



Un corso unico, ideato per i Manager impegnati a definire servizi di pagamento a VALORE AGGIUNTO!!

## Luogo e data

Milano  
11 e 12 Novembre 2008

# e-PAYMENT

Tecnologie, nuove applicazioni e modelli di business

Una overview completa sugli aspetti tecnici, applicativi e di business dei Pagamenti Elettronici, per apprendere come:

- Analizzare la **Value Chain** dei Pagamenti Elettronici
- Utilizzare le nuove tecnologie per creare **servizi di pagamento e di monetica a valore aggiunto**
- Abilitare e gestire i pagamenti elettronici nel rispetto del quadro normativo: **SEPA e PSD**
- Attivare servizi di **Micropagamenti, Proximity Payment e Mobile Remote Payment**
- Definire un modello di business basato su **Web 2.0, Social Network e P2P Loan**
- Sviluppare servizi di pagamento legati ad **applicazioni** specifiche delle **Carte** nei **mercati verticali**: GDO, Telco/MVNO, Trasporti, Pubblica Amministrazione, Turismo, Gambling

Inoltre, 2 Workshop di approfondimento

**PAYMENT SYSTEMS  
FUNDAMENTALS**

10 novembre 2008

**MOBILE PAYMENT**

13 novembre 2008

## Rivolto a:

Responsabile Servizi di Pagamento  
Responsabile Prodotti Bancari  
Direttore Commerciale Servizi Dispositivi Evoluti  
Responsabile Marketing Carte  
Project Manager  
Responsabile Gestione Sistemi  
Business Development Manager

## OBIETTIVO del MASTERCOURSE

Articolato su tre parti, il corso vuole offrire un'ampia panoramica dei mercati e delle applicazioni relative agli e-payment, sullo sfondo di **SEPA**. La prima parte propone una overview sui **sistemi** e le **tecnologie** che governano la **catena del valore** associata ai Sistemi di Pagamento Elettronico. La seconda parte illustra gli scenari tecnologici emergenti e le novità introdotte dalla regolamentazione europea, delineando le nuove dinamiche di mercato e opportunità di business. La terza parte è integralmente dedicata alle applicazioni delle Carte nei mercati verticali ed è sviluppata su casi pratici, che mostrano progetti e benefici utili all'implementazione da parte di Aziende e Pubblica Amministrazione. Distribuito su due giornate, il mastercourse focalizza anche aspetti di **business development**, in particolare:

- modelli costo/ricavo per uno schema di commissioni che governa i pagamenti con carte
- nuovi modelli di business per Mobile Payment, micropagamenti, moneta elettronica
- ruolo della banca nella New Value Chain
- New Value Propositions in ambito SEPA

## Perché PARTECIPARE

Il Mastercourse è stato progettato per supportare le Aziende a ideare **sistemi di pagamento evoluti e servizi a valore aggiunto** correlati ai pagamenti. Le recenti normative europee relative all'introduzione di **SEPA** (Single Euro Payments Area) e in particolare la **PSD** (Payment Services Directive) hanno posto le basi per delineare nuovi scenari, aprendo il mercato dei servizi di pagamento anche ad Operatori diversi da Banche e Istituzioni di Credito. Questi cambiamenti comportano la necessità di cogliere le **nuove opportunità di business** per conseguire, o conservare nel tempo, un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti. I Manager impegnati nella definizione di **servizi di pagamento innovativi** e di **nuovi business model**, ritroveranno nel programma del Mastercourse tutti i contenuti utili a definire il contesto tecnologico, applicativo e di business. Inoltre, durante lo svolgimento del mastercourse, potranno porre domande specifiche ed ottenere risposte qualificate da parte del Docente e dal confronto con gli addetti ai lavori presenti in sala.

## PROGRAMMA

### I° GIORNO

#### LA MONETICA: CONTESTO TECNOLOGICO E SERVIZI A VALORE AGGIUNTO

##### La Value Chain dei Pagamenti Elettronici

- ▶ Analisi e scomposizioni della Catena del Valore
- ▶ Relazione tra i diversi attori che operano nella filiera
- ▶ Tassonomia dei processi e classificazione degli strumenti

##### Le nuove tecnologie abilitanti la creazione del valore

- ▶ Digital wallet
- ▶ Payment Gateway
- ▶ RFID Payments
- ▶ Le Carte Dual-Interface (contact/contactless)
- ▶ NFC Near Field Communications
- ▶ Le applicazioni a Valore Aggiunto e il ruolo degli Application Owner

