



9ª Edição

1 e 2 Junho'11

LAGOAS PARK HOTEL - OEIRAS

Smart CARDS

Congresso Anual
de Cartões e Meios de Pagamento

O evento de referência no sector dos cartões e dos meios de pagamento em Portugal

MOBILE BANKING | MOBILE PAYMENT | SMARTPARKING | CARTÕES DE FIDELIZAÇÃO | AUTENTICAÇÃO COM CARTÃO DE CIDADÃO | SEPA | TPA's | SMARTCARDS NA SAÚDE | SMART TICKETING | PREPAID CARDS

Patrocinadores Platinum



Empresa
Acreditada por



Organização



Prezado/a Profissional,

A **9ª Edição de Smart Cards** é o principal congresso de Cartões e Meios de Pagamento em Portugal. Durante **dois dias**, aceda a informação actualizada, coloque questões, esclareça dúvidas e conheça as novas estratégias e soluções, partilhadas por **22 especialistas**.

Seja parte do debate sobre:

- Modelos de negócio aplicáveis à utilização comercial dos pagamentos móveis: Quais as tendências de *payment service*
- Novas estratégias para a captação e retenção de clientes pela diferenciação de propostas e associação de meios de pagamento a cartões de descontos
- A convergência de pagamentos *online* com pagamentos *face-to-face*
- Segurança das transacções através da aplicação de soluções adaptadas a cada canal
- Aplicação e utilização dos *smartcards* na saúde
- Tecnologia *contactless* aplicada aos meios de transporte

Através de **casos práticos diferenciadores** destacamos as experiências de empresas bem posicionadas neste mercado:

- Disponibilização de cartões de fidelização através do telemóvel
- *Mobile Banking*
- *Smartparking*
- Associação do cartão de pagamento a cartão de descontos
- Cartões pré-pagos para captação de clientes
- Redução de vulnerabilidades e garantias de segurança nos canais de pagamento
- Informação, identificação e controlo de acessos dos cartões aplicados na saúde

Marque a sua presença e participe nesta proposta de *networking* com os principais *players* deste mercado!

Irene Moreira
Directora de Formação | IFE

Patrocinadores Gold



Patrocinador Silver



Expositores

CONTIFORME
the support of company communication

Giesecke & Devrient
Creating Confidence.

diusfram

Flextec

glintt
For Electronic Payments

goodpartner

noocomplus
OUTSOURCING SERVICES

Petrotec
Estações de Pagamento 2.0

Prosonic

YUNIT
You need it

Delegate-Pack Sponsor

Patrocínio de Fitas

Media Partners

SAFRAN
Morpho

eiraCOM

negocios

SEMANA

DIA 1 DE JUNHO

9H00 Recepção dos Assistentes

"NEXT GENERATION" PAYMENT SERVICE TENDÊNCIAS PARA O FUTURO

CASO PRÁTICO

09H30 **Gestão *online* de uma carteira de cartões pelo telemóvel**

- Quais as vantagens de disponibilização de informação dos cartões num site
- Como podem os utilizadores gerir os cartões *online*
- Cartões de fidelização disponíveis no telemóvel – quais as vantagens para as empresas e para os clientes

Andreia Fernandes – Responsável de Cartões – Precision Ibéria

CASO PRÁTICO

10H10 ***Mobile Banking*: reprodução da interface gráfica e da arquitectura de navegação dos ATM nos telemóveis**

- Quais os meios de acessibilidade ao serviço
- Quais as ferramentas e níveis de segurança
- Quais os desenvolvimentos tecnológicos necessários para transportar o serviço de ambiente caixa automática para ambiente móvel

• Quais os custos a serem suportados pelos clientes e pelos operadores
Pedro Moutinho – Coordenador Upstream Services – Optimus

10H50 *Networking Café*

11H20 ***Wireless* e Mobilidade no pagamento - inovação e oportunidades de crescimento nos canais de pagamento**

