

Πάνος Γιαλελής

President & Managing Director
Intelli Solutions A.E.



Σε μια εφ' όλης της ύλης συζήτηση, ο Πάνος Γιαλελής, President & Managing Director της Intelli Solutions, μιλά στο **Business News Magazine** για τη διεθνή πορεία της εταιρείας, τα πλεονεκτήματα και τα σχέδιά της, τη στρατηγική καινοτομίας, τον ψηφιακό μετασχηματισμό και τις προκλήσεις της επόμενης δεκαετίας. Υπογραμμίζει πως η ηγεσία κρίνεται στη διάρκεια και παρουσιάζει το όραμά του για τη συνέχεια.

Συνέντευξη στον **Δημήτρη Τσουκαλά**

Κτίζοντας Εμπιστοσύνη στη Ψηφιακή Εποχή

Μέσα από 20 χρόνια πορείας η Intelli έχει εξελιχθεί σε έναν διεθνή οργανισμό με παρουσία σε τρεις ηπείρους. Ποιο θεωρείτε ότι ήταν το κλειδί αυτής της διαδρομής;

Το καθοριστικό στοιχείο ήταν η μακροπρόθεσμη στρατηγική πειθαρχία. Από την ίδρυσή μας επενδύσαμε συστηματικά στην ανάπτυξη ιδιόκτητων προϊόντων και στην εξωστρέφεια, αποφεύγοντας τον πειρασμό της βραχυπρόθεσμης ανάπτυξης χωρίς βάθος. Παράλληλα, λειτουργήσαμε με αυστηρά κριτήρια οικονομικής βιωσιμότητας, γεγονός που μας επέτρεψε να χρηματοδοτούμε την ανάπτυξή μας κυρίως οργανικά. Η ικανότητα να συνδυάζουμε τεχνολογική καινοτομία με οικονομική πειθαρχία υπήρξε ο βασικός καταλύτης της διεθνούς μας εξέλιξης.

Ποια είναι σήμερα τα βασικά μεγέθη και ο στρατηγικός ρόλος της Intelli στο πλαίσιο του Quest Group;
Η Intelli ενσωματώθηκε στον Όμιλο Quest το 2021 και σήμερα αποτελεί αναπόσπαστο μέλος του ομίλου και ιδιαίτερα του **Uni systems Group**. Διατηρούμε ισχυρή κερδοφορία, με EBITDA margins της τάξης του 30%, προβλέψιμες ταμειακές ροές και σταθερό διψήφιο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης ο οποίος ξεπερνά κατά μέσο όρο το 25% σε ετήσια βάση τα τελευταία 5 χρόνια, χάρη στο SaaS μοντέλο μας. Σε στρατηγικό επίπεδο, η Intelli λειτουργεί ως ο φορέας ανάπτυξης τεχνολογικών προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας, δημιουργώντας συνέργειες, τόσο σε επίπεδο πελατολογίου όσο και σε επίπεδο IP, για το σύνολο του Group.

Πώς έχει επηρεάσει η εξωστρέφεια την ανάπτυξή σας και τι μαθαίνετε από αγορές όπως η Μέση Ανατολή και η Αφρική;

Η εξωστρέφεια δεν υπήρξε απλώς επιλογή ανάπτυξης για την Intelli - αποτέλεσε δομικό στοιχείο της επιχειρησιακής μας στρατηγικής από τα πρώτα χρόνια λειτουργίας μας. Η δραστηριοποίηση σε διεθνείς αγορές μάς επέτρεψε να επιταχύνουμε την ωρίμαση της εταιρείας, τόσο σε επίπεδο προϊόντων όσο και σε επίπεδο οργανωτικών και οικονομικών διαδικασιών.

Σε πρακτικούς όρους, η εξωστρέφεια λειτουργήσε ως μοχλός διαφοροποίησης εσόδων και μείωσης ρίσκου. Η γεωγραφική διασπορά του πελατολογίου μας μείωσε την εξάρτηση από μία μόνο αγορά, σταθεροποίησε τις ταμειακές

ροές και δημιούργησε ένα πιο ανθεκτικό επιχειρηματικό μοντέλο, κάτι που αποτυπώνεται και στη συνολική χρηματοοικονομική μας εικόνα, ενώ βέβαια μας βοήθησε κατά τη διάρκεια της κρίσης στην Ελλάδα.

