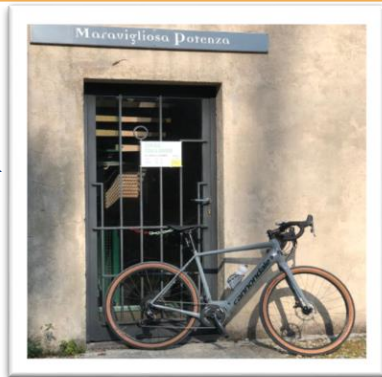


CRIF & ING journey

Giovanni Rossi

Head of Sales &
Customer Service
ING



Aurelio De Luca

Vice President
Sales Director Italy
INVENTIA

«Inizio 2013»

Da quanto tempo collaborate?

«6 anni»

**«Per raggiungere posti
inesplorati»**

Perché il viaggio intrapreso?

**«Per raggiungere mete
apparentemente inarrivabili»**

**«La via del Sale in e-bike dalle
Alpi al Mare»**

Se il progetto intrapreso fosse un viaggio...
che viaggio sarebbe?

**«Starship, il super razzo che
porterà i turisti nello spazio»**

FROM NOW ON

Ready for open business

NEW GROWTH

IBRIDAZIONE
tra open banking,
efficienza e valore

Giovanni Rossi
Head of Sales & Customer Service

CRIF–INVENTIA e ING JOURNEY

Ibridazione: l'importanza dei percorsi Tech & Touch

Evoluzione del modello distributivo e ruolo della Filiale

Superamento del paradigma della prossimità fisica

Cambiamenti nei comportamenti dei consumatori

Trasformazioni di carattere socio demografico

Si afferma sempre più il ruolo del consulente

Continuo decremento delle visite

Attenzione crescente ai costi

Sviluppo della tecnologia

Evoluzione multicanale

I tempi, le
tecnologie
e soprattutto
i
consumatori
sono maturi per
percorsi
IBRIDI

CRIF–INVENTIA e ING JOURNEY

Quali sono i possibili scenari futuri? *I Modelli di Ibridazione*

3 Modelli
di
IBRIDAZIONE
secondo
ING

1

HIGH END

2

LOW END

3

PARTNERSHIP

CRIF-INVENTIA e ING JOURNEY

Il Modello HIGH END

Driver Valore

Filiale

Mancanza di capacity per consulenza specializzata e di alto livello

Remote

Servizio di alta consulenza in
On Line Collaboration

Vantaggi

- *Up Selling*
- *Fidelizzazione*
- *Qualità del servizio*



inventia
a CRIF company

CRIF-INVENTIA e ING JOURNEY

Il Modello LOW END

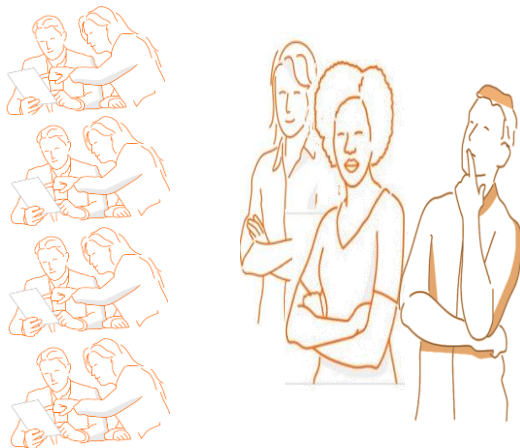
Driver Efficienza

Vantaggi

- Minori FTEs
- Invarianza del Serve&Sell

Filiale

Consulenti costantemente impegnati in appuntamenti a maggior valore



Remote

Servizi di *on-boarding* per prodotti semplici accentrati in *On Line Collaboration*



