



PROGRESSI TECNOLOGICI E PANDEMIA HANNO FAVORITO LO SVILUPPO DELLE BANCHE DIGITALI

Le challenger banks sfidano il sistema bancario tradizionale con i propri servizi esclusivamente attraverso app e smartphone

Raccolti €3,5 miliardi nel 2021 (+129,5% sul 2020) di capitale a supporto della crescita e ulteriori €1,8 miliardi nel primo semestre 2022

Sono italiane 12 delle 96 challenger banks europee: hanno dimensioni minori della media, ma fanno dell'Italia il Paese più rappresentato, insieme alla Francia e dopo il Regno Unito, con una crescita dei ricavi nel 2021 del 22,8% sul 2020

Milano, 14 luglio 2022

L'Area Studi Mediobanca presenta il secondo capitolo di una serie programmata di report sul mondo **FinTech** (il primo, sul PayTech, è stato pubblicato lo scorso dicembre), dedicato alle 96 **challenger banks** europee, due terzi delle quali sono concentrate in tre Paesi: 37 nel Regno Unito, 12 in Italia e in Francia.

L'indagine completa è disponibile sul sito www.areastudimediobanca.com

Le challenger banks e il sistema bancario

Le challenger banks, che spesso nascono come start-up per fornire servizi finanziari di nicchia, sono banche digitali concentrate sull'innovazione di prodotto e con costi di funzionamento e dimensioni inferiori rispetto alle banche tradizionali. Grazie alla forte connotazione tecnologica, all'assenza di filiali fisiche e a una dotazione di personale molto contenuta possono applicare alla propria clientela costi inferiori, con pacchetti base spesso gratuiti che attraggono soprattutto i millennials.

Nell'**ultimo decennio il settore bancario europeo** ha vissuto un calo strutturale dei ricavi e dei margini, dipeso dall'appiattimento dei tassi e dagli effetti delle nuove regolamentazioni, poi aggravato dalla pandemia e dall'attuale scenario geopolitico.

Queste sfide hanno obbligato le banche tradizionali ad avviare una profonda ristrutturazione dei modelli distributivi. **Tra il 2010 e il 2020 si sono ridotti il personale bancario** (-34,4% in Spagna, -26,4% nel Regno Unito, -14,8% in Italia e -13,9% in Germania) **e ancor più gli sportelli** (-48,3% nel Regno Unito, -48,1% in Spagna, -36,8% in Germania e -30,1% in Italia). Spicca la contrapposizione tra il Nord Europa, dove sussiste una bassa densità di filiali in rapporto alla popolazione, e il blocco mediterraneo, con incidenze superiori alla media europea (39 sportelli ogni 100 mila adulti) per Francia (61 sportelli), Spagna (57) e Italia (47).

I Paesi del Nord Europa guidano la classifica degli **adulti fruitori di servizi bancari online** con punte, a fine 2021, superiori al 90% in Norvegia, Danimarca e Finlandia e dell'86% nel Regno Unito; l'Italia si posiziona nelle retrovie con il 45%, al di sotto della media europea (58%). Tale dinamica ha subito un'accelerazione durante il periodo pandemico ed è il risultato dell'evoluzione dei gusti della clientela, sempre meno fidelizzata e più indirizzata verso la multicanalità (filiale, web, mobile e telefono).



Inoltre tra il 2008 e il 2020 risulta in diminuzione l'**accesso agli sportelli** bancari, mentre è in costante crescita la percentuale di clienti che si avvale del canale online per realizzare operazioni bancarie: in Italia è pari al 67% nel 2020, +7 p.p. sul 2019 e ben +40 p.p. sul 2008.

Le principali challenger banks europee

In Europa sono state identificate **96 challenger banks**: 63 detengono una licenza bancaria completa, 20 agiscono in qualità di agenti di operatori terzi, sei sono in possesso di licenza di Imel o di Istituto di Pagamento e le restanti sette hanno una licenza bancaria con restrizione o sono in fase di Application, hanno cioè avviato la procedura con un'operatività ad oggi limitata. L'**Italia** con le sue **12 challenger banks** è il paese più rappresentato dopo il Regno Unito (37) insieme alla Francia (12); seguono Germania (8) e Spagna (7). Gli operatori italiani appaiono tuttavia di dimensioni minori e presentano valori inferiori alla media per ricavi e totale attivo.

Circa il 65% delle società europee analizzate è stato costituito dopo il 2013. Il triennio 2014-2016 è stato il più fecondo, con l'avvio di 26 società.

Solo nove sono quotate in Borsa: sei inglesi, una italiana (Illimity Bank), una estone e una norvegese (Aprila Bank) trattata in un mercato non regolamentato (Euronext NOTC). Altre tre società sono state delistate, oggetto di acquisizione da parte di incumbent o fondi d'investimento.