Οι χώρες που δραστηριοποιηθήκαμε κινούνται με εξαιρετικά γρήγορους ρυθμούς, τόσο σε επίπεδο ψηφιακής υιοθέτησης όσο και σε επίπεδο επενδύσεων. Οι πελάτες εκεί απαιτούν λύσεις που:

- μπορούν να κλιμακωθούν άμεσα σε εκατομμύρια χρήστες,
- συμμορφώνονται με τοπικά και διεθνή κανονιστικά πλαίσια
- και που προσφέρουν υψηλή αξιοπιστία από την πρώτη ημέρα.

Από επιχειρηματική σκοπιά, η εμπειρία αυτή μας έμαθε να σχεδιάζουμε προϊόντα με enterprise-grade αρχιτεκτονική,

Η εξωστρέφεια δεν υπήρξε απλώς επιλογή ανάπτυξης για την Intelli - αποτέλεσε δομικό στοιχείο της επιχειρησιακής μας στρατηγικής από τα πρώτα χρόνια της λειτουργίας μας. Η δραστηριοποίηση σε διεθνείς αγορές μάς επέτρεψε να επιταχύνουμε την ωρίμαση της εταιρείας, τόσο σε επίπεδο προϊόντων όσο και σε επίπεδο οργανωτικών και οικονομικών διαδικασιών

coverstory Πάνος Γιαλελής



να λειτουργούμε με αυστηρά SLAs και να αξιολογούμε κάθε έργο με όρους risk-adjusted return. Παράλληλα, η ένταση παρούσα του κράτους και των μεγάλων οργανισμών μάς ώθησε να επενδύσουμε ακόμη περισσότερο στη συμμόρφωση και στην ασφάλεια.

Συνολικά, η διεθνής παρουσία μας έχει λειτουργήσει ως εργαστήριο καινοτομίας και επιχειρησιακής ωρίμασης. Μας επέτρεψε:

- να αναπτύξουμε προϊόντα που αντέχουν σε διαφορετικά κανονιστικά και πολιτισμικά περιβάλλοντα,
- να βελτιστοποιήσουμε τα οικονομικά μας μοντέλα με βάση πραγματικά δεδομένα αγοράς
- και να αποκτήσουμε βαθύτερη κατανόηση του πώς δημιουργείται ψηφιακή αξία σε παγκόσμια κλίμακα.

Σε τελική ανάλυση, η εξωστρέφεια μας έκανε πιο ανταγωνιστικούς, πιο ανθεκτικούς και πιο πειθαρχημένους επιχειρηματικά. Οι εμπειρίες από διαφορετικές αγορές δεν αποτελούν απλώς μέρος του παρελθόντος μας αλλά βασικό συστατικό της στρατηγικής μας για το μέλλον, καθώς συνεχίζουμε να επεκτεινόμαστε διεθνώς με σαφή προσανατολισμό στη βιώσιμη ανάπτυξη.

Η πρόσφατη διεθνής αναγνώριση για την υπηρεσία σας Digital Onboarding επιβεβαιώνει μια πορεία σταθερών επενδύσεων στην καινοτομία. Τι κάνει αυτήν τη λύση να ξεχωρίζει παγκοσμίως;

Η υπηρεσία idbox Digital Onboarding της Intelli βρίσκεται σήμερα σε μια νέα, σαφώς ανώτερη γενιά λύσεων ψηφιακής ταυτοποίησης, κάτι που παρουσιάσαμε πρόσφατα και στο ICE Event της Βαρκελώνης, ένα από τα σημαντικότερα διεθνή events του κλάδου.

Κατ' αρχάς, η πλατφόρμα μας είναι πλέον πλήρως agentless, σχεδιασμένη ώστε ο τελικός χρήστης να ολοκληρώνει τη διαδικασία ταυτοποίησης χωρίς την ανάγκη φυσικής ή ζωντανής υποστήριξης. Αυτό επιτυγχάνεται μέσω της αξιοποίησης σύγχρονων τεχνολογιών LLM και vLLM, οι οποίες επιτρέπουν:

- έξυπνη καθοδήγηση του χρήστη σε πραγματικό χρόνο,
- κατανόηση σύνθετων ροών ταυτοποίησης,
- προσαρμογή της εμπειρίας ανάλογα με το προφίλ ρίσκου.

