratto il 2 settembre 2017 da https://www.finma.ch/it/autorizzazione/fintech/

Hochschule Luzern. (2017). *Switzerland has the potential to become a global FinTech hub*. Tratto il 25 agosto 2017 da https://www.hslu.ch/en/lucerne-university-of-applied-sciences-and-arts/about-us/medien/medienmitteilungen/2017/03/01/switzerland-has-the-potential-to-become-a-global-fintech-center/

Consiglio federale. (2014). *Il Consiglio federale pubblica il rapporto sulle monete virtuali come il Bitcoin.* Tratto il 22 agosto 2017 da https://www.admin.ch/gov/it/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-53513.html

Il sole 24 ore. (2017). *Bitcoin, il riciclaggio invisibile di mafie e terrorismo internazionale*. Tratto il 15 agosto 2017 da http://www.ilsole24ore.com/art/commenti-e-idee/2017-01-24/bitcoin-riciclaggio-invisibile-mafie-e-terrorismo-internazionale-164825.shtml?uuid=AEISiAH

Internet World Stats. (2017). *World Stats*. Tratto il 16 agosto 2017 da http://www.internetworldstats.com/stats.htm

Investing. (2017). *Zona Euro - Annuncio del tasso d'interesse*. Tratto il 30 luglio 2017 da https://it.investing.com/economic-calendar/interest-rate-decision-164

Investopedia. (s.d.a). *Crowdfunding*. Tratto 3 agosto 2017 da http://www.investopedia.com/terms/c/crowdfunding.asp

Investopedia. (s.d.b). *Donation-based Crowd Funding*. Tratto il 6 agosto 2017 da http://www.investopedia.com/terms/d/donationbased-crowd-funding.asp

Investopedia. (s.d.c). *High-Frequency Trading - HFT*. Tratto il 16 agosto 2017 da http://www.investopedia.com/terms/h/high-frequency-trading.asp

Investopedia. (s.d.d). *Robo-Advisor (Robo-Adviser)*. Tratto il 9 agosto 2017 da http://www.investopedia.com/terms/r/roboadvisor-roboadviser.asp

Investopedia. (s.d.e). *Stock Market*. Tratto il 24 luglio 2017 da http://www.investopedia.com/terms/s/stockmarket.asp

PayPal. (2017). *At PayPal, we put people at the center of everything we do*. Tratto il 24 luglio 2017 da https://www.paypal.com/us/webapps/mpp/about

R3 CEV. (2017). *Building the new operating system for financial market*. Tratto il 15 agosto 2017 da https://www.r3.com/about/

Santander. (2015). *Fintech 2.0 Paper*. Tratto il 10 agosto 2017 da http://www.santanderinnoventures.com/fintech2/

Treccani. (2007). *Web*. Tratto il 24 luglio 2017 da http://www.treccani.it/enciclopedia/web_%28Enciclopedia-Italiana%29/

Treccani. (2012). *Big data*. Tratto il 25 luglio 2017 da http://www.treccani.it/vocabolario/big-data_(Neologismi)/

Fonte multimediale

Mario Noera. (2015). *Consulenza: una questione di comunicazione.* Intervento presso AnimaSgr [filmato]. Recuperato da https://www.youtube.com/watch?v=8n1SG8fZHEI

Allegati

Allegato 1 – Scheda "Progetto tesi di bachelor"

Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana
Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale

SUPSI

Modulo "Tesi di Bachelor"
Semestre primaverile 2016/2017

SCHEDA – PROGETTO TESI DI BACHELOR

Generalità e contatti studente e relatore	
Studente: Nikola Nogic	**Email: nikola.nogic@student.supsi.ch**
Relatore: Fabiano Cavadini	**Email: fabiano.cavadini@supsi.ch**

