

Harmoney



Armonia finanziaria:

bilancia la tua vita economica.

Harmony



Alin Tomulet

23 anni, UniMIB.
Consulente finanziario Freelance,
laureato in Economia e Management
e studente di Data Science.

Pietro Cappellini

21 anni, NABA Milano.
Alfiere della Repubblica, studente di
Graphic Design,
delegato del DRUPA 2024.

Emanuele Sacco

21 anni, UniMI.
5+ anni nel settore startup,
delegato italiano Democracy (focus
Education) Youth7, del G7 2022.

Luigi Masini

21 anni, Politecnico di Milano.
Vincitore del Nestlé Startup
Program 2020,
Full Stack Developer.

Contesto

Cresce l'interesse per l'educazione finanziaria, vogliono approfondirla il 52% della Gen Z e l'80% della Gen Y. Per il 40% ancora mancano materiali adeguati.

PICTET, 2022

Solo il 20% degli studenti italiani ha un livello sufficiente di alfabetizzazione finanziaria, per il 91% le informazioni sul denaro arrivano solo dai genitori.

BVA DOXA, 2016

L'Italia si colloca all'ultimo posto della classifica OECD dell'alfabetizzazione finanziaria.

OECD, 2020

Nel 2023 il DDL Competitività introduce Educazione Finanziaria in Educazione Civica, aprendo le porte alle scuole per soluzioni di apprendimento.

MIUR, 2023

Realizzare programmi di educazione finanziaria di qualità per i giovani è uno dei modi migliori per entrare in contatto con futuri clienti, con ricadute positive sui bilanci.

EVERFI, 2023

Target

Studenti Universitari
& Giovani Professionisti

17-30 anni



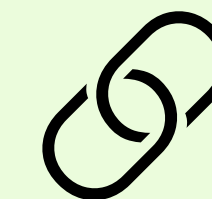
Scarsa percezione di entrate e uscite, in alcuni casi anche forti sensi di colpa riguardo la propria gestione del denaro.

Sondaggio proprietario, 2023

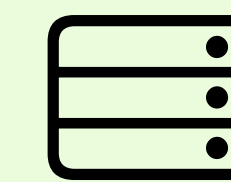
Il 17,2% dei giovani tra i 15 e i 24 anni non possiede un conto corrente presso una banca.

Statista, 2021

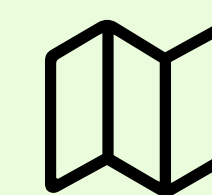
Opportunità



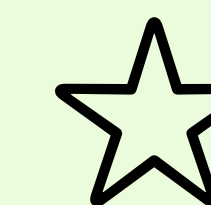
Agganciare il crescente interesse per l'educazione finanziaria dei giovani.



Sfruttare tecnologie innovative per creare esperienze ingaggianti.



Guidare prima i giovani verso le banche e massimizzare il Customer Lifetime Value.



Migliorare il comportamento finanziario dei clienti per aumentarne il valore nel tempo.

