

L'OPEN BUSINESS ai TEMPI del PROSUMER (PRODUCER-CONSUMER)

ATTACCO e DIFESA

REGOLAMENTAZIONE
TECNOLOGIA

OPPORTUNITA PER TUTTI



GIORGIO ORIOLI
SELLA
PERSONAL CREDIT

INSTANT LENDING



IL DEALER E' DIVENTATO ESPERTO DI CREDITO

OTTIMIZZAZIONE

PROCESSO FULL DIGITAL CON CRIF

- PUNTO DI PARTENZA:
- TASSO DI RIFIUTO ELEVATO
 - POCCHI COMPLETAVANO LA RICHIESTA



SERVIZIO IDENTINET PROTEZIONE

- CONTRO FURTO DI IDENTITA'
- SICURO
- EFFICACE
- COMODO
- RISULTATI RILEVANTI
- DARE CONSAPEVOLEZZA al CLIENTE

VAS



FABIO MUCCI
UNICREDIT

VALORE AGGIUNTO
EDUCAZIONE



STEFANO CIOFFI
BANCO BPM

- PROMUOVERE CANALI DIGITALI
↳ ESPERIENZA SEAMLESS
- MODERNIZZARE STRUTTURA IT
- PARTNERSHIP con FINTECH

DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI

OPEN BANKING

A.I.

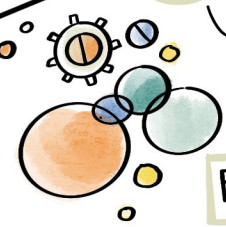
SERVIZI API BASED

ENGAGEMENT SUPERIORE

- ACQUISIZIONE NUOVI CLIENTI
- LOYALTY & RETENTION
- ENGAGEMENT
- PORTFOLIO PENETRATION

MODELLI APERTI | IMPATTANO IL MODELLO DI BUSINESS

TECNOLOGIA



PSD2

E-COMMERCE

NUOVA REGOLAMENTAZIONE

AZIENDE CORPORATE POSSONO VALORIZZARE IL LORO BUSINESS

ANALYTICS
LOYALTY

CUSTOMER JOURNEY

PAGAMENTO

ELEMENTO CHIAVE

VALORE AMPLIFICATO

MENO RISCHI

PIU' AGILITA'



DANIELE SAVARE
SIA

La TECNOLOGIA CAMBIA IL MODELLO CON CUI SI PENSANO I PRODOTTI



FREDERIK GEERTMAN
UBI BANCA

QUELLO CHE OFFRI E' DAVVERO RILEVANTE PER IL CONSUMATORE?

OFFRI UNA USER EXPERIENCE ECCELLENTE?

QUANTO TI VUOI ALLONTANARE DA QUELLO CHE FAI?

SOSTENIBILITA'

DEI NUOVI MODELLI DI BUSINESS?



SIMONE CAPECCHI
CRIF
CHAIRMAN



NUOVA CONCORRENZA

AZIENDE CON BASI DATI e CAPACITA' DI LAVORARLI

CHALLENGER BANKS

SKILL o STRATEGIE DIVERSIFICATE

RILEVANZA?

BIG TECH

COSA FARANNO? E' UN BUSINESS INTERESSANTE PER LORO?

ASPETTATIVE DELL'AMBIENTE REGOLAMENTARE

CRESCITA e SOSTENIBILITA' del BUSINESS

Insieme per accelerare il cambiamento

DIGITAL WEEK | 12-16 Ottobre 2020

