

51 Leading players

EUROPEAN CENTRAL BANK 

BANCO DE ESPAÑA

VISA EUROPE

MASTERCARD EUROPE

SISTEMA 4B

CAJA EXTREMADURA

CAJA MADRID

BANC SABADELL

BANESTO

CAIXA LAIETANA

CAIXA GALICIA

SERMEPA

TELEFONICA ESPAÑA

ATOS CONSULTING

IBERCAJA

BANKINTER

GLOBALPLATFORM 

RATP 

EMT MALAGA

BANK OF AMERICA

UNION FENOSA

ADL PARTNER

OGILVYONE Y OGILVY INTERACTIVE
ESPAÑA

GIFT VOUCHER SHOP 

DATA CARD GROUP

SOL MELIA

TRAVEL CLUB

SANTANDER CONSUMER
FINANCE ESPAÑA

SOLRED-REPSOL YPF

PASSWORDBANK TECHNOLOGIES

VANIOS

FNMT-RCM

INVERDIS BANCO

CAJA DE AHORROS INMACULADA -CAI-

ATCA

UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID

12^o Encuentro de Smart Cards, Identificación y Medios de Pago



www.iir-cit.com

El punto de encuentro fundamental para analizar el **impacto** de la **crisis** en el sector de medios de pago y evaluar el **próximo rumbo del mercado**

- > Valore el impacto del repunte de la **morosidad**
- > Investigue **nuevas fuentes de ingresos** ante el crecimiento ralentizado de la emisión de tarjetas
- > Descubra cómo beneficiarse de la aparición de **nuevos actores** que dibujan un nuevo escenario
- > Analice cómo **rentabilizar** las fuertes inversiones de **EMV** y **SEPA**
- > Estudie si **Contactless** y **NFC** son una alternativa real para el desarrollo de **nuevos modelos de negocio**

iir España

Know-how. People. Results.



Madrid • 10 y 11 de Marzo de 2009

Palacio Municipal de Congresos Campo de las Naciones

TRACK PARTNERS

HEAD SPONSOR

Datacard Group
SECURE ID AND CARD PERSONALIZATION SOLUTIONS

Password Bank
The Smart Card Company

M Real Casa de la Moneda
Fábrica Nacional de Moneda y Timbre

LUNCH SPONSOR

Tecnocom

Telefonica

VASCO
THE AUTHENTICATION EXPERT

MasterCard

Atos Consulting



12^o Encuentro de Smart Cards, Identificación y Medios de Pago

Estimado/s Profesional/es:

Ante titulares como los siguientes:

“Las **tarjetas de crédito en circulación** crecieron un **10,43%** en el primer trimestre del año, hasta alcanzar los 43,78 millones de unidades”

— **El Economista 02/09/2008**

“En España habrá a finales de año unos 46 millones de tarjetas, que pueden convertirse en muy perniciosas para la **crisis**, ya que su utilización con los **impagos** creciendo van a obligar a la banca a tomar medidas, entre ellas, a provisionar miles de millones más”

— **Gentedigital.es 03/10/2008**

“Los bancos han elevado las **comisiones** que cobran a los usuarios por sus tarjetas de débito y de crédito en un 5,6% y un 6,5% respectivamente en lo que va de año”

— **El Mundo.es 10/09/2008**

“La **contracción del consumo** ha debilitado los **pagos con tarjeta**, que han crecido un **10,47%** en el segundo trimestre del año, casi **cinco puntos por debajo** del aumento alcanzado en los tres primeros meses de 2008, según un informe del Banco de España”

— **Distribución Actualidad 20/10/2008**

“La banca teme el **impacto** de la **SEPA** en sus cuentas. La mayoría cifra el coste de esta modificación, prevista para 2009, en más de **1.000 millones de euros**”

— **Negocio, 17/11/2008**

... surgen preguntas importantes:

- > ¿Seguirán aumentando las emisiones de tarjetas si se agrava más la crisis de consumo?
- > ¿Conoce todas las estrategias para invertir más donde más le rente, retener a sus clientes y no invertir en recuperar a clientes perdidos?
- > ¿Es el momento de asumir riesgos controlados para adaptarse a la nueva situación y suplir la reducción de ingresos por el “parón” en pagos con tarjetas?
- > ¿Conoce todos los servicios de valor añadido que puede incorporar al chip para rentabilizar su implantación?
- > ¿Los cambios en servicios de pago que incidirán en los ingresos y servicios al cliente supondrán una ampliación del plazo de implantación Noviembre de 2009?
- > ¿Por qué el despegue de las tecnologías contactless y NFC es más lento de lo previsto?

