



 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.