- Novos canais de pagamento - impacto e desenvolvimento tecnológico associado
- A mobilidade no pagamento e a alteração de comportamento dos clientes

• Soluções para o pagamento com mobilidade

Vincent Fillaud – Mobility Product Manager – Ingenico Group
(Intervenção em inglês)

CASO PRÁTICO

12H00 ***SmartParking* – o pagamento do estacionamento por telemóvel**

- Objectivos estratégicos da EMEL na modernização tecnológica em meios de pagamento
- Enquadramento internacional em pagamentos de estacionamento por telemóvel

• O sistema de Lisboa

- Objectivos e requisitos para o utilizador
- A centralização da informação/operação e o *enforcement*
- A satisfação do cliente e outros serviços associados

Sérgio Azevedo – Responsável de Novos Produtos e Meios de Pagamento – EMEL

CARTÕES DE FIDELIZAÇÃO ESTRATÉGIAS PARA A CAPTAÇÃO E RETENÇÃO DE CLIENTES

CASO PRÁTICO

12H40 **A disponibilização de um cartão de fidelização que associa meio de pagamento a cartão de descontos**

- Quais as vantagens para o cliente e para a empresa
- Quais as formas de pagamento disponíveis
- Como garantir segurança nas operações

Pedro Paulino – Gestor Cartão Cliente – Grupo Nabeiro

13H20 ALMOÇO

CASO PRÁTICO

14H50 Os cartões pré-pagos como meio de captação de clientes

- Quais as vantagens ao nível do controlo das despesas por parte dos clientes
- Como utilizar os cartões pré-pagos como estratégia de marketing para a captação de clientes
- Qual o seu impacto no aumento das transacções
- Como reagir às necessidades dos clientes e garantir a rentabilidade do produto

João Teixeira – Responsável Meios de Pagamento - BBVA

15H30 A importância do *Instant Issuing* na fidelização do cliente

- Como disponibilizar o cartão definitivo do cliente em qualquer ambiente operacional
- Como operar em mercados externos como o Africano, onde a solução tem grande valor acrescentado
- Como criar valor ao cartão *co-branded* e estender a fidelização à grande distribuição e outros ambientes operacionais

João Antunes - Responsável pelo Departamento de Clientes e Produtos - SIBS Cartões

"Os pagamentos móveis têm habitualmente três objectivos: são uma forma de pagar, quando as poucas alternativas estão disponíveis; são uma extensão do pagamento online com acesso simples e conveniente e são um factor adicional de autenticação para uma maior segurança. (...) Devido às múltiplas opções de tecnologias e modelos de negócio, bem como requisitos de regulação e condições locais, os pagamentos móveis serão um mercado altamente fragmentado."

In Jornal Oje 04/01/10

16H10 *Networking Café*

16H40 Cartão de Fidelização – Técnicas diferenciadoras que permitem aumentar a captação e retenção de clientes

- A disponibilização de seguros aplicados aos cartões de fidelização
- Qual o impacto nas estratégias de fidelização
- Técnicas que permitem aumentar as utilizações dos cartões

Luís Fundo – Loyalty Manager – Chartis Europe

DIFERENCIAÇÃO E INOVAÇÃO

Patrocinado por: **cardMobili**

MESA REDONDA

17H20 Maximizar o potencial das carteiras de cartões: a diferenciação de propostas como valor acrescentado

- Quais as estratégias que permitem aumentar a fidelidade dos clientes
- Quais as técnicas que permitem identificar as necessidades dos clientes
- Como expandir a quota de mercado e aumentar o uso do cartão dentro da base de clientes existentes
- Como aproveitar o canal móvel para proteger e reter mais clientes

Moderador

Ricardo Hermenegildo - Responsável de Marketing - Cepsa

Intervenientes

Rafaela Silva - Customer Experience & Loyalty Specialist – Salsajans

Marta Sotto Mayor - Sales & Marketing Manager – Hard Rock Cafe Lisboa

Helena Leite - CEO - Cardmobili

"(...)virtualização" dos cartões permite reduzir radicalmente os custos operacionais dos programas, e aumenta a sua capacidade de gerar receitas com recurso a estratégias inovadoras de promoção (por exemplo, usando vales electrónicos, permitindo o acesso ao saldo do cartão no telemóvel, dinamizando campanhas junto dos consumidores)."