Ante este panorama, **2009** se presenta como un **año clave** en el sector, por ello **Cit**, una vez más, adapta su **estructura** a la nueva realidad de su negocio y ha desarrollado el más completo programa de conferencias.

De la mano de **51 Leading Players** y **4 Sesiones Específicas** tendrá la oportunidad de debatir en **2 días** todos esos temas que **ahora** le preocupan.

Reserve en su agenda los días **10 y 11 de Marzo de 2009**. ¡Le esperamos en **cit'2009**!!

Trinidad Villar
Directora de **cit'2009**

El Comité de Honor respalda **Cit** como la referencia de la industria de **Smart Cards y Medios de Pago en España**

Excmo. Sr. D. José Luis Rodríguez Zapatero
Presidente del Gobierno

Excmo. Sr. D. Miguel Sebastián
Ministro de Industria, Turismo y Comercio

Excmo. Sr. D. Pedro Mejía Gómez
Presidente

OBSERVATORIO DE PAGOS CON TARJETA ELECTRONICA

Mr. Gerard Harsink
Chairman
EUROPEAN PAYMENTS COUNCIL

Mr. Marc Birkner
Chairman
SMART PAYMENT ASSOCIATION

D. Miguel Martín Fernández
Presidente
ASOCIACION ESPAÑOLA DE BANCA -AEB-

D. Juan Ramón Quintás
Presidente
CECA

D. Jesús Banegas
Presidente
AETIC

D. Martín Pérez Sánchez
Presidente
ASIMELEC

Mr. Sebastien Tormos
Chairman
GLOBALPLATFORM

Mr. Sergio Cozzolino
Chairman
GSMA SCAG

¡Muchas gracias a todos ellos por su impulso, apoyo y reconocimiento!

Head Sponsor



Atos Consulting, la práctica global de consultoría de **Atos Origin**, es un proveedor líder de servicios de consultoría de negocio, estrategia, procesos y tecnología con más de 2.500 consultores en todo el mundo.

El formar parte de **Atos Origin**, proveedor global de servicios de TI, nos aporta un mejor conocimiento de las soluciones tecnológicas más relevantes de ámbito mundial y nos ayuda a detectar tendencias emergentes. Nuestra perspectiva de consultoría especializada en cada sector, hace que sepamos cómo aplicar esta información y ofrecer a nuestros clientes una ventaja competitiva basada en estrategias a largo plazo.

Nuestra práctica de Financial Leadership está orientada a dar soporte a las empresas para mejorar su función financiera y convertirla en una potente herramienta competitiva. Nuestros servicios incluyen la optimización de los procesos financieros clave, la gestión y reducción de costes, los sistemas de gestión del riesgo, la adaptación a los nuevos sistemas de pago (SEPA y PSD), soluciones de seguridad en tarjetas y herramientas de fidelización.

Atos Origin ofrece sus servicios mediante consultoría, integración de sistemas y outsourcing. Emplea a 50.000 profesionales en 40 países, y su facturación anual es de 5.800 millones de euros. **Atos Origin** es partner tecnológico mundial para los Juegos Olímpicos, y sus clientes son grandes compañías internacionales de todos los sectores de actividad.

www.es.atosorigin.com o www.es.atosconsulting.com

Lunch Sponsor



MasterCard Europe es la entidad responsable de gestionar el negocio de MasterCard Worldwide en Europa y para Europa. **MasterCard Europe**, con sede central en Waterloo, Bélgica, trabaja en 51 países europeos organizados administrativamente en tres áreas, que incluyen la Zona Unica de Pagos Europea (SEPA), mercados maduros y mercados europeos en desarrollo, llegando hasta el extremo oriental de Rusia. A través de su red de oficinas locales, **MasterCard Europe** puede comprender y satisfacer las diferentes necesidades de sus clientes en los distintos tipos de mercados en Europa, lo que permite hacer negocios en cada mercado de la forma más adecuada y en su propia lengua. A través de MasterCard Worldwide, **MasterCard Europe** ofrece a sus clientes europeos y consumidores acceso a servicios de pago líderes en todo el mundo. MasterCard impulsa el comercio global facilitando un enlace fundamental entre las entidades financieras, negocios, titulares de tarjetas y comercios de todo el mundo. En su papel de licenciataria, procesador y consultor, MasterCard desarrolla y comercializa soluciones de pago, procesa más de 18.000 millones de transacciones cada año, y proporciona análisis y servicios de consultoría a comercios y entidades financieras clientes de la compañía. A través de su familia de marcas, que incluye MasterCard®, Maestro® y Cirrus®, MasterCard da servicio a consumidores y empresas en más de 210 países y territorios.

