

24+

Così le banche digitali puntano al mercato dei millennials e della Generazione Z

Da giugno partirà il collocamento dei fondi direttamente dall'app di Buddybank; OnlineSim rilancia con il suo roboadvisor, Gimme5 grazie al tool di education aumenta il numero dei clienti; Oval e Revolut puntano all'appel delle criptovalute

Servizio
di Lucilla Incorvati
6 min



Illustrazione di Giorgio De Marinis/Il Sole 24 Ore

Buddybank (Gruppo UniCredit), lanciata sul mercato nel 2018 (oltre 200mila clienti attivi) con un conto corrente a canone zero, un servizio di assistenza personale h24, soddisfacendo esigenze bancarie e di lifestyle con partner come **Quintessentially**, **Mindwork** e **Fitbit**, da giugno collocherà dall'app fondi comuni promettendo costi più contenuti. Ampliando la scelta di prodotti Buddybank strizza l'occhio al popolo dei millennials. Target, questo, al quale si rivolge anche OnlineSim con il suo robot advisor che ha anche decretato il successo dalle new bank e di piattaforme di investimento come Gimme5 e Oval.

Millennials versus Generazione Z

I Millennials sono nel pieno delle forze e della maturità, nati tra i primi anni '80 e la metà degli anni '90, e sul fronte degli investimenti tendono a scegliere un piano di risparmio, spesso finalizzato a costruire un piano pensionistico. La tesi è confermata da Bank of America secondo cui questa generazione è una delle più precoci a mettere in atto un percorso di accantonamento del proprio denaro, iniziando già intorno ai 24 anni e ritrovandosi oggi a poter contare (nel 20% dei casi a livello globale) su un patrimonio di circa 100.000 dollari.

Diverso è l'approccio della **Generazione Z**, quella dei nati tra il 1995 e il 2010, una generazione che non ha mai vissuto senza Google, connessa, veloce, sempre pronta a comunicare sui social. Va da sé il gradimento per la semplificazione portata dal Fintech (dai pagamenti innovativi al mobile sempre accessibile con un click anche per fare investimenti). Secondo un'indagine di Morningstar, il 35% di loro si considera già un investitore e il 53% vorrebbe che le lezioni di finanza fossero obbligatorie a scuola. Tutti (100%) usano le app finanziarie, ma c'è ancora un po' di diffidenza nei confronti della consulenza automatizzata (robo-advisor) e solo il 18% si affida agli algoritmi per la gestione del proprio patrimonio. Per il resto, la potenza economica di questa generazione è in rapida ascesa. Secondo Bank of America, il reddito della Gen Z aumenterà di cinque volte da qui al 2030, raggiungendo i 33 trilioni di dollari e sfiorando il 27% del reddito globale.

Il mood finanziario: automatico, rateale, tecnologico

Controllare quotidianamente la situazione finanziaria via app, ricorrere di rado al contante lasciando più spazio a carte di debito/credito e ai metodi innovativi via smartphone come Apple Pay e Google Pay con i quali, se si è bravi, si riesce anche a mettere via qualcosa (cash back). E qui troviamo soprattutto i più giovani (millennials/ Gen Z) **per i quali la parola d'ordine è automatico**.

Investire a piccoli passi guidati da un obiettivo ben definito. È il secondo comportamento che si riscontra nei giovani tra i 28 e 32 anni che hanno iniziato a lavorare e danno priorità all'investimento tramite Pac (piano di accumulo di capitale). **Per questi la parola d'ordine è rata**. Tra questi ci sono molti che guardano già alla pensione ipotizzando un progetto di risparmio dedicato (62,5%). Qui contano molto le maggiori responsabilità della generazione più adulta rispetto a quella più giovane. I Millennial, infatti, risparmiano per un fondo di sicurezza per gli imprevisti, per la casa e la pensione, mentre i Gen Z sostituiscono quest'ultima con l'opportunità di spendere il denaro accantonato in una vacanza.

Quando la capacità di risparmio è più alta, aumenta anche l'investimento su singole azioni e/o fondi comuni ma nella maggioranza dei casi dando priorità a portafogli modello e indici. **Per questi ultimi la parola d'ordine è tecnologia**. Il ruolo del consulente finanziario passa in secondo piano e si preferiscono sistemi automatici come il robot advisor.

Se sale il reddito si fa largo anche l'arte

Interessante anche l'angolo di visuale di **Finer** sui millennials che ha analizzato il comportamento di quelli con maggiori capacità reddituali. Nella sua consueta ricerca sul segmento Private (individui con risorse finanziarie da 1 a 5 milioni di asset finanziari) e sugli HNWI (individui con ricchezze dai 5 milioni a salire), sulla popolazione intervistata (1.400 interviste), il 7% sono individui nati tra il 1980 e il 1990. I millennials si dimostrano decisamente più disponibili ad interagire con una piattaforma digitale nel 69% dei casi contro il 34% del totale campione. Tra le forme di investimento alternativo e illiquide l'arte contemporanea rappresenta il 29% per i millennials verso il 12% del totale campione.

