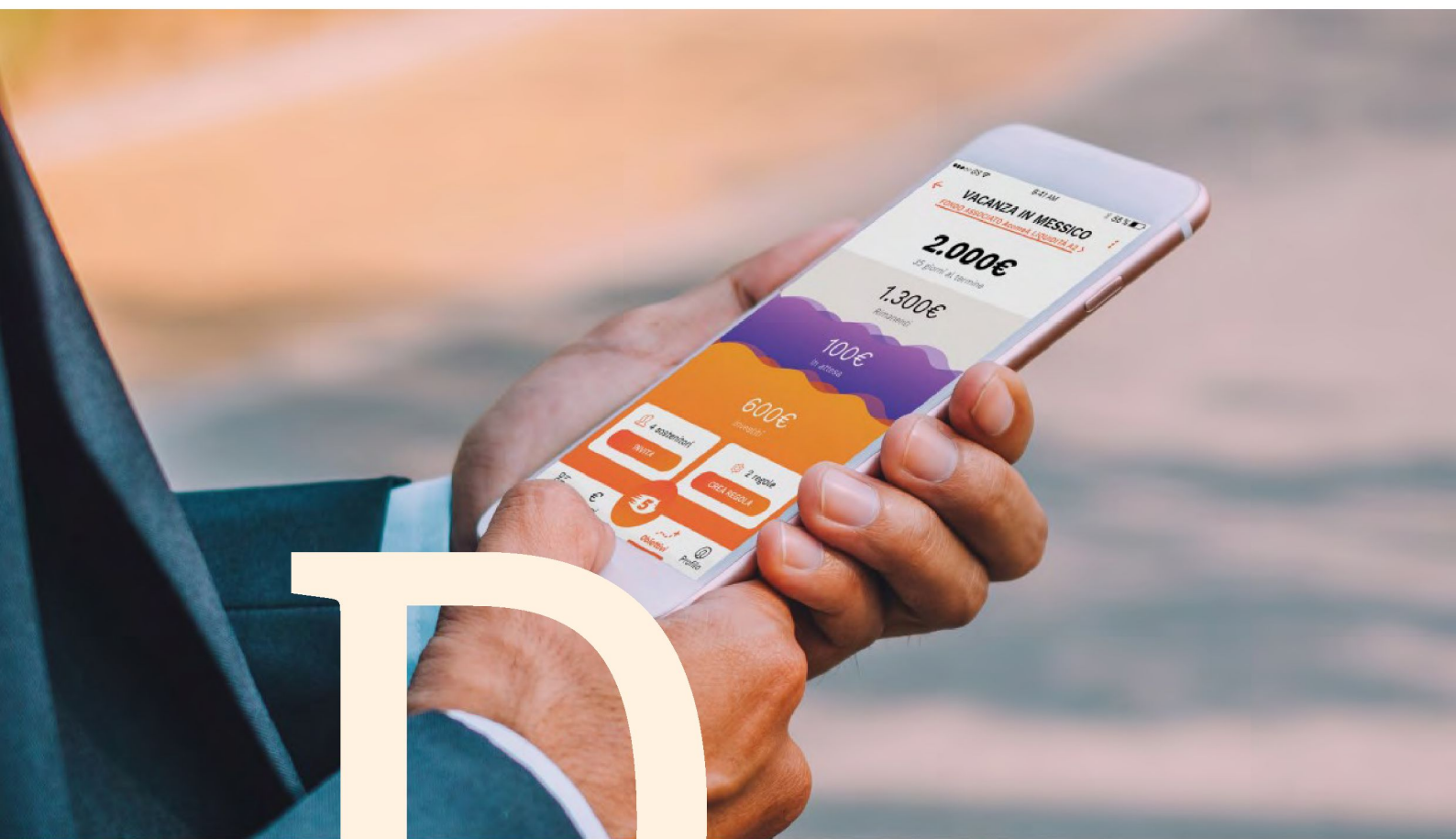


GIMME5, LA DEMOCRATIZZAZIONE DEL RISPARMIO GESTITO

L'iniziativa di AcomeA Sgr è cresciuta molto quest'anno grazie all'accelerazione alla digitalizzazione dei servizi finanziari. Flavio Talarico, head of product development, racconta i piani futuri



Democratizzare il risparmio gestito. È questo l'obiettivo di **Gimme5**, iniziativa lanciata da **AcomeA Sgr**. Si tratta di una soluzione digitale per la gestione del denaro, che permette di mettere da parte piccole somme attraverso smartphone e di investire in un fondo comune di investimento.

