

PAYMENTS EXPERT 2020

Mercato, gestione, regolamentazione
dei servizi di pagamento

- PERCORSO PROFESSIONALIZZANTE
- MODULI SPECIALISTICI





Il mercato dei pagamenti vive una fase di profonde discontinuità sotto la spinta dell'**evoluzione della normativa**, che con l'avvio delle nuove regole PSD2 ne rimodella i confini, aprendo all'ingresso di nuovi attori e incentivando lo sviluppo di servizi digitali, e dell'**innovazione tecnologica**, che abilita soluzioni di pagamento innovative, più flessibili e sicure e in grado di soddisfare clienti sempre più esigenti.

Per comprendere il presente e il futuro del mondo dei pagamenti, le competenze degli operatori bancari chiamati a gestire i servizi e gli strumenti di pagamento devono potenziarsi sotto il profilo tecnico, normativo e di compliance.

L'offerta formativa di ABIFormazione per Payments Expert risponde a questa esigenza: il **percorso professionalizzante** contribuisce alla costruzione delle competenze di base utili a comprendere le funzionalità e le specifiche tecniche dei principali strumenti di pagamento, il contesto normativo che regola i servizi di pagamento, le responsabilità degli intermediari attraverso l'esame dei casi di contenzioso con la clientela; i **moduli specialistici** sono finalizzati all'evoluzione di specifiche conoscenze sulla Strong Customer Authentication e sulle Carte aziendali.

Struttura dell'offerta

PERCORSO PROFESSIONALIZZANTE

1° MODULO
(3 giornate)



Il mercato dei pagamenti,
gli strumenti SEPA e la PSD2

2° MODULO
(2 giornate)



Moneta elettronica
e carte di pagamento

3° MODULO
(2 giornate)



Gli assegni: la digitalizzazione,
le segnalazioni alla CAI
e le novità antiriciclaggio

4° MODULO
(2 giornate)



New Digital Payments

I moduli possono essere frequentati anche singolarmente, ma solo i partecipanti che frequentano l'intero percorso potranno misurarsi con un test di verifica finale, che ne attesterà le competenze di "Payments Expert".

MODULI SPECIALISTICI

La Strong Customer Authentication (SCA)

(1 giornata)

Le carte aziendali

(1 giornata)

Destinatari

Responsabili e specialisti degli Uffici o Funzioni:

- Compliance
- Carte e Monetica
- Servizi e Strumenti di Pagamento
- Legale e Contenzioso
- Organizzazione e Processi

Modalità di erogazione

Ciascun modulo si svolgerà dalle 10.00 alle 16.30 in aula virtuale, attraverso una piattaforma dedicata che consente interazione tra docenti e partecipanti.

Calendario



Percorso professionalizzante

1° Mod. • 21-23 settembre 2020

2° Mod. • 21-22 ottobre 2020

3° Mod. • 12-13 novembre 2020

4° Mod. • 24-25 novembre 2020

Test • 10 dicembre 2020



Moduli specialistici

9 ottobre 2020

6 novembre 2020

Percorso professionalizzante

1 Primo modulo Il mercato dei pagamenti, gli strumenti SEPA e la PSD2

Obiettivi

- Esaminare il framework normativo dei servizi di pagamento e le evoluzioni della regolamentazione
- Identificare le caratteristiche e le funzionalità degli schemi SEPA Credit Transfer, SEPA Direct Debit, SCT Instant
- Approfondire le nuove regole PSD2

Contenuti

- Il mercato dei pagamenti: dinamiche in atto
- Il sistema dei pagamenti: contesto di riferimento, quadro normativo e procedurale nazionale ed europeo
- Il SEPA Credit Transfer
- SCT Instant: caratteristiche, differenze con il bonifico tradizionale, modelli di business abilitati
- Il SEPA Direct Debit
- Il servizio SEDA (SEPA-compliant Electronic Database Alignment): caratteristiche, funzionalità e schema contrattuale
- La Direttiva PSD2: obiettivi e driver del cambiamento
- I principali ambiti normativi: informativa al cliente, spese applicabili, accesso ai conti, responsabilità, rimborso di operazioni non autorizzate
- La regolamentazione delle Terze Parti: i nuovi modelli operativi, gli attori coinvolti
- Standard di autenticazione forte e comunicazione sicura
- PSD2 e normativa antiriciclaggio
- Interazione tra PSD2 e GDPR