Nel 2020 i **ricavi** delle challenger banks europee sono aumentati del 3,9% sul 2019, mentre il risultato netto aggregato è peggiorato del 12,7%, in linea con le performance delle banche dell'Eurosistema. Con un valore già negativo nel 2019 (-5,1%), il ROE complessivo è sceso di 0,4 p.p. collocandosi al -5,5% nel 2020. Sono invece cresciuti i totali attivi (+11,4%) e i crediti v/clienti (+4,9%).

I ricavi delle **traditional** (challenger banks costituite prima del 2010) sono risultati in contrazione (-7,1%), risentendo degli effetti delle misure di contenimento sanitario. Inclusi in questo cluster vi sono infatti alcuni player che affiancano all'operatività online anche una snella presenza fisica.

Al contrario, la diffusione della pandemia ha giovato alle challenger banks prettamente digitali, ovvero le **subsidiaries** (enti giuridici che gestiscono le iniziative online di grandi Gruppi) e le **neobanks** (costituite dopo il 2010), con crescite dei ricavi nell'ordine del +19,9% per le prime e del +24,8% per le seconde. Le neobanks hanno una redditività ancora negativa, (ROE al -13,9%, +0,1 p.p. sul 2019). Per esse, il raggiungimento del breakeven è legato all'incremento della customer base e del ventaglio di servizi offerti (che dipende dall'ottenimento della licenza bancaria piena), con lo sviluppo dimensionale che può fungere da game changer.

Quanto alle **dinamiche più recenti**, a fine giugno 2022 solo 34 operatori avevano già pubblicato i bilanci 2021. Si evidenzia un generale incremento dei ricavi, ma tra le neobanks sono ancora numerosi gli operatori con risultati netti negativi.

Le challenger banks e il fundraising

Se il rapporto con i mercati borsistici appare ancora modesto, le challenger banks fanno invece ampio ricorso al venture capital. Dal 2016 a oggi ammontano a 11,6 mld di euro le risorse raccolte tramite questa forma di finanziamento. Solo nel **2021** sono stati complessivamente raccolti **3,5 mld di euro** (+129,5% sul 2020). I conteggi per i **primi sei mesi del 2022** risultano in rialzo dell'82,3% sullo stesso periodo del 2021 attestandosi a 1,8 miliardi, ma in parziale raffreddamento.

L'**accesso al funding** è fondamentale non solo per affrontare i costi dell'oneroso iter autorizzativo, ma anche per finanziare lo sviluppo del business e incrementare le quote di mercato.



Il rialzo dei tassi di interesse rende oggi più difficoltosa e costosa la raccolta. A titolo esemplificativo, a fine giugno 2022, dopo un infruttuoso tentativo di raccogliere nuovi capitali, la Volt Bank, prima digital bank a ottenere licenza bancaria in Australia, ha deciso di interrompere la propria attività.

Le challenger banks italiane

Le challenger banks italiane hanno brillantemente superato il primo anno pandemico con crescite a doppia cifra sia del margine di intermediazione (+42,2% sul 2019) che del risultato operativo (>100%), mentre il contenimento delle perdite su crediti (passate da -31,3 milioni del 2019 ai -10,3 milioni del 2020) ha contribuito al miglioramento del risultato netto. Nel **2021** le maggiori rettifiche dei crediti hanno frenato la buona dinamica - che permane comunque positiva - a livello di **margine di intermediazione (+22,8% sul 2020) e risultato operativo (+75,2%)**, con il risultato netto che è migliorato del +63,1%. Anche il ROE è cresciuto di quasi +4 p.p., portandosi al 9,4% nel 2021.

Ugualmente positive nel 2020 le performance dello stato patrimoniale, con la crescita dei crediti verso i clienti (+38,8% sul 2019) e del totale attivo aggregato (+35%) che ha parzialmente perso slancio nel 2021, pur mantenendosi a doppia cifra (+42,4% i crediti v/clienti e +18,2% il totale attivo sul 2020). In aumento anche la **forza lavoro**: +18% nel 2020 sul 2019 e +5,7% nel 2021 sul 2020.

Le principali **differenze strutturali fra le challenger banks e gli istituti di credito** italiani risiedono nell'incidenza del costo del lavoro e delle spese generali sul totale ricavi. La prima è minore per le challenger che, di contro, registrano una maggiore incidenza delle spese generali. Analizzando la composizione di queste ultime emerge un forte peso dei costi di consulenza, dei servizi in outsourcing e della pubblicità: la struttura snella degli organici impone alle challenger banks di rivolgersi all'esterno per ottenere servizi altrove svolti internamente.

Media Relations

Tel. +39-02-8829 914/766

media.relations@mediobanca.com