



111
11 101
101 110
111

IL CAFFÈ DIGITALE



L'EDITORIALE DI

Ezio Viola

Managing Director The Innovation Group

ORIZZONTE 2017: UN CROCEVIA PER IL MERCATO DIGITALE IN ITALIA?

Nelle nostre previsioni annuali abbiamo sempre avuto una particolare visione, a volte tacciata come conservativa, dell'andamento del mercato ICT e digitale in Italia. Per il 2017 abbiamo deciso di cambiare approccio, dal momento che abbiamo maturato l'opinione che quest'anno sarà un po' un crocevia per il mercato digitale italiano, al bivio tra l'imboccare un percorso di crescita sostenuta o rimanere fedele a quei trend "tristi" che hanno caratterizzato gli ultimi anni, legati molto alla congiuntura economica. Per il 2017 abbiamo quindi deciso di modificare il nostro approccio previsionale, adottando una logica di forbice, di best-case vs worst-case scenario: lasciamo al mercato e ai suoi attori la scelta di quale percorso imboccare, consapevoli delle forze e delle dinamiche in potenza per i prossimi 12 mesi.

Non bisogna infatti dimenticare che per il 2017 permangono diverse aree di incertezza per il mercato ICT e digitale (e non solo), dovute sia a fattori esterni sia interni al mercato. Per quanto riguarda i primi, ovvero ai fattori esogeni, di sistema, che potrebbero influenzare il mercato digitale italiano, questi possono essere così sintetizzati: da un lato, le prossime elezioni in diversi paesi europei, insieme agli effetti della Brexit, potrebbero accentuare l'attuale punto di domanda che grava sull'Unione Europea, così come una revisione della politica monetaria della BCE potrebbe avere impatti sensibili sul costo del debito pubblico in Europa; dall'altro, le politiche economiche della nuova amministrazione americana rischiano di assumere una marcata logica protezionistica, innescando meccanismi di chiusura nel commercio internazionale. A questi si sommano inoltre fattori interni al nostro Paese, legati allo scenario politico di attesa rispetto alle prossime elezioni, che creano incertezza sulla capacità di mantenere fede ai piani attuativi dei "pilastri" costituenti la trasformazione digitale del Paese: tra gli altri, il piano Industria 4.0, l'Agenda Digitale e il piano Banda Ultra Larga.

segue alla pagina successiva >>

FEBBRAIO 2017

SOMMARIO

IN PRIMO PIANO

Il digitale e la trasformazione del lavoro
Roberto Masiero

CONTROCORRENTE

Industria 4.0: Abbiamo un buon programma, facciamolo funzionare
Giorgio De Michelis

NUMERI E MERCATI

ICT e Digitale: un mercato potenziale per il 2017
Camilla Bellini

LA TRASFORMAZIONE DIGITALE

Made in Italy, Medie Imprese e Internet of Things
Camilla Bellini

Efficientamento e riqualificazione dei Processi di Produzione
Vincenzo D'Appollonio

BANCHE E FINTECH

L'ascesa dell'Alternative Finance guidata dalle Fintech
Simona Macellari

CYBERSEC E DINTORNI

Cyber spionaggio e Hacking-fai-da-tè: lo strano caso dei fratelli Occhionero
Elena Vaciago

VOCI DAL MERCATO

Investigazioni digitali e Cyber threat intelligence
Elena Vaciago

PEER-to-PEER LENDING: quali prospettive?
Simona Macellari

Il Piano Industria 4.0 dovrebbe infatti creare un volano di investimenti privati di almeno 10 miliardi di Euro (così ha stimato il Governo), gran parte dei quali legati a tecnologie e servizi per rinnovare le dotazioni e gli impianti industriali del nostro Paese. Inoltre, il piano di infrastrutturazione della rete rimane una delle precondizioni fondamentali lo sviluppo in chiave digitale dell'Italia e l'utilizzo di servizi avanzati e delle tecnologie trasformatrici come il cloud, i big data & analytics, il mobile, ecc.

Mantenere questa tabella di marcia costituisce pertanto il presupposto di una crescita significativa del mercato digitale, con un tasso superiore al 4% nei prossimi due anni, rispetto ad uno scenario più debole di 1,4-1,5%: una forbice della spesa ICT e digitale, in valore assoluto, di 1,9 miliardi di Euro nel 2017 e di circa 4 miliardi nel 2018. Percorrere lo scenario più conservativo significa quindi perdere una fetta consistente di crescita, se non addirittura

lo slancio della rincorsa degli ultimi anni, rallentando il potenziale complessivo di trasformazione digitale del Paese.

Oltre ad una visione complessiva dei fenomeni, alcune dinamiche a cui stiamo assistendo nei principali settori verticali italiani ci hanno portato ad individuare dei mercati potenzialmente più problematici, come ad esempio quello bancario. Questo non significa, d'altra parte, un arresto o un rallentamento della spesa e degli investimenti nel digitale, dal momento che permangono dei settori in crescita o più resilienti (i settori del Made in Italy, il turismo, l'agroalimentare, le utilities e le infrastrutture, l'automotive e il settore delle assicurazioni), che possono mantenere o incrementare la spesa e gli investimenti in ambito ICT e digitale, in alcuni casi anche grazie all'apporto e alle incentivazioni legate al Piano Industria 4.0.

Il 2017 quindi si prospetta come un anno estremamente delicato, ma decisivo per il processo di trasformazione digitale

del Paese. D'altra parte, occorre che i temi della "governance" permanente e di una politica industriale che ponga al centro la trasformazione digitale tornino nell'agenda governativa e delle aziende italiane. Questo è uno degli obiettivi del Programma Digital Italy, che The Innovation Group propone all'industria digitale del Paese, insieme agli altri programmi (Digital Transformation Program, Cybersecurity & Risk Management Program, Fintech Program), dedicati a supportare le loro strategie di offerta e i programmi di go-to-market.



IL DIGITALE E LA TRASFORMAZIONE DEL LAVORO

Di **Roberto Masiero**, Presidente, The Innovation Group



Uno dei principali impatti del digitale e delle nuove tecnologie sull'economia e sulla società consiste nella trasformazione del lavoro. In uno studio pubblicato l'anno scorso dal WEF, "The Future of Jobs" si prevede che nel quinquennio 2015-2020 verranno persi 7,1 milioni di posti di lavoro e ne verranno creati 2 milioni, con un perdita netta di 5,1 milioni di posti di lavoro.

Di seguito una prima stima della scomposizione delle variazioni dei posti di lavoro nel quinquennio per settori (in migliaia):

- Office & Administrative: -4.759
- Manufacturing & production: -1609
- Construction & Extraction: -497
- Arts, Design, Entertainment, Sports & Media -151
- Legal: -109
- Installation & Maintenance -40

-
- Business & Financial Ops: +492
 - Management: +416
 - Computer & Mathematical: +405
 - Architecture & Engineering: +339
 - Sales & related: +303
 - Education & Training +66

I settori che saranno massicciamente colpiti sono dunque quelli dei lavori amministrativi e d'ufficio, dei servizi, della produzione manifatturiera e dei lavori manuali più ripetitivi.

La ricerca evidenzia anche due tipi di lavori per i quali si attendono altissimi tassi di crescita della domanda: i data analyst, cui si richiede l'interpretazione degli enormi flussi di dati generati in particolare dai processi non strutturati, e le forze di vendita specializzate, in grado di promuovere i nuovi servizi generati nell'ambito degli ecosistemi e dei mercati adiacenti che nasceranno dalla rottura dei tradizionali mercati verticali determinata dal digitale.

