

# Salvadanaio o paghetta, gestire i soldi tramite app

## Finanza

I sistemi integrati aprono ai giovani per risparmi e progetti a breve termine

L'utilizzo di strumenti digitali di pagamento rivolti anche ai preadolescenti è uno dei segreti del successo di Hype, fintech nata nel 2015 per semplificare la gestione quotidiana delle proprie finanze tramite app, con oltre 1,7 milioni di clienti, di cui il 54% con meno di 30 anni. «Tecnicamente funziona con un conto di moneta elettronica a cui è associato uno strumento di pagamento (la carta) utilizzabile sia per acquisti online sia nei punti vendita tramite Pos, sia come carta sia come portafoglio digitale nei sistemi Apple o Google», spiega Gianluca Zetti, head of marketing and product di Hype. «Avendo nel nostro dna l'innovazione - nasciamo come azienda tecnologica più che come istituto finanziario - è stato naturale sin da subito rivolgersi alle generazioni più giovani, i nativi digitali e i 30enni che sanno come usare questi strumenti».

Questo grazie a tre fattori: il prodotto innovativo, aperto già alla fascia 12/18 anni come una sorta di paghetta digitale (tramite la supervisione di un genitore/tutore e solo nelle categorie merceologiche autorizzate per i minori), comodo nei pagamenti, veloce nella ricarica,

**A differenza dei Millennial, la Gen Z accantona piccole somme per acquisti a breve termine**

ca, facile nell'apertura del conto (ci vogliono pochi minuti) e nella gestione del risparmio finalizzato a un acquisto a breve termine. L'app, infatti, mette da parte in automatico una quota del saldo, una volta che l'utente ha impostato una progettualità da raggiungere. «Inoltre, lo scorso anno, ha avuto suc-

cesso la funzione che arrotonda per eccesso ogni pagamento effettuato. In questo modo, ci si ritrova con un piccolo gruzzolo a suon di centesimi, senza accorgersene», commenta Zetti. Quindi, la comunicazione semplice e comprensibile «tanto che nel 2015 siamo stati i primi a dare del "tu" al cliente e a rimuovere la necessità di documenti cartacei per l'apertura del conto». Infine, le partnership per risolvere i problemi che interessano gli utenti dai 12 ai 35 anni, trovandone, al contempo, di nuovi. In ambito gaming con Everyeye, sito italiano di riferimento per videogiochi, tecnologia e cinema, e Macko, organizzazione italiana di E-sport, e in ambito assicurativo con Wopta Assicurazioni.

Per i giovani gli strumenti digitali possono essere anche un primo incontro con il mondo degli investimenti. Lo conferma un'analisi di Gimme5, salvadanaio digitale che permette di accantonare i risparmi a partire da un euro attraverso lo smartphone e investirli in fondi comuni. «Il 47% dei nuovi iscritti è Millennial, il 42% Gen Z», dice Giuseppe Codazzi, project manager della società. «Le giovani donne investono più tardi rispetto ai maschi, ma il divario si riduce con l'età. La quota di risparmio accantonato dalle donne in media è inferiore del 28%. A livello geografico, i più interessati sono i giovani del Nord Italia (54%)».

— Cam.C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

