

Il cliente under40 - SPECIALE

Gimme5. I millennial? Attenti al risparmio e ambiziosi

Gimme5 ci presenta l'identikit del risparmiatore digitale: l'età media è di 35 anni, per di più vive nel Nord Italia, e vuole raggiungere cifre ambiziose in poco tempo, assumendosi anche qualche rischio

Se è digitale, piace ai millennial. Parliamo del risparmio gestito che, grazie a soluzioni come Gimme5, approda su app, con una veste grafica semplice e obiettivi di risparmio accessibili a tutti. «La generazione dei millennial è attenta al risparmio e focalizzata sui propri obiettivi – racconta Flavio Talarico, Head of Product di Gimme5. Il 73% di loro, infatti, ha impostato almeno un obiettivo di risparmio specifico, solitamente in coincidenza con l'inizio del nuovo anno e il ritorno dalle vacanze estive. Il 53% sceglie un livello di rischio medio-alto nella scelta del fondo su cui investire. Sono quindi risparmiatori smart ma ambiziosi: in media, fissano obiettivi nel medio periodo (3 anni circa) che sfiorano i 6mila euro».

Durante la pandemia sono cresciuti i risparmi

La customer base di Gimme5 è cresciuta di oltre il 60% nell'ultimo

anno e mezzo, «a conferma di un rinnovato interesse, in particolare della fascia giovane, verso forme di risparmio percepite come semplici, digitali, immediate – spiega Talarico – e che rappresentano un impiego alternativo dei propri risparmi, anziché lasciarli sui conti correnti. Ben il 62% della customer base totale è under35, mentre il 54% appartiene alla fascia tra i 18 e i 26 anni. La liquidità messa da parte nei mesi di lockdown e la crescente consapevolezza di fronteggiare eventuali imprevisti futuri, almeno dal punto di vista economico, ha portato un pubblico sempre più giovane ad avvicinarsi».

Investitore tradizionale VS investitore digitale

Questi giovani investitori digitali sono ampiamente distanti dal profilo medio al quale il risparmio gestito è abituato. «Secondo Assogestioni, l'investitore medio italiano di fondi comuni è uomo, over50 e solitamente risiede al nord Italia – sottolinea Talarico. Invece, l'età media degli utenti Gimme5 è di 34 anni e l'85% del totale è under50. I clienti sono distribuiti in tutta Italia, con una maggioranza in Lombardia (21%), Emilia-Romagna (15%), Lazio (10%) e Puglia (9%). Il numero delle donne è ancora in minoranza (21%), ma in costante crescita».



@ Flavio Talarico,
Head of Product di Gimme5

Open banking: accordi con banche e fintech

Il canale bancario è poi un altro modo per raggiungere la clientela non servita. «In piena filosofia open banking, abbiamo siglato partnership per integrare la nostra soluzione con realtà fintech e del mondo bancario tradizionale, come HYPE e Crédit Agricole Italia. Oggi, dopo pochi mesi dal lancio, sono oltre 50mila gli utenti che utilizzano Gimme5 attraverso questo canale – conclude Talarico. Abbiamo in essere diversi accordi con le banche secondo un modello più tradizionale, in cui Gimme5 è un abilitatore digitale per piani di accumulo su fasce di clientela generalmente non servite».

G.C.