2 Secondo modulo

Moneta elettronica e carte di pagamento

Obiettivi

- Conoscere strumenti, componenti tecnologiche e attori coinvolti nella monetica
- Focalizzare i concetti chiave dei processi di issuing e acquiring
- Esaminare i processi autorizzativi nei diversi circuiti di pagamento e gli elementi di monitoraggio e prevenzione delle frodi

Contenuti

- Il contesto normativo di riferimento della monetica
- Le Autorità e il ruolo dei diversi circuiti di pagamento
- I prodotti di monetica e i meccanismi di funzionamento
- Gli attori e le principali componenti tecnologiche: Acquirer e Issuer, Card holder, esercente, terminali
- Circuiti e Regolamenti: debito, credito, schema a 3 e a 4 parti
- I Processi operativi di issuing: funzionamento, trasparenza, tempi operativi e contabili, obblighi e diritti delle parti
- I Processi di Acquiring: POS fisico, virtuale, ATM, regolamenti, quadrature
- Il rischio frode: la gestione del rischio e la prevenzione delle frodi
- Operazioni di pagamento non autorizzate: profili di responsabilità e contenzioso con la clientela
- Orientamenti dell'ABE in materia di sicurezza dei pagamenti tramite canale Internet

3

Terzo modulo

Gli assegni: la digitalizzazione, le segnalazioni alla CAI e le novità antiriciclaggio

Obiettivi

- Individuare i requisiti essenziali e le cause di invalidità dell'assegno
- Indicare i rischi e le cautele da adottare nella movimentazione di assegni agli sportelli, con particolare riguardo alla disciplina antiriciclaggio
- Focalizzare le caratteristiche della procedura Check Image Truncation (CIT) e le nuove modalità di presentazione degli assegni

Contenuti

- Tipologie di assegni
- La negoziazione e il circuito di incasso dell'assegno
- Clausole apponibili
- La digitalizzazione dell'assegno e la nuova procedura CIT
- Il protesto o constatazione equivalente in modalità telematica
- Requisiti standard da rispettare in fase di stampa della materialità degli assegni
- Le misure di sicurezza per limitare le frodi
- La Centrale d'Allarme Interbancaria (CAI) e l'Archivio dei protestati presso le Camere di commercio
- Esame della giurisprudenza più recente e di pronunce dell'Arbitro Bancario Finanziario in tema di assegni e segnalazione alla CAI
- La disciplina antiriciclaggio e gli impatti operativi nella gestione degli assegni



4

Quarto modulo New Digital Payments

Obiettivi

- Focalizzare le direttrici di innovazione nell'offerta di soluzioni di pagamento in ambito mobile Payment/Commerce ed e-Payment/Commerce
- Acquisire una vista d'insieme sullo scenario competitivo (banche, TelCo e altri player) e sulle scelte delle banche italiane in quest'ambito
- Analizzare le modalità con le quali il legislatore europeo e nazionale recepisce tali innovazioni, abilitando l'offerta e lo sviluppo di pagamenti digitali

Contenuti

- L'evoluzione dei pagamenti digitali, delle filiere e delle User Experience
- Digital Wallet
- Il POS evolve e si unisce ai dispositivi mobile
- La tokenizzazione
- L'evoluzione del quadro normativo per i pagamenti digitali: come la normativa recepisce l'innovazione e indirizza il mercato
- Identità digitale, abilitatore della nuova economia digitale
- Instant Payment e P2P Payment: architetture e strategie
- Virtual Currency e Cryptocurrency

Moduli specialistici

La Strong Customer Authentication (SCA)

Entro il prossimo 31 dicembre 2020, gli operatori dovranno aver completato l' adeguamento ai requisiti previsti dalla PSD2 per l'applicazione della Strong Customer Authentication (SCA) alle operazioni online con carta e implementare idonee iniziative di comunicazione alla clientela. In prossimità della scadenza, come rispondere ai nuovi obblighi e quali le esenzioni? Come cambia la user experience del cliente con la SCA e quali le tecniche per incrementare la conversione al checkout nell'e-commerce? Gli esercenti possono avere un ruolo attivo nella gestione della SCA?

