

e **IL MONDO**



20-21 marzo 2012, Milano, Hotel Melià



e-commerce

- › Modelli innovativi di Business
- › Evoluzioni dei Sistemi di Loyalty
- › CRM nella vendita online › Soluzioni user friendly nei Pagamenti online

Mobile & Contactless

- › Dalle Carte Contactless al Mobile › Dal Mobile Payment al Mobile Commerce
- › Dematerializzazione delle carte › Mobile Ticketing

GDO&Retail: pagamenti innovativi, Loyalty e CRM

- › Innovazione nei pagamenti a servizio del cliente
- › Programmi di Loyalty › Strategie di CRM

Il mercato dei pagamenti

- › SEPA end date › I risvolti della PSD › Carte e sistemi di fidelizzazione

Con la preziosa partecipazione di:

- › World Bank › European Payment Council › Il Mondo › BNP Paribas › Unicredit › Roberto Garavaglia › Harkè
- › Iccrea Banca › Shell Italia › Cariparma › Nectar › Expedia › Glamoo › Monclick › Maison Martin Margiela
- › Intesa Sanpaolo › Banca Sella › Vodafone › PosteMobile › Brescia Mobilità › ATM › Ve.La (Gruppo ACTV)
- › Osservatori ICT & Management - School of Management Politecnico di Milano › Fnac › Netcomm › EBA Clearing
- › Currence › IWBANK › Poste Italiane - Banco Posta › Largo Consumo › Cisalfa › Coop Italia › Ingenico Italia

Banca&Mercati

Media partner

BancaFinanza



GDOWEEK

MyMarketing.Net

FullPress®
magazine di tecnologie e business

Main partner



Sponsor



SIX PAY

Seguici su



Presentazione Planet Card & Payment 2012



Istituto Internazionale di Ricerca
Know how to achieve

e **IL MONDO**

Egregio Dottore/Gent.ma Dottoressa,

IIR Italy, società leader nella gestione e organizzazione di eventi e corsi di formazione, e IL MONDO, settimanale del Corriere della Sera dedicato all'economia e alla finanza, uniscono la propria esperienza e presenza sul mercato per proporre congiuntamente la diciassettesima edizione del Convegno "Planet Card & Payment", l'evento dedicato alle nuove tendenze in atto nei sistemi di pagamento, di CRM e nei programmi di loyalty.

Quest'edizione sarà particolarmente focalizzata sul tema dell'e-commerce, che, contrariamente ad altri settori, ha registrato nel 2011 una crescita a doppia cifra passando dal +17% del 2010 al +20% del 2011. Tramite la presenza dei nuovi protagonisti del settore, come le società di couponing, e degli altri attori più tradizionali ci si confronterà sugli strumenti di fidelizzazione dei clienti, di CRM e sui sistemi di pagamento che facilitano le transazioni online.

Non solo, ampio spazio verrà dedicato anche alle potenzialità dei Social Network e del canale mobile.

Il tema del mobile sarà affrontato in una sessione specifica, durante la quale, oltre all'analisi sul grado di diffusione in Italia e all'estero del mobile payment, saranno presentate le esperienze di importanti attori del mercato, provenienti dal settore finanziario (Intesa Sanpaolo e Banca Sella), dal settore della telefonia Mobile (Vodafone e Postemobile) e da quello dei servizi di trasporto pubblici (Brescia Mobilità, ATM e Ve.La.).

Non verrà meno, anche quest'anno, la tradizionale sessione plenaria sulle tendenze in atto e sugli sviluppi previsti nel mercato dei pagamenti a cura di esponenti di importanti organismi internazionali (World Bank e European Payment Council) e di primari istituti bancari (Unicredit e BNP Paribas).

Potrà seguire gli sviluppi dell'agenda e le interviste a esperti del settore sul nostro gruppo Planet Card su LinkedIn.