Titolo
Il futuro del settore bancario svizzero con l'arrivo del Fintech

Focalizzazione del tema (e analisi letteratura preliminare)
Per giungere a formulare una buona domanda di ricerca occorre contestualizzare e inquadrare il tema in modo preciso e circoscritto. È importante analizzare il contesto e le fonti bibliografiche esistenti (che vanno esplicitamente citate secondo lo standard APA) per identificare lo stato della conoscenza attuale, i modelli teorici e i fattori rilevanti per il tema scelto e riflettere sul contributo teorico e/o pratico atteso dalla tesi. In questa sezione è necessario esporre una visione chiara del contesto generale e delle problematiche specifiche che si vogliono affrontare. Negli ultimi anni il tessuto economico mondiale ha subito dei forti cambiamenti dovuti alla costante crescita dell'utilizzo dell'informatica e allo sviluppo tecnologico. Questo fattore ha cambiato completamente gli stili di vita delle persone e ha portato ad un mutamento radicale nei modelli di business delle aziende. L'impiego della produzione meccanizzata sta portando alla sostituzione della manodopera, questo fenomeno si sta verificando anche nei settori dei servizi. Molti servizi routinizzati stanno diventando automatizzati perché questo cambiamento permette di risparmiare risorse e spesso di migliorare anche la qualità del servizio. Tuttavia, i robot non sono capaci di pensare e vi sono professioni che saranno complementari allo sviluppo tecnologico e non sostitute. (Credit Suisse, 2016) Il 2007 è stato caratterizzato dalla crisi dei crediti offshore che ha messo in serio pericolo la stabilità dei sistemi finanziari in diversi paesi del mondo causando una crisi economica ancora più grande. In Svizzera la banca che è stata maggiormente coinvolta è stata UBS, per la quale è stato organizzato un fondo di salvataggio dalla BNS e dalle banche Cantonali per evitare che il danno mettesse in ginocchio l'intera economia svizzera. (Associazione Svizzera dei banchieri, 2010)

In seguito alla grande crisi iniziata nel 2007 ci sono state delle importanti regolamentazioni nel settore bancario per garantirne una maggiore stabilità. Queste regolamentazioni sono pensate in particolar modo per le banche di rilevanza sistemica con lo scopo di limitare la possibilità che una gestione troppo rischiosa possa danneggiare l'intero sistema economico nazionale per il concetto di "too big to fail". Il settore bancario diventa sempre più complesso e si è costantemente alla ricerca di soluzioni per ottenere margini più elevati. (Associazione Svizzera dei Banchieri, 2010)

La piazza finanziaria svizzera ha mantenuto il primato nei crediti offshore nonostante la caduta del segreto bancario e i grandi cambiamenti fiscali in atto a livello internazionale, tra cui l'introduzione dello scambio automatico di informazioni che entrerà in vigore nel 2018. La nuova sfida del futuro per il settore bancario in Svizzera sarà quella di adattarsi nel migliore dei modi ai cambiamenti che il Fintech sta portando nel settore finanziario cercando di mantenere il vantaggio competitivo che le banche svizzere hanno accumulato nel corso degli anni. (Swiss Fintech, 2016)

La FINMA nel 2016 ha deciso di rimuovere un importante barriera per favorire lo sviluppo del settore del Fintech attraverso la Circolare 2016/7 «Video identificazione e identificazione online» entrata in vigore il 18 marzo 2016. Il costante aumento di clienti che si rivolgono ai propri intermediari finanziari tramite internet o dispositivi online ha portato la FINMA ad adeguare il quadro normativo per sostenere l'innovazione e la concorrenzialità della piazza finanziaria svizzera. (FINMA, 2016)

Sono diversi i servizi bancari che potrebbero cambiare radicalmente con la diffusione del Fintech che porterà i clienti ad avere un approccio totalmente digitale con le banche tramite strumenti come il robo-advisors, il crowdfunding e i sistemi di pagamento innovativi come il blockchain, che attualmente viene utilizzato per le criptovalute. (European Central Bank, 2016)

Sarà opportuno approfondire l'argomento per cercare di capire in che modo i cambiamenti dovuti al Fintech possano mettere alla prova il settore finanziario Svizzero e come stanno reagendo le grandi banche per fare fronte alle nuove minacce.

Domanda di ricerca e obiettivi

La domanda di ricerca serve a tradurre il problema in uno specifico bisogno di informazioni, permettendo così la scelta di un metodo appropriato. Essa guida tutto il processo di raccolta, analisi e interpretazione dei dati. Occorre formulare in modo chiaro la domanda di ricerca che si vuole indagare, corredata da una serie di obiettivi specifici (e verificabili) che il lavoro di tesi intende raggiungere.

Come sta modificando il settore bancario con l'arrivo del fintech e quale impatto potrebbe avere sulla piazza finanziaria Svizzera?

Obiettivi:

- Approfondire la situazione del settore bancario internazionale
- Definire le regolamentazioni in atto sul fintech
- Analizzare la piazza finanziaria svizzera
- Comprendere lo sviluppo del fintech e il suo impatto nel settore bancario
- Descrivere la situazione del fintech in Svizzera rispetto al contesto globale

Metodologia

In questa sezione occorre spiegare come si intende raccogliere e analizzare gli elementi informativi necessari per rispondere alla domanda di ricerca e per raggiungere gli obiettivi specifici. È fondamentale descrivere dettagliatamente la metodologia scelta e gli specifici strumenti che si intende utilizzare, giustificandone la scelta.

