



Contatti per la stampa:
Beatrice Cagnoni – Mob. 335 5635111
beatrice.cagnoni@bc-communication.it
Rita Arcuri – Mob. 333 2608159
rita.arcuri@angelia.it

Comunicato stampa

Gimme5: un nuovo modello predittivo per aiutare i clienti a individuare il proprio “potenziale finanziario” e ottimizzare l’allocazione dei risparmi

Una soluzione tecnologica che, se integrata all’offerta degli operatori del risparmio tradizionali e non, potrebbe aiutarli a servire il proprio target di clienti in modo più efficiente

Milano, 20 dicembre 2023 – **Aiutare i clienti a individuare il proprio “potenziale finanziario” e ad ottimizzare l’allocazione dei risparmi**, per non lasciarli fermi sul conto corrente ed esposti all’azione erosiva dell’inflazione record: questo l’obiettivo del **nuovo modello studiato da Gimme5**, la soluzione digitale che permette di accantonare piccole somme attraverso smartphone e investirle in fondi comuni, in collaborazione con la ricercatrice matematica Perfect Gidisu della University of Technology di Eindhoven.

La ricerca muove dalla premessa che, in un contesto dove l’utilizzo di strumenti digitali nella gestione del risparmio è sempre più parte della quotidianità e chiunque può sottoscrivere in autonomia, direttamente da smartphone o tablet, una vasta gamma di prodotti e servizi finanziari, **il rischio del fai-da-te “disinformato” è alto, soprattutto in un Paese come l’Italia, ultima tra i membri del G20 per livello di alfabetizzazione finanziaria** secondo la Global Financial Literacy Survey dell’OCSE. Il compito dell’industria del risparmio gestito è quindi quello di supportare ed affiancare i propri clienti attraverso una vera e propria “ri-educazione finanziaria”, sensibilizzandoli sui rischi di lasciarsi trasportare dall’emotività nei periodi di maggiore volatilità sui mercati, disinvestendo o investendo solo una quota minima del proprio capitale.

Attraverso l’analisi di dati eterogenei e tecniche di machine learning, il nuovo modello sviluppato in collaborazione con Gimme5 riesce a mettere in luce **il potenziale finanziario inespresso dei clienti che investono al di sotto delle proprie capacità** e hanno quindi un capitale allocato in modo sub-ottimale. Si tratta di un modello predittivo che, oltre ad aiutare i risparmiatori ad ottimizzare i propri investimenti, se integrato all’offerta degli operatori finanziari tradizionali e non, li aiuterebbe a servire il proprio target di clienti in modo più efficiente, attraverso un’offerta altamente personalizzata (a prescindere dal fatto che si tratti di banche, roboadvisor o società di gestione tradizionali).

Un modello predittivo basato sul principio dell’investimento per obiettivi

In assenza di informazioni dirette su reddito e capacità di spesa, il modello predittivo sviluppato da Gimme5 analizza gli oltre 68mila obiettivi di risparmio che i clienti hanno impostato in app e li mette in relazione con le loro scelte di investimento, individuando l’eventuale **potenziale finanziario latente e mostrando a ciascuno l’investimento che sarebbe in grado di sostenere in modo prolungato nel tempo**.

L’investimento per obiettivi è uno dei principi alla base del funzionamento di Gimme5: ogni utente può impostare da 1 a 5 obiettivi (ad esempio: un’auto nuova, un viaggio o l’università dei figli) e stabilire, per ciascuno, la data entro cui vorrebbe raggiungerlo e il relativo importo. Il modello incrocia le informazioni sui singoli obiettivi con i dati di provenienza geografica e sociodemografica e con lo storico degli investimenti di ciascun cliente, definendo così:

1. la probabilità che uno specifico obiettivo venga raggiunto;
2. il valore monetario associato all’obiettivo.

**Contatti per la stampa:**

Beatrice Cagnoni – Mob. 335 5635111

beatrice.cagnoni@bc-communication.it

Rita Arcuri – Mob. 333 2608159

rita.arcuri@angelia.it

Moltiplicando questi due valori tra loro, per ciascun obiettivo impostato, si ottiene come risultato il potenziale finanziario del cliente. Applicando poi un algoritmo matematico basato sulla decomposizione per matrici CUR ai dati relativi ai clienti Gimme5, si è riusciti a raggruppare gli utenti per abitudini d'investimento e potenziale finanziario simile.

“Negli anni del post-pandemia, l'ecosistema fintech italiano ha vissuto una fase di crescita esponenziale, attirando oltre 1.040 milioni di euro di finanziamenti nel solo 2022, ma resta il nodo della scarsa educazione finanziaria, che porta gli italiani a tenere oltre 1.789 miliardi di euro fermi sui conti correnti. Alla luce dei livelli di inflazione record e delle tensioni geopolitiche, la situazione nel prossimo futuro è destinata a peggiorare. Per questo, è fondamentale che Fintech e operatori tradizionali collaborino per promuovere, attraverso le nuove tecnologie, una maggiore consapevolezza tra i clienti del proprio potenziale finanziario, sensibilizzando sull'enorme opportunità che perde chi investe al di sotto delle proprie capacità. Un'informazione finanziaria di qualità è in grado di influenzare concretamente le abitudini dei consumatori, indirizzandoli verso scelte di risparmio e di investimento più consapevoli. La finanza deve essere sempre vista come un mezzo e mai come un fine: risparmiare e investire non sono azioni fini a sé stesse, ma hanno lo scopo di permetterci di raggiungere i nostri personali obiettivi. Per farlo dobbiamo sapere come sfruttare al meglio gli strumenti a nostra disposizione” – commenta **Giuseppe Codazzi, Project Manager di Gimme5.**

Gimme5

Gimme5 è la soluzione digitale per la gestione del denaro che permette di mettere da parte piccole somme attraverso smartphone e di investirele in un fondo comune di investimento. Non esistono obblighi o vincoli, e, esattamente come accade per un salvadanaio tradizionale, ogni utente è libero di decidere se e quando aggiungere nuovi risparmi o chiederne il rimborso. Dalla prima sottoscrizione, al controllo costante della propria posizione, fino all'operatività successive, tutto avviene tramite app o sito. Per qualsiasi dubbio o necessità, un team di supporto è sempre a disposizione attraverso una molteplicità di canali (numero verde, indirizzo e-mail, Whatsapp, Messenger, chat). ZERO commissioni di attivazione, ZERO costi per l'account, solo 1 euro per ogni rimborso (indipendentemente dalla somma rimborsata). Gimme5 si basa sul principio dell'investimento per obiettivi: ogni utente può impostare da 1 a 5 obiettivi di risparmio (ad esempio: un viaggio, la casa nuova o l'università dei figli). Gimme5 offre infine la possibilità di impostare forme di accantonamento automatiche e di condividere i propri obiettivi con amici e parenti, in modo che sia possibile ricevere un contributo direttamente per il proprio obiettivo. Dal 2013 a oggi, Gimme5 ha coinvolto più di 590.000 utenti, raccogliendo oltre 145 milioni di euro di risparmi, utili a raggiungere più di 35.000 obiettivi impostati.