

banking solutions

forum lugano

Hotel de la Paix Lugano
13 Giugno 2006
5° edizione



“La tecnologia ed i nuovi servizi specializzati al servizio del Banker per permettergli di dedicarsi interamente alle esigenze del cliente”

Salone convegno sulle più recenti soluzioni per Banche ed Istituzioni Finanziarie



Innovazione dei servizi

- Ripensamento del modello di offerta
- Unità specializzate (finanza, arte, immobiliare, legale, ecc.)
- « Nuovo cliente » per questa offerta integrata

Razionalizzazione delle strutture organizzative

- Tutte le unità specializzate devono poter essere attivate e coordinate per costruire e condividere con il cliente le soluzioni più adatte
- Il cliente deve poter essere prontamente avvisato e coinvolto per condividere la nuova strategia e per cogliere nuove opportunità conoscendo il livello di rischio assunto.

Nuovo ruolo del Banker

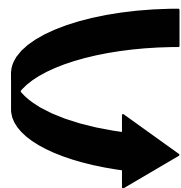
- Coordinatore di tutti i servizi per gestire efficacemente la complessità del proprio cliente
- E' il software che si occupa di gestire le attività time consuming e a basso valore aggiunto, il banker può concentrarsi sulla costruzione della relazione con il proprio cliente.
- Il risultato può essere « *Il Banker giusto al cliente giusto* » per ottimizzare gli aspetti relazionali.

IL RUOLO DELLA TECNOLOGIA

1. Core Banking (classica gestione dei conti clienti e operatività)
2. CRM evoluto, per mappare le informazioni sul cliente, segmentare la clientela e programmare l'agenda del Banker
3. Analisi, Monitoring e Reporting
 - Analisi per disegnare la miglior asset allocation
 - Monitoring per seguirne tempestivamente l'efficacia e per rettificare se necessario
 - Reporting per coinvolgere il cliente e fargli condividere la strategia messa in opera.

PER I PROVIDERS di ICT, PARTNERS DELL'EVENTO

- Ospitare ed incontrare in un ambiente esclusivo e raccolto decision makers, opinion makers ed esperti IT di Private Banks e Banche svizzere ed italiane



Managers competenti, confrontati giornalmente con le problematiche del settore



- Consolidare i rapporti con la clientela
- Tessere nuove relazioni e contatti ad alto livello
- Aprire nuovi canali di comunicazione
- Presentare nuove Soluzioni / Prodotti

PER I PRIVATE BANKERS INVITATI E OSPITI DELL'EVENTO

- Ascoltare esperti internazionali su temi di attualità
- Confrontarsi con autorevoli colleghi svizzeri ed italiani
- Individuare i nuovi trends nell' Information Technology e analizzarli
- Incontrare esperti e possibili providers di servizi extra-bancari in outsourcing
- Incontrare esperti in grado di dare soluzioni alle più attuali problematiche del settore

IL PROGRAMMA

Location: **Hotel de la Paix** – Lugano www.delapaix.ch

- Spazi dedicati alle conferenze, all'esposizione e ai meeting one on one
- Sala dedicata al Pranzo di lavoro

Durata: **13 Giugno 2006- ore 09.00-18.30**

Pause:

- Lunch
- Coffee-break e momenti di Interazione

Conferenze:

- Conferenze dei Partner di 30 minuti circa
- Keynote Speakers con conferenze di 30 minuti circa

Spazi per esposizione

- Possibilità di esposizione, a discrezione dei Partner



SALE MEETING e SPAZIO ESPOSITIVO



SPAZI ED ATTREZZATURE

L'organizzazione mette a disposizione per ciascuna area un tavolo da 90 cm x 140 cm con copertura bianca e due sedie. Presa elettrica sarà fornita su richiesta.

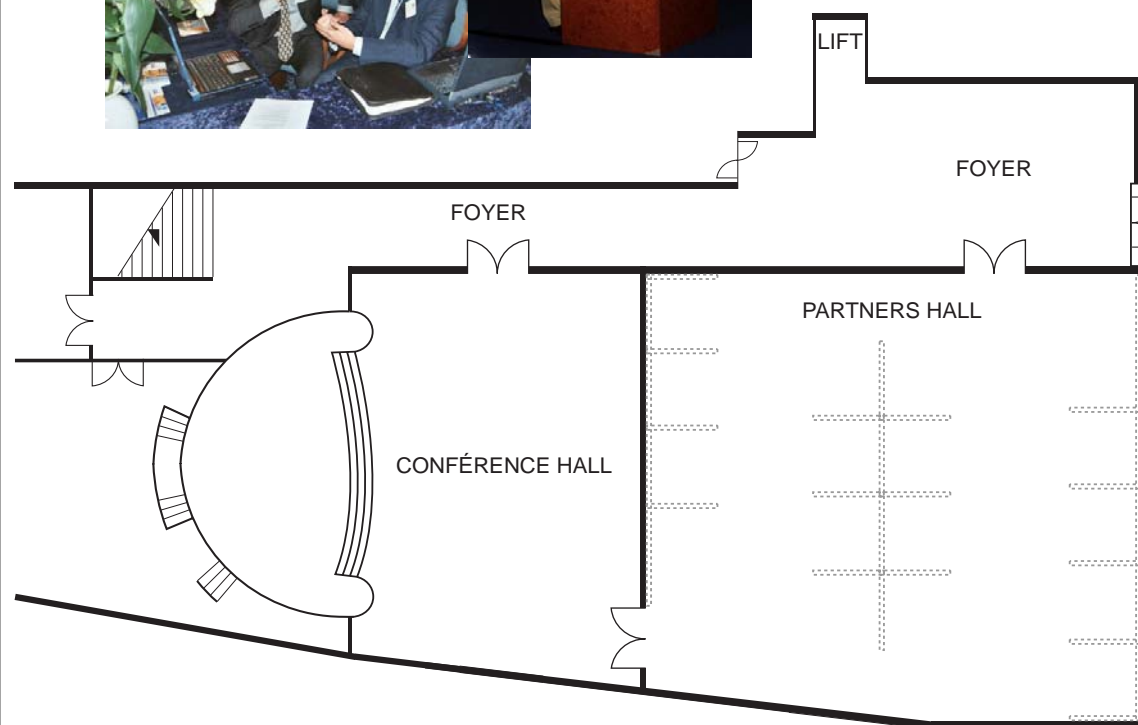
DECORAZIONE DEGLI SPAZI

Ogni espositore provvederà all'installazione del proprio materiale decorativo o informativo. L'allestimento dovrà avvenire dalle 17h00 alle 19h00 del 12/06/2006. Gli allestimenti dovranno comunque essere tolti dagli espositori al termine della manifestazione, non prima delle 18.30 del 13/06/2006.

È possibile installare il giorno stesso entro le 8h30.

TELEFONO E CONNESSIONE

Su richiesta è possibile ottenere sia una linea telefonica che una linea digitale ISDN oppure un allacciamento Wireless. I costi di utilizzo verranno fatturati a parte.



PROPOSTA DI PARTNERSHIP

Costi di Partecipazione al BSFL 2006

Main Partner: 10.000 CHF – 6.600 Euro + IVA

Speech

Spazio

Promozione in qualità di Partner Principale

Event Partner: 8.000 CHF - 5.300 Euro + IVA

Speech

Spazio

Promozione

Partner: 5.000 CHF – 3.300 Euro + IVA

Spazio

Promozione

Chiusura Iscrizioni 15/03/06

