CASE d.o.o.
51000 Rijeka, Antuna Barca 12,
tel/fax: 051 217-875, 051 218-043
e-mail: case@case.hr

HRVATSKA GOSPODARSKA KOMORA
10000 Zagreb, Rooseveltov trg 2
tel. 01 4561-564, fax. 01 4561-535

ZAGREBAČKA BANKA
10000 Zagreb,
Trg bana Josipa Jelačića 10
tel. +385 1 3773 333

SmartCard 2018

24.09.-26.09.2018, OPATIJA

KARTICE I PLAĆANJA U FINANCIJSKIM I DRUGIM USLUGAMA

smartcard2018.case.hr

ZLATNI POKROVITELJI

SREBRNI POKROVITELJI

BRONČANI POKROVITELJI

POKROVITELJ AKREDITACIJA

TRANSACTION SYSTEMS

POS Terminals
POS Multi-Vendor Software
POS Network Management Services

TRANSACTION SYSTEMS KFT
H-1051 Budapest
Bajcsy-Zsilinszky út 12. VI/605
Hungary
Tel.: +36 (1) 328 5000
Fax: +36 (1) 328 4069
WEB: www.tr-sys.com

Smart Card

SmartCard2019 tim:

Mislav Polonijo, CASE
Ante Polonijo, CASE
Vanja Dominović, HGK

19 godina konferencije SmartCard

Smartcard je godišnja konferencija a održava se već po 19. put. Bavi se tehnologijama koje omogućuju plaćanje (kartice, mobilni uređaji, terminali, bankomati, kiosci, itd.), sigurnosti transakcija i primjeni u bankama, trgovini, prometu i sl. Traje 3 dana i podijeljena je u 6 grupa tema (po dvije svaki dan): Stanje i budućnost tehnologija, Sigurnost, Mobilna plaćanja i digitalno bankarstvo, Iskustva u primjeni i SEPA u RH. Osim prezentacija tema na rasporedu je i panel rasprava o PSD2 (u utorak) i 2 radionice (u ponedjeljak).

Prvi dan: 26.09. STANJE I BUDUĆNOST TEHNOLOGIJE

U uvodnom predavanju Violeta Xanthouli (Printec) obraditi će dramatične promjene u svim područjima bankarskog poslovanja: od dizajna njihovih poslovnica do kanala kojima komuniciraju sa korisnicima. Pokazati će kakvo je stanje u Centralnoj i istočnoj Europe u odnosu na banke u EU (broj i raspored poslovnica, Bankomata, koncepti samoposluge) a posebno što se događa širom svijeta (coffee shop concepti, self-service ili relationship-centered banking).

AustriaCard (Mikhael Gordeev) će prezentirati da primjena umjetne inteligencije (AI) postala je popularna u raznim industrijama tako i u platnoj. Informacijama o primjeni u platnoj industriji često nedostaju bitni detalji pa nije lako stvoriti potpunu sliku što je AI i kako njene metode su primijenjene kod plaćanja. Njegova prezentacija će ući (ne previše duboko) u AI i istaknuti će praktične primjere kako AI može riješiti svakodnevne zadatke kod platnih rješenja.

Panagiotis Halkias (Transaction Systems) prezentirati će problem banaka koje se moraju više oslanjati na manje skupe digitalne kanale. Poslovnice stvaraju do polovice operativnih troškova banaka ali pružanje dosljednog iskustva kupaca ostaje prioritet za većinu financijskih institucija. Poslovnice nisu suvišne a digitalizacija preuzima ključnu ulogu u poslovnici budućnosti. Za banke usmjerene građanstvu, tehnologija ima nekoliko ciljeva: migraciju transakcija i prodaje na digitalne kanale, 24/7 pristup klijenta za sve interakcije, personalizirani pristup prodaji i jedinstveno sveobuhvatno iskustvo korisnika unutar i izvan podružnice.

Kako zaraditi na transformaciji digitalnih plaćanja? Zašto neki uspiju a drugi ne? Maria Vinogradova predstavit će strategije koje se koriste kako bi se udvostručili prihode i olakšali digitalno iskustvo kupaca.

Dubravko Kovačević (Asseco SEE) obradio je 3-D secure protokol za sigurnu autentifikaciju . On-line kupovina je proširena sa web stranica na mobilne telefone i pretraživače, ali i mobilne aplikacije. Dodatno su se pojavili i digitalni novčanici kao sredstvo plaćanja, a pametni telefoni su omogućili i popularizirali biometrijske metode autentikacije. Prezentirati će nove karakteristike 3DS 2.0 protokola, kao i tehnološka poboljšanja i mogućnosti implementacije. Uklonjene su prepreke primjene prethodne verzije, ali se složenost rješenja znatno povećala, osobito na strani izdavatelja. Nova generacija, TriDES2, izgrađena je kako bi se pojednostavnila implementacija samog rješenja. Uključivanje banke i kartične sheme i najvažnije - pružila se neometana i brza online kupovina. Cilj povećati broj online platnih transakcija osiguranih 3D Secure programom, smanjiti rizik od prijevara i osigurati povrat troškova. Pruža odgovarajuće front-end i back-end aplikacije i servise i nastoji primijeniti najbolje suvremene prakse, tehnologije, trendove i “know-how”.

Apostolos Karakatsantis (NCR) prezentirati će nove tehnološke inicijative i zašto su one važne u današnjem maloprodajnom bankarstvu? S potrošačem u središtu, banke i financijske institucije postavljaju put s željom da ponude iskustvo koje će zadržati i povećati bazu klijenata. Bilo ubrzavanjem digitalizacije, transformacijom podružnice, povezivanjem fizičkog s digitalnim, instant plaćanjima i otvorenih API-ja, banke žele stvoriti povezano iskustvo.

Radikalna transformacija bankarskih procesa i krajolika aplikacija- mađarsko iskustvo kroz referentne projekte.
András Szentgyörgyi (Capsys) i Matthew Burns (ACI) prezentirati će Mađarska iskustva promjena u bankarstvu s nacionalnim i obveznim programom za neposredno plaćanje. PSD2 / otvoreno bankarstvo provodi se u isto vrijeme stvarajući posebne izazove za industriju. Pokazati kako se tri glavna igrača (koji predstavljaju oko 60% bankarstva) bave promjenama: ACI s vodećom platnom tehnologijom i Capsys s uslugama.

Usklađivanje s novim propisima i regulativama je ključni proces financijskih institucija budući da iste podliježu brojnim i vrlo strogim zakonodavnim okvirima kako Republike Hrvatske tako i Europske Unije. INFIGO IS razvio je potpuno samostalan modul za automatizaciju procesa upravljanja regulatornom usklađenošću, upravljanje procesom očitovanja i usklađivanja organizacije na objavljene propise, obavijesti i savjetovanja. Ivan-Dominik Ljubičić prikazati će funkcionalnost automatskog povlačenja podataka s relevantnijih web izvora za financijsku industriju (poput Narodnih novina, HANFE, e-savjetovanja…). Korisnik označava relevantnost, dodjelu povjerenika i usklađenosti na pojedini propis kroz sučelja. Aplikacija omogućuje i automatiziranu procjenu rizika za neusklađene propise te dnevne i tjedne izvještaje.“

Mirjana Boersma (Evolis) prezentirati će kako zadovoljiti potražnju potrošača za neposrednim zadovoljstvom, pute instant izdavanje kartica kao dio njihove strategije transformacije podružnice. Korištenjem stvarnih studija, različiti primjeri usluga trenutačnog izdavanja kartica prikazat će se u različitim kontekstima u okruženju podružnice, ali i kao samoposlužna izdavanje ili u nebankovnim okruženjima kao što su sveučilišta.

Goran Božić (Payten) prezentirati će transformaciju poslovnica koja doživljava svoju tehnološku tranziciju. Standardne poslovnice pretvaraju se u tehnološki napredne, dizajnerski usavršene i klijentu ugodne za boravak promatrajući ih kao jedino mjesto „fizičke“ komunikacije između banke i klijenta. Tvrtka Payten i Diebold Nixdorf zajednički nude različita rješenja za poslovnice kako u hardverskom tako i u softverskom obliku na način da bankomate i ostale samoposlužne uređaje pretvaraju u napredne multifunkcijske uređaje. Recycler bankomati i automatske šalterske blagajne smanjuju troškove upravljanja gotovinom i povećavaju sigurnost unutar poslovnice

dok optimizirane softverske mogućnosti stvaraju dodanu vrijednost i ostvaruju „Know Your Customer“ pristup klijentu.

Za kartična plaćanja je važno konačno prihvatiti da Internet (a posebno mobilni Internet) nikada nije bio posebno građen za savršene platne transakcije tvrdi Predrag Kovačević (IKI). Današnji Internet ne nudi željenu razinu sigurnost ili raspoloživost za takve usluge. Plaćanja su samo mali dio ukupnog internet prometa i kartičari bi napokon trebali prihvatiti Internet kao takav i prilagoditi se njemu, a ne očekivati obrnuto. TLS/SSL je sigurnosni protokol koji osigurava povjerljivost, provjeru vjerodajnica i funkcije integriteta za siguran prijenos osjetljivih podataka putem javnih mreža i Interneta. Novi sigurnosni standardi platnog prometa su PCI DSS 2 i 3-D Secure, PSD2 i GDPR često koriste riječ sigurnost, ali ne definiraju tehničku implementaciju.

1.radionica: „Pax Android POS-terminali od robe do usluga s dodanom vrijednosti za banke, maloprodaju i telekome“ - Naplatni (POS) terminali postaju središta za isporuku ažuriranja vezanih uz sigurnost, softver i dodatne usluge. Nadalje, u današnjem digitaliziranom svijetu POS uređaji mogu se nadograditi novim značajkama i funkcionalnošću, što omogućava trgovcima i pružateljima usluga prilagodbu novim okolnostima digitaliziranog tržišnog prostora. POS uređaji sada mogu pomoći trgovcima, pružateljima telekomunikacijskih usluga i bankama privući potrošače, proširiti kanale u trgovini, mobilnoj i e-trgovini te poboljšati svoje prihode i pružaju priliku za razvoj plaćanja, aplikacija za plaćanja i dodane usluge.

2. radionica: „4 primjera digitalne transformacije plaćanja u Europi i svijetu“ pokazati će na radionici. Možemo li uslugama digitalnog plaćanja zadovoljiti očekivanja kupaca? Razmišljate o preobrazbi vašeg poslovanja putem izdavanja kartica, proširenje baze trgovaca, e-trgovine, digitalnog bankarstva, novčanika, otvorenih bankarskih rješenja? Tim OpenWay-a dijeli iskustvo klijenta u uvođenju novih poslovnih modela i omogućiti inovacije kroz razne primjere:
• Poboljšanje iskustva plaćanja kupaca: primjer Narodne banke Grčke
• Tourist app-as-a-wallet: kako generirati nove tokove prihoda na WAY4
• E-commerce, POS i uvođenje sveobuhvatnih platežnih kanala: kako povećati svoj rast

Drugi dan: 27.09. MOBILNA PLAĆANJA I DIGITALNO BANKARSTVO

Hrvatska narodna banka (Zrinka Petroci, HNB) od izvještajnih obveznika tj. pružatelja platnih usluga i poslovnih Subjekata mjesečno prikuplja podatke o platnom prometu i elektroničkom novcu. Odnose na bezgotovinski platni promet te manjim dijelom na uplate i isplate gotovog novca (iz kreditnih transfera, trajnih naloga, izravnim terećenjem, platnim karticama i kartičnim transakcijama, novčanim pošiljkama, čekovima i mjenicama te odobrenjima i traćenjima računa za plaćanje bez posebnog naloga za plaćanje. Osim bezgotovinskog platnog prometa prikupljaju se podaci i računima za plaćanje te platno prometnoj infrastrukturi. Prezentirati će se ukupni bezgotovinski platni prometa u RH, usluge povezane s računom za plaćanje (Internet bankarstvo i mobilna plaćanja), udio kreditnih transfera zadanih mobilnim i internet bankarstvom u ukupnom bezgotovinskom platnom prometu. Biti će uključena i plaćanja novih aplikacija mobilnog bankarstva. U prezentaciji iznijeti će se agregirani statistički podaci o nacionalnim i međunarodnim kartičnim transakcijama, pregled platnih kartica kao i podaci dobiveni od porezne uprave iz procesa fiskalizacije.

Udarna tema drugog dana je „Digitalna transformacija banka“ (Slavenka Došen – Zagrebačka banka). Često se podrazumijeva da se tu radi samo o korištenju mobilnog i internetskog bankarstva, ali digitalno bankarstvo je i sposobnost digitalne interakcije s korisnicima. Postiže se inovativnim mobilnim tehnologijama i inovativnim rješenjima za plaćanja, korištenjem strateških alata za analize podataka (kao što je big data), korištenjem društvenih mreža te pružanjem usluga putem digitalnih kanala u realnom vremenu uz primjenu odgovarajućih sigurnosnih i autentifikacijkih sustava, a sve s jednim ciljem – unaprijediti korisničko iskustvo. Važan segment digitalne transformacije je i uspostava digitalnih, on-line prodajnih i servisnih kanala kao i korištenje društvenih mreža, uz primjenu naprednih analitičkih alata kako bi se bolje razumjele potrebe i očekivanja korisnika i personalizirala usluga koja mu se nudi. Razinu korisničkih očekivanja ne definira konkurencija, već u digitalnim iskustvu „best in class” tvrtke. Korisnici očekuju self-servicing, kontekstualnu interakciju i mogućnost upravljanja svojom uslugom u realnom vremenu. Primjena Direktive o platnim uslugama (PSD2) omogućit će ulazak na tržište novim, digitalno kompetentnijim sudionicima i obrisat će granice između nacionalnih tržišta. Buduća tržišna pozicija banaka ovisit će o tome hoće li se fokusirati na širenje tržišta ili obranu trenutačne pozicije.

Financijske institucije prihvaćaju rastuće zahtjeva da na tržište isporuče nove inovativna servise, da bi budu ispred konkurencije. Ta nova era digitalnog bankarstva donosi prinudu sigurnosnih izazova što ima utjecaj na rast prihoda, regulatornu neotpornost i operativnu efikasnost. Nadolazeća regulativa kao PSD2 u EU, i rastući zahtjevi kupaca za većom udobnosti, bankarstvo “u pokretu”, traže od novih poslovnih modela omogućavanje novih mogućnosti rasta. Organizacije očekuju da budete inovativni i brži u kreiranju servisa dodane vrijednosti u skladu se potrebama njihovih kupaca za praktično i sigurno bankarstvo uvijek i bilo gdje.

Hrvoje Kobeščak (mStart) pozabaviti će se pitanjem poticanjem potrošača na promjene i uporabu drugih metoda plaćanja. Interes prema novim tehnologijama postoji, sigurnost beskontaknog plaćanja ne bi trebala nikoga zabrinjavati. Vlastitim razvojem softvera i inovativnim rješenjima zadovoljimo korisnika i pokažemo mu prednosti današnje digitalizacije.

Dennis Rothman (Entrust Datacard) u svojoj prezentaciji bavi se budućnosti kartica. Krenuti će od globalnog tržišta, fizičkih i digitalnih kartica, prijetnji i mogućnosti kao i njihovom konvergencijom. Osim banaka i digitalne tvrtke izdaju kartice. Raširenosti elektroničkih novčanika kod kojih prevladavaju e-novčanici. Obraditi će karakteristike pojedinih zemalja i usporedbe među platformama (starih Visa i Mastercard i novih platformi). Obraditi će i nove generacije kartica, tipovi, tržišta i mogućnosti, širenje kartica sa dvostrukom funkcijom.

Damir Hozdić (MasterCard) pozabaviti će se korisničkim iskustvom provjere autentičnosti prilikom plaćanja što je važni čimbenik za smanjenje utjecaja nadolazećih regulatornih promjena na postojeće poslovanje i za održivi rast elektroničkih plaćanja. Mastercard marljivo radi na prikupljanju korisničkih mišljenja i preobrazbi tih podataka u

strategije. Podijelit ćemo s publikom Mastercard viziju za autentifikaciju, sve zahtjeve i nadolazeće promjene, kao i zaključke istraživanja tržišta koji se odnose na optimalno iskustvo autentifikacije korisnika.

Roi Ben Daniel (VISA) prezentirati će model suradnje Vise i start-up tvrtki koji donosi novu vrijednost Visi, njenim dionicima i cjelokupnom eko sustavu.

Andreja Josipović (Mercury Processing Services International) prezentirati će tvrtku koja je pružatelj platnih usluga i rješenja usmjerena na razvoj platnog poslovanja na međunarodnoj razini. Prvi u svijetu omogućili su HCE plaćanja za American Express i među prvima u Europi sa HCE Visa karticama. Pokazati će i iskustvo integracije sa Visa Tokenization Services. VTS integracija omogućuje našim klijentima implementaciju tokenizacije kartica i NFC plaćanja za razne „token requestore" – gPay, Fitbit pay, Apple Pay. Neki od njih su već u produkciji, neki će biti u skoroj budućnosti.

Mladim generacijama (milenijalcima i pripadnicima generacije Y) mobitel je neophodni dio svakodnevnog života. Praktički sve usluge koje koriste, poput Ubera, Amazona, Facebooka ili Netflixa, dostupne su im nadohvat ruke, točnije, jednim swipeom. Stoga ne iznenađuje da njihova vjernost bilo kojem brandu uvelike ovisi o digitalnoj prisutnosti, dostupnosti i lakoći korištenja njegovog proizvoda ili usluge. Mobilno bankarstvo je napravilo velik iskorak u tom pogledu, omogućivši korisnicima brzi uvid u stanje računa, instantna plaćanja, pristup mnoštvu informacija. No, to su sve usluge koje se podrazumijevaju. Potražnja za pojednostavljenim procesima i boljim korisničkim iskustvom nikad ne presušuje, već ubrzano raste.

