IMPORTANZA della VISION e ROADMAP

POST COVID

RAPIDITÀ
NON SONO RIGIDI SCHEMI

NEW NORMAL
ROADMAP

INTERVENTI TATTICI
PROCESSI
STRATEGIE

RESILIENZA
FLESSIBILITÀ
UNO SFORZO IMPORTANTE

MILO GUSMEROLI
BANCA POPOLARE DI SONDRIO

DAVID PIERAGOSTINI
CRIF

SFIDA
CERCHIAMO GLI INGREDIENTI ORGANIZZATIVI PER PASSARE allo SMART WORKING

TEAM
CONTINUITÀ OPERATIVA

MECCANISMI PER NON RENDERE IL LAVORO a DISTANZA "CONFINATO"
~~INDIVIDUALISMO~~

ROTAZIONE

MIGLIORANO le PERFORMANCE

NUOVI MODELLI
INFORMAZIONI

OTTICA INTERNA

INTERAZIONE

UTILITÀ PERCEPITA dalla CLIENTELA

ESSERE BANCA PER TUTTI I GIORNI
PER TUTTE LE ESIGENZE
+OPPORTUNITÀ
+PLATEA

CLIENTE al CENTRO
CLIENTE SUL CONCEPT

STARE SUL MERCATO

PARTNERSHIP
INTEROPERABILI

INFORMAZIONI

DATO: ELEMENTO IMPORTANTE SOLO SE ATTENDIBILE

DATA QUALITY PRIMA DI DATA DRIVEN

CONDIVISIONE
ASCOLTO
COMPRENSIONE
FUTURO

LEGACY TRANSFORMATION

STORIA
ABBIAMO INVESTITO IN UNA LEGACY PIÙ PERFORMANTE
~~VINCOLO~~
DA ORGANIZZAZIONE a MISSIONE
RISULTATI
TERRITORIO
COMPETENZE
STRUMENTI
PERSONE
APRIAMO IL LEGACY

la TECNOLOGIA
SPINGE

ARCHITETTURE EVOLUTE
CAPITALIZZANDO le NOSTRE CONOSCENZE

CLOUD NATIVE
CONTAMINAZIONE
COLLABORAZIONE
SERVIZI

CLOUD
GRANDE VALORE MA NON SIAMO PADRONI DELLA STRATEGIA

ABBIAMO UNA STORIA DI OUTSOURCING
SOLO SE PORTANO VALORE
DEVO POTER ANDARE MA ANCHE SAPER TORNARE
EXIT STRATEGY

STRATEGIA TRIPLA A

AMMODERNARE
PROCESSO CHE RIGUARDA TUTTO

ASPETTATIVE
FUNZIONALITÀ DEI SERVIZI SEMPRE AD ALTI LIVELLI
VALORE PER IL CLIENTE

ATTRARRE
RAPPORTO FIDUCIARIO CON IL CLIENTE