



scribe.

Er du parat til NemID's afløser?

Aiman Rafii, Country Manager for Scrive

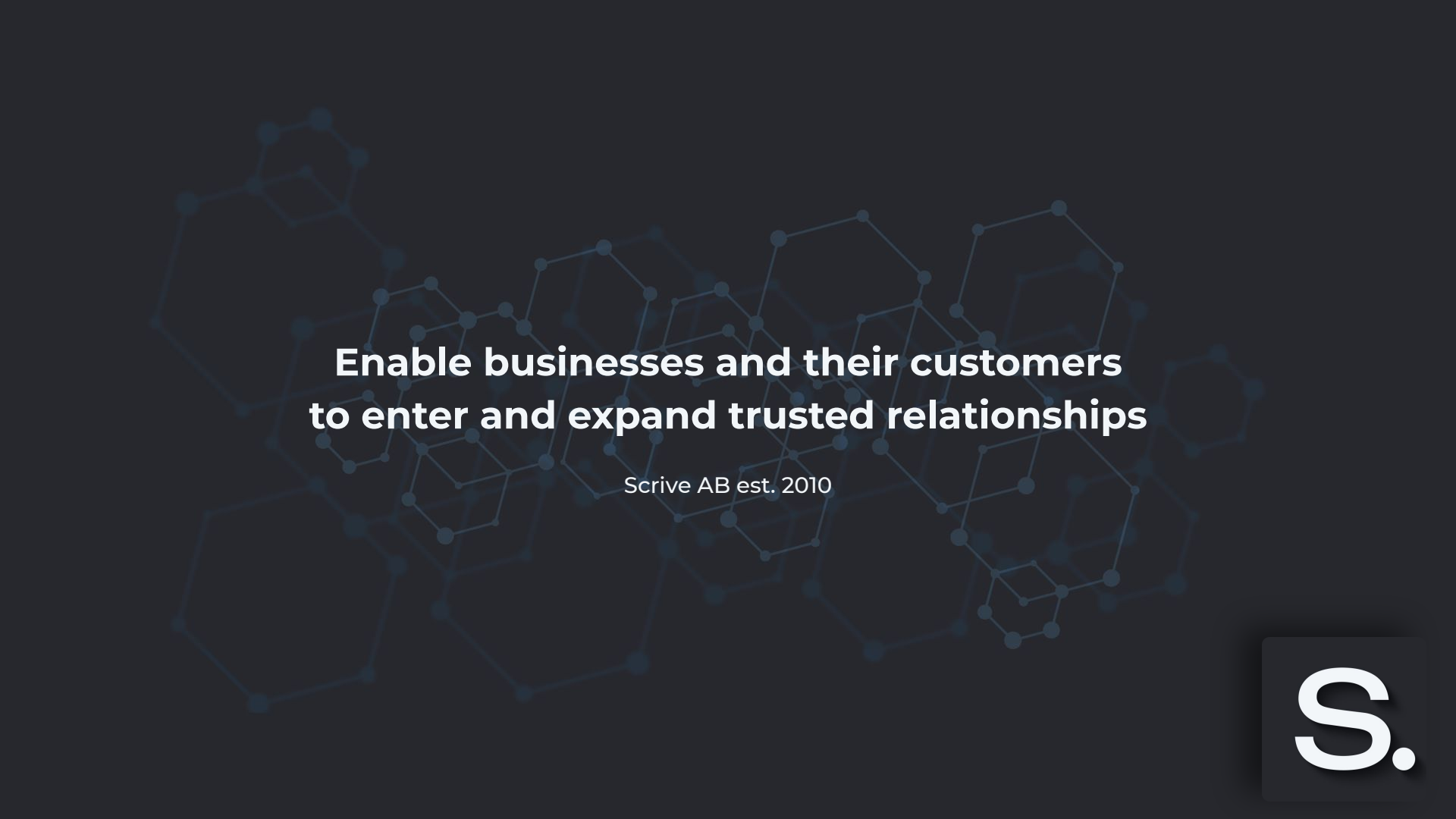


Aiman Rafii

Head of Sales
Country Manager - DK

Tel: +45 52 39 74 26

Mail: aiman.rafii@scrive.com

A dark blue background with a faint, complex network diagram of interconnected nodes and lines, resembling a molecular or data structure.

**Enable businesses and their customers
to enter and expand trusted relationships**

Scrive AB est. 2010





eSignering & Autenticiering
tilgængelig i **195** lande i en API



Over **5,000** kunder globalt



Kontorer i Danmark, Sverige, Norge, Tyskland &
Holland



175+ medarbejdere

AVIS®



JYSKE FINANS

PEO

DNB

EJNER HESSEL

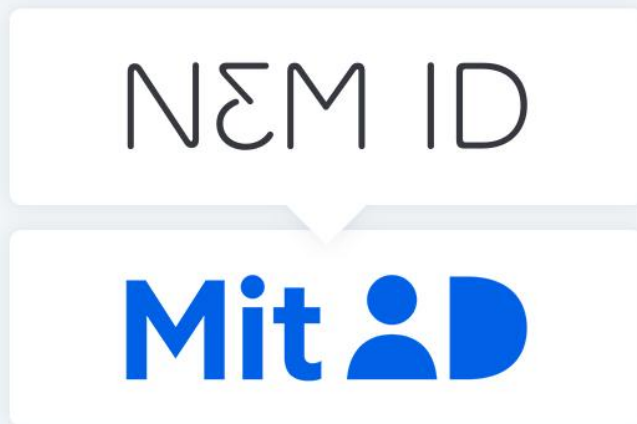
Fra NemID til MitID

Er du parat?