Para más información www.mastercard.com

Track Partners



SECURE ID AND CARD PERSONALIZATION SOLUTIONS

Datacard, un referente a nivel mundial en los mercados de Identificación Segura y Personalización de Tarjetas, ha contribuido de forma constante, a través de sus productos y soluciones, al desarrollo de mercados en los que la tarjeta, de una manera o de otra, ha sido protagonista, bien en el diseño de plataformas de identificación, control de accesos o emisión y personalización de tarjetas financieras, sus mercados principales, así como a través de las aplicaciones y tecnología asociadas a proyectos de gobierno de la importancia del nuevo DNI digital o el nuevo permiso de conducir. Este espíritu de superación y de búsqueda de nuevos mercados han posicionado a nuestra compañía a la cabeza de un mercado en el que la constante innovación tecnológica y las demandas de sus clientes obligan a un permanente esfuerzo por nuestra parte, un reto que nos obliga a mejorar cada día en la búsqueda de productos y soluciones que respondan a sus demandas.

www.datacard.es



The IAM & SSO Company

En **PasswordBank** nos dedicamos a hacer más sencilla la vida de los usuarios, ahorrando costes administrativos y de soporte en las organizaciones, al tiempo que ofrecemos un aumento de la seguridad en los controles de accesos a los sistemas.

- Hacemos la vida más sencilla, sin tener que recordar las claves de acceso a cada aplicación, incluso espacio físico
- Ahorramos costes administrativos, automatizando el ciclo de vida de un empleado; minimizamos costes de soporte, eliminando las consultas y acciones correctivas sobre accesos a aplicaciones
- Aumentamos la seguridad, permitiendo la centralización de los permisos de acceso, así como realizando auditorías sobre los mismos

Contamos con un equipo propio de I+D encargado de desarrollar nuestros productos. La tecnología propia nos permite, además de enlazarlos con cualquier aplicación (base de las soluciones de Single Signon - SSO) e integrarnos con cualquier repositorio de usuarios (base de las soluciones IAM - Identity and Access Management). Ofrecemos soluciones adecuadas para Grandes Empresas, Organismos Públicos, Fymes y particulares. Disponemos de casos de éxito en entornos especialmente complejos, como por ejemplo, en Entornos Hospitalarios.

www.PasswordBank.com



Real Casa de la Moneda
Fábrica Nacional
de Moneda y Timbre

Fábrica Nacional de Moneda y Timbre - Real Casa de la Moneda

Desde sus orígenes, hace más de cien años, la Fábrica Nacional de la Moneda y Timbre ha suministrado productos del más alto nivel de seguridad y con el mayor nivel de desarrollo tecnológico.

El continuo desarrollo de su catálogo de Tarjetas Inteligentes –monedero electrónico, EMV, criptográficas, de propósito general o de memoria– unido a su amplia oferta de servicios de valor añadido –desarrollo de aplicaciones y sistemas operativos, así como soporte técnico y postventa– han posicionado a la FNMT como líder en el mercado español, contando asimismo con un centro de personalización puntero.

www.fnmt.es/tarjetas



Tecnocom, empresa multinacional española con vocación de liderazgo y fuerte presencia regional, cotiza en la bolsa de Madrid desde el año 1987 y se encuentra entre las cinco mayores Compañías del sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en España. Su amplia experiencia en estos campos sitúa a **Tecnocom** en una posición privilegiada para ofrecer a sus clientes Soluciones y Servicios avanzados que abarcan todo el espectro de las TIC. En 2006, la Compañía inició un proyecto empresarial con clara vocación de liderar este sector en España y ser un referente en el resto de sus mercados. La diferenciación de **Tecnocom** consiste en ofrecer mayor eficiencia, flexibilidad y cercanía a los clientes frente a las grandes compañías globales; y contar con una mayor potencia, capacidad, catálogo de servicios y solvencia financiera, respecto a las compañías de nicho y regionales. **Tecnocom** tiene como clientes a las principales empresas del sector Bancario, Seguros, Administración Pública, Telecomunicaciones e Industria. Con cerca de 5.000 empleados en España, Portugal, México, Perú, Colombia y Chile y una facturación aproximada de 450 millones de euros (en 2007), **Tecnocom** cuenta con una amplia red de oficinas, que permiten dar cobertura a sus clientes desde numerosos puntos y responder de manera eficaz a sus necesidades.

www.tecnocom.es



La Unidad de **Grandes Empresas de Telefónica España** es la línea de negocio del grupo Telefónica que proporciona Soluciones de Comunicación y Tecnologías de la Información a las Grandes Empresas y Administraciones Públicas de nuestro país. En el eje de su estrategia está la orientación al cliente, con una oferta de alto valor añadido, adaptada a las necesidades específicas de cada negocio, y que comprende las más avanzadas soluciones convergentes de comunicación y tecnologías de la información.

