

Anna Omarini's CV

CONTACT INFORMATION

Bocconi L. University, Department of Finance,
Via Roentegen 1 - 20136 Milano – Italy
Office +39 02 58365958
E-mail: anna.omarini@unibocconi.it

BIOGRAPHY

Anna Omarini's expertise is in bank strategy and management, digital business, FinTech, and Open Banking. She served as lecturer at the Institute of Financial Markets and Intermediaries - Bocconi University - and Assistant at SDA Bocconi School of Management (Department of Banking, Insurance and Financial Institutions) from 1991-1992. Then from 1992-1999 she got a scholarship at the Institute of Financial Markets and Institutions - Bocconi University - and became Assistant at SDA Bocconi School of Management (Department of Banking, Insurance and Financial Institutions).

From 2000 until now, she has been a Bocconi University Permanent Faculty Member as a Researcher with Tenure at the Department of Finance. She teaches both at Undergraduate and Graduate courses.

She is also Course Director in Bank and Fintech: Vision and strategy

(https://didattica.unibocconi.eu/ts/tsn_anteprema.php?cod_ins=20576&anno=2024&IdPag=6896) and Fintech for banking and financial transformation

(https://didattica.unibocconi.eu/ts/tsn_anteprema.php?cod_ins=30511&anno=2024&IdPag=6896)

She is also Professor at the Department of Finance at SDA Bocconi School of Management.

Her research activities focus on bank strategy; retail banking; FinTech; digital banking; bank marketing and loyalty management; payment services; bank innovation.

She is the author of several articles, papers and books and an academic expert on the related research fields' issues. She is also speaker and chairperson in many national and international conferences.

She is reviewer for several national and international journals on her topics (such as Journal of Accounting and Finance; The Journal of Financial Management, Markets and Institutions JFMI and Palgrave Macmillan Ltd.). She is also editorial board member for some Journals, and member of numerous associations, organizations and scientific committees. She participates in conferences in Italy and abroad, as speaker and chairperson.

She has also developed her experience as an independent board member in financial institutions and banks.

Since January 2024, she is a member of the Central Bank Digital Currency (CBDC) Academic Advisory Group (AAG) of the Bank of England.

She obtained an International Teachers Program from the Stern Business School - New York University, January-July 1999.

Personal WEB pages:

- https://didattica.unibocconi.eu/docenti/cv.php?rif=48913&cognome=OMARINI&nome=ANNA_EU_GENIA
- <https://www.sdabocconi.it/en/faculty/anna-omarini>

Web of Science ResearcherID: D-3311-2019

<https://orcid.org/0000-0002-8646-6818>

EDUCATION

- 1999: International Teachers Program from the Stern Business School - New York University, January-July
- 1991: master of Science in Business Administration - Major in Bank Management, Bocconi University, Milan (Italy)
Thesis Title: The globalization of financial markets: state of the art and future perspectives (summa cum laude)

ACADEMIC EXPERIENCE

- *From 1991 to 1992*: Lecturer at the Institute of Financial Markets and Intermediaries - Bocconi University - and Assistant at SDA Bocconi School of Management (Department of Banking, Insurance and Financial Institutions)
- *From 1992 to 1999*: Scholarship at the Institute of Financial Markets and Institutions - Bocconi University - and Assistant at SDA Bocconi School of Management (Department of Banking, Insurance and Financial Institutions)
- *From 2000 to 2003*: Bocconi University Permanent Faculty Member
 - Tenured Researcher at the Department of Finance with a teaching role in the following courses:
 - * Management of Financial Intermediaries
 - * Private Banking
- And
 - Senior Professor at SDA Bocconi School of Management (Department of Banking, Insurance and Financial Institutions)
- *From 2003 until now*: Bocconi University Permanent Faculty Member as a confirmed Researcher with Tenure at the Department of Finance, with teaching roles, in the following elective courses:
 - Course Director of Bank and Fintech: Vision and Strategy (Graduate School).
 - Course Director of Fintech for banking and Financial Transformation (Undergraduate School).

She had also taught in Courses such as Retail Bank Management, Financial System and Institutions, Private Banking and Wealth management, Economics in banking and financial institutions, Stock market.

- *Since 2000* she has been teaching and developing research and course programs at the SDA Bocconi School of Management, Department of Finance.

She has been scientific coordinator of master's in Business & Banking Administration for senior and junior executives (bespoke programs for banks).

She had also developed Bespoke Business Solutions and Bespoke Learning Solutions for banks and other financial intermediaries as a Project Director.