Mobilno bankarstvo ima potencijal, obogaćuje korisničko iskustvo sa cjelovitom bankarskom uslugom - dostupnom odmah i svugdje i znatno smanjuje troškove vezane za interne procese. Izet Ždralović (Microblink) će predstaviti dva fintech rješenja bazirana na najsuvremenijoj tehnologiji računalnog vida. Otvaranje računa mobitelom je nova usluga mobilnog bankarstva koja omogućuje on-boarding novih korisnika u samo nekoliko minuta. Koja su tri koraka u tom procesu? Kako je osigurana ispravna identifikacija novog korisnika? Skeniranje platnih i ostalih kartica je veliki izazov kako za nas, tako i za cijelu bankarsku industriju. Razvili smo novu granu tehnologije računalnog vida koja je omogućila precizno i brzo čitanje podataka s kartica pomoću kamere mobitela pogodno za mobilnom bankarstvo i online shopping.

Prezentacija (Bernad Karačić, HNB) će obuhvaćati opis mogućih načina spajanja trećih strana na informacijske sustave banaka, opis načina međusobne identifikacije i autentifikacije sudionika te opis uvjeta koji moraju biti zadovoljeni za dobivanje izuzetka od primjene rezervnog klijentskog sučelja za spajanje trećih strana. Prezentacija će osim toga sadržavati trenutni pregled stanja regulative i otvorenih pitanja vezanih za pristup trećih strana.

Neven Maruševec (Privredna banka Zagreb) pozabaviti će se PSD2 koji mijenja prirodu plaćanja u EEA (European Economic Area), a u konačnici i položaj banaka u platnom ekosustavu. PSD2 se smatra pokretačem za nove tehnologije i usluge, jer otvara vrata za fleksibilne i inovativne sudionike na tržištu plaćanja, koji nude usluge, koje trenutno ne postoje. PSD2 definira nova pravila za pristup klijentskim računima (XS2A) propisujući bankama da otvore pristupne servise trećim stranama. Klijenti će odlučivati kome žele odobriti pristup podacima o svojim računima i iniciranje plaćanja. Kako bi zadržale svoj položaj u novoj PSD2 stvarnosti, banke će morati prilagoditi svoje poslovne i operativne modele. Uvode se novi sudionici na tržištu e-plaćanja, pravila za njih, te unapređenje sigurnosti e-plaćanja. Banke su obavezne otvoriti svoje temeljne bankarske sustave putem servisnog sučelja (API) prema licenciranim TPP (trećim stranama platnog prometa).

Najvažniji dio programa drugog dana biti će panel o važnosti PSD2 za sve sudionike platnog prometa. Na panelu sudjeluju: Robert Kajić (Austriacard), Neven Maruševec (PBZ), Viktor Oluić (Assecco SEE), Vlatko Galić (Corvus) i moderator Robert Ilijaš (Instantor).

Treći dan: 28.09. ISKUSTVA U PRIMJENI

Prezentacija „Android POS terminal - iskustvo trgovca i vrijednost izvan plaćanja" (Android Portner, Combis) obraditi će novu situaciju jer u digitalnom dobu potrošači imaju više opcija plaćanja nego ikad prije, što znači da poslovanja imaju više izbora za svoje POS rješenje. Nove i inovativne tvrtke oblikuju sljedeću generaciju plaćanja, a podaci generirani novim načinima plaćanja podupiru isporuku snažnih usluga s dodanom vrijednošću. Nova generacija plaćanja govori Android jezikom! Kako trgovci mogu pripremiti svoje prodajno mjesto za digitalizaciju? Kako se stvara iskustvo trgovca izvan funkcije samog plaćanja na POS terminalu? Pametni Android POS terminali nešto znaju o tome.

Sedam IT (Kristijan Matanović i Mladen Martinčić) će prezentirati novi Sedam Pay – ZgPark, sustav naplate parkirnih i garažnih karata u gradu Zagrebu, za pametne telefone. Omogućuje se plaćanje satnih karata i kupovina komercijalnih i povlaštenih parkirnih karata u gradu Zagrebu. Korisnici mogu plaćati s prepaid računa ili direktno tereteći bankovne kartice, bez da moraju plaćati ikakve naknade. Mobilna aplikacija daje dodatne informacije o garažama, kao što su broj trenutnih slobodnih mjesta, punionica za električna vozila, ukupan broj parkirnih mjesta i navigaciju do garaže.

Vlatko Galić i Maja Baja Ljubičić (Corvus) prezentirati će temu: Corvus- wallet. Jednom spremljeni kartični i osobni podaci, u e-trgovini omogućuju brže i jednostavnije transakcije za kupce i bolju konverziju za trgovce. Pridružite nam se na prezentaciji i među prvima pogledajte što je CorvusWallet, kako ga trgovci kao metodu plaćanja mogu uvesti na svoja Internet prodajna mjesta, koje mogućnosti nudi i koje prednosti donosi za kupce, trgovce i e-commerce tržište općenito.

Prezentacije o stanju SEPA (Single Euro Payments Area) projekta u Hrvatskoj, bave se područjem na kojemu potrošači, poslovni subjekti i tijela javne vlasti mogu uplaćivati i primati plaćanja u eurima pod jednakim osnovnim uvjetima, pravima i obvezama, neovisno o njihovoj lokaciji. Cilj inicijative SEPA-e je uspostava jedinstvenog sustava platnog prometa. Područje SEPA-e obuhvaća 34 države: sve članice EU-a te Island, Lihtenštajn, Norvešku, Švicarsku, Monako i San Marino. Provedba SEPA projekta u Hrvatskoj u tehničkom smislu predstavlja

i djelomičnu reformu platnog sustava budući da su SEPA projektom obuhvaćene i nacionalne platne transakcije u kunama. Od 5. lipnja 2017. u Hrvatskoj je počela primjena HRK SDD sheme – SEPA izravnog terećenja. (tj. izravnih terećenja prema SEPA pravilima). Ono komunalnim i drugim tvrtkama omogućava da izravna terećenja, kojima korisnici plaćaju njihove usluge, provode jednostavno i brzo, samo s jednom poslovnom bankom, uz bolju kontrolu, niže troškove za primatelja i učinkovitiju neprekinutu obradu naloga.
Shema je usklađena sa SEPA platnom shemom EPC-a (European Payments Council), poštujući pritom sve nacionalne specifičnosti kako bi se sudionicima nacionalnoga platnog prometa olakšao prelazak na SEPA platnu shemu u trenutku uvođenja eura kao službene valute Republike Hrvatske. Nacionalnim planom prelaska na SEPA-u u dodatku 3 propisana su pravila prelaska postojeće usluge izravnih terećenja na SEPA izravna terećenja. Za postojeća izravna terećenja određeno je prijelazno razdoblje od dvije godine (od 5. lipnja 2017. do 3. lipnja 2019.) unutar kojeg bi u skladu s pet unaprijed određenih termina primatelji plaćanja (ovisno o svojoj spremnosti) obavili prelazak na SEPA izravna terećenja Biti će govora o implementacije SEPA Izravnih terećenja u RH te o iskustvima i izazovima u procesu migracije postojećih izravnih terećenja, kako onih koji uskoro prelaze na novu uslugu, tako i onih koji se za nju pripremaju. Poseban naglasak bit će na novim primateljima u SDD-u, rokovima migracije i najčešćim pitanjima korisnika te iskustvima banaka tijekom procesa pripreme za prelazak na SEPA instant plaćanja i e-Suglasnost.

Zahvaljujemo predavačima, pokroviteljima i svima koji su pomogli realizaciju konferencije.

Ante Polonijo
CASE d.o.o.
Antuna Barca 12, 51000 Rijeka
tel. 051/217-875, fax. 051/218-043
e-mail: ante@case.hr

PROFESIONALNA KARIJERA:
-predavao Električna mjerenja na srednjoj stručnoj školi za elektroniku, programirao u Cobol-u u “Inžinjerskom birou” (u Zagrebu), organizator informatike i 13 godina šef ERC-a u “HEP DP Elektroprimorje” Rijeka te šef organizacije i programiranja u DINI Omišalj.
Od 1986-2009.g. radi u HGK Županijska komora Rijeka na radnom mjestu savjetnika informatike i statistike, te voditelja odsjeka makroekonomske analize. (Paralelno od 1990-94 radio 1/3 radnog vremena kao voditelj grupe za informatiku u remontnom brodogradilištu “V.Lenac” Rijeka).
- Od 2009.g. - Konzultant u tvrtci CASE na poslovima organizacije školovanja i Konferencija (razvoj softvera-CASE, komunikacijske tehnologije-KOM, e-business-a – e-BIZ, pametne kartice - SmartCard, zaštita osobnih podataka i pravo na pristup informacijama - Privatnost).
-Bio dugogodišnji član upravnog odbora Hrvatskog informatičkog zbora (udruge informatičara HR), zadužen za školovanje korisnika (ECDL licenca) i organizacija konferencija.

Tvrtka **CASE** d.o.o. iz Rijeke obavlja aktivnost informatičkog školovanja kroz seminare, u istom krugu organizatora, već više od 25 godina pa spada svakako u veterane informatičkog školovanja u Hrvatskoj. U početku to je bilo školovanje za rad na PC (Dos, Wordstar, Lotus) da bi se ubrzo prešlo i na školovanje projektanata i programera (Basic, C, Oracle). Iz te škole proizašla je i danas već poznata škola za projektante dr. Mile Pavlića.
No osim seminara koji se odvijaju na lokalnom nivou tvrtka CASE poznata je širem krugu informatičara po uspješnoj organizaciji više konferencija koja se održava već 27 godinu. To su: u travnju e-biz (Elektroničko poslovanje), prvom tjednu lipnja CASE (Metode i alati za projektiranje informacijskih sustava), krajem rujna SmartCard (Primjena čip kartica za fin.transakcije i sigurnost) i u zadnjem tjednu studenog: KOM (Komunikacijske tehnologije i norme u informatici). Ţridesetak stručnih predavanja, prezentacije, izložba, a osobito radionice i seminari daju pečat tim konferencijama. Brojni posjetioci ovih konferencija (150 do 300 po konferenciji) dokazuju da su teme, organizacija i atmosfera na tim konferencijama ono što doprinosi informatičkom školovanju na pravi način.www.case.hr

Otvaranje

Vanja Dominović
Hrvatska gospodarska komora
Sektor za financijske institucije, poslovne informacije i ekonomske analize
Rooseveltov trg 2, 10000 Zagreb
www.hgk.hr
Tel. 385 1 4561-564
Fax. 385 1 4561-535
e-mail: vdominovic@hgk.hr

Pomoćnica je direktora Sektora za financijske institucije, poslovne informacije i ekonomske analize Hrvatske gospodarske komore. Na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu, u Školi poslovnog upravljanja (MBA) magistrirala je na temu investicijskih fondova. Tijekom dugogodišnjeg rada u Hrvatskoj gospodarskoj komori sudjelovala je u nizu značajnih projekata. Poslovni tajnik je Udruženja društava za upravljanje investicijskim fondovima HGK, Udruženja za poslovanje i posredovanje na financijskim tržištima HGK te Hrvatskog SEPA foruma. Jedan je od predstavnika ICCHrvatska u Komisiji za bankarsku tehniku i praksu Međunarodne trgovinske komore u Parizu te član Odbora za financije Eurochambresa u Brusselu.

Hrvatska gospodarska komora stručna je i neprofitna institucija koja zastupa, promiče i štiti gospodarske interese svojih članica u zemlji i inozemstvu, a svojom tradicijom djelovanja duljom od 160 godina predstavlja pouzdan servis i izvor informacija hrvatskim tvrtkama i njihovim inozemnim partnerima. Vrata HGK otvorena su svim domaćim i inozemnim poslovnim subjektima, ali i fizičkim osobama kojima Komora pružanjem poslovnih informacija, usluga i kontakata uvijek stoji na raspolaganju.
U okviru članstva, tvrtkama su na raspolaganju razne aktivnosti Komore kao što su savjeti u poslovanju, informacije o natječajima, promocija Vaših proizvoda i usluga, sajmovi, baze podataka, priprema informacija prema Vašim upitima, pomoć pri prikupljanju informacija o financiranju i kreditiranju, pronalaženje poslovnih partnera, izlaz na strana tržišta, informiranje o pravnoj pomoći, pomoć u apliciranju za fondove EU i još mnoge druge usluge.
Osim korištenjem usluga HGK, članice svoje interese ostvaruju strukovnim povezivanjem u udruženjima i zajednicama unutar kojih se raspravlja o svim aspektima poslovanja članica te priprema nastup prema kreatorima gospodarske politike s ciljem stvaranja uvjeta za što uspješnije poslovanje. Svaka članica Komore pripada udruženju prema registriranoj djelatnosti ili zajednicama koje povezuju više struka.
Koristite nas na putu ostvarenja Vaše poduzetničke vizije!

Razvoj banaka u srednjoj i istočnoj Europi, EU i širom svijeta

Sva područja rada banaka doživljavaju promjene dosad neviđenom brzinom, od dizajna poslovnica do kanala koje koriste za interakciju s klijentima. Pogledajte kako se zemlje srednje i istočne Europe mogu usporediti s EU-om u pogledu broja poslovnica kao i bankomata na terenu i otkrijte kako poslovnice diljem svijeta evoluiraju od koncepta kafića do samoposlužnog bankarstva ili bankarstva usmjerenog na odnose.

Violeta Xanthouli
Group Marketing Manager
Printec

Violeta started her career 16 years ago as a Marketing Consultant at Grant Thornton Business Consulting. After working with customers in a number of industries, she decided to use her passion for technology and pursued a career in technology companies. With experience in both B2B and B2C marketing in companies like Microsoft and Xerox she gained valuable experience on how marketing works in this fast-moving environment. Today, she is Group Marketing Manager for Printec, a leader in business-to-customer transaction technologies in 15 countries in Central and Eastern Europe, offering a wide range of technology solutions that help improve human interactions, making everyday life easier. Violeta has a BSc in Business Administration from the American College in Greece and an MBA from Warwick Business School.

Printec
INNOVATE. INTERACT. EXPERIENCE.

PRINTEC GRUPA je predvodnik u jugoistočnoj Europi na području automatizacije transakcija. Sjedište grupacije je u Beču, a podružnice se nalaze u 17 država u regiji.
Od samog osnutka, Printec Grupa (Printec) u ponudi ima široki spektar specijaliziranih rješenja za financijske institucije, naftne kompanije, trgovačke lance, vladine organizacije kao i razna druga poduzeća u javnom i privatnom sektoru. Tvrtka stvara, dostavlja i podržava proizvode, rješenja i usluge na području: e-plaćanja, automatizacija poslovnice, bankovni softver, kartične aplikacije, rješenja sigurnosnog ispisa dokumenata, integrirana IT rješenja.
Printec je za primarni cilj postavio usmjerenje k ostvarivanju najzahtjevnijih potreba klijenata. Ekskluzivnim partnerstvom sa svjetskim liderima rješenja za automatizaciju transakcija kao što su NCR, Verifone, Welcome Realtime i drugi, Printec osigurava efikasna i pouzdana rješenja za sve vrste poslovanja. Svojim opsežnim znanjem te investiranjem u istraživanje i razvoj, kao i visokoobrazovanim zaposlenicima, Printec je poželjan partner u mnogim poslovnim organizacijama u jugoistočnoj Europi.
(www.printecgroup.com)

Prakticiranje umjetne inteligencije u doba digitalnog plaćanja

Primjena umjetne inteligencije (AI) postala je popularna u raznim industrijama tako i u platnoj. Informacijama o primjeni u platnoj industriji često nedostaju bitni detalji pa nije lako stvoriti potpunu sliku što je AI i kako njene metode su primijenjene kod plaćanja. Prezentacija će ući (ne previše duboko) u AI i istaknuti će praktične primjere kako AI može riješiti svakodnevne zadatke kod platnih rješenja.

Mikhail Gordeev
Head of New Products
Austria Card
e-mail: Mikhail.Gordeev@austriacard.at

Mikhail Gordeev is the Head of New Products at Austria Card. In this position, he is in charge of definition of product and service propositions on the emerging payment technologies landscape. Since he has joined Austria Card, he moved through a number of positions covering technical product management of Austria Card payment chip card products and, at a later stage, leading the product management team at Austria Card. Before joining Austria Card, Mikhail Gordeev worked as a research assistant at Vienna University of Technology. He holds a “Dr. techn.” degree from Vienna University of Technology.

AUSTRIACARD

Austria Card is a market leading and internationally operating company in the field of secure communications for Payment, Government and Industrial applications. Austria Card was founded in 1984 and became a subsidiary of the Austrian National Bank ten years later. In 2008, Austria Card became a member of one of the longest running successful company groups in Europe, LYKOS. The Group, which traces its roots back to 1897, develops, produces and personalizes smart cards for banks and the public sector. LYKOS, the preferred partner for customers looking for end-to-end solutions, is the largest payment card and print service provider for the emerging CEE region. As developer and producer of high security products for payment and identification and all related services and logistics solutions, Austria Card presents itself today with about 300 employees at the headquarter in Vienna as a fully integrated competence and service centre. The services of the company involve the development of highly secure operating systems, the production of card bodies, the personalisation of individual data on the card as well as the bank cards including PIN mailer. Austria Card’s compliance with international standards shows that the company meets its customers demand for high levels of security: periodical audits of production processes and product quality as well as a continuous innovation process make sure latest standards are met – and exceeded.
For further information please visit www.austriacard.at.

Lamezanstraße 4-8, A-1230 Wien
e-mail: sales@austriacard.at
T +43 1 610 65-0

Digitalizacija unutar i izvan podružnica

Kako bi se postigla konkurentna prednost u razdoblju nakon financijske krize, banke se moraju više oslanjati na manje skupe digitalne kanale. Budući da poslovnice u nekim slučajevima predstavljaju polovicu operativnih troškova banaka i pružanje dosljednog iskustva kupaca ostaje prioritet za većinu financijskih institucija, daleko od toga da poslovnice postaju suvišne, nego bi digitalizacija preuzela ključnu ulogu u poslovnici budućnosti. Za banke usmjerene građanstvu, tehnologija ima nekoliko ciljeva: migraciju transakcija i prodaje na digitalne kanale, 24/7 pristup klijenta za sve interakcije, personalizirani pristup prodaji i jedinstveno sveobuhvatno iskustvo korisnika unutar i izvan podružnice.