Más información:

www.telefonica.es/grandesempresas



THE AUTHENTICATION COMPANY

VASCO concibe, desarrolla y ofrece soporte para productos y servicios patentados de "Autenticación Robusta" para la banca electrónica, comercio electrónico y acceso seguro a redes corporativas. La tecnología de autenticación de **VASCO** es totalmente integrable con todos sus productos DIGIPASS sean de hardware o software y pueden emplearse en ordenadores, laptops, Blackberry, teléfonos móviles y otros dispositivos portátiles. Todas las tecnologías de autenticación están concentradas en una única plataforma de autenticación: VACMAN. En el servidor, VACMAN verifica todos los pedidos de autenticación antes de permitir el acceso a los usuarios que tengan un DIGIPASS asignado.

Los principales mercados de **VASCO** son la seguridad corporativa, el sector financiero, el comercio y gobierno electrónico. El objetivo de **VASCO** es ofrecer seguridad de nivel bancario para 50 distintas aplicaciones verticales que van desde recursos humanos, educación, automoción, juegos electrónicos, etc. Con decenas de millones de productos DIGIPASS vendidos, **VASCO** se posiciona como líder mundial en autenticación de doble factor para seguridad corporativa y banca electrónica.

www.vasco.com

Sesión 1

Paralela a Sesión 2

Ante el nuevo escenario de turbulencias financieras, analice el impacto y las oportunidades de negocio para el Mercado de Medios de Pago

Madrid
Martes, 10 de Marzo de 2009

PROGRAMA

9.00

Recepción de asistentes y entrega de la documentación

9.15

Café de bienvenida y visita a EXPO **cit'2009**

9.25

Apertura de la Sesión por el Presidente de la Jornada

9.30

SEPA, un año después: situación actual de SEPA para tarjetas y elementos del proyecto que deben ser resueltos con urgencia. En tiempo de turbulencia financiera impacto real de SEPA en los pagos en la UE

Francisco Tur

Principal en la División de Infraestructuras de Mercado de la Dirección General de Sistemas de Pago
EUROPEAN CENTRAL BANK

10.00

La situación actual de la Directiva de Servicios de Pago

Gregorio Rubio

Especialista en Regulación Bancaria-Departamento de Instituciones Financieras. Miembro del PSDTG
BANCO DE ESPAÑA

10.30

Situación actual de la migración a SEPA en España. ¿Se están cubriendo las expectativas?

Francisco Linares

Jefe de la Unidad de Sistemas de Liquidación de Pagos
BANCO DE ESPAÑA

11.00

Café y visita a EXPO **cit'2009**

12.00

El mercado de tarjetas en España 2009, cómo va a afectar la coyuntura económica al sector de medios de pago, ¿se frenará el crecimiento de este área? El nuevo mapa de medios de pago en Europa

José Carbajosa

Director Comercial
VISA EUROPE

Esteban Martín

Director Comercial en España
MASTERCARD EUROPE

12.45

SEPA y los nuevos estándares en medios de pago. SEPA Card Standardization: marco de actuación

Carlos Gómez

Director de Tecnología
SISTEMA 4B

13.15

CASO PRACTICO

La experiencia práctica de Caja de Extremadura

El caso de negocio de EMV CAP para banca electrónica

Javier Pérez Regueira

Analista Funcional. Departamento de Organización
CAJA DE EXTREMADURA

13.45

CASO PRACTICO

La experiencia práctica de Caja Madrid

SEPA y EMV, ¿realmente están los deberes hechos? ¿Se frenará la implantación y despliegue en 2009 para no asumir más costes de emisión? ¿Está su entidad preparada para el escenario post-SEPA?