In Telemovels.com 14/04/10

18H10 ENCERRAMENTO DA CONFERÊNCIA

9H00 Recepção dos Assistentes

PREVENÇÃO E SEGURANÇA NOS CANAIS DE PAGAMENTO

CASO PRÁTICO

09H15 Como reduzir as vulnerabilidades associadas à utilização dos diferentes canais de pagamento

- Como garantir protecção contra vírus, roubo de identidades e fraudes
- Quais os cuidados de protecção específicos relacionados com as operações em telecomunicações
- Quais as principais ameaças e meios de protecção associados à área financeira
- Quais os meios de autenticação e validação que garantem mais segurança às operações

João Zuquete – Director de Informática / Financeiro – Fnac

09H55 A utilização do cartão de cidadão para autenticar pagamentos remotos

- O modelo desafio-resposta genérico
- O modelo de códigos EMV
- Modelos alternativos usando certificados de chave pública

André Zuquete – Professor Auxiliar – Universidade de Aveiro

10h35 Segurança na cadeia de identificação

- Compreender a cadeia de identidade
- Conhecer o ciclo dos documentos de identidade
- Compreender o que são documentos seguros
- Considerar a fraude nos documentos seguros

Tânia Barros – Gestora de Produto – INCM

11H15 *Networking Café*

11H45 SEPA - Implicações no mercado de cartões de pagamento

- Resposta dos operadores de cartões às exigências decorrentes da SEPA
- Papel desempenhado pelo Eurosistema
- Qual o impacto na segurança das transacções

Rui Pimentel - Coordenador do Núcleo de Análise e

Desenvolvimento de Sistemas de Pagamento – Banco de Portugal

INOVAÇÃO NOS MODELOS DE NEGÓCIO – CARTÕES E CANAIS DE PAGAMENTO

12H25 *European payments – Convergence and Co-innovation*

- Crescimento e globalização do mercado de pagamento
- Migração para as normas standards da SEPA
- Tecnologia convergente - IP e *handheld* PCs
- Inovação na aceitação dos cartões de pagamento
 - Evolução do POS
 - Diferentes tecnologias – *contactless* /NFC
- Convergência de pagamentos *online* e presenciais

Alan Moss – Vice Presidente, Marketing and Business Development - Hypercom I GFI Portugal

(Intervenção em inglês)

13H05 ALMOÇO

14H30 Modelos de negócio para a utilização comercial dos pagamentos móveis

- Análise dos principais modelos e tipos de pagamentos disponíveis à escala mundial
- Prós e contras associados a cada modelo
- Papel e influência da tecnologia no desenvolvimento deste mercado
- Modelos de evolução mais indicados para Portugal

Hugo Coelho – Consulting – Financial Services Industry – Deloitte

A UTILIZAÇÃO DE SMARTCARDS NO SECTOR DA SAÚDE

15H10 O uso de smartcards na área da saúde - quais as funcionalidades associadas

- Como podem os smartcards serem utilizados nos sistemas de identificação e controlo de acessos
- Quais as funcionalidades relativas ao registo de informações do doente
- Qual o seu papel no desenvolvimento de relatórios e na rastreabilidade do doente

Afonso Pedrosa – Responsável Sistemas de Informação – Hospital São João EPE

"E a saúde? Este é um campo apontado há vários anos como relevante na exploração das potencialidades inerentes ao smartcard, com mais-valias para o utilizador e o prestador de cuidados de saúde pela sua capacidade de armazenamento de informação de dados médicos e pela componente de segurança que poderá comportar."