Panos Chalkias
Transaction Systems
Bajcsy-Zsilinszky út 12.
H-1051 Budapest
Phone: +36 1 328 5000
E-mail: panagiotis.chalkias@tr-sys.com

Odgovoran za razvoj tvrtke i proširenje na europsko tržište, Panagiotis nastoji pozicionirati Transaction Systems kao jednog od tri glavna igrača na EFTPOS tržištu Europe. Tržišni udio održava konstantno rastućim uvođenjem inovativnih novih proizvoda i rješenja na tržištu. Ima više od 15 godina opsežnog komercijalnog iskustva u elektroničkom platnom prostoru koji uključuje veliko povećanje paneuropske prodaje i prihoda, otvaranje profitabilnih novih tržišta i otvaranje novih tvrtki od nule. Panagiotis posjeduje temeljito razumijevanje tehničkih i komercijalnih aspekata ekosustava maloprodajnih plaćanja, kao i široku mrežu kontakata u industriji, uključujući banke, procesore, glavne trgovce na malo, međunarodne kartičarske sheme i većinu dobavljača hardvera i softvera na tržištu. Dobitnik je nekoliko nagrada i priznanja za prodajne uspjehe, uključujući nagrade Verifone President's Club i NCR Circle of Excellence. On je također bio član NCR partnera Savjetodavnog odbora.

TRANSACTION SYSTEMS

Transaction Systems (TRSYS) is one of the largest and most experienced vendors of e-payment solutions in Europe, with activities that cover more than 20 countries in a wide geographic area, either through direct offices or through a network of carefully selected local partners.
With several years of experience in the e-payments industry, we bring to market a unique combination of true multi-vendor multi-platform POS SW applications, state-of-the-art POS HW, along with a comprehensive portfolio of services, including POS network management solutions.
Our products and services, coupled with unique delivery capabilities, allow payment organizations to achieve operational efficiencies while optimizing the cost of running and managing their POS networks.
We currently serve the markets of Europe, Africa, Russia and CIS, with more than 300 customers and partners across these geographies. In 2013 TRSYS became a part of diversified holding ITG (INLINE Technologies Group), which is placed on the 3rd position in the ranking of IT solution suppliers for banks, according to the CNews Analytics rating 2014.
www.tr-sys.com

Sveobuhvatni platežni kanali za nove tokove prihoda: novčanik, e-trgovina, otvoreno bankarstvo

Kako zaraditi na transformaciji digitalnih plaćanja? Zašto neki uspiju a drugi ne? Maria Vinogradova, direktorica strategije i tržišne inteligencije OpenWaya, najboljeg prodavača softvera, predstavit će strategije koje koriste vodeći subjekti u tehnologijama plaćanja kako bi udvostručili prihode i olakšali digitalno iskustvo kupaca.

Maria Vinogradova
Director of Strategy and Market Intelligence
OpenWay Group
e-mail: mvinogradova@openwaygroup.com

Maria Vinogradova je strateg usmjeren na rezultate, marketing proizvoda i brand menadžer s više od 10 godina iskustva u informatičkim tehnologijama, fintechu, digitalnom bankarstvu i plaćanjima te inženjerstvu poslovnih procesa u EMEA, APAC i AMER.

OpenWay Group is a leading global developer and vendor of WAY4, an open digital payment software platform for digital wallets, acquiring, e-commerce gateway, switching, issuing, omni-channel digital banking, loyalty, open banking hubs, and fleet cards. WAY4 software solutions are used by 135 banks, processors, payment switching, telecom and oil companies in Europe, the Americas, Asia, the Middle East, and Africa. WAY4 solutions are certified by Mastercard, Visa, AMEX, Diners Club, JCB, UPI and PCI SSC Council (PA-DSS compliant). Also WAY4 supports alternative payment methods such as Alipay, mVisa, Apple Pay, Samsung Pay, Google Pay.

WAY4. The Digital Payment Platform

Scan QR to read our brochure

- **#1 global ranking in Card Issuing and Merchant Management** by Gartner and Ovum, 2009-2016
- **Top global ranking in Digital Wallets** by Ovum, 2016-17

OpenWay Group is a leading global developer and vendor of WAY4, an open digital payment software platform for digital wallets, acquiring, e-commerce gateway, switching, issuing, omni-channel digital banking, loyalty, open banking hubs, and fleet cards. WAY4 software solutions are used by 135 banks, processors, payment switching, telecom and oil companies in Europe, the Americas, Asia, the Middle East, and Africa. WAY4 solutions are certified by Mastercard, Visa, AMEX, Diners Club, JCB, UPI and PCI SSC Council (PA-DSS compliant). Also WAY4 supports alternative payment methods such as Alipay, mVisa, Apple Pay, Samsung Pay, Google Pay.

Among our clients:

- **National Bank of Greece**, the country's leading banking institution, migrated more than 4 million NBG debit cards to the WAY4 platform;
- **equensWorldline**, a pan-European payment giant, migrated its 650,000 terminals onto WAY4 to achieve SEPA compliance and acquire 15,480,000 transactions per day;
- **SIX Payment Services**, a leading payment processor in DACH – migrated issuing business of 38 financial institutions to WAY4 and launched mobile wallet for P2P money transfers on WAY4;
- **Nets**, top payment player in Nordics, serves issuing banks in three countries, with a client portfolio of 1,000,000 cards on WAY4;
- Already launched over **15 tokenization projects** for our clients, including **the first market launches of Apple Pay and Samsung Pay** in several countries;
- **Mastercard Payment Transaction Services S.A., a European processor, rolled out a new digital payment solution on WAY4 that leverages Mastercard Digital Enablement Service (MDES) tokenization for secure payment card provisioning on mobile devices**;
- **Finnet**, the core of the Indonesian payment ecosystem, serves and connects 60 banks and 20 billing companies on WAY4 and is able to process 1472 tps;
- **SmartNet,** an innovative financial institution, to introduce a lifestyle digital wallet in Vietnam on WAY4;
- **AIS**, the largest telco in Thailand that serves 500,000 agents and ensures 2.8 mln transaction per day using WAY4;
- Already launched **20+ white-label 3-D Secure e-commerce gateway projects** for our clients in various regions.

Why OpenWay / WAY4?

- The only end-to-end digital payments and banking platform with fully online channel management, switching, merchant acquiring and issuing;
- From ambitious startups to tier-1 banks and non-banks;
- From local niche institutions to the national switching and payment schemes.

Find more answers on our website: openwayclub.com

Osigurajte jednostavnost i sveprisutnost 3D Secure (2.0) sa TriDES2 by Asseco

3D Secure je opterećivao online kupce, izdavatelje, prihvatitelje i trgovce tijekom proteklog desetljeća. Nezadovoljstvo je bilo uzrokovalo složenim korisničkim iskustvom i nedostatkom podrške najnovijim tehnologijama i platformama.
S novim 3D Secure 2.0 protokolom te prepreke su uklonjene, ali se složenost rješenja znatno povećala, osobito na strani izdavatelja.
Nova generacija Asseco SEE portfelja proizvoda, TriDES2, izgrađena je kako bi se pojednostavnila implementacija samog rješenja, uključivanje banke i kartične sheme, i najvažnije - pružila neometana i brza online kupovina.
Krajnji je cilj povećati broj online platnih transakcija osiguranih 3D Secure programom, smanjiti rizik od prijevara i rezultirajuće troškovi povrata.
U prezentaciji će Asseco SEE predstaviti novo TriDES2 rješenje te podijeliti smjernice za primjenu najboljih praksi implementacije za sve uključene strane. Asseco SEE ne samo da pruža odgovarajuće front-end i back-end aplikacije i servise nego nastoji primijeniti najbolje suvremene prakse, tehnologije, trendove i “know-how” kako bi optimizirali korisnička iskustva, poslovne procese te maksimizirali finanacijske benefite za sve dionike.

Dubravko Kovačić
Product Manager
Asseco SEE
e-mail: Dubravko.Kovacic@asseco-see.hr

Dubravko Kovačić se bavi elektroničkim i kartičnim plaćanjem već dvadesetak godina. Karijeru je započeo u Erste Group Card Processor (tada MBU), gdje je sudjelovao i vodio neke od prvih projekata uvođenja EMV čip kartica u bankarsko poslovanje u Hrvatskoj te projekte nadogradnje i certifikacije izdavateljske i prihvatiteljske mreže MBNet-a. U tvrtki Etranet Grupa radio je kao voditelj sektora razvoja na projektima razvoja i implementacije inovativnih rješenja iz područja elektroničkog i kartičnog poslovanja, poput fiskalne blagajne, cloud rješenja lojalnosti i dr. U Erste banci radio je najprije u Sektoru direktnih kanala, te zatim u Sektoru organizacije kao Portfolio manager gdje je uz ostalo vodio implementaciju CA PPM rješenja za upravljanje projektnim portfeljem. Od 2017. radi u tvrtki Asseco SEE kao Product manager zadužen za TriDES - Assecovo rješenje za 3-D secure.

Zdravko Barec
Payten
e-mail: Zdravko.Barec@payten.com

Zdravko Barec is Solution Sales Specialist at Payten responsible for business development and presales activities for wide portfolio of payment products and solutions produced by Payten and Asseco SEE in area such as POS and ATM key management, 3D secure enabled online payment and mobile device payment. He graduated from the Faculty of Electrical Engineering and Computing, at the University of Zagreb. He has a broad working experience for Croatian IT companies oriented to international market in both technical and sales domain. His focus is digital transformation and innovative payment solutions with deep insight into both technical and business aspects of such objectives.

Grupa Asseco SEE jedna je od najvećih informatičkih kompanija u području razvoja i implementacije vlastitih programskih rješenja i usluga u regiji jugoistočne Europe i Turske. Kompanija nudi informacijsko-komunikacijska rješenja za vertikale različitih industrija uključujući financijski sektor, sektor plaćanja, javnu upravu i telekome. Od listopada 2009. dionice kompanije Asseco South Eastern Europe (WSE: ASEECOSEE, ASE) uvrštene su na Varšavsku burzu. Grupa Asseco SEE zapošljava gotovo 1400 osoba u 13 država. Više od deset banaka među petnaest najvećih u jugoistočnoj Europi klijenti su Asseca SEE.
asseco.com

Stvaranje povezanih iskustava

Turbo!!! To je jedna riječ koja danas može opisati gospodarstvo u odnosu na tehnološke promjene koje se događaju i koje utječu na strategije diljem industrije.
Koje su glavne inicijative i zašto su oni važni u današnjem maloprodajnom bankarstvu? S potrošačem u središtu, banke i financijske institucije postavljaju put s željom da ponude iskustvo koje će zadržati i povećati bazu klijenata. Bilo ubrzavanjem digitalizacije, transformacijom podružnice, povezivanjem fizičkog s digitalnim, instant plaćanjima i otvorenih API-ja, banke žele stvoriti povezano iskustvo. Idemo istražiti te trendove i kako je NCR relevantniji nego ikad može pomoći FsI diljem svijeta kako bi postigli te ciljeve!

Apostolos Karakatsanis
Software & Professional Services Sales Director EMEA
NCR

Leading a team of diversified SW consultants, positioning and managing cutting edge technology offerings in the field of Enterprise Core Services, Cloud, Big Data and Analytics as well as Payments and Transaction Processing. Approval Level for the Go to Market and Roadmap strategy across a region of 77 countries. P&L owner with overall Software quota responsibility (growth USD$ 39m/2009 to USD$ 125M/2017). Responsibility for planning and implementation on time and within budgets. Determine annual unit and gross-profit plans by implementing marketing strategies; analyzing trends and results. Establish sales objectives by forecasting and developing annual sales quotas for regions and territories; projecting expected sales volume and profit for existing and new products. Managing partner and subcontracting contracts for complex project delivery. Regional Leadership Team member for cross functional collaboration and steering committees. Setting up Team for new operations and growing Talents.

Printec
INNOVATE. INTERACT. EXPERIENCE.

NCR

We’re NCR, and we’ve been shaping the future since 1884. A global tech company changing how people everywhere bank, shop, eat, and travel. Guess you could say we were a tech company before there were tech companies.
What really makes NCR different from other companies? Our shared values. We are leading how the world connects, interacts, and transacts with business because we do what we say we'll do and stay accountable. As a united team, we consider a wide range of perspectives in bringing courageous new ideas to the real world, making sure that everything we create benefits everyone we work with. Just as important as what we do, it's what we don't do that tells our story. We never stop asking why, never stop improving, and never back down when facing tough challenges – even if that means changing. Our shared values are clearly articulated and explained below, but in the end, it's our actions—not our words—that truly set NCR apart.

ACI & Capsys: Partneri za trenutačna plaćanja i PSD2 – primjer Mađarske

Radikalna transformacija bankarskih procesa i krajolika aplikacija- mađarsko iskustvo kroz referentne projekte. Zemlja je laboratorij poremećaja u bankarstvu s nacionalnim i obveznim programom za neposredno plaćanje, a PSD2 / otvoreno bankarstvo provodi se u isto vrijeme stvarajući posebne izazove za industriju. Namjeravamo vam pokazati kako pomažemo tri glavna igrača, koji predstavljaju oko 60% bankarstva koje se bave promjenama: ACI s vodećom platnom tehnologijom i Capsys s uslugama.

András Szentgyörgyi
Director of Business Development, Capsys
e-mail: andras.szentgyorgyi@capsys.hu

Former banker at global banks such as Citibank, BNY-Mellon and ING turned to financial technologies. 15 years in banking software with Capsys, responsible for business development, contributing to sales and developing strategic partnerships for home regions of Capsys (CEE, SEE, MENA, and North-Africa), a Budapest based company with projects and customers in more than a dozen countries with offices in Budapest and Moscow and soon to open in India and the Middle-East.

Matthew Burns
Senior Manager of Business Development, ACI WorldWide
e-mail: matt.burns2@aciworldwide.com

Capsys Informatics Ltd., established in 1998, is a Hungary based independent software and consulting services company delivering capital markets and banking solutions.
We serve financial services companies including banks, pension funds, insurance companies, while covering the entire product lifecycle, from business feasibility, to solution design, through implementation, to managed services.
Capsys Zeus as an integrated application for distributing and processing securities is designed from outset to be straight through processing, automated front-to-back office and client/own cash/securities account management, covering a complete range of securities products, while Capsys Europé offers the same for pension administration. For other applications we partner with ACI, Calypso, and Misys.
Capsys combines the outstanding capital markets knowledge from London, New York, and Budapest with the technology expertise of talented and creative Hungarian engineering.
Today - with industry leading customers, millions of serviced client accounts, thousands of users, 100+ employees, and projects in six countries in Central and Eastern Europe - Capsys is well recognized for its product innovations and strong customer service culture. As a Hungary based company Capsys is also well known for its ability to bridge Eastern and Western cultures, business and IT, and adopt the best of both in order to achieve the best possible customized solution for our customers.

ACI Worldwide, the Universal Payments (UP) company, powers electronic payments for more than 5,100 organizations around the world. More than 1,000 of the largest financial institutions and intermediaries as well as thousands of global merchants rely on ACI to execute $14 trillion each day in payments and securities. In addition, myriad organizations utilize our electronic bill presentment and payment services.
Through our comprehensive suite of software and cloud-based solutions, we deliver real-time, immediate payments capabilities and enable the industry's most complete omni-channel payments experience.

Automatizacija procesa upravljanja regulatornom usklađenošću

Usklađivanje s novim propisima i regulativama predstavlja jedan od ključnih procesa financijskih institucija budući da iste podliježu brojnim i vrlo strogim zakonodavnim okvirima kako Republike Hrvatske tako i Europske Unije. Tradicionalni pristup odjela za usklađivanje, često se svodi na ručno pregledavanje i pretraživanje novoobjavljenih propisa i regulativa, te internu razmjenu informacija najčešće putem elektroničke pošte, u vrlo rijetkim slučajevima unaprijeđen preko interno razvijenih aplikacija. Ovakav pristup nije skalabilan te je često zamoran za zaposlenike, a samim time i skup te podložan greškama. S druge strane, bilo kakvi previdi ili pogreške mogu rezultirati značajnim gubicima.

Na uspjehu prethodno razvijenih alata baziranih na Splunk platformi za obradu velike količine podataka, INFIGO IS razvio je potpuno samostalan modul za automatizaciju procesa upravljanja regulatornom usklađenošću, koji će biti predstavljen u ovoj prezentaciji. “INFIGO Compli“ je aplikacija za upravljanje procesom očitovanja i usklađivanja organizacije na objavljene propise, obavijesti i savjetovanja. Aplikacija sadrži ugrađenu funkcionalnost automatskog povlačenja podataka s relevantnijih web izvora za financijsku industriju (poput Narodnih novina, HANFE, e-savjetovanja…). Korisniku je omogućen generalni tijek rada označavanja relevantnosti, dodjele povjerenika i usklađenosti na pojedini propis kroz sučelja. Konačno, aplikacija omogućuje i automatiziranu procjenu rizika na neusklađene propise te dnevne i tjedne izvještaje.“

Ivan-Dominik Ljubičić
Software Engineer
Infigo IS
e-mail: dominik.ljubicic@infigo.hr

Ivan-Dominik Ljubičić diplomirao je 2017. godine u Zagrebu na Fakultetu elektrotehnike i računarstva. Uspješno je završio studijski profil Programskog inženjerstva i informacijskih sustava, s temom diplomskog rada baziranoj na razvoju skalabilnog sustava za detekciju plagijata smještenog u računalnom oblaku. Tijekom studija uspješno je vodio i sudjelovao na raznim projektima vezanim uz razvoj Web i mobilnih aplikacija. Njegovi glavni interesi su razvoj Web aplikacija, analiza velikih skupova podataka te strojno učenje. Ivan-Dominik radio je u INFIGO IS-u kao studentski radnik od rujna 2016., a od rujna 2017. radi kao stalni zaposlenik tvrtke. Njegovi primarni zadaci uključuju planiranje, dizajn i razvoj specijaliziranih softverskih rješenja baziranih na naprednim analitičkim metodama kao što su rješenja za detekciju i sprječavanje prijevara u bankama i telekomima, analizu i praćenje aktivnosti korisnika na online kanalima i sl.

