



HumanDigital

Quale modello per la banca del futuro?

Milano
30 settembre 2019
Le Village by CA
1 ottobre 2019
Centro Congressi NH Milanofiori

REPORT POST EVENTO

www.forumbanca.com
[#forumbanca](https://twitter.com/forumbanca)

Un evento di

iKN ITALY
YOUR KNOWLEDGE NETWORK



forumbanca@ikn.it

02 83847.627

[#forumbanca](https://twitter.com/forumbanca)

I NUMERI DELL'EVENTO

12ª edizione

FORUM
BANCA® 2019

12

Edizioni



600

Partecipanti



45%

Banche



+20%

di partecipanti
dal 2018



100

Speaker



14

Startup

55

Sponsor

REGULATION & TREND

Check Up d'autunno tra mercato, economia e rivoluzione Hi Tech

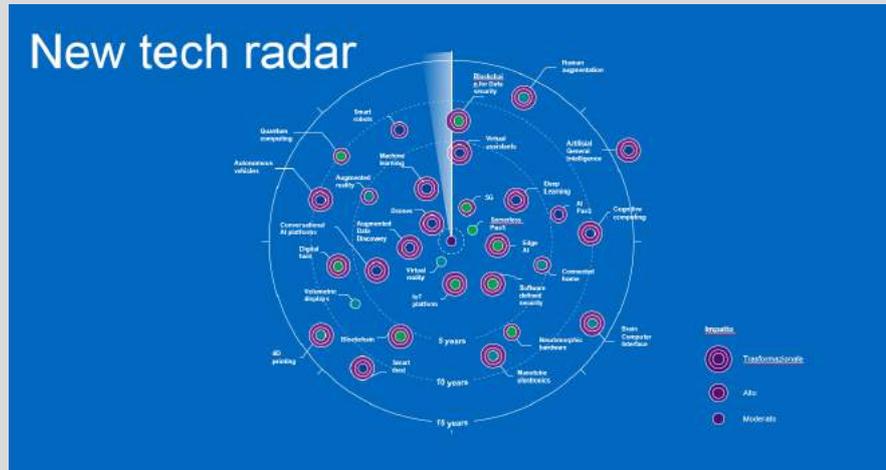
“Questo è stato anno di boom relativamente ai servizi tecnologicamente definiti come avanzati. Gli elementi che spingono il mondo a essere attivo sono il tema di passare dal business model delle fintech alle economie di scala”

Andrea Cabrini, Managing Editor **ClassCnbc**



L'evoluzione della nuova offerta passa dalla leva tecnologica

“Il prodotto ha lasciato spazio al servizio e il servizio lascia spazio alle esigenze. Per questo abbiamo bisogno di un new tech radar”



Agile - Overview



“Nel momento in cui la psd2 viene ad aprirsi al parter Europa: oggi abbiamo la banca online Italia, senza infrastrutture legacy, con enterprise connessa, partendo da modelli di AGILE che nel sistema banca è diverso rispetto a tutti gli altri settori”

Gaetano Correnti, CEO & Partner Nolan, Norton Italia **KPMG Advisory**

Big Tech all'assalto dei servizi finanziari, la nuova partita delle banche

Amazon in Lussemburgo, Facebook in Irlanda e Google in Lituania per i servizi di pagamento: a quando l'approdo al lending? A quando l'arrivo in Italia? Quanto ci metteranno gli italiani a cambiare istituto?

“La chiave dell'approdo al lending è l'investimento nella transformation, che vuol dire molto di più di interfaccia o banca digitale: abbiamo messo al centro voler ascoltare in maniera sistematica e trasparente quello che i nostri clienti ci chiedono”

“La parola d'ordine per il 2020 deve essere: facilitare le modalità di interfaccia tra banca e cliente. Anche fisicamente vanno abbattuti gli spazi”

Mauro Bombacigno, Head of Corporate Engagement **BNL Gruppo BNP Paribas**



**“Think Open”:
Digital Reinvention
& Open Banking**

“La PSD2 sta rivoluzionando il ruolo delle banche. La collaborazione con le big Tech sta generando nuovi modelli di relazioni con il cliente”

Think! Il Modello a Piattaforma : Il Ruolo delle Banche

Caratteristiche
La banca fa leva su profonde relazioni con i clienti e con altre parti interessate a nuovi accordi. Questo permette che la banca crei un mercato per servizi come il crowdfunding.

Implicazioni strategiche
C'è un rischio di erosione del margine in quanto l'azienda e il cliente optano per finanziamento crowdsourcing a causa dei tassi più competitivi.

Caratteristiche
La banca è una fabbrica di prodotti che fornisce prodotti finanziari ad altri membri dell'ecosistema che possiedono la relazione con i clienti e distribuiscono i prodotti. La banca fornisce la licenza bancaria e la capacità di detenere fondi.

Implicazioni strategiche
C'è un rischio di commoditizzazione in quanto le banche non possiedono la relazione.

Caratteristiche
La banca fa leva su un profondo coinvolgimento diretto del cliente, su servizi di consulenza e su meccanismi di partnership che fungono da aggregatori delle principali istituzioni di carattere finanziario o non finanziario nel ciclo di vita del cliente. Questo permette la differenziazione rispetto ad attività bancarie di tipo standard.

Implicazioni strategiche
La value proposition si sposta dalle transazioni ai servizi, il cliente comprende la value proposition della banca.

Caratteristiche
La banca utilizza la sua comprensione del cliente e i canali di distribuzione per vendere prodotti che provengono dall'ecosistema. Il differenziale della banca è una relazione omni-canale con il cliente e la banca è agnostica rispetto alla fonte di provenienza dei prodotti.

Implicazioni strategiche
C'è un rischio di cannibalizzazione in quanto le banche iniziano a distribuire prodotti che competono con le offerte esistenti.

8 IBM Confidential

Think! Nuovi servizi per le PMI abilitati dall'Open Banking: servizi di finanziamento e di internazionalizzazione: Kabbage, Ebury, Asto (Santander)

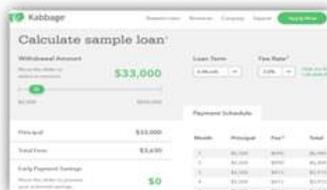
Internationalization Import Lending (UK)

Smart lending, near real-time business loans, "cashflow as a service"



Digital NRT Lending

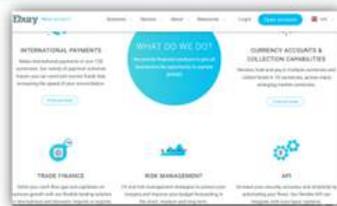
Helps SMEs operating abroad with international payments, risk management strategies and flexible import lending facilities. Focuses on allowing small business to receive the kind of bespoke financing solutions that are usually reserved for much larger organisations.



Invoice - financing



Direct Lending



“Oggi le attività che riguardano la piccola e media impresa, compresi i servizi di pagamento, riescono ad offrire nuovi servizi di contabilità dall'anticipo di fattura al cash flow”

Vincenzo Pagliaro, Executive Partner Financial Services CEO DOCK Joined in tech s.r.l. IBM Subsidiary IBM

Il cammino verso l'open banking: cosa cambia per consumatori e banche

Nuovi scenari: dall'emoney con carte di credito prepagate, alla gestione diretta dei sistemi di pagamento e poi?

“La chiave fondamentale per utilizzare i servizi bancari è trovare un modo per far utilizzare i canali digitali. Il fulcro sono i pagamenti e utilizzare Whatsapp e Facebook per abilitare sistemi di pagamento”

“Guardando avanti, tra fintech e banche ci sarà più collaborazione che competizione; con l'obiettivo comune di guadagnare la fiducia del cliente”

Paola Papanicolaou, Group Head of Innovation Intesa Sanpaolo



Lo scopo della ricerca è quello di cercare “nell’Ignoto” i futuri profitti delle Banche...



FORUM BANCA 2019

#FORUMBANCA

Lo studio sulle best practice Open Banking in Europa

“Ogni banca oggi può già usufruire di un supermercato Fintech. Più aziende si riesce ad ospitare nelle banche, più servizi integrati si possono proporre al cliente”

“La ricerca continua dei migliori tech partner ha come scopo quello di esplorare “nell’Ignoto” i futuri profitti delle Banche...”

“La nuova industria dei pagamenti bancari passa per i sistemi di messaggistica istantanea come Whatsapp”

Le App di messaggistica possono diventare il nuovo Mobile Banking



Intelligenza Aumentata

- Rinegoiazione dei mutui
- Valutazione costi/performance del portafoglio
- Segmentazione della clientela

WhatsApp



- Testo
- Voce
- OCR
- Video

- KYC
- Interviste
- Servizi
- Offerte

FORUM BANCA 2019

#FORUMBANCA

6. Open API per accelerare l'Innovazione



“Oggi sempre più banche stanno usando l’Open api per integrare le varie applicazioni”

Carlo Giugovaz, Ceo Supernovae Labs

Come le banche possono sfruttare la digitalizzazione: le sfide del settore bancario sotto la pressione dei player digitali, delle aziende fintech e delle mutevoli aspettative del cliente

- Quali opportunità insite nella collaborazione con l’Universo delle Fintech
- Quali strategie mettere in pratica: semplicità – trasparenza – pay per use
- Dall’emoney con carte di credito, alla gestione diretta dei sistemi di pagamento

Piergiorgio Grossi, Chief Innovation Officer **Credem Banca**

Stefano Varasi, EMEA Senior Sales Manager Italy & Iberia

Oracle Marketing Cloud **ORACLE**

Valeria Cecchetelli, Responsabile Customer Center **Banco BPM**

Moderazione a cura di:

Gaetano Correnti, CEO & Partner Nolan, Norton Italia

KPMG Advisory

“La banca che cambierà la storia dell’universo illimitato sta prendendo forma”

“La sfida per il futuro delle banche è nella scelta dei migliori partner per affrontare l’evoluzione digitale”

“Uno dei topic che troppo spesso viene dimenticato è sul mondo assicurativo. Le assicurazioni vogliono usare la capacità dei dati per modificare il life style per prevenire il danno”



TAVOLA ROTONDA

Come la digitalizzazione può accelerare i processi evolutivi del sistema bancario

- Il 5g è la soluzione per accelerare la digitalizzazione e disinnescare i rischi della PSD2?
- Come utilizzare la digitalizzazione e le nuove infrastrutture per posizionarsi come solution maker?

Luca Gasparini, Chief Business Officer **Iccrea Banca**

Roberto Amisano, Head of Business Development and Strategic Partnerships **UniCredit**

Daniele Mantovani, Head of Solution Sales & Marketing **Huawei**

“È fondamentale integrare servizi attraverso l’implementazione tecnologica dell’infrastruttura su cui poi altri possano costruire. Questo significa creare sinergia con il mondo bancario ed andare verso l’interazione auspicata”

“Non bisogna mai scordarsi che, al di là della digital transformation, le realtà con forte presenza territoriale hanno ancora l’obiettivo di alzare 250 filiali ogni giorno”

“Attraverso l’evoluzione dell’Industry bancaria si sta tracciando la strada su come valorizzare meglio il comportamentale dei clienti: la sfida è ottimizzare i servizi e monetizzarli”



La Fintegration è una possibile strada per vincere la sfida?

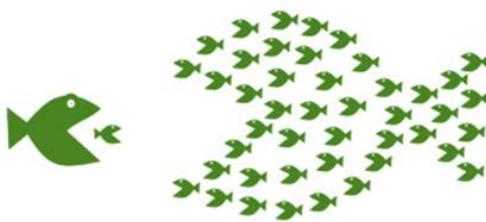
Collaborare per innovare, come promuovere l'innovazione territoriale, favorendo la connessione tra eccellenze e creare un ecosistema di startup, partner corporate e abilitatori

Acceleratori e incubatori, quali sono le differenze?

“Le Village vuole essere il punto di riferimento del mondo startup, a ad oggi abbiamo raggiunto risultati impressionanti se paragonati a 9 mesi fa”



Le Fintech e il mondo bancario



- Il pesce grande non mangia più il pesce piccolo!
- Agilità e velocità come driver del futuro
- Fintech e Banche: da concorrenti a complementi

“Nel mondo bancario il pesce grande non mangia più il pesce piccolo!”

