

■ GOOD STORIES ■

di Matteo Chiamenti

La coppia d'assi del risparmio

122

HYPE È UN'APP PER LA GESTIONE DEL DENARO, **GIMME5** UNA REALTÀ SPECIALIZZATA IN INVESTIMENTI VIA SMARTPHONE. ORA LE DUE AZIENDE COLLABORANO PER DARE UNA NUOVA RISPOSTA A CHI VUOLE GUADAGNARE CON L'IMPIEGO DELLA LIQUIDITÀ E PER PROMUOVERE L'EDUCAZIONE FINANZIARIA TRA I GIOVANI

D

Due grandi nomi del fintech si incontrano, per una coppia d'assi sotto il segno degli investimenti. Stiamo parlando di **Hype**, app per la gestione quotidiana del denaro, e **Gimme5**, realtà specializzata negli investimenti via smartphone di piccole somme in fondi comuni. Ora le due realtà hanno deciso di collaborare per offrire ai clienti di Hype una nuova risposta al bisogno di ottenere una remunerazione dall'impiego della liquidità risparmiata, attraverso l'impiego della stessa in comparti gestiti. Per conoscere meglio i dettagli di questa partnership italiana e la storia dei due protagonisti, abbiamo intervistato **Luca Grampio**, deputy ceo di Hype, e **Flavio Talarico**, head of product di Gimme5.

Come Hype siete nati nel 2015 e

oggi siete una delle neobank di riferimento in Italia per numero di clienti. Quali sono state le tappe principali del vostro percorso di crescita?

G: Siamo nati come alternativa semplificata ai modelli tradizionali, per essere la soluzione di riferimento per una gestione quotidiana e personalizzata del denaro. Abbiamo risposto alla crescente necessità del pubblico di accedere ai servizi bancari in modo completamente digitale, ci siamo affermati prima nell'ambito dei pagamenti digitali e poi grazie alla costruzione di un'offerta completa, anche in seguito alle sinergie messe in atto con i nostri azionisti, illimity e Fabrick (gruppo Sella). Questo ci ha portato in pochi anni a conquistare oltre 1,6 milioni di clienti. La crescita è stata esponenziale a partire dal 2018, continua e costante, anche per quanto riguarda l'utilizzo che viene fatto di Hype e dei servizi che offriamo.

Quali possono essere le ulteriori evoluzioni della vostra offerta?

G: Abbiamo fatto dell'ascolto dei clienti la stella polare per identificare i bisogni da soddisfare e anticipare. La direzione che oggi indicano è quella di una banca personalizzata, sostenibile e inclusiva. Gli utenti chiedono una finanza sempre più democratica e sempre più servizi a valore aggiunto, con anche esperienze e agevolazioni per l'acquisto di beni e servizi. Oltre a questi filoni, seguiamo con attenzione il tema delle valute digitali.

Per Gimme5 invece la mission è quella di democratizzare la gestione del risparmio e degli investimenti, rendendoli accessibili a tutti. Quali sono gli elementi cardine per raggiungere questo obiettivo?

T: Mantenere costantemente un approccio innovativo nell'offerta di prodotti e servizi. Ciò non significa seguire mode e tendenze del momento, ma semplificare l'interazione e la fruizione di prodotti che rispondano a concrete esigenze delle persone. Democratizzare il mondo del risparmio e degli investimenti è un obiettivo ambizioso, per riuscirci è necessario abbattere le barriere economiche e reputazionali all'ingresso, fornendo strumenti che



Flavio Talarico

■ GOOD STORIES ■

facilitino l'approccio e la comprensione. Quello del risparmio gestito è un mondo storicamente considerato alla portata di pochi. Oggi non è più così.

Con i mercati sempre più volatili, lo spauracchio dell'inflazione e le tensioni geopolitiche che caratterizzano l'attualità, come si educa l'investitore alla costanza e a un'ottica d'impiego di lungo periodo?

T: Consentire al cliente di crescere insieme ai propri risparmi vuol dire innanzitutto trasmettere il concetto che l'emotività è nemica degli investimenti sia in momenti di discesa che in momenti di salita dei mercati. Costanza e ottica di lungo periodo sono gli unici veri alleati. Importante è quindi fornire un percorso di educazione finanziaria transmediale, per veicolare contenuti valoriali e facilitare l'apprendimento di concetti base quali rischio/rendimento e approccio razionale.

Ma passiamo all'attualità della vostra partnership. Come è nata l'idea di questa collaborazione?

G: Abbiamo dato ai clienti una risposta al bisogno di ottenere una remunerazione dall'impiego della liquidità risparmiata, un servizio di gestione patrimoniale altamente qualitativo che il digitale ha reso accessibile. Abbiamo trovato un partner con una visione del tutto allineata alla nostra: noi promuoviamo una finanza democratica, Gimme5 abbatte le barriere del risparmio gestito.

T: La partnership nasce in primis da una condivisione di valori che accomuna le due realtà. La nostra *value proposition* - democratizzare il mondo degli investimenti - si integra perfettamente con la mission di Hype di essere la cabina di controllo della vita finanziaria delle persone. In questo contesto, la collaborazione ha rappresentato un passaggio naturale dei nostri percorsi di crescita



Quali sinergie avete riscontrato tra Hype e Gimme5?

G: Gli investimenti, specialmente in questo particolare momento storico di inflazione e alto costo del denaro, sono una parte fondamentale di una corretta gestione della liquidità. La proposta di Hype aiuta concretamente gli utenti a risparmiare e Gimme5 li mette in condizione di avviare un piano di accumulo per il futuro e investire anche somme contenute in strumenti altamente validi come i fondi comuni. Partendo da piccole cifre è possibile raggiungere traguardi importanti senza condizionare la vita quotidiana.

T: Molteplici le sinergie messe in atto. Sin dal primo giorno, con molta naturalezza, sono state messe a fattor comune esperienze, know how e capacità tecnologiche per creare un servizio che fosse semplice, intuitivo e accessibile.

La vostra collaborazione è anche finalizzata a promuovere l'educazione finanziaria tra i

giovani. Come vi state muovendo in tal senso?

G: L'educazione finanziaria è un aspetto cruciale della collaborazione con Gimme5. Consapevoli della sua importanza, abbiamo unito le forze per implementare iniziative che spieghino, soprattutto ai giovani, il valore aggiunto del risparmio giorno per giorno come abitudine virtuosa e incentivandone fin da subito un impiego consapevole. Accompagniamo i clienti in un percorso di consapevolezza finanziaria perché crediamo sia l'unica forma di tutela verso le crisi e le sfide del futuro.

T: Abbiamo implementato iniziative congiunte per accompagnare gli utenti in percorsi di crescita e di consapevolezza finanziaria. Vogliamo agevolare la nascita di una nuova generazione di risparmiatori consapevoli, con particolare attenzione ai giovani, quindi promuoviamo contenuti pensati per semplificare concetti complessi con un linguaggio diretto e chiaro. **F**