Ma in realtà siamo di fronte a un processo drammatico, aggravato dai tempi rapidissimi della trasformazione digitale, che apre certamente grandi possibilità di nuova occupazione – secondo noi anzi i dati dello studio WEF sono ampiamente sottostimati – ma rende rapidamente obsolete una grande quantità di competenze "tradizionali". Il problema è che il digitale crea molti nuovi posti di lavoro, ma questi non sono destinati

ad essere occupati da coloro che il lavoro lo stanno perdendo, che sono molti di più. Il dato è aggravato dal fatto che le due onde sono asincrone: i lavori tradizionali sono falcidiati immediatamente, mentre il decollo delle nuove competenze digitali è rallentato dal collo di bottiglia dei meccanismi di formazione.

Il processo è semplice: il layer distributivo, nella maggioranza delle industrie, viene sostituito, grazie al digitale, dal "fai date" (le transazioni bancarie non si fanno più in filiale, gli acquisti si fanno on line, ecc). In questo modo, la distribuzione fisica è riservata alle situazioni in cui le transazioni sono più complesse: "vengo a te perché non riesco a farcela da solo".

Questo ha un impatto immediato sui meccanismi della formazione: oggi c'è bisogno di una formazione continua nel tempo. Cosa che chi ha già un certo livello culturale recepisce e può applicare immediatamente, ma che per quella parte di popolazione che invece non si è formata rappresenta un gap ancora più grave di quello legato al reddito.

Se non riusciremo a gestire questo processo, avremo una maggioranza di lavoratori non solo non formata, ma anche sempre più arrabbiata perché, particolarmente in un Paese come il nostro con livelli medi di scolarità ampiamente insufficiente, potremmo trovarci di fronte alle premesse di una crisi sociale e di un ulteriore declino della competitività del nostro sistema.

Il tema sta quindi emergendo come una priorità strategica per la politica, sia a livello nazionale che a livello locale, e se ne stanno occupando seriamente le politiche industriali – come Industria 4.0 – le più sensibili tra le imprese, le organizzazioni imprenditoriali e varie organizzazioni non profit.

Particolarmente interessante, ad esempio, è l'approccio di Cariplo Factory, che opera su due principali direttrici: generare nuove job opportunities nell'ambito della digital transformation, e sviluppare metodologie innovative, alternative alle politiche attive del lavoro, volte al recupero di competenze di persone estromesse dal lavoro per effetto dell'innovazione tecnologica.

L'accelerazione della nuova occupazione digitale trova un ostacolo nel nostro Paese nel diffuso "nanismo" delle start up italiane. Servono iniziative solide per la strutturazione

di ecosistemi in cui creare set di servizi e di opportunità in una logica di mutua sostenibilità e accelerazione delle iniziative: come ad esempio nel caso di Grow It Up, un progetto promosso da Microsoft e Fondazione Cariplo per mettere in comunicazione le aziende storiche in sette settori chiave con le realtà imprenditoriali più giovani, nel segno del digital.

A livello regionale e a livello nazionale infine, il tema della crescita economica e dell'occupazione sarà uno dei temi centrali su cui si articolerà il confronto politico in vista delle prossime elezioni: chi riuscirà a sviluppare iniziative realistiche per favorire la trasformazione digitale delle proprie economie e dei propri territori, promuovendo allo stesso tempo percorsi che consentano di riallineare le competenze tradizionali al nuovo mondo digitale e ad evitare nel contempo drammatiche cadute occupazionali, avrà una carta vincente per affermarsi o per confermarsi alla guida delle proprie realtà.





INDUSTRIA 4.0: ABBIAMO UN BUON PROGRAMMA, FACCIAMO FUNZIONARE

Di **Giorgio De Michelis**, Professore, DISCo Università degli Studi di Milano – Bicocca

Vi sono molte ragioni per salutare con favore, se non addirittura con entusiasmo, il programma Industria 4.0. In primis, è il rilancio di una politica industriale che spinge il sostegno all'industria secondo sentieri d'innovazione tracciati a livello planetario e questo è davvero necessario in un paese in cui spesso non risulta chiaro come il governo pensi di invertire la tendenza al calo della produttività che ha accompagnato questi anni di crisi. Una mossa così era necessaria, perché essa può davvero sollevare la fiducia dei nostri imprenditori e richiamarli a investire con convinzione. In secondo luogo, Industria 4.0 è, finalmente, un programma orizzontale, che non vuole insegnare ai nostri imprenditori a fare il loro mestiere, ma offre loro mezzi significativi per rinnovare i loro processi secondo le loro logiche. Facendo uso delle tecnologie più innovative - dai big data all'Internet delle Cose, dalle stampanti 3D alla robotica - Industria 4.0 consentirà alle imprese Italiane che vogliono rinnovarsi di aumentare la loro flessibilità (grazie alla produzione di piccoli lotti ai costi della grande scala, alla riduzione dei tempi necessari a passare dal prototipo alla produzione in serie, ecc.), produttività (riduzione degli errori, migliore qualità e minori scarti) e competitività (con prodotti dalle funzioni più ricche grazie all'inter-connettività). In terzo luogo, il Governo sembra orientato a mettere in campo azioni che stimolino e accompagnino le imprese nell'adottare gli strumenti offerti da Industria 4.0 con modalità inedite in Italia, per cui si può avere abbastanza fiducia che questa volta il programma sarà monitorato e seguito in modo tale che eventuali problemi saranno affrontati prima che inficino il progetto stesso. Ma io, due problemi, e non piccoli, li vedo comunque e penso sia utile sollevarli adesso che Industria 4.0 è ai suoi inizi ed è possibile farvi fronte con efficacia.

Chi farà Industria 4.0?

Un programma che vuole coinvolgere le imprese Italiane in un percorso di innovazione tecnologica che investe i loro prodotti e servizi e i loro processi produttivi, decisionali e di business richiede non solo l'uso di hardware e software innovativi (dai sistemi e dagli algoritmi per il trattamento dei big data ai dispositivi - sensori, attuatori, ecc. - dell'Internet delle Cose, alle stampanti 3D) ma anche e soprattutto un adeguato numero (Assolombarda ha parlato al riguardo di 40.000 persone) di progettisti capaci

di ridisegnare quei prodotti e processi, di integrare nei processi attuali le innovazioni e di cambiare le organizzazioni in modo che esse facciano funzionare al meglio le innovazioni realizzate. Tra questi progettisti giocheranno un ruolo di rilievo - non saranno cioè gli unici ma saranno numerosi, probabilmente maggioritari - gli informatici. E non informatici tradizionali, quelli che oggi escono in maggioranza dalle nostre Università, ma data scientists, specialisti in robotica, interaction designers, makers, ecc. Ora, come confermano tutte le ricerche di questi ultimi anni, le nostre Università sfornano un numero di laureati in informatica e ingegneria informatica (intendo tutti i laureati, non quelli con specializzazioni che interessano Industria 4.0) che non raggiunge un quinto del fabbisogno delle nostre imprese ed ei nostri enti pubblici. In questa situazione, è facile capire che i numeri di specialisti che potranno essere impiegati in Industria 4.0 e troveranno nel programma l'occasione per mettere in gioco le loro competenze e i loro skills sono di poche decine, a fronte di una richiesta che non potrà essere inferiore alle centinaia se non alle migliaia. Quello che il programma prevede sul piano della formazione (corsi ad hoc a cura dei Politecnici e delle Scuole di Eccellenza) è largamente inadeguato e lo espone al rischio di un insuccesso anche ove fosse capace di suscitare entusiasmo tra le nostre imprese. Penso che, da subito, bisognerebbe che Industria 4.0 lanciasse un programma per un marcato incremento dell'output dei corsi d'ingegneria informatica e informatica che chiami gli atenei Italiani a raddoppiare i loro corsi con un occhio particolare ai profili professionali dotati delle competenze di cui il programma ha bisogno. Sarebbe un'azione in cui far emergere gli Atenei più innovativi, che avrebbe un impatto positivo sull'intero settore ICT, che oggi in Italia è debole e scarsamente qualitativo. Ma bisogna fare in fretta e agire con decisione, perché la vischiosità del sistema universitario Italiano non lo vedrà con favore e il successo del programma non può che essere inficiato in maniera grave dalla scoperta che le risorse umane per farlo non ci sono e non sono in preparazione.