Flavio Talarico, head of product development di Gimme5, racconta la genesi del progetto: «L'idea è democratizzare l'accesso ai prodotti di risparmio gestito, abbattere le barriere psicologiche all'investimento». L'iniziativa è partita con l'accantonamento di 5 euro (da qui il nome), ma ora la soglia si è abbassata a 1 euro. «Non ci sono vincoli, né di ingresso, né di uscita», prosegue Talarico. E non c'è un tetto massimo di accantonamento: «Ogni utente è libero di decidere se e quando aggiungere nuovi risparmi o chiederne il rimborso».

L'app si accompagna a un progetto di "alfabetizzazione finanziaria utenti", ovvero contenuti e consigli per aiutare gli utenti a individuare l'approccio corretto al risparmio. La chiave è la personalizzazione del servizio. «L'utente scarica l'app e si pone degli obiettivi concreti di risparmio, secondo una dinamica libera», spiega Talarico. «Per esempio, può attivare degli automatismi in linea con le abitudini di spesa o con i gesti quotidiani (per esempio, i passi compiuti), con le ricorrenze o persino con i risultati sportivi della squadra del cuore». Si possono impostare fino a cinque obiettivi di risparmio contemporaneamente.

Nato come progetto pilota a fine 2013, Gimme5 è operativo nella versione attuale dal 2017. Le conseguenze della pandemia da coronavirus Covid-19 (distanziamento sociale, forte accelerazione della digitalizzazione dei servizi finanziari), racconta Talarico, hanno fatto sì che circa la metà degli utenti attivi su base mensile (oltre 65mila) sia arrivata quest'anno. Gimme5, inoltre, ha la peculiarità di ribaltare l'immagine del risparmiatore medio italiano: «Quasi il 60% degli utenti ha meno di quarant'anni e ne abbiamo parecchi sotto i trent'anni». Non solo: al contrario di quanto accade guardando all'industria dell'asset management tradizionale, concentrata al Nord, l'iniziativa di AcomeA ha una buona penetrazione nelle altre regioni: «Circa il 30% degli utenti vive nel Centro-Sud».

Con gli attuali ritmi di crescita, Talarico vede come raggiungibile il target di «100mila clienti all'inizio del 2021». Il prossimo anno dovrebbe vedere Gimme5 allargare l'orizzonte dalla clientela retail a quella corporate: del resto, l'accelerazione impressionante impressa dal Covid alla digitalizzazione della finanza «apre ampi margini di crescita». Inoltre, l'iniziativa che ha già siglato partnership con diverse banche,



FLAVIO TALARICO

potrebbe stringere nuovi accordi per offrire il servizio agli utenti di altre piattaforme. Gimme5 sinora ha investito oltre 60 milioni. Talarico spiega che «il ticket medio è attorno a 100-120 euro al mese. Il primo anno i nostri utenti investono fra 800 e 1.000 euro». Al momento, l'iniziativa offre la possibilità di investire in sedici fondi gestiti da AcomeA, «ma non escludiamo che possa diventare un *marketplace*, offrire prodotti di case terze e alternativi». Dato che non si tratta di un servizio di consulenza finanziaria, l'utente risparmia sui costi. «Offriamo di poter scegliere fra fondi generalisti – obbligazionari, azionari, flessibili –, nonché due fondi Pir e un piano di accumulo dinamico», dice Talarico. «Non inseguiamo le mode sui fondi tematici, preferiamo innovare i servizi piuttosto che i prodotti. Detto questo, crediamo molto, come AcomeA, nella tematica Esg, che sta entrando nella nostra gestione a 360 gradi». Trattandosi di fondi comuni, i rendimenti sono pubblici. «La cosa bella», conclude Talarico, «è che puoi investire 1 euro in un prodotto nel quale gli istituzionali mettono ticket molto più importanti». (m.g.)