Tramite il gruppo potrà interagire con noi e sottoporci di volta in volta i suoi quesiti e le sue opinioni in merito alle evoluzioni del mercato dell'e-commerce, dei mobile e contactless payments, dei sistemi di loyalty e di crm.

Cordiali saluti,

Laura Ghisleri
Senior conference Producer



Chi siamo

Istituto Internazionale di Ricerca è una società che dal 1973 fornisce formazione e informazione Business to Business ai manager di tutto il mondo e che dal 2005 fa parte del Gruppo Informa PLC, società quotata allo stock Exchange di Londra.

Con la sua presenza in 5 continenti, racchiude al suo interno varie società tra cui CEM (Council on Education in Management), ESI (Project Management), Omega Performance (Financial skills), Achieve Global (Task force and Customer service), Huthwaite (Sales effectiveness), NMHCC (Strategic business information and education for the healthcare industry), Communispond (Business communication skills solutions) e FTR (Sales training and leadership systems), che hanno permesso ai nostri clienti di ricevere le migliori soluzioni di formazione e molteplici opportunità di sviluppo professionale. Con 24 anni di esperienza sul mercato italiano, il nostro team lavora ogni giorno per sviluppare corsi ed eventi che permettono ai manager di essere formati e restare informati sulle ultime novità del mercato e sulle nuove tendenze di gestione aziendale.

an **informa** business

Il Mercato dei Pagamenti: le tendenze in atto e gli sviluppi previsti

8.45 *Registrazione dei partecipanti*

9.15 *Apertura dei lavori a cura del Chairman:*

Enrico Romagna - Manoja
Direttore de "Il Mondo"

9.30

Quali sono le tendenze e gli sviluppi del mercato globale dei pagamenti in una fase di instabilità economica

- Performance dei sistemi di pagamento durante la recente crisi finanziaria
- Come un solido sistema di pagamento può contribuire alla stabilità finanziaria
- I nuovi CPSS-IOSCO standard per infrastrutture di mercati finanziari



Massimo Cirasino
Head of Payment Systems Development Group
WORLD BANK

10.00

The SEPA Cards Story: dove siamo e cosa ci possiamo aspettare

- Dove siamo in materia di carte
- Prospettive per i circuiti
- Come possiamo ottenere la standardizzazione



Ugo Bechis
Chairman of Cards Working Group
EPC - EUROPEAN PAYMENT COUNCIL
Delegato Sepa
UBI BANCA - GRUPPO BANCHE POPOLARI UNITE

10.30

SEPA future after the "end date"

- Expectations regulations on e-SEPA
- Status of e-Payments and m-Payments work EPC



Gerard Hartsink
Chairman
EUROPEAN PAYMENT COUNCIL

11.00

Il mercato dei pagamenti italiano: standardizzarsi senza impoverirsi

- I valori distintivi dei pagamenti in Italia
- Le opportunità della standardizzazione
- Come preservare gli elementi di valore di sistema e di banca



Luca Vanini
Head of Group Product Development Payments Cash Management Global Transaction Banking
UNICREDIT

11.30 *Coffee break*

12.00

I risvolti della Payment Services Directive (PSD) e della nuova eMoney directive (IMEL2)

- Le disposizioni attuative di Banca d'Italia del Titolo II del D.lgs 11/2010 (Diritti e Obblighi delle parti)
- Aumento della competizione? Nuovi Attori? Nuovi partner? Nuovi abilitatori tecnologici?
- Servizi di pagamento in deroga
- Micropagamenti
- La sicurezza degli strumenti di pagamento
- Il ruolo e i servizi dei nuovi Imel (Istituti di Moneta Elettronica)
- Emissione e rimborsabilità della moneta elettronica



Roberto Garavaglia
Consulente Sistemi di Pagamento Elettronico e Monetica

13.00 *Colazione di lavoro*

14.15 *Riapertura dei lavori a cura del Chairman: Roberto Garavaglia Consulente Sistemi di Pagamento Elettronico e Monetica*

14.30

Le esperienze di migrazione a SCT/SDD in Europa da parte della clientela corporate