Gabriella Scapicchio,
Sindaco **Le Village by CA**

Dalla realtà delle Banche “Full Digital” a un nuovo ecosistema di player digitali: innovazione e nuove sfide

“Oggi Avandae sta cercando di fare innovazione sulle direttrici che bloccano la crescita del mondo bancario; passando dalla robotica al suo livello successivo: l'intelligenza artificiale”

“Andare verso il cloud non è assodato. I tre step da cui passare sono: il miglioramento degli aspetti tecnologici dei partner, del processo AGILE e della strategia proattiva”

Roberto Chinelli, Data & Artificial Intelligence Lead **Avanade Italy**

teneo

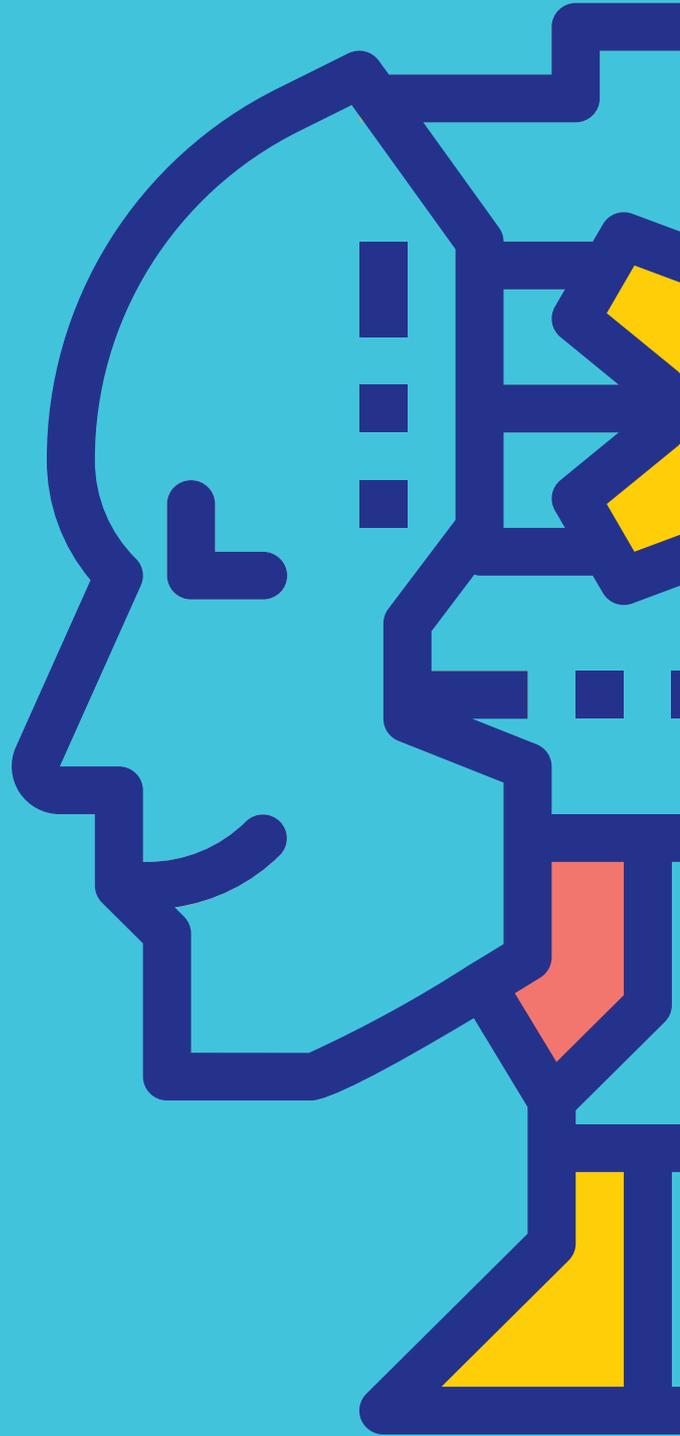
Conversational AI is here. Are you ready?

Teneo - the only platform for
enterprise conversational AI

Create enterprise-grade, multi-modal conversational
AI applications in any language:

- intelligent customer service chatbots and virtual assistants to improve customer experience
- humanlike virtual sales assistants to drive online sales revenue
- advanced conversational voice interfaces to differentiate your business

Teneo puts the power of conversational
AI into the hands of businesses.



Artificial Solutions - Making Technology Think

At Artificial Solutions we believe that people should be able to converse with technology intelligently, using conversational language and terminology, across whatever device or service they choose.

**ARTIFICIAL
SOLUTIONS**

www.artificial-solutions.com
info@artificial-solutions.com

DAY 2: MAIN CONFERENCE

HUMAN DIGITAL QUALE MODELLO PER LA BANCA DEL FUTURO?

PLENARIA - Come vincere la sfida della Digital Transformation e scegliere il modello vincente?

Keynote Panel

- Quando Banca e Sistema paese si incontrano: Come tracciare la strada per una innovazione digitale con i suggerimenti di AGID e illimity Bank
- Una nuova banca digitale, specialista in tre settori: la digital trasformation secondo illimity
- Il punto di vista dell'Agid: come agevolare e semplificare i processi verso la digitalizzazione? Quali sfide nel prossimo biennio allo scopo di favorire l'innovazione e la crescita economica?



Moderazione a cura di:

Gaetano Correnti, CEO & Partner Nolan, Norton Italia - **KPMG Advisory**



“Il 5g garantirà maggiore sicurezza su tutto il tema dei pagamenti, abilitando la banca del futuro. Abbiamo esempi in Cina in cui ormai i sistemi di pagamenti digitali sono rodati e perfettamente sicuri. Per questi 2 cluster il 5G diventa uno dei passaggi cardine, insieme al quantum computing.”

Daniele Mantovani, Head of Solution Sales & Marketing **Huawei**

Quali sono passaggi previsti dall'agenda digitale che consentiranno di avere delle infrastrutture di riferimento che consentano al sistema paese di rimanere competitivo in questa trasformazione?

“In diversi ambiti l'Italia non guarda, ma è osservata. Dal 2001 sono arrivati i sistemi di firma elettronica qualificata remota. Questa pratica è presa come modello di riferimento, superando i 2 miliardi di firme l'anno”

Stefano Arbia, Responsabile SPID e Servizio Accreditamento **AGID - Agenzia per l'Italia Digitale**



Le tecnologie chiudono realmente il gap della discontinuità digitale: quale è il ruolo dell'uomo nel nuovo modello relazionale?

“La crescita del sistema Italia è stato possibile perché siamo partiti molto prima degli altri stati, grazie alla potenza computazionale. Sicuramente oggi anche l'AI sta aprendo la strada a nuove innovazioni.

Il concetto di Advisory ha semplificato l'accesso e aumenta la responsabilità lato back end per rendere quanto più fruibile e digitale l'esperienza front-end”

Uljan Sharka, CEO e Founder **iGenius**



Banca digitale: ora una realtà Italiana quale il modello di riferimento. Cloud, open banking, open innovation sono realmente le chiavi della trasformazione?

“Una banca totalmente in cloud significa scalabilità verticale, affiancare macchine diverse per essere rapidi e crescere. Nel giro di pochi mesi abbiamo inserito l'AI per modelli di pricing e di rischio. In quest'ottica il cloud è fondamentale per la velocità”

Carlo Panella, Chief Direct Banking, Digital and Operations Officer **illimity Bank**

La fiducia come forza di trasformazione del sistema bancario nell'era dell'Open Banking

- Le attività bancarie sono sempre più accessibili e i clienti hanno un controllo maggiore sui propri dati: quali conseguenze per le banche?
- Gli strumenti per conquistare la lealtà e la fiducia del cliente
- Come anticipare le modalità di interazione tra i clienti e i propri dati e come rendere questa conoscenza un driver strategico

Marie Johansson, Country Manager **Italy Tink**



“Stiamo assistendo ad uno spostamento di potere: dalle banche andiamo verso i consumatori”

Lo spostamento di potere:

banche consumatori

Controllo su chi accede ai propri dati

Il potere di scegliere un'esperienza migliore



Closed banking



Open banking



“L'open banking oggi non è altro che la certificazione di un radicale cambiamento: il settore è aperto a trasparenza e concorrenza”



Ci chiameremo ancora banca?

- A che punto è il livello di cultura digitale delle banche italiane? Quali le resistenze al reskilling? Come gestire la transizione dei dipendenti?
- I nuovi modelli operativi: l'approccio alla clientela “ibrido”, fisico e virtuale
- La banca come hub di servizi per gestire le attività relazionali a valore aggiunto: quali sono i limiti infrastrutturali?
- Come interfacciarsi con Fintech, aziende di servizi non finanziari e le BIG TECH?

Salvatore Borgese, Managing Director **Banca 5**

Matteo Rossanigo, Head of Group Organization **Sella**

Antonio Fratta Pasini, Direttore centrale marketing e comunicazione **Chebanca!**

Andrea Isola, General Manager **N26**



“Un modo per vedere la multincalità è non guardare solo al canale come mezzo tecnologico, ma anche come capitale umano. Per questo sono fondamentali le skills personali”

“Chi lavora in banca oggi ha parecchia strada da fare. Il modello che oggi hanno le banche è classico, ma occorre andare oltre, attraverso Reskilling, nuovi canali, affrontare la legacy e ridisegnare l’infrastruttura bancaria,”

“Oggi l’Italia nell’indice Desi è quintultima. Il digitale ha l’esigenza e di costruire ponti per facilitare contatti con le fintech”

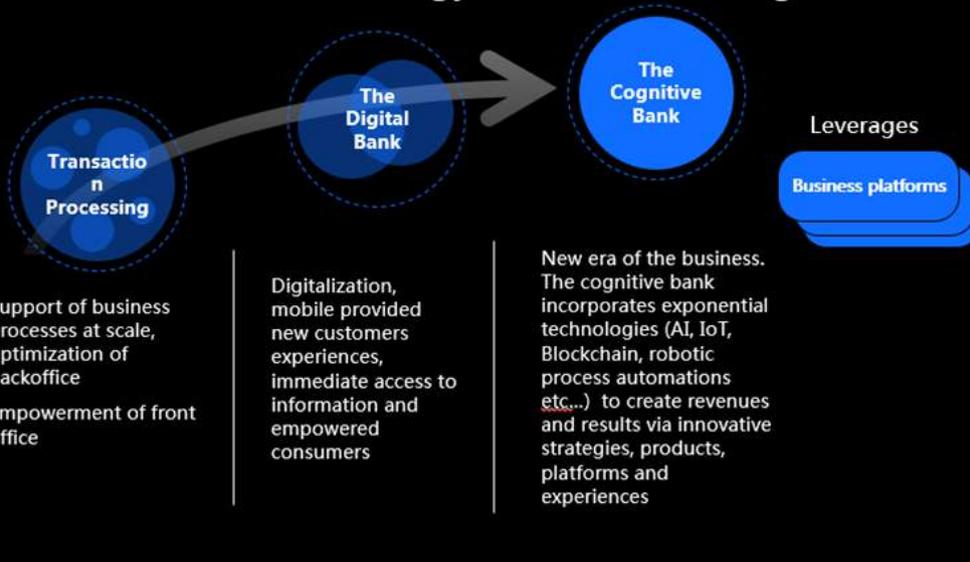


The Cognitive Bank

Silvia Agnelli, Executive Partner Financial Services **IBM Italia**

Eugenio Cervetto, Executive Partner Financial Services **IBM Italia**

The evolution of technology-enabled banking



“La chiave della digitalizzazione e della customer experience passa dalla trasformazione dei workflow dell’azienda. Il 28% degli executive della banca stanno già investendo nelle piattaforme di business”

Il servicer dell'era digitale

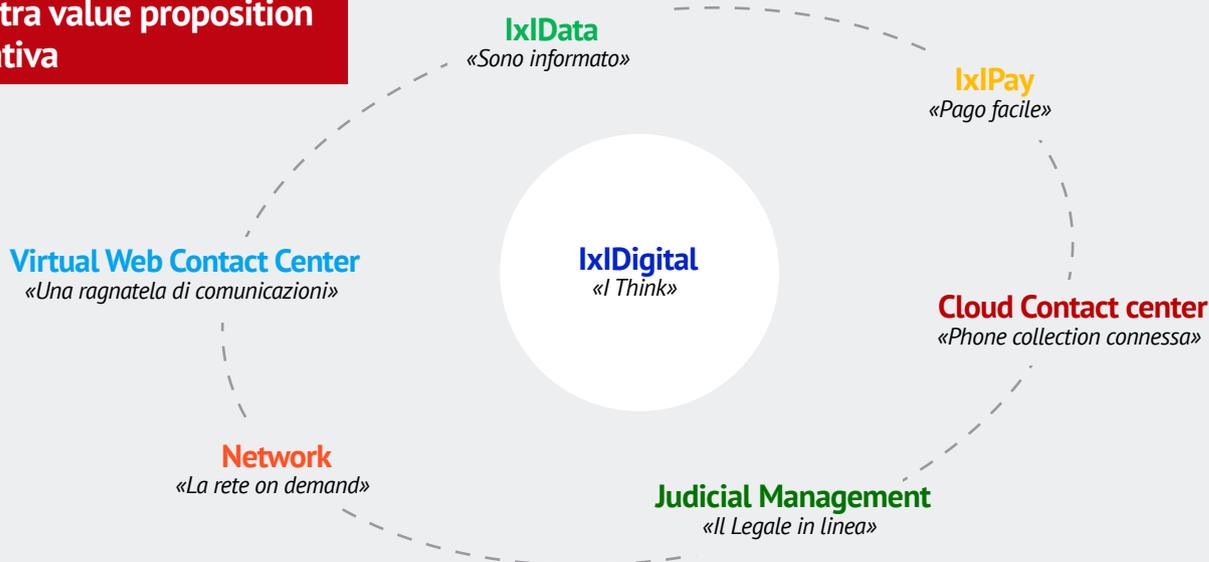
ixiGest
innovative services & management



Siamo una società di servizi specializzata nella gestione dei crediti problematici creata da un **management team esperto**, ed abbiamo come obiettivo la «**digital transformation**» dei processi di gestione del credito, coniugando competenze –specializzazioni– processi digitali e metodologie innovative.