Angel Domínguez

Director de Operaciones de Medios de Pago
CAJA MADRID

14.30

Almuerzo ofrecido por gentileza de



y entrega de los Premios CIT Golden Card'09

16.00

CASO PRACTICO

La experiencia práctica de Banc Sabadell

Prepaid cards, ¿es este el año más adecuado para analizar la viabilidad de esta estrategia de negocio?, ¿realmente existe un ahorro con este producto?: análisis de los costes de recarga y cuota de mantenimiento

Ferrán Busquets

Director de Medios de Pago
BANC SABADELL

17.00

Café y visita a EXPO **cit'2009**

17.30

ROUNDTABLE

En época de crisis, ¿la tarjeta revolving puede ser la mejor fórmula para captar clientes?, ¿se ha evaluado el impacto de la morosidad en el negocio?

Moderador:

Pablo Gorgé

Editor

VISTA 360°

Matías Morillas

Director de Medios de Pago
BANESTO

Pedro García Tesón

Director de Préstamos al Consumo
CAJA MADRID

Joan Ferrero i Montfuleda

Director de Marketing
CAIXA LAIETANA

18.30

Fin de la Sesión de Mercado de Medios de Pago

TRACK SPONSOR



Ahora más que nunca es necesario identificar oportunidades comerciales reales y crear una infraestructura que soporte un modelo de pago móvil como negocio rentable

Sesión 2

Paralela a Sesión 1

Convergencia de mercado, nuevas aplicaciones y avances de las tecnologías

Contactless & NFC – Payment Strategies

Mobile & NFC Payment Business Models

Madrid
Martes, 10 de Marzo de 2009

PROGRAMA

9.00

Recepción de asistentes y entrega de la documentación

9.15

Café de bienvenida y visita a EXPO **cit'2009**

9.25

Apertura de la Sesión por el Presidente de la Jornada

Carlos Gómez

Director de Tecnología
SISTEMA 4B

09.30

INTERACTIVE ROUNDTABLE

NFC ¿más allá del pago con móvil? y más allá de NFC, ¿se puede hablar de otras alternativas en mobile payment?. Migración de la banca móvil hacia pago con móviles. ¿Se puede hablar de reducción de costes?


Juan Carlos Alcaide

Responsable de Cuentas y Nuevas Tecnologías
MASTERCARD EUROPE

Carlos Gómez

Director de Tecnología
SISTEMA 4B

Armando Bordel
Director de Tarjeta Inteligente
SERMEPA

10.45
Café ofrecido por gentileza de 
y visita a EXPO **ciT'2009**

11.45
NFC en medios de pago. Situación actual, experiencias y evolución de servicios

Alberto Araque Delgado
Responsable Soluciones TIC Grandes Empresas
TELEFONICA ESPAÑA

12.15
CASO PRACTICO
La experiencia práctica de Banc Sabadell

La disponibilidad de terminales equipados con NFC y el coste de esa adaptación, ¿puede ser el principal obstáculo en 2009 para el desarrollo de los pagos por móvil basados en esta tecnología?

Pol Navarro
Director de Innovación Tecnológica
BANC SABADELL

13.00
Cómo se fomenta el uso del transporte público a través de la gestión concesional detallada. La tarjeta metropolitana de Galicia, de tecnología con contactos a dual

- El proyecto de la Xunta de Galicia multi-bancario, multi-operador y multi-proveedor

Santiago Bruna
Gerente
ATOS CONSULTING

13.30
CASOS PRACTICOS
Las experiencias prácticas de Ibercaja y Caixa Galicia

Contactless, ¿realmente ha supuesto una disminución del tiempo transaccional?, ¿se puede traducir en aumento de ingresos esa reducción de tiempo?

Carlos Tejedor
Director de Innovación y Desarrollo en Medios de Pago
IBERCAJA

Juan Pérez Gómez
Director Proyectos Especiales
CAIXA GALICIA

14.15
Almuerzo ofrecido por gentileza de 

y entrega de los **Premios CIT Golden Card'09**

16.00
CASO PRACTICO
La experiencia práctica de Bankinter

Cómo afrontar el futuro de los medios de pago a través del móvil con el apoyo del operador virtual del banco

Nicolás Moya
Director de Tecnología
BANKINTER

16.30
Globalplatform - Harmonizing specifications for Mobile Payment

Dominic Fedronic
Chief Technology Officer of ActivIdentity
Member of the Board of Directors
GLOBALPLATFORM

17.00
Café y visita a EXPO **ciT'2009**

17.30
INTERACTIVE ROUNDTABLE

Touch&Travel - NFC revolutionizes contactless e-ticketing technology. The business mode for prepaid, contactless ticketing in transport