La nostra Soluzione

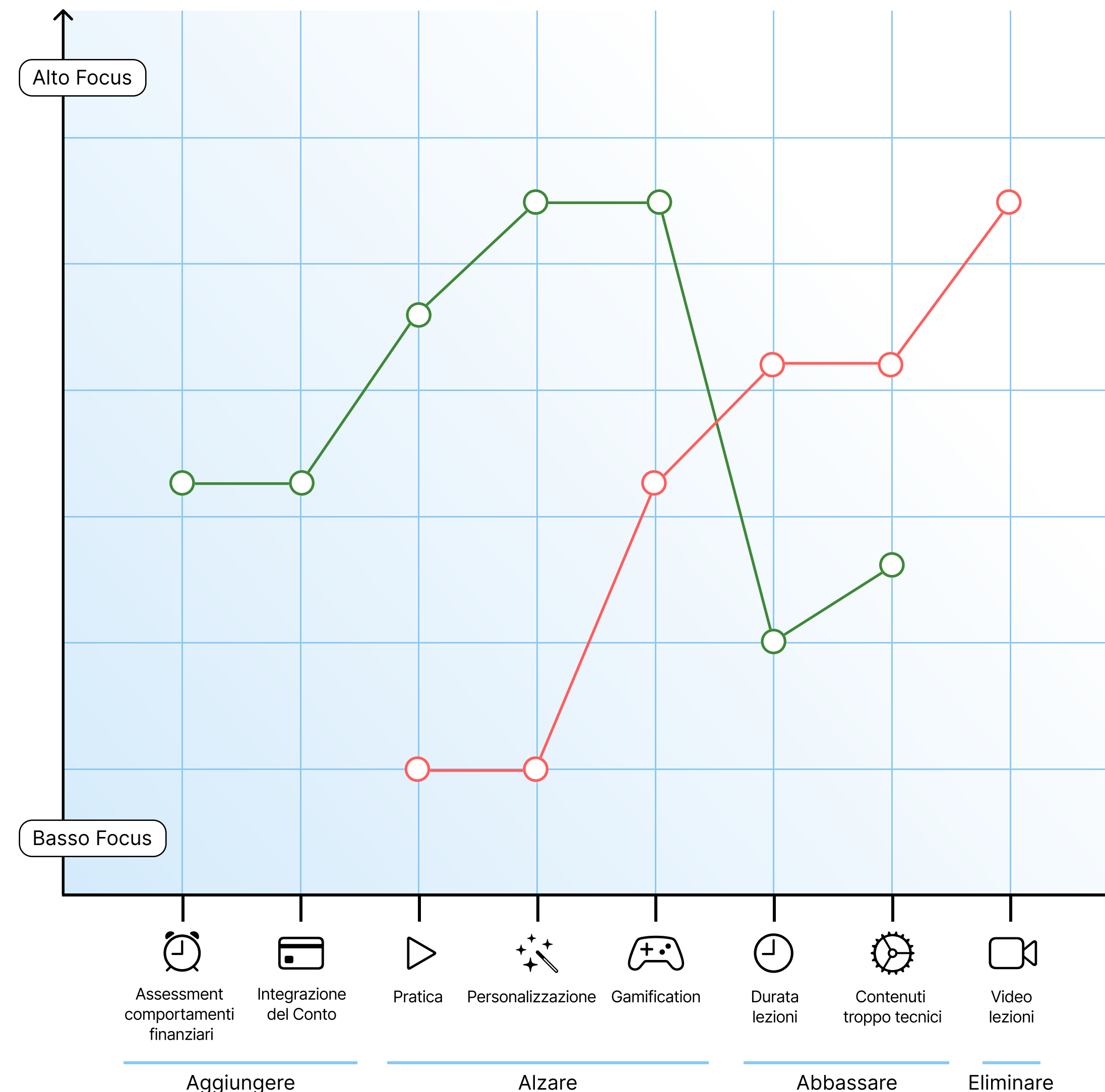
Harmony è un'app di educazione finanziaria che tramite brevi lezioni interattive insegna ai suoi utenti la gestione della loro vita economica, dal risparmio fino a concetti avanzati per prendere consapevolmente scelte complesse. Il percorso è strutturato per essere giocoso, facile e altamente personalizzato.

Competitors

Target	Target	Esercizi	Durata lezioni	Personalizzazione	Utenti	Costo (Premium)
Harmony	under 30	Giochi, Simulazioni, Quiz	1 min	AI + dati conto corrente	-	€ 5,99
ZOGO	under 25	Quiz, Vero/Falso	2 min	No	1.6 Mln	\$ 4,99
Finan-Z	under 30	Quiz	5 min	AI	< 25.000	€ 9,99
Klé	under 18	Quiz	5 min	No	< 1.000	-
Gimi	under 18	Quiz	2 min	No	1 Mln	\$ 2,99
Greenlight	under 18	Quiz, Vero/Falso	5 min	No	6 Mln	\$ 4,99
Quirk	under 18	No	2 min	dati conto corrente	30.000	-

Blue Ocean

Rosso: Competitors, Verde: Harmony



UVP: "Raggiungi l'armonia finanziaria, giocando un minuto alla volta".

