

WIDIBA C'È

Con Widiba nasce il modo di pensare con gli strumenti di oggi alla banca di sempre: dal 18 settembre la piattaforma sarà live per 15 giorni in via esclusiva e riservata per coloro che hanno contribuito a costruirla

Milano, 16 settembre 2014 - Widiba, la nuova banca diretta del Gruppo Montepaschi di Siena, debutta sul mercato dopo 12 mesi esatti dalla scelta del nome. Widiba, un acronimo (Wise-Dialog-BAnking) ideato, prodotto e condiviso dal mercato, che esprime appieno il dna della nuova iniziativa.

Il progetto della nuova banca - Capitolo strategico del Piano Industriale del Gruppo MPS, Widiba trova la sua ispirazione nella volontà di massimizzare i valori già presenti della promozione finanziaria con l'eccellenza di una piattaforma moderna, sintesi delle migliori esperienze del mercato e, spesso, anticipatrice di nuove soluzioni. "Nei prossimi dieci anni potremo assistere ad un remix delle quote di mercato e ad una nuova simmetria nel rapporto banca-cliente" - afferma Fabrizio Viola - Amministratore Delegato di BMPs e Presidente di Widiba. "Gli istituti finanziari devono essere sempre più reattivi e pronti a intercettare le esigenze e i nuovi comportamenti dei clienti, basati su format digitali e di consulenza finanziaria all'avanguardia per contenuti e modalità di erogazione. Ciò vale sia per i modelli di banca fisica territoriale che per quelli diretti". Per ridefinire gli standard del nuovo modello distributivo, in Widiba la proposta digitale sarà integrata ad una componente ad alto contenuto relazionale: una piattaforma funzionale, per la parte del mercato che sceglie una gestione autonoma, e strumentale, per coloro che cercano assistenza e consulenza finanziaria attraverso la rete dei promotori.

La co-costruzione di Widiba - Le caratteristiche della nuova Banca sono il frutto dell'impegno di tutta la comunità che ha lavorato coadiuvata dal team interno. Widiba, infatti, esiste già da 11 mesi e 29 giorni come spazio condiviso da oltre 115 mila utenti e 700 Personal Advisor in rappresentanza di circa 100.000 clienti. Un lavoro che ha prodotto 3.500 proposte: nuovi prodotti e servizi, nuovi modi di confezionarli, viverli e soprattutto capirli.

"Siamo in un'epoca in cui il prodotto non riveste più un ruolo esclusivo e da protagonista ma si completa con il percorso dell'esperienza e del servizio, in particolare per noi, che siamo banca" - afferma Andrea Cardamone, CEO di Widiba. "L'obiettivo di Widiba è integrare questa tendenza anche nel settore finanziario per garantire che la gestione del denaro diventi sempre più un percorso guidato da processi, agevolati dalla tecnologia, e da professionalità e competenze della squadra dei consulenti finanziari".

Banca Widiba - Una strategia, quindi, che è stata direttrice della progettazione e realizzazione.

Tra i molti aspetti distintivi:

- la competenza e la preparazione di 700 promotori finanziari e 145 servizi operativi;
- una piattaforma aperta e a garanzia di scelte di investimento personalizzato;
- un sistema di responsive tecnologico, per la fruizione su tutti i dispositivi mobile e tablet, e "individuale" per le dinamiche di customizzazione progettate;
- un linguaggio chiaro ed immediato in linea con i più recenti indirizzi dell'ABI;
- italiano, francese, inglese, spagnolo, portoghese, rumeno, russo, arabo e cinese, per accogliere l'internazionalità del nostro Paese;
- modalità di interazione e comunicazione coerenti con gli schemi del dialogo moderno.

A supporto degli organismi amministrativi, presieduti da Fabrizio Viola e guidati operativamente da Andrea Cardamone, un Customer Team, organo consultivo previsto dallo statuto di Widiba. Composto da cinque membri, scelti all'interno della community e nominati online dagli stessi utenti, lavorerà insieme al CDA della Banca per continuare a restituire il valore concreto che nasce dalla partecipazione e dell'ascolto.

Widiba sarà live dal 18 settembre, in esclusiva per 15 giorni, per le 230.000 mani che hanno contribuito in questi mesi alla nascita della banca che non c'era, per essere poi disponibile a tutti coloro che saranno pronti a diventare clienti di un modello di banca volto all'eccellenza della tecnologia e degli uomini.

CONTATTI STAMPA

Ufficio stampa Widiba

Vittoria La Porta	vittoria.laporta@mps.it
Leonardo Valente	leonardo.valente@edelman.com / +39 346 1390 533
Davide Sicolo	davide.sicolo@edelman.com / +39 347 6712 149
Alessandro Muratori	alessandro@mediabeats.it / +39 333 4313 119

Ufficio Stampa Banca Monte dei Paschi di Siena

ufficio.stampa@mps.it / +39 0577 296634