Michel Barjansky
Head of Electronic Ticketing
RATP

Manuel Berlanga
Director de Tecnología
EMT MALAGA

18.30
Fin de la Sesión de **Contactless & NFC**

TRACK SPONSOR



Sesión 3

Paralela a Sesión 4

Loyalty & Cobranded Program, Gift Card, Tarjetas Privadas...
Estrategias de futuro, herramientas y nuevas fórmulas para Fidelizar en tiempos de crisis

Madrid
Miércoles, 11 de Marzo de 2009

PROGRAMA

9.00
Recepción de asistentes y entrega de la documentación

9.15
Café de bienvenida y visita a EXPO **ciT'2009**

9.25
Apertura de la Sesión por el Presidente de la Jornada

Jorge Sorial
Director de Alianzas Estratégicas y Relaciones con la Industria
BANK OF AMERICA

9.30
KEYNOTE SPEAKER

Customer loyalty theory, principles, methods, strategies, best practice and case studies: secrets for success.

10.15
CASO PRACTICO
La experiencia práctica de Unión Fenosa

Análisis previo del coste/beneficio del programa de fidelización. Valoración del éxito del programa a corto, medio y largo plazo

Inmaculada Rocandio
Directora de Conocimiento de Mercado y Fidelización
UNION FENOSA

11.00
Café ofrecido por gentileza de 
y visita a EXPO **ciT'2009**

12.00
CASE STUDY

Campañas de marketing para la activación, reactivación y promoción de uso de tarjetas de crédito

Víctor de León
Director General
ADL PARTNER

12.30
¿En época de crisis, los consumidores son "menos fieles" y se necesitan argumentos con más peso para ganar su lealtad? ¿La fidelización de clientes puede llegar a ser un generador de ventas?

Jorge Santacana
Director General
OGILVYONE Y OGILVY INTERACTIVE ESPAÑA

13.15
CASO PRACTICO
La experiencia práctica de Banesto

¿Se puede conseguir un programa de fidelización diferente a través de la gestión tecnológica? Herramientas 2.0 para impulsar los programas de fidelización

Felipe Martín
Responsable de Marketing y Publicidad-Unidad de Consumo
BANESTO

14.00
Coloquio

14.15
Almuerzo

16.00
Best Practices in Gift & Loyalty Marketing Stored Value Programs

Michael Dawson
CEO
GIFT VOUCHER SHOP

16.30

El explosivo crecimiento de las tarjetas regalo y prepago. ¿Un fenómeno de US o tendencia global?

Antonio Sáez

Sales Account Manager

DATA CARD GROUP

17.00

CASO PRACTICO

La experiencia práctica de Bank of America

Share of Wallet: cómo ser la tarjeta elegida por el cliente

Jorge Sorial

Director de Alianzas Estratégicas y Relaciones

con la Industria

BANK OF AMERICA

17.30

Café y visita a EXPO **cit'2009**

18.00

CASO PRACTICO

La experiencia práctica de Sol Meliá

Analice las ventajas de la tarjeta de fidelización como soporte tangible de la marca para mantenerse en el bolsillo de los clientes

Yolanda Pérez

Directora de Programas de Fidelización

SOL MELIA

18.30

INTERACTIVE ROUNDTABLE

En los programas cobranded es fundamental la figura del partner, pero ¿es una forma de diferenciarse de la competencia? Cómo evaluar el éxito del programa

Javier Ibarra

Director General

TRAVEL CLUB

Yolanda Pérez

Directora de Programas de Fidelización

SOL MELIA

Juan Antonio González García

Director de Grandes Cuentas Cobranded

SANTANDER CONSUMER FINANCE ESPAÑA

Luis Martínez Fernández

Director de Fidelización

SOLRED - REPSOL YPF

19.15

Fin de la Sesión de **Fidelizar en tiempos de crisis**

TRACK SPONSOR

DatacardGroup
SECURE ID AND CARD PERSONALIZATION SOLUTIONS

Sesión 4

Paralela a Sesión 3

Porque no puede permitirse perder un cliente por una posible sensación de inseguridad en transacciones on/off line

Para crear un entorno transaccional seguro, identifique y aplique las

Tecnologías de Identidad y Seguridad en Tarjetas y Medios de Pago

Madrid

Miércoles, 11 de Marzo de 2009

PROGRAMA

9.00

Recepción de asistentes y entrega de la documentación

9.15

Café de bienvenida y visita a EXPO **cit'2009**

9.25

Apertura de la Sesión por el Presidente de la Jornada

9.30

Directiva de Derechos del Consumidor: qué nuevas normas propone para proteger al consumidor on line: armonización de normas

