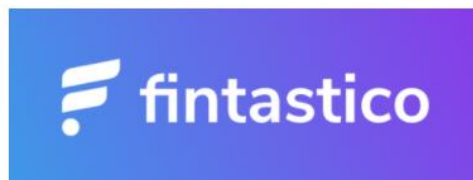




## **Intervista al dottor Fabio Marras**



Fintastico è un'altra realtà facente parte del mondo di G-Factor. L'innovazione passa per campi diversi: in questo caso, l'azienda si muove nel complesso ambito del fintech. Ringraziamo il Ceo Fabio Marras per l'intervista che ha voluto concedere a Biotechnologie News. Per comprendere al meglio di cosa si stia parlando, si può partire da quanto si apprende su [bebeez.it](https://bebeez.it): "Fintastico offre la possibilità agli utenti di individuare i servizi digitali più adatti alle loro esigenze, tramite la selezione di centinaia di realtà fintech sul web. Facendo leva sull'esperienza nel panorama fintech e sulla sua base di clienti, la startup si propone di passare da portale a modello di business del mercato finanziario per offrire entro il 2022 consulenza su prodotti finanziari e servizi di onboarding remoto ed entro il 2024 integrare soluzioni di gestione finanziaria personale all-in-one". Ma per un ulteriore approfondimento rimandiamo a quanto segue.

### **Come siete nati?**

Fintastico nasce per un'esigenza concreta, per creare uno strumento che potesse rispondere alle necessità operative di alcuni co-founder, incluso il sottoscritto. Il fintech muoveva i suoi primi passi e io avevo co-fondato il primo robo-advisor europeo e passavo una buona parte della mia giornata a monitorare il mercato per scovare nuovi competitor o studiare idee interessanti realizzate da altre startup. Non esisteva un portale dedicato al fintech che facesse un lavoro di censimento e classificazione dei servizi, pertanto ero obbligato a seguire gli account social di esperti e gruppi di discussione del settore alla costante ricerca di novità.

Mi avrebbe fatto molto comodo un portale come producthunt.com o betalist.com, dedicato però al settore dei servizi finanziari, ma non c'era. Così ho deciso di realizzarlo io. Questa è stata la scintilla da cui ha avuto origine Fintastico ed è stato un attimo realizzare che il mio bisogno era condiviso da molti altri imprenditori, addetti ai lavori, investitori, ecc. Con l'aiuto dei miei soci abbiamo trasformato una soluzione a un problema personale in una soluzione per il mercato.

## Come siete organizzati?

Fintastico pratica lo smart working sin dalla nascita. Le ragioni di questa scelta sono diverse, ma le principali sono il contenimento dei costi di struttura, l'opportunità di essere costantemente immersi in un'esperienza digitale per comprenderne meglio le dinamiche e le opportunità. Inoltre uno dei co-founder, allora come ora, viveva a Barcellona.

Adesso stiamo valutando di dotarci di una sede fisica, ma solo allo scopo di avere un punto di appoggio dove fare riunioni e/o ospitare i nostri partner.

## Con quali realtà collaborate?

Lavoriamo principalmente con le cosiddette "fintech", ovvero quelle società che forniscono servizi finanziari ad alto tasso di innovazione e digitalizzazione. Ma ci capita sempre più spesso di collaborare con banche e assicurazioni che, dopo un'iniziale fase di scetticismo nei confronti della rivoluzione del fintech, hanno capito che i tempi in cui un conto corrente era per la vita sono finiti e che la costante innovazione dei loro servizi è una condizione imprescindibile per trattenere i propri clienti e conquistarne di nuovi.

## Come vi vedete tra dieci anni?

Tra dieci anni ci vediamo come il principale luogo di incontro tra chi cerca un servizio finanziario o assicurativo e chi questi servizi li vende. La nostra ambizione è essere d'aiuto sia ai consumatori che ai fornitori dei servizi. Se per prenotare una stanza d'albergo ci sono booking.com o airbnb.com, per sottoscrivere un servizio finanziario digitale in base ad analisi e comparazioni, c'è e ci sarà Fintastico, battezzato non a caso alla sua nascita come il Tripadvisor del fintech.

## Su quali progetti vi state concentrando?

In questo momento stiamo lavorando per trasformare radicalmente l'esperienza d'uso del nostro portale e renderla più comoda e intuitiva possibile per tutte le persone che sono alla ricerca, per esempio, di un'app di pagamento, di un prestito o di un sistema per gestire e monitorare i propri investimenti. Ma non vogliamo limitarci ad aiutare queste persone a trovare il servizio più adatto alle loro esigenze, vogliamo anche diventare loro "consulenti" aiutandoli concretamente nella sottoscrizione del servizio, ad esempio risparmiando loro quelle attività noiose e ripetitive come la compilazione dei form di registrazione, il caricamento dei documenti, ecc. Non sarebbe meglio per il consumatore se potesse fare tutto con pochi click, certo dell'affidabilità di un servizio perché testato e certificato per lui? Ecco, noi lavoriamo proprio per arrivare a questo.