Tvrtka **INFIGO IS** d.o.o. je osnovana 2005. godine, a specijalizirana za pružanje savjetodavnih usluga u području informacijske sigurnosti.
Zaposlenici INFIGO IS svojim znanjem, iskustvom i referencama među vodećim su stručnjacima na području informacijske sigurnosti u Republici Hrvatskoj. Struktura tvrtke i politika poslovanja omogućuje profesionalan i agilan pristup te potpunu predanost svim projektima, pri čemu se zadovoljstvo klijenta i kvaliteta projekata stavlja u prvi plan.
Garanciju profesionalnosti i stručnosti potvrđuju i certifikati svjetski priznatih međunarodnih organizacija (ISC2, ISACA, SANS, BSI itd.), te velik broj uspješno odrađenih projekata na području sigurnosti informacijskih sustava. Na prvom mjestu ovdje treba istaknuti projekte uspostave sustava upravljanja informacijskom sigurnošću i pripremu za certifikaciju prema ISO/IEC 27001:2005 normi za neke od najvećih tvrtki u Republici Hrvatskoj, te velik broj projekata vezanih uz ispitivanje, evaluaciju i unaprjeđenje sigurnosti informacijskih sustava.
Također, djelatnici tvrtke autori su brojnih radova i predavanja na području informacijske sigurnosti, te brojnih sigurnosnih preporuka objavljenih na vodećim svjetskim portalima i mailing listama. Članstvo u vodećim svjetskim organizacijama kao što su ISC2, ISACA i SANS omogućuje kontinuirano praćenje novosti i trendova u području informacijske sigurnosti te pristup najaktualnijim informacijama koje su nužne za održavanje kvalitete i stručnosti.
Kvalitetu, ali i perspektivu usluga koje INFIGO IS pruža svojim klijentima potvrđuje i brončana Vidi e-novation nagrada 2006. godine za Projekt otkrivanja sigurnosnih propusta te posebno priznanje za Uslugu ispitivanja sigurnosti web aplikacija.
Očekivanja i zahtjevi naših klijenata te osiguranje povjerljivosti poslovnih informacija za INFIGO IS su na prvom mjestu. S tim ciljem izgradili smo sustave upravljanja kvalitetom i informacijskom sigurnošću koji su certificirani prema ISO/IEC 9001 i ISO/IEC 27001 normama. www.infigo.hr

Promijenite iskustva kupca uz izdavanje instant kartice

Da bi zadovoljile potražnju potrošača za neposrednim zadovoljstvom, sve više i više financijskih institucija širom svijeta nudi instant izdavanje kartica kao dio njihove strategije transformacije podružnice. Korištenjem stvarnih studija, različiti primjeri usluga trenutačnog izdavanja kartica prikazat će se u različitim kontekstima u okruženju podružnice, ali i kao samoposlužna izdavanje ili u nebankovnim okruženjima kao što su sveučilišta.

Mirjana Boersma
Sales Executive responsible for Central and Southern Europe
Evolis
e-mail: mboersma@evolis.com

Mirjana, Area Sales Manager for Evolis (a French manufacturer of card personalization systems) is responsible for 17 countries within Central, South and South-Eastern Europe. In this role, she nurtures the relationship with Evolis' direct partners and manages all card personalization projects from different verticals, such as the financial market, which is one of the largest business contributors to the Evolis company . Prior to joining Evolis, Mirjana has over 10 years of experience working as a business controller within banks, insurance companies and public organizations in the Netherlands followed by 5 years experience in the export sector in France, managing technological products. Mirjana has an Masters degree in International Economics from the Nanterre University in Paris, France.

Evolis, leader of printing solutions on plastic cards
Evolis designs, manufactures, and markets a comprehensive range of printing systems and plastic card personalization solutions.
Plastic cards are used everywhere, for ID badges, payment cards, transit passes, access badges, loyalty cards, student ID cards, national ID cards, and so much more.
Evolis' goal is to make plastic card printing widely available, offering cost effective solutions for printing high quality cards easily, quickly and on the spot.
Evolis card printers come with all the options needed to personalize all types of cards:

- graphics,
- magnetic stripes
- electronics (contact and contactless RFID smart cards).

Evolis is now ranked as the market leader worldwide. Our expertise is recognized by systems integrators, key accounts and end users for a wide variety of projects.
You too can benefit from our leadership, our proven solutions and our international expertise.

Transformacija poslovnice s naprednim Payten softverom za bankomate

Transformacija poslovnica u današnje vrijeme doživljava svoju možda i najveću tehnološku tranziciju u povijesti i to ne samo u bankarskom sektoru već širom industrije.
Standardne poslovnice pretvaraju se u tehnološki napredne, dizajnerski usavršene i klijentu ugodne za boravak promatrajući ih kao jedino mjesto „fizičke“ komunikacije između banke i klijenta.
Tvrtka Payten zajedno sa svojim vendorom Diebold Nixdorf zajednički nude različita rješenja za poslovnice kako u hardverskom tako i u softverskom obliku na način da bankomate i ostale samoposlužne uređaje pretvaraju u napredne multifunkcijske uređaje.
Recycler bankomati i automatske šalterske blagajne smanjuju troškove upravljanja gotovinom i povećavaju sigurnost unutar poslovnice dok optimizirane softverske mogućnosti stvaraju dodanu vrijednost i ostvaruju „Know Your Cutomer“ pristup klijentu.
U to ulaze brojne funkcionalnosti poput prikaza marketinških kampanja i proizvoda koje banka nudi u svom portfelju, direktne i targetirane ponude proizvoda Banke, podizanje novca bez kartice, identifikacija putem mobitela, plaćanje računa na bankomatu putem barkoda i mnoge druge.

Goran Božić
Payten
e-mail: Goran.Bozic@payten.com

Profesionalna karijera obilježenja u kompanijama iz IT sektora kroz tehničko logističke pozicije do prodaje.
Član prodajnog tima na poziciji Account Managera i Partner Managera za SEE regiju u tvrtki Payten d.o.o. za klijente iz bankarskog sektora.
Zadužen za vođenje kupaca i razvijanje partnerske mreže u dijelu Payment rješenja iz područja bankomata, POS terminala, eCommerce-a i ostalih rješenja u domeni kartičnih plaćanja i ukupnog portfelja tvrtke.
Više od petnaest godina iskustva u IT sektoru s opsežnim znanjem upravljanja prodajom i prodajnim procesima, te redovni sudionik stručnih konferencija iz prateće industrije.

Grupa Asseco SEE jedna je od najvećih informatičkih kompanija u području razvoja i implementacije vlastitih programskih rješenja i usluga u regiji jugoistočne Europe i Turske. Kompanija nudi informacijsko-komunikacijska rješenja za vertikale različitih industrija uključujući financijski sektor, sektor plaćanja, javnu upravu i telekome. Od listopada 2009. dionice kompanije Asseco South Eastern Europe (WSE: ASEECOSEE, ASE) uvrštene su na Varšavsku burzu. Grupa Asseco SEE zapošljava gotovo 1400 osoba u 13 država. Više od deset banaka među petnaest najvećih u jugoistočnoj Europi klijenti su Asseca SEE.
asseco.com

29. konferencija

KOM2018

ELEKTRONIČKE KOMUNIKACIJSKE TEHNOLOGIJE I NORME U INFORMATICI (26.11.-27.11.2018)

KOM 2018 - konferencija o elektroničkim komunikacijskim tehnologijama i normama u informatici organiziraju kao i dosad Ministarstvo znanosti, obrazovanja i športa, Primorsko-goranska županija i firma CASE.
Teme konferencije:
- MREŽE (Fiksne, bežične), KOMPONENTE - tehnologije, aktivna i pasivna oprema, projektiranje, izvedba i iskustva sa informatičkim komunikacijskim mrežama (LAN, WAN, WLAN, INTERNET, INTRANET), s posebnim naglaskom na opremu (ruteri, switchevi,..), norme, mrežne programe, koncepte (npr. brze mreže, bežične mreže, primjere izvedbe mreža i povezivanja mreža i sl.). Posebno su interesantne usporedbe raznih tehnologija (WCDMA, DTM, ATM, Eternet, ili fiksne i bežične itd.) i njihov utjecaj na razvoj mreža.
- KOMUNIKACIJSKE I INTERNET USLUGE (Fiksne, Mobilne, IP TV) - norme i protokoli za međusobno povezivanje računala i ostale opreme (virtualizacija, digitalni dom) i njihov utjecaj na informacijske sustave i poslovanje, ...
- INTERNET I SIGURNOST NA MREŽI – trendovi i rizici rada na web-u, postavljanje sustava integralne zaštite, provjera instalirane zaštite (npr. penetracijski testovi), napadi hackera, oprema za zaštitu itd.

PCI DSS v3.2.1 i POS POI terminali koji koriste SSL i/ili rani TLS

Bez TLS/SSL protokola ne bi bilo modernih Internet i mobilnih transakcija platnim karticama kakve danas poznajemo. TLS/SSL je sigurnosni protokol koji osigurava povjerljivost, provjeru vjerodajnica i funkcije integriteta za siguran prijenos povjerljivih podataka putem javnih mreža i Interneta. Već od PCI DSS v3.1 (travanj 2015.) zastarjeli SSL te rani TLS uklonjen je kao primjer snažne kriptografije i ne smije se koristiti kao sigurnosna kontrola koja bi ispunila PCI DSS zahtjeve nakon 30. lipnja 2018. Izuzetak je predviđen za one POS POI terminale koji provjereno nisu osjetljivi na poznate zloupotrebe TLS/SSL protokola kao i na središnje točke završetka na koje se takvi POS POI terminali povezuju, kako je definirano u PCI DSS dodatku A2.

Predrag Kovačević
IKI d.o.o.
Rapska 42, 10000 Zagreb
Tel. +38513665788
Fax. +38513667119
e-mail: predrag@iki.hr

Predrag Kovačević, dipl.ing.el. tehnički je direktor i suosnivač tvrtke IKI osnovane 1991 godine, čije su aktivnosti i tehnička rješenja usmjerena prema telekomunikacijskim operaterima, pružateljima IT servisa, financijskim institucijama i većim poslovnim sustavima u procesu tranzicije postojećih komunikacijskih mreža i usluga na nove generacije IP komunikacijske infrastrukture i servisa. U svom bogatom iskustvu stalno je nositelj zahtjevnih projekata na razvoju i implementaciji novih mrežnih servisa i sustava kao što su ekspertni IP mjerni, monitoring i forenzički sustavi, isporuka i ubrzavanje TLS/SSL kriptiranih transakcija, IP POS sigurnosni nadzor i oblikovanje prometa, ubrzanje i povećavanje raspoloživosti IP/Web aplikacija, siguran pristup na web stranice, zaštita od mrežnih napada uskraćivanjem servisa te implementacija različitih L2-L3 pristupnih mreža. Predrag Kovačević također je govornik na internacionalnim konferencijama gdje promiče pozitivni sigurnosni model u TLS/SSL kriptiranim transakcijskim servisima kao i permanentni monitoring realnih ključnih pokazatelja raspoloživosti i performansi TLS/SSL transakcija iz perspektive korisnika. Od 2011. vodi i projekt razvoja i implementacije SITO nadzornog sustava za sigurnost, raspoloživost i performanse TLS/SSL transakcija čija je prva komercijalna instalacija obavljena krajem 2013. godine. SITO IP POS je finalist Cartes, Pariz, 2013 Sesames nagrada u kategoriji IT Security te finalist MPE, Berlin, 2014 u kategoriji Data Information. 2014 godine pokrenuo je SSLNAC projekt virtualnog uređaja za isporuku i usmjeravanje TLS/SSL transakcija. SSLNAC je bio finalist Cartes Sesames nagrade 2015 godine u Parizu u kategoriji Connected Objects Applications (IoT) te u užem izboru za PayExpo nagradu u Istanbulu u kategoriji Securing payments.

IKI je privatna ICT tvrtka osnovana 1991. godine. Današnje aktivnosti i tehnička rješenja tvrtke IKI usmjereni su prema bankama, pružateljima platnih servisa, telekomunikacijskim operaterima te većim trgovcima i poslovnim sustavima u procesu tranzicije s postojećih IT sustava, mreža i usluga na novu generaciju infrastrukture te Internet i mobilnih transakcija i web servisa. IKI je počeo kao softverska razvojna tvrtka za sustave daljinskog vođenja u elektroprivredi, ali već od 1994. godine počinje se baviti profesionalnim telekomunikacijama i računalnim mrežama. Zahvaljujuću stalnom tehničkom usavršavanju, prvenstveno u centrima za obuku stranih partnera te na zahtjevnim korisničkim projektima, IKI se profilirao kao tvrtka sposobna pružiti podršku telekomunikacijskim operaterima, davateljima usluga i većim tvrtkama na polju planiranja mreža, konzultacija, instalacija, održavanja, tehničke podrške, obuke, mjerenja i testiranja mreža te uređivanja i povećanja sigurnosti mrežnog prometa. Od 2011. IKI se ponovo počinje baviti i softverskim razvojem te 2013. godine nastaje nagrađivani SITO IP POS specijalizirani monitoring sustav za nadzor sigurnosti, raspoloživosti i performansi TLS/SSL kriptiranih Internet i mobilnih transakcija. IKI nastavlja brzi tempo tehnoloških inovacija te početkom 2015. razvija SSLNAC specijalizirani virtualni sustav za sigurnu isporuku i upravljanje tokovima za internetske i IP POS TLS/SSL platne transakcije koji je također zapažen i uvršten u finale na poznatim međunarodnim konferencijama.
(www.iki.hr)

Radionica

4 primjera digitalne transformacije plaćanja u Europi i svijetu

Nastojite uslugama digitalnog plaćanja zadovoljiti očekivanja kupaca? Razmišljate o preobrazbi vašeg poslovanja putem izdavanja kartica, proširenje baze trgovaca, e-trgovine, digitalnog bankarstva, novčanika, otvorenih bankarskih rješenja? Tim OpenWay-a dijeli iskustvo klijenta u uvođenju novih poslovnih modela i omogućiti inovacije kroz razne primjere:

- Poboljšanje iskustva plaćanja kupaca: primjer Narodne banke Grčke
- Tourist app-as-a-wallet: kako generirati nove tokove prihoda na WAY4
- E-commerce, POS i uvođenje sveobuhvatnih platežnih kanala: kako povećati svoj rast

Sophocles Ioannou
Regional Manager - Mediterranean & Levant
OpenWay Group
e-mail: sioannou@openwaygroup.com

My career in the payments industry started in 2003 with the position of Account Manager positionfor TSYS, responsible in building and enhancing the company's client relationship management and revenue recognition and generation in EU & Levant region. Throughout the years, I evolved as Sales and Business Manager working with Tier 1 financial institutions and payment processors in Europe with the role of ensuring client commitment, alignment on client expectations as well as securing new revenue streams within TSYS. After 7 years I decided to join the dynamic team of OpenWay in Europe, now Regional Manager for SEE and Mediterranean region, responsible for new business development, maintaining OpenWay's leading position in the dynamic payments market. I am actively participating in driving Company's Strategic Business Expansion Plans as a member of the appointed EMEA Business Development Team whilst securing some of OpenWay's significant European deals over the past 5 years, like BORICA AD and National Bank of Greece

Maria Vinogradova
Director of Strategy and Market Intelligence
OpenWay Group
e-mail: mvinogradova@openwaygroup.com

Maria Vinogradova je strateg usmjeren na rezultate, marketing proizvoda i brand menadžer s više od 10 godina iskustva u informatičkim tehnologijama, fintechu, digitalnom bankarstvu i plaćanjima te inženjerstvu poslovnih procesa u EMEA, APAC i AMER..

OpenWay Group is a leading global developer and vendor of WAY4, an open digital payment software platform for digital wallets, acquiring, e-commerce gateway, switching, issuing, omni-channel digital banking, loyalty, open banking hubs, and fleet cards. WAY4 software solutions are used by 135 banks, processors, payment switching, telecom and oil companies in Europe, the Americas, Asia, the Middle East, and Africa. WAY4 solutions are certified by Mastercard, Visa, AMEX, Diners Club, JCB, UPI and PCI SSC Council (PA-DSS compliant). Also WAY4 supports alternative payment methods such as Alipay, mVisa, Apple Pay, Samsung Pay, Google Pay.

Radionica

PAX Android POS terminali: od robe do usluga s dodanom vrijednosti za banke, maloprodaju i telekome

Naplatni (POS) terminali postaju središta za isporuku ažuriranja vezanih uz sigurnost, softver i dodatne usluge. Nadalje, u današnjem digitaliziranom svijetu POS uređaji mogu se nadograditi novim značajkama i funkcionalnošću, što omogućava trgovcima i pružateljima usluga prilagodbu novim okolnostima digitaliziranog tržišnog prostora. U novoj generaciji POS uređaja mnogo je inovacija, što naplatni terminal čini moćnim mrežnim endpointom koji može pomoći trgovcima, pružateljima telekomunikacijskih usluga i bankama privući potrošače, proširiti kanale u trgovini, mobilnoj i e-trgovini te poboljšati svoje prihode. Multi-aplikacijska okruženja nove generacije terminala pružaju priliku za razvoj plaćanja, aplikacija za plaćanja i dodane usluge usmjerene prema zadovoljavanju potreba trgovaca na svim vertikalnim segmentima.

