

# Risparmio, Poste sceglie Moneyfarm per il digitale

## L'ALLEANZA

Ai clienti della società di recapiti i servizi web di gestione del portafoglio

Il gruppo di Del Fante e Allianz sottoscrivono un aumento da 40 milioni

**Laura Serafini**

Poste Italiane entra nel capitale della maggiore società del fintech nel campo del risparmio gestito. La società guidata da Matteo Del Fante ha siglato un accordo con Moneyfarm, una delle società più innovative per gli investimenti digitali specializzata in portafogli Etf, per sviluppare una partnership finalizzata al collocamento dei prodotti presso i clienti digitali del gruppo dei recapiti (una platea potenziale di 35 milioni di utenti). Al contempo è previsto un aumento di capitale della piattaforma digitale da 40 milioni di euro, che verrà sottoscritto da Poste e dall'azionista industriale Allianz Asset Management e comporterà la diluizione degli altri soci, tra cui un fondo di venture capitale e un fondo private.

Per i due contraenti l'operazione costituisce un esempio da manuale di open innovation, con l'incumbent che entra nel fintech attraverso un'acquisizione senza dover sviluppare in proprio la tecnologia. L'accordo prevede che Moneyfarm si occupi della gestione patrimoniale dei prodotti: 7 linee di investimento, due delle quali sviluppate per

i clienti di Poste con un profilo di rischio più contenuto. La gestione e l'assistenza al cliente (per quanto questo business sia digitale, è considerato un modello ibrido perché l'assistenza viene garantita da persone fisiche) restano alla società dei recapiti, che si occuperà della profilatura dei clienti, selezionandoli in base alla capacità di investimento e la propensione al rischio (è previsto un articolato percorso di quesiti online per valutare la maturità dell'investitore). Si tratta di gestione patrimoniale perché il portafoglio viene costruito e gestito da Moneyfarm in base all'andamento dei mercati. L'investimento minimo richiesto dovrebbe essere attorno a 5 mila euro. L'ingresso in questo business non preclude gli altri tradizionali canali di vendita di Poste per questo tipo di prodotti.

Moneyfarm opera in Italia, Gran Bretagna e Germania. I clienti sono 40 mila, con patrimonio gestito di 430 milioni. «L'attesa è che ci sia un avvicinamento progressivo dei clienti a questi prodotti - spiega Paolo Galvani, cofondatore e presidente di Moneyfarm -. È un passaggio che diventerà naturale, dalle transazioni digitali ai prodotti di investimento. Le prospettive che ora si aprono con la direttiva Psd2 e l'open banking sono interessanti».

La forza di Moneyfarm è nella capacità di fare perno sulla tecnologia per ridurre i costi. «L'alternativa del modello digitale punta su trasparenza e costi contenuti - dice Galvani -. Facciamo consulenza, costruiamo un portafoglio differenziato in Etf, con un profilo di rischio e rendimento allineato al prodotto tradizionale, ma con un costo in termini di commissioni che è pari alla metà».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