#### L'EVOLUZIONE DEL MERCATO DEI SISTEMI DI PAGAMENTO: TECNOLOGIA ABILITANTE E NUOVO QUADRO NORMATIVO IN AMBITO SEPA

##### Micropagamenti

- ▶ Il mercato di riferimento
- ▶ I diversi profili di Acquiring
- ▶ Verso il Tap & Go

##### Proximity Payment

- ▶ I vantaggi per il consumatore
- ▶ I vantaggi per gli esercenti
- ▶ Le proposte dei Circuiti Internazionali di Carte di Credito

##### Mobile Remote Payment

- ▶ Il ruolo degli Intermediari Finanziari: non solo banca
- ▶ L'offerta degli MVNO
- ▶ Nuovi Payment Services Provider

##### Mobile Proximity Payment e Mobile Proximity Remote Payment

- ▶ Quali differenze
- ▶ Gli scenari emergenti
- ▶ NFC Payment

##### La liberalizzazione del mercato dei Servizi di Pagamento

- ▶ L'evoluzione del quadro normativo in ambito SEPA:
  - la PSD Payment Services Directive
- ▶ Un nuovo soggetto: Payment Institution
- ▶ Il ruolo della GDO
- ▶ Il ruolo dei Mobile Network Operator, (MNO) e dei Mobile Virtual Network Operator (MVNO)

Focus Business Development

##### Comprendere i flussi economici nel mondo delle carte

- ▶ Clearing e Settlement di una transazione di pagamento
- ▶ Quali sono le commissioni che si applicano a una transazione di pagamento
- ▶ Che cosa s'intende per schema "a 4 parti"
- ▶ Che cos'è la Multilateral Interchange Fee (MIF)

- ▶ Che cos'è la Merchant Service Charge (MSC)
- ▶ Chi paga le commissioni
- ▶ Costi e Ricavi di un modello di commissioni
- ▶ I charge-back
- ▶ Chi paga cosa, quando, se...
- ▶ Le dinamiche di cambiamento che incidono sulle commissioni in un contesto SEP

### II° GIORNO

#### GLI SCENARI EMERGENTI, I MERCATI VERTICALI, LA NASCITA DI UNA NUOVA SOCIO-ECONOMIA NELL'ERA DEI "PAGAMENTI 2.0"

##### La monetica a Valore Aggiunto: verso il P.O.S. - POINT OF SERVICES

- ▶ Un cambio di paradigma: dal concetto di POS quale puro strumento "di vendita", all'idea di POS quale strumento "per la vendita"
- ▶ I vantaggi per l'esercente in un modello di servizio ai cui "morsetti" è fruibile un valore tecnologico da utilizzare in chiave marketing
- ▶ Il Card Holder: da "Titolare" a "Consumatore" di uno strumento di pagamento
- ▶ Nuovo Sistema di Pagamento "Consumer Centric"

##### WEB 2.0 e dintorni

- ▶ I nuovi scenari di mercato e il ruolo emergente del "Prosumer"
- ▶ Un Sistema di Pagamento per le architetture partecipative
- ▶ Nuovi Servizi di Pagamento per la filiera dei PAGAMENTI 2.0

##### Social Network

- ▶ Il social networking: dalle Comunità Tradizionali alle WEB Communities
- ▶ La nascita di una nuova socio-economia: il bisogno di socialità e nuova individualità del consumatore
- ▶ L.E.T.S. - Local Exchange Trade Systems

##### P2P Loans

- ▶ Il fenomeno del Social Lending
- ▶ Casi di successo

Focus Business Development

##### Modelli di Business con-vincenti

- ▶ Mobile Payment: Banca o TELCO ?
- ▶ Micropagamenti: ma quanto mi costa ?
- ▶ La moneta elettronica e il futuro degli IMEL - Istituti per l'Emissione della Moneta Elettronica
- ▶ Il posizionamento della Banca nella New Value Chain: unicità vs ubiquità
- ▶ Le nuove regole del mercato: chi può/deve offrire i Servizi di Pagamento?
- ▶ Gli Istituti di Pagamento: opportunità e ruoli per GDO, MNO, MVNO

#### APPLICAZIONI DELLE CARTE NEI MERCATI VERTICALI

##### GDO: Loyalty program e Customer Service

- ▶ Carte fidelity e servizi a valore aggiunto
- ▶ Garanzia elettronica

##### Telco e MVNO: Mobile Content e Mobile VAS

- ▶ Consumer, Producer o... Prosumer?

