



ESPERIENZE - ACOME A SGR

# Il risparmio si gestisce dall'*app*

LO SMARTPHONE COME UN SALVADANAIO: GIMME5, LA APP DI ACOME A SGR, HA CONQUISTATO 15MILA RISPARMIATORI, IN GRAN PARTE UNDER40, PERMETTENDO DI ACCANTONARE PICCOLE SOMME CON UN CLICK. E AVVICINANDO AGLI INVESTIMENTI ANCHE CLIENTI NORMALMENTE NON SERVITI DALLA CONSULENZA TRADIZIONALE

Automatizzare il risparmio. Gimme5, app di AcomeA Sgr, è nata con l'idea di portare sugli smartphone la metafora del salvadanaio: piccoli versamenti occasionali per raggiungere obiettivi di risparmio più o meno ambiziosi. «Con l'ultima release della app, ridisegnata e sviluppata da ATS-Advanced Technology Solutions, abbiamo inserito nuove funzionalità – racconta Giordano Martinelli, Vice Presidente di AcomeA – e abbiamo confermato il nostro obiettivo di fare risparmiare senza sforzo. I nostri clienti ci confermano che con Gimme5 hanno accantonato più di quanto prevedevano: ora possono anche scegliere più fondi e impostare, dunque, differenti obiettivi di investimento».

## Un click per risparmiare

Alla base del funzionamento di Gimme5 c'è la scelta libera del cliente su quanto risparmiare e quando. La modalità base è il "Joink": basta un click sulla app per accantonare la somma voluta. «Il cliente può impostare un Joink mensile ricorrente – spiega Martinelli – a cui aggiungere Joink estemporanei che l'utente può legare a comportamenti personali virtuosi: anche pochi euro, ad esempio perché abbiamo smesso di fumare e dunque abbiamo di fatto risparmiato il costo di un pacchetto di sigarette. Mensilmente l'ammontare di tutti i Joink viene versato tramite la modalità scelta dall'utente, RID da conto corrente o bonifico».

## Modello crowdsaving: gli obiettivi si condividono

Nei tre anni di lancio commerciale della app è proseguito il lavoro di continuo perfezionamento e di integrazione con i processi interni. In primis per ottimizzare le attività tipiche di una Sgr vigilata. E per abilitare le nuove funzionalità, tra cui la condivisione "social" dei propri obiettivi



Giordano Martinelli, Vice Presidente di AcomeA

di risparmio. «Ad amici e parenti il cliente può inviare un link per sostenere il proprio progetto – chiarisce Martinelli – tramite app di messaggistica, i principali social network o una email. Chi riceve il link può registrarsi, senza l'obbligo di diventare cliente, e contribuire al raggiungimento dell'obiettivo tramite bonifico, myBank, Sofort e, a breve, carta di credito».

## Automatizzare il risparmio

La formula di Gimme5 ricorda un PAC "on demand", ma senza vincoli: il momento e la cifra da versare sono decise dall'utente. L'obiettivo di AcomeA è «spingere ancora di più sulla flessibilità e sulla personalizzazione – prosegue Martinelli. Gimme5 aiuta a risparmiare e può farlo anche quando non viene utilizzato. Basta solo impostare le regole automatiche di accantonamento delle somme. In questo modo l'attività di risparmio diventa del tutto trasparente all'utente che si sorprenderà del risultato finale. Per migliorare la capacità di risparmio dei clienti prevediamo, inoltre, di fornire la possibilità di collegare Gimme5 ad altre app che diventano ulteriori fonti di Joink al verificarsi di alcuni eventi. Ad esempio, quando, la mia app di allenamento registra che ho raggiunto alcuni obiettivi, oppure se ottengo risparmi utilizzando un determinato servizio. Stiamo anche creando una partnership con un circuito di ca-

## ESPERIENZE - ACOMEFA SGR

shback per versare le somme risparmiate su Gimme5. Inoltre, la PSD2 ci darà accesso libero ai conti, si tratta di un'opportunità che potenzierà ulteriormente l'applicazione e le modalità di utilizzo».

## Gli accordi con le banche

Il conto di appoggio di Gimme5 può essere di qualunque banca: l'attivazione, in execution only, avviene in modalità completamente paperless e adempie anche agli obblighi di antiriciclaggio. «Abbiamo partnership con alcune banche, tra cui Unipol Banca, Banco di Desio, Cari Ravenna

e Banca Popolare di Puglia e Basilicata – precisa Martinelli. Questi istituti forniscono Gimme5 ai loro clienti congiuntamente alla consulenza finanziaria come servizio a valore aggiunto: in questi casi i Joink vanno ad alimentare i fondi che la banca ha pre-selezionato in base al profilo del cliente».