Miha Culiberg
Transaction Systems
Bajcsy-Zsilinszky út 12.
H-1051 Budapest
e-mail: miha.culiberg@tr-sys.com

Miha has a goal to establish and grow Transaction Systems' presence in the South-East European market. With his business development background in Telecommunications and Financial sectors, Miha tries to identify and connect different players in the financial services ecosystem. He has more than 15 years of international experience in the financial services & telecommunications industries, focusing on business development in the Central and South Eastern Europe, Nordics, Southeast Asia and Middle East regions. Miha served on several management positions in different regional leading organizations in the financial services industry. Throughout his professional life, Miha gained extensive knowledge of SW and HW solutions that are helping our customers grow in a very competitive Financial services industry. Miha has graduated from the University of Ljubljana, Faculty of Law and earned his master degree in Business Administration from the IMADEC University in Vienna.

Antun Portner
Business Development Manager, Combis
e-mail: antun.portner@combis.hr

Antun Portner magistrirao je na Elektrotehničkom fakultetu u Osijeku. Karijeru je započeo u T-Mobile Hrvatska (od 2010. godine kompanija pripojena Hrvatskom Telekomu) gdje je kao voditelj projekata bio zadužen za tehničke aspekte automatizacije poslovnih procesa te razvoja i implementacije arhitektura rješenja u složenom ekosustavu za procesiranja elektronskih bonova. Od 2013. godine pridružio se inicijativi Hrvatskog Telekoma za razvoj poslovanja u području platne industrije gdje obnaša funkciju marketing managera na poslovima implementacije payment business strategije Hrvatskog Telekoma i vođenja razvoja proizvoda i usluga za tržište platne industrije. Kao voditelj razvoja poslovanja na e-commerce i EFT-POS infrastrukturi stekao je veliko iskustvo i dubok uvid u ekosustave platne industrije kroz sudjelovanje u raznim projektima integracije payment gateway platforme s infrastrukturama vodećih banaka prihvatitelja i implementaciji PCI DSS Level 1 certifikata u Hrvatskom Telekomu. Od veljače 2017. godine na poziciji je tehničkog direktora za bankarska i platna rješenja u Combis d.o.o. (članica Hrvatski Telekom Grupe) gdje trenutno vodi razvoj poslovanja i kompleksne ponude vezano uz platnu infrastrukturu na lokalnom i međunarodnom tržištu.

TRANSACTION SYSTEMS

Transaction Systems (TRSYS) is one of the largest and most experienced vendors of e-payment solutions in Europe, with activities that cover more than 20 countries in a wide geographic area, either through direct offices or through a network of carefully selected local partners.
With several years of experience in the e-payments industry, we bring to market a unique combination of true multi-vendor multi-platform POS SW applications, state-of-the-art POS HW, along with a comprehensive portfolio of services, including POS network management solutions.
Our products and services, coupled with unique delivery capabilities, allow payment organizations to achieve operational efficiencies while optimizing the cost of running and managing their POS networks.
We currently serve the markets of Europe, Africa, Russia and CIS, with more than 300 customers and partners across these geographies. In 2013 TRSYS became a part of diversified holding ITG (INLINE Technologies Group), which is placed on the 3rd position in the ranking of IT solution suppliers for banks, according to the CNews Analytics rating 2014. www.tr-sys.com

Platne kartice i kartične transakcije

Hrvatska narodna banka sukladno Odluci o obvezi dostavljanja podataka o platnom prometu i elektroničkom novcu (NN, br.147/2013.) od izvještajnih obveznika tj. pružatelja platnih usluga koji su u sustavu nadzora Hrvatske narodne banke i poslovnih subjekata obveznika dostave podatka u HNB mjesečno prikuplja podatke o platnom prometu i elektroničkom novcu.
Podaci koji se prikupljaju temeljem Odluke prvenstveno se odnose na bezgotovinski platni promet te manjim dijelom na uplate i isplate gotovog novca.
Bezgotovinski platni premet obuhvaća podatke o kreditnim transferima, trajnim nalozima, izravnim terećenjem, platnim karticama i kartičnim transakcijama, novčanim pošiljkama, čekovima i mjenicama te odobrenjima i traćenjima računa za plaćanje bez posebnog naloga za plaćanje. Osim bezgotovinskog platnog prometa prikupljaju se podaci i računima za plaćanje te platno prometnoj infrastrukturi.
Prezentacija se prvenstveno odnosi na prikaz podataka:
- ukupnog bezgotovinskog platnog prometa u RH uz osnovno pojašnjenje metodologije;
- usluge povezane s računom za plaćanje (Internet bankarstvo i mobilna plaćanja);
- udio kreditnih transfera zadanih mobilnim i internet bankarstvom u ukupnom bezgotovinskom platnom prometu
- podaci o platnim kartičnim i kartičnim transakcijama.

Zrinka Petroci
savjetnik
Hrvatska narodna banka
Direkcija za nadzor platnog prometa
Trg hrvatskih velikana 3, 10002 Zagreb
tel: 45 64 934; 45 64 555
fax: 45 64 971
e-mail: zrinka.petroci@hnb.hr

Zrinka Petroci završila je Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, smjer makroekonomije. Svoju karijeru započela je u Hrvatskoj gospodarskoj komori u Sektoru za makroekeonomske analize, a od 1998. stalno je zaposlena u Hrvatskoj narodnoj banci. U HNB-u započela je rad u Direkciji bezgotovinskoga platnog prometa na razvoju infrastrukture platnog sustava i implementaciji međubankovnih platnih sustava (HSVP i NKS). Nakon uvođenja tih sustava nastavila je rad na poslovima vezanima uz dnevno operativno funkcioniranje međubankovnih sustava HSVP-a i NKS-a te na prikupljanju i distribuciji statističkih izvještaja iz domaćega platnog sustava kao i poslovima izvršenja ovrha na računima kreditnih institucija.
Od 2010. zaposlena je u Direkciji za nadzor platnog prometa, u kojoj vodi projekt uvođenja podzakonskog propisa Odluke o obvezi dostavljanja podataka o platnom prometu i elektroničkom novcu (NN, br. 147/2013.), koja je donesena na temelju Zakona o platnom prometu (NN, br. 133/2009. i 136/2012.), te je odgovorna za prikupljanje i analizu statističkih podataka o platnom prometu. Ostali poslovi koje također obavlja u okviru navedene organizacijske jedinice povezani su s nadzorom institucija za elektronički novac i institucija za platni promet.

Hrvatska narodna banka je središnja banka Republike Hrvatske. Položaj, prava i dužnosti Hrvatske narodne banke uređuju se zakonom. Hrvatska narodna banka u svom radu je samostalna i odgovorna Hrvatskom saboru (članak 53. Ustava Republike Hrvatske, Narodne novine" br. 41/01).
Status, položaj, cilj, zadaci i ustroj Hrvatske narodne banke te druga pitanja važna za funkcioniranje i rad Hrvatske narodne banke uređeni su Zakonom o Hrvatskoj narodnoj banci (NN, br. 75/2008. i 54/2013.).
Hrvatska narodna banka je sastavni dio Europskog sustava središnjih banaka (ESSB).
Cilj Hrvatske narodne banke jest održavanje stabilnosti cijena. Ne dovodeći u pitanje ostvarivanje svojega osnovnog cilja, Hrvatska narodna banka podupire opću gospodarsku politiku Europske unije podupirući ciljeve Europske unije sukladno članku 3. Ugovora o Europskoj uniji. Hrvatska narodna banka djeluje u skladu s načelom otvorenog tržišnog gospodarstva, slobodne konkurencije, dajući prednost učinkovitoj raspodjeli sredstava, a u skladu s načelima iz članka 119. Ugovora o funkcioniranju Europske unije.
Zadaci Hrvatske narodne banke su utvrđivanje i provođenje monetarne i devizne politike, držanje i upravljanje međunarodnim pričuvama Republike Hrvatske, izdavanje novčanica i kovanog novca, izdavanje i oduzimanje odobrenja i suglasnosti u skladu sa zakonima kojima se uređuje poslovanje kreditnih institucija, kreditnih unija, institucija za platni promet, institucija za elektronički novac i platnih sustava te devizno poslovanje i poslovanje ovlaštenih mjenjača, obavljanje poslova supervizije i nadzora u skladu sa zakonima kojima se uređuje poslovanje kreditnih institucija, kreditnih unija, institucija za platni promet, institucija za elektronički novac i platnih sustava, vođenje računa kreditnih institucija i obavljanje platnog prometa po tim računima, davanje kredita kreditnim institucijama i primanje u depozit sredstava tih institucija, uređivanje i unapređivanje sustava platnog prometa, obavljanje zakonom utvrđenih poslova za Republiku Hrvatsku, donošenje podzakonskih propisa u poslovima iz svoje nadležnosti, pridonošenje stabilnosti financijskog sustava u cjelini i obavljanje ostalih, zakonom utvrđenih poslova.

Digitalna transformacija banaka

Kada se spomene digitalno bankarstvo vrlo često se podrazumijeva da se radi samo o korištenju mobilnog i internetskog bankarstva, ali značenje je daleko šire – digitalno bankarstvo je sposobnost digitalne interakcije s korisnicima.
Sposobnost digitalne interakcije postiže se inovativnim mobilnim tehnologijama i inovativnim rješenjima za plaćanja, korištenjem strateških alata za analize podataka (kao što je big data), korištenjem društvenih mreža te pružanjem usluga putem digitalnih kanala u realnom vremenu uz primjenu odgovarajućih sigurnosnih i autentifikacijkih sustava, a sve s jednim ciljem – unaprijediti korisničko iskustvo.
Važan segment digitalne transformacije je i uspostava digitalnih, on-line prodajnih i servisnih kanala kao i korištenje društvenih mreža, uz primjenu naprednih analitičkih alata kako bi se bolje razumjele potrebe i očekivanja korisnika i personalizirala usluga koja mu se nudi.
Razinu korisničkih očekivanja ne definira konkurencija, već u digitalnm iskustvu „best in class" tvrtke. Korisnici očekuju self-servicing, kontekstualnu interakciju i mogućnost upravljanja svojom uslugom u realnom vremenu.
Primjena Direktive o platnim uslugama (PSD2) omogućit će ulazak na tržište novim, digitalno kompetentnijim sudionicima i obrisat će granice između nacionalnih tržišta. Buduća tržišna pozicija banaka ovisit će o tome hoće li se fokusirati na širenje tržišta ili obranu trenutačne pozicije.

Slavenka Došen
Zagrebačka banka d.d.
Savska 62, 10000 Zagreb
Tel +385 1 6305 349
Fax +385 1 6305 274
e-mail: slavenka.dosen@unicreditgroup.zaba.hr

Gospođa Slavenka Došen započela je svoju profesionalnu karijeru u Udruženoj banci Hrvatske, a od 1990. stalno je zaposlena u Zagrebačkoj banci dd.
Radila je na razvoju i implementaciji novih proizvoda – kartičnog poslovanja, telefonskog i internet bankarstva, elektroničkih usluga državne i javne uprave, mobilnog bankarstva za poslovne subjekte i sigurnosnih rješenja (tokeni i smart kartice) i njhovoj integraciji u sustav Banke:

- odgovorna za uvođenje kartičnog poslovanja, B2G usluga i njhovu integraciju s e-zaba poslovnim internet bankarstvom, uvođenje usluge m-zaba za poslovne subjekte, ZABA SMS usluge, te usluge e-Račun i njenu integraciju s e-zaba poslovnim bankarstvom,
- koordinator i član tima na projektu Call Centar – ZABA 24, te na projektu uvođenja tokena u direktne kanale distribucije (telefonsko i Internet bankarstvo za građane),
- voditelj podprojekta e – zaba internet poslovno bankarstvo u sklopu projekta Platni promet,
- pozvani predavač na brojnim međunarodnim i domaćim konferencijama iz područja internet poslovanja i sigurnosti, stalni predavač u Hrvatskom institutu za bankarstvo i osiguranje (1999 – 2002),
- stalna članica Radne grupe pri Europay International-u (1994 – 2000),
- jedan je od osnivača Call Centar konferencije koja se održavala u sklopu međunarodnog sajma informacijskih tehnologija - INFO.

Zagrebačka banka
UniCredit Group

Zagrebačka banka već je godinama vodeća banka u Hrvatskoj; po kvaliteti proizvoda i usluga, tehnološkoj inovativnosti, mreži samouslužnih uređaja te uspješnim poslovnim rezultatima.
U Hrvatskoj posluje s 60 tisuća korporativnih klijenata i više od 1,1 milijun građana.
Kao članica Grupe UniCredit Italiano, od ožujka 2002. godine, jedne od najuspješnijih financijskih grupacija u Europi, Zagrebačka banka je i jedna od vodećih banaka u Srednjoj i istočnoj Europi (CEE).
Zauzima četvrtinu aktive hrvatskoga bankarskog sektora i 18 posto aktive bankarskog sektora Bosne i Hercegovine kao vlasnik UniCredit banke d.d. Mostar.
Glavne podružnice Zagrebačke banke: ZB Invest, društvo za upravljanjem investicijskim fondovima Zagrebačke banke, drži oko 27 posto tržišnog udjela. AZ fond, obvezni mirovinski fond Zagrebačke banke i Allianza, ima oko 41 posto tržišnog udjela, dok depoziti Prve stambene štedionice čine oko 32 posto tržišta stambene štednje.
Zagrebačka banka u brojkama: 128 poslovnica, 860 bankomata, 530 tisuća korisnika internetskog bankarstva e-zabe, 245 tisuća korisnika mobilnog bankarstva m-zabe, 57 poduzetničkih i komercijalnih centara, 2,7 milijuna korisnika kartica, 4.200 zaposlenika.
Građani Zagrebačku banku vežu uz atribute sigurnosti, veličine, naprednosti, ali i tradicije. Ono po čemu je Zagrebačka banka danas konkurentna na tržištu jest – banka savjetnik i partner u svim specifičnim potrebama i situacijama svojih klijenata, banka koja nudi pouzdana rješenja, otvorena i odgovorna, banka koja se prema klijentima odnosi s povjerenjem.
Vrijednosti Zagrebačke banke svakako pridonosi i dimenzija društvene odgovornosti u poslovanju - biti vodeća banka u Hrvatskoj ne znači samo imati najveći tržišni udio, najveći broj klijenata i inovativne i kvalitetne proizvode. To prije svega podrazumijeva svijest o vlastitoj odgovornosti i utjecaju na cjelokupnu društvenu zajednicu u kojoj Banka posluje te njenu senzibiliziranost za potrebe zajednice.
www.zaba.hr

Sigurnost u doba PSD2

Direktiva o platnim uslugama (PSD2) je stvorila preduvjete za uspostavu otvorenog bankarstva na području Europske unije. Otvoreno bankarstvo bi trebalo pojednostavniti pristup krajnjem korisniku različitim uslugama kroz poboljšanja i pojednostavljena sučelja za pristup, bez obzira na nacionalne granice i broj pružatelja usluga koji se nalaze u pozadini. Sigurnosne sustave kakve danas koristimo u bankarstvu će biti potrebno mijenjati da bi se prilagodili zahtjevima otvorenog bankarstva. Koje će sve promjene biti neophodne, dođite i saznajte na predavanju.

Viktor Olujić
Asseco SEE
Ulica grada Vukovara 269d
10000 Zagreb, Croatia
tel: +385 (1) 3030000
fax: +385 (1) 3030010
e-mail: Viktor.Olujic@asseco-see.hr

Viktor Olujić član je Uprave Asseco SEE Hrvatska. U 20 godina karijere radio na brojnim pozicijama unutar tvrtke. Posljednjih je sedam godina upravljao Odjelom za razvoj proizvoda i rješenja iz područja kartičnog poslovanja i sigurnosti plaćanja koje koristi većina banaka u Hrvatskoj i regiji. Zaslužan je za razvoj dijela najuspješnijih internacionalnih proizvoda unutar Asseco SEE Grupe. U suradnji s kompanijom MasterCard radio je na specifikaciji CAP (Chip Authentication Product) i vodio tim koji je među prva četiri u svijetu implementirao ovo najnaprednije rješenje sigurnosne autentikacije u vlastiti proizvod. Vodio je razvoj sigurnosnog rješenja SxS, koje je danas najprodavaniji internacionalni produkt unutar Asseco SEE Grupe i koji koriste više od 100 banaka i bankarskih grupacija diljem svijeta za zaštitu sigurnosti svojih korisnika prilikom online plaćanja. Upravljao je dizajnom PKI rješenja VASuite te vodio razvojni tim koji je to rješenje integrirao u gotovo sve banke u Hrvatskoj. Sa svojim timom prošle je godine razvio inovativno HCE rješenje za beskontaktno plaćanje putem mobilnog uređaja.

Grupa Asseco SEE jedna je od najvećih informatičkih kompanija u području razvoja i implementacije vlastitih programskih rješenja i usluga u regiji jugoistočne Europe i Turske. Kompanija nudi informacijsko-komunikacijska rješenja za vertikale različitih industrija uključujući financijski sektor, sektor plaćanja, javnu upravu i telekome. Od listopada 2009. dionice kompanije Asseco South Eastern Europe (WSE: ASEECOSEE, ASE) uvrštene su na Varšavsku burzu. Grupa Asseco SEE zapošljava gotovo 1400 osoba u 13 država. Više od deset banaka među petnaest najvećih u jugoistočnoj Europi klijenti su Asseca SEE.
asseco.com

Navike i sustavi plaćanja u Hrvatskoj

Kako potaknuti potrošaća na promjene i uporabu drugih metoda plaćanja.
Interes prema novim tehnologijama postoji, sigurnost beskontaknog plaćanja ne bi trebala nikoga zabrinjavati a sve to s ciljem da vlastitim razvojem softvera i inovativnim rješenjima zadovoljimo korisnika i pokažemo mu prednosti današnje digitalizacije.