In Semana nº 929 de 22 a 28 de Maio de 2009

SMARTTICKETING: A TECNOLOGIA CONTACTLESS

15h50 SmartTicketing e suas possíveis relações com os cartões bancários

- Especificidades da utilização dos Smartcards nos transportes face à utilização no sector bancário e noutras áreas de negócio
- A experiência existente de integração entre os cartões bancários e os cartões de transportes
- Evoluções futuras dos cartões de transportes e possibilidades de utilização dos cartões de pagamento contactless nos transportes
- Roadmap para a utilização dos cartões de pagamento sem contacto bancários nos serviços de mobilidade

Joel Teixeira - Director SmartCities - Link Consulting, S.A.

16H30 Networking Café

PREPAID CARDS – NOVOS MODELOS DE NEGÓCIO

16H50 Cartão pré-pago virtual: Quais as vantagens nas compras online

- Quais as exigências ao nível da segurança das transacções
- Quais os sectores de mercado onde existem mais oportunidades de negócio
- Quais os custos suportados pelo cliente
- Como garantir a rentabilidade das transacções

Tiago Martins – Gestor de Produto da Unidade de Produtos Co-Branded - Direcção de Meios de Pagamento – Caixa Geral de Depósitos

17H30 Prepaid Card – Quais as potencialidades do mercado

- Como explorar o segmento do pré-pago e quais as modalidades existentes no mercado
- Quais os modelos de negócio disponíveis
- Quais as possibilidades de mercado a serem exploradas

António Martins – Direcção Meios Pagamento – Caixa Crédito Agrícola

18H10 ENCERRAMENTO DA CONFERÊNCIA

Afonso Pedrosa – Responsável de Sistemas de Informação Hospital São João EPE

Alan Moss – Vice Presidente, Marketing and Business Development - Hypercom | GFI Portugal

Andreia Fernandes – Responsável de Cartões – Precision Ibéria

André Zuquete – Professor Auxiliar – Universidade de Aveiro

António Martins – Direcção Meios Pagamento – Caixa Crédito Agrícola

Helena Leite – CEO – Cardmobili

Hugo Coelho – Consulting, Financial Services Industry – Deloitte

João Antunes – Responsável pelo Departamento de Clientes e Produtos – SIBS Cartões

João Teixeira – Responsável Meios Pagamento – BBVA

João Zuquete – Director de Informática / Financeiro – Fnac

Joel Teixeira - Responsável SmartCities - Link Consulting

Lúis Fundo – Loyalty Manager – Chartis Europe

Marta Sotto Mayor – Sales & Marketing Manager – Hard Rock Cafe Lisboa

Pedro Moutinho – Coordenador Upstream Services – Optimus

Pedro Paulino – Gestor Cartão Cliente – Grupo Nabeiro

Rafaela Silva – Customer Experience & Loyalty Specialist Salsajans

Ricardo Hermenegildo - Responsável de Marketing - Cepsa

Rui Pimentel – Coordenador do Núcleo de Análise e Desenvolvimento de Sistemas de Pagamento – Banco de Portugal

Sérgio Azevedo – Responsável de Novos Produtos e Meios de Pagamento – EMEL

Tânia Barros – Gestora de Produto – INCM

Tiago Martins – Gestor de Produto da Unidade de Produtos Co-Branded - Direcção de Meios de Pagamento – Caixa Geral de Depósitos

Vincent Fillaud – Mobility Product Manager – Ingenico Group





GFI Portugal
Av. 5 de Outubro, 35 - 6º
1050-047 LISBOA
Tel.: 213 126 200
Fax: 213 126 395
gfisolutions@gfiportugal.com
www.gfiportugal.com

A GFI Portugal está presente no mercado de terminais de pagamento automático (TPA), há mais de 20 anos. É um dos principais players no mercado, oferecendo serviços de desenvolvimento, comercialização e manutenção de terminais de pagamento para pontos de venda (POS).

