

Come cambia il risparmio

Virus, l'Italia chiusa in casa scopre la finanza digitale Moneyfarm cavalca l'onda

Al via l'alleanza con la piattaforma Fabrick per offrire alle banche le gestioni patrimoniali

di **Andrea Greco**

MILANO – Moneyfarm si allea con la piattaforma fintech Fabrick per portare le gestioni patrimoniali digitali alle banche italiane: con alcune delle quali sta trattando futuri accordi distributivi. È la conferma che l'impatto del Covid sui clienti del credito è travolgente, dopo anni di comportamenti più legati alla tradizione e imperniati sulla rete fitta degli sportelli.

Il "tutti a casa" degli italiani tra marzo e aprile ha accelerato la corsa della finanza digitale e dei servizi online. L'osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano, in un'indagine su 51 istituti nostrani, ha notato tra aprile 2019 e aprile 2020 l'impennata dei canali digitali: +17% gli utenti unici online rispetto all'aprile scorso, +32% le transazioni remote nel mese, +75% i clienti acquisiti senza bisogno di interazione fisica. La rimonta dei canali digitali è confermata nei confronti con l'estero. Boston Consulting, in una recente ricerca tra 5 mila consumatori in 15 Paesi, ha messo gli italiani ai primi posti per attività bancaria online nel lockdown: il 51% degli intervistati (al secondo posto dietro i singaporiani) ha intensificato il rapporto online con la banca, il 54% (e qui siamo al terzo posto dietro Singapore e Hong Kong) ha usato di più i servizi via cellulare, il 27%, che è più della media globale, prevede di ridurre o cessare la frequentazione della filiale, e un 58% è pronto ad aprire un conto digitale.

Con l'intesa alla firma Money-

farm pubblicherà sulla piattaforma aperta di Fabrick - già integrata con il 97% degli istituti italiani - le proprie "Api" (programmi software che connettono tra loro le applicazioni), e ciò consentirà agli intermediari interessati di integrare rapidamente e a costi ridotti i suoi servizi, basati sulle gestioni patrimoniali passive in Etf, pur modulabili secondo gradi di rischio. Il settore del risparmio gestito, finora solo lambito dall'innovazione digitale, è atteso da notevoli cambiamenti: basti a dirlo il fatto che i fondi di tipo azionario costano al cliente circa 200 punti base annui, mentre i gestori digitali richiedono commissioni più vicine all'1% l'anno. Finora, senza i rischi futuri di "cannibalizzare" i prodotti bancari, Moneyfarm ha superato un miliardo di euro di masse in gestione con le proprie forze, oltre che con l'intesa siglata nel 2019 con Poste italiane. Nei primi cinque mesi 2020, mentre i gestori tradizionali perdevano miliardi di raccolta, ha aumentato del 130% i flussi e del 30% i clienti. «Questa ondata inattesa di digitalizzazione e i problemi legati al credito rappresentano un momento critico per gli intermediari italiani - dice Giovanni Daprà, ad di Moneyfarm -. Con questo accordo siamo pronti a rendere disponibile la nostra offerta a chi vorrà integrare agilmente soluzioni moderne e innovative tramite future partnership». Paolo Zaccardi, ad di Fabrick, nota che «il contesto è cambiato, ed è improbabile soddisfare le aspettative di digitalizzazione di un numero crescente di clienti bancari senza combinare singole eccellenze di diversi attori. L'accordo con Moneyfarm, il primo nel risparmio italiano in ottica open, esprime quindi il cuore della nostra filosofia, e arricchisce la nostra piattaforma di soluzioni per intermediari alle prese con i consumatori evoluti».

17%

Utenti online
Nell'aprile 2020 c'è stato un aumento del 17% degli utenti unici online

30%

Clienti
Nei primi cinque mesi 2020 Moneyfarm ha aumentato i clienti del 30%