Research Areas:

1. FinTech (business models and economics).
2. Bank Strategy, Business Models and Management
3. Digital Banking, bank ecosystem and open banking
4. Bank Marketing and Loyalty Management
5. Payment system and payment services

CURRENT ACADEMIC POSITIONS – Bocconi University and SDA Bocconi School of Management

From January 2024

- Member of the Master of Finance Committee – Bocconi University

From June 2023

- Affiliate at IEP (Institute for European Policymaking) at Bocconi University

From December 2020

- Member of the Joint Teaching Committee – Bocconi University

From October 2019

- Supervisor Doctorate Business Administration - SDA Bocconi School of Management. It is a 3-year part-time program aimed at business professionals by applying academic research to concrete managerial problems.

CURRENT NON-ACADEMIC ACTIVITIES

From January 2024

- Member of the Central Bank Digital Currency (CBDC) Academic Advisory Group (AAG) of the Bank of England (*pro-bono*)
<https://www.bankofengland.co.uk/the-digital-pound/cbdc-academic-advisory-group>

From January 2024

- Member of the Scientific Committee of ItaliaFintech The association of Fintech entrepreneurs in Italy that brings together the most innovative national and international companies.
<https://www.italiafintech.org/>

From February 2018

Independent Board Member at ABILab (Italian Banking Association Lab on Innovation in Banking) (*pro-bono*)
<https://www.abilab.it/home>

SELECTED RESEARCH OUTPUT & PUBLICATIONS

BANKING (Strategy and Business Models)

BOOKS (monographies, chapters on invitation etc.)

1. Banks' business models: how to balance digital transformation and regulation requirements in the EU market, in Strategic Response to Turbulence: Lessons from Real Shocks, Edited by Karol M. Klimczak and Yochanan Shachmurove, Edward Elgar, 2025 (on coming).
2. From digital innovation to new economics in banking: digital money and data information knowledge, edited by Lasak P., Williams J., Digital Transformation and the Economics of Banking Economic, Institutional, and Social Dimensions, Routledge, 2024.
3. From digital technologies to new economics in banking: How to drive the future of digital money and data information knowledge, in .Williams J., Lasak P., The digital transformation and the economics of banking: economic, institutional, and social dimensions, Routledge, Taylor and Francis Group, 2023.
4. Shifting Paradigms in Banking: How New Service Concepts and Formats Enhance the Value of Financial Services. How Financial Innovation Is Transforming the Banking Industry, in Walker T., Nikbakht E., Kooli M., Palgrave macmillan, 2023.
5. The Changing Landscape of Retail Banking and the Future of Digital Banking in, M. Heckel and F. Waldenberger (eds.), "The Future of Financial Systems in the Digital Age, Perspectives in Law, Business and Innovation" Springer, 2022 (English and Japanese).
6. La trasformazione dei settori Banche e FinTech in Saviolo S. (a cura di), Contactless signature experience. Il futuro della relazione tra fisico e virtuale, EGEA Spa, Novembre, 2021.
7. Banche e FinTech: come disegnare una signature customer experience in Saviolo S. (a cura di), Contactless signature experience. Il futuro della relazione tra fisico e virtuale, EGEA Spa, Novembre 2021.
8. FinTech and Regulation: From Start to Boost—A New Framework in the Financial Services Industry. Where Is the Market Going? Too Early to Say" in T. King, F. S. Stentella Lopes, A. Srivastav, J. Williams, "Disruptive Technology in Banking and Finance. An International Perspective on FinTech", Palgrave Macmillan, 2021.
 - a. eBook ISBN: 978-3-030-81835-7
 - b. Print ISBN: 978-3-030-81834-0
9. FinTechs: Unbundling and re-bundling in the open industry of banking in, K. Thomas Liaw, The Routledge Handbook of Fintech, Routledge Taylor and Francis Group, London and New York, 2021.
10. Banche, Fintech e clienti in un contesto di digital transformation, in Boscia V., Schena C., Stefanelli V. (a cura di, "Digital banking e FinTech. L'intermediazione finanziaria tra cambiamenti tecnologici e sfide di mercato", Bancaria Editrice, Roma, 2020.
11. FinTech: A New Hedge for a Financial Re-intermediation. Strategy and Risk Perspectives, in Duygun, M., Hashem, S. Q., Tanda, A., eds. (2021). Financial intermediation versus disintermediation: Opportunities and challenges in the FinTech era. Lausanne: Frontiers Media SA. doi: 10.3389/978-2-88966-475-7
12. Banks and Banking: Digital Transformation and the Hype of Fintech. Business impacts, new frameworks and managerial implications, McGrawHill, April, 2019
13. Banks and Banking: Digital Transformation and the Hype of Fintech. Business impacts, new frameworks and managerial implications, McGrawHill, April, 2019, *E-book* <https://www.bookrepublic.it/book/9788838695797-banks-and-banking-digital-transformation-and-the-hype-of-fintech/>