Specializzati nella consulenza per il process management e servizi in outsourcing di gestione del credito, investiamo nelle migliori tecnologie informatiche orientate ad una costante innovazione e nel progresso delle competenze, conoscenze, abilità professionali e relazionali delle persone, che **qualificano e danno valore alla nostra azienda**.

La nostra value proposition innovativa



Il nostro lab digitale

ixiDigital
innovative digital platform & payment systems

Lo sviluppo tecnologico è strategico e al centro dei nostri investimenti.

Il nostro obiettivo è quello di essere una soluzione per tutte le esigenze di digital transformation nel settore della gestione del credito.

Fornisce servizi e strumenti, programmi e applicazioni per il process management mediante la creazione di contenuti e servizi digitali, anche attraverso l'integrazione di più media (**integrated digital platform**).

DIGITAL TRANSFORMATION

Open API e Legacy Modernization per l'accelerazione del business

- Come contenere i costi e come gestire la trasformazione nelle banche tradizionali
- Customer Interaction e AI Conversazionale: Soluzioni per migliorare la relazione con il cliente
- Internet Of Thinking...interazione e permeabilità. In che modo è applicabile al mondo bancario?
- Technology Integration. L'integrazione di tecnologie come moltiplicatore dell'efficienza



Alessandro Giacometti, Responsabile area Digital e Physical Banking **Banca Monte dei Paschi di Siena**

Giuseppe Ridolfo, Responsabile Sistemi Informativi **Banca Etica**

Morgana Caldarini, Country Manager Italia **Artificial Solutions Italia**

Abel Japon, Product Project Manager **ndgit**

Moderazione a cura di:

Fabio Chiodini, Modern Workplace Lead **Avanade Italy**

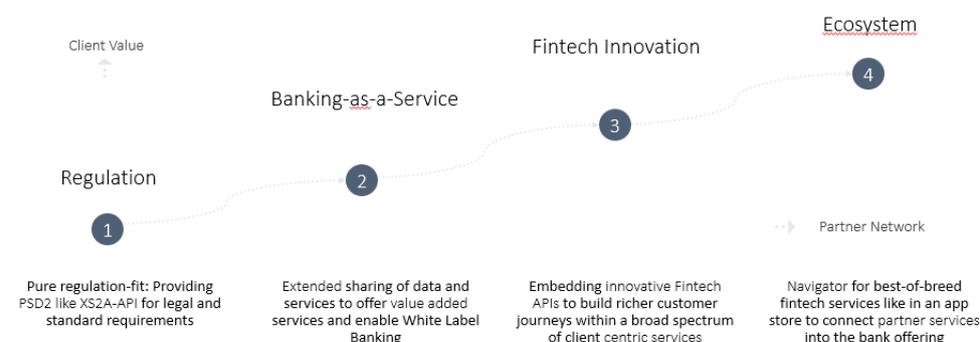
“Le tre raccomandazioni per l'IT”:

- Un Business chiaro per la modernizzazione it
- Una Cloud strategy
- La Giusta partnership

“L'obiettivo comune è arrivare ad un ecosistema finanziario connesso”

Abel Japon,
Product Project
Manager **ndgit**

Enhancing connectivity to achieve Connected Finance From compliance driven APIs to ecosystems



“La trasformazione passa attraverso la creazione di nuovi ruoli ...e la valorizzazione di nuove competenze”

Natale Baratè, Banca Monte dei paschi di Siena



... la **valorizzazione delle competenze** per rispondere alle esigenze del cliente...

badge di competenza e percorsi certificati

	attività Commerciale						attività Cassa	attività Supporto
	PAGAMENTI E INCASSI	SALUTE E PROTEZIONE	RISPARMIO E PATRIMONIO	AUTO E CONSUMI	BANCA DIGITALE	CASA		
Gestore CLIENTI FAMILY	Processi, strumenti e conduzione vendita prodotti						Processi e strumenti	Processi e strumenti
	<ul style="list-style-type: none"> MPS Mio Master Debit MPS Spider MPS Classic 	<ul style="list-style-type: none"> Mia Protezione 	<ul style="list-style-type: none"> CID/CD 	<ul style="list-style-type: none"> Compass/ Cessione V/ C.P.I. Motor 	<ul style="list-style-type: none"> Digital Bank FEA e Dem. Doc Pagam. Protetto 		<ul style="list-style-type: none"> Valori ATM ... 	<ul style="list-style-type: none"> Pardo Cassette Sospesi ...
Gestore CLIENTI FAMILY - ESPERTO	Processi, strumenti e conduzione vendita prodotti							
	<ul style="list-style-type: none"> Offerta completa (prodotti e servizi) 	<ul style="list-style-type: none"> Offerta completa (prodotti e servizi) 	<ul style="list-style-type: none"> Offerta completa (prodotti e servizi) 	<ul style="list-style-type: none"> Offerta completa (prodotti e servizi) 	<ul style="list-style-type: none"> Offerta completa (prodotti e servizi) 	<ul style="list-style-type: none"> Offerta completa (prodotti e servizi) 		
Gestore ACCOGLIENZA	Processi, strumenti e conduzione vendita prodotti						Processi e strumenti	
	<ul style="list-style-type: none"> Offerta completa (prodotti e servizi) 	<ul style="list-style-type: none"> Offerta completa (prodotti e servizi) 	<ul style="list-style-type: none"> Offerta completa (prodotti e servizi) 	<ul style="list-style-type: none"> Offerta completa (prodotti e servizi) 	<ul style="list-style-type: none"> Offerta completa (prodotti e servizi) 	<ul style="list-style-type: none"> Offerta completa (prodotti e servizi) 	<ul style="list-style-type: none"> Migrazione Indirizzamento comm. ... 	

CYBER RISK & DATA

La morfologia del Rischio IT: come gestirlo e come proteggersi

- Come gestire il rischio di attacco e garantire la sicurezza del proprio sistema tra area compliance, sicurezza e commerciale
- Qual è la reale morfologia del rischio it
- Come assicurarlo? Che valore ha il dato perduto?
- **IA e Cyber:** prevedere, identificare e rilevare minacce e cyber attacchi con maggiore efficienza .Quali sono i rischi insiti? Come proteggere gli algoritmi dagli attacchi esterni? Cosa accade se l'algoritmo è compromesso?



Giampiero Raschetti, Chief Information Security Officer – CISO Banca Popolare di Sondrio

Alessandro Cominola, Director Technology Consulting PwC Italia

Antonio Capobianco, CEO Fata Informatica

Pierino De Luca, Vice President Security Office Deutsche Bank Italia

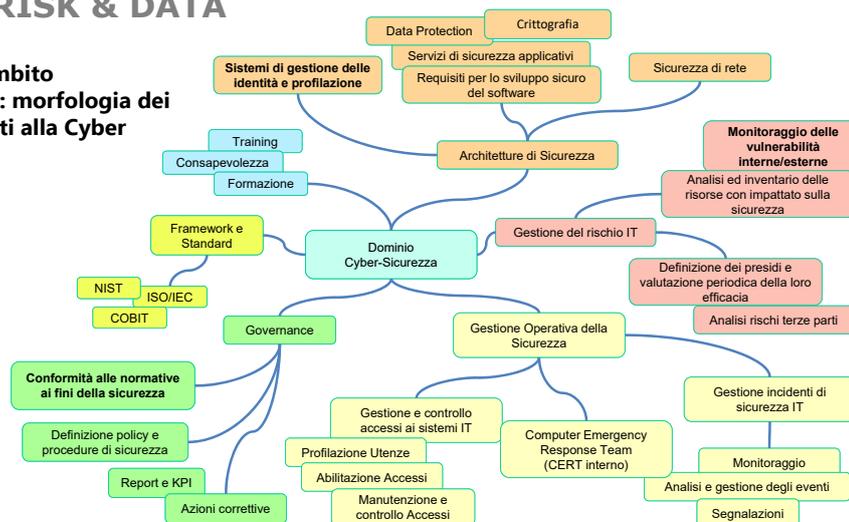
Moderazione a cura di:

Roberto Lorini, Senior advisor PwC Italia

“La morfologia del cyber risk oggi può essere molto complicata e variegata”

CYBER RISK & DATA

Risposta in ambito organizzativo: morfologia dei processi riferiti alla Cyber Sicurezza



FORUM BANCA 2019

#FORUMBANCA

“Nello scenario attuale l’AI ha bisogno della Cybersecurity e la cyber security ha bisogno dell’AI”

L’IA a supporto della Cybersecurity



Soluzioni di Intelligenza Artificiale e Machine Learning hanno come **principali picchi di utilizzo**:

Analisi ed estrapolazione dati da sorgenti anche non strutturate

Elaborazione grosse moli di dati secondo logiche di machine learning

Produzione e aggiornamento documentale

Rilevamento near-real time di eventi

Gli **ambiti** concreti di **applicabilità** dell’Intelligenza Artificiale nel contesto della **Cybersecurity** sono molteplici:

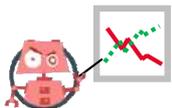
Reporting dinamico (e.g. dashboard) **Fraud Detection**
Threat Intelligence **Risk Assessment**
Generazione/aggiornamento documenti **Remediation Management** (notifica proattiva di incidenti e risoluzione)
Difesa da attacchi hacker (early detection di DDoS, anti phishing, anti money laundering)*

(*) Questo ambito di applicazione è fondamentale se si pensa che sempre di più l’IA è utilizzata dagli stessi hackers per perpetrare attacchi sempre più sofisticati e imprevedibili (es. DeepLocker, IA per spear-phishing, DeepFake)

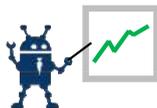
La Cybersecurity a supporto dell’IA

Le nuove tecnologie e la spinta verso la digital transformation portano con sé nuove minacce e una ulteriore attenzione sugli aspetti di sicurezza...

...le soluzioni di Intelligenza Artificiale non fanno eccezione e, se non adeguatamente protette, possono portare a risultati indesiderati



Compromissione degli algoritmi e sistemi di **Robo Advisory**, con conseguenti previsioni non corrette degli investimenti



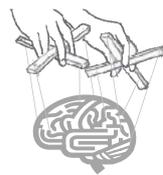
Protezione contro tentativi di manomissioni, con conseguente svolgimento delle attività previste



Compromissione di Smart Contract all’interno di **Blockchain**, con conseguenti perdite di denaro per furto o pagamento di quote non previste



Attivazione degli Smart Contract solo nelle condizioni previste, con conseguente esecuzione delle sole attività per cui sono stati progettati



Se non protetti, i sistemi di **intelligenza artificiale** possono essere manipolati e istruiti per svolgere compiti diversi da quelli prefissati, produrre risultati che non tutelano i diritti, le libertà e i legittimi interessi degli interessati* o, nei casi estremi, per contribuire a generare attacchi avanzati di Cybersecurity



Applicando le misure di sicurezza necessarie, i sistemi di **intelligenza artificiale** vengono istruiti per svolgere i soli compiti previsti e per erogare i servizi a valore aggiunto previsti

(*) Articolo 22 del GDPR

RPA & INTELLIGENT AUTOMATION

Verso l'integrazione tra RPA e IPA

Il mondo tecnologico non ha un punto d'arrivo, ma ha un punto di partenza che va oltrepassato:

- Quali sono le principali sfide per l'avvio di un programma di adozione estesa di automazione tramite strumenti di RPA e, in generale, di Intelligent Process Automation?
- La revisione del customer journey per digitalizzare i processi dei clienti nell'onboarding - il ripensamento della user experience
- Il Change management come fattore abilitante di business - persone, processi e tecnologia

Nicolò Fiorio, Chief Operating Officer **Banca Sistema**

Fabio Feliziani, Head of Operations Transformation Management Office **Intesa Sanpaolo**

Uljan Sharka, CEO e Founder **iGenius**

Gianfranco Vezzaro, CIO Globo Informatica **Var Group**

Moderazione a cura di:

Danila De Pascale, Partner **Kpmg Advisory**,
Financial Services - Business Performance

“Le aziende prima di intraprendere progetti di Intelligent Automation, devono innanzitutto effettuare analisi preliminari ed integrate dei processi aziendali per individuare le attività più adatte ad essere automatizzate e per identificare le componenti tecnologiche più idonee”