Το αποτέλεσμα είναι η σημαντική βελτίωση των conversion rates, με ταυτόχρονη μείωση του κόστους onboarding για τις επιχειρήσεις.

Παράλληλα, έχουμε αναπτύξει έναν advanced μηχανισμό Fraud Prevention, ο οποίος αξιοποιεί συνδυασμό AI, behavioral analytics και risk scoring μοντέλων. Ο μηχανισμός αυτός:

- εντοπίζει απάτη σε πολλαπλά επίπεδα (document, identity, behavioral),
- μειώνει δραστικά τα false positives
- και πλέον προσφέρεται και ως αυτόνομη, ανεξάρτητη υπηρεσία, επιτρέποντας στους πελάτες να τον ενσωματώνουν σε υπάρχουσες υποδομές χωρίς



Το μεγαλύτερο εμπόδιο δεν είναι η τεχνολογία αλλά η μετάβαση σε έναν διαφορετικό τρόπο σκέψης, όπου ο ψηφιακός μετασχηματισμός αντιμετωπίζεται ως συνεχής, στρατηγική επένδυση με ξεκάθαρη επιχειρησιακή στόχευση. Οι επιχειρήσεις που το κατανοούν αυτό νωρίς, είναι εκείνες που τελικά αποκομίζουν και τα μεγαλύτερα οφέλη

πλήρη αλλαγή του onboarding flow. Ένα ακόμη καθοριστικό βήμα είναι η παρουσίαση του ID Wally, του νέου μας Digital ID Wallet, το οποίο έχει σχεδιαστεί με βάση τις κατευθυντήριες γραμμές του eIDAS 2.0. Το ID Wally επιτρέπει στους τελικούς χρήστες:

- να αποθηκεύουν και να επαναχρησιμοποιούν επαληθευμένα credentials,
 - να διαχειρίζονται την ψηφιακή τους ταυτότητα με έλεγχο και διαφάνεια
 - και να αλληλοεπιδρούν με υπηρεσίες σε πολλαπλά οικοσυστήματα με ασφάλεια και συμμόρφωση.
- Σε επίπεδο γεωγραφικής και κανονιστικής κάλυψης, η λύση μας υποστηρίζει, ενώ διαθέτει βαθιά κατανόηση και επεξεργασία εγγράφων σε:
- όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης
 - αραβικά,
 - κυριλλικά,

► χώρες της Λατινικής Αμερικής. Για εμάς, η καινοτομία δεν είναι αυτοσκοπός· είναι το μέσο για να προσφέρουμε στους πελάτες μας χαμηλότερο ρίσκο, υψηλότερη αποδοτικότητα και μακροπρόθεσμη αξία.

Η εταιρεία επιμένει να διατηρεί το R&D στην Ελλάδα, παρότι δραστηριοποιείται διεθνώς. Γιατί είναι στρατηγική επιλογή;

Η απόφαση αυτή βασίζεται σε καθαρά στρατηγικά και οικονομικά κριτήρια. Η Ελλάδα προσφέρει υψηλού επιπέδου τεχνολογικό ανθρώπινο δυναμικό με ανταγωνιστικό κόστος, ενώ μας επιτρέπει να διατηρούμε ενιαία αρχιτεκτονική, κουλτούρα και έλεγχο του IP μας. Επιπλέον, η συγκέντρωση του R&D ενισχύει την ταχύτητα λήψης αποφάσεων και μειώνει τον operational risk που συχνά συνοδεύει κατανεμημένα μοντέλα ανάπτυξης.

Fraud Prevention, ID Digital Wallet, Strong Customer Authentication through Digital IDs) σήμερα είναι της τάξης των 70 δισ. δολαρίων και να αναμένεται να ξεπεράσει τα 450 δισ. δολάρια την επόμενη δεκαετία. Θέλουμε να παραμείνουμε ένας ισχυρός παίκτης σε όλο αυτό το οικοσύστημα και η δέσμευσή μας είναι η αναβάθμιση των υπηρεσιών μας σε ετήσια βάση, λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες της παγκόσμιας αγοράς και τις τεχνολογικές εξελίξεις.