Key Points: Divertimento Facilità Brevità Serenità Abilità

Harmoney

Harmoney è l'app per vivere in armonia la tua vita economica nella sua interezza.

L'app combina lezioni di finanza personalizzate tramite l'intelligenza artificiale, con potenti strumenti di controllo per tenere sott'occhio le tue finanze e mettere in pratica quello che impari.

Il tutto con un design pulito e privo di distrazioni.



Learning Design

Il corso di educazione finanziaria di Harmony insegna a prendere decisioni in autonomia sulla vita finanziaria, partendo da azioni semplici come il risparmio fino a quelle più complesse come investire o comprendere le novità della politica economica.

Ogni modulo è strutturato in lezioni della durata media di 1 minuto, fruibili in qualsiasi momento della giornata. Il percorso sfrutta il learning-by-doing, infatti ogni lezione comprende una sequenza di giochi, quiz, simulazioni basate su casi reali e pillole di teoria.

Il percorso è stato progettato con la metodologia DOMS, già usata da istituzioni tra cui Oxford, Harvard e Cambridge per i loro corsi online. Le lezioni sono orientate all'azione (10% teoria, 80% attività, 10% feedback) e i contenuti sono centrati sull'utente tramite esempi e casi prossimi alla sua esperienza. Il livello di difficoltà è crescente, per trovarsi sempre nella zona di sviluppo prossimale e massimizzare la motivazione dell'utente.

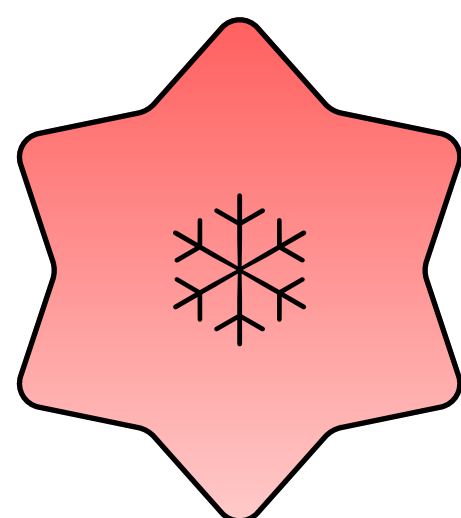
Obiettivi Formativi



Comprendere i principi della gestione economica.



Applicare principi di gestione economica per vivere più serenamente.



Creare un piano finanziario coerente con i propri obiettivi.

Moduli del Corso

- 1 Introduzione all'Educazione Finanziaria.**
Cos'è, alcuni dati e perché è importante.
- 2 Strumenti di Pagamento e Conto Corrente**
Bonifici, carte di pagamento e altri strumenti legati al C/C.
- 3 Prestiti e Finanziamenti.**
Cos'è e come usare il debito in modo sostenibile.
- 4 Finanza Comportamentale e Abitudine di Spesa.**
L'influenza delle nostre emozioni sulle abitudini di risparmio.
- 5 Gestione del Risparmio.**
Misurare entrate e uscite, impostare obiettivi di risparmio.
- 4 Investimenti.**
Le basi per far fruttare i propri risparmi nel tempo, PAC.
- 7 Tutela del Cliente nel Sistema Bancario.**
Cosa sapere per orientarsi e tutelarsi nel sistema bancario.
- 8 Pianificazione Finanziaria di Lungo Termine.**
Costruire la propria sicurezza economica nel lungo periodo.

Area Impara

L'area impara racchiude tutti i moduli in forma di livelli. Ogni modulo è composto da diverse lezioni, alle quali l'utente può accedere solo avendo completato almeno il 40% delle precedenti.