“L'AI dà un boost per increase di revenue. Lo sforzo oggi è di integrare le varie forze. C'è ancora significativo gap tra quanto dichiarato e livello di maturità effettiva. Mentre il monto dei data analytics è maturo, sull'IA ancora vi è una significativa parte di aziende non ancora mature”

“I robot, come le autovetture, non sono tutti uguali, come anche i processi e le strade che percorrono. È sempre più importante scegliere la giusta macchina per la strada da seguire. Per questo il tema del coinvolgimento delle varie strutture è molto importante”

BIG DATA, ANALYTICS E MACHINE LEARNING

Cognitive&Machine Learning: qual è l'effettivo utilizzo nel mondo bancario

- Quali sono i prerequisiti/fattori abilitanti per l'applicazione delle nuove metodologie di Advanced Analytics, Artificial Intelligence, Machine Learning e robotica?
- Quali sono i casi concreti che si possono realizzare per ottimizzare i processi aziendali utilizzando tali tecniche?
- Quali sono gli impatti concreti derivanti dalle applicazioni di Cognitive al processo del credito ?
- Chi, all'interno dell'azienda banca, deve guidare il cambiamento?
- Machine Learning, Scoring evoluto e modelli predittivi: strumenti per data governance e risk management più consapevoli con impatti positivi lungo tutta la filiera del credito

Matteo Gianni, Head of Customer Analytics and Big Data **UBI Banca**

Chiara Pellistri, Chief Data Officer Italy **Deutsche Bank**

Francesca Carafa, Ceo & Founder **Ixigest**

Danilo D'Arrigo, Data Scientist **Fire**

Moderazione a cura di:

Cesare Zuppa, Head of Architecture & Innovation **Crédit Agricole Group Solutions**

“Il Machine Learning nelle banche e nei fornitori di servizi viene usato per stilare modelli predittivi. Ma cosa sono e a cosa servono davvero?”

Scoring e modelli predittivi

A cosa servono?



Banca:

Attribuire il corretto valore alle posizioni e quindi ai portafogli

Classificare correttamente i crediti secondo normative BCE

Stimare più accuratamente gli accantonamenti a fondo rischi

Stimare il valore dei crediti (per le decisioni, per la vendita)

ASSET QUALITY REVIEW

DUE DILIGENCE



Servicer:

Migliorare le performance di recupero

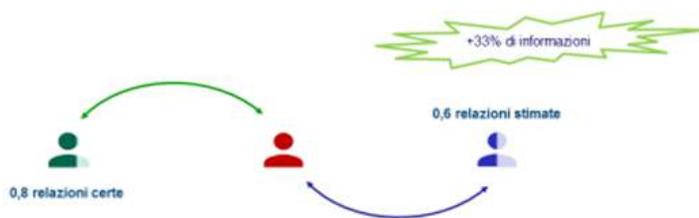
Definire strategie adeguate in base alla composizione del portafoglio

Ottimizzare i tempi e i costi di gestione

BUSINESS INTELLIGENCE

Impatti numerici e benefici

- Il numero di relazioni medie di un cliente⁽¹⁾ passa da 0,8 delle relazioni certe al 1,4 da relazione stimata con tecniche di Machine Learning



- Su 100 clienti con un nucleo familiare identificato dall’algoritmo, il 65% è potenzialmente inseribile in campagne di acquisition in quanto presentano nella loro rete almeno un prospect (figli e coniugi)

“...e può implementare la rete di relazioni medie di un singolo cliente, attraverso diversi fattori”

Other relevant factors to foster Cognitive Analytics



Keyword: adoption more than disruption



Deutsche Bank
Chief Data Office Italy

3

CUSTOMER ENGAGEMENT

- Quali sono i reali strumenti di valorizzazione del rapporto con il cliente?
- Oltre ai modelli: come devono evolvere e quali altre modalità di “touch point” esistono oltre ai tradizionali per realizzare una vera offerta omnicanale?
- Come chi è nato digital first gestisce la loyalty su strumenti digitali?

Moderazione a cura di:

Luca Gualtieri, Financial Editor **Milano Finanza**

Cristina Fei, OMC FSI Sales Rappresentative **Oracle**



“Nelle filiali c’è l’ottica vera della omnicanalità. Anche la filiale infatti può e deve adottare soluzioni in digitale. Serve infatti sempre di più un approccio pro attivo ad offrire esperienza digitale alla propria clientele”

Claudio Susca, Responsabile Marketing Strategico ed Innovation **Unipol Banca**

“Nella realtà Italiana andiamo verso una customer experience che non si limiti ad un touch point ma che deve coinvolgere il cliente nell’analisi delle esigenze che hanno ha bisogno di informazioni geografiche per profilare un analisi corretta”

Francesco Mascioli, Sales Executive **Esri Italia**



“L’esperienza bancaria deve tener conto che gli utenti usufruiscono di strumenti digitali flessibili come Amazon e Netflix. Le piattaforme di oggi non consentono solo di generare dati e KPI ma di poter fare riflessioni strategiche offrendo servizi idonei e flessibili agli utenti”

Francesca Bruno, chief digital officer **Diennea**

“Oggi è fondamentale nella customer experience la riconoscibilità del brand, per riconoscere il valore dell’istituto bancario. Le banche della nostra rete sono legal autonomy e possono spendere sul territorio la loro ragion d’essere”

Giacomo Pula, Planning & Performance Manager **Iccrea Banca**



Phyital Customer Experience

- Quale idee per superare il Digital Divide interno alla filiale e rendere reale l'uso di nuove tecnologie?
- Quali tecnologie possono realmente migliorare l'esperienza del cliente

Alessandra Scotton, Managing Director **Iama Consulting**

Enrico Giancoli, Responsabile Marketing, Analytics and Business Development **Iccrea Banca**

Massimo Cussino, Business innovation **BNL - BNP Paribas private banking**

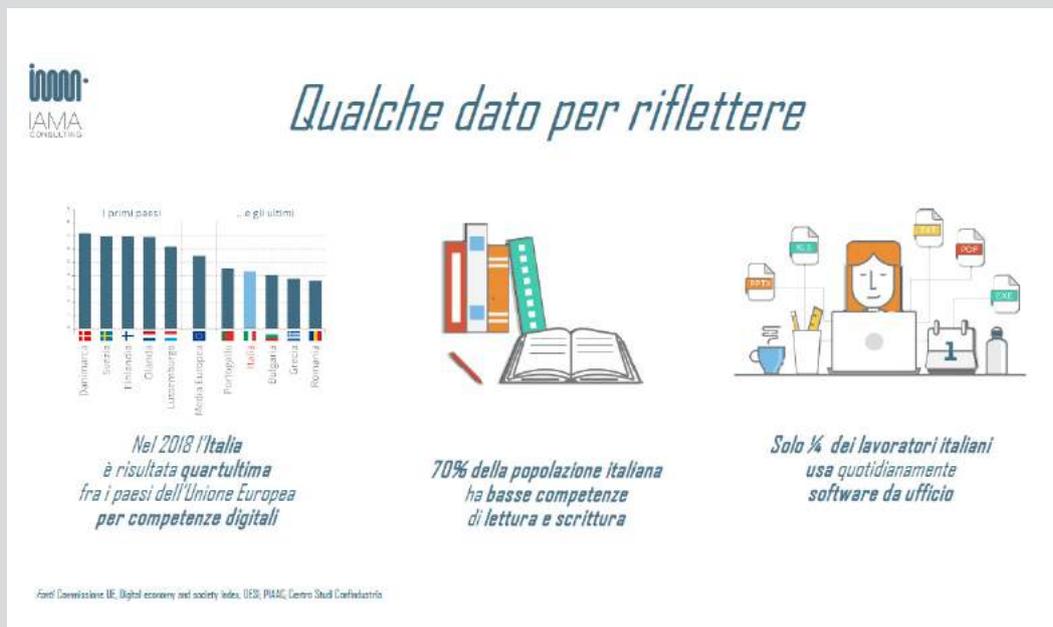
Moderazione a cura di:

Cristina Fei, OMC FSI Sales Representative **Oracle**



“La crescita verso il digitale passa da una crescita culturale complessiva del paese. Sia nella vita privata che nelle competenze lavorative”

Alessandra Scotton, Managing Director **Iama Consulting**



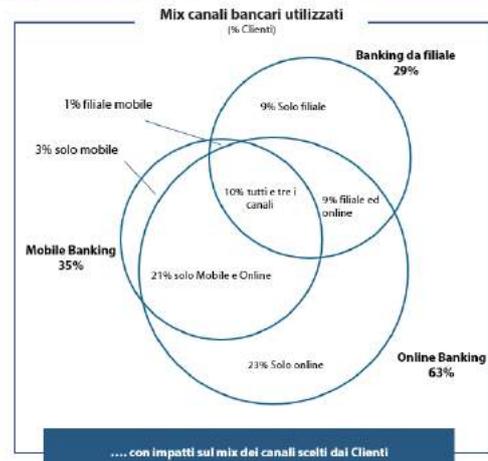
“...Questa crescita porterà ad un incremento dei canali digitali utilizzati per il mondo bancario. È indicativo come attualmente ci sia un incremento esponenziale dell'utilizzo del mobile a discapito del PC...”

Enrico Giancoli,
Responsabile
Marketing, Analytics
and Business
Development **Iccrea
Banca**

I key numbers e l'effetto del digitale sul Cliente bancario italiano



Fonte: elaborazione IKN su dati Eurocombinet 2015



Fonte: Eurocombinet - How Italian Banking Customers Use Different Channels, 2017

1 ASSISTENZA 24/7 – PRIVILEGE CONNECT

PRIVILEGECONNECT
ASSISTENZA ESCLUSIVA, SEMPRE CON TE 24/7

SERVIZI EROGATI AL CLIENTE		BENEFICI	
<p>DAILY BANKING</p> <ul style="list-style-type: none"> Informazioni sui conti correnti e su tutti i rapporti bancari Disposizioni di pagamento, bonifico, giroconto, pagamento utenze, may, ray, etc. 	<p>SERVIZI FINANZIARI</p> <ul style="list-style-type: none"> Operazioni in titoli Monitoraggio indici di borsa Esito ordini Assistenza su prodotti di risparmio amministrato, gestito, assicurativo 	<p>CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> Operatori specializzati, accoglienza «Private/personalizzata» Servizio disponibile H24/7 per una migliore valorizzazione del tempo cliente Linea telefonica dedicata accessibile da Italia ed Estero (+39) 06 700 700 Click-to-call agli skill da web e App 	<p>BANKER</p> <ul style="list-style-type: none"> Ridurre le attività di assistenza non core Liberare il tempo commerciale per il banker e facilitare il business Continuità delle azioni con il Cliente (tracking sulla Contact History) Impatto positivo su NPS
<p>ASSISTENZA</p> <ul style="list-style-type: none"> Internet / mobile banking e app trading Carte di credito, bancomat e prepagate Finanziamenti Prodotti e servizi offerti dalla banca Tutoring digitale Welcome call upstreaming 	<p>SERVIZI NON FINANZIARI</p> <ul style="list-style-type: none"> Inbound prospect Qi onboarding -youmanist Informazioni sui servizi non finanziari Contoergente (to do) 		

“...e per organizzare tutti I dati in ingresso e in uscita ci sarà bisogno di una dashboard sempre più completa ed intuitiva per la clientela Retail”

Massimo Cussino,
Business innovation BNL
- BNP Paribas private
banking

CUSTOMER ENGAGEMENT

Come fare Customer Engagement tramite mobile e sistemi digitali

- La Tecnologia speech to text dell'App Webank Mobile
- Le basi della rivoluzione digitale tra intelligenza artificiale, cloud e big data: quali vantaggi per il cliente?



