

Widiba, da banca online a ecosistema finanziario

LINK: <https://www.aziendabanca.it/notizie/widiba-private-banking-instant-credit>



Widiba, da banca online a ecosistema finanziario. Scritto da Rosaria Barrile. 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 dopo cinque anni dalla sua nascita. La sfida è quella di cogliere le opportunità derivanti dall'essere una banca "senza confini, open e integrata con una serie di servizi creati dalle persone per le persone", pur continuando a far leva sui pilastri che da sempre la caratterizzano: la consulenza finanziaria e l'innovazione tecnologica. «Negli ultimi tempi ci siamo chiesti: Widiba è ancora solo una banca?», ha esordito Marco Marazia, alla sua prima uscita ufficiale come Direttore Generale di Widiba dopo il passaggio del testimone da parte del

CEO Andrea Cardamone, avvenuto circa un mese fa. «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 dei player di provenienza da altri settori, è strategico il presidio dell'ultimo miglio della relazione con il cliente riformulando il modello che sarà sempre meno fabbrica e sempre più ecosistema al servizio dei bisogni dei consumatori. Solo così potremmo trasformare l'Open Banking da minaccia a opportunità». 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 poi costruiti i servizi

che saranno disponibili nel corso dell'autunno e che la banca ha presentato in anteprima sul mercato. Largo al private banking. Largo all'interpretazione estesa del concetto di benessere dell'individuo e della famiglia, già alla base del modello di advisory di Widiba, prenderà avvio "Prime" la nuova offerta private dedicata alla clientela con patrimoni per oltre 500mila euro. A fornire il servizio sarà circa il 5% della rete su un totale di circa 567 consulenti mentre al momento non è previsto alcun reclutamento di nuove risorse. «Non intendiamo crescere in termini di numeri, bensì in termini di qualità», precisa Nicola Viscanti, Responsabile consulenti finanziari Widiba. «Gli effetti della MiFID2 spingeranno molti consulenti finanziari a riqualificarsi 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 operare come 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 alle sue esigenze, ha spinto a rilasciare il servizio di Instant credit. Grazie alla 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 aver fatto un 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, che implica 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 del supermercato e ad avviare attraverso Google Home, lo studio un'applicazione proprietaria per consentire la possibilità di consultare il conto e disporre operazioni attraverso la voce con lo smart speaker. 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. Per tutti i clienti sarà possibile inoltre prelevare e versare contanti al supermercato in modo semplice e veloce grazie alla partnership con ViaCash e Grenke Bank. A partire dal prossimo autunno, direttamente dall'app di mobile banking, dopo aver scelto il punto vendita punto più vicino, tra quelli disponibili, il cliente potrà decidere se prelevare o versare contanti per un massimo di 300 euro a t r a n s a z i o n e ; automaticamente verrà generato un codice a barre univoco valido per il c o m p l e t a m e n t o 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 che in Germania, ad esempio, annovera già catene come Rewe (con le insegne Billa e Penny Market). Con la smentita di ogni ipotesi di cessione o quotazione, si conferma inoltre il valore di Widiba come asset strategico per Banca MPS, c o m e r i b a d i t o 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 di iniziative nell'ambito del new banking. L'intenzione è quella di valorizzarla all'interno del gruppo stesso. Sarà sempre più importante per noi quindi capire come portare all'interno della banca tradizionale quello che fa Widiba e viceversa».