Hrvoje Kobeščak
Voditelj odjela eWallet rješenja
mStart
e-mail: hrvoje.kobescak@mstart.hr

Hrvoje Kobešćak diplomirao je na fakultetu elektrotehnike i računarstva 2002 godine i od tada gradi karijeru u IT sektoru. S mnogogodišnjim iskustvom u razvoju web aplikacija i održavanju IT sustava, 2014. Godine se pridružio mStart timu. Radom na razvoju bezgotovinskih sustava, u kombinaciji s različitim tehnologijama plaćanja i uspješnom podrškom na događanjima kao što su Ultra Music Festival u Splitu, mStartov eWallet tim danas ima razvijenu vlastitu platformu. Platforma sadrži rješenja za događanja, hotele, konferencije i city card i omogućuje jednostavnu integraciju s postojećim PMS i POS sustavima.

ZMS Info offers you years of experience in implementing a wide spectrum of electronic fund transfer solutions and dedication to create high-quality products. ZMS Info guarantees you to achieve given goals in the shortest time possible, but still to use our solutions for years to come.
Founded in 1994, ZMS Info has years of experience in the field of computer telephony integration, interactive voice response and electronic fund transfer systems.
We are in business of developing flexible, customisable and reliable solutions for our customers, in order to serve their needs as well as extend their business potential.
Always dedicated to create the highest quality products, ZMS Info continuously explores new technologies guaranteeing that our products stay at top for years to come.
www.zmsinfo.hr

Budućnost kartica

Krenuti ćemo od globalnog tržišta, fizičkih i digitalnih kartica, prijetnji i mogućnosti kao i njihovom konvergencijom. Osim banaka i digitalne tvrtke izdaju kartice. Raširenosti digitalnih novčanika kod kojih prevladavaju e-novčanici. Obraditi će karakteristike pojedinih zemalja i usporedbe među platformama (starih Visa i Mastercard i novih platformi). Obraditi će i nove generacije kartica, tipovi, tržišta i mogućnosti, širenje kartica sa dvostrukom funkcijom.

Dennis Rothman
Entrust Datacard

Dennis Rothman has worked in the financial and services industry for over 20 years. He is a Financial Instant Issuance professional within the card industry, serving clients in banking and Retail organisations issuing financial cards, with an emphasis on Business Value. A trusted adviser to financial organisations who are seeking to investigate and implement financial Instant Issuance of cards within a bank branch or retail environment and reap the benefits of elevating the customer experience, whilst driving your organisation's card portfolio performance. Dennis is an experienced Consultant with a proven track record of success in assisting and delivering workable solutions He provides high-level strategic development planning skills to consistently drive and improve business performance and enhance profitability to clients. Prior to joining Entrust Datacard, Dennis was working with card sales and banking in South Africa then moved into software as service dealing in financial expense management and travel. Dennis has a Diploma in Marketing and is a qualified bookkeeper He is based at Entrust Datacard in the United Kingdom in Portsmouth..

Entrust Datacard™
dinocolor®

Entrust Datacard is continuously committed to quality in every aspect of serving our customers. As part of our ongoing effort to ensure the highest level of quality, we've launched key initiatives to ensure that our products and services meet the most demanding standards in the industry.

Quality vision
To be the most successful, innovative, and trusted solutions provider, enabling secure financial transactions and identification globally for our customers.

Quality policy
We're committed to developing and executing effective business strategies that generate products and services supporting customer and shareholder objectives. These strategies are supported by documented goals and objectives.

Quality objectives
Develop and deliver products and solutions that meet customer expectations in an efficient and cost-effective way.
Create and maintain a culture that actively looks for improvement opportunities and that takes aggressive and effective action to solve problems.

ISO 9001 certification
Datacard employs an ISO-registered Quality Management System, ensuring our products and services meet the most demanding standards in the industry. Recognized as a world-wide Quality Assurance standard, compliance to International Standard ISO 9001:2008 confirms to our customers that our Quality Management System meets exacting international standards of excellence.

To ensure ongoing compliance, Datacard's Quality Management System is audited annually by Bureau Veritas, an internationally-recognized external certification body.

Optimalno iskustvo autentifikacije za digitalne korisnike

Korisničko iskustvo provjere autentičnosti prilikom plaćanja jedan je od najvažnijih čimbenika za smanjenje utjecaja nadolazećih regulatornih promjena na postojeće poslovanje i za održivi rast elektroničkih plaćanja u budućnosti. Postoje pristupi i tehnologije koje mogu pomoći u ostarivanju očekivanja kupaca, a Mastercard marljivo radi na prikupljanju korisničkih mišljenja i preobrazbi tih podataka u strategije. Podijelit ćemo s publikom Mastercard viziju za autentifikaciju, sve zahtjeve i nadolazeće promjene, kao i zaključke istraživanja tržišta koji se odnose na optimalno iskustvo autentifikacije korisnika.

Damir Hozdić
Business Development, Croatia
Mastercard
Zagrebtower, Radnicka cesta 80/12, 10000 Zagreb
mob +385 91 2217 277
e-mail: damir.hozdic@mastercard.com

Damir Hozdić je karijeru započeo u telekomunikacijskoj industriji, baveći se razvojem usluga s dodanom vrijednošću i upravljanjem portfeljem usluga mobilnog plaćanja. Radio je na implementaciji regulacije Zakona o elektroničkom novcu i Zakona o platnom prometu za platne usluge mobilnog operatera, uključujući uspostavu sustava internih kontrola. Tijekom vremena provedenog u telekomunikacijskoj tvrtki razvio je razne usluge mobilnih plaćanja temeljenih uglavnom na SMS tehnologiji, kao mOsiguranje, mPrijevoz za Nextbike, ali i drugih rješenja naplate putem operatera. Pridružuje se kompaniji Mastercard 2015. godine kao Business Development Manager za Hrvatsku i Sloveniju, s fokusom na inicijative novih vrsta plaćanja (mobilna plaćanja), inovativne proizvode (tokenizacija i autentifikacija) i razvoj e-trgovine.

Mastercard (NYSE: MA), www.mastercard.com, is a technology company in the global payments industry. Our global payments processing network connects consumers, financial institutions, merchants, governments and businesses in more than 210 countries and territories. Mastercard products and solutions make everyday commerce activities – such as shopping, traveling, running a business and managing finances – easier, more secure and more efficient for everyone. Follow us on Twitter @MastercardNews, join the discussion on the Beyond the Transaction Blog and subscribe for the latest news on the Engagement Bureau..

Razvoj inovacija kroz suradnju sa start-up tvrtkama

Roi će prezentirati o modelu suradnje Vise i start-up tvrtki koji donosi novu vrijednost Visi, njenim dionicima i cjelokupnom eko sustavu.

Roi Ben Daniel
VISA

Roi blisko surađuje s izraelskim tehnološkim tvrtkama, zadužen je za suradnju s partnerima iz ekosustava te redovito prezentira na temu Paytech & Fintech tvrtki u Izraelu i Europi. Prije dolaska u Visu Roi je bio suosnivač Mosta, Coca-Cola inovacijskog laboratorija. Roi je sastavni dio izraelske tehnološke zajednice i radi pro bono na povezivanju poljskih i izraelskih tehnoloških industrija. Roi služi kao bojnik u rezervama IDF-a (Strateški odjel izraelske vojske), a za svoju je službu dobio dvije medalje časti. Diplomirao je pravno i računovodstvo na sveučilištu Tel Aviv.

Visa Europe is a wholly owned subsidiary of Visa Inc. (NYSE:V). Visa Inc. is a global payments technology company that connects consumers, businesses, financial institutions and governments in more than 200 countries and territories to fast, secure and reliable electronic payments. We operate one of the world's most advanced processing networks — VisaNet — that is capable of handling more than 65,000 transaction messages a second, with fraud protection for consumers and assured payment for merchants. Visa is not a bank and does not issue cards, extend credit or set rates and fees for consumers. Visa's innovations, however, enable its financial institution customers to offer consumers more choices: pay now with debit, pay ahead of time with prepaid or pay later with credit products.

18. konferencija

e-biz 2019

ELEKTRONIČKO POSLOVANJE – NORME, DOBAVNI LANCI, RJEŠENJA, ISKUSTVA I SIGURNOST (25.03.-27.03.2019)

Konferencija “**e-biz2019**” o e-poslovanju obuhvatiti će ove godine teme od zakonskih okvira, prakse u EU i regionalno, a naravno i u Hrvatskoj. Obraditi ćemo teme o potrebnim elementima, uvjetima, iskustvima ali i o zaštiti u sustavima ePoslovanja (u trgovini, u proizvodnji, nabavi, prodaji, zdravstvu, upravi). Poznato je da ePoslovanje u potpunosti mijenja klasični način poslovanja pa pozivamo zainteresirane da se aktivno uključe.

Tema konferencije je široko područje e-Poslovanja a obuhvaća automatizaciju svih procesa koji se tiču nabave, naručivanja, isporuke roba i usluga u koje su uključeni proizvođači, dobavljači, kupci, logističari, banke i različiti posrednici u tim procesima. Uštede koje se postižu primjenom ePoslovanja su već dobro poznate. Agrokor tvrdi da ostvaruje cca. 50 kn ušteda po e-dokumentu (narudžba, potvrda narudžbe, otpremnica, račun,..). Pojavom Interneta i XML norme te uštede su još veće i dostupne i malim i srednjim poduzećima. Pozivamo informacijske posrednike da prezentiraju svoje usluge stvaranja i razmjene elektroničkih dokumenata.

Da bi se poslovanje moglo prenijeti s klasičnih metoda i medija (papir, telefon, telefaks, e-mail) na elektronički način, jedan od preduvjeta je korištenje zajedničkog kataloga roba i usluga za sve sudionike u razmjeni podataka i elektroničkih dokumenata. U Hrvatskoj aktivan je elektronički katalog eCROKAT (hrvatske GS1 organizacije) po međunarodnoj normi za eKataloge a koji podržava sinkronizaciju na međunarodnu mrežu kataloga i GDSN (Global Data Synchronization Network). Korištenje je moguće na teritoriju RH i globalno, što otvara velike mogućnosti za plasman hrvatskih roba i usluga u svijetu što ćemo prezentirati na konferenciji (a na seminaru će se moći školovati i licencirati za njegovu primjenu).

Treći dan (srijeda) planiramo posvetiti rješenjima i iskustvima (eUprava, eZdravstvo, mobilno poslovanje, banke,…) a posebno sigurnost ePoslovanja na internetu.

Prvi certificirani VISA Procesor Agregator u Europi

Mercury Processing Services International je tvrtka pružatelj platnih usluga i rješenja usmjerena na razvoj platnog poslovanja na međunarodnoj razini. Ponosni smo što smo prvi u svijetu omogućili HCE plaćanja za American Express i jedni smo među prvima u Europi sa HCE Visa karticama.
Ova prezentacija će vam pokazati iskustvo koje smo stekli prilikom integracije sa Visa Tokenization Services. VTS integracija omogućuje našim klijentima implementaciju tokenizacije kartica i NFC plaćanja za razne „token requestore" – gPay, Fitbit pay, Apple Pay. Neki od njih su već u produkciji, neki će biti u skoroj budućnosti. Ako želite saznati na koje smo izazove naišli i kako je projekt išao prema produkciji – ova prezentacija je za vas.

Andreja Josipović
Senior Product Developer
Mercury Processing Services International
e-mail: Andreja.Josipovic@mercury-processing.com

Senior Product Expert u Mercury Processing Services International odgovorna za produkte kao što su mobilno bankarstvo i mobilna plaćanja. IT expert sa više od 10 godina iskustva u developmentu. Započela sam karijeru u Sveučilišnom računskom centru kao developer na Studomatu, web aplikaciji koja omogućuje studentima visokih učilišta u Hrvatskoj obavljanje administrativnih poslova online. Prije 6 godina počela sam raditi u MPSI na projektima vezanim uz centralni messaging sustav, ATM i autorizacijskim integracijskim servisima. Od 2018. radim u Product Development timu na inovativnim produktima – većinom na integraciji s mobilnim bankarstvom, tokenizaciji i mobilnim plaćanjima.

MERCURY
PROCESSING SERVICES INTERNATIONAL

Međunarodni karakter odražava se u našim klijentima, djelatnicima i lokacijama na kojima poslujemo, pri čemu poduzimamo sve napore da bismo svojim klijentima osigurali usluge i rješenja koja odgovaraju njihovim specifičnim potrebama, lokalnim posebnostima, kulturološkim specifičnostima i regionalnim složenostima.

Naš je glavni prioritet održavanje usluge na visokoj razini. Klijenti očekuju stopostotnu dostupnost, a mi nastojimo ispuniti to očekivanje 24 sata na dan, 7 dana u tjednu.

Naš rastući tim uključuje više od 300 stručnjaka, čije znanje, kreativnost i entuzijazam pomažu u pružanju kvalitetne usluge te donose vrijednost našim klijentima.

Kao predvodnici novih trendova u platnoj industriji, razvili smo i pokrenuli rješenje Mobile Wallet, bazirano na HCE tehnologiji koja omogućuje beskontaktna mobilna plaćanja u oblaku te otvara beskrajne mogućnosti uvođenja novih i inovativnih usluga s dodanom vrijednosti za krajnje korisnike.

Posvećeni smo svojim klijentima i njihovim korisnicima
Budući da naš posao ovisi o točnosti i sigurnosti naših operacija, cilj nam je izvrsnost u svemu što radimo.

No naš je posao više od pukog upravljanja plaćanjima. Prilagodljivi smo i predviđamo potrebe naših klijenata te razvijamo nove usluge kojima ostvarujemo potrebe i specifični institucionalni kontekst naših klijenata.

Ponosni smo na kvalitetu svojega rada
U današnjem svijetu sve treba biti brzo i jednostavno za uporabu, a isto vrijedi i za plaćanja. Kao i sve drugo u životu potrošača, plaćanje robe ili usluge treba biti jednostavno, brzo i sigurno iskustvo.

Zbog toga je naš cilj osigurati da se postupak plaćanja neprimjetno prilagodi životima korisnika, a ne obrnuto.

Zajedno s ljudima koji pomažu da se to ostvari
Stručnost našeg tima predstavlja ključan dio svakoga našeg uspješnog projekta. Zato je nužno održavati otvorenu atmosferu u kojoj svi možemo razmjenjivati ideje i znanje.

Jednako tako važno je da naši zaposlenici imaju slobodu i potporu u tome da rastu kao pojedinci, članovi i voditelji tima.

Mobilno bankarstvo je više od transakcija - vrijeme je za korak naprijed

Mladim generacijama (milenijalcima i pripadnicima generacije Y) mobitel je neophodni dio svakodnevnog života. Praktički sve usluge koje koriste, poput Ubera, Amazona, Facebooka ili Netflixa, dostupne su im nadohvat ruke, točnije, jednim swipeom. Stoga ne iznenađuje da njihova vjernost bilo kojem brandu uvelike ovisi o digitalnoj prisutnosti, dostupnosti i lakoći korištenja njegovog proizvoda ili usluge.
Mobilno bankarstvo je napravilo velik iskorak u tom pogledu, omogućivši korisnicima brzi uvid u stanje računa, instantna plaćanja, pristup mnoštvu informacija. No, to su sve usluge koje se podrazumijevaju. Potražnja za pojednostavljenim procesima i boljim korisničkim iskustvom nikad ne presušuje, već ubrzano raste.
Mobilno bankarstvo ima ogroman potencijal da se uzdigne iznad sfere jednostavnih plaćanja, obogati korisničko iskustvo sa cjelovitom bankarskom uslugom - dostupnom odmah i svugdje. Nova tehnološka rješenja imaju potencijal ne samo za unaprjeđivanje iskustva za korisnike, već i znatno smanjenje troškova vezanih za interne procese.
Microblink će predstaviti dva fintech rješenja bazirana na najsuvremenijoj tehnologiji računalnog vida.
Otvaranje računa mobitelom je nova usluga mobilnog bankarstva koja omogućuje onboarding novih korisnika u samo nekoliko minuta. Koja su tri koraka u tom procesu? Kako je osigurana ispravna identifikacija novog korisnika?
Skeniranje platnih i ostalih kartica je veliki izazov kako za nas, tako i za cijelu bankarsku industriju. Razvili smo novu granu tehnologije računalnog vida koja je omogućila precizno i brzo čitanje podataka s kartica pomoću kamere mobitela. Koji je njegov potencijal u mobilnom bankarstvu i svijetu online shoppinga?

Izet Ždralović
Microblink
e-mail: izet.zdralovic@microblink.com

Izet Ždralović je suosnivač i član uprave Microblinka. Ima bogato iskustvo u prodaji, marketingu i menadžmentu u telekomunikacijskoj, ICT te uslužnoj industriji (Računi.hr, Amis Telekom, Iskon Internet, Hyatt Hotels group). Izet uspješno povezuje široko znanje o poslovanju na različitim tržištima s inovativnim tehnologijama koje mijenjaju i poboljšavaju svakodnevni život. Entuzijazam pronalazi u integraciji novih tehnologija u procese koji rješavaju konkretne probleme te poboljšavaju kvalitetu korisničkog iskustva.

Microblink is an R&D company developing proprietary computer vision technology optimized for realtime processing on mobile devices. Advanced neural networks and deep learning techniques are used to process the fastest and the most accurate text recognition locally on a mobile device. Therefore, we offer a variety of products as mobile SDK (software development kit) or WEB API tailored for specific use-cases.

We aim to completely eliminate the need for manual data entry on mobile devices, thus improving user experience and engagement.

Map of worldwide customers
Our worldwide customers' network in over 60 countries includes banks & financial institutions, telecoms, retailers, insurance, system integrators, app developers, startups and other service and production oriented companies.

Mobile OCR enables data capture in a variety of use-cases: mobile payments, onboarding of new users in an app, KYC, expense tracking, ticket validation, check-in at airports and hotels, security, loyalty card activations, SIM card registration, TOP UP, and voting registration amongst others.