Stefano Cioffi, Responsabile Servizi Digitali e Open Banking **Banco BPM**

Andrea Coppini, Responsabile Digital Innovation e Multichannel **Iccrea Banca**

Giuseppe Ivan Barcellona, Head of CRM e Campaign Management **Crédit Agricole**

Daniele Bianchi, Head of Analytics Business Unit **Target Reply**

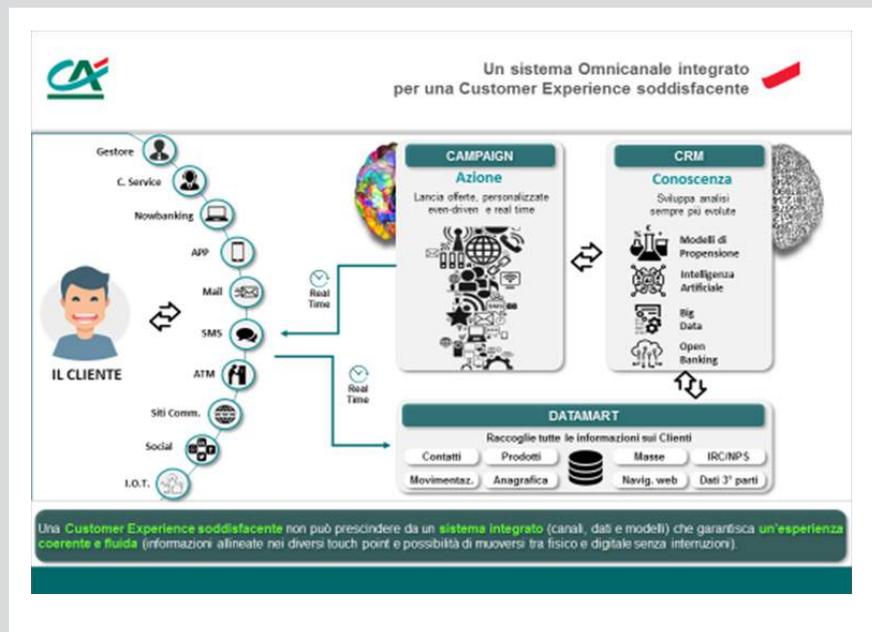
Federico Alberto Pozzi, Ph.D. – Customer Advisor, Analytics & IoT **SAS**

Moderazione a cura di:

Emanuele Cacciatore, Responsabile Marketing e Prodotto **Banca Popolare di Puglia e Basilicata**

“Una customer experience in linea con le aspettative della clientela moderna, passa da un sistema omnicanale integrato”

Giuseppe Ivan Barcellona, Head of CRM e Campaign Management **Crédit Agricole**



“Attraverso le nuove APP e le loro funzionalità, sta emergendo il tema del supporto degli analytics sia nel disegno della soluzione che nella governance del processo di miglioramento continuo di customer engagement”

Andrea Coppini,
Responsabile
Digital Innovation e
Multichannel **Iccrea**
Banca



#Analytics Datahub
A data hub is generally un-integrated and often at different grains. It's the "go-to" place for data within an enterprise, so that many point-to-point connections between callers and data suppliers do not need to be made, and so that the Data Hub organization can negotiate deliverables and schedules with various data enclave teams, rather than being an organizational free-for-all as different teams try to get new services and features from many other teams.

#Data Science
Business analytics and data mining tools are applied to the data inside Datahub in order to extract value. Applying statistical methodologies provide:
• Descriptive analysis to describe the basic features of the data;
• Predictive analysis: Extracting information from existing data in order to determine patterns and predict future outcomes and trends (data modelling, time series, machine learning, Churn analysis, etc.)

“l’Analytics based “e l’ascolto del cliente può portare al disegno di una piattaforma integrata di Marketing. La situazione attuale dell’industria bancaria in tema di capacity sui dati, ha sia un gap ma anche progressi fatti in tema di analytics e di raccolta”

Daniele Bianchi, Head of
Analytics Business Unit **Target Reply**

Federico Alberto Pozzi, Ph.D.
Customer Advisor, Analytics &
IoT **SAS**

“L’integrazione del canale fisico con quello digitale in tema di engagement e quello della individuazione di nuovi target passa dalla differenziazione dell’engagement attraverso la digital innovation e open banking su diversi target (come i millennials)”

Stefano Cioffi, Responsabile Servizi
Digitali e Open Banking **Banco BPM**



APPLIED A.I. FOR BANKING

Digital Banking Experience

- Robot-advisor, cognitive computing e machine learning – il ruolo determinante delle tecnologie nella trasformazione del mondo Banking
- Quando il robot c'è ma non si vede: oltre il chatbot per la implementare la customer interaction
- Come integrare i vari reparti (IT e business) e costruire una dashboard di controllo con skills tecniche e organizzative adeguate?

Marco Zaffaroni, Chief Operating Officer **Che Banca!**

Daniele Melato, Direttore Generale **Corvallis**

Daniel Melo, Sr. Principal Consultant **Fico**

Moderazione a cura di:

Clelia Siniscalco, Responsabile Automation Competence Center **BNL - Gruppo BNP Paribas**

“Con la crescita delle operazioni di mobile banking è fondamentale assicurare diversi canali di experience al cliente”

Daniele Melato, Direttore Generale **Corvallis**



“L'integrazione dei vari reparti IT con le funzionalità portate dai sistemi di AI porterà ad una rivoluzione del concetto stesso di customer interaction”

Daniel Melo, Sr. Principal Consultant **Fico**



“L'applicazione dell'Intelligenza Artificiale va valutata in un rapporto Costi Benefici. La fase di training di un motore di AI ha un costo proporzionale alla complessità dell'argomento su cui viene istruito. Più l'argomento è complesso (indice di dispersione alto per la presenza di numerosi fattori) più è alto l'effort per istruire il motore di AI e per mantenerlo. L'ambito ideale di applicazione sono argomenti ad Alto Volume e bassa complessità”

Marco Zaffaroni, Chief Operating Officer **Che Banca!**

PAYMENT R-EVOLUTION

Le nuove soluzioni di pagamento nel sistema bancario

- Novità nel mondo Retail
- Trend nel settore Corporate e Smes
- Come sta cambiando la catena del valore

Donato Vadrucchio, Chief Executive Officer e Founder **Plick**

Giancarlo Esposito, Head of Payments and Domestic Cash Management **Intesa Sanpaolo**



Come si evolverà verso i pagamenti instant?

“Ci sarà un consolidamento dell’instant payment è quindi ci saranno sempre più servizi che porteranno valore aggiunto, come il bonifico. Abbiamo casi d’uso nel mondo corporate e stiamo lavorando sull’invoice (come nel caso di a2a energia). Il futuro sarà sempre più basato sull’API, che attualmente è in costante evoluzione”

Donato Vadrucchio, Chief Executive Officer e Founder **Plick**

Queste nuove esperienze di pagamento permettono di migliorare anche l’esperienza retail e corporate?

“L’instant payment è ancora un’infrastruttura su cui non tutti i prodotti sono ancora maturi. I fattori che hanno agevolato l’instant stanno cambiando: lato corporate sono lontane e il problema è l’integrazione (**bonifici multipli** che con l’instant ora non sono disponibili).

Le banche devono decidere se e quanto, dati i volumi che passano sulle proprie strutture, i portali devono cambiare”

Giancarlo Esposito, Head of Payments and Domestic Cash Management **Intesa Sanpaolo**



Tavola Rotonda I trend del Mobile Payment & Commerce

- Velocità, semplicità, sicurezza: le nuove frontiere dei pagamenti “frictionless” e contactless
- Centralità del cliente: come sfruttare l’ecosistema OPEN API a favore di una migliore e più innovativa user experience
- Mobile proximity payment, bancomat pay, instant payment: a quando il passaggio al cashless?
- Shopping senza contante - l’evoluzione della soluzione Bancomat Pay

Moderazione a cura di:

Zaid Jwad, Head of Mobile Banking and Mobile Payment **Banca Mediolanum**

Luca Iazzetta, Head of Banking, Cards & Digital Payments Processes **UniCredit**

Alessandro Bragazzi, Head Of Payment Systems **ubi banca**

Andrea Zanzottera, Head Of Banking and Payments **Banca Widiba**

Gian Battista Baà, Head of Digital Payments **Intesa Sanpaolo**

Lo smartphone avrà sempre ruolo centrale nell'innovazione?

Ubi: "Lo smartphone lo sarà, perché ancora adesso sono poche le persone che lo usano per i pagamenti. All'inizio quando si ragionava dell'app bancaria si faceva fatica. Oggi siamo focalizzati da una parte su bancomat pay che garantisce la migliore user experience."

Marco Altamura, Payments ubi Banca

La Trasformazione culturale in atto porta un impianto tecnico da interpretare come possiamo combinare velocità e sicurezza?

"Le normative possono essere interpretate sempre in diversi modi e portano ad adeguamenti e rischi. Noi crediamo in realtà che possa essere trasformata in un'opportunità, portando cambiamenti positivi e vantaggi verso il cliente"

Andrea Zanzottera, Head Of Banking and Payments Banca Widiba

Quali sono le direttrici di sviluppo? Qual è la direttrice di innovazione?

- Artificial intelligence?
- Chatbot?
- Smart objects
- Blockchain
- Instant payment
- Open api

"La verità è che non esiste un'unica soluzione. Tutti cercano una soluzione integrata che porti ad avere il massimo della comodità per l'utente finale"

Luca Iazzetta, Head of Banking, Cards & Digital Payments Processes UniCredit

"In un quadro complessivo sono tutti abilitatori tecnologici. Al cliente non interessa cosa c'è dietro ma gli open api e l'instant sono ancora importanti. Quello che può fare la banca con le nuove tecnologie e proporre servizi sempre più facili e veloci"

Gian Battista Baà, Head of Digital Payments Intesa Sanpaolo



TAVOLI INTERATTIVI: SIMULAZIONE DI UN CYBER ATTACCO

Quali paradigmi di sicurezza adottare? 3 tavoli interattivi con 3 strategie per prevenire, affrontare e disinnescare un attacco informatico



“Il cyber è trasversale: nulla è statico e tutto è dinamico. Anche chi si occupa di marketing può essere impattato dal cyber. Oggi la cultura di cyber sicurezza è fondamentale per tutelare la propria azienda dal livello più basso a quello più alto.

Raoul Chiesa, ICT Security Senior Expert **Visionary Entrepreneur, Cybersecurity Adviser and CyberGlobetrotter**

“Il fattore umano è fondamentale nella sicurezza. Gestire la comunicazione prima interna e poi esterna è fondamentale. In banca teoricamente bisogna attenersi al regolamento, ma l'it e il responsabile security dovrebbe sempre verificare la parte transazionale prima di rendersi conto dell'attacco: prima di fare azioni bisogna infatti sempre verificare se la notizia di attacco è vera!”

Isabella Corradini, Presidente **Themis Centro Ricerche Socio-psicologiche e Criminologico-forensi**

“Non bisogna mai spendere troppo tempo sul chiedersi se è crisi o non è crisi. Nel momento di preparazione bisogna già sapere cosa è crisi per la mia azienda in base alla mia azienda. Un incidente cyber deve essere predefinito a vari livelli. Così in quel caso il comitato di crisi è già costituito”

Gianna Detoni, President & Founder **Panta Ray**



Banking-as-a-Platform: The FinTech's Role in a boosting eco-system

“The Megatrends are a set of powerful forces of social, environmental and technological change that are transforming our world impacting business, societies, economies, cultures, and personal lives”

Filippo Mastropietro, Partner EY

Why “Innovation” is a Must in the Banking Sector?



The most heard question for banks today is how do they become Digital Banking Superstars versus going the way of the dinosaurs. But... the reality is a bit more complex.

The **future of finance** is an ever increasingly **converged ecosystem** where consumer and small and medium enterprise (SME) financial services are provided **by banks and by platform companies** with roots in e-commerce and social media. For an incumbent bank to become a **Next Wave Bank** and not remain stuck in the past, they must look not only at **new technologies** such as artificial intelligence, machine learning, and other forms of automation, but they must also look to ...

... find **new business models** based on digital able to represent **new value generation opportunities**

5



2. New entrants are inside the door: traditional banking is being challenged NOT by small Fintech startups but by established tech giants

Why Big Tech Companies are in the position to challenge the incumbent banks?



Thanks to a disruptive access to data, **Open Banking levels the playing field** between traditional incumbent financial services providers and new disruptors. **Incumbents are challenged** by the potential entry into the financial services by prominent players of other industries, in particular **by technology giants** (Big Tech Companies) who may be encouraged to **innovate in areas traditionally covered only by FS players** (payments, credit, Insurance, ...)

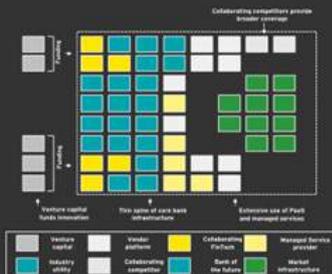
7



3. Huge range of new opportunities: new disruptive business models based on Digital represent new value generation opportunities; leverage ecosystem, Open Banking and technology is an imperative!

Ecosystem

The future success is dependent on a larger ecosystem not bank and this success is dependent on the collaboration of different players with different roles within the ecosystem. This provides the banks a choice on what they leverage to fulfil the needs to be compelling to clients and staying competitive



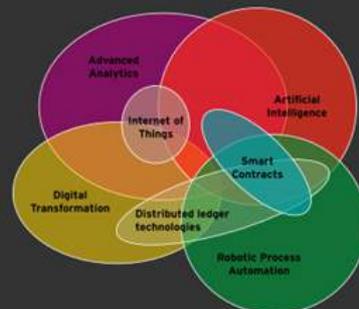
Platforms and Open Banking

There is an emergence of Platform-based business models, powered by APIs. Platforms offering the ability to engage with different financial institutions from a single channel will become the dominant model for the delivery of financial services as this will drive and achieve a more customer centric adoption.