14. The Retail Banking Business: Disruption *versus* Evolutionary Transformation, in Top 5 Contributions on Business & Management, Avid Science Publisher, 2018, <http://www.avidscience.com/book/top-5-contributions-on-business-management/> Ebook, ISBN: 978-93-88170-09-3, 2018
15. Retail Banking: Business Transformation and Competitive Strategies for the Future, Palgrave MacMillan, Macmillan Publishers, 2015 (pp.297)
16. Retail Banks: why do they stay in between capital and strategy?, in Bracchi G. – D. Masciandaro (a cura di), Quale banca commerciale? Mercati, regole e capitale umano, XIX Rapporto sul sistema finanziario. Edibank (Bancaria Editrice), 2014
17. M.C. Cito, U. Filotto, A. Omarini, *L'organizzazione della funzione marketing* in Ancarani F. – Musile Tanzi P.(a cura di), Il marketing per le banche e le assicurazioni. Competenze specifiche e pratiche di successo, Milano, Egea, 2012
18. U. Filotto, A. Omarini, C. Saibene, Le ricerche di marketing nel settore bancario assicurativo, in Ancarani F. – Musile Tanzi P.(a cura di), Il marketing per le banche e le assicurazioni. Competenze specifiche e pratiche di successo, Milano, Egea, 2012
19. Dalla bancarizzazione del migrante quale possibile evoluzione nel modello di business bancario, Omarini A. – Borzi N., in Welcome bank e marketing bancario, Egea, Milano, 2011
20. A means for reviewing the customer-bank relationship, in EFMAgazine, n.221, September/October, n. 221, 2009
21. Multicanalità e fedeltà, in AziendaBanca, Aprile, 2009
22. La conoscenza del cliente nell'economia delle banca moderna. Dalla banca transazionale alla banca relazione, verso un'azienda knowledge based in Comana M. e Brogi M. (a cura di), "Saggi in onore di Tancredi Bianchi", Bancaria Editrice, Roma, 2009
23. Nuove forme di business e innovazione ICT nei servizi finanziari, in (a cura di) Barrile R. – Brembilla E., Business & IT Transformation. Il nuovo volto dei servizi finanziari, Edipi, Milano, 2008
24. La revisione dei modelli distributivi bancari post merger: reti dedicate o multibusiness? Brand unici o differenziati?, in (a cura di) Carretta A. – Schwizer P., Change management e post merger integration. Un'analisi della creazione di valore del governo dei processi di fusione e acquisizione nel sistema finanziario, Bancaria Editrice, Roma, 2008
25. Banche e mutui: dal prodotto al servizio al cliente, in Di Giuli A., Montefusco A. Omarini A., Il cliente, il mutuo e la banca. Esigenze e aspettative delle famiglie italiane tra percezioni, consulenza e comunicazione, Bancaria Editrice, Roma, 2007
26. La revisione dei modelli distributivi bancari post merger: reti dedicate o multibusiness? Brand unici o differenziati?, in (a cura di) Carretta A. – Schwizer P., Change management e post merger integration. Un'analisi della creazione di valore del governo dei processi di fusione e acquisizione nel sistema finanziario, Ricerca Newfin, Università Bocconi, 2007
27. (a cura di), Il migrant banking: esigenze della clientela immigrata e modelli di servizio per l'offerta, Bancaria Editrice, Roma, Marzo 2006
28. Baravelli M. – Omarini A. (a cura di), Le strategie competitive nel retail banking. Segmentazione della clientela, modelli organizzativi e politiche commerciali, Roma, Bancaria Editrice, 2005
29. Il mercato bancario verso l'applicazione di nuovi criteri per la segmentazione del portafoglio clienti privati, in Munari L. (a cura di), 2006, Attualità e prospettive negli studi di Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari. Atti del Convegno Nazionale di Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari – Parma 4 novembre 2005, MUP Monte Università Parma, Parma, 2005
30. Il CRM nella banca multiaccesso in Munari L., (a cura di), Il CRM nella banca. Strategie competitive, strumenti e sistemi informativi, Roma, Bancaria Editrice, 2005
31. L'attuazione delle strategie competitive nel retail banking, in Baravelli M. – Omarini A. (a cura di), Le strategie competitive nel retail banking. Vision strategiche, modelli organizzativi e politiche commerciali, Università L. Bocconi, Ricerca Newfin, Milano, 2004
32. Il loyalty management in banca: strategie ed esperienza. I programmi fedeltà nel rapporto banca-cliente, Bancaria Editrice, Roma, 2004