La stesura di questo lavoro di tesi prevede un approccio di tipo qualitativo e si baserà sulla ricerca di fonti secondarie.

La prima fase del lavoro riguarderà la situazione attuale generale del settore bancario internazionale con le caratteristiche che contraddistinguono il settore bancario del giorno d'oggi. Per questa parte ci si appoggerà alle innumerevoli pubblicazioni delle principali banche e delle banche centrali. A livello Svizzero verranno raccolti principalmente dati della Confederazione, di Swiss Banking, della BNS, della FINMA e dalle pubblicazioni annuali di Credit Suisse e UBS.

La seconda parte del lavoro comprenderà un'approfondita analisi del tema Fintech che verrà analizzato con il supporto di libri, articoli scientifici e pubblicazioni sull'innovazione tecnologica in senso più ampio.

La terza parte del lavoro sarà focalizzato sullo stato dell'arte del Fintech in Svizzera andando ad approfondire gli aspetti della regolamentazione e le politiche delle nostre banche. Per quest'ultima parte del lavoro ci si affida alle ricerche pubblicate da Swiss Banking e gli attori principali della piazza finanziaria svizzera.

Fattibilità

In questa sezione si deve verificare la possibilità di raggiungere gli obiettivi dichiarati tenendo conto dei vincoli e delle risorse disponibili. In particolare bisogna identificare eventuali rischi e criticità inerenti, ad esempio:

- la disponibilità e l'accessibilità di dati e informazioni (ev. esigenze di confidenzialità)
- il livello di padronanza dei metodi di raccolta e analisi dei dati
- il rispetto dei vincoli temporali

Osservazioni: *Nella fase di sviluppo del "Progetto tesi di Bachelor" l'analisi di fattibilità può condurre ad una revisione della focalizzazione del tema, della domanda di ricerca e degli obiettivi, e/o della metodologia. La scheda definitiva deve presentare un progetto fattibile secondo i criteri sopra elencati.*

Il fintech, essendo un tema di attualità, è ancora in una fase di sviluppo e rende difficile la visione completa della situazione a livello internazionale dato che il tutto si sta sviluppando in tempi molto rapidi. Da pochi anni sono in atto grandissimi cambiamenti sulla scena bancaria internazionale e questo potrebbe rendere più difficile la ricerca di pubblicazioni complete e chiare sull'argomento.

In seguito ad una ricerca preliminare, ho constatato che il tema ha causato una forte incertezza sul futuro del settore bancario per cui le fonti bibliografiche e digitali dovranno essere selezionate ed interpretate con grande cura.

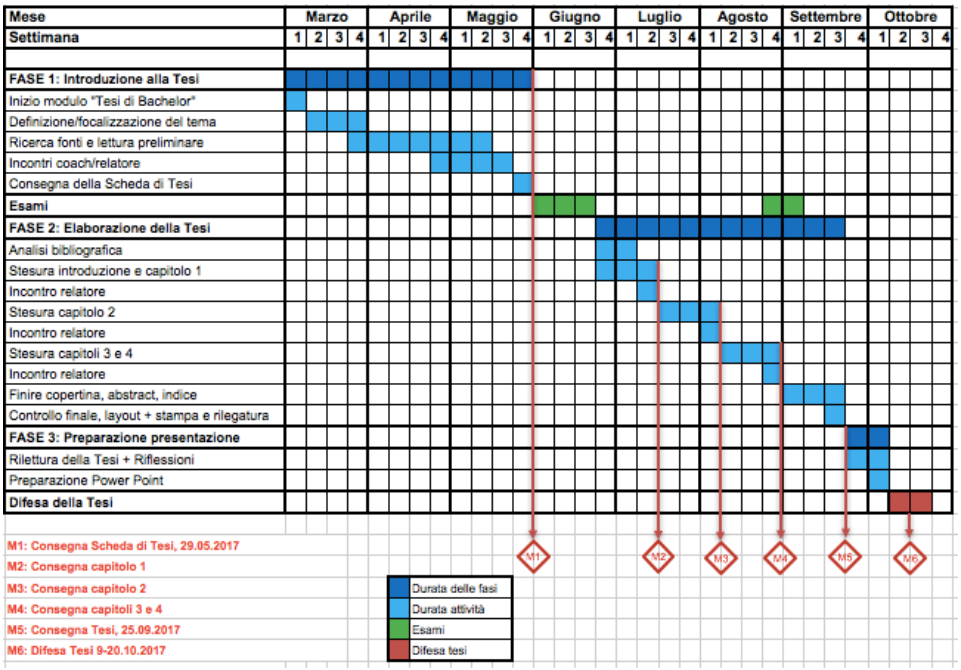
La maggior parte delle pubblicazioni finanziarie sono in lingua inglese, questo aspetto renderà probabilmente meno fluida la mia lettura e mi porterà a investire più energie per la comprensione dei testi che dovrò analizzare.