Dal portafoglio modello al roboadvisor

Per **Online Sim (Gruppo Ersel)** i millennials rappresentano ancora una percentuale contenuta della clientela, circa il 10% del totale, suddivisi per il 75% in millennials degli anni '80 e 25% degli anni '90 (anni 1990-1994). È però già presente un ulteriore 2% di clienti della Generazione Z, nati dopo il 1994. Una conseguenza del fatto che la fascia di millennials che si affaccia al mondo degli investimenti con esigenze complesse è ancora esigua dal momento che i primi millennials hanno compiuto 40 anni nel 2020. «I millennials più giovani ricorrono al Pac mentre gli altri ricercano ed investono in portafoglio modello in particolare Esg (ndr sono stati costruiti da tre partner Ubs, Pictet e MainStreet) - sottolinea Federico Odello direttore commerciale di Online Sim -. Il 30% dei nostri clienti millennials sono donne, percentuale superiore rispetto alla clientela complessiva (21% donne)». Su tutto il patrimonio sono possibili analisi di asset class, rendimento, rischio e altri indicatori.

È anche possibile spostare facilmente fondi e liquidità da un servizio ad un altro. «Stiamo ricalibrando in tempo reale l'offerta di servizi mano a mano che i millennials forniscono informazioni su cosa pensano e su come si vogliono muovere nel campo degli investimenti - aggiunge Odello - I prossimi portafogli modello che lanceremo a breve avranno la **caratteristica del "pilota automatico"** con un importo di ingresso più basso»

Obiettivi di lungo periodo con un Pac

Crescono i clienti millennials anche per **Gimme5**, la soluzione digitale per la gestione del denaro che permette di mettere da parte piccole somme attraverso smartphone e di investirle in un fondo comune. Oggi rappresentano il 49% dei clienti contro il 40% dell'ottobre 2020. **Dal 2013 a oggi, Gimme5 ha coinvolto più di 360.000 utenti, raccogliendo oltre 70 milioni di euro di risparmi, utili a raggiungere più di 12.000 obiettivi impostati.** «L'importo dell'obiettivo medio è salito a circa 6.500 euro dai 6.000 euro precedenti (quasi il 10% in più). Il 27% degli obiettivi impostati è stato raggiunto (era il 23% a ottobre 2020) - sottolinea Flavio Talarico, head of Product di Gimme5 -. Nell'ultimo anno è cresciuto in maniera sensibile il numero dei clienti, sia uomini sia donne, che appartengono a questa generazione. È aumentato anche l'ammontare del risparmio medio accumulato, non solo per via della maggiore disponibilità di liquidità dovuta alle restrizioni imposte della pandemia, ma anche per una crescente consapevolezza di dover essere sempre pronti a fronteggiare eventuali imprevisti futuri». Anche i loro comportamenti appaiono più concreti e determinati: gli obiettivi che si pongono sono più sfidanti e il numero di quelli raggiunti è ormai sovrapponibile a quello dei babyboomer che registra una percentuale di allineamento agli obiettivi del 30%.

Oval, Revolut e l'appeal delle crypto valute

Secondo un sondaggio realizzata da **Oval**, l'app focalizzata sugli investimenti, l'interesse l'87,4% dei Millennial e l'80% della Generazione Z attivi sul fronte investimenti prediligono settori quali Tech e Innovazione, Green ed Energie rinnovabili, Criptovalute e Beni rifugio come oro e argento. Per questa ragione la società ha allargato l'offerta a prodotti flessibili che consentono di fornire anche agli utenti meno esperti, la possibilità di investire a partire da 10 euro e di incrementare le proprie posizioni in modo ricorrente su base settimanale, a partire da 1 euro. Prima ha lanciato un Etn indicizzato alle performance azionaria delle singole aziende e poi è arrivato Bitcoin Generation. «Il meccanismo di Oval non è strutturato per il trading giornaliero - sottolinea Benedetta Arese Lucini, Ceo di Oval Money -. La logica dietro i prodotti offerti è quella di “buy and hold”, cioè di comprare e tenere il capitale investito. Oval preferisce offrire strategie di investimento mirate a una gestione passiva che seguano l'andamento di mercato sul lungo termine poiché, statisticamente, è il tempo di detenzione che ha maggiore impatto sulla crescita del capitale investito». Con Bitcoin Generation si investe su un Etf Bitcoin di Purpose Investments, tramite l'uso di certificati Etn che ne seguono l'andamento. In questo modo si accede a una porzione del fondo che segue il Bitcoin e che a sua volta ne segue la performance, comprando l'attività sottostante. Nonostante l'Etf sia emesso in dollari statunitensi, con Bitcoin Generation la valuta è l'euro, evitando il rischi di cambio poiché è l'emittente, SmartETN, a gestire i costi di cambio valuta. L'investimento minimo è sempre 10 euro. Resta inteso che a carico di Oval c'è sempre la verifica dell'adeguatezza del prodotto per chi lo sottoscrive.

Quello delle criptovalute, così come dell'oro e di altri metalli, è stata nell'ultimo periodo una delle tante attrattive di **Revolut, la digital bank inglese**. Nel primo trimestre 2021 i millennial italiani hanno investito in criptovalute con un aumento del +340% rispetto all'ultimo trimestre del 2020, con una grande preferenza per il Bitcoin. La piattaforma crypto di Revolut e' stata lanciata nel 2017. Per accedere basta semplicemente cliccare sul pulsante “crypto” all'interno dell'app e scegliere tra i 21 token disponibili. Al momento in Revolut non ci sono wallet individuali. Quando si acquistano criptovalute, vengono immagazzinate in modo sicuro all'interno di un conto combinato, ovvero un gruppo di conti composto da “hot wallet” e da “cold wallet” che svolge la funzione di “deposito” delle chiavi private. Inoltre, la piattaforma di Revolut funziona su un sistema interno, che si occupa di registrare l'esposizione, visibile comodamente dal conto per criptovalute nell'app Revolut.