A GFI tem ainda relações estabelecidas com os maiores fabricantes mundiais de equipamentos, cartões e soluções, que permitem disponibilizar aos clientes um vasto leque de soluções e serviços, incluindo:

- TPA's: de balcão (Hypercom Artema Compact e Optimum T), portáteis (Hypercom Artema DECT), móveis (Hypercom Artema GSM/GPRS e Optimum M)
- Terminais unattended (TPA's não atendidos)
- Pinpad's para integração com E-POS
- SmartCard Systems and Infrastructures
- Payment Systems
- Self-service Banking
- Leitores Contactless
- Regulation and Standards
- Loyalty and Private Label Cards

Os consultores da GFI Portugal, através do acesso a centros de competência existentes no grupo, estão aptos para tratar de temáticas como: prevenção de fraudes, EMV, SEPA: the Single European Payments Area e tecnologias de pagamento NFC.



beyond
payment

INGENICO PORTUGAL
Av.ª José Malhoa, 14 - 5ªA
1070-158 LISBOA
Tel.: 217 217 400
Fax: 217 269 985
Info.es@ingenico.com
www.ingenico.com

Ingenico é o número 1 na indústria do pagamento eletrónico seguro, com mais de 15 milhões de terminais distribuídos em 125 países.

Com um papel ativo e destacado na definição das futuras tendências do mercado de soluções de pagamento, Ingenico oferece aos clientes tecnologias de última geração de pagamento, serviços e gestão de transações e a mais ampla gama de serviços de valor acrescentado.

Aproveitando a sua organização com presença global que combina uma ampla rede com fortes raízes locais, Ingenico fortalece a sua liderança ajudando os seus clientes da banca, e de todos os sectores, a ir mais além do pagamento proporcionando soluções completas, verdadeiras ferramentas de diferenciação e novas receitas para os seus clientes.

Ingenico é o fornecedor escolhido pelos retalhistas, bancos e fornecedores de serviços que querem assegurar o pagamento; aumentar a sua oferta de serviços e as suas receitas nos pontos de venda; e proteger o seu negócio contra as mudanças de comportamento dos consumidores e um ambiente financeiro cada vez mais complexo.

Em Portugal a Ingenico é o maior fornecedor de sistemas de pagamento com uma oferta completa de Terminais, Serviços de manutenção e Soluções que respondem aos requisitos específicos de cada cliente.

SIBS CARTÕES

SIBS CARTÕES
Av. Paul Harris, 1 – Bloco B - Vale Flores - Ranholas
2710-724 Sintra
Tel.: 214 167 800
Fax: 214 167 891
e-mail: clientes@sibscartoes.pt
www.sibscartoes.pt

SIBS Cartões: líder na Península Ibérica, com um volume de personalização anual superior a 12 milhões de cartões. Personalizando cartões bancários desde 1984, a SIBS foi a primeira entidade nacional a receber a certificação da MasterCard para a personalização de cartões EMV.

Em 2004, estas competências foram transferidas para uma área de negócio específica, com a criação de uma empresa participada: a SIBS Cartões.

Reconhecida pelas suas competências tecnológicas, a SIBS Cartões tem actuado como centro de inovação para clientes e fornecedores com desenvolvimentos em áreas distintas, desde os pagamentos contactless, aos cartões de identificação a projectos de assinatura digital, com recurso a certificados no cartão.

Projectos inovadores como o Instant Issuing, personalização de cartões com a fotografia do cliente (MbOneCard) e recolha de formulários online, atestam a capacidade da empresa em seguir as tendências de mercado e disponibilizar aos seus clientes as mais avançadas soluções tecnológicas.