▶ Strumenti di Incasso/Pagamento

**e-Government: SEPA e PA, quali interazioni ?**

- ▶ La carta dei servizi al cittadino e la convergenza delle funzioni di pagamento
- ▶ Le Government Procurement Card

**Trasporti: soluzioni Card Centric vs Customer Centric**

- ▶ Sistemi di e-ticketing e di parking automation payment
- ▶ Carta o Telefonino?

**Turismo e tempo libero**

- ▶ La carta del turista
- ▶ Gli itinerari culturali

**Carte e Servizi Sociali**

- ▶ Immigrati, studenti e terza età
- ▶ Una carta "vicina" ai bisogni dell'utenza

**Gambling: concessionari giochi/scommesse**

- ▶ Una carta per vincere e per giocare

**La garanzia elettronica**

- ▶ La carta come strumento di Brand Awareness

**Il Docente**

**Roberto Garavaglia**  
Consulente Sistemi di Pagamento Elettronico e Monetica

Professionista di comprovata esperienza nel settore dei Sistemi di Pagamento Elettronico, da oltre una ventina di anni si occupa di ICT ricoprendo incarichi manageriali in aziende che hanno fatto delle tecnologie una leva strategica per il proprio sviluppo. Impegnato sul fronte dell'ideazione di nuovi modelli di business e di prodotti innovativi, grazie ad una fervida vision ha saputo conseguire significativi obiettivi con ampi margini di anticipo rispetto al mercato e anticipando la concorrenza. Per azienda leader nel settore e-Payments, ha condotto progetti di grande rilievo e a respiro internazionale in ambito SEPA, e-Commerce, Mobile Payments, Cross Border Acquiring, Revolving Credit e Loyalty Schemas. Dal 2003 opera come libero professionista coniugando i propri impegni di consulente direzionale e organizzativo con un'attività di divulgazione scientifica relativa alla Monetica tradizionale e a Valore Aggiunto, partecipando come relatore e chairman a seminari, convegni, workshop. Nel 2007, ha ideato ed avviato il blog [www.closetopay.com](http://www.closetopay.com), punto di osservazione del mercato e delle tecnologie innovative relative ai Pagamenti Elettronici

**Workshop A**  
**10 Novembre 2008**  
**PAYMENT SYSTEMS FUNDAMENTALS**

**AGENDA**

- 14.00 Registrazione dei partecipanti
- 14.15 Inizio dei lavori
- 18.00 Chiusura dei lavori

**DESCRIZIONE**

Un evento formativo per capire i fondamentali dei Sistemi di Pagamento Elettronico e della Monetica. Un Workshop SINTETICO e COMPLETO, per apprendere i concetti, la terminologia e le regole di base della filiera dei Pagamenti Elettronici con carta e per comprenderne la scomposizione:

- soggetti che operano nella Value Chain e ruoli operativi
- modelli operativi e di servizio
- issuer a Acquirer
- SEPA
- forme di pagamento con carte e loro principali differenze: debito, credito, revolving, private, purchasing, pre-pagate

**OBIETTIVI**

L'obiettivo del workshop è fornire ai partecipanti i concetti base in tema di Sistemi di Pagamento Elettronico. In particolare, il corso si propone di illustrare in termini generali il modello di funzionamento dei sistemi di pagamento elettronico basati su carta in Italia e nel mondo, valutare le diverse forme di pagamento, conoscere i ruoli e gli attori che operano all'interno della Value Chain, fornire gli elementi di base per la comprensione del quadro normativo di riferimento, analizzare le dinamiche evolutive in un contesto SEPA e come queste orienteranno i mercati di riferimento.

**PROGRAMMA**

- Il contesto tecnologico dei sistemi di Pagamento Elettronico: schema, modello operativo, modello di servizio**
- ▶ La Value Chain dei Pagamenti Elettronici
- ▶ Analisi e scomposizione della Catena del Valore
- ▶ Gli attori che operano nella filiera
- ▶ Il modello operativo
- ▶ Il modello di servizio

**Soggetti e ruoli operativi**

- ▶ Il Card Manufacturer
- ▶ Il POS Terminal Supplier
- ▶ Il Network provider
- ▶ Il Gestore Terminali
- ▶ L'Acquirer

- ▶ L'Issuer
- ▶ Il Sistema Bancario
- ▶ Le relazioni tra gli attori che operano nella filiera: competenze ed interoperabilità
- ▶ Quali accordi esistono tra i diversi soggetti

**Services Provider: il panorama italiano e il confronto con l'estero**

- ▶ I Processor
- ▶ I Centri Servizi per l'issuing
- ▶ I Centri Servizi per l'acquiring