Open Innovation

Dicevo più sopra che, perché Industria 4.0 abbia successo, esso deve suscitare l'entusiasmo tra le nostre imprese e che

questo non basta. Ma è appunto una cosa importante. Il rischio è infatti che le imprese non colgano l'occasione che il Governo offre loro perché non ne capiscono la rilevanza e l'urgenza. E, per questo, deve anche suscitare entusiasmo tra tutti coloro che potrebbero contribuire ad esso dalle Università alle imprese informatiche, dalle start up ai giovani che si stanno formando in informatica. Allo stato attuale, vuoi perché la fiducia nelle azioni governative è flebile, vuoi perché le imprese non sono attrezzate per governare processi d'innovazione tecnologica, vuoi, infine, perché l'informatica Italiana è più avvezzata a installare commodities che a progettare innovazione, quelli che dovrebbero essere coinvolti sono ancora tiepidi e si guardano in giro per vedere se questa volta succede davvero qualche cosa.

Questo farà fatica ad avvenire se non si svilupperà un fermento attorno ad Industria 4.0 fatto di idee, progetti sperimentali, incontri, in cui Industria 4.0 riesce a dispiegare e rendere comprensibile il suo potenziale e quindi mobilita le imprese ad interrogarsi su di esso, a cominciare a ragionare su quello che potrebbero fare nel suo alveo, a cercare gli interlocutori giusti, a sperimentare, a ripensarsi con processi più intelligenti e prestazioni più efficaci. I poli che sono stati pensati attorno ai Politecnici e alle poche scuole di eccellenza Italiane, non sono in grado di suscitare la mobilitazione che ho evocato sopra né sembrano interpretare in questo senso il loro ruolo. Mi immagino una iniziativa aperta, fondata sui principi dell'open innovation e del crowd-sourcing, che coinvolge in forme diverse studenti e giovani, start-upper e tecnici brillanti, designer e ingegneri in hackaton, corsi universitari di laboratorio, call di open innovation, gruppi di lavoro, ecc. tutti sotto l'egida di Industria 4.0, in cui si forma e cresce una comunità di innovatori multi-disciplinare e aperta, che investe le imprese Italiane di idee, esperimenti, progetti e realizzazioni prototipali, così da rendere sempre più familiare per le nostre imprese pensare a quali innovazioni di prodotto, servizio o processo potrebbero aiutarle a migliorare la loro flessibilità, produttività e competitività.

Per fare questo non è necessario rimettere in discussione il ruolo assegnato ai Politecnici e alle Scuole di eccellenza: basta far partire al fianco delle loro azioni, questa iniziativa di massa avendo cura che essa possa e sappia contaminarle. Poi chi vivrà vedrà.

ICT E DIGITALE: UN MERCATO POTENZIALE PER IL 2017

Di **Camilla Bellini**, Senior Analyst, The Innovation Group

A fronte delle considerazioni già emerse nell'editoriale di questo numero di Febbraio del Caffè Digitale, The Innovation Group ha deciso di proporre per il nuovo anno un nuovo approccio previsionale: superando un approccio basato su una tendenza "media" degli scenari previsionali, per il 2017 sono stati introdotti delle forbici, dei range all'interno dei quali prevedere l'andamento reale del mercato, anche a fronte del graduale avverarsi (o meno) delle assumption che lo determinano.

Partendo da questa impostazione, abbiamo pertanto definito l'andamento al 2018 sia per il mercato IT tradizionale, ovvero quello composto dalle componenti legacy, in-house dell'offerta di informatica, sia per il mercato NDT (New Digital Technologies), ovvero per le componenti più innovative, legate alle logiche cloud, della mobility e dell'analisi avanzata dei dati. In particolare, per quanto riguarda il mercato IT tradizionale, questo è previsto in decrescita anche per il 2017, a fronte di un tasso consolidato per il 2016 a -2,9%: in questo caso, il range previsionale per il mercato dell'IT tradizionale oscilla dal -0,5% dello scenario positivo al -1,5% dello scenario negativo.

Al contrario, il mercato NDT, a fronte di un tasso di crescita consolidato per il 2016 dell'11%, è previsto crescere tra l'8,4% e l'11,3%, per una forbice in valore assoluto del valore di 530 milioni di Euro. Nel complesso, quindi, partendo da un mercato stimato per il 2016 pari a 18 miliardi di Euro, per il 2017 il mercato è previsto in crescita, arrivando a stimare un valore tra i 19,5 e i 20,1 miliardi di Euro.

Per quanto riguarda il mercato delle TLC tradizionali, anch'esso è stato sottoposto a questa nuova logica previsionale: in questo caso, sarà infatti la più o meno rapida attuazione del Piano BUL a far sentire soprattutto i suoi effetti sulla stima di questo mercato per il 2017.

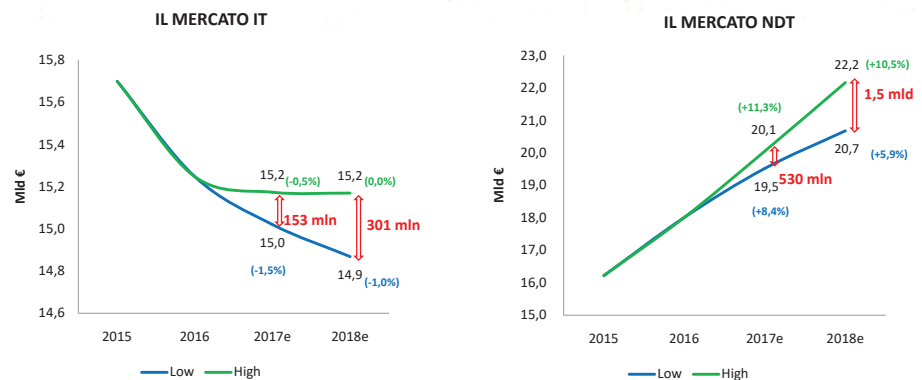
In particolare, i tassi di crescita previsti per il 2017 per questo mercato oscillano tra il -1,9% e il 2,7%, per un range di variazione in valore assoluto pari a 940 milioni.

Infine, anche per fornire una visione complessiva del mercato digitale, come somma del mercato ICT tradizionale, del mercato NDT, dei mercati dell'elettronica di consumo e dei contenuti digitali, è stato previsto per i prossimi anni il trend di crescita complessivo, che nel 2016 ha registrato un tasso di crescita dell'1,9%: per il 2017 la crescita è infatti prevista in un range tra

l'1,4% e il 4,2%, mentre per il 2018 tra l'1,5% e il 4,4%. In valori assoluti, quindi, il mercato digitale è previsto per il 2017 pari ad un valore

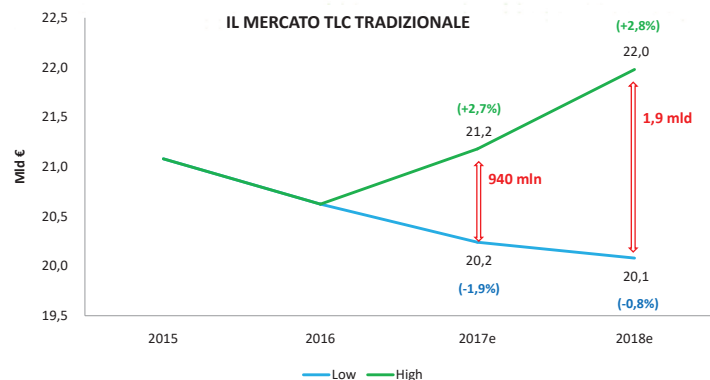
tra i 70,7 miliardi di Euro e i 72,7 miliardi di Euro, con una forbice in valore assoluto pari a 1,9 miliardi di Euro.