inventia
a CRIF company

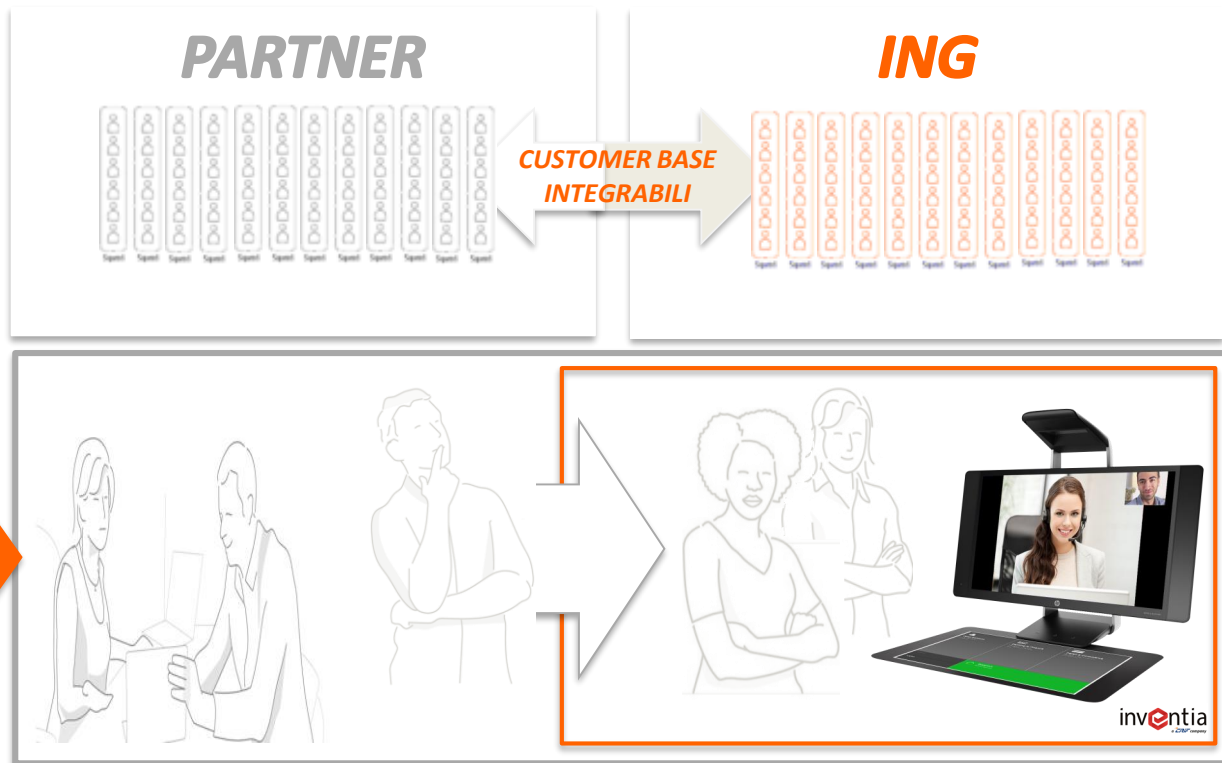
CRIF-INVENTIA e ING JOURNEY

Viaggiare insieme: il modello di partnership

Driver
Shop in the Shop

Vantaggi

- Cross Selling integrato
- Economia di gamma (partner)
- Economie di scala (ING)



