

IBM décrypte les enjeux de la Banque de Détail dans sa série "Planète Perspectives"

Se recentrer sur le client

Paris - 01 févr. 2010: Interview d'Alain Henry, Directeur Secteur Finance et Banque de Détail IBM France :

- Enjeux de la banque commerciale : densité du réseau, offres peu différenciées, changement de comportement des clients
 - Différenciation en s'appuyant sur de nouveaux services, une stratégie centrée sur le client et une très bonne connaissance du client
-