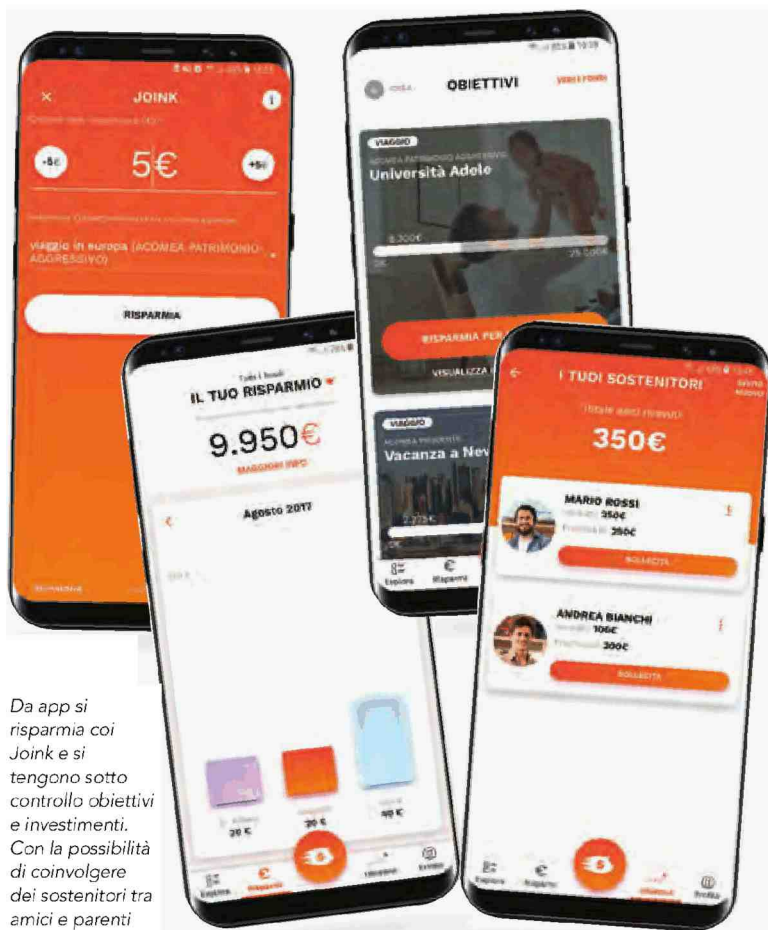
## Funzionalità crescenti, grazie alla gamification

Per tutti gli altri, invece, c'è assoluta libertà nel fissare gli obiettivi di investimento e di scegliere i fondi più in linea con il traguardo da raggiun-

gere. «Si possono anche eseguire switch fra un obiettivo e l'altro – aggiunge Martinelli – anche se questa funzionalità è riservata agli utenti che con l'uso della app hanno acquisito maggiore consapevolezza. Abbiamo infatti previsto un meccanismo di gamification tramite il quale si ottengono badge che attivano progressivamente nuove funzionalità: la user experience, insieme all'educazione finanziaria, si costruisce dinamicamente e su misura dell'utilizzatore, dall'utente meno esperto a quello più sicuro e consapevole».

I primi passi con il risparmio gestito A oggi Gimme5 ha oltre 15mila clienti attivi (la metà acquisiti tramite banche partner) con oltre 120mila iscritti che non hanno ancora accantonato denaro. «La maggioranza dei clienti ha tra i 30 e i 45 anni – spiega Martinelli – e questo ci rende una eccezione nel risparmio gestito italiano. Gimme5 ha clienti che non sempre vengono raggiunti dai servizi tradizionali. Aiutiamo ad avvicinare ai servizi di investimento anche clienti con capacità di risparmio ridotte. Ma grazie a noi restano in relazione con la propria banca, che potrà rafforzarla quando avrà risparmiato somme maggiori».

Incoraggiamo la collaborazione L'apertura ai circuiti internazionali di pagamento rispecchia quel principio di collaborazione con altre realtà «in Italia ancora poco diffuso – conclude Martinelli. Gimme5 è una piattaforma a cui potrebbero aggiungersi, ai fondi AcomeA, anche altri fondi. Si tratta di un modello innovativo in grado di portare benefici a tutti i player coinvolti».



Da app si risparmia coi Joink e si tengono sotto controllo obiettivi e investimenti. Con la possibilità di coinvolgere dei sostenitori tra amici e parenti