Area Ripassa

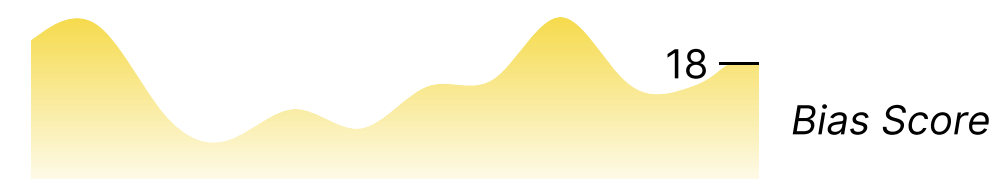
La sezione ripassa è il glossario delle pillole che l'utente vede nelle lezioni. Puoi cercarle per nome o per categoria per trovare velocemente ogni concetto.

Area Radar

Il radar è uno strumento potente per tenere sotto controllo tutte le finanze. Collegando tutti i suoi conti correnti l'utente può avere una visione completa dei suoi risparmi, controllare le sue spese tramite la divisione automatica in categorie e perfino tenere sotto controllo a colpo d'occhio come le sue abitudini di risparmio evolvono nel tempo. Infine tramite la fotocamera potrà scannerizzare gli scontrini per non perdere nessuna spesa.

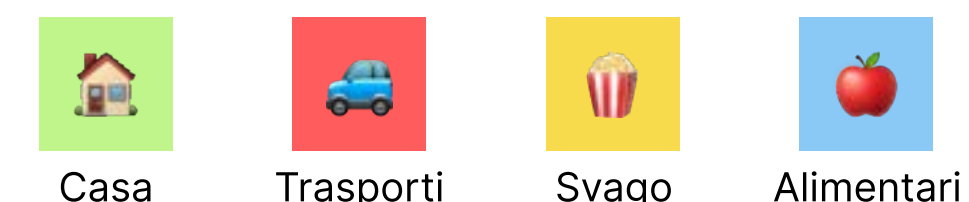
Assessment

Tramite alcune semplici domande su base periodica Harmony sarà in grado di mappare il comportamento finanziario dell'utente su 4 valori (es. Bias Score) e dare un feedback per migliorare.



Categorie

L'app riconosce automaticamente le categorie nelle quali rientrano le spese dell'utente. Questi dati vengono usati da Harmony anche per personalizzare le lezioni in base alle abitudini di spesa.



Obiettivi

Harmony propone 3 opzioni di sfida mensile che corrispondono a un obiettivo di risparmio facile, medio o difficile in base alla competenza finanziaria dell'utente. Si potrà scegliere la sfida del mese, l'app terrà traccia dell'obiettivo e manderà notifiche contestuali per aiutare l'utente a raggiungerlo.



Modello Freemium

Le features di Harmony:

Free

- Esercizi sull'educazione finanziaria
- Raccolta di pillole teoriche

Premium

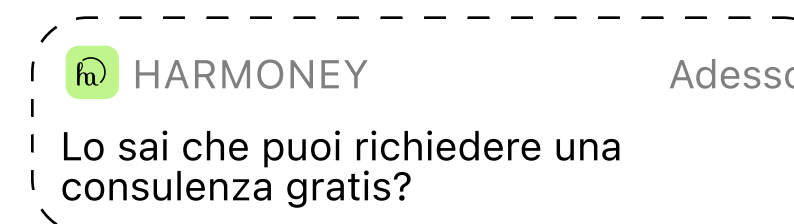
- Radar per tutti i tuoi conti
- Esercizi personalizzati sui tuoi dati
- Assessment periodico e consigli
- Imposta obiettivi di risparmio

Nudge

Sfruttiamo la teoria dei *nudge* per portare l'utente a compiere delle azioni di valore per BPER Banca.

L'utente può sottoscrivere all'abbonamento premium pagando 5,99€/mese oppure può ottenere le stesse funzioni creando (o collegando) il proprio conto corrente BPER Banca.

Il corso costruisce step-by-step la conoscenza necessaria all'utente per comprendere il valore dei prodotti finanziari, diventando parte inclusiva del processo di vendita. A seguito di moduli come investimento e pensione verranno proposti all'utente incontri con un consulente finanziario BPER per l'acquisto di rispettivamente PAC o Pensioni Integrative. Le notifiche ricorderanno periodicamente all'utente la consulenza sbloccata.