Pristup trećih strana sukladno PSD2/RTS-u o pouzdanoj autentifikaciji i sigurnoj komunikaciji

Prezentacija će obuhvaćati opis mogućih načina spajanja trećih strana na informacijske sustave banaka, opis načina međusobne identifikacije i autentifikacije sudionika te opis uvjeta koji moraju biti zadovoljeni za dobivanje izuzetka od primjene rezervnog klijentskog sučelja za spajanje trećih strana. Prezentacija će osim toga sadržavati trenutni pregled stanja regulative i otvorenih pitanja vezanih za pristup trećih strana.

Bernad Karačić
Hrvatska narodna banka
e-mail: bernad.karacic@hnb.hr

Bernad Karačić – mr. sc., diplomirao i magistrirao na Fakultetu elektrotehnike i računarstva u Zagrebu, više od 10 godina radio na poslovima vezanim za izgradnju i održavanje IT infrastruktura određenih institucija u zemlji i inozemstvu, već više od 12 godina radi kao savjetnik u HNB-u na poslovima supervizije informacijskih sustava banaka, uključen u rad europskih institucija za donošenje regulative vezane za tehnološke i sigurnosne aspekte Direktive o platnim uslugama.

Hrvatska narodna banka je središnja banka Republike Hrvatske. Položaj, prava i dužnosti Hrvatske narodne banke uređuju se zakonom. Hrvatska narodna banka u svom radu je samostalna i odgovorna Hrvatskom saboru (članak 53. Ustava Republike Hrvatske, Narodne novine" br. 41/01).
Status, položaj, cilj, zadaci i ustroj Hrvatske narodne banke te druga pitanja važna za funkcioniranje i rad Hrvatske narodne banke uređeni su Zakonom o Hrvatskoj narodnoj banci (NN, br. 75/2008. i 54/2013.).
Hrvatska narodna banka je sastavni dio Europskog sustava središnjih banaka (ESSB).
Cilj Hrvatske narodne banke jest održavanje stabilnosti cijena. Ne dovodeći u pitanje ostvarivanje svojega osnovnog cilja, Hrvatska narodna banka podupire opću gospodarsku politiku Europske unije podupirući ciljeve Europske unije sukladno članku 3. Ugovora o Europskoj uniji. Hrvatska narodna banka djeluje u skladu s načelom otvorenog tržišnog gospodarstva, slobodne konkurencije, dajući prednost učinkovitoj raspodjeli sredstava, a u skladu s načelima iz članka 119. Ugovora o funkcioniranju Europske unije.
Zadaci Hrvatske narodne banke su utvrđivanje i provođenje monetarne i devizne politike, držanje i upravljanje međunarodnim pričuvama Republike Hrvatske, izdavanje novčanica i kovanog novca, izdavanje i oduzimanje odobrenja i suglasnosti u skladu sa zakonima kojima se uređuje poslovanje kreditnih institucija, kreditnih unija, institucija za platni promet, institucija za elektronički novac i platnih sustava te devizno poslovanje i poslovanje ovlaštenih mjenjača, obavljanje poslova supervizije i nadzora u skladu sa zakonima kojima se uređuje poslovanje kreditnih institucija, kreditnih unija, institucija za platni promet, institucija za elektronički novac i platnih sustava, vođenje računa kreditnih institucija i obavljanje platnog prometa po tim računima, davanje kredita kreditnim institucijama i primanje u depozit sredstava tih institucija, uređivanje i unapređivanje sustava platnog prometa, obavljanje zakonom utvrđenih poslova za Republiku Hrvatsku, donošenje podzakonskih propisa u poslovima iz svoje nadležnosti, pridonošenje stabilnosti financijskog sustava u cjelini i obavljanje ostalih, zakonom utvrđenih poslova.

16. konferencija

PRIVATNOST2018

ZAŠTITA OSOBNIH PODATAKA I UPRAVLJANJE IDENTITETIMA
(28.11.2018)

«Digitalni svijet», elektronički servisi, Internet, obilje podataka (baze podataka, banke podataka, dataware house i dr.) su noćna mora svima koji moraju obratiti punu pažnju svim rizicima, novim oblicima nasrtanja i sukladno tome zaštite u digitaliziranom svijetu. To su oblici regulative, normiranja i zaštite kako video-nadzora, kartičnog poslovanja, bankomata, POS-ova, Interneta, mobilnih komunikacija i drugog. Najvrjednije u «porfelju» svake tvrtke su njeni korisnici i podaci (kao o njima tako i o poslovnim procesima). Sada su oni digitalizirani i možda lakše dostupni sofisticiranim oblicima zloporabe. Nova ekonomije «gurnula» je tvrtke u cyber svijet, svijet Mreže i komunikacija. Da li ih tretiramo na «primjeren» način. Tehnološki razvoj i novo ponuđene usluge kontinuirano povećavaju zahtjeve na reguliranje odnosa, sigurnost i zaštitu privatnosti.
Republika Hrvatska donijela je (uglavnom) potrebne zakone za reguliranje tog prostora: Zakon o telekomunikacijama, Zakon o zaštiti potrošača, Zakon o zaštiti osobnih podataka i Zakon o elektroničkoj trgovini. Zakon o elektronskom potpisu jedan je od zakona koji osnažuju neke oblike zaštite. Očekivati da ICT stručnjaci sami pripreme potrebne procedure i normativne akte bez pomoći očito neće dati rezultate.

Implementacija PSD2 "Access to Account" (XS2A) u bankama

PSD2 nije samo još jedan EU propis. PSD2 će promijeniti prirodu plaćanja u EEA (European Economic Area – 28 država EU, Island, Lihtenštajn i Norveška (EFTA), te Švicarska), a u konačnici i položaj banaka u platnom ekosustavu. PSD2 se smatra pokretačem za nove tehnologije i usluge, jer otvara vrata za fleksibilne i inovativne sudionike na tržištu plaćanja, koji nude usluge, koje trenutno ne postoje.
PSD2 definira nova pravila za pristup klijentskim računima (XS2A) propisujući bankama da otvore pristupne servise trećim stranama. Za banke će to značiti da nisu više jedine koje imaju pristup podacima o klijentima. Klijenti će odlučivati kome žele odobriti pristup podacima o svojim računima i iniciranje plaćanja. Osim toga, s pojavom novih usluga zasnovanih na XS2A, banke mogu izgubiti povezanost s klijentima. Kako bi zadržale svoj položaj u novoj PSD2 stvarnosti, banke će morati prilagoditi svoje poslovne i operativne modele.
Postoje tri glavne teme koje čine PSD2, a obuhvaćaju uvođenje novih sudionika na tržištu e-plaćanja, pravila za njih, te unapređenje sigurnosti e-plaćanja:
1. Novi sudionici:
PSD2 definira ulogu trećih strana pružatelja usluga (TPP) i njihove usluge. Postoje dvije vrste TPP:
- Payment Initiation Service Providers (PISPs) . Uz dopuštenje klijenta, PISP može pokrenuti platnu transakciju izravno s klijentovog bankovnog računa
- Account Information Service Providers (AISPs). AISP konsolidira klijentske račune i transakcije iz više banaka na jednom mjestu (portalu).

2. Pravila za pristup klijentskim računima (XS2A)
Banke su obavezne otvoriti svoje temeljne bankarske sustave putem servisnog sučelja (API) prema licenciranim TPP. To će omogućiti TPP usluge pružanja informacija o računima i iniciranja plaćanja s računa u banci. Važno je napomenuti da ove usluge TPP može pružati samo ako mu je klijent dao izričitu dozvolu za pristup računu.
3. Unapređenje sigurnosti plaćanja uvođenjem Strong Customer Authentication (SCA).
SCA je proces provjere autentičnosti koja uključuje dva ili više faktora autentifikacije. PSD2 propisuje korištenje SCA kada klijent inicira neku elektroničku transakciju, bilo da se radi o plaćanju ili dostupu podacima u njegovoj banci korištenjem TPP servisa.
Open Banking API's?
API nije neka nova tehnologija, Najčešće se koristi za razmjenu podataka i povezivanje s trećim sustavima izlaganjem određenih funkcionalnosti.
Uvođenjem koncepta PISP i AISP, PSD2 postavlja nova pravila za pristup klijentskim računima za nove sudionike (XS2A). PSD2 propisuje bankama da omoguće TPP pristup bankovnim računima klijenata za usluge dostupa informacijama i inicijaciju plaćanja. Važna napomena: TPP može pristupiti računu klijenta samo pod uvjetom ako je klijent izričito dao dozvolu tom TPP da inicira zahtjev za plaćanje ili upit, te ako je TPP registriran (najvjerojatnije kod EBA).
Koncept Open Banking API's zvuči obećavajuće, ali je isto tako velik izazov sa sigurnosnog stajališta. PSD2 nalaže TPP da se autentificiraju i komuniciraju sigurno s bankom, platiteljem i primateljem plaćanja.
Financijski osjetljivi podaci moraju biti sigurno razmijenjeni i moraju biti nedostupni bilo kojoj drugoj strani osim banke i davatelja usluga. Detaljna pravila za XS2A, te tehnički zahtjevi prema TPP za provjeru autentičnosti i razmjenu podataka su definirani od strane Europske agencije za bankarstvo (EBA) regulatornim tehničkim standardima (RTS). Službena verzija je objavljena u ožujku 2018., a krajnji rok za implementaciju je rujan 2019.

Neven Maruševec
Privredna banka Zagreb
Informacijska i komunikacijska tehnologija
e-mail: neven.marusevec@pbz.hr

Neven Maruševec diplomirao je 1982. na Elektrotehničkom fakultetu u Zagrebu te stekao zvanje diplomirani inženjer elektrotehnike, smjer računarske znanosti. Nakon što je četiri godine radio u računalnom centru GK Međimurje, karijeru nastavlja u Varaždinskoj banci gdje je od 1993. do 2000. na poziciji direktora Direkcije informatike. U to vrijeme banka ostvaruje značajan tehnološki iskorak implementacijom 24x7 servisa i među prvima u Hrvatskoj uvodi internet i telefonsko bankarstvo, ATM i POS mrežu, te međunarodnu Maestro debitnu karticu. Direkcija informatike je osvojila nekoliko prestižnih priznanja za primjenu tehnologije u bankarstvu, a uspostavljen je i certificiran ISO 9001-3 sustav kvalitete u informatici, prvi u hrvatskim bankama. Neven Maruševec je ujedno dobitnik priznanja Hrvatske informatičke zajednice (HIZ) – "Plaketa informatike" za 2000. godinu. Trenutno je zaposlen u Privrednoj banci Zagreb u organizacijskom dijelu Informacijska i komunikacijska tehnologija, na mjestu pomoćnika višeg izvršnog direktora za aplikativnu podršku. Uz poslove upravljanja IT organizacijom, stekao je i višegodišnje iskustvo na poslovima sistem programera, analitičara komunikacijskih sustava, integracije heterogenih informatičkih sustava i samoposlužnog bankarstva. Bio je ili je član više radnih skupina pri Hrvatskoj udruzi banaka (2D HUB uplatnica, e-račun, PSD2 RTS SCA). Jedan je od autora hrvatskog 2D-HUB "standarda" grafičkog zapis platne instrukcije (PDF417 barkod) na papirnatim platnim nalozima. Njegova uža specijalnost je tehnologija i primjena direktnih kanala (Internet i mobilno bankarstvo), te kartično poslovanje i platni sustavi. Aktivno sudjeluje u digitalnoj transformaciji banke kroz više internih i međunarodnih projekata u ISBD grupi.

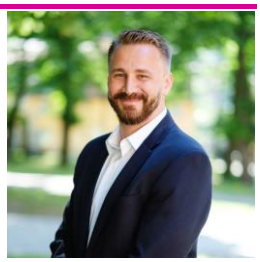
Privredna banka Zagreb moderna je financijska institucija svjesna svoje uloge i ukupnog utjecaja na hrvatsko društvo. Korporativne vrijednosti koje ugrađujemo u svakodnevno poslovanje u sebi uključuju ne samo poslovni uspjeh, nego i brigu za ljude, okoliš i ukupno poboljšanje kvalitete života zajednice u kojoj djelujemo.Poštivanjem regionalnih posebnosti područja na kojem poslujemo, stvaramo uzajamno povjerenje, osjećaj pripadnosti, a time i lojalnost klijenata.

Panel rasprava

PSD2

- Što praktično znači open banking environment (norme?)
- Budućnost banaka i trećih partnera - da li postoji win-win rješenje?
- Sigurnost – koje metode se preporučaju
- Mišljenje EBA – udruženja banaka
- servisi za PSD2 koji se nude (npr. Mastercard)
- Jedinstveni API na nivou države za PIS pružatelje usluga ili različit za svaku banku – stav banaka
- Sa stajališta kupca, usporedba nove usluge plaćanja s računa (inicijacija plaćanja) i trenutnog plaćanja karticom u web trgovinama

Moderator:



Robert Ilijaš
Managing Director
Instantor Technology Services Ltd
e-mail: robert@instantor.com

Panelisti:

Robert Kajić
International Business Development,
Austria Card
E-mail: robert.kajic@austriacard.at

Neven Maruševec
Privredna banka Zagreb
Informacijska i komunikacijska tehnologija
e-mail: neven.marusevec@pbz.hr

Viktor Olujić
Asseco SEE
e-mail: Viktor.Olujic@asseco-see.hr

Vlatko Galić
Business Development Manager, Corvus Info
e-mail: Vlatko.Galic@corvus.hr

Najbolja praksa uspostave sigurnosnih mjera za IT sustave u oblaku

Danas sve više i više organizacija povjerava svoje e-mailove i pohranu sve veće i veće količine podataka i dokumenata IT sustavima u računalnom oblaku. Iako cloud tvrtke poput Microsofta troše veliku svotu novca na istraživanje i razvoj računalne zaštite (engl. Cybersecurity), poslovne organizacije moraju se same pobrinuti da implementiraju najbolje primjere sigurnosne prakse kako bi u potpunosti zaštitile svoje podatke. Pristup zaštiti podataka, bilo onih osobnih, bilo poslovnih, započinje kroz organizacijsko planiranje, a sastoji se od više slojeva koji uključuju: pristup podacima i autorizaciju pojedinih aktivnosti koje korisnik može raditi s podacima, zaštitu transporta podataka, praćenje načina korištenja podataka, spremanje verzija podataka i još čitav niz radnji. Ovo predavanje će prezentirati praktičan način kako se podaci mogu efikasno zaštiti na primjeru Microsoft Office 365 sustava.

Tomislav Bronzin
Microsoft Most Valuable Professional
CEO
CITUS d.o.o.
e-mail: tbronzin@citus.hr

Tomislav Bronzin je 12 godina za redom Microsoft Most Valuable Professional (MVP) - Office Servers and Services i osnivač tvrtke CITUS specijalizirane za razvoj softverskih rješenja, IT savjetovanje i edukaciju. Uža specijalnost su mu razvoj poslovnih rješenja, sa fokusom na Office365, Business Intelligence, Cloud Computing i Mobile First Solutions. Tomislav je predavač na Microsoft konferencijama poput Microsoft TechEd Europe, WindDays, MS NetWork, Sinergija, te konferencija KulenDayz i MobilityDay, MSCommunity.ba itd. Predaje na nekoliko fakulteta i mentor je studentskim timovima na Microsoft Imagine Cup natjecanju, organizator je www.MobilityDay.com konferencije, te pomaže kod organizacije najveće regionalne MS Community konferencije www.KulenDayz.com. Bio je 10 godina za redom Microsoft Regional Director (2003-2013), jedan je od osnivača MS Community u Hrvatskoj, INETA Europe Vice President, poduzetnik i inovator koji je (sa svojim timom) osvojio više od 50 međunarodnih nagrada za inovaciju u IT-u, vlasnik je 3 patenta i brojnih drugih priznanja. Vodi CITUS razvojni tim u projektima poput razvoja naprednih softverskih rješenja poput www.can-motion.com i www.ConferenceAtNet.com.

Gabrijela Vratarić
Microsoft Most Valuable Professional - MVP
Voditelj prodaje i specijalist za licenciranje
CITUS d.o.o.
e-mail: gvrataric@citus.hr

Gabrijela Vratarić je voditelj prodaje i specijalist za licenciranje u tvrtki CITUS d.o.o. s dugogodišnjim iskustvom u tehnološkim tvrtkama u segmentu prodaje, komunikacije s partnerima i korisnicima, s naglaskom na primjenu IT-a u uredskom poslovanju i unaprjeđenju poslovnih procesa. Kroz rad u tvrtki Microsoft stekla je uvid u najnovije trendove i učinke implementacija IT rješenja u različitim poslovnim okruženjima. Svoje znanje je prenosila kroz niz radionica i edukacija koje je održala kako za članove svojeg tima tako i za korisnike Microsoft rješenja.

CITUS je Microsoft Silver Certified Partner s pet kompetencija i Microsoft Cloud Accelerate Partner koji se bavi savjetovanjem, projektiranjem, razvojem i implementacijom mobilnih i cloud IT rješenja baziranih na Microsoft tehnologiji. Djelatnici tvrtke CITUS su visoko obrazovani i certificirani što je omogućilo Citusu stjecanje Microsoft Silver Partner i Hewlett-Packard AllianceOne certifikata te ISO 9001-2008 certifikata za kvalitetu. Troje Citusovih djelatnika su nositelji prestižne Microsoft Most Valuable Professional titule za područja Office 365, virtualizacije (Hyper-V) i razvoja web aplikacija. Iskustvo Citusa , stečeno kroz 17 godina rada, je bazirano na nizu domaćih i međunarodnih referenci a i vlasnici su dvaju patenata s područja ICT-a. Citusove usluge i proizvodi su bazirani na inovacijama za koje su dobili preko 50 međunarodnih nagrada te su dobitnici nekoliko zlatnih medalja za inovacije u ICT-u (SAD, Rusija, Koreja, Tajvan, Hrvatska, Malezija, Poljska) koje su pretvorili u uspješne proizvode. U 2015. godini, na najvećoj američkoj izložbi inovacija i novih tehnologija INPEX 2015, osvojili su dvije zlatne medalje te nagradu Best Invention of Europe. CITUS rješenja su inovativna i bazirana su na najnovijim tehnologijama, vrlo su jednostavna za upotrebu krajnjem korisniku, intuitivna, touch free pristup tj. samo pokretom ruke (nisu potrebni ni tastatura, niti miš, pa ni touch ekran), sadržajem se može upravljati i kroz staklo tj. izlog, tako da je dostupno 0-24, higijenski je, nema oštećenja opreme jer korisnik nije u direktnom kontaktu s opremom, velike mogućnosti interakcije kroz gemifikaciju itd.