33. Come competere nella relazione banca-cliente tra soddisfazione e fedeltà, in Bracchi G. – Masciandaro D. (a cura di), *La competitività dell'industria bancaria. Intermediari e regole nel mercato italiano ed europeo*, Nono Rapporto Fondazione Rosselli, Edibank, Milano, 2004
34. Portali aziendali B2E in ambito bancario: opportunità, esperienze e prospettive, in Biffi A. – Demattè C. (a cura di), *L'araba fenice: economia digitale alla prova dei fatti*, Etas, Milano, 2003
35. A. Omarini – E. Valdani, *La comunicazione bancaria allo sportello nel rapporto tra banca e cliente*, in Bracchi G. – Masciandaro D. (a cura di), *Oltre la crisi. Le banche tra le imprese e le famiglie*, Edibank, Milano, 2003
36. Omarini A. – Valdani E., *Verso un nuovo valore nella relazione banca-cliente*, in Bracchi G. – Masciandaro D. (a cura di), *La banca senza confini. Mercati, concorrenti, tecnologie e strategie*, 2002
37. *Strategia, organizzazione e tecnologia nel banking on-line*, in La "nuova" web bank, in Filotto (a cura di), Roma, Bancaria Editrice, 2002
38. *Electronic commerce e sistema bancario*, in Anderloni L. – Basile I. – Schwizer P. (a cura di), *Nuove frontiere della tecnologia nel sistema finanziario*, Bancaria Editrice, Roma, 2001
39. Omarini A. – Valdani, *Banche, Business to Business e Marketing on line*, in *Dalla Banca alla eurob@nk: l'innovazione tecnologica e finanziaria*, Sesto Rapporto sul Sistema Finanziario – Fondazione Rosselli, Edibank, 2001
40. *Le banche e il commercio elettronico: l'economia di un nuovo business*, in Filotto U. (a cura di), *E-Finance e E-Commerce: banche e nuovi competitors*, Bancaria Editrice, Roma, settembre 2000
41. *Ruoli e funzioni della banca nel commercio elettronico*, in Filotto U. (a cura di), *E-Finance e E-Commerce: banche e nuovi competitors*, Roma, Bancaria Editrice, settembre 2000
42. *Il comportamento di acquisto e gli strumenti di analisi della domanda*, in (Filotto U.) *Distribuzione e tecnologia: la banca del domani*, Milano, Egea, 1998
43. *Il cliente e la tecnologia*, in (Filotto U.) *Distribuzione e tecnologia: la banca del domani*, Milano, Egea, 1998

JOURNAL PAPERS

1. Digital Disruption in Banking: Who is Going to Hold the Big Card?, in *Iris Journal of Economics and Business Management*, (2)1, 2024, <https://irispublishers.com/ijebm/pdf/IJEBM.MS.ID.000526.pdf>
2. Editorial: Financial intermediation versus disintermediation: opportunities and challenges in the Fintech era – Vol. II , in *Frontiers in Artificial Intelligence*, 19 January 2024
Sec. Artificial Intelligence in Finance
<https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/frai.2024.1326358/full>
3. Bank and fintech for transformation of financial services: What to keep and what is changing in the industry, in *The Capco Institute Journal of Financial Transformation*, , N. 58, November, 2023,
4. Digiammaria C.; Omarini A.; Kauffman R.; Kwansoo K., *Evaluating Effects of the Payment Ecosystem on Central Bank Digital Currency Adoption and Design*, *Proceedings of the 56th Hawaii International Conference on System Sciences 56th Hawaii International Conference on System Sciences*, Hawaii 3-6 January 2023
5. *Retail Banks' Challenges and Opportunities from Vision and Strategy to Managing People, Processes and Capital. Current Aspects in Business, Economics and Finance Vol. 3*, 74–103, 2022.
<https://doi.org/10.9734/bpi/cabef/v3/6935F>
6. *Sfide e soluzioni per il settore bancario – Dossier Intelligenza Artificiale*, in *Economia & Management*, n.7, 2021 (pp.30-34) DOI: 10.1485/1120-5032-202102-7
7. *La digital banking transformation: dall'unbundling al re-bundling, verso nuovi modelli di intermediazione*, in *Bancaria*, pp.65-76, n.1, 2020
8. *Digital technologies, Fintech and Techfin in the Financial Intermediation Ecosystem: Partners Affiliation versus Partnering Infrastructure. Towards a regulatory perspective*, Submitted to *Journal of Financial Services Research*, Vol. 9, No. 4; pp.97-116, 2018