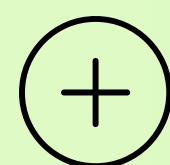
Opzioni di Pagamento → Impatto per BPER Banca

al mese

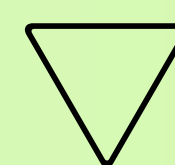
5,99€

con un conto BPer:

Gratis



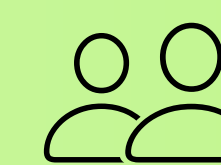
+10% clienti BPER Banca nella fascia Gen Z.



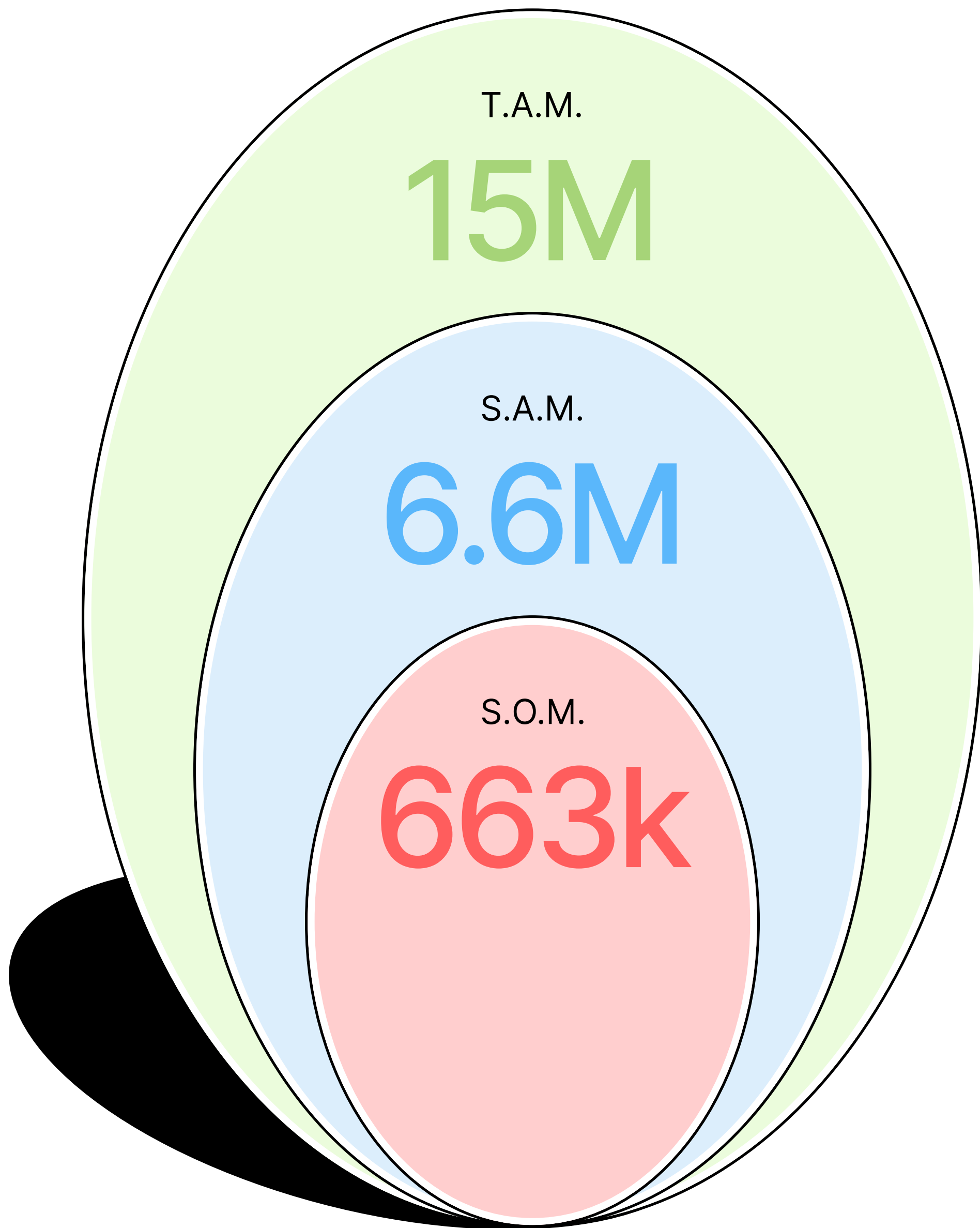
Costruzione di un nuovo canale di acquisizione.