IL MERCATO IT TRADIZIONALE E NDT



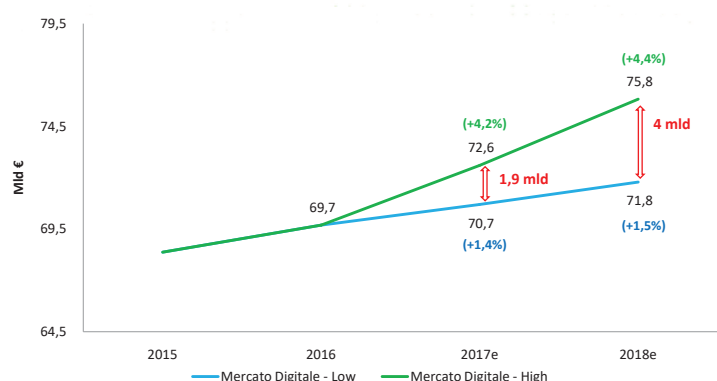
Fonte: TIG

IL MERCATO TLC E GLI INVESTIMENTI NELLA BANDA



Fonte: TIG

IL MERCATO DIGITALE IN ITALIA



Fonte: TIG

MADE IN ITALY, MEDIE IMPRESE E INTERNET OF THINGS

Di **Camilla Bellini**, Senior Analyst, The Innovation Group



Parlando dell'economia del Paese, del suo potenziale di crescita, delle aree in cui occorrerebbe intervenire e quelle da promuovere, oggi si citano spesso i settori del Made in Italy e le sue imprese. Giuseppe Berta, Professore di storia contemporanea presso l'Università Bocconi, nel suo recente libro "Che fine ha fatto il capitalismo italiano?" (ed. Il Mulino), oltre che di Made in Italy, affronta il tema delle medie imprese, dal momento che "i cardini e l'essenza del Made in Italy stanno lì", in quelle imprese che producono per lo più oggetti di qualità, innovativi e di design, che trovano riscontro e mercato in tutto il mondo.

D'altra parte, in tanti oggi stanno cominciando a rivolgere l'attenzione a questa economia "mediana", come elemento distintivo e possibile cavallo su cui puntare nella gara verso la futura crescita economica del Paese: quell'economia delle medie imprese del Made in Italy, spesso organizzate in distretti industriali e in filiere forti, che si sono distinte in autonomia anche negli anni della crisi. Imprese che, d'altra parte, come molte delle imprese italiane (al netto delle inevitabili eccezioni), mantengono un rapporto di diffidenza e "ignoranza" nei confronti del digitale, spesso non percepito come strategico o fondamentale per le proprie attività. Da ciò derivano tutte le statistiche nazionali ed internazionali sull'adozione, tutt'altro che diffusa, di alcune tecnologie ICT nel tessuto imprenditoriale italiano e sulla scarsa promozione delle logiche del digitale all'interno delle imprese, statistiche che, nel complesso, tendono a fornire una rappresentazione un po' ingrigita del nostro Paese e delle sue imprese.

La domanda che dunque sorge spontanea è come fare incrociare il percorso dell'innovazione intrinseca nel DNA di queste imprese, che potrebbero essere oltretutto il traino dell'economia italiana nei prossimi anni, con la strada dell'innovazione digitale, che oggi detta le dinamiche e rimodella i confini di mercati e imprese, per lo più al di là dei confini italiani. A questo riguardo, è necessario dunque cominciare ad interrogarsi su quali siano le tecnologie digitali che meglio si adattino a queste imprese e ai loro bisogni, così come quali siano quelle in grado di meglio valorizzare e potenziare il loro percorso innovativo.

Forse è altresì necessario introdurre una distinzione proprio tra le tecnologie digitali oggi disponibili, che potrebbero essere

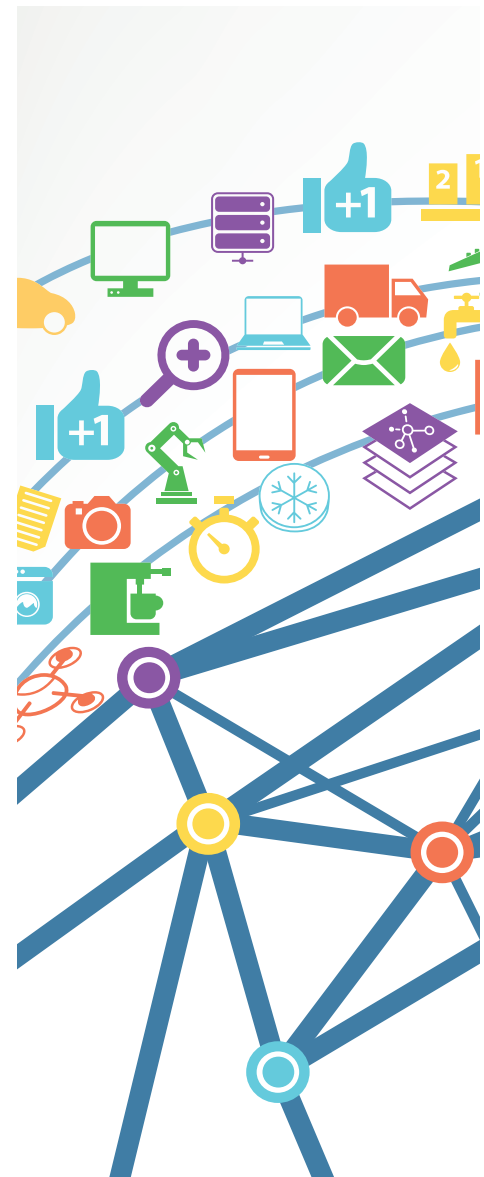
utilizzate dalle imprese in questione: da un lato, le tecnologie più organizzative, gestionali, anche a supporto dei processi decisionali, ovvero quegli strumenti che consentono di ottimizzare il flusso di informazioni interno all'azienda; dall'altro, invece, tutto ciò che riguarda l'Internet of Things, che non si pone tanto come strumento di gestione interna all'azienda, ma come input produttivo, in grado di inserire la tecnologia digitale all'interno dei prodotti e di svilupparne il potenziale innovativo.

A fronte di questa distinzione "tecnologica" e di quelle caratteristiche di quelle medie imprese italiane a cui si guarda sempre con più interesse, ovvero quelle che producono oggetti di qualità, di design e sempre pronte ad innovarsi sulla base dei bisogni dei clienti, pare evidente che, al di là di tante tecnologie "gestionali", è più che altro l'IoT la vera scommessa digitale per le imprese italiane. Questa assunzione, d'altra parte, porta alla luce un'altra serie di riflessioni, legate alla capacità delle medie imprese italiane di muoversi rapidamente, nel breve- medio periodo, verso le logiche dell'IoT, sviluppando progetti concreti, nell'ottica di innovare i propri prodotti. A supportare queste riflessioni intervengono i risultati di una survey, condotta nel 2016 da The Innovation Group sul tema dell'Internet of Things, che raccoglie le opinioni di 295 rappresentanti di imprese che operano in Italia in relazione all'adozione, al potenziale e alle criticità legate allo sviluppo di progetti basati su queste tecnologie. In particolare, infatti, considerando solo le medie imprese (che costituiscono circa il 46% del campione), i risultati mettono in evidenza un quadro nel complesso vigile, ma passivo, nei confronti dell'IoT: quello che emerge è una complessiva difficoltà di comprensione della valenza strategica e del potenziale di questa tecnologia per la propria impresa, nonché, in generale, della sua utilità rispetto al core business e all'insieme delle attività dell'impresa; emerge un sentimento di diffidenza e di scarsa comprensione dell'IoT che porta, nella maggioranza dei casi, le medie imprese a non sviluppare progetti in questo ambito.