9. Peer-to-Peer Lending: Business Model Analysis and the Platform Dilemma, in International Journal of Finance, Economics and Trade (IJFET), 2018; 2(3):31-41 <https://scidoc.org/IJFET-02-301.php>
10. Banks and Fintechs: How to Develop a Digital Open Banking Approach for the Bank's Future, in International Business Research Journal, Vol.11, No.9, September, 2018
 - a. <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ibr/article/view/76769>
11. The Retail Bank of Tomorrow: A Platform for Interactions and Financial Services. Conceptual and Managerial Challenges, in Research in Economics and Management (REM), ISSN 2470-4407 (Print) ISSN 2470-4393 (Online), Vol. 3, No. 2, 2018.

<http://www.scholink.org/ojs/index.php/rem/article/view/1343/1501>
12. The Retail Banking Business: Disruption *versus* Evolutionary Transformation, chapter in Top 5 Contributions on Business & Management, Avid Science, ebook:

<http://www.avidscience.com/book/top-5-contributions-on-business-management/>
 - a. ISBN: 978-93-88170-09-
13. Banche retail: verso il cambiamento, in Rivista Veneto Nord Est, n.3, 2017, pp.73-90,

<http://www.cgiamestre.com/2018/03/02/26115/>
14. La rivincita del banking retail, in Banche e Banchieri, n.2, 2017, pp.294-297
 - a. <http://fchub.it/detail/abstracts/la-fitech-deve-essere-partner-della-banca-retail-ma-non-la-puo-sostituire>
15. The digital transformation in banking and the role of FinTechs in the new financial intermediation scenario, in International Journal of Finance, Economics and Trade (IJFET) 1(1), 1-6., 2017

<http://scidoc.org/articlepdfs/IJFET/IJFET-01-101.pdf>
16. Retail banks and the priority system: the need to balance strategy, capital, people, process and the institutional stature, in Journal of Finance and Bank Management, Vol.4, No.2, 2016, pp.01-14 (ISSN 2333-6064 print; 2333-6072 online)
 - a. <http://jfbmnet.com/vol-4-no-2-december-2016-abstract-5-jfbm>
17. Robo advisory: verso quale futuro nel mercato bancario? in Managerial Insight, Economia & Management, 2016, SDA Bocconi
18. Nuovo modello di filiale o nuovo modello di intermediazione bancaria?, in Bancaria, n.11/2016
19. Banche e tecnologia: alla sfida della digital economy, in Banche e Banchieri, n.3/2016
20. Retail banking: a business in deep transformation, in Arabian Journal of Business and Management Review, Vol.6:240, 2016 doi:10.4172/2223-5853.1000240
21. Banche, normativa, modelli di business e strategia: perché si rende necessario legare il tutto insieme per un cambio di rotta, in Banche e Banchieri, n.2, 2016
22. Lo sportello bancario: quale ruolo nella banca del "futuro"?, in Banche e Banchieri, n.4, 2015
23. Il digitale in banca o la banca nel digitale in AziendaBanca, N.208, Dicembre, 2015
24. Il digitale cambia la banca retail?, in Banche e Banchieri, n.4, 2014
25. Loyalty banking: digitale e innovazione nel futuro della banca, in AziendaBanca, n.198/2014
26. Dimensione Banca: l'esperienza del cliente, in Banche e Banchieri, n.2, 2014
27. I risparmiatori italiani: profili caratterizzanti, motivazioni e loro scelte finanziarie, in Banche e Banchieri, n.1, 2014
28. Strategy and Business Models in Retail Banking: Why Should They Matter Also to Supervisors?, Journal of Financial Transformation, Issue 39, pp.47-58, 2014
29. Come cambia la mia banca, In Via Sarfatti, Ottobre, 2013
30. Omnichannel ecosystem, Retail Banking Insights, Vol. II, Issue 6, June, pp.24-25, 2013
31. Innovate or Die, in Retail Banking Insight (A Lafferty Management Report), Vol. II, Issue 5, May, 2013, pp.26-27
32. Banche e clienti: ri-progettare il processo produttivo o ricercare coerenza e sinergia valorizzando l'esistente? Sfide e opportunità dall'analisi dell'esperienza recente, in Il Risparmio, n.2, 2013, pp.117-156
33. Multichannel Distribution in Banking: Customers Perspectives and Theoretical Frameworks to Increase User Acceptance of a Multiplatform Banking Business, in Journal of Banks and Bank