Nuovo servizio per i già clienti BPER Banca.



Posizionamento di BPER Banca su Gen Z, branding e bilancio ESG.

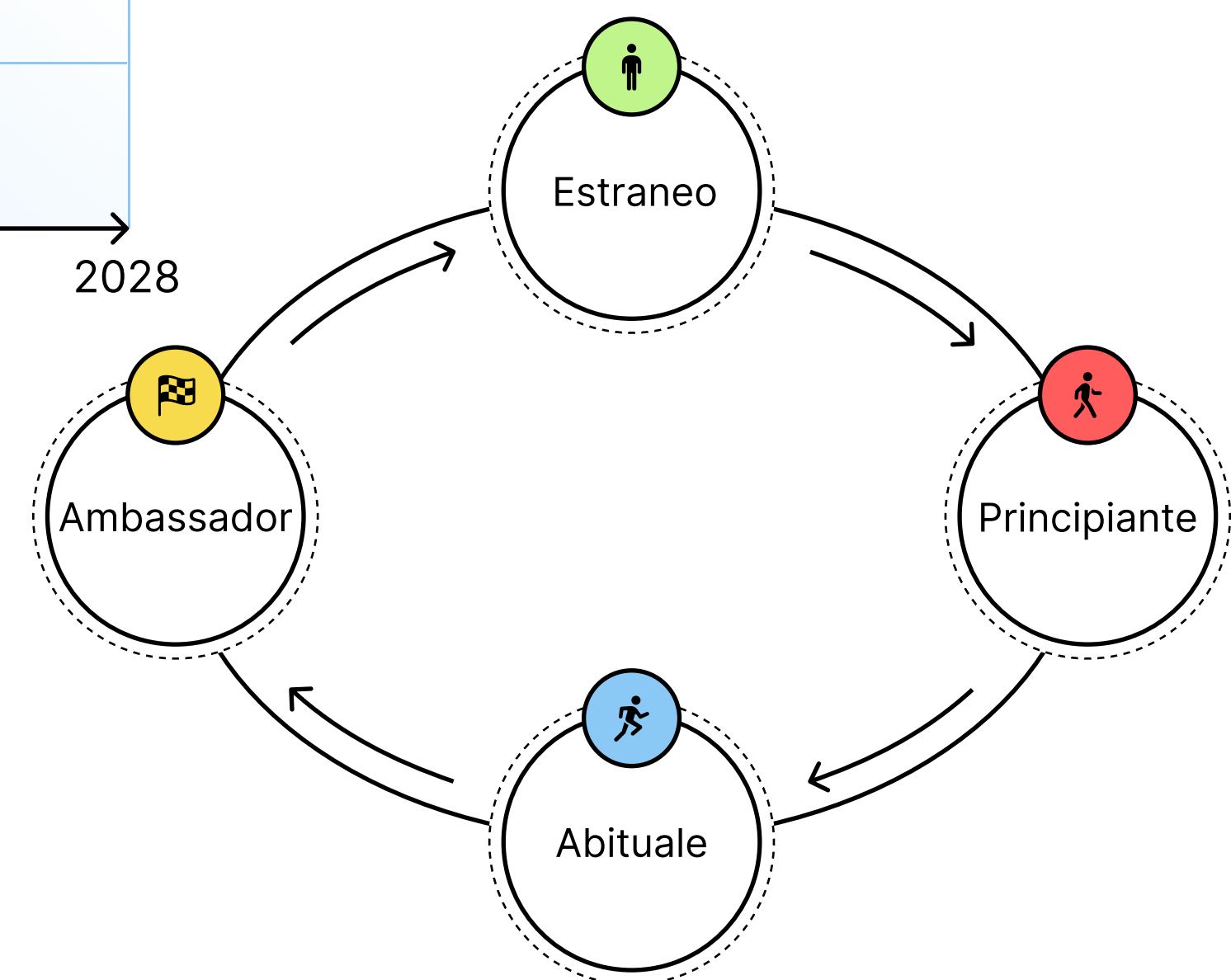
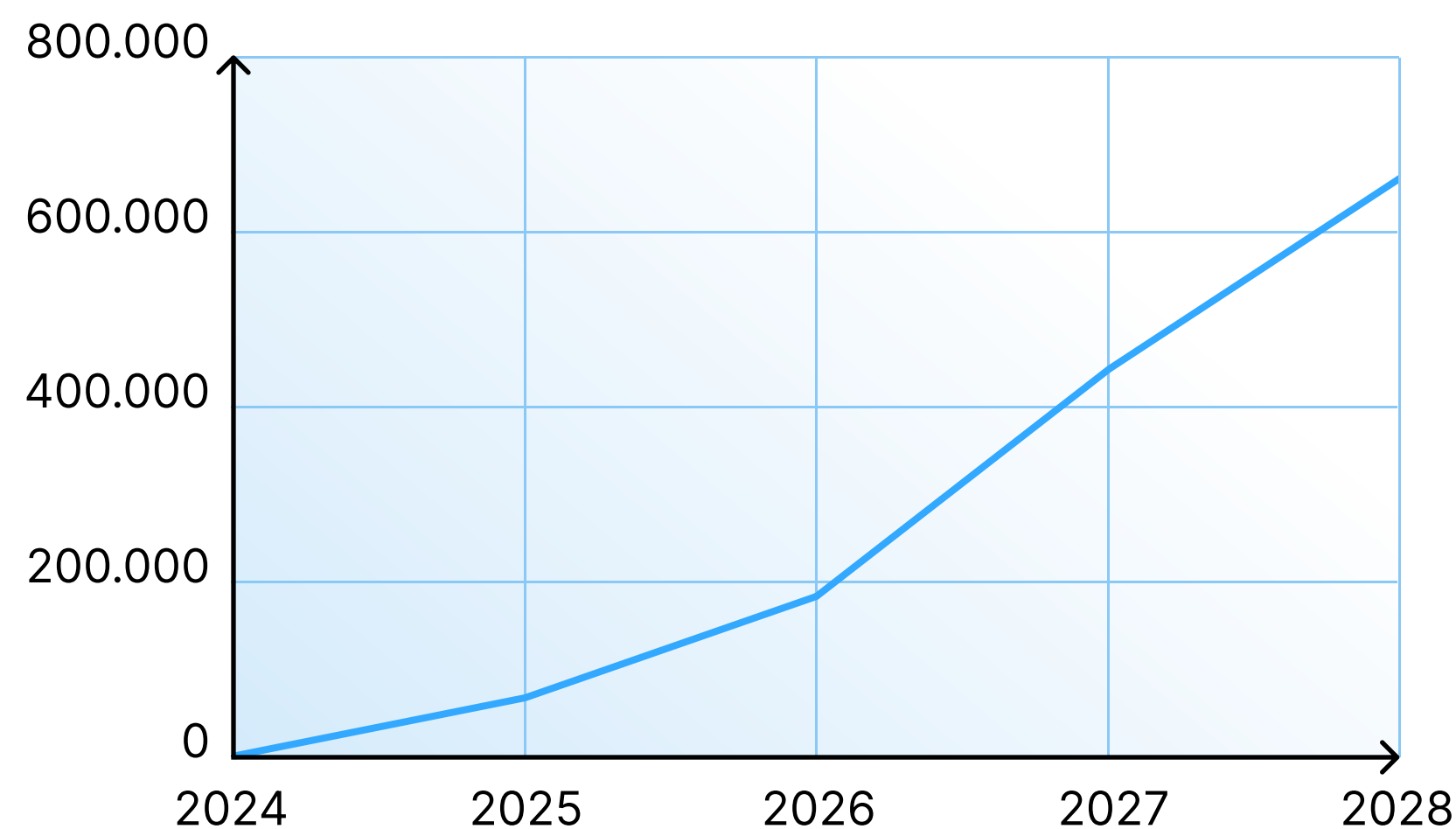


