

Comunicato stampa

PARTNERSHIP MONEYFARM – FABRICK IL FINTECH ITALIANO CONTINUA A INNOVARE IL SISTEMA FINANZIARIO

Per la prima volta il “digital wealth management” di ultima generazione a disposizione di tutto il settore bancario tradizionale, a favore del più ampio bacino di pubblico possibile

- *Moneyfarm pubblicherà sulla piattaforma di Fabrick – già integrata con il 97% degli istituti bancari - le sue API e questo consentirà a banche e intermediari di integrare nella propria offerta il servizio di gestione patrimoniale digitale*
- *A fattor comune la capacità di aggregazione dell’ecosistema Fabrick e l’approccio innovativo di Moneyfarm per mettere a disposizione soluzioni digitali di gestione del risparmio flessibili, modulabili e con un go to market molto rapido*
- *Il contesto economico-sociale degli ultimi mesi ha impattato drasticamente sulle abitudini della clientela del mondo bancario: la partnership vuole dare risposte strutturali all’esigenza di banche e intermediari di accelerare la trasformazione digitale*

#digitale #democratico #flessibile #semplice

Milano, 07 luglio 2020 – **Fabrick**, il primo attore nato in Italia con l’obiettivo di favorire l’open banking attraverso l’incontro e la collaborazione tra istituzioni finanziarie, operatori tradizionali e nuove realtà tecnologiche, e **Moneyfarm**, società di gestione del risparmio con approccio digitale, **hanno siglato una partnership a favore del sistema che mira a portare a banche, intermediari e – di riflesso – ai loro clienti la semplicità, la trasparenza e l’efficienza del *digital wealth management* di Moneyfarm.** In base all’accordo, Moneyfarm pubblicherà sulla piattaforma di Fabrick – già integrata con il 97% degli istituti bancari – le proprie API e questo consentirà a tutte le banche e agli intermediari interessati di **integrare con estrema rapidità nella propria offerta anche il servizio Moneyfarm, sviluppando soluzioni di gestione patrimoniale in ETF del tutto flessibili e modulabili.**

Una nuova, concreta e importante opportunità che porta tutta la capacità di innovazione delle fintech nel settore tradizionale a beneficio dei clienti finali, sia in Italia sia in UK, (dove Moneyfarm è operativa dal 2016 e anche Fabrick ha un presidio). Integrando il servizio di *digital wealth management* di Moneyfarm nella propria offerta, gli Istituti potranno infatti far leva sulla sempre più trasversale propensione all’utilizzo del digitale dei clienti, emersa in modo inequivocabile proprio in questi mesi di lock-down, oltre che sulla sempre più forte necessità di offrire soluzioni di ultima generazione basate su un’esperienza d’uso semplice. Saper rispondere a questi bisogni in modo tempestivo può rappresentare per gli operatori bancari un forte elemento di competitività.

Moneyfarm ha dimostrato negli anni che esiste un modo nuovo per offrire ai risparmiatori finali servizi di investimento innovativi, semplici e altamente efficienti. A conferma di questo, nel settembre 2019, la Società ha siglato una prima partnership di open innovation con Poste Italiane per l’offerta digitale di servizi di gestione del risparmio destinati ai clienti Poste. Grazie alla

collaborazione con Fabrick si consolida ulteriormente la proposizione B2B2C di Moneyfarm, con la possibilità di rendere ancora più accessibile il servizio al più ampio bacino di pubblico possibile.

Paolo Zaccardi, Co-fondatore e CEO di Fabrick, commenta: *“Grazie alla partnership con Moneyfarm, tramite la nostra piattaforma, per la prima volta sarà disponibile un servizio di gestione del risparmio innovativo in ottica “open”. È un accordo in cui si esprime il cuore della nostra filosofia che vede nella collaborazione tra soggetti di diversa natura, in questo caso banche e fintech, la chiave dell’innovazione del settore finanziario attraverso la co-creazione di progetti digitali altamente personalizzati a vantaggio del cliente finale. Fabrick nasce proprio per abilitare nuovi modelli di business e di servizio, mettendo a disposizione del mercato competenze tecnologiche e consulenziali. A due anni dal lancio, l’ecosistema Fabrick è oggi ricco di soluzioni in grado di soddisfare le esigenze evolute di consumatori finali che si aspettano dalla propria banca servizi sempre più digitali e personalizzati; siamo certi che la presenza di Moneyfarm in piattaforma porterà grande valore aggiunto, agevolando ulteriormente la diffusione di una cultura “aperta” e la consapevolezza dell’importanza per ogni singolo individuo di gestire il risparmio”.*

Giovanni Daprà, Co-fondatore e CEO di Moneyfarm, aggiunge: *“Il nostro modello, che unisce tecnologia, una gestione di portafoglio personalizzata e la vicinanza al cliente grazie all’accurata consulenza dei nostri esperti, ha confermato il suo valore a maggior ragione nei mesi di lock-down, in cui abbiamo continuato a crescere a doppia cifra nonostante la difficile fase di mercato. Con Fabrick rispondiamo alla necessità ineludibile per gli operatori finanziari tradizionali di offrire soluzioni sempre più digitali ed evolute ai propri clienti”.* **Paolo Galvani, Co-fondatore e Presidente di Moneyfarm**, conclude: *“Con questo accordo siamo pronti a rendere disponibile la nostra offerta, ormai consolidata nel B2C, anche a tutti quei player che hanno urgenza di integrare agilmente soluzioni moderne e innovative attraverso partnership. Durante questi mesi abbiamo notato una grande attenzione da parte del segmento bancario e crediamo che Fabrick sia il partner ideale e più efficace per intraprendere questo nuovo percorso, in prima linea da sempre nella creazione di nuovi modelli di business digitali”.*

