

BPER



Impara, sfida, guadagna!

Educazione finanziaria a portata di mano.

Team#267



MARCO MORICONI, 23
Università di Ferrara
Ingegneria Civile



NICOLA FILIPPO, 22
Università di Ferrara
Farmacia



ILARIA BACILIERI, 24
Università di Verona
Psicologia



SIMONE GALLERANI, 23
Università di Bologna
Ingegneria elettronica



NICOLA BARBIERI, 23
Università di Bologna
Ingegneria Gestionale



SARA BERNARDI, 25
Università di Modena
Media Education



MISSION

Portare il futuro in mano ai giovani con incentivi concreti, atti a sostenere l'impegno verso il percorso di educazione finanziaria che gli cambierà la vita

OBIETTIVO

Vogliamo ispirare i GIOVANI a prendere il controllo delle proprie finanze e a costruire un futuro finanziario solido e prospero

VALORI

Trasparenza, Semplicità, Altruismo

IL NOSTRO MOTTO

"Impara, Sfida, Guadagna!"

DESCRIZIONE DEL TEAM

Il nostro team è una sinergia di talenti unici, ognuno di noi porta una prospettiva diversa e competenze speciali, contribuendo a creare un'esperienza di apprendimento finanziario coinvolgente e accessibile

Spesa, Risparmio e Investimento.

"Le scelte finanziarie sono tra le più importanti decisioni che gli individui compiono nel corso della propria vita"

Giuseppe Vargas, 2017, ex presidente CONSOB



CONTESTO

Dirigiamo la nostra attenzione verso i GIOVANI, poiché questa fase della vita è critica e le scelte finanziarie iniziali possono plasmare in modo sostanziale il loro futuro. La situazione finanziaria attuale di ciascun individuo costituisce il fondamento su cui si costruirà il benessere economico futuro dell'intera società



PROBLEMA

In un mondo dettato dall'inflazione i giovani non conoscono gli strumenti per poter prosperare e risultano vittime del sistema economico

STATUTO DELLA BCE:

"Intendiamo conseguire un tasso di inflazione del 2% a medio termine. Perseguiamo questo obiettivo in modo simmetrico: per noi un'inflazione troppo bassa è altrettanto negativa di un'inflazione troppo alta"



OPPORTUNITA'

Aprire gli occhi ai giovani verso strumenti del mercato finanziario che gli consentano di diventare componenti attive del sistema economico

Il mercato azionario globale dal 1987 a oggi, ha reso l'8% annuo, nettamente superiore al valore dell'inflazione

fonte: MSCI WORLD INDEX.

BISOGNI IDENTIFICATI

I giovani necessitano di sostegno economico immediato in modo da NON essere accecati dai problemi del presente e poter dedicare la giusta attenzione al proprio futuro, costruito su una solida pianificazione finanziaria

Investire 30€ al mese (1€ al giorno) dal 1987 a oggi (36 anni) avrebbe generato un capitale di 67'000€. Di questi ben 54'000 sono il rendimento derivante dall'investimento nel mercato azionario

Descrizione del problema.



Intuizioni maturate dalle interviste

N°1

I GIOVANI ricercano un modo comodo, innovativo e coinvolgente per acquisire conoscenze di Educazione Finanziaria.

N°2

Apprezzano la possibilità di imparare sfidandosi, a patto di non trovare ripetitivi i contenuti

N°3

I reward sono un incentivo fondamentale, ma devono adattarsi alla vita quotidiana e devono rappresentare un vantaggio concreto

Oggi, con l'inflazione che minaccia costantemente il potere d'acquisto, i GIOVANI spesso si ritrovano in una lotta impari. Manca loro l'arma segreta: **la conoscenza finanziaria.**



E ORA, L'OPPORTUNITÀ.

Immaginate di creare un'esperienza educativa coinvolgente, un'opportunità per i giovani di diventare maestri delle proprie finanze, attraverso un mezzo comodo, interattivo e stimolante che incentivi l'apprendimento di nozioni fondamentali.

- 1** Proponiamo un'applicazione mobile che permetta ai GIOVANI di imparare divertendosi, trasformando i contenuti di educazione finanziaria proposti in accattivanti duelli
- 2** Verranno proposti 10 macro argomenti al fine di ricevere una formazione completa e diversificata
- 3** I crediti accumulati possono essere utilizzati in tre modi differenti per meglio adattarsi alle esigenze di ciascun utente:

OTTIENI UN RIMBORSO

PAGA SU BPER ZONE

INVESTI CON BPER



Target del progetto.



valore trasmesso al nostro target.