Pianificazione delle attività

Per svolgere bene la tesi, vanno pianificate le attività necessarie per raggiungere gli obiettivi, considerando la tempistica e eventuali interdipendenze tra attività (ordine tra attività). Si richiede di definire il piano di lavoro, dettagliando le fasi che caratterizzeranno la realizzazione della tesi. Per ogni fase occorre indicare:

- l'obiettivo specifico e le attività previste
- i metodi e gli strumenti utilizzati
- le tempistiche (data inizio, data fine)
- il risultato atteso

Gli incontri con il relatore dovranno essere pianificati per discutere l'avanzamento del lavoro e il raggiungimento degli obiettivi intermedi (milestones).



Struttura della tesi

Una tesi di Bachelor comprende i seguenti elementi:

Abstract

Introduzione

1. Situazione bancaria internazionale
   1.1. Crisi dei crediti offshore e regolamentazioni
   1.2. Attori principali
   1.3. Settore bancario svizzero
2. Evoluzione del Fintech 1.0
   2.1. Dagli anni 50' agli anni 2000
   2.2. Svillupo dell'era digitale
   2.3. Generazione Z
3. Fintech 2.0
   3.1. Il crowdfunding
   3.2. Il robo-advisor e il digital investing e trading
   3.3. Il P2P lending
   3.4. Blockchain e criptovalute
4. Il Fintech in Svizzera
   4.1. Sviluppo del fintech in Svizzera
   4.2. Svizzera e resto del mondo a confronto
   4.3. Regolamentazione FINMA
   4.4. Possibili scenari futuri

Conclusioni

Bibliografia

Allegati

Occorre prevedere come organizzare la relazione scritta per raggiungere gli obiettivi secondo un piano di comunicazione efficace. Concretamente si tratta di proporre un indice (provvisorio) che permetta di capire la sequenza logica di argomenti e contenuti, dettagliando i titoli dei vari capitoli e sotto-capitoli.

Bibliografia

Inserire i riferimenti bibliografici utilizzati/citati in questo documento (secondo lo standard APA).

Bibliografia

Associazione Svizzera dei banchieri. (2010). Il settore bancario svizzero. 9.

Associazione Svizzera dei Banchieri. (2010). Il settore bancario svizzero. 11.

Credit Suisse. (2016). Mondo digitale, realtà analogica. L'uomo e la macchina, l'interazione e le influenze reciproche.

European Central Bank. (2016, luglio 7). *Challenges for the European banking industry*. (V. Constâncio, A cura di) Tratto il giorno maggio 14, 2017 da https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html: https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2016/html/sp160707_1.en.html

FINMA. (2016). *La FINMA rimuove le barriere per il settore del FinTech.* Berna.

Swiss Fintech. (2016). *Swiss Fintech report 2016. The role of Switzerland as a FinTech hub.*

Informazioni importanti

Entro il termine stabilito dal piano delle attività del modulo tesi di Bachelor lo studente deve:

- Consegnare la **copia cartacea** della scheda di tesi firmata da studente e relatore in segreteria;
- Inviare una **copia della scheda in formato elettronico** all'indirizzo seguente tesi.economia@supsi.ch

Impegno di condivisione dei diritti d'autore

La sottoscritta / Il sottoscritto:

1. riconosce che i diritti d'autore della tesi di Bachelor sono di proprietà condivisa tra lei/lui ed il Dipartimento economia azienda, sanità e sociale della SUPSI;
2. ogni co-detentore dei diritti ha facoltà di usare i risultati in maniera autonoma e indipendente, senza nessun obbligo rispetto agli altri co-detentori.

Luogo, data: _____ **Firma dello studente: _____**

Accettazione del relatore

La sottoscritta / il sottoscritto accetta di accompagnare lo studente nel proprio progetto di tesi. Tale accettazione non costituisce un'approvazione formale dei contenuti del presente documento, la cui responsabilità rimane esclusivamente dello studente.

Firma del relatore: _____