
RICERCATORE

Retail Banking

ANNA.OMARINI@UNIBOCCONI.IT

Biografia

Anna Omarini è Ricercatore e Professore Aggregato presso il Dipartimento di Finanza dell'Università Bocconi. E' direttore dei corsi opzionali: Bank and Fintech: vision and strategy (opzionale laurea magistrale) e Fintech for digital transformation (Opzionale di laurea triennale).

La sua collaborazione con SDA Bocconi ha inizio nel 1992. Da allora, ha tenuto numerosi corsi sui temi di Retail banking, Digital banking, Marketing e loyalty nel mercato bancario. Ha sviluppato progetti di ricerca sul campo, workshop e indagini di mercato con riferimento ai temi seguenti: modelli di servizio per il mercato retail e private, banca diretta e multicanalità, quality value drivers nel mercato del wealth management, evoluzione dei servizi di pagamento, evoluzione della filiale. Ha lavorato sia con banche e assicurazioni. E' stata anche coordinatore scientifico di Master in Business e Banking Administration presso banche con riguardo a profili professionali senior e junior.

Le sue ricerche si concentrano sui temi di strategia e gestione della banca; FinTech, digital banking e open banking; retail banking; private banking; marketing bancario e loyalty management; servizi di pagamento; innovazione in banca.

Autrice di numerosi capitoli ed articoli su temi da lei sviluppati nel corso degli anni. Ha pubblicato i suoi libri con Palgrave MacMillan, McGrawHill and Springer .

Ha pubblicato diversi articoli in riviste quali Journal of Finance and Bank Management, Journal of Financial Transformation, Journal of Banks and Bank Systems, Journal of Management Studies, Economia & Management, Il Risparmio, Bancaria e Banche e Banchieri. Ha pubblicato anche numerosi libri, capitoli con editori nazionali come Bancaria Editrice, Egea e internazionali come Palgrave Macmillan Ltd, McGrawHill, Springer. È reviewer Journal of Accounting and Finance, The Journal of Financial Management, Markets and Institutions JFMI e Palgrave Macmillan Ltd. E' membro del comitato editoriale di Frontiers Artificial Intelligence, Journal of Accounting and Finance. È membro di numerose associazioni e organizzazioni nazionali e internazionali. E' membro del Consiglio direttivo di ABILab. Partecipa a comitati scientifici di organizzazioni di matrice bancaria-finanziaria oltre a essere presente in convegni in Italia e all'estero, come relatore e chairman. Ha ricoperto e ricopre il ruolo di consigliere indipendente presso società finanziarie e banche.

Anna ha conseguito la Laurea in Economia e Commercio presso l'Università Bocconi e un ITP Programme presso la Stern School, New York University (1999).

Ambito di insegnamento

Fintech

Financial Institutions

Financial Marketing

ARTICOLI SU RIVISTA SCIENTIFICA

OMARINI A.

Sfide e soluzioni per il settore bancario

Economia & Management, 2021, vol.2, pp.30-34

OMARINI A.

FinTech: A New Hedge for a Financial Re-intermediation. Strategy and Risk Perspectives

Frontiers in Artificial Intelligence, 2020, vol.3, no. 63

OMARINI A.

La digital banking transformation: dall' unbundling al re-bundling, verso nuovi modelli di intermediazione

Bancaria, 2020, vol.1, pp.65-76

OMARINI A.

Banks and Fintechs: How to Develop a Digital Open Banking Approach for the Bank's Future

International Business Research, 2018, vol.11, no. 9, pp.23-36

OMARINI A.

Fintech and the Future of the Payment Landscape: The Mobile Wallet Ecosystem - A Challenge for Retail Banks?

International Journal Of Financial Research, 2018, vol.9, no. 4, pp.97-116

OMARINI A.

Peer-to-peer lending: business model analysis and the platform dilemma

International Journal of Finance, Economics and Trade, 2018, vol.2, no. 3, pp.31-41

OMARINI A.

The Retail Bank of Tomorrow: A Platform for Interactions and Financial Services. Conceptual and Managerial Challenges

Research in Economics and Management, 2018, vol.3, no. 2, pp.110-133

OMARINI A.

Private banking: new frontiers in getting customers and keeping them

Journal Of Management Studies, 2017, vol.1, no. 2, pp.13-25

OMARINI A.

The digital transformation in banking and the role of FinTechs in the new financial intermediation scenario

International Journal of Trade, Economics and Finance, 2017, vol.1, no. 1, pp.1-6

OMARINI A.

Nuovo modello di filiale o nuovo modello di intermediazione bancaria?

Bancaria, 2016, vol.72, no. 11, pp.65-82

OMARINI A.

Retail banks and the priority system: the need to balance strategy, capital, people, process and the institutional stature

Journal Of Finance And Bank Management, 2016, vol.4, no. 2, pp.30-41

OMARINI A.

Looking for strategies to re-launch retail banking: the mobile payment ecosystem

Gstf Journal On Business Review, 2013, vol.2, no. 3, pp.192-197

OMARINI A.

Modelli di business, strategie e gestione delle banche

Bancaria, 2013, vol.4, no. 4, pp.66-76

OMARINI A.

Il business retail delle banche: sfide e opportunità da cogliere

Bancaria, 2012, no. 7-8, pp.64-74

OMARINI A.

Private Banking and Wealth management. Customer Segmentation a Way for Selecting, Getting & Keeping Customers

VDM Verlag Dr. Müller, Germania, 2010

CURATELE DI OPERE COLLETTANEE

BARAVELLI M., ALIOTO S., D'ALTERIO R., OMARINI A. (A CURA DI)

Le strategie competitive nel retail banking. Segmentazione della clientela, modelli organizzativi e politiche commerciali

Bancaria Editrice, Roma, Italia, 2006

LIBRI DI TESTO

OMARINI A. (A CURA DI)

Banks and Banking: Digital Transformation and the Hype of Fintech. Business impacts, new frameworks and managerial implication

McGraw-Hill Education, Italia, 2019

CONTRIBUTI IN VOLUME, CAPITOLI O SAGGI SCIENTIFICI

OMARINI A.

Banche, FinTech e clienti in un contesto di digital transformation in *Digital Banking e FinTech.*

L'intermediazione finanziaria tra cambiamenti tecnologici e sfide di mercato

Vittorio Boscia, Cristiana Schena, Valeria Stefanelli (a cura di), Bancaria Editrice, chap. 7, 2020

OMARINI A.

Fintechs: Unbundling to Rebundling in the Open Industry of Banking in *The Routledge Handbook of FinTech*

K.Thomas Liaw (a cura di), Routledge, chap. 12, 2020

OMARINI A.

Retail Banks: why do they stand between capital and strategy? in *Reshaping Commercial Banking in Italy: New challenges from lending to governance*

G. Bracchi, D. Masciandaro (a cura di), Bancaria Editrice, pp.159-174, 2014

OMARINI A., MOLINEUX P.

Private banking in Europe. Getting clients and keeping them in *Private Banking. An Introduction*

B. Sujatha, Nancy John (a cura di), ICAFI University Press, pp.166-197, 2007

MAUDE D., MOLINEUX P., OMARINI A.

Clients in *Global Private Banking and Wealth Management. The new realities*

D. Maude (a cura di), John Wiley & Sons, Ltd, pp.49-76, 2006