- Systems, Issue 1, 2013 (The Journal is indexed in EconLit, Cabell's, ABI/INFORM, Ulrichsweb, IBSS), pp.71-96
34. Looking for strategies to re-launch retail banking: the mobile payment ecosystem, in GSTF International Journal on Business Review, Vol. 2 No. 3, 2013 Publisher: Global Science and Technology Fo, ISSN: 2010-4804; E-ISSN: 2251-2888 <http://www.globalstf.org>
 35. Retail banking: tra passato e presente. In direzione di quale futuro?, in Banche e Banchieri, n.2, 2013
 36. Il prezzo nel processo decisionale del consumatore: tornare a ri-avvicinare i concetti di valore e prezzo nel mercato bancario, in MK (Rivista di Marketing bancario dell'Associazione Bancaria Italiana), n.3, 2013
 37. Modelli di business, strategie e gestione delle banche, in Bancaria, n.4, 2013
 38. Il marketing bancario: significato storico e prospettive di sviluppo nell'era della società post crescita, in Banche e Banchieri, n.1, 2012
 39. Ripartire dal riconoscere le dinamiche di mercato e il loro impatto sulle gestioni bancarie, in Banche e Banchieri, n.3, 2012
 40. Retail banking: Tracking a History to Find the Future, in Lafferty Review, Retail Banking Insight, October, 2012 http://www.lafferty.com/Retail-Banking-Insights/Commentary/Tracking_A_History_to_Find_the_Future_4938
 41. Il business retail delle banche: sfide e opportunità da cogliere, in Bancaria, n.7-8, 2012
 42. Fiducia e fedeltà nel rapporto banca-cliente. Rifondare i parametri della responsabilità avviando alleanze di filiera, in Banche e Banchieri, n.1, 2011
 43. Quale dimensione privilegiare nel rapporto banca-cliente?, in Banche e Banchieri, n.4, 2011
 44. Retail banking e banche retail. Ripartire dai "servizi" per una maggiore redditività, stabilità e fedeltà dei clienti, in Economia & Management, n.6, 2011
 45. Retail Banking: The Challenge of Getting Customer Intimate, in Journal of Banks and Bank Systems, Issue 3, 2011
 46. The Retail Banking Challenge of Getting Customer Intimate, in Banking, Finance, Markets, 27 May – 23 June, 2011
 47. Banche retail alla sfida della fidelizzazione. Si continui a ripartire dalla domanda, in Bancaria, n.12, 2010
 48. Risparmiare per investire. Da cosa conviene ripartire: portafoglio finanziario o progetti di investimento? in Banche e Banchieri, n.4, 2010
 49. Retail banking. Nuove prospettive per re-interpretare le gestioni delle banche, in Banche e Banchieri, n.3, 2010
 50. Il lavoro del consumatore nel retail banking. Il paradosso dell'autosufficienza, in Banche e Banchieri, n.2, 2010
 51. Le scelte di portafoglio degli investitori retail e il ruolo dei servizi di consulenza, in Banche e Banchieri, n.6, 2009
 52. Banche e clientela immigrata: quale ruolo per lo sportello? In Bancaforte, n.3, 2006
 53. Banche e on line: quale futuro?, in Banche e Banchieri, n.1, 2006
 54. Rey M. – Omarini A., Banks and Immigrants: What Is Going On And What Are The Next Steps, in ABA Bank Marketing (December 2006)
 55. How banks can develop a rewarding relationship with immigrants, in EFMA Magazine, Issue 201, May/June, 2006
 56. (a cura di), Comunicazione e innovazione, Quaderno AIFin (Associazione Italiana Financial Innovation), Giugno, 2006
 57. Tendenze e sfide nella segmentazione di marketing per il mercato finanziario, in Finanza, Marketing e Produzione, n.1, 2006
 58. Retail banking: market dynamics and new prospects for developments, in EFMA Magazine – Magazine of the European Financial Management & Marketing Association, Issue 198, November/December, 2005
 59. Il retail banking: tra strategia e organizzazione, in Economia & Management, n. 1, 2005