- La diffusione degli strumenti SEPA nei principali paesi europei
- I fattori critici di successo di un progetto di migrazione
- "Lessons learnt": cosa funziona e cosa crea difficoltà
- Consigli e suggerimenti per un'efficace migrazione



Luca Poletto
Head of Sepa, Cash Management Competence Center
BNP PARIBAS

Fidelity Card e Programmi di Loyalty

15.00

Come massimizzare la soddisfazione dei clienti attraverso i programmi di loyalty

- L'evoluzione della customer experience
- L'utilizzo di nuove applicazioni: le potenzialità del mobile



Stefano Biglietti
Business Development Director
NECTAR ITALIA

15.30

L'evoluzione dei meccanismi di fidelizzazione legati alla fuel card in un mercato globale - l'esperienza di Shell Italia

- Nascita e finalità della B2B Fuel Card
- Evoluzione degli strumenti di fidelizzazione legati alla carta
- Fuel Card: da strumento di gestione del pagamento a Fuel Service
- Quali sono gli scenari futuri per le aziende petrolifere: On board units vs Virtual Wallet?



Massimo Todaro
Commercial Fleet Marketing - Integration and Operational Excellence Manager



Cristina Vergani
Commercial Fleet Marketing Manager Italia
SHELL ITALIA

16.00 *Tea break*

16.30

Il progetto "City Card": la carta prepagata contactless nei servizi scolastici

- L'utilizzo della tecnologia contactless per gli studenti delle scuole elementari e medie
- Come gestire in modo elettronico il pagamento e la prenotazione del servizio mensa, le diete personalizzate e il trasporto scolastico
- La carta come strumento di comunicazione tra scuola, comune e famiglie
- Come agevolare la diffusione di strumenti alternativi al contante tramite gli studenti
- Quali sono gli sviluppi futuri



Andrea Chierici
Responsabile Servizio Prodotti
CARIPARMA CREDIT AGRICOLE

17.00

La Carta Prepagata come Piattaforma relazionale delle BCC: la mia carta è differente

- L'utilizzo delle carte di pagamento nel circuito BCC
- La carta come strumento di relazione tra BCC e Clienti retail e corporate
- Soddisfatti o rimborsati: 'acquista facile'
- Il valore del circuito Clienti-Esercenti BCC: il patrimonio informativo
- Sviluppi attuali e futuri



Massimo Celardo
U.O. E-Bank Responsabile Sviluppo Prodotti e Loyalty
ICCREA BANCA

17.30 *Chiusura dei lavori del primo giorno*

SESSIONE PARALLELA A

Mobile e Contactless

- 8.45 *Registrazione dei partecipanti*
 9.15 *Apertura dei lavori e intervento introduttivo a cura del Chairman:*

Analisi della situazione Italiana

- I nuovi casi internazionali
 - Casi italiani e configurazioni di filiera: il lancio di nuovi servizi
 - Le evoluzioni e le prospettive future
- Osservatori ICT & Management*
SCHOOL OF MANAGEMENT - POLITECNICO DI MILANO

9.45 Il percorso di innovazione in Intesa Sanpaolo: dall'esperienza Contactless delle carte multifunzione al Mobile

- I trend di mercato per il contactless: le potenzialità dei micropagamenti
- Dalle carte contactless ai mobile proximity payments
- Il potenziale di sviluppo dei pagamenti mobile
 - il tasso di diffusione degli smartphone
 - i servizi aggiuntivi e a valore (couponing, loyalty, ecc.)
- La complessità tecnologica: il grado di sviluppo di nuove tecnologie (telefonini NFC)
- Quale il grado di sicurezza dei pagamenti mobile



Laura Furlan
Responsabile Servizi Transazionali
INTESA SAN PAOLO

10.15 Dal Mobile Payment al Mobile Commerce: un progetto pre- NFC

- NFC il futuro che verrà
- Up Mobile: l'innovazione che cambia il concetto di acquisto
- I principi di UP Mobile: easy to access - contest aware - simple user experience

Diego Lucon
Head of Mobile Payments Department
BANCA SELLA

Nuovi attori nei sistemi di pagamento

10.45 Il progetto Vodafone Smart Pass

- Gli obiettivi del progetto
- Quale innovazione nei sistemi di pagamento
- L'utilizzo della carta per pagamenti in prossimità
- Quali sono le prospettive future: dematerializzazione della carta?