Se quindi l'IoT può essere la tecnologia digitale che, più di altre, può supportare il rilancio e sviluppare il potenziale competitivo delle medie imprese italiane, è indubbio che lo scenario che emerge dall'analisi faccia sorgere alcune preoccupazioni in merito al ruolo del digitale in tale rilancio. Certo non

bisogna dimenticare che alcune iniziative a supporto della diffusione delle logiche IoT sono ora in corso, come ad esempio il Piano Industria 4.0, ma ad oggi non è ancora possibile valutarne in concreto gli effetti in termini di impatti complessivi sulle medie imprese italiane.

Quello che forse occorre, dunque, è accendere i "riflettori" dell'IoT non tanto sul complesso generale dei settori e degli ambiti applicativi, quanto cominciare a comprendere con maggiore precisione il ruolo effettivo di questo paradigma tecnologico per il Made in Italy e per le medie aziende, in modo da riuscire meglio ad indirizzare queste ultime verso lo sviluppo di nuovi prodotti connessi e di nuove logiche di mercato, in chiave digitale.



EFFICIENTAMENTO E RIQUALIFICAZIONE DEI PROCESSI DI PRODUZIONE

Di **Vincenzo D'Appollonio**, Partner, The Innovation Group



Un progetto molto interessante che abbiamo condotto presso una delle Aziende nostre Clienti aveva come obiettivo l'efficientamento e la riqualificazione dei propri Processi Operativi di Produzione.

Questo è il 'caso': l'azienda è una Carrozzeria del Pavese che in più di 50 anni di esperienza si è altamente specializzata nell'effettuare una riparazione completa su qualsiasi veicolo pesante (dalle parti elettriche, alle parti telaistiche e meccaniche) senza ausilio esterno, con ricondizionamento della cabina e del mezzo incidentato 'come nuovo'; l'Azienda, con i suoi dieci dipendenti, è in grado di riparare 'qualsiasi' veicolo pesante (industriale, commerciale, speciale, agricolo), con un percorso in sequenza del 'mezzo incidentato' attraverso i vari 'capannoni' di intervento: montaggio, sabbatura, verniciatura e carpenteria.

Per ridurre il tempo di giacenza degli automezzi al minimo, sono stati predisposti impianti che riescono ad ospitare e trattare contemporaneamente ben otto autocarri. Una minuziosa preparazione (sabbatura, lisciatura, stuccatura) precede la verniciatura – sempre eseguita con i migliori prodotti – in modo da garantire alle superfici trattate il massimo grado di finitura, e quindi, di resistenza e durata. Una citazione a sé merita il reparto di raddrizzatura dotato di banco dima per raddrizzatura cabine, di un banco

raddrizzatura telai (JOSAM) con sistema di misurazione computerizzato e al laser, due carroponete e una pressa piegatrice. Negli ultimi anni, però, il Mercato del cosiddetto 'Veicolo Pesante Gravemente Incidentato' è notevolmente diminuito, per una serie di fattori: disponibilità di una flotta 'sovrabbondante' di veicoli pesanti da parte delle grosse Società di Autotrasporti, rispetto all'attuale domanda in calo, per cui, quando si verifica un grave danneggiamento di uno dei mezzi pesanti, c'è più convenienza da parte loro ad assegnare all'autista un altro veicolo 'fermo', invece di riparare il mezzo danneggiato; le Assicurazioni penalizzano le riparazioni; ci sono proposte vantaggiose di 'leasing' per il nuovo; esiste un mercato di 'Cabine ricondizionate' low-cost proposte dai 'Demolitori': per queste ragioni la nostra Azienda ha sofferto un calo significativo del fatturato.

Attraverso il nostro Progetto di Consulenza operativa, l'Azienda ha riqualificato i processi interni di produzione/riparazione, rendendo modulare e indipendente il funzionamento dei reparti aziendali specifici, trasformandoli in efficienti Centri Autonomi di Erogazione di Servizi, ognuno accessibile singolarmente e direttamente dai Clienti: (S) Montaggio, Raddrizzatura e allineamento assali, Verniciatura, Carpenteria, riparazioni e ricondizionamento interni. La struttura

dei costi complessiva e dei singoli reparti è stata dunque ridefinita, nell'ottica di un loro funzionamento indipendente.

Abbiamo introdotto un nuovo servizio di assistenza rapida "on the road" in Italia per trasportatori italiani rilocati all'estero e stranieri. E' stata condotta una analisi del mercato Nord Italia con l'identificazione e stima potenziale di business di Utilizzatori di grandi parchi automezzi, Utilizzatori di mezzi meccanici, Autolinee, Gestioni logistica commerciale, Corrieri, con l'obiettivo di identificare nuovi mercati/nuovi clienti.

Abbiamo sviluppato una struttura specifica di marketing e vendita per una promozione proattiva del nuovo portafoglio servizi sul mercato nuovo e tradizionale, spostando il focus della comunicazione da "riparazioni dopo grave incidente" a "servizi di supporto, manutenzione e ricondizionamento di veicoli industriali".

La nostra Azienda, che ha ricominciato a crescere, è testimonianza concreta di Innovazione applicata, a tutto tondo, a Organizzazione, Processo Produttivo, Mercato e Tecnologia.



L'ASCESA DELL'ALTERNATIVE FINANCE GUIDATA DALLE FINTECH

Di **Simona Macellari**, Associate Partner, The Innovation Group



Le 3D (decentralizzazione, disintermediazione e digitalizzazione) determinano un cambio di paradigma anche per il segmento degli impieghi bancari, minando gli spazi propri delle banche.

L' "alternative lending", che include il crowdfunding e il Peer-to-Peer lending, guidato da aziende fintech è cresciuto in Europa ad un tasso impressionante pari al 92%, raggiungendo 5,431 milioni di euro nel 2015. Il Regno Unito è il paese dominante in questo segmento e, se togliamo la sua quota, l'industria europea della finanza alternativa ha conseguito una incredibile crescita del 72%, pari a 1,019 euro milioni di euro nel 2015.[1] Lo slancio espansivo continua in tutta Europa e si evidenziano trend interessanti: ad esempi la più alta concentrazione di piattaforme si ha in UK, Francia, Germania ed Italia, mentre il più alto volume di finanza alternativa pro-capite si ha, oltre che in UK, in Estonia, Finlandia.

Ma esattamente che cosa è la Finanza alternativa? Il termine, che copre un'ampia gamma di soluzioni finanziari, e in un settore in continua evoluzione e in rapida espansione, è composto da diversi segmenti di business. Fino a pochi anni fa, con questo termine si intendevano le iniziative finanziarie relative al "terzo settore", in altre parole il finanziamento a scopo; oggi le attività "benefiche" sono una piccola parte di un mercato che si concentra su finanziamenti ed investimenti legati al mondo corporate e retail, erogati in una modalità "tecnologica", spesso in diretta concorrenza con l'attività delle banche. Questo è un segmento in cui le Fintech possono divenire un' alternativa credibile del sistema bancario, soprattutto per:

- l'efficienza: tramite l'impiego massiccio della tecnologia (Cloud, Big Data, Mobile, Social network) vengono ridotti al minimo i costi, consentendo di offrire servizi low-cost accessibili in qualsiasi momento, da qualsiasi luogo e in qualsiasi modo. In particolare l'utilizzo dei big data permette di raccogliere informazioni sulle piccole e medie aziende, che squarciano il velo sull'opacità da cui sono state sempre avvolte, permettendo così una maggiore trasparenza e un accrescimento della conoscenza.
- L'ingessatura degli impieghi: il segmento retail, ma soprattutto le PMI italiane banca-dipendenti, si scontra con un sistema

bancario che, anche per adempiere a requisiti patrimoniali sempre più stringenti, ha limitato la propria disponibilità a fornire nuovo credito, soprattutto a lungo termine. Anche il ricorso al mercato dei capitali mediante lo strumento dei minibond non ha spiccato il volo.

