

## Perseguire un obiettivo raddoppia la propensione al risparmio

di Carlo Giuro

**L**a definizione di uno o più obiettivi aiuta ad individuare la strategia e gli strumenti adatti, a seconda dell'orizzonte temporale e del profilo di rischio. «Per essere concreti l'obiettivo viaggia richiederà uno strumento diverso e meno volatile rispetto a quello caso o pensione che per definizione avranno un orizzonte temporale più lungo e quindi potranno essere associati a uno strumento più rischioso ma potenzialmente più redditizio», spiega **Flavio Talarico**, head of product di **Gimme5**, salvadanaio digitale per la gestione del denaro che a partire dalla definizione dei propri obiettivi permette di investire somme dai 5 euro in su (in fondi di **AcomeA**, la sgr nel cui ambito la fintech è nata). Ma in Italia non si investe ancora molto per obiettivi, perché? «L'Italia è uno dei Paesi con i livelli più bassi di educazione finanziaria. Avere buone conoscenze consente una gestione delle finanze più consapevole che, si

spera, potrà riflettersi in una stabilità finanziaria di lungo periodo», afferma Talarico.

Inoltre «lo studio intitolato *There's an App for That: Goal-Setting and Saving in the FinTech Era*, che abbiamo realizzato in collaborazione con **University of Melbourne** e **Georgetown University** ha confermato come il goal setting incrementi la propensione e l'effettivo tasso di risparmio: parliamo di un aumento di quasi il doppio, +91%, mentre la natura dell'obiettivo non ha un impatto significativo sul tasso di accantonamento», ricorda Talarico. L'analisi evidenzia come le persone siano più propense a risparmiare quando utilizzano funzionalità che permettono l'accantonamento di



Flavio Talarico  
Gimme5

piccole cifre nel corso del mese. Dal 2013 ad oggi Gimme5 ha coinvolto più di 500mila utenti, raccogliendo oltre 120 milioni di euro di risparmi. Il 62% è under 35. Per quanto riguarda il genere, le donne, che oggi rappresentano il 21% degli utenti attivi dell'app Gimme5 e sono in continua crescita, «sono più efficienti degli uomini nel centrare l'obiettivo visto che registrano una più alta percentuale del raggiungimento del traguardo di circa il 5% e di fatto hanno una maggiore propensione al risparmio: rispetto agli uomini in media accumulano il 15% in più», aggiunge Talarico. Oltre il 50% delle donne clienti ha tra i 40 e i 60 anni, forse a rappresentare una maggiore stabilità economica. Le utenti più giovani, tra 18 e

24 anni, invece, sono quelle che dimostrano una più alta propensione al risparmio rispetto ai coetanei uomini: pur rappresentando solo il 13% degli utenti, apportano il 27% del patrimonio risparmiato. «In linea generale, le donne sono più inclini a prefiggersi obiettivi di maggiore importo e a non demordere: anche se ci mettono più tempo, portano a termine la sfida e raggiungono l'obiettivo», osserva Talarico. Altro elemento che emerge è che i millennials, ovvero i nati tra il 1980 e il 1995, sono una generazione attenta al risparmio e focalizzata sui propri obiettivi. «Il 73% di loro, infatti, ha impostato almeno un obiettivo non generico, solitamente in coincidenza con l'inizio del nuovo anno e il ritorno dalle vacanze estive. Il 53% opta per un livello di rischio medio-alto nella scelta del fondo su cui investire. Sono risparmiatori smart ma ambiziose fissano, in media, obiettivi che sfiorano i 6mila euro in un'ottica di medio periodo, ovvero circa tre anni», conclude Talarico. (riproduzione riservata)