Είναι η Ελλάδα μια ώριμη αγορά σε σχέση με τον ψηφιακό μετασχηματισμό; Έχει καταγραφεί πρόοδος τα τελευταία χρόνια;

Η Ελλάδα βρίσκεται σε μια φάση επιταχυνόμενης ωρίμασης. Τα τελευταία χρόνια έχουν γίνει ουσιαστικά βήματα, ιδιαίτερα σε τραπεζικές υπηρεσίες και βέβαια στον δημόσιο τομέα. Ωστόσο, σε επίπεδο επιχειρήσεων παραμένει σημαντικό περιθώριο βελτίωσης, κυρίως στην αξιοποίηση δεδομένων και στη μετάβαση από legacy συστήματα σε σύγχρονες ψηφιακές πλατφόρμες.

Η ψηφιακή εποχή προσφέρει ανεκτίμητες ευκαιρίες για τις οικονομίες που επιλέγουν να επενδύσουν στρατηγικά στις Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ICT). Ωστόσο, η Ελλάδα εξακολουθεί να παρουσιάζει σημαντική υστέρηση σε βασικούς δείκτες, ιδιαίτερα στους τομείς της καινοτομίας και της εξωστρέφειας. Η σύγκριση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο αλλά και με χώρες με αντίστοιχο πληθυσμιακό μέγεθος, όπως η Πορτογαλία, η Ουγγαρία και η Τσεχία, αποκαλύπτει την απόσταση που πρέπει να καλυφθεί. Πρόσφατη μελέτη της Deloitte για τον ΣΕΠΕ αναφέρει ότι ο κλάδος Ψηφιακής Τεχνολογίας με ορίζοντα το 2030, έχει δυνατότητα να κινηθεί σε υψηλά επίπεδα, αγγίζοντας σε αξία τα 13,5 δισ. δολάρια ή το ~6% σε αξία αγοράς του προβλεπόμενου εθνικού ΑΕΠ, με έμμεσες και επαγόμενες επιπτώσεις ~27,8 δισ. δολαρίων. Για να γίνει αυτό όμως, θεωρώ ότι θα πρέπει να ενισχυθεί η διασύνδεση μεταξύ επιχειρήσεων, ερευνητικών φορέων και δημοσίου και να υπάρξει ένα σταθερό, φιλικό προς την καινοτομία, θεσμικό πλαίσιο. Και όλο αυτό πρέπει να γίνει μέσω μιας στρατηγικής συνεργασίας μεταξύ του των επιχειρήσεων Πληροφορικής και Επικοινωνιών και της πολιτείας, που αποδεδειγμένα κάνει πολύ θετικά βήματα προόδου τα τελευταία χρόνια.

Ποια είναι τα μεγαλύτερα εμπόδια που συναντούν οι ελληνικές επιχειρήσεις όταν επιχειρούν το ψηφιακό άλμα;

Το ψηφιακό άλμα παραμένει μια σύνθετη στρατηγική πρόκληση για πολλές ελληνικές επιχειρήσεις, όχι τόσο λόγω έλλειψης τεχνολογίας, αλλά λόγω δομικών, οργανωτικών και οικονομικών παραγόντων. Το πρώτο βασικό και πιο κρίσιμο εμπόδιο είναι ότι ο ψηφιακός μετασχηματισμός συχνά αντιμετωπίζεται ως έργο

Η Ελλάδα βρίσκεται σε μια φάση επιταχυνόμενης ωρίμασης. Τα τελευταία χρόνια έχουν γίνει ουσιαστικά βήματα, ιδιαίτερα σε τραπεζικές υπηρεσίες και βέβαια στον δημόσιο τομέα. Ωστόσο, σε επίπεδο επιχειρήσεων παραμένει σημαντικό περιθώριο βελτίωσης, κυρίως στην αξιοποίηση δεδομένων και στη μετάβαση από legacy συστήματα σε σύγχρονες ψηφιακές πλατφόρμες

