

 widiba

20/09/2018

U N O D I N O I

FATTI E KEYWORD

# WIDIBA PROJECT ———

## **PROGETTI CF2018**

Progettualità Widiba dedicata alla Rete che si declina in **servizi/prodotti e soluzioni tecnologiche evolute**, pensate e realizzate insieme ai Consulenti Finanziari.

## **COMITATI DEI CONSULENTI**

I-team, Prodotti d'investimento e credito, Social team: gruppi di Consulenti che **partecipano attivamente allo sviluppo e al lancio di nuovi progetti**, ciascuno per il proprio ambito di competenza.

## **CERTIFICAZIONE ISO-WISE**

Un **processo che rispetta lo standard ISO**, una piattaforma tecnologica all'avanguardia e le competenze certificate del Personal Advisor danno una risposta alle esigenze del cliente, da quelle più semplici a quelle più complesse, con una consulenza globale.

### **a. Certificazione delle competenze dei Consulenti**

Un impegnativo percorso di formazione e un esame finale con un ente esterno e indipendente sanciscono la certificazione delle competenze del Consulente Finanziario (UNI ISO 22222:2008). I Personal Advisor Widiba sono Consulenti Globali e Patrimoniali.

### **b. Certificazione del modello di consulenza**

La consulenza ISO-WISE apre le porte a un processo di pianificazione finanziaria, economica e patrimoniale personale certificata secondo lo standard UNI-ISO (UNI TS 11348:2010).

# WISE ———

Piattaforma per la consulenza globale (Global Advisory) a disposizione della Rete Widiba che permette di definire, attraverso un **approccio globale** e basato sui reali **bisogni della clientela**, una strategia di investimento personalizzata e con un approccio scientifico.

La consulenza **ISO-WISE** apre le porte a un processo di pianificazione finanziaria, economica e patrimoniale che mira a garantire una migliore qualità della vita perché prende in carico il raggiungimento degli obiettivi di sicurezza e di sviluppo personale.

Le macro componenti della consulenza avanzata

- **Analisi dei bisogni:**  
“diagnosi” statistica e specifica del cliente, partendo dalle sue reali esigenze e dallo stile di vita. All’analisi dei bisogni si uniscono l’analisi globale del patrimonio e l’analisi immobiliare
- **Proposta e pianificazione:**  
il motore di Global Advisory che permette di progettare e pianificare la strategia di investimento
- **Motore di Picking** e ricerca fondi investimento
- **Monitoraggio e reportistica avanzata**

## PICKING

Motore evoluto di ricerca fondi, una delle macro componenti della piattaforma di Global Advisory.

## CARTADIGIT

Nel mondo servizi, il progetto CartaDigit supporta la clientela dei Consulenti non propensa all’utilizzo di strumenti digitali, **replicando in modalità offline dei processi propri del mondo online**, nel pieno rispetto della normativa.

## **CLIENTELA TOP**

Prodotti, soluzioni e servizi di investimento dedicati alla clientela private e corporate.

- **Persone Giuridiche**

- **Fast Track**

Un servizio dedicato alla clientela Private dei Consulenti; una corsia preferenziale che permette di gestire con la massima priorità le richieste dei clienti.

## **SINERGIE MPS**

Widiba fornisce ai Consulenti, in sinergia con MPS, prodotti, soluzioni e servizi di investimento dedicati alla clientela private e corporate.

## **ROADSHOW**

Eventi territoriali della Rete Widiba dedicati ad argomenti specifici: un'occasione **divulgativa** per portare sul territorio approfondimenti su temi finanziari di interesse generale e **formazione per i clienti e per i prospect**.

L'obiettivo è la generazione di comportamenti virtuosi che possono aiutare i clienti/prospect a compiere scelte finanziarie consapevoli.

## **WIDIBA INTELLIGENCE**

Strumento di Business Intelligence a disposizione dei Consulenti con l'obiettivo di sviluppare il loro business e di valorizzare i risultati del proprio lavoro.

## WIDIBA IN NUMERI ———

**350K+**

CLIENTI

**CET1 > 30%**

**9MLD**

DI VOLUMI INTERMEDIATI

**400 MIO**

DI EURO DI FINANZIAMENTI EROGATI

**350K**

FOLLOWER PRIMA COMMUNITY BANCARIA

**4,81 SU 5**

L'INDICE DI SODDISFAZIONE DEI CLIENTI

**OLTRE 10 MLN**

DI RICHE DI CODICE PROPRIETARIO

**99%**

LIVELLO DI SERVIZIO

**2K+**

FUNZIONI DISPONIBILI

## WIDIBA HOME ———

UTILIZZO INTELLIGENTE DELLA TECNOLOGIA

20K+

AGENZIE

5K+

TRANSAZIONI BANKING LDT

## IL MOTORE DEL FARE ———

NUOVI PROTOCOLLI DI CUSTOMER EXPERIENCE

1,5MLN+

OPERAZIONI LDT

50%

CLIENTI USANO LA BUCA

80%

NUOVI CLIENTI USANO LA BUCA

# WIDIBA SPECIAL ———

## **YOP - YEAR OF THE PEOPLE**

YOP un progetto, made in Widiba, dedicato esclusivamente alle persone, vero motore di cambiamento dell'azienda, fulcro e leva della storia di Widiba che compie i suoi primi 4 anni.

## **BRAND AMBASSADOR**

Progetto di social engagement che coinvolge alcuni Consulenti Finanziari di Widiba in un percorso di educazione all'utilizzo dei canali e alla produzione di contenuti rilevanti. I Consulenti vengono ingaggiati nel rappresentare il brand e i propri valori attraverso un utilizzo consapevole dei social.

## **#OGGIMISENTOCOSÌ**

Nella logica di **ascolto e co-creazione**, il contest social #oggimisentocosi coinvolgere clienti e Consulenti in un progetto di collaborazione con la Banca che si declina nella creazione di sfondi personalizzati per l'area riservata del sito Widiba e nell'ideazione di una nuova creatività per le carte di pagamento.