10.00

Seguridad y nuevos medios de pago. El nuevo paradigma de la gestión de identidades. El papel del DNIe y otros medios de autenticación segura. El cumplimiento con PCI-DSS

Alfredo Arnaiz

Business Development Manager

PASSWORDBANK TECHNOLOGIES

10.30

Cómo proteger las transacciones on/off line de los usuarios mediante la huella digital

Jorge Urios Rodríguez

Director General

VANIOS

11.00

Café ofrecido por gentileza de



y visita a EXPO **cit'2009**

12.00

Análisis de los nuevos estándares de seguridad y sistemas antifraude para minimizar riesgos

Jorge Sánchez

Director de Productos TPV & ATM

BANKINTER

12.30

Tecnologías empleadas en la fabricación del DNIe español. Cuáles son las tendencias de futuro en la identificación personal

Alberto Sánchez

Director de Documentos de

Identificación - Tarjetas

FNMT-RCM

13.00

MESA REDONDA

eDNI, ¿se ha evaluado el impacto en la operativa bancaria?, ¿se han generado nuevas oportunidades reales de negocio?

Emilio Bolea

Director de Autoservicio. Area de Canales

CAJA MADRID

Francisco Margarite

Director de Tecnología

INVERDIS BANCO

José Luis Lázaro

Director de Tecnologías y Sistemas

IBERCAJA

14.30

Almuerzo

16.00

CASO PRACTICO

La experiencia práctica de Caja de Ahorros

Inmaculada

PCI: ¿una obligación costosa con un retorno de la inversión medible?

Javier Guarga

Responsable de Banca Electrónica y Medios

de Pago

CAJA DE AHORROS INMACULADA -CAI-

Pedro Sánchez

Director de Tecnología

ATCA

17.00

Café y visita a EXPO **cit'2009**

17.30

¿Es la biometría un sistema de autenticación tan caro que en 2009 puede no ser rentable? Análisis de los costes de implantación, limitaciones y posibilidades de ROI

Raúl Sánchez Reillo

Director del Grupo Universitario de Tecnologías

de Identificación

UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID

18.15

Fin de la Sesión de **Tecnologías de Identidad y Seguridad en Tarjetas y Medios de Pago**

TRACK SPONSORS

Real Casa de la Moneda
Fábrica Nacional
de Moneda y Timbre

PasswordBank
The IAM & SSO Company

Tecnocom

Horario Exposición: 10.00 – 18.30 horas

¡El foro donde se crea conocimiento, sinergias y contactos de negocio!

El espacio de intercambio de conocimiento, de networking y relaciones

EXPO **cit**, el who is who del mercado de tarjetas en España. 2.500 m² para explorar nuevas tendencias y conocer las novedades que se lanzarán en el mercado.

Las empresas de mayor prestigio tienen su espacio en EXPO **cit** y Vd. como asistente a **cit** está invitado a visitarlo.

+ de **50 empresas** expondrán en la edición de 2009

- Fabricantes de tarjetas
- Fabricantes de TPV's
- Fabricantes de sistemas de control de accesos y sistemas biométricos
- Ingenierías e integradores de sistemas

Además hemos preparado una completa agenda de actividades gratuitas

- > **Biometría y Seguridad**
- > **PCI y el Sector Retail**
- > **Terminales de Autoservicio, Vending, Quioscos y TPV's de autoservicio**
- > **Tarjeta Transporte**
- > **Fundamentos de los Medios de Pago**
- > **CRM en la era 2.0**

Techtour

TECHTOUR guiados para conocer in situ los partners de las últimas tecnologías

Tras el éxito de la primera experiencia, volvemos a organizar los Tours guiados para conocer in situ los partners de las últimas tecnologías.

Más de **16.000 visitantes** en las **11 Ediciones anteriores** confirman **EXPO cit** como la mejor Exposición profesional a la que no puede faltar



En su **7ª Edición**, los **CIT Golden Card** son los premios de referencia de la industria de las tarjetas en España. Son los **únicos galardones** concedidos para este sector y constituyen un reconocimiento a la **innovación**, la **creatividad** y el **desarrollo tecnológico**.

Más de **7.000 profesionales** del sector han participado en la elección de los premiados a través de nuestra web a lo largo de las 6 ediciones anteriores.

Esta participación tan activa pone de manifiesto el creciente interés de los profesionales del mundo de las tarjetas y los medios de pago en estos galardones, los únicos en España que reconocen los esfuerzos en innovación y nuevas estrategias en el sector.