πληροφορικής (IT project) και όχι ως επένδυση επιχειρησιακού μετασχηματισμού. Σε πολλές περιπτώσεις, η ευθύνη περιορίζεται στο IT, χωρίς ξεκάθαρη σύνδεση με επιχειρηματικούς στόχους, όπως αύξηση εσόδων, μείωση κόστους, βελτίωση εμπειρίας πελάτη ή διαχείριση ρίσκου. Το αποτέλεσμα είναι έργα που ολοκληρώνονται τεχνικά, αλλά αποτυγχάνουν να παράγουν μετρήσιμη απόδοση επένδυσης (ROI).

Ιδιαίτερα κρίσιμο είναι και το ζήτημα της οργανωτικής κουλτούρας και της διαχείρισης της αλλαγής. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός απαιτεί αλλαγές σε ρόλους, διαδικασίες και τρόπο λήψης αποφάσεων. Σε αρκετές περιπτώσεις, υπάρχει φυσική αντίσταση στην αλλαγή, είτε λόγω έλλειψης ψηφιακών δεξιοτήτων είτε λόγω φόβου απώλειας ελέγχου. Χωρίς σαφή ηγεσία και εσωτερική ευθυγράμμιση, ακόμη και οι καλύτερες τεχνολογικές λύσεις αποτυγχάνουν να υιοθετηθούν.

Ένα ακόμη εμπόδιο είναι η απουσία σαφών KPIs και μετρήσιμων στόχων. Πολλά ψηφιακά έργα ξεκινούν χωρίς ξεκάθαρο business case, χωρίς benchmarking και χωρίς μηχανισμούς συνεχούς αξιολόγησης της απόδοσης. Αυτό καθιστά δύσκολη τη λήψη αποφάσεων για κλιμάκωση, αναπροσαρμογή ή διακοπή επενδύσεων, προκαλώντας αβεβαιότητα σε επίπεδο διοίκησης.

Τέλος, δεν πρέπει να υποτιμηθεί και ο ρόλος των περιορισμένων επενδυτικών πόρων ή της συντηρητικής προσέγγισης στο ρίσκο.

Συνολικά, το μεγαλύτερο εμπόδιο δεν είναι η τεχνολογία αλλά η μετάβαση σε έναν διαφορετικό τρόπο σκέψης, όπου ο ψηφιακός μετασχηματισμός αντιμετωπίζεται ως συνεχής, στρατηγική επένδυση με ξεκάθαρη επιχειρησιακή στόχευση. Οι επιχειρήσεις που το κατανοούν αυτό νωρίς, είναι εκείνες που τελικά αποκομίζουν και τα μεγαλύτερα οφέλη.



Πώς εξελίσσονται οι ανάγκες σε κλάδους όπως τηλεπικοινωνίες, χρηματοοικονομικά και ενέργεια, όπου δραστηριοποιείστε έντονα;

Οι κλάδοι των τηλεπικοινωνιών, των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και της ενέργειας βρίσκονται σε μια περίοδο βαθιάς και δομικής αναδιάρθρωσης, με κοινό παρονομαστή την ψηφιοποίηση, τη ρύθμιση και την ανάγκη για λειτουργική αποδοτικότητα. Παρότι κάθε κλάδος έχει τις δικές του ιδιαιτερότητες, παρατηρούμε τρεις οριζόντιες τάσεις: πίεση στα περιθώρια κέρδους, αυξημένο κανονιστικό έλεγχο και ραγδαία μεταβολή των προσδοκιών των πελατών.

Οι τηλεπικοινωνιακοί οργανισμοί λειτουργούν πλέον σε ένα περιβάλλον υψηλών επενδύσεων και χαμηλότερων περιθωρίων. Η μετάβαση σε δίκτυα 5G, η αύξηση του ανταγωνισμού και η commoditization των υπηρεσιών πιέζουν τα EBITDA margins.