- I rendimenti: i prestatori riescono ad ottenere rendimenti interessanti, specie se confrontati a quelli attuali delle obbligazioni, prestando denari la cui remunerazione non è legata alla capacità di rimborso di un singolo soggetto ma di molti debitori, con percentuali di insolvenza mediamente più basse di quelle sofferte dagli istituti di credito e delle finanziarie classiche. In particolare, l'indice LARI (Liberum AltFi Returns Index) che misura i ritorni del p2p lending, indica che il prestito alle PMI ha ritorni superiori alle altre asset class tradizionali e alle aspettative.

Ovvio che la rapidità e la semplicità delle procedure, così come una relazione orizzontale ed aperta con i clienti, giocano a favore delle fintech rispetto ai tradizionali fornitori di credito.

Il segmento di mercato più importante e maggiore della finanza alternativa è quello Peer-to-peer, molto avanzato nei paesi anglosassoni e in Cina, mentre quello che sta velocemente avanzando, e per cui si prevedono i più alti tassi di crescita, è quello Peer to Business (P2B), cioè i prestiti alle PMI direttamente, più velocemente e senza i vincoli dell'intermediazione bancaria.

In Italia, l'attenzione degli investitori è sulle piattaforme di P2B e di altri strumenti di liquidità per le PMI, come l'invoice trading: piccoli imprenditori e professionisti possono vendere al prezzo più competitivo le proprie fatture, per poi cederle a finanziatori anche non istituzionali (a volte è la stessa piattaforma, che oltre a cartoralizzare diventa acquirente) consentendo di ottenere una immediata liquidità e finanziare il proprio capitale circolante. Anche questo segmento – mercato del finanziamento a fronte di crediti commerciali – è estremamente promettente soprattutto perché il sistema bancario applica tassi sull' anticipo fatture e RiBa elevati (il dato medio nazionale è pari a 4,67%, ma per le piccole imprese i costi sono fino a tre o quattro punti più alti), e per gli analisti sarà il comparto a più alta crescita per i prossimi 3-5 anni.

In Italia, così come in Europa, l'alternative finance è in pieno sviluppo, le banche accerchiate su molti fronti dai servizi di base di pagamento, all'advisory sugli investimenti, lavorano con le Fintech e ne inglobano l'offerta sia per servire mercati inefficienti sia per mantenere quote di mercato. Infine, le nuove norme contenute nelle nuove disposizioni dei servizi di pagamento (PSD2) con le Open API aprono uno scenario che amplifica la collaborazione e le sinergie Fintech-Banche, aprendo a modelli di business innovativi, ancora da costruire e con granularità di servizi impensabile fino a cinque anni fa.



CYBER SPIONAGGIO E HACKING-FAI-DA-TE:
LO STRANO CASO DEI FRATELLI OCCHIONERODi **Elena Vaciago**, Associate Research Manager, The Innovation Group

Il 10 gennaio scorso si è diffusa la notizia dell'arresto dei fratelli **Giulio e Francesca Maria Occhionero** con l'accusa di cyber spionaggio, attività che svolgevano da anni con lo scopo di acquisire informazioni riservate da account di mail di politici, personalità dello Stato e professionisti noti. L'inchiesta **Eye Pyramid** della Polizia Postale nel giro di 8 mesi, a partire da una segnalazione giunta al CNAIPIC nel marzo 2016, ha portato all'acquisizione di prove sufficienti a incriminarli entrambi.

Ma **cosa è vero della notizia** che nel giro di poche ore è stata ripresa e commentata da tutti i giornali, italiani e stranieri? In un primo tempo si è parlato di un'attività molto estesa, che avrebbe coinvolto fino a 20.000 persone. Un'analisi più attenta dell'ordinanza del GIP Maria Paola Tomaselli (46 pagine molto tecniche, che pochi hanno avuto la pazienza di leggere) ci dice in realtà che l'impatto delle attività degli Occhionero va ridimensionato. La lista delle password ottenute – quindi dei computer che hanno effettivamente subito infiltrazioni del malware – sarebbe molto inferiore, intorno a 1.800, e di queste soltanto 29 quelle che appartengono alla lista Politici&Business, con i nomi più noti presi di mira. Emerge quindi una situazione in cui, nonostante i tentativi di attacco siano stati ripetuti, non si è mai arrivati effettivamente a “bucare” gli account di posta di bersagli come Matteo Renzi, Mario Draghi, Mario Monti. Per quanto riguarda poi gli **obiettivi dell'attività di spionaggio**, sono stati tirati in ballo Massoneria, Insider Trading, vendita di dati su black market, rischi per la sicurezza nazionale. Va specificato che quale sia stato / quale dovesse essere l'utilizzo dei dati trafugati è un aspetto ancora tutto da chiarire: l'inchiesta sta proseguendo con interrogatori agli arrestati e soprattutto un'analisi tecnica dei server dell'hosting provider a cui venivano inviate tutte le informazioni, recuperati dall'FBI Usa e inviati in Italia. Al momento ci sono solo ipotesi sugli scopi ultimi dello spionaggio messo in piedi in 6 anni di attività dai due fratelli:

- **Attività estorsive?** non sembra. In realtà queste attività, se ci fossero state, sarebbero emerse negli circa 8 mesi di indagine. Lo ha chiarito subito Roberto Di Legami (appena prima di essere rimosso dal suo incarico da Gabrielli, con l'accusa di non averlo informato delle attività in corso).

- **Condivisione di informazioni all'interno a una rete di persone**, di matrice massonica? gli Occhionero non avrebbero operato da soli ma insieme ad altre persone. Avvalorano questa possibilità due elementi importanti 1) l'ingegnere sarebbe stato lui stesso affiliato a una loggia massonica 2) come riporta l'ordinanza, l'analisi tecnica del malware effettuata dalla società Mentat ha portato alla luce 4 indirizzi di mail a cui venivano girati in automatico i file trafugati dai PC/device infettati. Queste mail sarebbero già però comparse in una precedente inchiesta sulla P4 del 2011 dei magistrati Woodcock e Curcio.
- **Futura committenza? Insider Trading?** la terza ipotesi si basa sulla possibilità che gli Occhionero puntassero a monetizzare le informazioni raccolte, rivendendole o anche utilizzandole per proprie speculazioni finanziarie.

Quello che al momento sembra emergere come principale conseguenza dell'intera vicenda è, positivamente, che ha portato in poco tempo le Istituzioni a riconsiderare le scelte in ambito cyber per la sicurezza nazionale: quelle in vigore oggi sono legate al decreto Monti del gennaio 2013, ma risultano oramai superate dai fatti. Da qui la recente decisione di Gentiloni di varare un decreto legge entro febbraio, per rafforzare la cybersecurity, accentrando i poteri di controllo nel Dis (dipartimento informazioni e sicurezza) con un ruolo strategico svolto dal Cirs (comitato interministeriale per la sicurezza della repubblica). Inoltre il Dis e l'Aise (l'agenzia informazioni e sicurezza esterna) avranno ognuno un nuovo vicedirettore, che si affiancherà ai due attuali e avrà una delega ad hoc sulla cybersecurity. Maggiore attenzione futura a queste tematiche da parte delle istituzioni non farà del male, ma nel caso specifico di questa vicenda, andrebbe sottolineato che **alcune cose hanno funzionato piuttosto bene**. Si consideri tra l'altro che questo tipo di indagini devono essere fatte tempestivamente se non si vogliono perdere le “tracce digitali” lasciate dall'attaccante nel suo cammino, e memorizzate nei sistemi dei service provider per periodi limitati di tempo.