CRIF-INVENTIA e ING JOURNEY

Il viaggio in giro per l'Italia - Il piano di Roll-Out

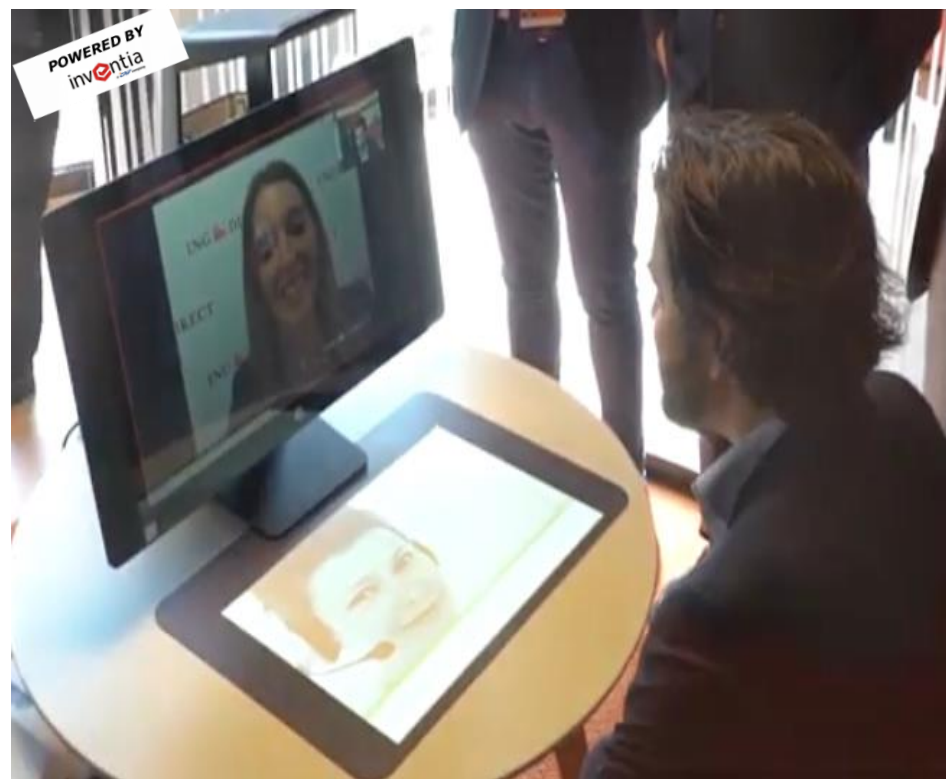
17 Filiali
Timeline 18
days

Due date
15 Novembre 2019



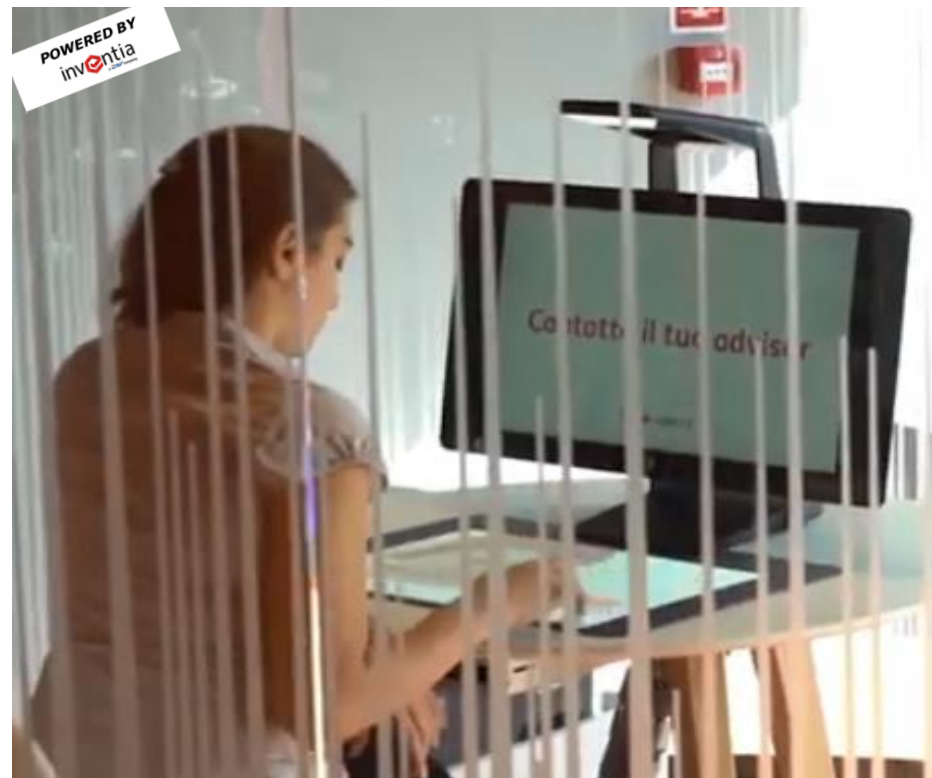
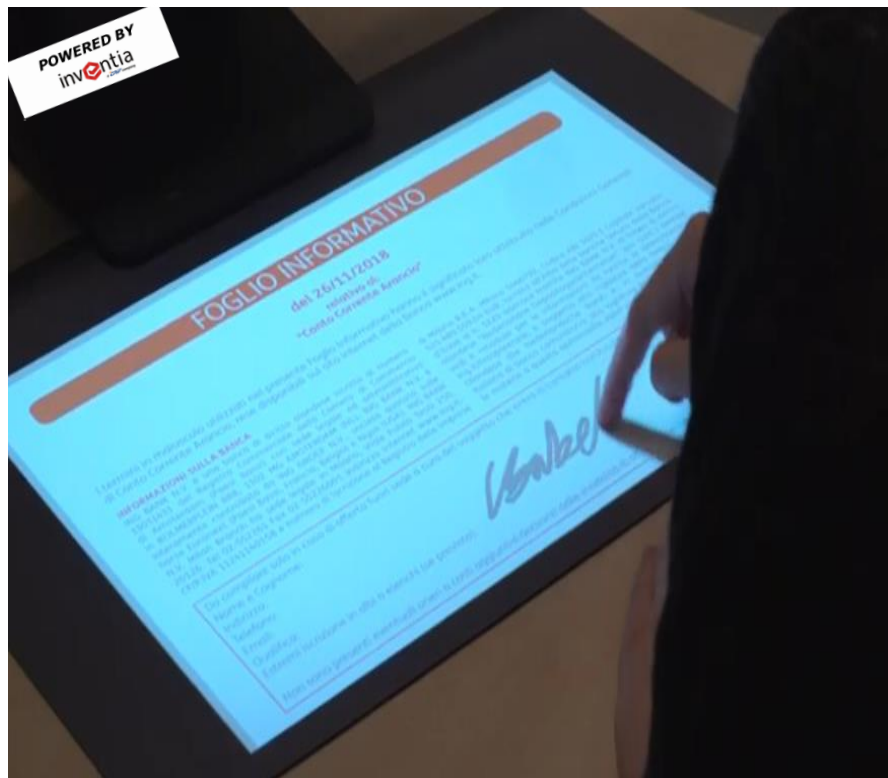
CRIF-INVENTIA e ING JOURNEY

Destinazione raggiunta: qualche esempio di applicazione pratica



CRIF-INVENTIA e ING JOURNEY

Destinazione raggiunta: qualche esempio di applicazione pratica



CRIF-INVENTIA e ING JOURNEY

DESTINAZIONE RAGGIUNTA: qualche esempio di applicazione pratica



#ANYTIME & #ANYWHERE #BE SUCCESSFULL



FROM NOW ON

Ready for open business

CRIF
Finance Meeting 2019

Bologna | 8 Ottobre 2019

Gli atti dell'evento saranno disponibili sull'APP

CRIF FINANCE NEXT