Technology

Innovative solutions are proliferating across the market to address customer challenges and needs. Leverage technology disruptions can speed up and address most of the issues arising in the new scenario

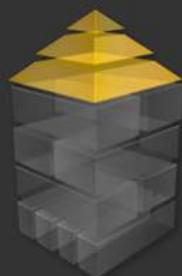


Which option(s) will you gravitate toward?



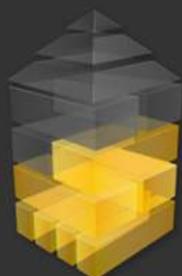
Bank as an experience

Your bank will need to provide a superior customer experience, so you can attract high volumes of new customers and increase the loyalty of existing customers.



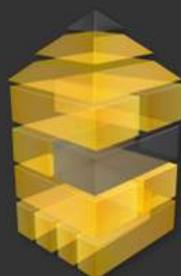
Bank as a marketplace

Your bank will be convenient for customers and attractive to third parties. This may include the creation of new value propositions, such as extending banking with non-banking products and services.



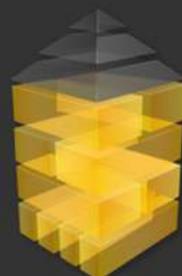
Bank as a service provider

Your bank will compete with other providers. A bank as a service provider is like an IT outsourcing provider but with banking ability.



Bank as a facilitator

Your bank will provide a platform which enables collaborative innovation. Insights gained will enable you to develop specific banking and non-banking components and products.



Bank as a producer

Your bank will provide operations and technology for your clients, either as a full end-to-end banking proposition or for specific products or markets on a white label basis.

Revenue is generated by end customer

Revenue is generated by the organizations buying your products and services



KEYNOTE SPEECH

SANDBOX Regulation vs. Innovation & New Business Models Why should Italy get ahead of the market and not wait for regulation?

Che cosa l'Italia può imparare sull'innovazione dagli altri mercati?

- Nessuno può evitare gli impatti dell'innovazione
- Il Mercato risponde più velocemente delle evoluzioni della Regolazione. Il gap sarà riempito dai fornitori più piccoli che non sono legati ai processi tradizionali (es. Fintech) e dai New Player
- Nessuno può sfuggire tuttavia agli impatti della regolazione (es. GDPR), ma si può andare un passo oltre la regolazione
- La tecnologia aiuta a trasformare i mandati della regolazione in nuovi modelli di business (es. PSD2)
- I dati sono degli asset. Le informazioni sono tutto!



Regulation enables Innovation!

Ghela Boskovich, Founder FemTechGlobal™

DATA = ASSET

Tokenize the data, it acts like "currency"

Package the tokens (securitise)

Trade & track the tokens (market insights)

DATA = LIQUIDITY

GHELABOSKOVICH



How Disruptive Technologies will reshape the Tech-Bank Arena

An open discussion between Banks, IT/Tech corporations and Fintech outstanding Reps.

Fintech disruptors are changing how everything works – lending, payments, insurance, credit settlements and more. In response, banks and traditional financial institutions are either partnering with Fintech companies or developing and deploying their own solutions. The role of the Technology Partners become clearly key to an acceleration to the Digital Transformation of all the players involved.

AI, Connected Cloud services, Privacy&Security, advanced Mobile Technologies are just some of the key applications in the new ecosystem.

- Disruption in payment
- Digital banking
- How regtech may help to cope with regulation challenge

Chairman:

Andrea Ferretti, Partner **EY**

Giuseppe Argirò, Responsabile Project Lead Innovation Sandbox **Intesa Sanpaolo**

Marco Berini, Country Ceo **FinLeap**

Maria Teresa Minotti, Head of Merchants Services **PayPal**

Alessandro Santacroce, Innovation Manager **Banca Mediolanum**





“Il settore bancario deve affrontare la trasformazione in atto con un approccio di eco-sistema, in cui le Fintech possono avere un ruolo ed essere partner delle banche”

“Tra gli obiettivi cardine:

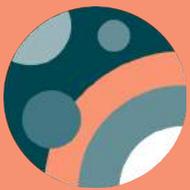
- Semplificare ai clienti i pagamenti tramite l'utilizzo di APP
- Sfruttare il potenziale degli scenari che la PSD2 apre
- Creare l'integrazione con le nuove piattaforme e dei nuovi partner (Fintech e scaleup)”

The Fintech'role in a boosting eco-system:

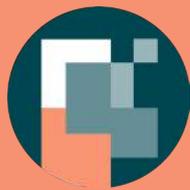
Le opportunità offerte dalle Fintech:

- Investimenti e liquidità di opere d'arte
- Deep Learning in Asset Management- Modelli predittivi
- Facilitazione passaggio delle informazioni dai vari conti correnti - split payment - servizi finanziari a piattaforma
- Velocizzazione risposta della banca al cliente dopo l'apertura del conto on-line, tramite social, telefonicamente
- Aggregazione finanziaria di conti in ottica PSD2- Market Place con aggregazioni delle proposte sul mercato - aggregazione di informazioni e piattaforma educational - aste finanziarie
- Incoming payment intelligence - mercato della riconciliazione con soluzioni in cloud e piattaforme personalizzate
- Banche dati private con integrazione di informazioni e produzione di indicatori che caratterizzano la persona - sviluppo di modelli predittivi rispetto agli obiettivi di marketing - valutazione di modelli di credito
- Advanced analytics e Intelligenza Artificiale - Data management per la ricerca preventiva di business problems dell'azienda

Abilitare il futuro dei servizi finanziari



**Account
Aggregation**



**Data
Enrichment**



**Personal
Finance
Management**



**Payment
Initiation**

Trusted partner to:



Per saperne di più

Contattaci all'indirizzo email partnerships@tink.com
Oppure visita il nostro sito tink.com/italy



SPONSOR

Platinum Sponsor



Gold Sponsor



Silver Sponsor



Filiale del Futuro



Exhibition Area



Fintech Smart Village

Endorsed by





Aculab's VoiSentry speaker verification system enables the simplicity and convenience of using 'voice-ID' as an alternative to traditional, manual forms of ID&V. VoiSentry facilitates an intuitive customer experience in addition to mitigating fraud risk, offering time and cost savings, increasing agent engagement, and providing an unquestionable ROI. www.voisentry.com



www.analyticsnetwork.com



Artificial Solutions® is the leading specialist in enterprise-strength conversational AI, a form of Artificial Intelligence that allows people to communicate with applications, websites and devices in everyday, humanlike natural language via voice, text, touch or gesture input. www.artificial-solutions.com



Aruba S.p.A. è la prima società in Italia per i servizi di data center, cloud, web hosting, email, PEC e registrazione domini. Dal 2006 Aruba PEC S.p.A. e Actalis S.p.A. sono Autorità di Certificazione (CA - Certification Authority) e dal 2016 offrono servizi fiduciari conformi al Regolamento (UE) 910/2014 eIDAS. Aruba Enterprise è la divisione dedicata alle soluzioni tecnologiche personalizzate per aziende, banche e Pubbliche Amministrazioni. enterprise.aruba.it



Avanade, joint venture fondata nel 2000 da Accenture LLP e Microsoft Corporation, è leader mondiale nella fornitura di servizi digitali innovativi, cloud, business solutions ed experience design, che fanno leva su un grande potenziale umano e sulla forza riconosciuta dell'ecosistema Microsoft. Conta oggi 35.000 professionisti in 24 Paesi del mondo, che mettono a disposizione dei clienti le migliori soluzioni attraverso una cultura aziendale partecipativa che rispetta la diversità e la società nella quale opera. www.avanade.com/it-it



Beta Systems Software è un fornitore leader di soluzioni per Data Center Intelligence. Creiamo soluzioni che alimentano il "cervello" della tua Azienda: il Data Center. I nostri prodotti per ambienti z / OS, Linux, Unix e Windows, AS / 400, controllano, automatizzano, proteggono e documentano processi IT critici per l'azienda. Il portafoglio comprende soluzioni di gestione degli output, gestione della schedulazione, gestione dei Log e gestione degli accessi mainframe. www.betasystems-dci.com



Corvallis è uno dei primi operatori di Information Technology in Italia, con oltre 30 anni di esperienza e una profonda conoscenza dei processi produttivi di riferimento. Il Gruppo è oggi presente nei principali gruppi bancari e assicurativi, imprese, società di servizi e pubbliche amministrazioni locali e centrali, con un portafoglio d'offerta specializzata che comprende Business Solutions, Services e Outsourcing Services. www.corvallis.it



Fata Informatica è un gruppo che opera dal 1994 nel campo delle tecnologie dell'informatica e delle telecomunicazioni fornendo servizi specializzati ad alto valore aggiunto. Il centro di competenza dedicato alla Cyber Security presenta eccellenze nell'ambito della consulenza specialistica e negli audit di sicurezza. Aiutiamo realtà medie e grandi a costruire strategie di difesa efficaci. I servizi di Penetration Test e di Vulnerability Assessment sono il punto di partenza verso la scoperta delle proprie debolezze. Soluzioni tecnologiche da noi integrate e competenza dei nostri tecnici esperti, garantiscono la più alta protezione per una gestione corretta dei rischi informatici. Impegnati nella formazione e nella Cybersecurity awareness con la piattaforma www.digitaltrainer.it, attraverso il nostro Security Operation Center potenziamo la protezione dei sistemi informativi aziendali con servizi di monitoraggio continuo degli incidenti di sicurezza e avviamo processi di Digital Forensics una reazione più efficace. L'elevata specializzazione e la focalizzazione rendono l'azienda il partner ideale per proteggere le informazioni più preziose. www.cybersecurityup.it



Leader in Digital Marketing da oltre 20 anni. Trasformiamo i tuoi contatti nel tuo vantaggio competitivo. Come facciamo? Combiniamo Strategia multicanale, Data Science, Marketing Automation e Machine Learning per costruire percorsi in grado di aumentare il valore dei tuoi clienti. La nostra missione è comprendere le esigenze di business per realizzare con il nostro know how consulenziale e la nostra Suite MagNews la strategia vincente di customer engagement, dall'acquisizione alla fidelizzazione. Esperienza, capacità creativa e tecnologia sono gli elementi che caratterizzano il nostro approccio fortemente orientato al risultato e alla soddisfazione del cliente. La nostra metodologia progettuale, la piattaforma proprietaria MagNews, strategie di Marketing Automation Multicanale ed una vasta serie di servizi dal Data Science al Full Service sono l'ecosistema che ci permette di realizzare progetti di Digital Marketing di successo e offrire Customer Experience eccellenti. Abbiamo sedi a Faenza, Milano, Bologna e Parigi. www.diennea.com



Esri Italia, Official Distributor di Esri per il mercato italiano, è l'azienda leader nelle soluzioni geospaziali. L'azienda ha sedi a Roma, Milano e Cagliari. Esri Italia, attraverso la sua offerta di prodotti e servizi, supporta enti e aziende nella trasformazione digitale, permettendogli di cogliere le opportunità offerte dalla "The Science of Where". Esri Italia pone la massima attenzione ai propri clienti supportandoli nella realizzazione di soluzioni che migliorano i processi operativi e decisionali. La nostra offerta di soluzioni, prodotti e servizi soddisfa le esigenze di aziende e organizzazioni di numerose aree di business, dalla Pubblica Amministrazione a molte aziende dei settori Utilities, Energia, Risorse Naturali, Telecomunicazioni, Trasporti, Commercio, così come supporta il mondo delle Università, degli Enti di Ricerca e del settore No Profit. www.esriitalia.it



FICO (NYSE: FICO) founded in 1956 and based in Silicon Valley provides financial institutions with analytics software and tools to manage risk, fight fraud, detect money laundering, prevent terrorist financing, build profitable customer relationships, optimize operations and meet government regulations. FICO holds more than 195 patents on technologies that increase profitability, customer satisfaction and growth. www.fico.com



Da oltre 25 anni, operiamo nel settore del credit management offrendo soluzioni a banche, buyer npl, società di credito al consumo, utility e a piccole e grandi imprese commerciali. Garantiamo la copertura dell'intero ciclo di vita del credito e la gestione di tutte le asset class e industry, dai ticket Small Unsecured ai Large Corporate e Real Estate. PWC ci ha inseriti nella top 6 della classifica dei servicer italiani e siamo la prima società indipendente, non quotata in borsa nel settore. firespa.it



Hoist Finance, fondata in Svezia nel 1994 e attualmente presente in dieci paesi europei, è un partner consolidato per la ristrutturazione del debito di clienti e banche. Con più di 1600 dipendenti qualificati, soluzioni digitali innovative e una profonda conoscenza dei diversi mercati europei, aiuta oltre due milioni di clienti a rispettare i loro impegni attraverso piani di rientro personalizzati. Hoist Finance ha un portafoglio diversificato di asset classes e una piattaforma di risparmio online attiva in Svezia e Germania – HoistSpar.