**Quali sono le differenti modalità di pagamento con carte**

- ▶ Carte di debito
- ▶ Carte di credito
- ▶ Carte di tipo Travel&Entertainment
- ▶ Carte di credito revolving
- ▶ Purchasing card
- ▶ Carte pre-pagate
- ▶ Carte a scalare, carte usa e getta, gift card
- ▶ Carte ricaricabili
- ▶ I conti di Moneta Elettronica

**Issuer e Acquirer in ambito SEPA**

- ▶ Gli emittitori di carte
- ▶ Gli emittitori di Moneta Elettronica (IMEL)
- ▶ I circuiti autorizzativi
- ▶ Il circuito di spesa e la rete di accettazione

**Workshop B**  
**13 Novembre 2008**  
**MOBILE PAYMENT**

**AGENDA**

- 9.00 Registrazione dei partecipanti
- 9.15 Inizio dei lavori
- 13.00 Chiusura dei lavori

**DESCRIZIONE**

Un evento formativo per cogliere i principi dei Sistemi di Pagamento Elettronico in mobilità e delle applicazioni di m-Commerce. Un Workshop SINTETICO e COMPLETO, per comprendere e tradurre in opportunità di business il quadro normativo ed il piano di regolamentazione dei Mobile payment Service. Un'opportunità per conoscere le nuove proposte di valore ed investigare i modelli di offerta innovativi per gli intermediari finanziari ed i Payment Service Provider:

- Mobile Remote Payment, Mobile Proximity Payment, Mobile Proximity Remote Payment, NFC Payments, P2P Payment
  - SEPA e PSD
  - EPC e GSMA: strategie comuni e cross-industry
  - modelli di business con-vincenti
- Durante il workshop, verrà anche fornita una panoramica su alcuni progetti, iniziative e programmi Europei di notevole rilievo.

**OBIETTIVI**

L'obiettivo del workshop è fornire ai partecipanti i concetti base del tema Mobile Payment.

In particolare, il corso si propone di illustrare in termini generali il modello di funzionamento dei sistemi di pagamento elettronico in mobilità, conoscere i ruoli e gli attori che operano all'interno della Value Chain, fornire gli elementi di base per la comprensione del quadro normativo di riferimento, analizzare le dinamiche evolutive in un contesto SEPA e come queste orienteranno i mercati di riferimento, analizzare il possibile ruolo di nuovi soggetti abilitati ad offrire servizi di pagamento e quali modelli di business risulteranno più efficaci per un'offerta di Mobile Payment.

**PROGRAMMA**

- Il contesto tecnologico dei sistemi Mobile Payment**
- ▶ Mobile Remote Payment: i campi di applicazione quotidiani e le prospettive di sviluppo
- ▶ Mobile Proximity Payment vs Mobile Proximity Remote Payment: analisi delle differenze
- ▶ NFC Payment
- ▶ Trusted Service Management (TSM)
- P2P (Peer-to-Peer) Payment**
- ▶ P2P (Person-to-Person), F2F (Face-to-Face), P2M (Person-to-Machine)
- ▶ Gli scenari futuri: lo sviluppo di NFC Payment nelle declinazioni F2F e P2M
- ▶ Il mercato del money transfer

**Il quadro normativo di riferimento: Italia ed Europa**

- ▶ L'offerta di operatori mobili e fornitori

- di servizi di pagamento
- ▶ Direttive comunitarie
- ▶ SEPA (Single Euro Payments Area) e la PSD (Payment Services Directive)
- ▶ Gli Istituti di Pagamento
- ▶ Tecnologie abilitanti e quadro normativo recepente
- ▶ European Payment Council (EPC) e GSM Associations (GSMA): strategie comuni e cross-industry

**Modelli di business con-vincenti**

- ▶ Convergenza tra MNO e Banche
- ▶ Dall'Operatore di Rete Mobile (MNO) all'Istituto per l'Emissione di Moneta Elettronica (IMEL)
- ▶ Dalla Banca all'Operatore di Rete Mobile Virtuale (MVNO)
- ▶ Il Modello Trusted 3rd Party

**New Value Chain e New Value Proposition**

- ▶ Card (SIM/USIM) Manufacturer, Handset Manufacturer, Operating Systems for Mobile, Mobile Network Operator: who will win ?
- ▶ m-Commerce o m-Payment ?
- ▶ L'offerta di valore degli MVNO

**Progetti Europei e iniziative comunitarie**

- ▶ Il Progetto Europeo StolPaN
- ▶ Programmi ed iniziative GSMA: MMT Mobile Money Transfer, Open-Buy-Mobile

**Milano** La sede definitiva verrà comunicata ai Partecipanti iscritti.  
Ai Partecipanti saranno riservate particolari tariffe per il pernottamento.