Luba Petrova Manolova
Special Channels Manager
VODAFONE

11.15 *Coffee break*

11.45 L'esperienza di PosteMobile: dai Mobile Payment al Mobile Commerce

- Mobile Payment e posizionamento di PosteMobile
- Caratteristiche della SIM PosteMobile
- Servizi VAS Distintivi: "Semplifica"
- PosteMobile Application Store



Riccardo Giordani
Responsabile Struttura Marketing Vas
POSTEMOBILE

12.15 Pagamenti in mobilità, la nuova frontiera

- L'evoluzione del mercato dei pagamenti elettronici: nuovi player, nuove esigenze, nuove tecnologie
- La diffusione del pagamento elettronico per servizi in mobilità: i vantaggi
- Una soluzione integrata per gestire transazioni di pagamento sicure su smartphone
- L'approccio Ingenico alle esigenze di mobilità dei clienti



Claudio Carli
Marketing & Communication Director
INGENICO ITALIA

12.45 *Colazione di lavoro*

Trasporti e ticketing

14.30 La gestione e l'evoluzione del sistema di E-ticketing nell'esperienza di Brescia Mobilità

- Quali sono i risultati a 9 anni dall'avvio

- I vantaggi del sistema contactless per la realizzazione di una card multi servizi per la Mobilità
- Le evoluzioni previste nel sistema di bigliettazione elettronica per la gestione della metrò di Brescia
- Quali sono gli ostacoli da superare e i costi di manutenzione del sistema



Severo Pace
Responsabile Area Telematica, Telerilevazione e Bigliettazione Elettronica
BRESCIA MOBILITÀ

15.00 Nuovi modi di accedere ai Servizi ATM: verso la remotizzazione dei pagamenti

- L'ecosistema ATM
- I nuovi modi per acquistare gli abbonamenti e i titoli di viaggio
- NFC strumento smart per accedere ai servizi in mobilità



Paolo Marchetti
Planning and Development Manager
ATM

15.30 L'introduzione di un sistema di bigliettazione elettronico contactless nel sistema del trasporto pubblico locale: l'esperienza dei trasporti pubblici veneziani

- Dal biglietto cartaceo al biglietto elettronico: opportunità e minacce
- Imob: i vantaggi del sistema contactless
- Gli sviluppi del sistema Imob a Venezia



Alessandro Cavalieri
Responsabile Marketing
VE.LA (GRUPPO ACTV)

GDO & Retail: Pagamenti innovativi, Loyalty e CRM

16.00 CRM nel settore retail: la gestione efficace del cliente nell'esperienza di Cisalfa Sport

- Com'è stata organizzata l'attività di CRM nell'ottica della Customer Experience
 - quali nuovi processi e modelli sono stati realizzati per fidelizzare i clienti e profilarli

> SESSIONI PARALLELE

- ↳ Come gestire il valore e la relazione con i clienti utilizzando le soluzioni di CRM
 - la comunicazione dinamica multimediale
 - l'integrazione con web ed e-commerce



Davide Rossetti
Direttore Marketing e Comunicazione
CISALFA SPORT

16.30

Come offrire nuovi servizi ai clienti ai punti cassa: i prodotti virtuali

- ↳ I servizi virtuali e l'infrastruttura tecnologica
- ↳ Il processo di pagamento delle bollette
- ↳ Quali sono i risultati ottenuti e i nuovi servizi potenziali



Luca Meconi
Direzione Sistemi Informativi e innovazione tecnologica,
Responsabile B2B e Progetti PDV
COOP ITALIA