Hvis ikke, så kom i gang nu, så du er klar til lanceringen!
Vi hjælper dig hele vejen og har et test miljø klar til dig, så snart det er tilgængeligt.

- Hvilke overvejelser bør du gøre dig inden du vælger en broker?
- Hvordan kan du udnytte en påtvunget ændring til egen fordel?
Eksempelvis FATCA.
- Overvej de ikke åbenlyse aspekter - der er mere i det end blot MitID
- Kombinationen af eSign og eID
- Scrive kan hjælpe din virksomhed med løsninger, som kan bidrage til en øget kundeoplevelse

Brugervenlighed - tilgængelighed - kundeoplevelse - digitalisering



Scrive

Mere end en broker

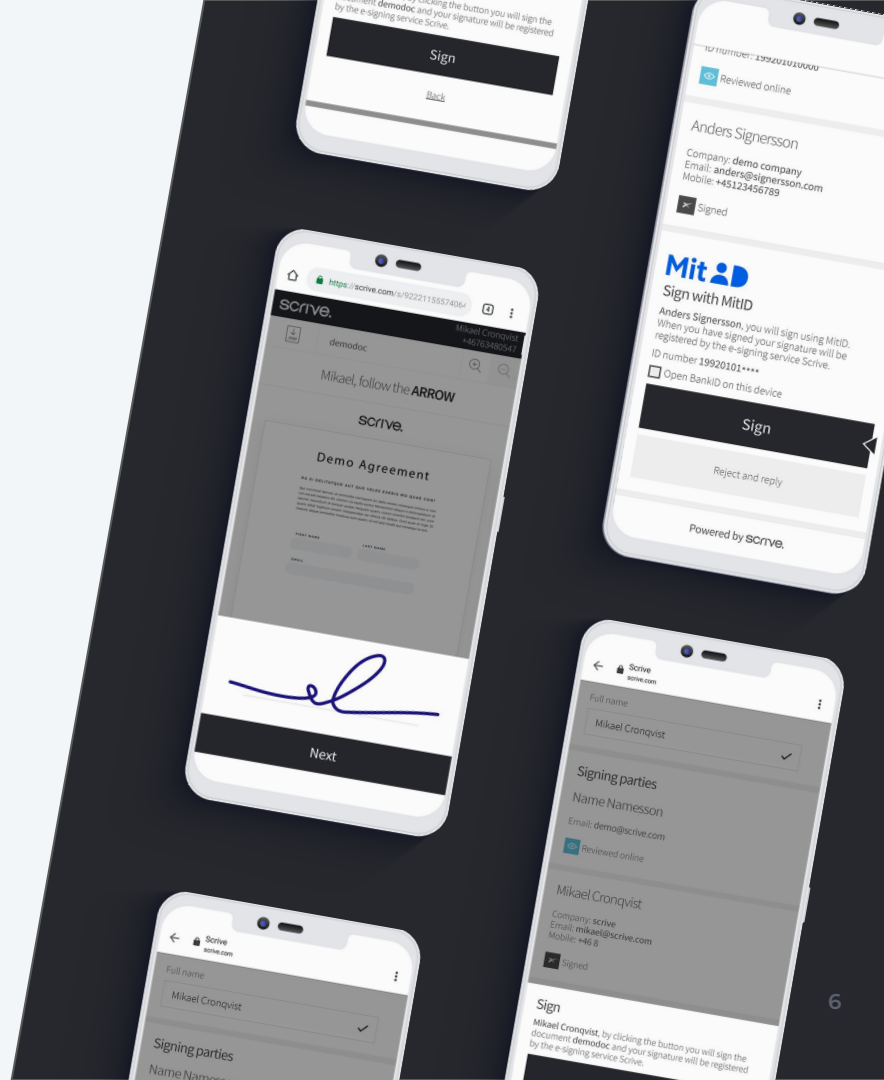
Hvilken værdi kan en broker skabe? Er der en forskel mellem de forskellige brokere? Hvis ja, hvad er forskellen?

Hvad kan Scrive tilbyde som gør en **forskel**?

- eID er kun et værktøj
- Digitalisering som en service
- Branche ekspertise
- Værdien ved at integrere eSign

Hvis du kun er interesseret i at købe MitID, gør det ingen forskel hvem du vælger som broker.

Scrive er mere end en broker: vi har erfaring med e-signering OG digital transformation.



Case eksempel

Volkswagen

- Hvad kan jeg gøre hvis jeg både kan verificere og autentificere en identitet?

Jeg kan flytte stort set enhver kunderejse til en digital arena uafhængig af platformen.

- I pandemiens skygge: en øjeblikkelig tilpasning af den nye normale - fjern kredit kontrol og signering af kontrakter
- Tilbyde en overlegen kundeoplevelse
- Berige og automatisere processerne - eksempelvis autobetalinger, BMW og DNB skaber konkurrencefordele



“The digital identity is the core of the digital transformation”
Stefan Imme, CDO, Volkswagen Financial Services

Case eksempel

Avanza & Nordnet - online banking

- Tilbyde en overlegen kundeoplevelse
- Øge konverteringsraten og gøre kunde onboarding nemmere og mere simpelt
- Berige og automatisere processerne - eksempelvis customer onboarding, Nordnet & Avanza skaber konkurrencefordele



"Når dokumentet er underskrevet online, logger vi automatisk kunderne ind på deres nye konto ... Det er mere end dobbelt så sandsynligt, at de overfører penge til os."

Mikael Lindahl, Business Developer, Avanza Bank