

L'unica iniziativa in Italia che dal 1995 propone innovazioni tecniche e di business sulle Carte!



Novità e trend per Carte e Servizi di Pagamento

29-30 marzo 2011, Milano, AtaHotel Executive

27 Relatori, in rappresentanza di..

.. Enti Istituzionali:

- EPC - European Payment Council
- Consorzio Bancomat

.. Banche e IMEL:

- UBI Banca
- Intesa Sanpaolo
- UniCredit
- Webank

- Banca Popolare dell'Emilia Romagna
- CartaLIS Imel

.. GDO e Retailer:

- Noverca Italia
- Nectar Italia
- Euronics
- Decathlon
- Gruppo Coin
- Largo Consumo

.. Pubbliche Amministrazioni:

- Segreteria di Stato per le Finanze Repubblica di San Marino
- ASM Venaria

.. Aziende di Trasporto:

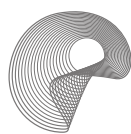
- Trenitalia
- APS Holding
- ATM

In collaborazione con i Centri di Ricerca:

- School of Management - Politecnico di Milano
- CeTIF - Università Cattolica del Sacro Cuore

Seguici su **LinkedIn**

Sponsor



eximia
the RFID company



Media partner



Istituto Internazionale di Ricerca
Know how to achieve

www.planetcard.biz

Presentazione Planet Card 2011



Egregio Dottore, Gent.ma Dott.ssa,

siamo giunti nel vivo dei cambiamenti per i sistemi e servizi di pagamento!

Con l'entrata in vigore della PSD - Payment Services Directive e in attesa del recepimento della nuova EMD - eMoney Directive, le novità sono diventate già realtà in Europa e le prime esperienze si concretizzano anche in Italia.

L'esigenza di sviluppare strumenti di pagamento innovativi e soprattutto non cartacei, si spiega con la necessità di **ridurre il costo della gestione dei pagamenti in contanti**: basti pensare che le incombenze legate a questa attività sono pari all'80% delle operazioni di sportello e i costi ricadono inevitabilmente sul Cliente.

In Italia le spese correlate al contante si stimano globalmente in 10 miliardi all'anno, di cui 7 miliardi a carico delle Imprese! Se consideriamo poi l'ambito europeo arriviamo a 50-75 miliardi/anno (*fonte EPC*).

Il trend è positivo.. ogni giorno vengono effettuati 3,8 milioni di operazioni POS e 3 milioni di transazioni agli sportelli automatici nel nostro paese. Nel 2009 i pagamenti con carta sono aumentati del 6% rispetto al 2008 e l'utilizzo delle prepagate ha registrato una crescita del 50% nel 2008 e del 29% nel 2009 (*intervista a Giovanni Pirovano - Vice Presidente ABI - Bancaforte nov. 2010*)

In questo contesto l'appuntamento annuale PLANET CARD diventa sempre più cruciale e strategico, ecco i principali focus al centro dell'agenda 2011:

- **La normativa sui servizi di pagamento**
- **Mobile Payment e servizi VAS**
- **L'evoluzione del business dei pagamenti: value chain, costi e servizi**
- **Strategie e modelli di business per Banche e nuovi Payment Service Provider**
- **Innovazione in atto nei settori GDO & Retail, Trasporti, Petrol, Pubblica Amministrazione**
- **Lo sviluppo delle Carte Prepagate: nuove funzionalità, modelli di business e issuing**
- **Pagamenti & Loyalty**
- **Sicurezza & Frodi**

Inoltre, due Workshop di approfondimento Le consentiranno di analizzare e comprendere a fondo il nuovo scenario normativo e tecnologico così da definire strategie di business vincenti: legga con attenzione il programma!

Per questa edizione abbiamo anche ideato tante novità:

- ◆ un nuovo sito dedicato alla manifestazione www.planetcard.biz
- ◆ interviste agli "Addetti ai lavori"
- ◆ il Gruppo PLANET CARD su LinkedIn, si unisca a noi!
- ◆ uno spazio dedicato all'esperienza dei Partecipanti, per dar voce ai progetti proposti direttamente da Lei!

Sono sicura che non vorrà perdere tutto ciò che abbiamo realizzato per Lei, si iscriva subito!!