Hoist Finance è quotata al Nasdaq di Stoccolma.

In Italia, Hoist Finance ha investito oltre 800 milioni di euro nell'acquisto di portafogli dalle più importanti banche e istituzioni finanziarie e con 9 miliardi di euro di NPL in gestione è tra i principali players di settore.

Nel 2019 Fitch Ratings ha aggiornato il rating di Hoist Italia come Commercial Special Servicer e Residential Special Servicer in CSS2- e RSS2- da CSS3+ e RSS3+ e come Asset-Backed Securities Special Servicer da ABSS2- in ABSS2. Per ulteriori informazioni, visitare hoistfinance.com



Fondata nel 1987, Huawei è specializzata nello sviluppo, produzione e commercializzazione di prodotti e soluzioni di ICT, utilizzati da 45 dei primi 50 operatori mondiali in oltre 170 Paesi e un terzo della popolazione mondiale. Huawei è una società privata che conta oltre 180.000 dipendenti, il 45% dei quali è impiegato nella Ricerca & Sviluppo settore in cui l'azienda ha investito oltre 70 miliardi di dollari negli ultimi 10 anni. Nel 2018 l'azienda ha registrato un fatturato di 105,2 miliardi di dollari. Huawei è presente in Italia dal 2014 dove oggi ha oltre 800 dipendenti. e.huawei.com/it



Consulenti aziendali dal 1974, specializzati nel business dei servizi finanziari, sappiamo mappare tendenze e innovazioni, fornendo soluzioni concrete per creare Valore nell'Organizzazione. www.iama.it



Con 107 anni di storia, IBM è leader nell'Innovazione al servizio di imprese e organizzazioni in tutto il mondo. Opera in 175 paesi con circa 380 mila dipendenti. Il giro d'affari 2017 vale 79,1 miliardi di dollari, 36,5 miliardi dei quali, pari al 46%, è realizzato nei cosiddetti "Strategic Imperatives" che includono le soluzioni Cognitive/Artificial Intelligence, il Cloud, la Security e il Mobile.

Nel Cloud, in particolare, l'azienda può oggi vantare una posizione di egemonia. Il revenue qui generato è stato di 17 miliardi di dollari, con un incremento del 24% rispetto all'anno precedente. IBM, inoltre, si sta posizionando tra le organizzazioni guida anche con il nuovo paradigma della Blockchain.

Nel 2017, IBM ha destinato quasi 6 miliardi di dollari all'attività di Ricerca e Sviluppo, realizzata in 12 centri di carattere globale, con oltre 8500 ingegneri, scienziati e designer di 47 Paesi e altrettanti Stati americani.

Dal 1993, l'azienda guida ininterrottamente la classifica dei brevetti depositati negli Stati Uniti: in 25 anni hanno raggiunto le 105mila unità. Le invenzioni registrate nel solo 2017 sono arrivate a quota 9.043 con una focalizzazione nel Cloud (1900), nell'Intelligenza Artificiale (1400), nella Cybersecurity (1200) e nel Quantum Computing.

IBM opera in Italia dal 1927 e in questi 91 anni ha contribuito allo sviluppo dell'innovazione per ogni settore d'industria e per l'economia del Paese. www.ibm.com/it-it



iGenius è l'azienda di Intelligenza Artificiale che rivoluziona il modo di interagire con i dati, semplificando l'accesso all'informazione. Il nostro primo prodotto, crystal, è la prima advisor virtuale di data intelligence.

Fondata nel 2016 su impulso di Uljan Sharka, iGenius ha ricevuto il più grande investimento Angel europeo, per un importo di \$7 milioni. Con un team di oltre 100 persone e uffici a Milano, California, Londra e Svizzera, iGenius è una scaleup che pensa come una grande azienda. igenius.ai



Information Builders fornisce le soluzioni software più scalabili nel settore per la gestione e l'analisi dei dati. Aiutiamo le organizzazioni a industrializzare e monetizzare i loro dati attraverso conclusioni che guidano le loro operazioni quotidiane. La nostra intelligenza integrata e analisi di business, integrazione e piattaforma di qualità dei dati, combinata con la nostra comprovata esperienza nel mercato, offre più valore e meno rischi per il cliente. Siamo convinti che i dati e l'analisi siano le forze trainanti della trasformazione digitale e ci siamo prefissati la missione di aiutare i nostri clienti a sfruttare le loro nuove opportunità di business nel mondo connesso di oggi. Information Builders ha sede a New York, oltre che con uffici in tutto il mondo, e rimane una delle più grandi aziende private del settore. www.informationbuilders.com/it



Innolva ricopre un ruolo fondamentale nel segmento Credit Information & Management in Tinexta Group. Opera al servizio del mercato finance e corporate per offrire soluzioni end to end di valutazione e recupero crediti, monitoraggio del rischio, sviluppo e ottimizzazione del business. Dal 2018 fanno parte di Innolva anche Comas, Webber e Promozioniservizi, le controllate che completano un'offerta ampia e strutturata, fatta di qualità ed esperienza. www.innolva.it



ITReview a Data Driven Company con 12 anni di esperienza nella BI.

Operiamo su progetti nazionali/internazionali con modelli matematici personalizzati e algoritmi proprietari, ricerca e preparazione del personale sono il nostro distintivo.

Premiati alla Qonnections2017 come pionieri della Data Visualization, e per 3 anni per l'innovazione progettuale.

Puntiamo su soluzioni di Process Mining, What-if Analysis ed integrazioni spinte.

ITReview, un passo verso il futuro, con integrità e trasparenza. www.itreview.it



ixiGest S.r.l, creata dall'iniziativa di un team di manager esperti, offre servizi innovativi nel settore della gestione del credito e nel process management.

Vogliamo essere la società digitale e innovativa nel settore della gestione del credito, attuare una "digital transformation" nei servizi e nei processi, coniugando competenze e metodologie innovative.

Vogliamo guidare la gestione del credito sul percorso della digitalizzazione, offrendo servizi innovativi customizzabili in base alle specifiche richieste del cliente e garantendo standard di professionalità, dinamismo, servizi di alta qualità.

Impiego di intelligenza artificiale nell'iterazione con il cliente, sistemi predittivi di valutazione del customer, interventi in base ad analisi test, interfaccia con tutti i sistemi di pagamento, anche i più innovativi. Gestione efficace e tempestiva di tutte le comunicazioni attraverso canali web e l'ausilio di operatori specializzati, per entrare in contatto con i customer.

Una rete di agenti sul territorio e un team di legali, che utilizzano una piattaforma integrata, applicativi paperless per la gestione documentale e processi telematici. Investiamo nelle migliori tecnologie informatiche, orientate alla costante innovazione. Vogliamo promuovere un mondo giusto e sostenibile, dove lo stile di vita metta in relazione il proprio sistema di valori con quello dell'altro e con ciò che sta intorno. Crediamo che la diversità sia un valore e un fattore di crescita e valorizziamo i talenti femminili. Promuoviamo uno sviluppo sostenibile, basato sul rispetto delle persone e la tutela dell'ambiente. www.ixigest.it



JS Italy è una società di consulenza tecnologica ed organizzativa specializzata in tematiche di Compliance (Antiriciclaggio, Fatca, CRS), Antifrode e Data Protection. Siamo partner tecnologici di produttori di soluzioni leader di mercato. Le nostre persone sono qualificati professionisti con diversi profili e competenze linguistiche che ci consentono di operare su tutto il territorio UE. Nei nostri ambiti, conduciamo progetti di R&S sulle tecnologie emergenti (Big Data, Machine Learning). www.jsitaly.it



KPMG è un network globale leader nei servizi professionali alle imprese, presente in 154 paesi del mondo, con circa 200 mila professionisti. Offre un portafoglio completo di servizi multidisciplinari - Audit, Advisory, Tax & Legal - erogati secondo standard d'eccellenza su scala globale. KPMG in Italia, con circa 4 mila professionisti, 26 sedi sull'intero territorio nazionale e 6 mila clienti, da 60 anni accompagna la crescita delle imprese e del mercato. home.kpmg/it



Liferay produce software che aiuta le aziende a creare esperienze digitali su web, dispositivi mobile e collegati. La nostra è una piattaforma open source, caratteristica che la rende più affidabile, innovativa e sicura. Auspichiamo di lasciare un segno positivo nel mondo attraverso il business e la tecnologia. Tra le aziende che utilizzano i prodotti Liferay annoveriamo: Allianz, Carrefour, Cisco Systems, Danone, Lufthansa Flight Training, Siemens, Société Générale, Toyota e le Nazioni Unite. Visitaci sul sito www.liferay.com.



MicroStrategy è leader mondiale nell'offerta di analytics e software in mobilità. Pioniere nell'ambito BI e Analytics, MicroStrategy realizza un software innovativo che dà agli utenti la capacità di prendere decisioni migliori: Microstrategy 2019 infatti è la prima e unica piattaforma per Federated Analytics, trasformativa Mobility e HyperIntelligence in grado di fornire analytics moderni su una piattaforma di livello Enterprise aperta e completa, progettata per aiutare ogni azienda a diventare una Intelligent Enterprise. www.microstrategy.com/it



For those wanting to stay at the forefront of financial services, ndgit is engineering the backbone for connected banking and insurance that drives the transformation of everyday banking. Our API platform enables banks to open up to digital partners using Open Banking APIs and PSD2 solutions to deliver, consume, or control microservices. In 2017, ndgit, together with Hypothekbank Lenzburg AG, implemented Switzerland's first open banking platform. The project was awarded the Euro Finance Tech Award for the best cooperation between Bank and FinTech in 2017, and the 2019 Finance IT Innovation Award. In 2018, the ndgit API platform won the CEE Fintech Challenge, the largest FinTech competition in Central and Eastern Europe. nextdigitalbanking.com



Nuance Communications, Inc. (NASDAQ: NUAN) è tra i principali fornitori di soluzioni vocali e di comprensione linguistica, che trasformano le modalità di interazione delle persone con i dispositivi, i sistemi, le applicazioni e i servizi che utilizzano abitualmente. Ogni giorno milioni di persone e migliaia di aziende sfruttano le tecnologie Nuance integrate in sistemi intelligenti che sono in grado di ascoltare, comprendere, apprendere e semplificare la vita e il lavoro. Nuance vanta tra i suoi clienti società e organizzazioni di grandi dimensioni, tra cui strutture ospedaliere, istituti bancari, compagnie aeree, operatori telefonici e case automobilistiche che traggono vantaggio dalle tecnologie e dai servizi di Nuance rendendo più efficienti le attività di business e i prodotti e offrendo un'esperienza ottimizzata. www.nuance.com/it-it



Per aiutare i Brand ad entrare nell'Economia dell'Esperienza e far fronte alle crescenti sfide introdotte dalla continua aggressività del mercato e dei competitors, Oracle ha lavorato negli ultimi anni alla creazione di una piattaforma completa e modulare, adottando tutti i più moderni paradigmi del Cloud. Al centro dell'Esperienza vi è la capacità delle aziende di Connettere Dati, di aumentarli e valorizzarli con l'Intelligenza Artificiale. Questo è il focus della strategia di Oracle che ha realizzato il più ampio portafoglio di soluzioni e applicazioni che abbracciano tutta la Customer eXperience: dalle Data Management Platform, ora evolute in Customer Management Platforms, a tutti i processi di Modern Marketing e Sales Automation, al Commerce e al Customer Support. Tutto questo per rendere possibile una completa conoscenza del cliente e realizzare l'evoluzione del CRM dal classico customer relationship management al Customer eXperience Management. www.oracle.com/it



PayDo è una startup fintech che sviluppa un'offerta di servizi, in continua evoluzione, a supporto delle Banche Europee e del cliente finale. L'obiettivo è innovare l'esperienza dei pagamenti, partendo dall'assegno. Per questo nasce Plick: una soluzione innovativa che permette di inviare pagamenti irrevocabili a chiunque in Europa, area SEPA, grazie a un processo e a una piattaforma brevettata. www.plick.eu

1/PRIMO
P/PIANO



1P/Primo Piano è un progetto di coworking e uno showroom di proposte per rendere dinamici e coinvolgenti gli spazi retail, contract, museali, aziendali. Dalla sinergia tra le aziende ETT, industria digitale creativa specializzata in experience design, ABS Group, che progetta e realizza allestimenti in tessuto e Corepix, che sviluppa soluzioni di comunicazione interattive, nasce una nuova progettualità, basata sulla combinazione di idee, materiali, tecnologie. Integrando design, multimedialità, sensoristica, 1P/Primo Piano sviluppa e propone allestimenti esperienziali e soluzioni di comunicazione digitali e interattive. primopiano-milano.com