17.00 Chiusura del Convegno



SESSIONE PARALLELA B

e-commerce Pagamenti, Loyalty Trends, CRM & Marketing

8.45 *Registrazione dei partecipanti*

9.15 *Apertura dei lavori e intervento introduttivo a cura del Chairman:*

Pagamenti: una questione di fiducia. Una prospettiva multicanale



Armando Garosci
Giornalista
LARGO CONSUMO

9.30

L'e-commerce e gli strumenti di pagamento: le nuove tendenze in atto



Roberto Liscia
Presidente
NETCOMM

10.00

Mobile e Fidelity: seguire il cliente e fidelizzarlo: il caso Expedia

- ↳ Il mercato on line dei servizi turistici
- ↳ Come massimizzare la componente transazionale: i risultati conseguiti
- ↳ La fidelizzazione dei clienti e dei fornitori: l'esperienza conseguita negli Stati Uniti e nel Regno Unito



Stefano Perino
Senior Product Manager
EXPEDIA

10.30

La crescita del mercato del couponing: il caso di Glamoo

- ↳ Il fenomeno del social commerce: come gestire coupon virtuali
- ↳ Le potenzialità del mobile: vantaggi per consumatori e aziende
- ↳ Le parole chiave: geolocalizzazione e Iperlocale
- ↳ Come fidelizzare i clienti



Simone Ranucci Brandimarte
Presidente
GLAMOO

11.00 *Coffee break*

11.30

Il CRM nella vendita online di elettronica di consumo

- ↳ Il mercato della vendita online di elettronica di consumo in Italia
- ↳ Chi è Monclick
- ↳ L'opinione dei clienti
- ↳ La fedeltà dei clienti
- ↳ I sistemi finalizzati al miglioramento della conversione



Paolo Castelletti
Marketing Manager
MONCLICK

12.00

Quali saranno le evoluzioni che subiranno i sistemi di loyalty nel medio periodo

- ↳ La dematerializzazione delle Carte
- ↳ La massificazione degli smart e mobile device
- ↳ Il ruolo dei social media

- ↳ Scenari futuri



Giacomo Melani
Consulente in Marketing & Branding, partner
HARKÉT

12.30

La strategia multicanale e l'integrazione con il CRM e i programmi di loyalty

- ↳ Presentazione Fnac Italia e Fnac.it
- ↳ Il valore aggiunto del multicanale
- ↳ La declinazione del multicanale in Fnac
- ↳ L'integrazione del programma di Loyalty in Fnac



Jean-Christophe Lazzaroni
Direttore www.fnac.it
Direttore Sistemi Informativi
FNAC ITALIA

13.00 *Colazione di lavoro*

14.30

Quali sono le peculiarità dell'eCommerce nel lusso: il caso Maison Martin Margiela

- ↳ Quali sono i fattori che hanno portato all'apertura dell'e-boutique
- ↳ L'attività di web marketing a livello internazionale
- ↳ Il potenziale dei Social Network e del canale mobile



Pasqualina Lepore
Web & e-commerce marketing manager
MAISON MARTIN MARGIELA



Nuovi IMEL e Istituti di Pagamento: la nuova normativa, modelli di business e valore aggiunto

19 Marzo 2012 (orario 8.30/18.30)

15.00

L'iniziativa "My Bank" di EBA Clearing

- Gli e-Services
- Un ruolo centrale per le banche nei sistemi di pagamento per l'e-commerce
- e-Mandate



Daniela Vinci
Country Representative
EBA CLEARING

15.30

Will the Online Banking e-Payments stimulate e-commerce in Europe?