Cosa ha funzionato bene?

La prima segnalazione al CNAIPIC. La denuncia da parte di Francesco Di Maio,

Responsabile per la sicurezza dell'Enav, che dopo aver ricevuto una mail sospetta dallo studio dell'Avvocato Ernesto Stajano (con cui l'ente non ha rapporti) l'ha inoltrata al CNAIPIC. ENAV, ente di controllo del traffico aereo e quindi infrastruttura critica nazionale, è come altre grandi aziende italiane convenzionata con il CNAIPIC (Centro nazionale anticrimine informatico per la protezione delle infrastrutture critiche) unità specializzata, interna al Servizio di polizia postale e delle comunicazioni, dedicata alla prevenzione e repressione dei crimini informatici.

Analisi tecnica e individuazione degli hacker. L'attività di analisi tecnica sul malware, raccolta di indizi e prove tecniche svolta dalla società specializzata Mentat per conto della Procura è stata molto efficace nel ricostruire tutto il meccanismo dell'attività svolta dagli Occhionero. Partendo dal componente principale del malware (una libreria di gestione della posta sviluppata dalla americana AfterLogic e denominata MailBee.NET, un componente software in grado di spedire le informazioni raccolte ad una serie di account di posta elettronica in modo strutturato) l'indagine ha guidato gli investigatori a chi aveva acquistato la licenza, e quindi direttamente a Occhionero.

La collaborazione tra le forze dell'ordine italiane e l'FBI ha poi giocato un ruolo fondamentale nell'identificazione dell'hacker. Va ricordato che l'attribuzione di attività di cyber spionaggio non è affatto semplice, spesso si hanno solo vaghe incriminazioni, e solo di rado vengono identificate gli attaccanti con prove schiaccianti come in questo caso.

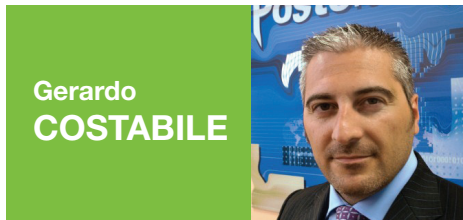
In conclusione, la vicenda insegna una lezione molto importante: chi volesse emulare NSA, improvvisarsi hacker esperto e spiare il suo prossimo, oggi può anche reperire gli strumenti per farlo (illuminante in questo senso il caso del ragazzo olandese, che è riuscito a collegarsi per settimane a un suo cellulare rubato, registrando tutto, fotografando, localizzando il ladro per giorni interi). Si tratta però di attività gravi, sanzionate da un corpus legislativo che sicuramente andrebbe rivisto alla luce degli ultimi sviluppi, ma che comunque è già oggi applicabile a numerosi contesti. Ed anche le strutture italiane deputate al contrasto di questi crimini, come dimostra l'intera vicenda, sono preparate a rispondere in modo efficace.

INVESTIGAZIONI DIGITALI E CYBER THREAT INTELLIGENCE

Intervista di **Elena Vaciago** a **Gerardo Costabile**, Esperto di Cybersecurity



Le attività di Cyber spionaggio preoccupano, come riportato nell'approfondimento di questa newsletter sulla vicenda dei fratelli Occhionero. Gli enti pubblici e privati italiani devono ripensare la propria capacità di difesa e intelligence: ne abbiamo parlato con **Gerardo Costabile**, Esperto di Cybersecurity, Intelligence e Digital forensics, Professore di Sicurezza Aziendale all'Università Telematica San Raffaele di Roma, Presidente IISFA (International Information Systems Forensics Association).



Gerardo
COSTABILE

Qual sono oggi i principali trend della Cyber intelligence e della Digital forensics che si osservano oggi?

L'argomento tecnico che Aziende e Istituzioni dovranno affrontare nel 2017 sarà l'implementazione di un **maturity model della Cyber threat intelligence** a supporto delle attività di prevenzione e detection; l'Incident response e la Digital forensic servono in una **fase successiva**, ma possono essere "guidate" da una buona attività di Cyber intelligence. Non a caso si parla in gergo di "**Cyber Threat Hunting**". La Cyber threat intelligence è un concetto che innanzi tutto va correttamente inquadrato dal punto di vista terminologico: ci sono varie interpretazioni a seconda dell'interlocutore. A titolo esemplificativo ci sono topic di cyber intelligence per la sicurezza nazionale, per il monitoraggio di informazioni in rete o sui social network, sul deep web e sul dark web, con un approccio per "semantica" multilingua, dove OSINT e HUMINT possono trovare un punto di sintesi. Un altro discorso ancora è l'intelligence per prevenire le frodi, verificare se ci sono **campagne di phishing** che stanno attaccando i servizi bancari, o se c'è vendita di credenziali e carte di credito nell'underground del black market (oggi si direbbe nel **dark web**). Avere prima queste informazioni permette di prevenire gli usi illeciti, a tutela di clienti, dipendenti, cittadini.

Una definizione più specifica di Cyber threat intelligence potrebbe essere questa: **disporre di un "knowledge" basato**

su evidenze tecniche (ad esempio dati, meccanismi, modalità, IoC, etc) in ordine a minacce emergenti o attuali alla cybersecurity dei propri asset. Prendiamo il caso del malware presumibilmente utilizzato dai fratelli Occhionero. Al di là delle informazioni giornalistiche è fondamentale, per un Security manager, **avere informazioni tecniche adeguate per fare un'analisi operativa nella propria infrastruttura, per comprendere se si è stati sotto attacco o meno**. Una buona Cyber threat intelligence mi può servire per fare questi "controlli del giorno dopo" o, meglio ancora, "del giorno prima". Avere gli indirizzi IP dei server americani a cui il malware inviava i dati "spinti" mi consente di metterli in blacklist; comprendere tecnicamente il funzionamento di un trojan di cyberspionaggio mi consente di andare oltre ai normali antimalware, lavorando su indicatori di compromissione più "complessi", oltre che mediante "behavior analytics". In ogni caso questa materia andrebbe affrontata sia con approccio tattico sia con approccio più strategico.

Quale è la situazione dell'Italia su questi temi?

L'Italia è un po' indietro: quello che servirebbe è **fare in modo che il SOC aziendale sia più intelligence-driven**. La parte di monitoraggio e detection deve essere "guidata" da un patrimonio informativo e da una capacità di analisi che si è sviluppata nel tempo, tecnica e meno tecnica, esterna ed interna. In ambito internazionale, in un ipotetico Maturity model, si parla difatti di "cyber threat fusion".

In generale, in ambito di contrasto al c.d. "rischio cyber", si osservano a livello internazionale 3 possibili approcci (anche sovrapponibili):

- **Guidato da ipotesi:** in base alla conoscenza delle vulnerabilità et similia, si fanno delle ipotesi sulla possibilità di essere potenzialmente attaccati/attaccabili.
- **Basato su Indicatori di Compromissione (IoC):** gli IoC sono informazioni tecniche che un SOC può subito applicare per verificare se è avvenuta una compromissione, se è presente un malware sui sistemi. Comprendono anche delle regole sulle attività da svolgere in caso di compromissione, rendendo quindi tutto il processo di Incident Management molto più efficiente.

- **Basato su analisi comportamentali (behavior analytics) e su dati statistici/ Machine learning:** in caso di anomalie rispetto a comportamenti (Anomaly detection), osservate su reti o sistemi, scattano in automatico degli alert da gestire.

