

NEWS - WIDIBA



SIAMO ANCORA SOLO UNA BANCA?



L'ECOSISTEMA FINANZIARIO PERSONALE
WIDIBA.IT/NONSIAMOSOLOUNA

Widiba, da banca online a *ecosistema finanziario*

QUATTRO GLI AMBITI INDIVIDUATI PER GETTARE LE BASI DELLA FUTURA CRESCITA, ILLUSTRATI DAL NUOVO DIRETTORE GENERALE MARCO MARAZIA: DALL'INSTANT CREDIT AL PRELIEVO PRESSO LE CASSE DEI SUPERMERCATI, DALL'ASSISTENTE VOCALE FINO ALL'INGRESSO NEL PRIVATE BANKING

Da strumento per effettuare transazioni e accedere ai servizi di prelievo di contante a ecosistema finanziario personale del cliente, fatto di connessioni e relazioni anche con soggetti terzi, non bancari. È il modo in cui Widiba intende interpretare l'evoluzione del concetto di banca a cinque anni dalla sua nascita. La sfida è quella di cogliere l'opportunità di essere "senza confini, open e integrata con una serie di servizi creati dalle persone per le persone", pur continuando a far leva sui pilastri che la caratterizzano: la consulenza finanziaria e l'innovazione tecnologica.

L'Open Banking come opportunità

«Negli ultimi tempi ci siamo chiesti: Widiba è ancora solo una banca?», esordisce Marco Marazia, alla prima uscita ufficiale come Direttore Generale di Widiba dopo il passaggio di testimone da parte di Andrea Cardamone. «Ci sentiamo di aver completato il capitolo della digitalizzazione e siamo ora nella fase della reinvenzione digitale. Per essere first mover nel nuovo decennio, in cui la competizione sui servizi bancari e finanziari verrà alimentata dall'ingresso di player da altri settori, è strategico il presidio dell'ultimo miglio della relazione con il cliente con



Marco Marazia, Direttore Generale di Widiba;
Marco Morelli, Amministratore Delegato di Banca MPS

un modello che sarà sempre meno fabbrica e sempre più ecosistema al servizio dei bisogni dei consumatori. Così potremo trasformare l'Open Banking da minaccia a opportunità».

Quattro megatrend per l'innovazione

La linea tracciata per l'evoluzione dei prossimi dieci anni tiene conto di quattro macrotrend identificati attraverso i concetti di immediatezza, ubiquità, integrazione e benessere, a cui corrispondono altrettante aree di innovazione. A partire da una riflessione su questi punti chiave sono stati costruiti i servizi che saranno disponibili nel corso dell'autunno.

Largo al private banking

Da un'interpretazione estesa del concetto di benessere dell'individuo e della famiglia prenderà avvio Prime l'offerta private dedicata alla clientela con patrimoni oltre i 500mila euro. A fornire il servizio sarà circa il 5% della

rete, su un totale di circa 567 consulenti, e al momento non è previsto alcun nuovo reclutamento. «Non intendiamo crescere in numeri, bensì in qualità», precisa Nicola Viscanti, Responsabile Consulenti Finanziari Widiba. «Gli effetti della MiFID2 spingeranno molti consulenti finanziari a riquilibrarsi e, di conseguenza, intendiamo essere più attrattivi sia nei confronti dei private banker che operano per la concorrenza, sia nei confronti di quei dipendenti bancari come vorranno diventare liberi professionisti. Per fornire il servizio faremo leva sulle sinergie di gruppo, tra cui ad esempio MPS Capital Services e la nostra fiduciaria, e su partnership con realtà altamente qualificate, come quella siglata con lo **studio Pirola** per l'assistenza legale e fiscale».

Instant credit & prelievo al supermercato

Il concetto di immediatezza, inteso come il desiderio da parte del cliente di avere tempi di risposta rapidi, spiega il servizio di instant credit, in partnership con Findomestic. Verrà messa a disposizione dei clienti una linea di credito per rateizzare le spese istantaneamente e ricevere sul conto l'accredito del pagamento appena fatto. Diverse le modalità di accesso: dalla notifica push "vuoi rateizzare" che compare sul cellulare del cliente dopo l'acquisto, alla possibilità di scegliere tale opzione al completamento di un pagamento all'interno dell'area privata, o direttamente dai movimenti di conto corrente selezionando la voce su cui si vuole applicare il credito real time. I trend dell'ubiquità, cioè la possibilità di accedere ai servizi bancari in ogni momento e da ogni luogo, e quello dell'integrazione hanno spinto ad abilitare il prelievo di cash direttamente alla cassa dei supermer-

cato e ad avviare lo studio un'applicazione proprietaria per consentire la possibilità di consultare il conto e disporre operazioni attraverso la voce con lo smart speaker Google Home. Saldo, lista movimenti, ricarica cellulare sono le prime interazioni che saranno disponibili e che faranno di Widiba l'unica banca con cui interagire su tutti i device.

Il prelievo al supermercato

Per tutti i clienti sarà possibile prelevare e versare contanti al supermercato in modo semplice e veloce grazie alla partnership con ViaCash e Grenke Bank. Dal prossimo autunno, dall'app di mobile banking, dopo aver scelto il punto vendita punto più vicino, il cliente potrà decidere se prelevare o versare contanti per un massimo di 300 euro a transazione; automaticamente verrà generato un codice a barre univoco valido per il completamento dell'operazione alla cassa. Per ora, i punti vendita convenzionati sono quelli di PAM Panorama, presenti soprattutto nel Nord Italia, ma il servizio è destinato a crescere con l'allargamento dei partner di ViaCash. Con la smentita di ogni ipotesi di cessione o quotazione, si conferma infine il valore di Widiba come asset strategico per Banca MPS, come ribadito dall'Amministratore Delegato Marco Morelli, intervenuto a chiusura della presentazione della nuova roadmap. «Per noi Widiba è un centro di eccellenza per tutto ciò che si riferisce alla sperimentazione nell'ambito del new banking. L'intenzione è quella di valorizzarla all'interno del Gruppo. Sarà sempre più importante per noi capire come portare all'interno della banca tradizionale quello che fa Widiba e viceversa».

R.B.