PwC è un network presente in 158 Paesi con oltre 250.000 professionisti, di cui circa 5.500 in Italia in 23 città, impegnati a garantire la qualità dei servizi fiscali, legali, di revisione contabile e di consulenza. L'obiettivo di PwC è quello di creare fiducia nella società e risolvere problematiche importanti. PwC è leader di mercato per i servizi di consulenza in ambito Cyber Security & Privacy, con una rete globale di professionisti composta da oltre 4.000 esperti. Il team italiano forte di oltre 80 persone supporta primari clienti di tutti i settori industriali nelle attività di privacy & consumer protection, incident and threat management, cyber as a service, disaster recovery, business continuity, digital identity, oltre che per la definizione di strategie di CyberSecurity mirate e l'implementazione dei relativi strumenti e sistemi. www.pwc.com/it



La missione di Qlik è creare un mondo all'insegna dell'alfabetizzazione dei dati, dove tutti possono usare i dati per risolvere i problemi più impegnativi. Solo la piattaforma di Qlik per le analytics e la gestione dei dati end-to-end riunisce tutti i dati di un'organizzazione da ogni sorgente, consentendo alle persone con qualsiasi livello di competenza di usare la propria curiosità per scoprire nuove intuizioni. Le aziende utilizzano Qlik per osservare più in dettaglio il comportamento dei clienti, reinventare i processi di business, scoprire nuovi flussi di reddito e bilanciare rischio e rendimento. Con sede centrale a King of Prussia, Pennsylvania, Qlik opera in oltre 100 paesi con più di 48.000 clienti in tutto il mondo. Per maggiori informazioni: www.qlik.com/it



Retelit è uno dei principali operatori italiani di telecomunicazioni. Con un'offerta integrata che comprende infrastrutture, soluzioni ICT e servizi digitali si configura come il partner tecnologico di riferimento delle aziende che guardano il futuro dell'innovazione e che vogliono rendere il proprio business più efficiente e agile, pronto ad accogliere le nuove sfide della digitalizzazione. www.retelit.it



Target Reply is a company of the Reply group specialized in delivering Business Intelligence & Advanced Analytics solutions. Target Reply supports companies through a full consultancy process that goes from identifying business needs to designing and delivering solutions, taking advantage of innovative technologies in the field of data integration, data modeling and predictive analysis. During the years, Target Reply has accrued relevant experiences with many of the principal Italian and abroad business groups, becoming competent in all the main markets (such as Telco, Finance, Manufacturing etc). www.reply.com/it



SAS è leader negli analytics. Attraverso software innovativi e servizi, SAS aiuta e ispira i clienti in tutto il mondo a trasformare i dati in conoscenza. SAS fornisce THE POWER TO KNOW®. In Italia dal 1987, ha oggi una struttura di oltre 330 persone operative nelle sedi di Milano, Roma, Venezia Mestre e Torino. Link ai social: twitter.com/SASItaly - www.linkedin.com/company/sas - www.youtube.com/user/SASsoftwareitaly - www.facebook.com/SASsoftware
www.sas.com/it_it



Selligent Marketing Cloud è una sofisticata piattaforma di marketing automation che abilita i team di marketing più ambiziosi a massimizzare ogni momento di interazione con i consumatori. Dotata di un motore nativo di Intelligenza Artificiale, un robusto data layer flessibile, e un potente strumento per l'esecuzione omnichannel, Selligent Marketing Cloud permette al marketing di targetizzare, attivare, e inviare facilmente messaggi iper-personalizzati su tutti i canali più utilizzati oggi. www.selligent.com/it



ServiceNow (NYSE: NOW) is making the world of work, work better for people. La nostra piattaforma cloud-based e le nostre soluzioni abilitano i workflow digitali che creano grandi esperienze e permettono una maggiore produttività, sia per i dipendenti che per l'azienda. Per ulteriori informazioni: www.servicenow.co.it



Strategy Execution è global provider per la formazione internazionale in Project Management, Business Analysis, Agile PM e Business Skills. L'azienda americana è presente in Italia con un'offerta completa di prodotti e servizi erogati nelle diverse modalità: in Aula, inCompany, e-training. Più di un milione di professional si sono rivolti a Strategy Execution per migliorare il loro modo di gestire i progetti. www.strategyex.it



Founded in Stockholm in 2012, Tink is a cloud-based platform that provides the infrastructure and value-adding data products that are enabling the future of financial services.. Currently consisting of Account Aggregation, Payment Initiation, Personal Finance Management and Data Enrichment – Tink's products can be used to develop standalone services or be integrated into existing banking applications. The company has 200 employees and its partners include PayPal, NatWest, SEB, ABN AMRO, BNP Paribas Fortis, Nordea and Klarna. Insight Venture Partners, Heartcore Capital, SEB, Creades, Nordea Ventures, ABN AMRO Digital Impact Fund and PayPal have invested in Tink. tink.com



Unblu empowers financial institutions to make every online conversation meaningful & profitable. By using Unblu, financial institutions increase online conversions, deliver better CX and build successful business relationships. With over 120 implementations in the financial sector worldwide, institutions such as UBS or Deutsche Bank are using Unblu to deliver the conversational experience online. www.unblu.com



Var Group, con un fatturato di 343 milioni di € al 30 aprile 2019, oltre 1900 collaboratori con 23 sedi capillarmente distribuite in Italia, 1 in Spagna, 3 in Germania e 1 in Cina, è uno dei principali partner per l'innovazione del settore ICT. www.vargroup.it



Viacash is an independent payment infrastructure that allows withdrawals and deposits of cash at the supermarket checkout via a barcode. In the DACH region it is known as "Barzahlen" and already the biggest infrastructure of its kind with more than 15.000 point of acceptances. By using viacash, customers have the possibility to deposit and withdraw money from their bank account without any minimum purchase. Furthermore, the platform technique allows customers to pay their online purchase, rent or airline ticket as well as insurance, electricity and telephone bills with cash in retail stores. <https://www.viacash.com>

FINTECH SMART VILLAGE



EY è leader globale nei servizi professionali di revisione e organizzazione contabile, assistenza fiscale e legale, transaction e consulenza. La nostra conoscenza e la qualità dei nostri servizi contribuiscono a costruire la fiducia nei mercati finanziari e nelle economie di tutto il mondo. I nostri professionisti si distinguono per la loro capacità di lavorare insieme per assistere i nostri stakeholder al raggiungimento dei loro obiettivi. Così facendo, svolgiamo un ruolo fondamentale nel costruire un mondo professionale migliore per le nostre persone, i nostri clienti e la comunità in cui operiamo. www.ey.com/it



Axyon AI is a leading player in deep learning, the newest area of machine learning, for time-series forecasting. Axyon's superior technology is packaged into tailor-made solutions for capital markets & asset management. axyon.ai



BigProfiles è un software di Customer Intelligence che prevede il comportamento dei consumatori nelle campagne di marketing dell'azienda cliente grazie all'analisi delle loro caratteristiche elaborate tramite l'apporto di fonti dati esterne (open data, registri pubblici, database proprietari, social networks, sondaggi). bigprofiles.it



CashInvoice è una piattaforma fintech che opera nel settore del factoring / invoice trading con l'obiettivo di smobilizzare i crediti delle PMI introducendo liquidità in azienda.

A differenza delle altre fintech presenti sul mercato, CashInvoice effettua una comparazione delle soluzioni di smobilizzo crediti offerte dai partner finanziari (banche/factor/investor). Caricando in piattaforma le informazioni dell'azienda cedente e dei potenziali ceduti, la piattaforma esegue delle analisi automatizzate.

Qualora le aziende cedente e cedute soddisfino i requisiti di almeno un partner finanziario, CashInvoice esegue la comparazione delle soluzioni proposte, proponendo all'azienda la migliore in base alle sue esigenze. Tra i servizi offerti, è bene sottolineare la possibilità di cedere le fatture con la soluzione ProSoluta senza notifica al debitore.

L'imprenditore ha la possibilità di caricare clienti e fatture, e gestire un portafoglio digitale a lui dedicato, collegato con i c/c bancari dell'azienda. cashinvoice.it



iGenius è l'azienda di Intelligenza Artificiale che rivoluziona il modo di interagire con i dati, semplificando l'accesso all'informazione. Il nostro primo prodotto, crystal, è la prima advisor virtuale di data intelligence.

Fondata nel 2016 su impulso di Uljan Sharka, iGenius ha ricevuto il più grande investimento Angel europeo, per un importo di \$7 milioni. Con un team di oltre 100 persone e uffici a Milano, California, Londra e Svizzera, iGenius è una scaleup che pensa come una grande azienda. igenius.ai



Awarded as one of the fastest growing companies in Germany, Fincite provides an investment suite covering a 360° customer view, intelligent recommendations & portfolio management for Banks & Asset Managers.

We build the world's first investment software that aggregates, analyses, and manages all financial assets of a customer.

Based on our software: Banks, Asset Managers, Insurers and Advisors co-create innovative digital services for their customers.

www.fincite.de

INTOWAY

Se i dati fossero aria, INTOWAY sarebbe il tuo polmone.

Se i dati fossero acqua, INTOWAY sarebbe il tuo orciolo.

Se i dati fossero oro, INTOWAY sarebbe il tuo setaccio.

INTOWAY aiuta le aziende retail nelle attività di raccolta dati in-store attraverso eleganti dispositivi interattivi facilmente installabili e in grado di interagire con il cliente per raccogliere, elaborare ed inviare dati in tempo reale 24/7 in completa autonomia.

Le soluzioni INTOWAY sono apprezzate in modo particolare per le attività di:

- Raccolta feedback di soddisfazione cliente a caldo (NPS | CES | CSAT) per tenere sotto controllo la soddisfazione del consumatore ogni volta che viene a contatto con il brand e intervenire più rapidamente per migliorare l'esperienza cliente.
- Registrazione dati anagrafici cliente (EU - GDPR compliant) per digitalizzare al 100% la raccolta dati in-store, ridurre l'errore in fase di inserimento.

Se vuoi conoscere in anteprima le novità e potenzialità dei sistemi di raccolta dati intelligenti INTOWAY, ti invitiamo a visitare il nostro stand per conoscere le nostre soluzioni e scoprire le nostre nuove soluzioni di raccolta dati multicanale che stavi aspettando.

www.intoway.net



K Linx is an innovative platform that automatically performs payment matching and reconciliation. The greatest added value concerns unstructured payments as Sepa Credit Transfer, SWIFT etc. These are payments that do not rely on specific references such as pre-printed bulletins, MAV or SDD but rather on free text fields.

K Linx also automatically manages handwritten postal "bollettini" thanks to an artificial neural network that recognize handwritten text.

The company is currently working on the development of more neural networks to cover other phases that require cognitive actions, for example to understand who is the payer and what is the purpose of the payment. Their job is to emulate the reasoning of a person in the analysis of payments to reduce as much as possible doubtful cases, especially those in which the intervention of an operator is required.

Thanks to A.I. technology, the K Linx team aims to create a platform able to operate in complete autonomy.

www.workgroupconsulting.net/klinx



Kellify is the best way to make your fintech enabling asset manager, insurance and banking ecosystems to use AI without learning coding.
kellify.com



Lokky è la prima piattaforma digitale per la vendita di prodotti assicurativi a professionisti e piccole imprese.

L'offerta è focalizzata su prodotti rami elementari e sfrutta le nuove tecnologie per una comprensione analitica delle reali esigenze del cliente, offrendogli il prodotto su misura per la propria attività! www.lokky.it



Penta è il business banking che migliora la gestione quotidiana delle PMI e startup grazie al conto corrente online, carte aziendali flessibili, accesso controllato al commercialista e nota spese semplificata. getpenta.com/it



Qonto è la neo-banca dedicata a PMI e liberi professionisti che offre un conto corrente professionale 100% online per chi desidera semplificare le attività legate alla propria gestione finanziaria. qonto.eu/it



Alla ricerca di agevolazioni pubbliche per la tua impresa? Trovabando ti dice solo quelle a cui puoi accedere davvero, online, in un minuto.

Basta con i soliti database, benvenuto Trovabando. www.trovabando.it



Utego è il primo aggregatore finanziario 100% italiano e 100% indipendente. Un' App che aiuta i propri utenti ad aggregare i propri conti correnti, scegliere altre offerte presenti sul mercato (market place Utego) e unire il proprio potere di acquisto per ottenere condizioni migliori (asta finanziaria Utego). utego.it



La nostra mission è quella di rendere il mondo delle criptovalute accessibile a tutti. Young Platform semplifica l'acquisto e la vendita di criptovalute rivisitando le attuali piattaforme di trading per comprare e vendere criptovalute con commissioni più basse rispetto ai competitor. Young Platform è progettata per la prossima generazione di investitori e rappresenta una novità assoluta per lo scambio di criptovalute. È sicura, veloce e facile da usare. youngplatform.com

SAVE THE
DATE

MILANO
23 - 24 settembre 2020
www.forumbanca.com
forumbanca@ikn.it
02.83847263