Un futuro finanziario brillante inizia oggi, ma questa opportunità viene trascurata da troppi GIOVANI. Tra i 18 e i 25 anni la ricerca dell'indipendenza diventa parte integrante della vita dei giovani, tuttavia senza l'indipendenza economica questa ricerca non può dirsi completa. Il nostro progetto permetterà loro di scoprire come piccole scelte di oggi possano plasmare il loro domani, rendendo l'indipendenza economica non più un miraggio ma qualcosa di raggiungibile.



info della bio.



- ★ Età dai 18 ai 25 anni
- ★ Studenti universitari e lavoratori/lavoratrici alle prime esperienze
- ★ Persone curiose, smart e disposte ad uscire dagli schemi

interessi.

- ★ Social Network
- ★ Fatti di attualità
- ★ Scenario economico-sociale
- ★ Miglioramento dello status sociale
- ★ Raggiungimento indipendenza

frustrazioni.

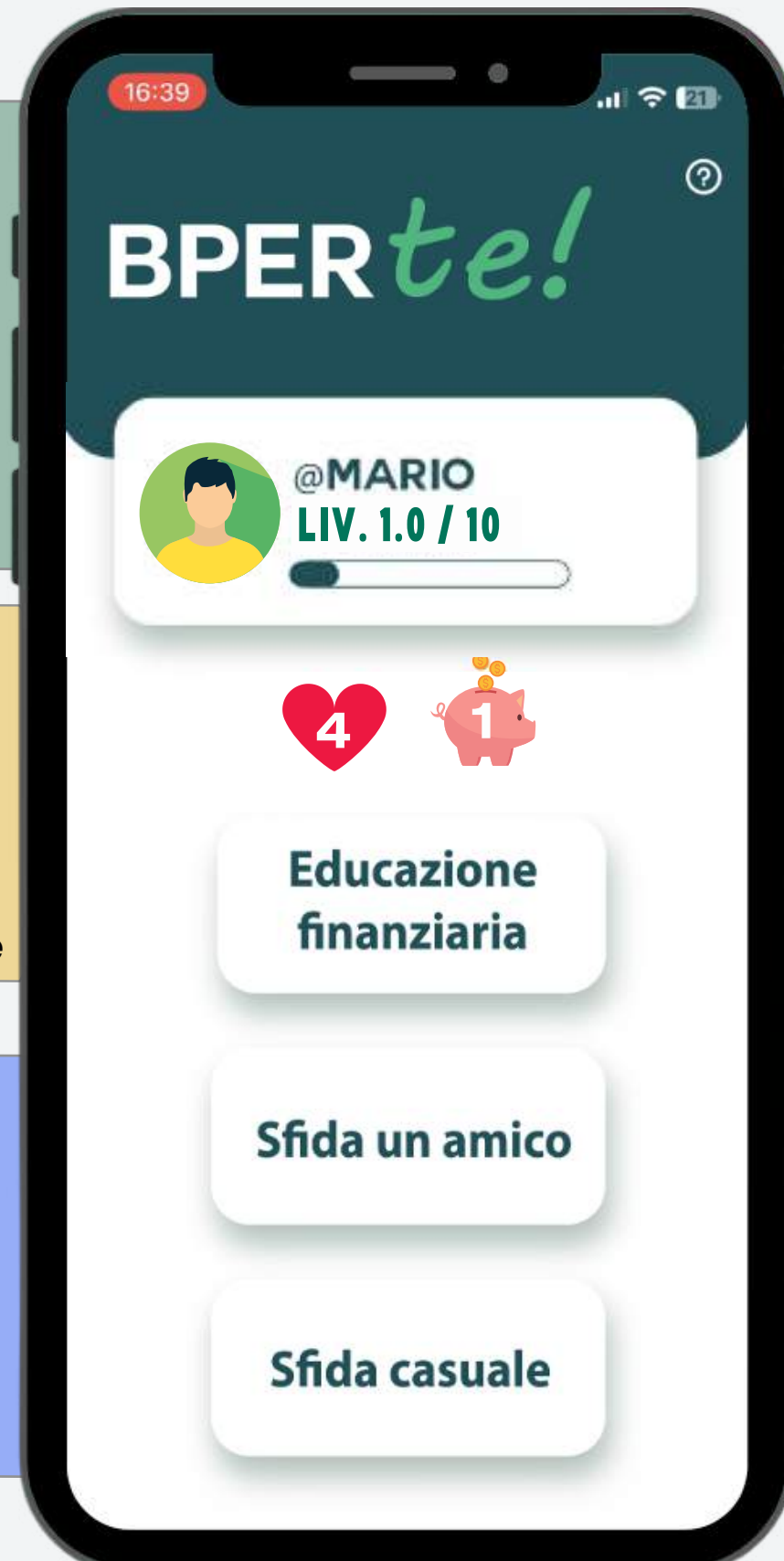
- ★ Sentirsi sopraffatti dalle dinamiche economiche
- ★ Incertezze verso il futuro e pessimismo
- ★ Mancanza di sostegno/guida
- ★ Incapacità di rendersi economicamente indipendenti

Soluzione.