La entrega de premios se celebrará el Martes 10 de Marzo de 2009 a las 15.30 horas

Para participar en la elección de los **CIT Golden Card'2009** y conocer todos los detalles visite nuestra web **www.iir-cit.com**

Conozca los proyectos ganadores visitando el **GOLDEN SPACE**

Para ampliar información de **EXPO cit** consulte nuestra página **www.iir-cit.com**

Boletín de Inscripción

6
MANERAS DE INSCRIBIRSE

www.iir.es

- ▶ inscrip@iir.es
- ▶ t: 902 12 10 15 - 91 700 48 70
- ▶ f: 91 319 62 18
- ▶ Príncipe de Vergara, 109. 28002 Madrid

ASISTIR a iirEspania-Membre Applique

· enviar al 5626 ·

	PRECIO
<input type="checkbox"/> Gold Card (10 y 11 de Marzo de 2009) Asistencia libre a cualquiera de las sesiones y documentación completa de todas las jornadas	1.799 € + 16% IVA
<input type="checkbox"/> Mercado de Medios de Pago (10 de Marzo de 2009)	1.099 € + 16% IVA
<input type="checkbox"/> Contactless & NFC - Payment Strategies (10 de Marzo de 2009)	1.099 € + 16% IVA
<input type="checkbox"/> Fidelizar en tiempos de crisis (11 de Marzo de 2009)	1.099 € + 16% IVA
<input type="checkbox"/> Tecnologías de Identidad y Seguridad en Tarjetas y Medios de Pago (11 de Marzo de 2009)	1.099 € + 16% IVA
El precio incluye almuerzo, cafés y documentación disponible CC0048	

Precio especial para grupos: iiR ofrece precios especiales a las empresas que inscriban a 3 o más personas a estos cursos. Para informarse, contacte con Diana Mayo, en el teléfono: 91 700 48 70
 Ofertas no acumulables con otras promociones o descuentos
 No puedo asistir a estas Jornadas. Estoy interesado en su documentación

DATOS DEL ASISTENTE ¡Gracias por su inscripción!

NOMBRE	CARGO
EMAIL	MOVIL
EMPRESA	CIF
TELEFONO	FAX
▶ QUIEN AUTORIZA SU ASISTENCIA	
RESPONSABLE DE FORMACION	

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para completar su inscripción iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

INFORMACION GENERAL

LUGAR DE CELEBRACION: Palacio Municipal de Congresos. Campo de las Naciones

ALOJAMIENTO: Beneficiarse de un precio especial en los hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva directamente por teléfono, indicando que está Vd. inscrito en el evento de iiR España.

CERTIFICADO DE ASISTENCIA: A todos los asistentes que lo deseen se les expedirá un Certificado Acreditativo de Asistencia a este evento.

CANCELACION: Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuniquenlo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (***) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción. iiR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

(** En caso de cancelación del evento por parte de iiR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Hasta 5 días antes, iiR se reserva el derecho de modificar la fecha de celebración del curso o de anularlo, en estos casos se emitirá un vale aplicable en futuros cursos o se devolverá el 100% del importe de la inscripción.

TRANSPORTISTA OFICIAL: Los asistentes a los eventos que iiR España celebre en 2009 obtendrán un descuento del 30% en Business y del 40% en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un 30% de descuento sobre tarifa completa en Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, la Web www.iberia.com o Agencia Viajes Iberia, indicando el Tour Code BT91B21MPE0017.

Datos personales: En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de iiR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se disponga para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativa a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades. Mediante la presente, usted queda informado y consiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias u otros sujetos en base a la relación que iiR mantiene con los mismos para procurar una mayor eficiencia de la gestión de sus actividades. Para el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de iiR, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.



Asociaciones que apoyan **cit'2009**

Information Systems Security Association
The Global Home of the Information Security Profession

www.issa-spain.org

www.ausbanc.es

Los Medios apoyan **cit'2009**

Oferta exclusiva para los asistentes

iiR ofrece a todos los asistentes una **suscripción gratuita** de 3 meses a "AUDITORIA Y SEGURIDAD"; "BANCA 15"; "CIBERSUR"; "ELECTRONICA Y COMUNICACIONES"; "ESTRATEGIAS"; "MOVILES MAGAZINE" y "PYMES DE COMPRAS", de 2 números a "VIAJEROS", de 3 números a "EL PUBLICISTA", una suscripción por tiempo indefinido a "VISTA 360"; 1 número en formato digital a "HARVARD DEUSTO MARKETING Y VENTAS", efectivas a partir de la fecha de celebración de estas Jornadas.

PDF

Para inspección postal, abrir por aquí

Dix, C/IC