60. Banca-clienti: un rapporto a distanza. La parola al mercato, in Bancaforte, n.4, 2005
61. Multicanalità versus multiaccessibilità nel rapporto banca-cliente: convenienze reciproche e customer experience, in Working Paper AIFIn, Canali innovativi e strategie distributive nella banca multicanale, Marzo, 2005
62. Marketing Management. Customers, retail banks and loyalty schemes, in EFMA Magazine – Magazine of the European Financial Management & Marketing Association, Issue 196, July/August, 2005
63. Come ripensare la prospettiva del servizio al cliente, in MK, n.5, 2005
64. Il rapporto banca-cliente: soddisfazione e fedeltà, in MK, n.3, 2004
65. Le banche dalla parte del cliente. I programmi fedeltà nel rapporto banca-mercato, in Economia & Management, n.5, 2004
66. Loyalty programs in retail banking, Sda Bocconi – Divisione Ricerche, Working Paper, n.125/04, December, 2004
67. Quale futuro per l'offerta di servizi bancari e finanziari a distanza, in Bancaria, n.7-8, 2002
68. (a cura di), Il rapporto banca – cliente. Segmentare, produrre e distribuire in logica integrata, 1° Working Paper AIFIn (Associazione Italiana Financial Innovation), Ottobre, 2004
69. Le banche e la rilevanza del brand nell'offerta di servizi finanziari, in MK, n.6, 2002
70. Omarini A. – Pagani M., Banking e TV digitale: stato dell'arte e possibili evoluzioni, Working Paper ILAB Università L. Bocconi, 2001
71. New competition for trading financial services online. Who would run the customer's assets?, Revue de la Banque, n.4, 2000
72. I nuovi canali di delivery. Analisi del comportamento di acquisto del consumatore di servizi finanziari on line in Banche e Banchieri, n.3, 1999
73. Internet banking: dalla strategia multicanale alla ridefinizione della value proposition in banca in Economia & Management, n.1, 1999
74. Banca virtuale: quale strategia impostare per creare valore in, Banche e Banchieri, n.2, 1997
75. Il remote banking: un'occasione per ridisegnare il modello distributivo bancario, in Banche e Banchieri, n.1, 1996
76. Home banking: stato dell'arte e sviluppo in Italia in, Lettera Newfin, n.4, 1995

Other publications on **Payments**

BOOKS (monographies, chapters on invitation, etc.)

1. The evolution of electronic money, in Pacifici G. – Pozzi P. (edited by), Money-on-line. Digital payment systems and smart cards, Milano, FrancoAngeli, 2004
2. La moneta elettronica: orientamenti evolutivi, in Pacifici G. (a cura di), Le smart card, i sistemi elettronici di pagamento e la rete, Quinto Osservatorio FTI, Milano, Franco Angeli, 2004
3. Gli strumenti di pagamento, in Fabrizi P.L. - Forestieri G. - Mottura P. (a cura di), Gli strumenti finanziari, Milano, Egea, 2003
4. I sistemi di regolamento interbancari, 2003, in Fabrizi P.L. - Forestieri G. - Mottura P. (a cura di), Gli strumenti finanziari, Edizione 2003, Egea, Milano
5. Pagamenti elettronici per la rete, in Anderloni L. – Basile I. – Schwizer P. (a cura di), Nuove frontiere della tecnologia nel sistema finanziario, Bancaria Editrice, Roma, 2001
6. Gli strumenti di pagamento, in Mottura P. – Fabrizi P.L. – Forestieri G. (a cura di), Gli strumenti e i servizi finanziari, Milano, Egea, 2000
7. Alemanni B. – Omarini A., I sistemi di regolamento: circuiti interbancari e liquidazione titoli, in Mottura P. – Fabrizi P.L. – Forestieri G. (a cura di), Gli strumenti e i servizi finanziari, Milano, Egea, 2000
8. I servizi di pagamento in Internet, in Mandelli A. Carignani A. (a cura di), Fare business in rete, Milano, McGraw Hill, 1999
9. I pagamenti elettronici, fascicolo n.13 all'interno dell'Iniziativa coordinata da Il Sole 24 Ore - McGraw Hill "Commercio Elettronico", 1998
10. Gualandri E., Omarini A., Customer relationships: virtual banking and cash management services in Italy, Global Cash Management in Europe, Edited by David F. Birks, McMillan Business, London, 1998
11. Gli strumenti di pagamento in, Fabrizi P.L. - Forestieri G. - Mottura P. (a cura di) "Gli strumenti finanziari", Milano, Egea, 1997
12. Come cambia la funzione monetaria nella banca moderna, in (Caparvi R.) La banca verso il 2000. Aspetti istituzionali, gestionali e di mercato, Clueb, 1997
13. I sistemi di regolamento interbancari in, Fabrizi P.L. - Forestieri G. - Mottura P. (a cura di) "Gli strumenti finanziari", Milano, Egea, 1997
14. L'innovazione di prodotto nei servizi di pagamento in, G. De Laurentis (a cura di), "Le strategie competitive nell'offerta di servizi di pagamento", Milano, Newfin, 1996