Ideazione dei contenuti e dell'interfaccia di un'applicazione mobile impostata su una struttura «TRIVIA BASED».

Saranno presenti 10 contenuti di educazione finanziaria per imparare in modo coinvolgente

Gli utenti potranno mettersi alla prova in appassionanti duelli contro amici e avversari casuali!



Il credito accumulato potrà diventare: Cash-Back nei negozi convenzionati

Possibilità di effettuare acquisti in B-PER ZONE sfruttando il credito

L'utente che deciderà di investire con BPER si vedrà raddoppiato il credito

1 CREDITI = 1€

BUSINESS MODEL CANVA

10. PROBLEM STATEMENT

I giovani di OGGI si apprestano a ripetere gli stessi errori di cui si pentono i giovani di IERI.

11. MISSION STATEMENT

Concediamo ai giovani il potere di trasformare il loro destino con stimoli tangibili, guidandoli attraverso un percorso di educazione finanziaria che cambierà le loro vite

6. KEY PARTNERS

Università
Bper Banca
Attività commerciali di interesse giovanile
Bper Zone

7. KEY ACTIVITIES

Cash-Back nei negozi partner.
Acquisti tramite app B-PER ZONE con credito.
Raddoppio del credito per investitori BPER.

8. KEY

Creazione di contenuti pratici e sfide stimolanti.

1. VALUE PROPOSITION

Offriamo una coinvolgente esperienza di formazione finanziaria, mirata all'indipendenza economica dell'utente, facendolo agire in prima persona e offrendogli ricompense reali e tangibili

4. USER RELATIONSHIP

In occasione di eventi ad hoc
A richiesta dell'utente

3. CHANNELS

Promozione sui social
Sponsorizzazione tramite canali Bper Banca
Diffusione tramite Università

2. USER SEGMENTS

Giovani intraprendenti in cerca di opportunità di crescita
Giovani motivati dalla prospettiva di ricevere rewards

9. COST STRUCTURE

- Sviluppo e gestione app
- Pubblicità e Marketing
- Crediti

5. REVENUE STREAMS

INTANGIBLE: scaling della brand reputation

TANGIBLE: Apertura nuovi conti correnti e incentivate interazioni tra utenti dell'app e i servizi di banca BPER

12. INTENDED IMPACT

Vogliamo che l'applicazione diventi il punto di riferimento dei giovani che vedranno in BPER un partner sul territorio, che fornisce loro formazione e sostegno economico

Obiettivi formativi.



Obiettivo n° 1

Vogliamo far **COMPRENDERE** ai giovani l'importante ruolo che la finanza riveste nelle loro vite

Attività formative

10 macro-argomenti fruibili nell'applicazione BPER TE

Modalità di erogazione

Applicazione mobile - sezione Educazione Finanziaria

Obiettivo n° 2

Vogliamo rendere i giovani in grado di **APPLICARE** nella quotidianità i concetti SPESA, RISPARMIO e INVESTIMENTO

Attività formative

- Sfide tra coetanei (amici e avversari casuali)
- Gestione del cash-back e dei crediti

Modalità di erogazione

Applicazione mobile: all'interno della sezione dedicata alle sfide tra giocatori (sfida un amico o avversario casuale) con quesiti a risposta multipla

Obiettivo n° 3

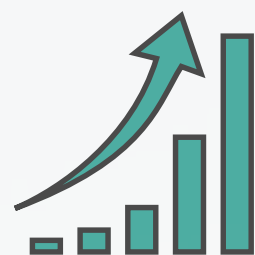
Vogliamo che i giovani siano in grado di **VALUTARE** il prodotto d'investimento più adatto a loro

Attività formative

La decisione di raddoppiare il credito e investire con BPER richiederà un confronto con un consulente finanziario.

Modalità di erogazione

Appuntamento in filiale o streaming



"L'interesse composto è l'ottava meraviglia del mondo. Chi lo capisce, lo guadagna; chi non lo capisce, lo paga"

Albert Einstein

Modello di valutazione.



