

FROM NOW ON

Ready for open business

Open Banking Approccio Credem

Ettore Corsi
Dir. Organizzazione



Agenda

- ❑ Quale opportunità
- ❑ Le priorità di Credem
- ❑ Le principali sfide da affrontare

Open banking: Approccio Credem

Quale opportunità

- ❖ Da molti anni esiste in alcuni mercati il tema dell'account aggregation, ma senza diventare un fenomeno di massa o di successo
- ❖ La normativa PSD2 ha dettato le regole di interoperabilità che possono aprire nuovi scenari competitivi
- ❖ Ogni banca può o meglio deve decidere se giocare un ruolo d'attacco o di difesa, ma non può decidere di stare "alla finestra", almeno nel medio periodo

Open banking: Approccio Credem

Quale opportunità

- ❖ L'offerta di servizi on line trova nell'open banking un suo ambito naturale di sviluppo (leva di digital transformation)
- ❖ Le tecnologie di integrazione sono ad un livello di elevata maturità
- ❖ La cooperazione tra servizi finanziari e non finanziari può diventare una opportunità da cogliere quale nuova esperienza per il cliente

Open banking: Approccio Credem

Le priorità di Credem

- ❖ Cercheremo di giocare una partita bilanciata tra difesa ed attacco
- ❖ Valorizzeremo le nostre caratteristiche distintive e di valore in ottica cliente:
 - ❖ Wealth management e non solo PFM
 - ❖ Avvera: un nuovo veicolo per l'open credit
 - ❖ Un'offerta completa sul mondo small business e mid corporate
- ❖ In prima istanza saremo concentrati a integrare servizi finanziari e solo in fasi successive altri servizi

Open banking: Approccio Credem

Le priorità di Credem

❖ **Wealth management e non solo PFM**

- ❖ Arricchire la consulenza ai clienti wealth avendo una visione del loro intero portafoglio e dello stile di vita, proponendo non solo servizi di investimento

❖ **Avvera: un nuovo veicolo per l'open credit**

- ❖ Aggredire l'open market non solo attraverso un team di agenti, ma anche con servizi digitali in ottica open migliorando la capacità di scoring (uso di dati) e la velocità di erogazione

❖ **Un'offerta completa sul mondo small business e mid corporate**

- ❖ Inserirsi con un ruolo attivo nella supply chain delle aziende nostre clienti offrendo un'ampia gamma di servizi on line finanziari e documentali (Credemtel) con l'intento di ampliare sia clienti che ricavi

Open banking: Approccio Credem

Le principali sfide da affrontare

- ❖ Superare l'approccio a silos e fare dialogare le diverse componenti di un'unica filiera di business in ottica cliente
- ❖ Ragionare esclusivamente per servizi on line con integrazioni delle diverse componenti in real time ("apizzazione" delle funzioni)
- ❖ Raggiungere una customer experience nuova, che sappia stupire il cliente (effetto wow) e controllo pieno della relazione
- ❖ Governo assoluto dei dati (cliente e prodotto/servizio)

Open banking: Approccio Credem

Le principali sfide da affrontare

- ❖ Complessità di progettazione
- ❖ Forte difficoltà di realizzazione
- ❖ Ricerca di Partnership che aiutino a risolvere le problematiche tecniche, ma anche a superare i vincoli di pianificazione (spt ridurre impatti IT)
- ❖ Molto favorevoli a costruire soluzioni di Sistema (es. CBI Globe)
- ❖ Timing incerto, in quanto sarà molto condizionato dal mercato futuro

FROM NOW ON

Ready for open business

CRIF
Finance Meeting 2019

Bologna | 8 Ottobre 2019



Ettore Corsi

Gli atti dell'evento saranno disponibili sull'APP

CRIF FINANCE NEXT



@FMCRIFF

CRIF
Finance Meeting 2019

FROM NOW ON

Ready for open business

Grazie per l'attenzione

Ettore Corsi
ecorsi@credem.it