A oferta da SIBS Cartões também se verifica em sectores não bancários, como é o caso dos cartões de fidelização de redes próprias ou de redes de transportes.

A carteira de clientes da SIBS Cartões é composta por mais de 80% do sector bancário nacional e por empresas públicas e privadas do sector financeiro, transportes, grande distribuição e Estado.

Empresas que estiveram representadas no evento em 2010

BANCO BPI - BANCO INTERNACIONAL DE SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE - BANCO POPULAR - BANCO SANTANDER TOTTA - BANIF - BARCLAYS BANK - BES - BEST-ID - SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, LDA - BOTA MINUTO - BP PORTUGAL - BPN - CA SERVIÇOS - CAIXA CRÉDITO AGRICOLA - CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS - CARDMOBILI - CEGER - CENTRO GESTÃO REDE INFORMÁTICA GOVERNO - CHARTIS EUROPE - CONTIFORME - CONTISYSTEMS - CP - CAMINHOS DE FERRO PORTUGUESES, CPP - CRÉDITO AGRÍCOLA SERVIÇOS - CTT - DELOITTE - DIEBOLD PORTUGAL - DIGITALSIGN - DIUSFRAMI - EIRACOM - EMIS - ENTIGERE - FINIBANCO - FLEXTEC - GAC PORTUGAL - GALP ENERGIA - GASODATA - GEMALTO - GFI SOLUTIONS - GIESECKE & DEVRIENT - GLINTT - GOODPARTNER - GRUPO CRÉDITO AGRÍCOLA - HOSPEDEIRAS DE PORTUGAL - HYPERCOM - IMEDIATA GROUP - INCM - INGENICO - IST - ITAUTEC - ITIJ - LIBERTY SEGUROS - LINK CONSULTING - MANUEL RUI AZINHAIS NABEIRO - MASTERCARD INTERNATIONAL - METROPOLITANO DE LISBOA - MILLENNIUM BCP - MONTEPIO - MOVENSIS - NECOMPLUS - NEW VISION - O MAESTRO - OBERTHUR TECHNOLOGIES - OCTAL - OPENSOFT - PAULO DOCE DE MOURA - PAYSHOP PORTUGAL - PAYWATCH - PETROTEC - PLUX - PREMIUS - REPSOL - SAGEM ORGA - SIBS CARTÕES - SOFTFINANCA - SOFTLIMITS - SONAE - SONAECOM - SVDI - TAG SYSTEMS - TALARIS - TST - UNICRE - VISA EUROPE - VODAFONE - YUNIT COMUNICAÇÃO - ZETES BURÓTICA

QUEM DEVE ASSISTIR

- Administradores / Directores Gerais
- Directores de Crédito / Cartões
- Responsáveis de Meios de Pagamento
- Directores de Marketing
- Directores Comerciais
- Directores de Tecnologia
- Directores de Sistemas de Informação
- Responsáveis de Fidelização
- *Project Managers*
- *Business Managers*

SECTORES DE ACTIVIDADE

- Banca
- Entidades Financeiras
- Transportes
- Serviços
- Administração Pública
- Informática
- Telecomunicações
- *Utilities*
- Indústria de Cartões
- Distribuição
- Empresas Emissoras de Cartões
- Empresas Utilizadoras de Cartões

Apelidos _____
Nome _____
Função _____
E-mail* _____

*Preenchimento obrigatório para envio de convocatória e informações administrativas

Apelidos _____
Nome _____
Função _____
E-mail* _____

*Preenchimento obrigatório para envio de convocatória e informações administrativas

Apelidos _____
Nome _____
Função _____
E-mail* _____

*Preenchimento obrigatório para envio de convocatória e informações administrativas