COSA VOGLIAMO VERIFICARE?

COMPRENDERE

VERIFICARE CHE :

i giovani comprendano le principali dinamiche del mercato finanziario e ne riescano a COGLIERE le potenzialità

Creazione di report statistici sull'avanzamento del livello in App

APPLICARE

VERIFICARE CHE:

i giovani siano capaci di ATTUARE strategie funzionali di spesa, risparmio e investimento

COME VOGLIAMO VERIFICARLO?

Report statistici che documentino l'apertura di conti corrente, il numero e la tipologia di investimenti erogati e il tasso medio di risparmio rispetto a coetanei non fruitori dell'app

VALUTARE

VERIFICARE CHE:

i giovani siano capaci di DISCRIMINARE i prodotti finanziari in base al proprio profilo di rischio

Erogazione questionario MiFID e analisi statistiche delle risposte. Follow-Up per verificare impatto emotivo durante drawdown di mercato, differenziando tra fruitori dell'app e non.

MODALITA' DI FREQUENTAZIONE DEL PRODOTTO/PROGETTO FORMATIVO

-APP TRIVIA BASED -SERVIZI DI CONSULENZA BPER



Mappatura degli stakeholder.

STAKEHOLDER

RUOLO

**PERCHE' LI STIAMO
ATTIVANDO**



BPER BANCA

- CREAZIONE APP MOBILE
- CREAZIONE CONTENUTI APP
- PUBBLICIZZAZIONE APP
- SERVIZI BANCARI

BPER È UN PREZIOSO ALLEATO PER RAGGIUNGERE LA STABILITÀ FINANZIARIA: EDUCA, AGEVOLA E CONSIGLIA PER UNA GESTIONE FINANZIARIA MIGLIORE.

**GIOVANI
DAI 18 AI 25 ANNI**



- UTILIZZATORI APP
- SHARING INIZIATIVA CON COETANEI
- POTENZIALI CLIENTI
- PORTATORI DI INTERESSE ECONOMICO

INVESTIRE NEI GIOVANI DI OGGI SIGNIFICA INVESTIRE NEL MONDO DI DOMANI

**ATTIVITA' COMMERCIALI
DI INTERESSE GIOVANILE-
E-COMMERCE BPER ZONE**



- PUNTI DI RISCOSSIONE DEL CASHBACK ACCUMULATO
- PROMOZIONE INIZIATIVA

CONSENTIAMO AI GIOVANI DI METTERE IN PRATICA SPESA, RISPARMIO E INVESTIMENTI, LIBERANDO IL LORO POTENZIALE FINANZIARIO.

UNIVERSITA'



- PROMOZIONE DELL'APP TRA GLI STUDENTI

CREANO UN COLLEGAMENTO TRA GLI STUDENTI E L'EDUCAZIONE FINANZIARIA

Action plan.



COME INTENDIAMO REALIZZARE L'APP B-PER-TE?

1

ASPETTI LOGISTICI DELL'APP

- Utilizzo app ufficiale BPER Banca per **ridurre i costi di sviluppo**
- **Procedura di accesso** all'app con il solo indirizzo email
- **Apertura conto corrente** tramite app

2

ASPETTI FORMATIVI DELL'APP

- **Apprendimento:** proporre obiettivi di apprendimento personali e monitorarne il raggiungimento
- **Social learning:** integrare funzionalità social nell'app per permettere agli utenti di interagire.
- **Micro-insegnamenti:** introdurre moduli di insegnamento brevi e focalizzati

3

ASPETTI COMUNICATIVI

- **Pubblicizzazione** attraverso social media (influencer ambito finanza) e Università
- **Sponsorizzazione** sui canali social Bper Banca
- **Collaborazioni** con attività commerciali che aderiscono all'iniziativa Cash-back
- **Incentivi** basati su politiche «porta un amico»

4

TEMPISTICHE

- L'integrazione BPER-TE nell'app BPER Banca richiede **meno di 18 settimane** (tempo tipico per un MVP - minimum viable product) ①

① Sondaggio (2013) di Kinvey (app development platform) e uno studio di Goodfirms (2017)

5

RISORSE ECONOMICHE

- **Creazione APP:** 245.000€ ②
- **Gestione primo anno:** 110.000€ ②
- **Spese pubblicitarie primo anno:** 400.000€ ②

② Si allega BP quinquennale con una stima in dettaglio dei costi di sviluppo e gestione dell'app.