I miei migliori saluti

Francesca Bertè
Senior Conference Manager



Alcuni commenti dei Partecipanti alla passata edizione

"Approfondita occasione di conoscenza e confronto sul mondo dei sistemi di pagamento"

Coordinatore Servizio Marketing
BANCA DELLE MARCHE

"Un momento di incontro e approfondimento sull'industria dei pagamenti molto attento alle novità e tendenze del mercato"

Responsabile Sistemi di Pagamento
BANCA POPOLARE EMILIA ROMAGNA

"Utile con interventi competenti e molto interessanti"

Responsabile Servizi Organizzazione
BANCA DI SAN MARINO

"Si conferma un'iniziativa coraggiosa e lungimirante nonostante le difficoltà del momento di crisi"

Service Line Corebanking
ALMAVIVA FINANCE



Chairman
Roberto Garavaglia
Consulente Sistemi di Pagamento Elettronico e Monetica

Sessione Istituzionale ingresso gratuito

8.30 Registrazione dei Partecipanti

9.00 Apertura dei lavori a cura del Chairman

9.15

L'evoluzione della normativa sui servizi di pagamento alla luce della nuova EMD

Roberto Garavaglia

9.45

Carte, Rules and Standard

- EU Authorities vision and expectations
- EPC role and activities
- A changed scenario
- Il 7.th SEPA Progress Report della BCE - 10.2010



Ugo Bechis
Chairman of Cards Working Group
EPC - EUROPEAN PAYMENT COUNCIL
Delegato SEPA
UBI BANCA

10.15

Quale ruolo per i circuiti domestici negli anni della SEPA?

Pierfrancesco Gaggi
Segretario Generale
CONSORZIO BANCOMAT

10.45 *Dibattito con i Partecipanti*

11.00 *Chiusura dei lavori della Sessione Istituzionale e coffee break*

Nuove strategie di business

11.30

Perché un'Azienda dovrebbe diventare IMEL o Istituto di Pagamento? Punti di forza/debolezza e opportunità/minacce da valutare per una strategia di successo

- 5W analysis:
 - Who: il "Consumatore di un Servizio di Pagamento"
 - What: l'offerta di un servizio di pagamento "vicina" alle reali esigenze dell'utilizzatore
 - Where: l'ubiquità come fattore chiave

- When: ora ... e sempre
- Why: il consumatore evoluto e la domanda di valore nuovo

- Un best mix: brand, comunicazione, trasparenza, costi, flessibilità, sicurezza
- What's around the corner: opportunità, minacce, ... discontinuità
- Istituto di Pagamento o IMEL: come risolvere la domanda ... interpretando la domanda
- Quale redditività per un nuovo intermediario "ibrido"



Roberto Garavaglia
Consulente Sistemi di Pagamento Elettronico e Monetica

12.00

L'evoluzione del business dei pagamenti: dalle strutture di costo all'innovazione nei modelli di servizio

- Il dimensionamento del mercato dei pagamenti e i trend di sviluppo
- Le strutture di costo delle forme tecniche di pagamento
- I modelli di servizio e operativi
- Le possibili evoluzioni strategiche nel posizionamento degli intermediari



Paolo Gatelli
Research Manager
CETIF - UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

12.30

Innovative Acquiring Partnerships. La via di sorpasso per Banche ed Istituti Finanziari per l'accettazione di carte



Christian Bucheli
Executive Director
Head of International Business Development
SIX PAY

13.00 *Colazione di lavoro*

14.00

Il ruolo delle Banche nel nuovo scenario dei servizi di incasso e pagamento a seguito della PSD e in attesa della nuova EMD: strategie e modelli di business

- Nuove regole, nuovi attori, nuovi business
- Quali sono i rischi di disintermediazione per il sistema Bancario
- Cosa fanno oggi le Banche e in particolare le Banche Italiane
- Come affrontare questi scenari
- Quali vantaggi competitivi si prospettano per le Banche



Antonio Masala
Direzione Commerciale - Mercati Internazionali & Sistemi di Pagamento

Manager Sistemi di Pagamento
BANCA POPOLARE DELL'EMILIA ROMAGNA

14.30

Webank x.0: coinvolgere i Clienti nello sviluppo dei prodotti

- Webank, online dal 1999
- Evoluzione della comunicazione con i Clienti: come ha cambiato l'offerta delle carte di pagamento
- Preparare il Cliente al futuro: la community contribuisce allo sviluppo mobile