Empresa _____
Actividade da Empresa _____
Morada _____

Código Postal _____ Telefone _____

Fax _____ E-mail _____

NIF _____

Factura a enviar a (se diferente) _____

No cumprimento dos artigos 6 e 10 da Lei 67/98, de 26 de Outubro, Lei da Protecção de Dados Pessoais, informamo-lo/a de que os seus dados foram recolhidos através de informação apresentada em brochuras e/ou imprensa escrita ou on-line. Esses dados foram introduzidos e tratados de forma automatizada nos ficheiros da IFEExecutives – Edições e Formação, SA, (IFEExecutives), de acordo com a Comissão Nacional de Protecção de Dados. A IFEExecutives tratará os dados obtidos com o objectivo de realizar envios publicitários acerca das suas actividades, serviços e ofertas/promoções especiais, divulgando eventos, seminários, cursos ou conferências que possam interessar a esses contactos, de acordo com os trabalhos de segmentação e obtenção de perfis que se fazem relativamente aos mesmos, tendo em vista a personalização do tratamento com as referidas pessoas, tendo em conta com as suas características e/ou necessidades. Mediante a presente comunicação, fica informado/a e consente que os seus dados possam ser cedidos a patrocinadores e expositores em congressos e/ou feiras ou outras entidades com que a IFEExecutives mantenha relações comerciais. Para o exercício dos direitos de informação, acesso, rectificação, eliminação ou oposição dos seus dados deverá enviar uma comunicação escrita para IFEExecutives, Rua Basílio Teles, 35 – 1º Dto, 1070-020 Lisboa.

No caso de V.Exa. permitir a divulgação dos seus dados, nos termos da legislação em vigor, por parte do Sistema de Acreditação da DGERT – Direcção Geral do Emprego e das Relações de Trabalho, assinale aqui .

Este documento pode ser fotocopiado ou remetido a outras pessoas interessadas.

COMO SE INSCREVER

Tel.: +351 210 033 892/800
Fax: +351 210 033 888
Rua Basílio Teles, 35 - 1º Dto
1070-020 LISBOA
E-mail: inscricoes@ife.pt
Site: www.smartcards.ife.pt

LOCAL DE REALIZAÇÃO

Hotel Lagoas Park Oeiras
Lagoas Park
2740-245 Porto Salvo

PREÇOS

1º INSCRITO – 1.375€ + IVA
2º INSCRITO – 1.250€ + IVA
3º INSCRITO – 950€ + IVA

ESTE PREÇO INCLUI:

- Documentação
- Certificado de Assistência
- Cafés e Bebidas
- Almoços

Descontos Especiais para grupos

Inscrições

Após a recepção da sua inscrição, ser-lhe-á enviada uma factura cujo pagamento efectuado, antes da realização das jornadas, lhe permitirá o acesso ao evento.

Cancelamentos

Os cancelamentos devem ser comunicados à IFE por escrito. A qualquer cancelamento efectuado com menos de 15 dias de antecedência da data de realização do evento, será cobrada uma taxa respeitante a despesas administrativas no valor de 20% do montante da inscrição. Se o cancelamento for comunicado a menos de três dias úteis da data do evento, não será efectuado qualquer reembolso, sendo cobrado 100% do valor da inscrição. A IFE admite uma substituição à presença do inscrito, tal facto deverá ser comunicado por escrito ou por fax, até 48 horas antes do início do evento. Relembramos que a presença no evento apenas é garantida quando a liquidação da inscrição se encontrar regularizada antes da data do evento.

Modalidades de Pagamento

Transferência bancária: MILLENNIUM BCP

Conta: 0033 0000 0019986753105

Por cheque nominal à ordem de I.F. Executives, S.A.

Rua Basílio Teles, 35-1º Dto • 1070-020 LISBOA

Nota: Pagamentos Internacionais

Todos os pagamentos provenientes do estrangeiro devem ser efectuados obrigatoriamente por transferência bancária. Todas as despesas recorrentes deste procedimento são da responsabilidade da empresa cliente.

IBAN: PT 50 0033 0000 00 199867531 05

Cod SWIFT: BCOMPTPL