Ως αποτέλεσμα, οι telcos επαναπροσδιορίζουν το επιχειρησιακό τους μοντέλο, με έμφαση σε:

- **Πλήρως ψηφιακά κανάλια πωλήσεων και εξυπηρέτησης**, ώστε να μειωθεί το κόστος ανά πελάτη (cost-to-serve)
- **Ψηφιακό onboarding και απομακρυσμένη ταυτοποίηση**, με στόχο τη μείωση του churn και τη βελτίωση των conversion rates
- **Fraud prevention**, ιδιαίτερα σε SIM swap, identity fraud και account takeover.





Η ασφαλής ψηφιακή ταυτοποίηση αποτελεί πλέον κρίσιμο εργαλείο τόσο για τη συμμόρφωση όσο και για τη βελτίωση της εμπορικής απόδοσης.

Ο χρηματοοικονομικός τομέας βρίσκεται στο επίκεντρο της ψηφιακής μετάβασης, με ισχυρές πιέσεις από fintechs, neobanks και ρυθμιστικές αρχές. Οι βασικές ανάγκες που αναδύονται είναι:

► Γρήγορο και αξιόπιστο digital onboarding, που μειώνει το time-to-revenue

► Συνεχής και δυναμική διαχείριση ρίσκου, αντί για στατικά KYC checks

► Συμμόρφωση με αυστηρότερα κανονιστικά πλαίσια (AML, KYC, eIDAS 2.0).

Οι οργανισμοί επιδιώκουν λύσεις που προσφέρουν υψηλή ακρίβεια, χαμηλό λειτουργικό κόστος και δυνατότητα κλιμάκωσης, ενώ ταυτόχρονα βελτιώνουν την εμπειρία του πελάτη. Η ψηφιακή ταυτότητα εξελίσσεται σε βασική υποδομή, όχι απλώς σε κανονιστική υποχρέωση.

Ο κλάδος της ενέργειας περνά μια περίοδο έντονων μετασχηματισμών, με τη μετάβαση σε πράσινη ενέργεια, την αποκέντρωση της παραγωγής και την αυξανόμενη ρυθμιστική πολυπλοκότητα. Οι εταιρείες ενέργειας αντιμετωπίζουν:

► Μεγάλο όγκο πελατών με χαμηλά περιθώρια

► Αυξημένα επίπεδα επισφαλειών και ανάγκη για revenue assurance

► Πίεση για ψηφιακές, αυτοματοποιημένες διαδικασίες εξυπηρέτησης.

Σε αυτό το πλαίσιο, το ψηφιακό onboarding, η ασφαλής ταυτοποίηση και η πρόληψη απάτης είναι κρίσιμα για τη μείωση επισφαλειών, την επιτάχυνση ενεργοποιήσεων και τη διασφάλιση εσόδων.

Κοινό στοιχείο και στους τρεις κλάδους είναι ότι η ψηφιακή εμπιστοσύνη μετατρέπεται από υποστηρικτική λειτουργία σε στρατηγική υποδομή. Η δυνατότητα να γνωρίζεις τον πελάτη σου, να αξιολογείς το ρίσκο σε πραγματικό χρόνο και να προσφέρεις απρόσκοπτη ψηφιακή εμπειρία, επηρεάζει άμεσα τα έσοδα, το λειτουργικό κόστος και το συνολικό ρίσκο του οργανισμού.

Γι' αυτό και βλέπουμε αυξανόμενη ζήτηση για ολοκληρωμένες, modular και scalable λύσεις, όπως αυτές που ανα-

πτύσσει η Intelli, οι οποίες δεν καλύπτουν απλώς κανονιστικές απαιτήσεις, αλλά λειτουργούν ως μοχλός επιχειρησιακής αποδοτικότητας και ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Η εταιρεία έχει συγκεντρώσει σημαντικά διεθνή βραβεία τα τελευταία χρόνια. Τι σημαίνουν για την εταιρεία αυτές οι διακρίσεις;

Οι διακρίσεις αποτελούν αντικειμενική επιβεβαίωση της τεχνολογικής μας ωριμότητας και ενισχύουν την αναγνωρισότητά μας σε διεθνείς αγορές. Παράλληλα, λειτουργούν ως επιταχυντής εμπορικών συζητήσεων, μειώνοντας το perceived risk για νέους πελάτες και συνεργάτες.