- Online Banking e-Payments definition
- Who takes benefit from OBeP
- iDEAL: an international Case Study



Piet Mallekoote
General Manager
CURRENCE IDEAL

16.15

BancoPosta e i pagamenti web: la ricerca di soluzioni user friendly

- La costruzione del mercato e-commerce
- L'offerta BancoPosta per i Web Consumer
- L'offerta BancoPosta per i Web Merchant
- La virtualizzazione dei pagamenti come nuova modalità di acquisizione clienti



Fabrizio Giardino
Sistemi di Pagamento - Acceptance
POSTE ITALIANE - BANCOPOSTA

16.45

Come semplificare i pagamenti nell'e-commerce: il conto di Moneta Elettronica

- Quali tipologie di pagamenti possono essere effettuati
- Come garantire la sicurezza nei pagamenti on line
- L'accesso alla vetrina promozionale on line
- I vantaggi per il merchant



Devid Jegerson
Responsabile Monetica
IWBANK

17.15 Chiusura del convegno

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 la propria evoluzione: modifiche al T.U.B.
- Panoramica sulle misure attuative per gli Istituti di Pagamento e gli Istituti di Moneta Elettronica
- Panoramica sulle misure attuative del Titolo II del D.lgs N° 11/2010 - Diritti e obblighi delle parti: il Provvedimento Banca d'Italia del 5 luglio 2011

La nuova direttiva sulla moneta elettronica (IMEL2)

- La direttiva Comunitaria 2009/110 (IMEL2): definizioni e impianto
- La trasposizione della IMEL2 a livello nazionale
- Il regime di vigilanza per i nuovi IMEL (Istituti di Moneta Elettronica)
- Una nuova definizione di moneta elettronica

Le novità introdotte dalla PSD e dalla IMEL2

- Classificazione dei Payment Service Provider
- Gli ambiti oggettivi di applicazione e disapplicazione
- I Servizi in deroga
- 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
- Istituti di Pagamento e di Moneta Elettronica: ibridi e puri
- Il Conto di Pagamento degli Istituti di Pagamento e dei nuovi IMEL
- Chi può emettere moneta elettronica e chi può solo gestirla
- Il "perimetro" della moneta elettronica
- Le nuove condizioni di rimborsabilità della moneta elettronica
- Strumenti "prepagati" nominativi ed anonimi
- Strumenti di micropagamento

- La concessione di credito finalizzato ed accessorio dei nuovi intermediari di pagamento

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
- Social network

Modelli di Business

- Il mercato armonizzato dei Servizi di Pagamento
- Intermediazione e disintermediazione del pagamento
- PSP: Payment Services Processor o Payment Services Provider?
- Il "wallet-business"
- Il giusto wallet per ogni esigenza: quali differenze fra i c.d. "Borsellini Elettronici"?
- Moneta elettronica e valuta virtuale: quali differenze/opportunità e chi può emetterle?
- Intercettare i bisogni del Payment Service Consumer
- Nuovi servizi e strumenti di pagamento "vicini" all'esigenza dell'utente finale
- L'importanza delle relazioni: cenni del concept "PAGAMENTI 2.0" (R. Garavaglia - settembre 2007)
- Cloud Payment
- 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
- Modelli di business "con-vincenti" (R. Garavaglia - gennaio 2009)
- Perché un'Azienda dovrebbe diventare nuovo IMEL, Istituto di Pagamento o avvalersi di una partnership con un intermediario di pagamento?

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
- ↳ "Long tail" requirements
- ↳ I micro-pagamenti
- ↳ Capacità ed occasioni di spesa del consumatore
- ↳ La competizione sul "prime wallet" (R. Garavaglia - Marzo 2010)
- ↳ 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
- ↳ Mobile Payment value proposition: quanto è "remoto" o "prossimo" (... o tutti e due) il modello?
- ↳ Impiego del credito telefonico per il pagamento: limiti e opportunità
- ↳ P2P Payment
- ↳ Innovative Payment value proposition
- ↳ I nuovi sistemi OBeP (Online Banking e-Payment)
- ↳ Differenze fra OBeP Services e Overlay Services provider
- ↳ Retail Commerce e Social Commerce
- ↳ Scenari di convergenza fra mondo virtuale e fisico nell'offerta di servizi di pagamento