Dimensionamento del numero di potenziali utilizzatori dell'app. TAM totale 17-40 anni IT, SAM 17-30 anni IT esclusi esperti (Banca d'Italia), SOM 10% del SAM.

Strategia di Acquisizione utenti

Basandoci su un benchmark di altre app e-learning abbiamo deciso di sfruttare una strategia di product-led growth, perciò le attività saranno focalizzate sull'ottimizzazione della customer journey, per portare l'utente da estraneo ad ambassador e azionare un ciclo di viralità. Quest'attività principale verrà supportata da un'attività social con micro-influencers, inoltre un altro canale di acquisizione è stato identificato nelle scuole data l'introduzione di "Educazione Finanziaria" come argomento obbligatorio dal 2023.

Crescita su anno (utenti)

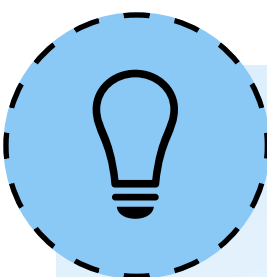


Validazione

Per ridurre il rischio sul progetto e verificare l'interesse, abbiamo condotto una doppia validazione. *Soft* con un sondaggio e *hard* tramite Pretotyping, una tecnica di validazione a basso costo inventata da Alberto Savoia (former Head of Engineering @Google) per verificare l'interesse dei potenziali utilizzatori di un prodotto.

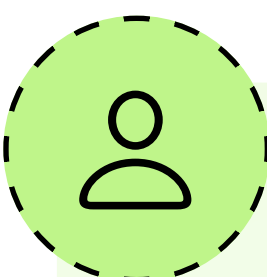
Prototipo

Abbiamo sviluppato un prototipo funzionante con 2 lezioni di Harmony, una landing page per raccogliere le email e abbiamo fatto provare il prodotto a dei potenziali utilizzatori in target.



Ipotesi

Almeno il 10% degli italiani tra 17 e 30 anni con un livello di alfabetizzazione finanziario non considerato esperto (Banca d'Italia) scaricherà gratuitamente l'app.



Esperimento

Recandoci in luoghi a Milano con un'alta concentrazione del target di riferimento (zone Moscova e Gae Aulenti) abbiamo fermato i passanti per un'ora, chiesto loro di fare una lezione di prova e nel caso in cui avessero apprezzato l'esperienza lasciare la loro email a fini commerciali.

Esperimento 1

Campione	<input type="checkbox"/> Hanno provato l'app	<input checked="" type="checkbox"/> Hanno lasciato la mail
11	10	10

Esperimento 2

Campione	<input type="checkbox"/> Hanno provato l'app	<input checked="" type="checkbox"/> Hanno lasciato la mail
19	15	15

Esperimento 3

Campione	<input type="checkbox"/> Hanno provato l'app	<input checked="" type="checkbox"/> Hanno lasciato la mail
25	23	22



Risultato

In conclusione abbiamo proposto Harmony a 55 persone, di queste 48 persone hanno accettato di provare l'app (87%) e delle persone che hanno provato l'app 47 hanno accettato di lasciarci la mail per essere ricontattati alla pubblicazione dell'app (98%). La base statistica ridotta non ci permette di dare una risposta definitiva su quale sarà il tasso di conversione, ma rende totalmente accettabile il 10%.

85% tasso di conversione.