Moneyfarm ha chiuso in Italia i primi 5 mesi dell’anno in forte crescita, con un +130% di raccolta netta positiva su un totale di oltre 1 miliardo di euro di masse in gestione e un +30% di nuovi clienti, in controtendenza con l’industria tradizionale del risparmio gestito (-5 miliardi di euro circa i deflussi netti nei primi cinque mesi del 2020 - dati Assogestioni). Con la qualità della gestione e del supporto offerto dal team di consulenti unita alla natura digitale e semplice del suo servizio, Moneyfarm ha saputo dare quelle risposte di vicinanza, accessibilità, monitoraggio in tempo reale dei risultati e immediatezza che ormai i clienti finali cercano e apprezzano sempre di più.

Il lock-down dei mesi scorsi ha d’altronde accelerato la trasformazione del modo in cui i consumatori interagiscono con le loro banche e intermediari. Secondo l’indagine **“Retail Banking in the New Reality”**, recentemente condotta su **5mila consumatori in 15 Paesi da Boston Consulting Group** (<https://bit.ly/2Wv7Wwr>), gli italiani in questo periodo sono stati tra i più attivi su online e mobile banking: secondi solo ai cittadini di **Singapore**, gli italiani – con il 51% degli intervistati – sono i consumatori che più hanno intensificato il proprio rapporto con la banca di riferimento sul canale online mentre il 54% – dopo Singapore e Hong Kong – ha aumentato l’uso del mobile. Il 27%, sopra la media globale, prevede di ridurre o cessare la frequentazione della filiale anche a crisi terminata. Il 58% dei clienti bancari italiani si è dichiarato pronto ad aprire un conto attraverso online banking o mobile nel caso in cui la filiale non fosse accessibile. **In generale, quindi, l’impatto del coronavirus sulla clientela del mondo bancario è stato molto chiaro: il**

digitale è avanzato rapidamente e gli effetti saranno duraturi. In questo contesto, la partnership tra Fabrick e Moneyfarm dà risposte concrete alle esigenze di banche e intermediari di accelerare nel più breve tempo possibile la loro trasformazione digitale.

***Fabrick** è la prima realtà strutturata nata in Italia, ma con visione internazionale, con il preciso obiettivo di favorire l'Open Banking. La missione di Fabrick è quella di sostenere l'incontro e la collaborazione tra i nuovi attori fintech, le grandi corporate e gli attori tradizionali del mondo finanziario, coinvolgendoli in ottica open banking nel disegno del futuro del settore, facendo leva sui nuovi paradigmi dettati dall'innovazione tecnologica e generando concreti vantaggi per tutti. Fabrick abilita e promuove nuovi modelli di crescita per banche, startup e aziende, facilitando la collaborazione e il dialogo e creando opportunità di sviluppo, grazie alle competenze, alle tecnologie e ai servizi che mette a disposizione di tutti gli attori attraverso la propria piattaforma tecnologica e al vero e proprio ecosistema di relazioni e contaminazione culturale che ha creato e alimenta attorno a sé.*

*Fondata nel 2011 da Paolo Galvani e Giovanni Daprà, **Moneyfarm** è una società internazionale di gestione del risparmio con approccio digitale, specializzata in investimenti di medio-lungo termine. Con le sedi di Londra, Milano, Cagliari e Francoforte e un team di 130 professionisti, Moneyfarm gestisce il patrimonio di oltre 45.000 risparmiatori (su una base di oltre 300.000 utenti attivi) a un ritmo di crescita che è sempre stato a doppia cifra anno su anno. Grazie all'utilizzo delle tecnologie digitali, Moneyfarm ha sviluppato un modello innovativo che le permette di fornire un servizio di consulenza indipendente e una Gestione Patrimoniale di prima qualità, semplice, trasparente e a costi inferiori a quelli offerti dai gestori tradizionali. È regolata dalla Financial Conduct Authority (FCA) e vigilata in Italia da Consob. L'azienda ha come soci principali il gruppo Allianz, Poste Italiane, i fondi di investimento Cabot Square Capital, United Ventures, Endeavor e la Fondazione di Sardegna ed è oggi una delle aziende innovative più finanziate in Italia con un totale di oltre 115 milioni di euro di finanziamenti ottenuti. La società ha inoltre stretto importanti partnership commerciali con Poste Italiane e con Banca Sella in Italia e con Allianz Global Investors in Germania, che hanno sancito l'ampliamento del servizio anche al segmento B2B2C. Per ulteriori info si veda www.moneyfarm.com*

Contatti per la stampa

Simona Vecchies – Mob. 335 1245190

Beatrice Cagnoni – Mob. 335 5635111

fabrick@pressfintech.it

moneyfarm@bc-communication.it