ARTICLE AND WORKING PAPERS

1. Fintech and the Future of the Payment Landscape: The Mobile Wallet Ecosystem. A Challenge for Retail Banks ? In International Journal of Financial Research, 2018, Vol. 9, No.4, <http://www.sciedupress.com/journal/index.php/ijfr/article/view/14292>
2. Interchange Fee Regulation e mercato dei pagamenti con carta: quali impatti e reazioni attese, in Il Risparmio, n.3, 2016
3. La problematica dei pagamenti: una visione d'insieme. Ricerca realizzata per Assolombarda a cura di G. Airoldi (Divisione Ricerche – SDA Bocconi School of Management):
 - a. A. Omarini – M. Vizzaccaro: Il problema: i tempi lunghi e incerti dei pagamenti
 - b. A. Omarini – M. Vizzaccaro: Le soluzioni interne
 - c. A. Omarini – M. Vizzaccaro: Le soluzioni esterne
4. Monetica e pagamenti: riflessioni in merito alla sua diffusione ed evoluzione, in Banche e Banchieri, n.1, 2013
5. Il mobile payment: da strumento di pagamento a canale di relazione. Una disamina di alcuni aspetti rilevanti, in MK, n.4, 2011
6. Quali prospettive di sviluppo per il mercato europeo dei pagamenti tramite cellulare?, in Banche e Banchieri, n.3, 2007
7. Guardando agli USA (Dossier: Sistemi di pagamento su Internet), in AziendaBanca, n.7/8, 2000
8. Una carta, tanti servizi: le prospettive del cobranding, in AziendaBanca, n. 10, 1999

9. Gualandri E. - Omarini A., Banca-impresa e lo sviluppo dei servizi di cash management in Italia, *Bancaria*, n.3, 1998
10. Il borsellino elettronico: un'opportunità da non mancare nello sviluppo della moneta elettronica in, *Lettera Marketing - ABI*, n.2, 1997
11. I servizi di pagamento nella banca virtuale in, Biffi A. - Filotto U. (a cura di), "Soluzione banca virtuale. Information technology e canali distributivi", Milano, AziendaBanca, Gennaio, 1997
12. La tesoreria bancaria dopo il progetto Bi- Rel in, *Banche e Banchieri*, n.4, 1997
13. Le procedure di regolamento interbancarie nei sistemi di pagamento europei: alcune considerazioni di analisi comparata in, *Banche e Banchieri*, n.2, 1996
14. Il pricing dei servizi di pagamento: alcune considerazioni di metodo in, *Il Risparmio*, n.6, 1996

Other publications on **Private Banking – Wealth Management**

BOOKS (Monographies and chapters on invitations, etc.)

1. Private Banking and Wealth management. Customer Segmentation a Way for Selecting, Getting & Keeping Customers, AV AkademikerVerlag GmbH & Co. KG, (EditorVDM Verlag Dr. Müller Aktiengesellschaft & Co. KG), Germany, ISBN-13: 978-3-639-14845-9, 2010
2. Molyneux P. – Omarini A., Private Banking in Europe. Getting clients and keeping them, in B Sujatha, Nancy John (edited by), Private Banking, ICFAI University Press (Institute of Chartered Financial Analysts of India), Hyderabad, 2007
3. Clients, in Maude D., Global Private Banking and Wealth Management. The New Realities, John Wiley & Sons Ltd., Chechester, 2006

ARTICLES AND WORKING PAPERS

1. Private banking: new frontiers in getting customers and keeping them, *Journal of Management Studies (SRI: JMS)*, Vol.1., No. 2., October, 2017, pp 13-25, <http://srieprints.com/journalfiles/b45211020170609443250.pdf>
2. E' il momento per ridefinire nuove proposizioni di fiducia e di offerta nel mercato del Private Banking/Wealth Management, in *Banche e Banchieri*, n.1, 2010
3. Collaborazione alla stesura del Report Celent–Oliver Wyman, Fonseca I., *The European Wealth Management Market: A Strategy and IT Perspective*, April, 2008
4. La ricerca dell'eccellenza nei servizi di private banking wealth management, in *MK*, n.6, 2007
5. Molyneux P. – Omarini A., Private Banking in Europe. Getting clients and keeping them, Paper presented at the Annual Conference of the European Association of University Teachers of Banking and Finance, Conference theme: "Financial Systems: Empirical Research and Contemporary Developments", Cass Business School, City University, London 31 August – 3 September, 2007

PROFESSIONAL AWARDS AND DONORSHIP

- 2017: Award for a project on Bespoke Learning Solution for an Italian Bank
- 2014: Donorship by Banca Mediolanum for the Course Retail Bank Management – Graduate School, Bocconi University
- 2010: Award on Innovation and Creativity at the Tailor Made Managerial Training - Division of Banks and Financial Intermediaries - SDA Bocconi School of Management