Vittoria La Porta

PR and Brand Reputation Manager
WEBANK

15.00

I cambiamenti in atto nella GDO: i pagamenti come servizio alla Clientela nell'esperienza di Euronics

- Premesse e obiettivi del progetto di Monetica Euronics
- La fase di centralizzazione dei processi di pagamento per tutte le aziende associate:
 - integrazione delle diverse architetture di punti cassa
 - integrazione della rete di trasmissione dati
 - integrazione dei sistemi di connessione POS
- La vendita di prodotti e servizi a PIN (es. ricariche telefoniche) come sviluppo dei servizi al cliente finale
- Il lancio della Gift Card Euronics, come strumento di marketing e di branding
- I risultati ottenuti e le evoluzioni future

Paolo Zatta



Capo Progetto Monetica e Responsabile Servizi Generali ed Economato
EURONICS

15.30 *Tea break*

16.00

L'innovazione dei pagamenti nel settore trasporti: i progetti sviluppati da ATM Milano



Paolo Marchetti
Strategic Planning and Development Manager
ATM

16.30

Come implementare nuovi sistemi di pagamento nella Pubblica Amministrazione: la carta multiservizi per il cittadino ASMCARD

- L'ASM Venaria: la Multiservizi del Comune di Venaria Reale

SESSIONE PARALLELA A

- I motivi alla base del progetto ASMCARD
- Le caratteristiche della carta multiservizi
- Le fasi di implementazione del progetto
- I servizi attivi e le evoluzioni future
- L'approccio all'utilizzo e l'apprezzamento dei Cittadini



Mario Corrado
Direttore Generale
ASM VENARIA



Ivano Voghera
Responsabile ASMNET
ASM VENARIA

17.00

Come favorire lo sviluppo commerciale locale attraverso l'innovazione nei pagamenti: il progetto SMaC

- San Marino Card (SMaC): una carta sconto promossa dallo Stato Sammarinese per modernizzare, riqualificare e sviluppare il settore commerciale
- Come nasce l'idea della SMaC, attraverso la compartecipazione di Stato, Banche e Associazioni di Categoria
- Caratteristiche e sviluppo della carta
- Risorse e criticità del sistema
- Sviluppo futuro della Carta



Luca Beccari
Coordinatore Dipartimento Finanze
SEGRETERIA DI STATO PER LE FINANZE REPUBBLICA DI SAN MARINO

17.30 *Dibattito con i Partecipanti*

17.45 *Chiusura dei lavori del primo giorno*

Vuoi essere tra i protagonisti di Planet Card 2011?

L'evento è un'occasione unica e fondamentale per i maggiori operatori del settore.

La manifestazione non è una fiera bensì un punto di incontro raccolto ed esclusivo dove incontrare, conoscere ed entrare in contatto con clienti ad alto potenziale e decision maker.

Il connubio perfetto tra la visibilità di una fiera e la professionalità di una conferenza riservata agli addetti ai lavori. Richiedete i dettagli per organizzare insieme:

- > un **intervento** nell'agenda della conferenza
- > uno **spazio espositivo** in un'area di massimo passaggio
- > la distribuzione di **materiale pubblicitario** durante il convegno

Volete conoscere meglio le speciali opportunità di marketing?

Eleonora Pagliuso: Tel. 02 83847.265
email: eleonora.pagliuso@iir-italy.it

Chairman:

Stefano Zanero
SCHOOL OF MANAGEMENT -
POLITECNICO DI MILANO

Sicurezza, Frodi e Mobile Payment

9.15 *Apertura dei lavori a cura del Chairman*

9.30

L'evoluzione del Mobile Payment in Italia

- Una overview internazionale
- Lo stato attuale in Italia
- Il punto di vista di esercenti e consumatori
- Il progetto E.P.I.C.A. e il progetto Aurora



Valeria Portale
Osservatorio NFC & Mobile Payment
SCHOOL OF MANAGEMENT -
POLITECNICO DI MILANO

10.10

Utilizzare le nuove Displaycard per garantire la sicurezza dei servizi web e home banking: il caso Banco Popolare

- Evoluzione delle frodi on-line:
 - quali sono i pericoli più diffusi per la sicurezza on-line
 - il fenomeno del Phishing on-line
 - azioni utili a Banche e Aziende per evitare le frodi
- Le Displaycard: dispositivi innovativi e sicuri contro le frodi on-line
- Tecnologia in costante evoluzione
- I vantaggi delle Displaycard rispetto ai token tradizionali
- Le applicazioni della tecnologia Displaycard: dai pagamenti sicuri tramite web alle cartelle mediche on-line, dall'autenticazione forte alla firma remota
- I vantaggi competitivi dello standard OATH integrato nelle Displaycard in ambito Security, Business, Marketing, Management

- Come stanno progredendo le Banche in ambito retail per la sicurezza dei propri servizi on-line: il caso Banco Popolare
 - le esigenze
 - il progetto
 - i risultati del successo ottenuto



Paolo Bernardini
Amministratore Delegato
IRETH

10.50 *Dibattito con i Partecipanti*

11.15 *Coffee break*

11.45

Concretizzare le potenzialità del telefono cellulare come strumento di pagamento e di accesso ai servizi della banca multicanales

- Il modello di servizio della banca multicanales:
 - innovazione dei canali
 - soluzioni a supporto
- Scenario Mobile Payment
- PlainPay, un sistema semplice e sicuro per i pagamenti in prossimità:
 - esempi pratici di applicazione peer to peer: Business to Consumer e Consumer to Consumer
- Utilizzo del telefono cellulare per la fruizione dei servizi ATM



Mario Cigliutti
Responsabile Filiale di Milano
AURIGA

12.25

Come abilitare il Mobile Remote Payment e arricchire l'offerta con servizi VAS: l'esperienza di Noverca Italia

- Il modello di business di Noverca Italia
- Peculiarità tecniche e parametri di sicurezza della Extended SIM Noverca
 - cryptoprocessore RSA 1024
- Come abilitare le transazioni sicure in mobilità
- Trasversalità dei servizi su tutti i modelli di cellulare e piattaforme
- Esempi di pagamenti in mobilità
- Le evoluzioni future

Simone Suriano
Handsets & SIM Manager
NOVERCA ITALIA

13.00 *Colazione di lavoro*

Chairman



Roberto Garavaglia
Consulente Sistemi di Pagamento Elettronico e Monetica

14.00

Come implementare il Mobile Proximity Payment all'interno dei punti vendita: l'esempio di Decathlon

- Il Mobile Payment in Italia (overview)
- La gestione dei micropagamenti:
 - gli ambiti applicativi più promettenti nel Retail

> SESSIONI PARALLELE



- la percezione dei consumatori
- la presenza degli esercenti
- la sicurezza delle transazioni
- il quadro normativo

- Sistemi di pagamento Contactless (RFID, NFC, BLUETOOTH) utilizzati presso lo store di Lissone
- Tecnologie NFC abbinata al telefono cellulare (pilota presso lo store di Lissone)



Simone Marzorati
Responsabile Infrastrutture e Sicurezza e Innovation Manager
DECATHLON ITALIA, ROMANIA, TURCHIA, BULGARIA

14.40

Come abilitare soluzioni mobile: l'esempio di Trenitalia

- L'approccio mobile di Trenitalia
- I servizi sviluppati
- I risultati
- Prospettive di sviluppo



Gianluca Palmieri
Responsabile Internet e Nuovi Canali
TRENITALIA

15.20

Il Mobile Payment nei servizi di mobilità: il progetto di APS Holding a Padova

- La strategia di APS Holding nei servizi innovativi di pagamento
- L'integrazione tra bigliettazione elettronica contactless e Mobile Payment
- I primi risultati del progetto di Mobile
- Sviluppi futuri



Fabio Azzolin
Responsabile Commerciale e Vendite
APS HOLDING

16.00 **NOVITÀ 2011!!**

L'esperienza ...dei Partecipanti

Desideri condividere con la platea di PLANET CARD i tuoi progetti di mobile payment in fase di pianificazione, sperimentazione o roll-out?

*Questo spazio è stato pensato appositamente per te!
Inviaci la tua candidatura!*

Come fare?

Iscriviti all'evento, e scegli tra queste 2 opzioni: scrivi subito a card@planetcard.biz, oppure contatta direttamente in Convegno lo Staff IIR. Saremo lieti di valutare tutte le esperienze, dando spazio alle più significative/innovative!

16.30 Dibattito con i Partecipanti

16.45 Chiusura dei lavori della Sessione A

SESSIONE PARALLELA B



Chairman:
Armando Garosci
Giornalista
LARGO CONSUMO

Carte Prepagate

9.15 Apertura dei lavori e intervento a cura del Chairman

Carte e retail: servizio ed experience per uno scenario in trasformazione

- Scenario macroeconomico
- Consumatori: valori emergenti
- Fidelizzazione: come tu mi vuoi, o come io ti voglio?

10.00

Evoluzione dei pagamenti contactless e innovazione nel mercato delle carte prepagate nell'esperienza di Intesa Sanpaolo

- I trend del mercato per contactless e prepaid

- I progetti innovativi implementati in area pagamenti
- I risultati raggiunti attraverso le carte prepagate
- Le prospettive future



Stefania Gentile
Responsabile Carte di Pagamento - Banca dei Territori
INTESA SANPAOLO

10.40

Lo sviluppo delle Carte Prepagate: nuove funzionalità, modelli di business e issuing nell'esperienza di CartaLIS Imel

- L'evoluzione del prodotto prepagato
- Le diffusione delle carte prepagate sui canali non bancarizzati
- Un caso di successo: la carta Paypal-Lottomaticard



Sergio Signoretti
Amministratore Delegato
CARTALIS IMEL

11.20 Dibattito con i Partecipanti

11.30 Coffee break

Pagamenti e Loyalty

12.00

L'innovazione nel mercato delle carte prepagate e nei programmi di loyalty per massimizzare la soddisfazione dei Clienti: Genius Card Nectar, la carta di UniCredit in partnership con Nectar Italia



Isabella Artioli
Head of Debit, Credit & Prepaid Cards Italy - Global F&SME Payments
UNICREDIT



Stefano Biglietti
Business Development Director
NECTAR ITALIA

12.45 Dibattito

13.00 Colazione di lavoro

segue >>



14.15

Quando la fedeltà diventa valore per il Cliente: il caso Coin

- La gestione del CRM nelle insegne del Gruppo Coin
- Come adattare i programmi loyalty alla congiuntura economica del momento
- Analizzare le esigenze, definire gli obiettivi e differenziare le iniziative loyalty per i diversi target di Clienti: le declinazioni dei programmi loyalty per insegna
- Il nuovo approccio allo shopping come forma di rewarding per il Cliente: vantaggi e utilizzo del "cash back"
- Come realizzare un progetto di marketing one-to-one: il nuovo approccio di "Coin People Experience"



Monica Gagliardi
Responsabile Loyalty Process
Coin, Oviessa e Upim
GRUPPO COIN

15.00 Dibattito temi emersi

15.30 **NOVITÀ 2011!!**

L'esperienza ...dei Partecipanti

Desideri condividere con la platea di PLANET CARD i tuoi progetti prepaid & loyalty?

*Questo spazio è stato pensato appositamente per te!
Inviaci la tua candidatura!*

Come fare?

Iscriviti all'evento, e scegli tra queste 2 opzioni: scrivi subito a card@planetcard.biz, oppure contatta direttamente in Convegno lo Staff IIR. Saremo lieti di valutare tutte le esperienze, dando spazio alle più significative/innovative!

16.00 Chiusura dei lavori della Sessione B

Senior Conference Manager:
Francesca Bertè

IMEL e Istituti di Pagamento: normativa, modelli di business e value proposition

28 Marzo 2011 (orario 9.00/18.00)

PARTE PRIMA: Il quadro Normativo Europeo/Italiano per i Servizi di Pagamento e l'impatto sugli attuali players

La PSD - Payment Service Directive

- Panoramica sulla Direttiva Comunitaria 2007/64/EC e sulla propria trasposizione in Italia
- Cenni di normativa Primaria e Secondaria: il D.lgs N° 11/2010 e le misure di attuazione
- Panoramica sulle misure attuative per gli Istituti di Pagamento
- Panoramica sulle misure attuative del Titolo II del D.lgs N° 11/2010 - Diritti e obblighi delle parti

La nuova EMD - e-Money Directive

- La direttiva Comunitaria 2009/110 (nuova EMD): definizioni e impianto
- La revisione della Direttiva Comunitaria 2000/46
- La trasposizione della nuova EMD a livello nazionale
- L'influenza della PSD sulla trasposizione della nuova EMD
- Il nuovo regime di vigilanza per gli IMEL (Istituti di Moneta Elettronica)

Le novità introdotte dalla PSD e dalla nuova EMD

- Classificazione dei Payment Service Provider
- Gli ambiti oggettivi di applicazione e disapplicazione
- I nuovi intermediari di pagamento: Istituti di Pagamento e nuovi IMEL
- Attività commerciali previste dalle direttive PSD e nuova EMD per la prestazione di Servizi di Pagamento
- Il Conto di Pagamento degli Istituti di Pagamento e dei nuovi IMEL
- Una nuova definizione di Moneta Elettronica
- Chi può emettere Moneta Elettronica e chi può solo gestirla
- Il "perimetro" della moneta elettronica
- Le nuove condizioni di rimborsabilità della Moneta Elettronica
- I fondi collocati sul Conto di Pagamento gestito dai Payment

Institutions e dai nuovi IMEL: quali differenze

- Valori monetari collocati su strumenti "prepagati"
- Istituti di Pagamento e di Moneta Elettronica: ibridi e puri
- La concessione di credito finalizzato ed accessorio dei nuovi intermediari di pagamento
- Gli agenti degli Istituti di Pagamento (D.lgs N° 141/2010 - Nuova disciplina degli agenti in attività finanziaria)

L'impatto del nuovo quadro normativo sugli attuali players

- Banche nella prestazione di servizi di pagamento (... ma non solo)
- GDO & Retail
- Operatori di Telecomunicazioni
- Aziende di trasporto
- Utilities
- Petrol
- Pubblica amministrazione

PARTE SECONDA: Modelli di Business e Value Proposition

Modelli di Business

- Il mercato armonizzato dei Servizi di Pagamento
- Intermediazione e disintermediazione del pagamento
- PSP: Payment Services Processor o Payment Services Provider?
- Intercettare i bisogni del Payment Service Consumer
- Nuovi servizi e strumenti di pagamento "vicini" all'esigenza dell'utente finale
- I rapporti fra attuali e nuovi intermediari: competizione, cooperazione o "coopetizione"?
- Posizionamento e ri-posizionamento della banca, nell'offerta di intermediazione del pagamento
- Quanto conta il pricing di un'offerta di servizi di pagamento
- Trasparenza e fiducia (nell'offerta e nell'offerente)
- L'attività transfrontaliera degli Istituti di Pagamento
- Perché un'Azienda dovrebbe diventare IMEL, Istituto di Pagamento o avvalersi di una partnership con un intermediario di pagamento?

- Quando il partner intermediario di pagamento non è (più) una banca
- L'offerta white label di un nuovo intermediario di pagamento
- L'offerta "PIE" - Payment Institutions Enabler (R. Garavaglia - Febbraio 2008): quali confini per un PIE?
- "Limited Networks" e "Closed Loop Cards": quando, dove e come
- Wallet e Stored Value: quali differenze condizionano il modello di business?

Value proposition

- Chi è l'utente di un Servizio di Pagamento: consumatore ed azienda
- Servizi di Pagamento: offerta B2C e B2B
- Ottimizzare ed efficientare le Financial Supply Chain
- Il business dell'Intermediazione del Pagamento: da un'offerta ancillare a una proposta strategica
- La domanda di valore nuovo
- Pagamenti multicanale
- Pagamenti innovativi
- Pagamenti ubiqui
- "Long tail" requirements
- "Pagamenti 2.0" (R. Garavaglia - Settembre 2007)
- I micro-pagamenti
- Capacità ed occasioni di spesa del consumatore
- La competizione sul "prime wallet" (R. Garavaglia - Marzo 2010)
- Incassi-Pagamenti-Incassi: quale nuovo intermediario potrebbe gestirne l'intero ciclo e perché
- Il Payment Business degli Istituti di Pagamento: specificità, opportunità e limiti
- Il Payment Business degli Istituti di Moneta Elettronica (post nuova EMD): specificità, opportunità e limiti

Workshop a cura di **Roberto Garavaglia**
Consulente Sistemi di Pagamento
Elettronico e Monetico

Agenda

- 8.30 Registrazione
- 9.00 Inizio dei lavori
- 11.00 Coffee break
- 13.00 Colazione di lavoro
- 18.00 Chiusura dei lavori del Workshop



MOBILE PAYMENT: tecnologie e fattori abilitanti lo sviluppo in un mercato armonizzato

31 Marzo 2011 (orario 9.00/13.00)

Il contesto tecnologico dei sistemi Mobile Payment

- RFID e NFC
- NFC: modalità operative (Card Emulation, Reader/Write, Combined)
- Token c-less, NFC stickers
- Mobile Remote Payment vs Mobile Proximity Payment: analisi delle differenze
- Ecosistema mobile
- Payment Application e Security Element (S.E.)
- La Trusted 3rd Party
- Le "App POS" (R. Garavaglia - Settembre 2010)

Iniziative e contesto normativo comunitari per il Mobile Payment

- e-SEPA
- La roadmap dei pagamenti in mobilità
- Il Mobile Payment come canale di accesso agli strumenti SEPA
- Mobile Payment Market: scenari abilitati dalla PSD e dalla nuova EMD
- Tipologie di strumenti di più elevata qualità sotto il profilo della sicurezza secondo Banca d'Italia
- Cosa vuol dire fare il TSM

Modelli di business con-vincenti per lo sviluppo di m-Payment Services

- Telco, Banche o altro ...
- Interoperabilità come fattore chiave di successo

- Il Modello Trusted 3rd Party
- Non solo pagamenti: modelli di business "a sussidio" del Mobile Payment

Modelli di offerta e analisi della domanda

- Cosa chiede il consumatore evoluto
- L'importanza dei costi
- Micro-pagamenti e War-on-Cash
- Come migliorare la user experience
- Pagamenti in mobilità o Pagamenti in prossimità mobile?
- L'importanza delle communities
- La percezione della sicurezza
- La dipendenza da un sistema di pagamento
- La dipendenza dall'operatore di rete
- Number portability o Account portability?

P2P (Peer-to-Peer) Payment

- P2P (Person-to-Person), F2F (Face-to-Face), P2M (Person-to-Machine)
- Lo sviluppo di NFC Payments nelle declinazioni F2F e P2M
- Il mercato del money transfer (Mobile Remittances)

Workshop a di **Roberto Garavaglia**
Consulente Sistemi di Pagamento
Elettronico e Monetico

Agenda

- 8.30 Registrazione
- 9.00 Inizio dei lavori
- 11.00 Coffee break
- 13.00 Colazione di lavoro

VISITA GRATUITAMENTE L'AREA EXPO

Per tutta la durata della manifestazione sarà allestita un'area espositiva nella quale gli sponsor avranno a disposizione uno stand dedicato per incontrare i Partecipanti e fornire loro tutti i dettagli tecnici relativi ai servizi e prodotti offerti. In quest'area si svolgeranno anche il coffee break e la colazione di lavoro. Un punto d'incontro utile al networking e all'approfondimento delle tematiche tra "addetti ai lavori"!

Vai alla scheda d'iscrizione e iscriviti gratuitamente all'Area Expo.





scheda di iscrizione



SÌ, DESIDERO PARTECIPARE A:

- Convegno** 29-30 marzo 2011 (D4650)
 Scegli la **SESSIONE PARALLELA** a cui vuole partecipare **A** **B**
- Workshop PROPEDEUTICO** 28 marzo 2011 (ore 9.00-18.00)
IMEL e Istituti di Pagamento (D4650W1)
- Workshop SPECIALISTICO** 31 marzo 2011 (ore 9.00-13.00)
Mobile Payment (D4650W2)

QUOTA D'ISCRIZIONE per partecipante + 20% IVA

CONVEGNO

- Entro il 4 marzo 2011** **1.490 € SAVE 200 €**
- Dopo il 4 marzo 2011** 1.690 €

	Solo workshop	In abbinamento al convegno
Workshop PROPEDEUTICO	<input type="checkbox"/> 800 €	<input type="checkbox"/> 600 € SAVE 200 €
Workshop SPECIALISTICO	<input type="checkbox"/> 500 €	<input type="checkbox"/> 400 € SAVE 100 €

Iscrizione a **INGRESSO GRATUITO** per:

- SESSIONE ISTITUZIONALE** 29 marzo 2011 (D6027)
- AREA EXPO** 29-30 marzo 2011 (D4650EXPO)

Speciale **ISCRIZIONI MULTIPLE** al solo **CONVEGNO**

- 2 persone** **2.500 € + 20% IVA** **SAVE 880 €**
- 3 persone** **3.450 € + 20% IVA** **SAVE 1.620 €**

È necessario l'invio di una scheda per ogni partecipante della stessa azienda. Offerta **NON** cumulabile con altre promozioni in corso.

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, la colazione e i coffee break. Per circostanze imprevedibili, IIR si riserva il diritto di modificare senza preavviso il programma e le modalità didattiche, e/o cambiare i relatori e i docenti.

IIR si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IIR si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

Le offerte sono valide esclusivamente per i pagamenti pervenuti entro la data di scadenza della promozione.

Sede dell'evento: **Milano, AtaHotel Executive**

Via Don Luigi Sturzo, 45 - Tel. 02.62941

IIR si riserva la facoltà di operare eventuali cambiamenti di sede.

Modalità di disdetta

L'eventuale disdetta di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca **entro** e non oltre il **6° giorno lavorativo (compreso il sabato)** precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data dell'evento.

Modalità di pagamento

Il pagamento è richiesto a ricevimento fattura e in ogni caso prima della data di inizio dell'evento. La quota deve essere versata secondo le modalità di seguito indicate. Copia della fattura/contratto di adesione al corso verrà spedita a stretto giro di posta.

- Versamento effettuato sul ns. c/c postale n.16834202
- Assegno bancario - assegno circolare
- Bonifico bancario: Banca Popolare di Sondrio, Agenzia 10 Milano, **C/C** 000002805x07, **ABI** 05696, **CAB** 01609, **CIN Z**; **IBAN** IT29 Z056 9601 6090 0000 2805 X07; **Swift POS** OIT22, intestato a Istituto Internazionale di Ricerca Srl, indicando il codice dell'edizione dell'evento;
- Carta di credito: Eurocard/Mastercard Visa
 Diners Club CartaSi

N°

Codice di sicurezza CVV* Scadenza

Titolare

Firma del titolare

*Per la maggior parte delle carte di credito, il codice CVV è costituito dagli ultimi tre numeri riportati sul retro della carta sopra la striscia della firma.

D4650

5 MODI PER ISCRIVERSI

TEL.	02.83847.627	FAX	02.83847.262
E-MAIL	card@iir-italy.it	WEB	www.planetcard.biz
POSTA	Istituto Internazionale di Ricerca - Via Forcella 3, 20144 Milano		

Dati del partecipante:

NOME COGNOME

FUNZIONE

INDIRIZZO

CAP CITTÀ PROV.

TEL. CELL.

Sì, desidero ricevere informazioni su altri eventi via (segnalare preferenza):

FAX

E-MAIL

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA: FUNZIONE

NOME E COGNOME

Dati dell'Azienda:

RAGIONE SOCIALE

SETTORE MERCEOLOGICO

FATTURATO IN EURO **6** 0-10 Mil **5** 11-25 Mil **4** 26-50 Mil **3** 51-250 Mil **2** 251-500 Mil **1** +500 Mil

NUMERO DIPENDENTI **G** 1-10 **F** 11-50 **E** 51-100 **D** 101-200 **C** 201-500 **B** 501-1000 **A** +1000

PARTITA I.V.A.

INDIRIZZO DI FATTURAZIONE

CAP CITTÀ PROV.

TEL. FAX

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: **(1)** che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (I.I.R.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R. e a società del medesimo Gruppo, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; **(2)** il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha **diritto di opporsi** al trattamento sopra previsto.

TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO è l'Istituto Internazionale di Ricerca, via Forcella 3, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento).

Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: www.iir-italy.it

La comunicazione potrà pervenire via: e-mail variazioni@iir-italy.it - fax **02.83.95.118** - tel. **02.83.847.634**

Timbro e firma