Contenuti

- Autorizzare pagamenti online: i principali rischi e le metodologie di autenticazione
- La Strong Customer Authentication (SCA)
 - Cos'è la SCA e perché è stata introdotta
 - Come funziona la SCA
- User experience
 - Come cambia l'esperienza cliente con la SCA
 - Fattori abilitanti vs Fattori non conformi
- Attori coinvolti, ruoli e responsabilità
 - Effetti sui prestatori dei servizi di pagamento
 - Effetti sui Third Party Providers (TPPs)
- Esenzioni dall'applicazione della SCA
 - Situazioni e tipologie di transazioni esenti dalla SCA
 - Come gestire efficacemente le esenzioni
- L'abbandono al check-out
 - Tecniche per incrementare la conversione al checkout nell'e-commerce
- Applicare la SCA ai diversi metodi di pagamento
 - Carte di pagamento
 - Come cambia il protocollo 3D Secure con la SCA
 - Altri pagamenti digitali
- Il transition period nell'applicazione della SCA
 - Roadmap e azioni suggerite durante il transition period
- Gli esercenti possono avere un ruolo attivo nella gestione della SCA?
 - Interpretazione delle Regulatory Technical Standards (RTS)
 - Opportunità per gli esercenti di gestire la SCA



Le carte aziendali

Cosa determina la maggior profittabilità delle carte aziendali e quali le tecniche per stimolare l'emissione e l'utilizzo? Come creare un'offerta distintiva e migliorare la user experience, con particolare riferimento ai canali digital? Il modulo descrivere le opportunità legate alle carte aziendali relativamente ai ricavi generati per la banca/emittente e al consolidamento della relazione con la clientela business e corporate.

Contenuti

- Carte di pagamento Consumer vs carte di pagamento Aziendali
 - Clientela target, caratteristiche distintive e casistiche di utilizzo
 - Come l'IFR impatta le diverse tipologie di prodotto
 - Parametri che impattano la redditività delle carte di pagamento
 - Perché la redditività delle carte aziendali è superiore rispetto a quella delle carte consumer
- Tecniche per incrementare l'emissione di carte aziendali
 - Come l'issuer può incrementare la penetrazione di carte aziendali tra i clienti non titolari di carta
 - Come emettere carte aggiuntive a favore di clienti titolari
 - Emettere carte aziendali a specifici titolari consumer
 - Migrare carte consumer a carte aziendali e aumentare la profittabilità di portafoglio
- Come differenziare ed evolvere l'offerta di carte aziendali
 - Leve utili a rendere distintiva l'offerta di una carta aziendale
 - Case studies: quali elementi sono attraenti per specifici cluster di clienti
- User experience
 - L'interazione con le carte aziendali come leva per stimolarne l'utilizzo
 - Case studies: user experience del titolare e delle funzioni aziendali
- Vendere le carte aziendali: i canali di vendita delle carte aziendali più appropriati per i diversi cluster di clientela e la gestione delle obiezioni della clientela

Finanziabilità

Le aziende aderenti ai Fondi Interprofessionali possono usufruire dei finanziamenti per la formazione continua per i propri dipendenti.

Per l'eventuale finanziamento e relative modalità si consultino i siti di FBA e FONDIR.

ABIFORMAZIONE

La storia di ABIFORMAZIONE negli ultimi 20 anni si intreccia indissolubilmente con lo sviluppo delle competenze di migliaia di persone nelle banche, negli intermediari finanziari e assicurativi, nelle aziende e negli enti pubblici.

Grazie all'esperienza e a una capillare rete di oltre cinquecento tra i migliori esponenti nazionali e internazionali del mondo delle Università, della consulenza, della ricerca e delle professioni, ABIFORMAZIONE studia e realizza soluzioni formative efficaci e innovative per rispondere ai bisogni delle mille anime del mondo del credito e della finanza.

ABIFORMAZIONE, però, è anche molto di più. È un occhio attento al mercato, è un laboratorio creativo, è una fucina dove si sperimentano continuamente temi, metodi, tecnologie e formati didattici per sostenere l'evoluzione e lo sviluppo professionale di chi, come noi, opera nell'industria dei servizi finanziari e ogni giorno affronta nuove e importanti sfide.

Sedi Operative

Via delle Botteghe Oscure, 4
00186 Roma

Via Locatelli, 1
20124 Milano

www.abiformazione.it

CONTATTI

Carla Marinuzzi

06.6767.497 - c.marinuzzi@abiservizi.it

Fernanda Silvi

06.6767.561 - f.silvi@abiservizi.it

Segreteria Organizzativa

06.862288309 - abiformazione@upandup.biz

Il sistema di Gestione Qualità
di ABIServizi è conforme
alla norma UNI EN ISO 9001:2015
per i Settori IAF 37, 35, 08