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

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



Approfitti di Planet Card & Payment per promuovere la Sua azienda

5 buoni motivi per diventare sponsor

1

Promuovere i propri **prodotti/servizi**, nonché la propria azienda, a un **pubblico mirato**, interessato sicuramente a tutte le novità relative alle Carte e ai Servizi di pagamento

3

Essere considerato tra i principali **protagonisti** e tra le **Aziende Leader** nella fornitura di servizi e soluzioni per il mondo delle carte e dei pagamenti

5

Possibilità di **sfruttare** l'intera **Promozione dell'Evento** (brochure, fax, e-mail, newsletter, web site, riviste leader nel settore, link e portali specifici)

2

Incontrare personalmente **aziende**, pronte a investire su servizi e soluzioni per le Smart Card, in un luogo unico e in sole 2 giornate, risparmiando quindi tempo e denaro

4

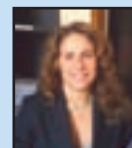
Avere a disposizione un'ampia platea di partecipanti costituita dai **Resp. Carte**, **Resp. Servizi di Pagamento**, **Resp. Marketing**, **Resp. Sistemi Informativi**

↳ Contatti

Per informazioni e per fissare un appuntamento contattare:

Eleonora Pagliuso Sponsorship Manager

Tel. 02.83847265 email: eleonora.pagliuso@iir-italy.it



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

Coordinatore Servizio Marketing

BANCA DELLE MARCHE

"Interessante per gli spunti e le idee innovative proposte"

Specialista Monetica **VENETO BANCA**

"Planet Card è un punto di riferimento nel mercato italiano delle carte. E' sempre utile esserci"

Sales Director **GIESECKE & DEVRIENT**

"Interessante confronto con controparti non bancarie circa l'utilizzo dei sistemi di pagamento"

Ufficio Carte di Pagamento

INTESA SANPAOLO

"Un focus interessante sul mondo delle carte di pagamento e sui competitors di oggi e di domani"

Vice direttore Area Sistemi di Pagamento, Cassa Centrale

BANCA CREDITO COOPERATIVO DEL NORD EST

QUOTA D'ISCRIZIONE per partecipante + 20% IVA	Entro 10.02.2012	Entro 2.03.2012	Dopo 2.03.2012
<input type="checkbox"/> CONVEGNO (D4987) SOLO 20 marzo 2012	700 € SAVE 200 €	800 € SAVE 100 €	900 €
<input type="checkbox"/> CONVEGNO (D4987) solo 21 marzo 2012	700 € SAVE 200 €	800 € SAVE 100 €	900 €
Scelga la SESSIONE PARALLELA a cui partecipare <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B			
<input type="checkbox"/> CONVEGNO (D4987) 20-21 marzo 2012	1.290 € SAVE 400 €	1.490 € SAVE 200 €	1.690 €
Scelga la SESSIONE PARALLELA a cui partecipare <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B			
<input type="checkbox"/> Workshop PROPEDEUTICO 19 marzo 2012 (D4987W)	800 €	800 €	800 €
<input type="checkbox"/> Workshop PROPEDEUTICO + Convegno	1.890 € SAVE 600 €	2.090 € SAVE 400 €	2.290 € SAVE 200 €

Priority code: d4987blcons

D4987

Speciale ISCRIZIONI MULTIPLE al solo CONVEGNO

- 2 persone** 2.500 € + 21% IVA **SAVE 880 €**
- 3 persone** 3.450 € + 21% 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, Hotel Melià

Via Masaccio, 19 - Tel. 02.44406

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 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.

5 MODI PER ISCRIVERSI

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

Dati del partecipante:

NOME COGNOME

FUNZIONE

INDIRIZZO

CAP CITTÀ PROV.

TEL. CELL.

Si, 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 0-10 Mil 11-25 Mil 26-50 Mil 51-250 Mil 251-500 Mil +500 Mil

NUMERO DIPENDENTI 0-10 11-50 51-100 101-200 201-500 501-1000 +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