Το σημαντικότερο όμως είναι ότι αποτελούν μια ξεκάθαρη επιβράβευση για τη συνολική προσπάθεια των ανθρώπων της εταιρείας.

Πώς αξιολογείτε τον διεθνή ανταγωνισμό στο χώρο του digital onboarding και της πρόληψης απάτης; Πού υπερέχει η Intelli;

Ο ανταγωνισμός είναι ιδιαίτερα απαιτητικός, με ισχυρούς διεθνείς παίκτες. Η Intelli διαφοροποιείται μέσω της ευελιξίας, της προσαρμοστικότητας και του υβριδικού μοντέλου επαλήθευσης, το οποίο επιτυγχάνει υψηλά επίπεδα ακρίβειας χωρίς υπέρμετρο κόστος. Επιπλέον, η δυνατότητα κάλυψης πολλαπλών αγορών και κανονιστικών πλαισίων προσφέρει ουσιαστικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Θα πρέπει επίσης να αναφέρουμε ότι ο συνδυασμός των δυνατοτήτων που προσφέρουμε -agentless AI onboarding, modular fraud prevention, eIDAS 2.0-ready digital wallet, ευρεία γεωγραφική κάλυψη, εξειδικευμένο και πιστοποιημένο Customer Service (Ελ-

λάδα, Σερβία, Αίγυπτο)- τοποθετεί την υπηρεσία idbox Digital Onboarding της Intelli στις κορυφαίες λύσεις διεθνώς, όχι μόνο σε επίπεδο τεχνολογίας, αλλά και σε επίπεδο εμπορικής βιωσιμότητας και κλιμάκωσης. Ο συνδυασμός όλων των παραπάνω δυνατοτήτων αποτελεί ουσιαστικό εμπόδιο εισόδου σε πελάτες για πολλούς διεθνείς παρόχους, και αυτό θεωρούμε ότι είναι το βασικό ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα.

Κάθε επιτυχημένη εταιρεία χτίζεται από ισχυρές ομάδες. Τι κουλτούρα θέλετε να καλλιεργείτε στην Intelli και ποια είναι η πιο χρήσιμη αρχή ηγεσίας που έχετε διαμορφώσει μέσα από αυτά τα 20 χρόνια;

Επιδιώκουμε μια κουλτούρα λογοδοσίας, συνεχούς βελτίωσης και συνεργασίας. Θέλουμε οι ομάδες μας να λειτουργούν με σαφή στόχευση, να μετρούν το αποτέλεσμα της δουλειάς τους και να αισθάνονται μέρος μιας μακροπρόθεσμης προσπάθειας δημιουργίας αξίας. Η πιο χρήσιμη αρχή είναι ότι η ηγεσία κρίνεται στη διάρκεια. Η συνέπεια, η διαφάνεια και η ικανότητα να λαμβάνονται δύσκολες αποφάσεις με μακροπρόθεσμο ορίζοντα, είναι αυτές που τελικά χτίζουν αξιόπιστους οργανισμούς.

Πώς φαντάζεστε την Intelli το 2030;

Το 2030 βλέπουμε τη Intelli ως έναν καθιερωμένο διεθνή vendor ψηφιακής εμπιστοσύνης, με ισχυρή επαναλαμβανόμενη κερδοφορία, παρουσία σε στρατηγικές αγορές και προϊόντα που θα παρέχουν πραγματική και μετρήσιμη αξία τους πελάτες μας. Ο στόχος μας είναι η βιώσιμη ανάπτυξη, με έμφαση στην τεχνολογία, την ποιότητα και τη μακροπρόθεσμη δημιουργία αξίας.

Ο ανταγωνισμός είναι ιδιαίτερα απαιτητικός, με ισχυρούς διεθνείς παίκτες. Η Intelli διαφοροποιείται μέσω της ευελιξίας, της προσαρμοστικότητας και του υβριδικού μοντέλου επαλήθευσης, το οποίο επιτυγχάνει υψηλά επίπεδα ακρίβειας χωρίς υπέρμετρο κόστος. Επιπλέον, η δυνατότητα κάλυψης πολλαπλών αγορών και κανονιστικών πλαισίων προσφέρει ουσιαστικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα