

BANK NEXT 2.0: LA COMPETIZIONE BANCARIA RETAIL NELL'EPOCA DELLA MULTICANALITÀ

PRESENTAZIONE DELL'INDAGINE

commSTRATEGY
New Media Strategic Insight

NEXTPLORA 

LUGLIO 2010

Bank-Next, la principale indagine condotta da Nextplora a partire dal 2006 per analizzare l'evoluzione del profilo e del comportamento della clientela bancaria che utilizza i canali diretti, si presenta con due importanti novità:

- l'impianto informativo e la struttura dell'indagine completamente rinnovati, per rispondere al mutato scenario dell'offerta di prodotti e servizi finanziari nell'epoca della multicanalità;
- la costituzione di un nuovo team di lavoro, per apportare maggiori competenze e profondità nella progettazione e nell'analisi del settore.

Per la nuova edizione di Bank-Next, Nextplora si unisce a CommStrategy con l'obiettivo di accrescere il valore informativo dell'indagine, grazie alle competenze specifiche di quest'ultima a riguardo del settore dei servizi finanziari nei mercati digitali e per la multicanalità.

Metodologia

- Auto-compilazione di un questionario strutturato online da parte di un campione selezionato dal Panel Nextplora.

Tipo e oggetto

- Indagine a questionario con struttura dinamica.

Universo di riferimento

- Popolazione complessiva di 3.848 sottoscrittori personalmente di almeno un conto corrente bancario o conto carta.

Dimensione campione

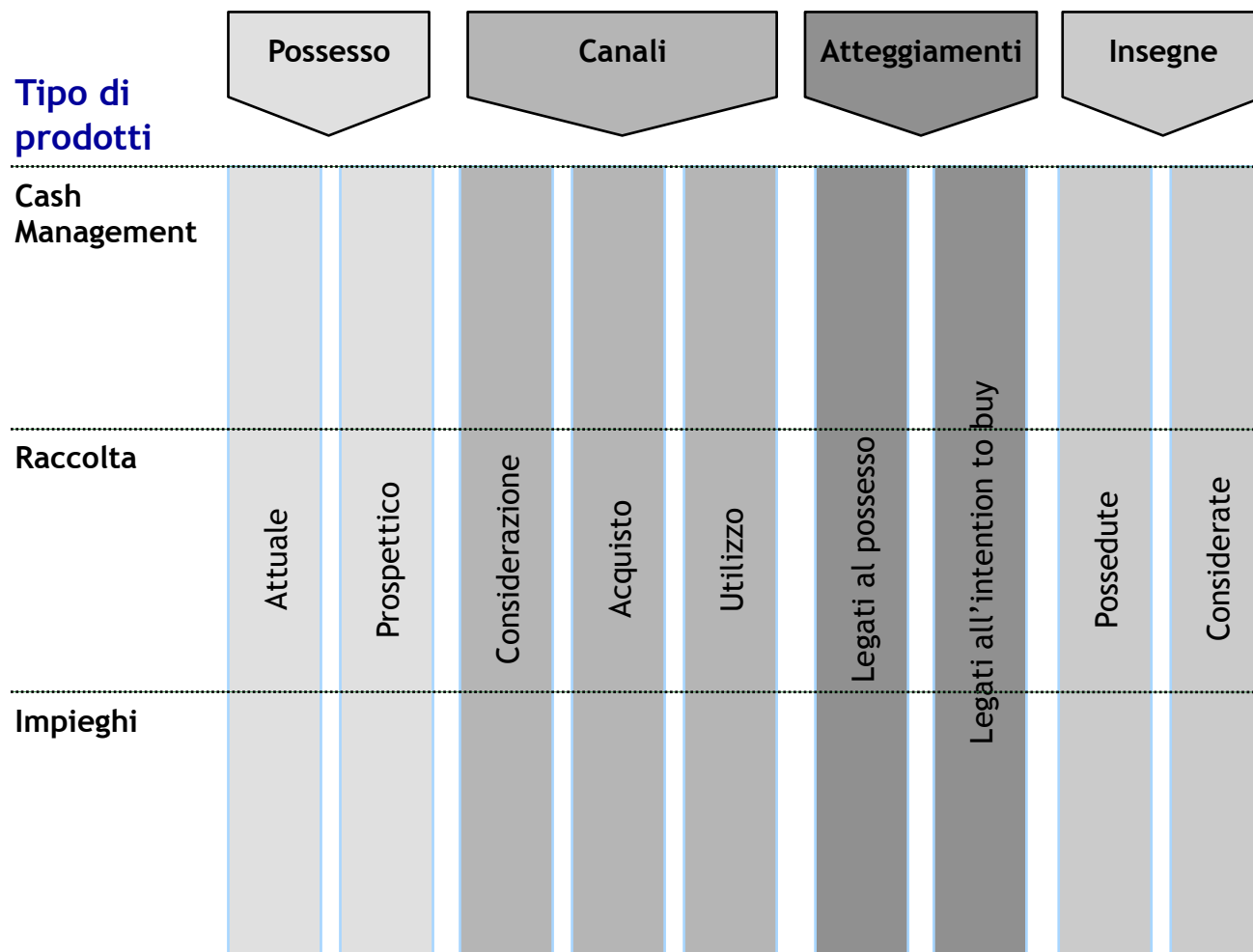
- Il campione generale è rappresentativo per quote socio-demografiche (genere, età, aree di residenza), della popolazione Internet italiana + 16 anni.

Metodo di raccolta

- C.A.W.I (Computer Assisted Web Interviewing).

Tempistica

- 2 wave a cadenza semestrale. Prima rilevazione: giugno 2010.



BankNext2.0 indaga nel dettaglio comportamenti e atteggiamenti dei consumatori verso prodotti e canali bancari nell'epoca della multicanalità

Cash Management

Prodotti

- Conti correnti
- Conti carta
- Carte prepagate

Dimensioni di indagine (esemplificative)

- Qual è lo spazio per una offerta online pura?
- Conti correnti low cost o conti carta?
- L'appel dei conti carta è solo legato all'assenza di bolli?
- Qual è il profilo multicanale dei miei correntisti rispetto a quello dei miei competitor?
- Qual è il potenziale commerciale di internet e del mobile per conti corrente e conti carta?
- ...

Raccolta

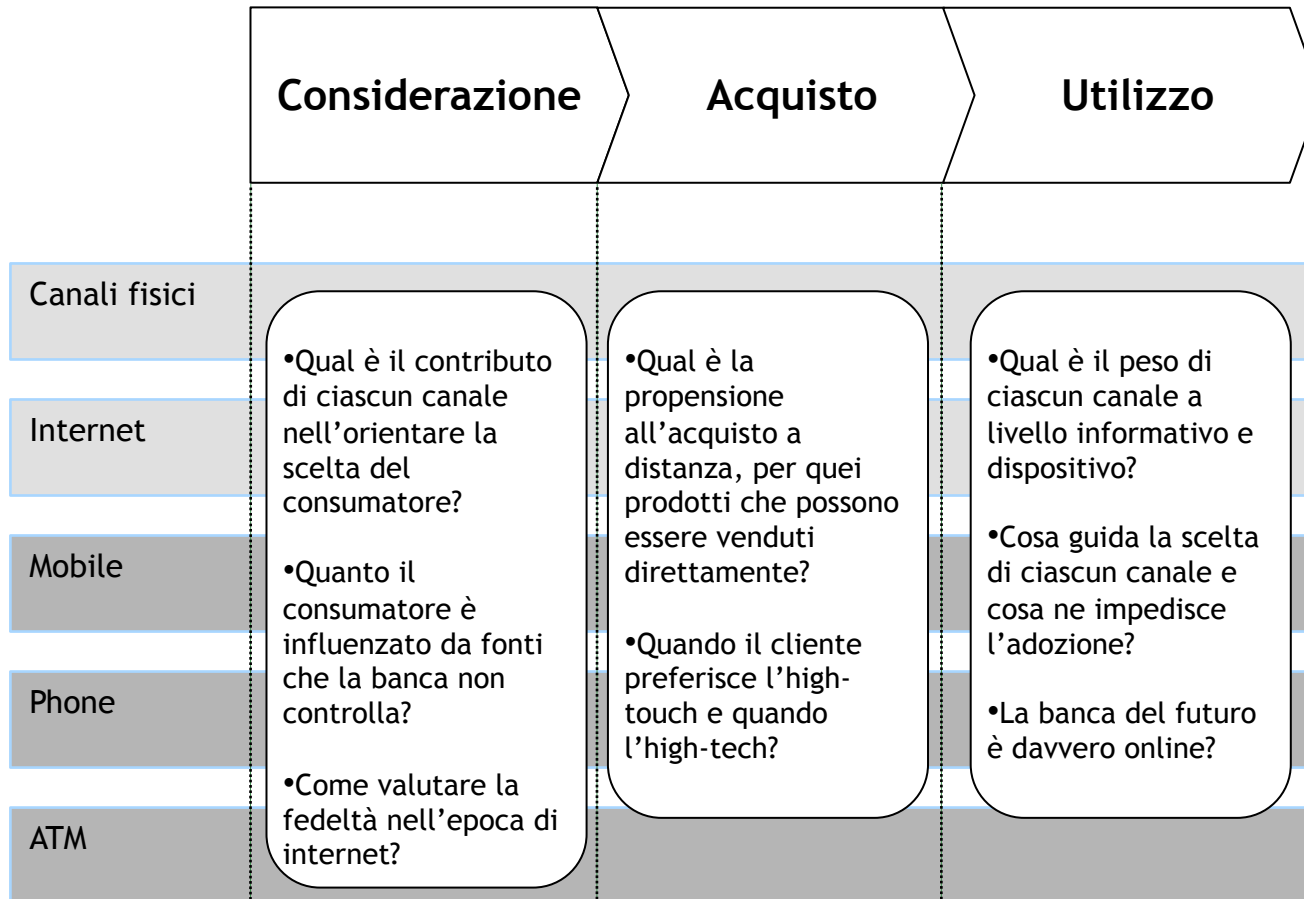
- Conti di deposito
- PCT
- Obbligazioni
- Gestione attiva
- Gestione passiva
- Mercati finanziari

- Quali sono i product mix più frequenti negli investimenti?
- Orizzonti temporali di investimento e profili di rischio influenzano il product mix nell'asset allocation?
- Qual è il profilo di chi compra PCT e conti di deposito?
- Il multibrand nei fondi è una scelta obbligata?
- Obbligazioni e fondi a gestione attiva possono suscitare interesse tra i clienti che usano internet con assiduità?
- ...

Impieghi

- Mutui
- Prestiti finalizzati
- Prestiti personali
- Carte revolving

- Qual è il profilo di indebitamento della clientela oggi e a tendere?
- Come investe chi si indebita?
- Quali sono rischi e potenzialità di internet per i prodotti di impiego?
- Qual è il ruolo degli aggregatori a sostegno della domanda su internet
- ...



Orientamento
al Self-banking

Infedeltà

Cultura finanziaria

Possesso prodotti



Segmenti

- Online Cherry Pickers
- Leaned Onliners
- Between Two Worlds
- Squared Stones
- Nothing But Cash
- ...

NEXTPLORA 

Viale Gian Galeazzo 3
20136 - Milano
Tel. +39 02 83111.31
Fax +39 02 83111.345
www.nextplora.com
come@nextplora.com

commSTRATEGY

New Media Strategic Insight

Viale Coni Zugna, 29
20144 - Milano
Tel. +39 02 43987469

www.commstrategy.com
strategy@commstrategy.com