**Sì, desidero partecipare a:**

<input type="checkbox"/> <b>Mastercourse</b>	<b>e-PAYMENT</b> 11 e 12 Novembre 2008	Cod. D3943
<input type="checkbox"/> <b>Workshop A:</b>	<b>PAYMENT SYSTEMS FUNDAMENTALS</b> 10 Novembre 2008	Cod. D3943W1
<input type="checkbox"/> <b>Workshop B:</b>	<b>MOBILE PAYMENT</b> 13 Novembre 2008	Cod. D3943W2

**Quote di iscrizione:**

<b>Mastercourse</b>	<b>EURO 1.490 + 20% IVA PER PARTECIPANTE</b>
<b>Workshop:</b>	
<input type="checkbox"/> <b>solo Workshop:</b>	<b>EURO 490 + 20% IVA PER PARTECIPANTE</b>
<input type="checkbox"/> <b>in abbinamento al Mastercourse</b>	<b>EURO 390 + 20% IVA PER PARTECIPANTE SAVE 100 Euro</b>

Per circostanze imprevedibili, l'Istituto Internazionale di Ricerca si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, la sede dell'evento. La quota comprende coffee break e colazioni di lavoro.

**SCONTO 150 EURO**  
per iscrizioni al Mastercourse entro il giorno 10 Ottobre 2008

**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 verrà spedita a stretto giro di posta.

- versamento sul ns. c/c postale n. 16834202
- assegno bancario - assegno circolare
- bonifico bancario (Banca Popolare di Sondrio, Agenzia 10 di Milano c/c 000002805x07, ABI 05696, CAB 01609, intestato a **Istituto Internazionale di Ricerca Srl**, indicando il codice dell'edizione dell'evento; CIN Z; IBAN **IT29 2056 9601 6090 0000 2805 X07**; Swift POSOIT22

- carta di credito:  Eurocard / Mastercard  American Express  Diners Club  Visa  CartaSi

n°

scadenza  /  Titolare

Firma del Titolare

**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 sue 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).

La comunicazione potrà pervenire via:  
fax: 02.8395118 - telefono: 02.83847634 - e-mail: [variazioni@iir-italy.it](mailto:variazioni@iir-italy.it)

**In Company Training Solutions** è la divisione di IIR specializzata nell'erogare gli interventi formativi presso le aziende clienti. Il nostro costante impegno è quello di identificare le soluzioni più appropriate per le diverse funzioni, allineandole alle peculiarità dei diversi mercati di riferimento.



**Alcuni tra i numerosi vantaggi:**

- fruire di percorsi mirati alle specifiche esigenze professionali
- creare un momento di coesione e di confronto interno
- ridurre l'investimento in formazione fino al 40%

Per approfondimenti o per valutare insieme le necessità formative:  
**Andrea Arena**  
tel. 02.83.847.282 / 281- cell. 348.00.273.57  
[trainingsolutions@iir-italy.it](mailto:trainingsolutions@iir-italy.it)

**scheda di iscrizione**

SCONTO SPEAKER 200 euro

priority code: SKD3943

**5 modi per iscriversi**

TEL.	02.83847.627	FAX	02.83847.262
E-MAIL	<b>conferenze@iir-italy.it</b>		
WEB	<b>www.iir-italy.it</b>		
POSTA	Istituto Internazionale di Ricerca Via Forcella, 3 - 20144 Milano		

**DATI DEL PARTECIPANTE**

Nome  Cognome

Funzione

Indirizzo

Città  Cap.  Prov.

Tel.  Tel. cellulare

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

Fax

E-mail

Consenso alla partecipazione dato da:

Funzione:

**DATI DELL'AZIENDA:**

Ragione Sociale

Settore Merceologico

Fatturato in Euro  0 - 10 Mil  11 - 25 Mil  26 - 50 Mil  51 - 250 Mil  251 - 501 Mil  + 501 Mil

N° dipendenti:  1 - 10  11 - 50  51 - 100  101 - 200  201 - 500  501 - 1.000  OLTRE 1.000

Partita IVA

Indirizzo di fatturazione

Città  Cap.  Prov.

Tel.  Fax

**MODALITÀ DI DISDETTA**

L'eventuale disdetta di partecipazione al convegno dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il 10° giorno lavorativo 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.

Timbro e Firma