In Italia abbiamo un mercato a macchia di leopardo e – purtroppo – **si sottovaluta il ruolo degli analisti rispetto all'acquisto di piattaforme**. Inoltre, personalmente sono abbastanza scettico su un approccio tecnico di tipo statistico senza aver fatto un percorso basato su regole e indicatori, con la speranza di "saltare" più velocemente il gap tecnico. Si rischia di avere una mole enorme di falsi positivi e di non avere le corrette competenze per la gestione di questi processi.

Cosa ci possiamo aspettare per il 2017 sul fronte dell'utilizzo di soluzioni di Cyber threat intelligence?

Oggi il principale limite dell'attuale (e pressoché timido) approccio alla Cyber threat intelligence è il fatto che **queste analisi sono ancora sconnesse agli aspetti di risposta in caso di incidente**. Si ottengono delle informazioni ma sono scollegate tra loro, c'è una manualità eccessiva e numerosi automatismi ancora da creare. La connessione diretta tra le informazioni, il contesto, le regole di contrasto tecnologico sono ancora tutte da creare; chi ha cominciato a lavorare con questo obiettivo, deve ancora ottimizzare il tutto, chi invece è più indietro dovrà colmare il gap. Oggi il problema di chi gestisce le infrastrutture (pensiamo ad esempio a un centralino telefonico di una filiale bancaria o di una grande azienda, che può essere attaccato come testa di ponte per ulteriori intrusioni) deve essere in grado di capire se la minaccia è applicabile al suo contesto. Come è configurato l'apparato? Esiste una black list? Quali sono le vulnerabilità? **La mancanza di competenze interne può essere un grave problema;** analogamente è fondamentale una conoscenza interna delle proprie infrastrutture oltre che una capacità di connettere quello che è il contesto interno con le minacce esterne (come già accennato, questo processo potremo chiamarlo "Cyber threat fusion").

PEER-TO-PEER LENDING: QUALI PROSPETTIVE?

Intervista di **Simona Macellari** a **Antonio Lafiosca**, COO, BorsadelCredito.it



“Il mercato italiano del peer-to-peer lending valeva, a tutto il 2016, 56 milioni di euro – con una crescita però anno su anno vicina al 200%. Ma è davvero poco, in un settore, quello dei prestiti alle microimprese, che complessivamente ha una domanda di circa 50 miliardi, secondo una ricerca realizzata da Kpmg”. Così ha esordito **Antonio Lafiosca**, COO di **BorsadelCredito.it**, la prima piattaforma italiana di marketplace lending alle PMI.

on-line, al contrario di quanto avviene per gli investitori retail. Si tratta, a nostro avviso, di una prima importante apertura verso l'entrata in campo di investitori istituzionali, che potrebbe dare una forte accelerazione al mercato.

E poi?

Un altro freno è l'imposizione fiscale per i prestatori: al rendimento da investimento in p2p lending si applica l'aliquota marginale Irpef, dal 23% per i redditi sotto i 15mila euro fino al 43% per quelli sopra i 75mila euro – contro il 26% della tassazione sulle altre rendite finanziarie e il 12,5% sui Btp.

Quali sono i numeri degli altri mercati europei?

La Germania ha movimentato 240 milioni di euro, la Francia 300, la Spagna 56, poco più dei nostri e il Regno Unito ha erogato 5 miliardi: quest'ultimo vale circa l'85% di quello europeo, l'Italia rappresenta appena lo 0,39%, contro lo 0,54% della Spagna, il 3,25% della Germania e il 4,32% della Francia: briciole al cospetto di Sua Maestà la Regina. Nel Regno Unito hanno visto la luce, dal 2005, almeno 90 diverse piattaforme. Le principali, che oggi si dividono la quota maggiore del mercato, sono quattro ed è già in atto un processo di consolidamento in cui questi nomi potrebbero fare da catalizzatori: Zopa, Funding Circle, RateSetter, MarketInvoice.

Il peso del social lending alle PMI sul totale dei prestiti erogati in Gran Bretagna è del 3% e sale al 13% se si considerano anche le piccolissime imprese, quelle sotto il milione di sterline di fatturato.

In generale, l'interesse per queste forme di finanziamento alternative è crescente anche da parte di soggetti esterni?

Direi di sì. Non è un caso che una delle maggiori piattaforme britanniche attive nel mondo del credito alle imprese, Funding Circle, abbia ricevuto oltre 100 milioni di finanziamento da parte di enti pubblici nazionali ed europei, proprio per l'importante ruolo nel finanziamento all'economia reale, laddove le banche languono sempre più. Una situazione che in Italia è, se possibile, ancora più esacerbata.

Negli Stati Uniti sono le stesse banche a chiedere sempre più il supporto del Fintech: secondo un'inchiesta della società di consulenza Manatt, il 72% dei CEO

delle banche regionali o locali degli Usa ha pianificato una partnership con il Fintech nel corso dei prossimi 12-18 mesi: un'opzione che sarebbe particolarmente interessante anche per le banche territoriali italiane, le popolari e le banche di credito cooperativo che hanno rapporti con piccole e micro aziende ma che, neanche a dirlo, nessuno ha finora preso in considerazione.

Ci sono casi di collaborazione tra banche e fintech in Europa?

Sì, dozzine di esempi, dalla Francia all'Olanda, dalla Spagna alla Germania. La pioniera è la spagnola Santander, che dal luglio 2014 lavora in partnership con Funding Circle che, a sua volta, ha stretto accordi anche con Royal Bank of Scotland. E' il modello ibrido che si diffonderà sempre di più.

Infine, una domanda sul vostro futuro: quali sono i piani per il 2017?

L'intenzione è di continuare in maniera proporzionale a crescere mese per mese grazie ai prestatori retail, partendo dall'attuale milione di euro erogato al mese. Ma la novità più importante, su cui non possiamo però ancora dire molto, riguarderà i prestatori istituzionali ai quali intendiamo aprirci.

Antonio LAFIOSCA



Perché pensate che questi 50 miliardi possano essere intercettati dal p2p lending?

Perché si tratta di importi (tra i 30 e i 10 Omila euro) che alle banche tradizionali non offrono margini significativi, spesso inferiori al costo di gestione: si tratta di uno spazio enorme che può essere colmato. BorsadelCredito.it è il pioniere italiano del marketplace lending alle PMI; solo di recente ha fatto il suo ingresso un altro operatore con un target simile, la francese Lendix: una buona notizia – come lo è ogni volta che entra in campo un nuovo valido giocatore – che potrà sicuramente far bene al settore e alla sua evoluzione rendendo la partita più avvincente.

Come mai siamo a un livello di sviluppo ancora così embrionale, nonostante le potenzialità?

Le ragioni sono diverse. La principale è che nel nostro Paese il social lending è solo di recente entrato nel diritto, precisamente l'8 novembre 2016, nelle Disposizioni in materia di raccolta del risparmio, effettuata da parte di soggetti diversi dalle banche della Banca d'Italia: nella sezione IX, è definito come lo “strumento attraverso il quale una pluralità di soggetti può richiedere a una pluralità di potenziali finanziatori, tramite piattaforme on-line, fondi rimborsabili per uso personale o per finanziare un progetto”. Una normativa che non è del tutto precisa e che crea ancora qualche cortocircuito, ma che ha avuto il grande merito di autorizzare le banche a raccogliere, senza limiti, attraverso portali



IL CAFFÈ DIGITALE

iscriviti alla nostra **Newsletter** mensile per restare in contatto con noi!

Riceverai articoli dei ricercatori di **The Innovation Group**, aggiornamenti sul piano **Eventi**, informazioni sulle **Ricerche** e i **White Paper**, Inviti e promozioni riservate.

COMPILA IL FORM DI REGISTRAZIONE SU
www.theinnovationgroup.it