Android POS terminal - iskustvo trgovca i vrijednost izvan plaćanja

U digitalnom dobu potrošači imaju više opcija plaćanja nego ikad prije, što znači da poslovanja imaju više izbora za svoje POS rješenje. Nove i inovativne tvrtke oblikuju sljedeću generaciju plaćanja, a podaci generirani novim načinima plaćanja podupiru isporuku snažnih usluga s dodanom vrijednošću. Nova generacija plaćanja govori Android jezikom! Kako trgovci mogu pripremiti svoje prodajno mjesto za digitalizaciju? Kako se stvara iskustvo trgovca izvan funkcije samog plaćanja na POS terminalu? Pametni Android POS terminali nešto znaju o tome.

Antun Portner
Business Development Manager
Combis d.o.o.
Hektorovićeva 2, 10000 Zagreb
T: +385 (0)1 36 52 684
M: +385 (0)99 22 82 215
e-mail: antun.portner@combis.hr
web: www.combis.hr

Antun Portner magistrirao je na Elektrotehničkom fakultetu u Osijeku. Karijeru je započeo u T-Mobile Hrvatska (od 2010. godine kompanija pripojena Hrvatskom Telekomu) gdje je kao voditelj projekata bio zadužen za tehničke aspekte automatizacije poslovnih procesa te razvoja i implementacije arhitektura rješenja u složenom ekosustavu za procesiranja elektronskih bonova. Od 2013. godine pridružio se inicijativi Hrvatskog Telekoma za razvoj poslovanja u području platne industrije gdje obnaša funkciju marketing managera na poslovima implementacije payment business strategije Hrvatskog Telekoma i vođenja razvoja proizvoda i usluga za tržište platne industrije. Kao voditelj razvoja poslovanja na e-commerce i EFT-POS infrastrukturi stekao je veliko iskustvo i dubok uvid u ekosustave platne industrije kroz sudjelovanje u raznim projektima integracije payment gateway platforme s infrastrukturama vodećih banaka prihvatitelja i implementaciji PCI DSS Level 1 certifikata u Hrvatskom Telekomu. Od veljače 2017. godine na poziciji je tehničkog direktora za bankarska i platna rješenja u Combis d.o.o. (članica Hrvatski Telekom Grupe) gdje trenutno vodi razvoj poslovanja i kompleksne ponude vezano uz platnu infrastrukturu na lokalnom i međunarodnom tržištu.

COMBIS je regionalna high-tech ICT tvrtka usmjerena na razvoj aplikativnih, komunikacijskih, sigurnosnih i sistemskih rješenja te pružanje usluga. Savjetujemo, razvijamo, uvodimo, integriramo i održavamo cjelovita informatičko-aplikativno-komunikacijska rješenja. Na više od tisuću projekata u Hrvatskoj i inozemstvu dokazali smo svoju ekspertizu i prilagodljivost, proaktivnost i posvećenost korisniku.
Prema istraživanjima IDC Adriaticsa, COMBIS je ne samo vodeći pružatelj IT usluga u Hrvatskoj, nego i među vodećim ICT tvrtkama Adriatic regije u segmentu
pružanja usluga. Prema publikaciji '1000 najvećih' koju izdaje magazin Lider, COMBIS se nalazi među vodećih 150 korporacija u Hrvatskoj.
Integracijom naprednih tehnologija COMBIS pruža cjelovita poslovna rješenja po načelu ‘ključ u ruke’. Od naših rješenja najtraženija su Cloud te sigurnosna rješenja, ali i usluge iz portfelja podrške, koje se odnose na operaciju i transformaciju poslovanja. Uz to, COMBISova ekspertiza je sve traženija i u području poslovnog savjetovanja.

CorvusWallet – brže i sigurnije online plaćanje i naplata

Jednom spremljeni kartični i osobni podaci, u e-trgovini omogućuju brže i jednostavnije transakcije za kupce i bolju konverziju za trgovce. Pridružite nam se na prezentaciji i među prvima pogledajte što je CorvusWallet, kako ga trgovci kao metodu plaćanja mogu uvesti na svoja Internet prodajna mjesta, koje mogućnosti nudi i koje prednosti donosi za kupce, trgovce i e-commerce tržište općenito.

Vlatko Galić
Business Development Manager
Corvus info
e-mail: Vlatko.Galic@corvus.hr

Vlatko Galić je stručnjak za kartična plaćanja s dugogodišnjim menadžerskim iskustvom. Zaposlen je u tvrtki Corvus info na poziciji Voditelja razvoja poslovanja, gdje je zadužen za razvoj novih i unapređenje postojećih usluga, unapređenje procedura, podizanje efikasnosti i profitabilnosti poslovanja, analizu novih poslovnih modela, planiranje strategije i stvaranje preduvjeta za početak pružanja platnih usluga prihvata kartica te nove PIS usluge temeljene na PSD2 direktivi. Prije trenutne pozicije radio je u Euroherc osiguranju, Varaždinskoj banci, Hrvatskoj poštanskoj banci i GPN DATA. Tijekom svoje 17 godišnje bankarske karijere vodio je Direkciju kartičnog poslovanja banke zaduženu za razvoj novih kartičnih usluga, operativne procese, usklađenja s relevantnim zakonima i pravilima kartičnih shema i odnose s dobavljačima. Posljednjih godina fokus je usmjerio na kartična plaćanja u e-commerce okruženju i razvoj novih usluga u tom segmentu na lokalnom i globalnom tržištu.

Maja Bajza Ljubičić
Head of sales, marketing and customer support
Corvus info
e-mail: Maja.Bajza@ corvus.hr

Maja Bajza Ljubičić je Voditelj CorvusPay Internet Payment Gateway usluge u tvrtki Corvus Info gdje je zadužena za razvoj i provedbu prodajnog plana i budžeta koji uključuju prodajne aktivnosti, gradnju odnosa s klijentima web trgovcima, suradnju s partnerima, ponajviše bankama, marketing, odnose s medijima i korisničku podršku. Ima više od 15 godina iskustva u marketingu i prodaji IT rješenja i usluga u financijskoj i eCommerce industriji. Prije Corvus Infa radila je u tvrtkama Asseco South Eastern Europe, Končar MES i MBU (današnji Erste Group Card Processing).

Corvus info duže od jednog desetljeća predvodi trendove na eCommerce tržištu u Hrvatskoj i regiji.
Djelujemo u dva područja:

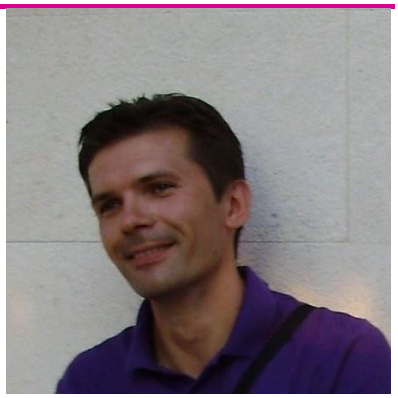
- Razvoj i implementacija eCommerce rješenja na SAP Hybris platformi za B2B i B2C poslovanje, gdje su nam ključne reference eKupi B2B web trgovina i MSAN B2C web trgovina;
- Razvoj platnih rješenja koja uključuju vlastiti Internet Payment Gateway (IPG) CorvusPay za kartična plaćanja u Internet trgovinama i CorvusWallet rješenje za brža i jednostavnija plaćanja temeljena na sigurnoj pohrani kartičnih podataka. CorvusPay IPG koristi više od 450 trgovaca iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine i Srbije.

Poslujemo na dvije lokacije Zagreb i Skopje na kojima konstantno gradimo tim koji čini više od 60 vrijednih stručnjaka iz različitih područja.

Plaćanje parkinga putem mobilne aplikacije – case ZagrebParking

Sedam IT d.o.o. je razvio Sedam Pay - ZgPark sustav naplate parkirnih i garažnih karata u gradu Zagrebu.
Preko ZgPark aplikacije za pametne telefone omogućeno je plaćanje satnih karata i kupovina komercijalnih i povlaštenih parkirnih karata u gradu Zagrebu. Korisnici mogu plaćati s prepaid računa ili direktno tereteći bankovne kartice, bez da moraju plaćati ikakve naknade.
Mobilna aplikacija daje dodatne informacije o garažama, kao što su bro trenutnih slobodnih mjesta, punionica za električna vozila, ukupan broj parkirnih mjesta i navigaciju do garaže.

Kristijan Matanović
Sedam IT
e-mail: kristijan.matanovic@sedamit.hr



Kristijan Matanović je u zadnjih petnaest godina vezan uz razvoj kartičnog poslovanja što obuhvaća radna mjesta od razvojnog inženjera pa do poslovnog konzultanta/analitičara. Trenutno je zaposlen u kompaniji Sedam IT kao voditelj odjela kojem je glavni fokus uspostava različitih rješenja u domeni plaćanja. Prethodna radna iskustva su stečena u Zagrebačkoj banci i Fintra d.o.o na poslovima vezanim uz izgradnju složenih IT sustava, također u domeni plaćanja. Kroz razne edukacije i usavršavanja u inozemstvu (Mastercard, Visa, Gemalto, Atos...) stekao je konkretna znanja u raznim područjima kartičnog poslovanja.

Mladen Martinić
Sedam IT
e-mail: Mladen.Martinic@sedamit.hr

Mladen Martinić započeo je karijeru u Lemna d.o.o. 2000 kao softverski inženjer, 2001 prelazi u Buble Software d.o.o. gdje radi na razvoju Rapid Application Generatora i poslovnih aplikacija. Nakon toga 2006 do 2010 radi u ECSAT d.o.o. na izradi sustava na naplatu cestarina. Od 2010 preuzima razvoj flagship aplikacije WHERE u Where d.o.o. i vodi razvoj na platformi BrewMP, nakon akvizicije Where d.o.o. od strane Paypal-a radi na aplikaciji PayPal Here za IOS platformu. Od 2014 do 2017 vanjski suradnik u ReversingLabs LLC kao samostalni softverski inženjer. 2015 do 2017 radi u Trovicor d.o.o. kao softverski inžinjer i voditelj tima. U 2017 prelazi u SedamIT d.o.o. kao samostalni programski inženjer. 2018 u SedamIT d.o.o. postaje voditelj.

Sedam IT
Primjena informatičkih tehnologija

Istaknuta smo tvrtka u krugu vodećih hrvatskih isporučitelja informatičko-komunikacijskih rješenja i usluga u 100 postotnom domaćem vlasništvu koja u Hrvatskoj posluje od 2003. godine. Primjenom ekspertnog znanja u optimizaciji poslovnih procesa i podršci u odlučivanju i upravljanju omogućavamo korisnicima brzo i uspješno ostvarenje poslovnih ciljeva.
Prema analizi nezavisne analitičke kuće IDC Adriatics, rješenje Sedam CRM vodeći je CRM sustav u Hrvatskoj sa tržišnim udjelom većim od 28 posto, dok smo jedna od dvije hrvatske tvrtke uvrštene u TOP 500 tehnološki najbrže rastućih tvrtki u EMEA regiji.

SDD – osvrt i podsjetnik na rokove migracije

U kojoj fazi je implementacijom SEPA izravnog terećenja i što nas još čeka do isteka prijelaznog roka od dvije godine

Sanja Milardović
Financijska agencija
e-mail: sanja.milardovic@fina.hr

Sanja Milardović je tehnolog ekspert za poslove platnog prometa u Financijskog agenciji, voditeljica Operativne grupe za SEPA izravna terećenja u Hrvatskoj i član Hrvatskog SEPA foruma.

Financijska agencija (Fina) vodeća je hrvatska tvrtka na području financijskog posredovanja. Nacionalna pokrivenost, informatički sustav prokušan na najzahtjevnijim poslovima od nacionalne važnosti te visoka profesionalna razina stručnih timova omogućuju pripremu i provedbu različitih projekata, od jednostavnih financijskih transakcija do najsofisticiranijih poslova u elektroničkom poslovanju.
Iako u državnom vlasništvu, Fina posluje isključivo na tržišnom principu. Uspješno poslujemo s bankama, Hrvatskom narodnom bankom, brojnim poslovnim sustavima i drugim subjektima poslovnog života. Također, partner smo državi na području javnih financija gdje smo proveli nekoliko sveobuhvatnih i ključnih projekata. Fina je imala i važnu ulogu u operativnoj pripremi i provedbi dvije velike reforme: platnog prometa i mirovinskog sustava.
Finina poslovna mreža slijedi logiku i intenzitet gospodarske aktivnosti. Informatička povezanost čak i onih fizički najudaljenijih poslovnih jedinica, jamči brzinu i pouzdanost izvršenja najsofisticiranijih zahtjeva, čineći svaku točku sustava sposobnom obaviti sve zadaće i odgovoriti na sve zahtjeve korisnika naših usluga. Operativni se poslovi obavljaju kroz sustav koji se sastoji od četiri regionalna centra (Zagreb, Split, Rijeka i Osijek), podružnica, poslovnica i ispostava koje su povezane suvremenom informatičkom tehnologijom i locirane tako da jamče klijentima lak i brz pristup iz svakog dijela Hrvatske.

SCT – sažetak izmjena

SCT – sažetak izmjena – ukratko o promjenama SEPA kreditnog transfera i što sve klijenti moraju podržati

Gordana Bolanča
Financijska agencija
e-mail: gordana.bolanca@fina.hr

Gordana Bolanča je tehnolog ekspert za poslove platnog prometa u Financijskog agenciji, član SWIFT grupe ispred Financijske agencije u Hrvatskoj SWIFT grupi i voditeljica Operativne grupe za SEPA kreditne transfere u Hrvatskoj i član Hrvatskog SEPA foruma.

Financijska agencija (Fina) vodeća je hrvatska tvrtka na području financijskog posredovanja. Nacionalna pokrivenost, informatički sustav prokušan na najzahtjevnijim poslovima od nacionalne važnosti te visoka profesionalna razina stručnih timova omogućuju pripremu i provedbu različitih projekata, od jednostavnih financijskih transakcija do najsofisticiranijih poslova u elektroničkom poslovanju.
Iako u državnom vlasništvu, Fina posluje isključivo na tržišnom principu. Uspješno poslujemo s bankama, Hrvatskom narodnom bankom, brojnim poslovnim sustavima i drugim subjektima poslovnog života. Također, partner smo državi na području javnih financija gdje smo proveli nekoliko sveobuhvatnih i ključnih projekata. Fina je imala i važnu ulogu u operativnoj pripremi i provedbi dvije velike reforme: platnog prometa i mirovinskog sustava.
Finina poslovna mreža slijedi logiku i intenzitet gospodarske aktivnosti. Informatička povezanost čak i onih fizički najudaljenijih poslovnih jedinica, jamči brzinu i pouzdanost izvršenja najsofisticiranijih zahtjeva, čineći svaku točku sustava sposobnom obaviti sve zadaće i odgovoriti na sve zahtjeve korisnika naših usluga. Operativni se poslovi obavljaju kroz sustav koji se sastoji od četiri regionalna centra (Zagreb, Split, Rijeka i Osijek), podružnica, poslovnica i ispostava koje su povezane suvremenom informatičkom tehnologijom i locirane tako da jamče klijentima lak i brz pristup iz svakog dijela Hrvatske.

Instant plaćanja – najava novih trendova u platnom prometu

Instant plaćanja – najava novih trendova u platnom prometu – što nas očekuje u platnom prometu i što se mijenja, o kakvom plaćanju se radi, kome je namijenjeno i koje su mu osnovne karakteristike bit će prezentirano kroz ovu temu

Gordana Bolanča
Financijska agencija
e-mail: gordana.bolanca@fina.hr

Gordana Bolanča je tehnolog ekspert za poslove platnog prometa u Financijskog agenciji, član SWIFT grupe ispred Financijske agencije u Hrvatskoj SWIFT grupi i voditeljica Operativne grupe za SEPA kreditne transfere u Hrvatskoj i član Hrvatskog SEPA foruma.

Financijska agencija (Fina) vodeća je hrvatska tvrtka na području financijskog posredovanja. Nacionalna pokrivenost, informatički sustav prokušan na najzahtjevnijim poslovima od nacionalne važnosti te visoka profesionalna razina stručnih timova omogućuju pripremu i provedbu različitih projekata, od jednostavnih financijskih transakcija do najsofisticiranijih poslova u elektroničkom poslovanju.
Iako u državnom vlasništvu, Fina posluje isključivo na tržišnom principu. Uspješno poslujemo s bankama, Hrvatskom narodnom bankom, brojnim poslovnim sustavima i drugim subjektima poslovnog života. Također, partner smo državi na području javnih financija gdje smo proveli nekoliko sveobuhvatnih i ključnih projekata. Fina je imala i važnu ulogu u operativnoj pripremi i provedbi dvije velike reforme: platnog prometa i mirovinskog sustava.
Finina poslovna mreža slijedi logiku i intenzitet gospodarske aktivnosti. Informatička povezanost čak i onih fizički najudaljenijih poslovnih jedinica, jamči brzinu i pouzdanost izvršenja najsofisticiranijih zahtjeva, čineći svaku točku sustava sposobnom obaviti sve zadaće i odgovoriti na sve zahtjeve korisnika naših usluga. Operativni se poslovi obavljaju kroz sustav koji se sastoji od četiri regionalna centra (Zagreb, Split, Rijeka i Osijek), podružnica, poslovnica i ispostava koje su povezane suvremenom informatičkom tehnologijom i locirane tako da jamče klijentima lak i brz pristup iz svakog dijela Hrvatske.

E-suglasnost

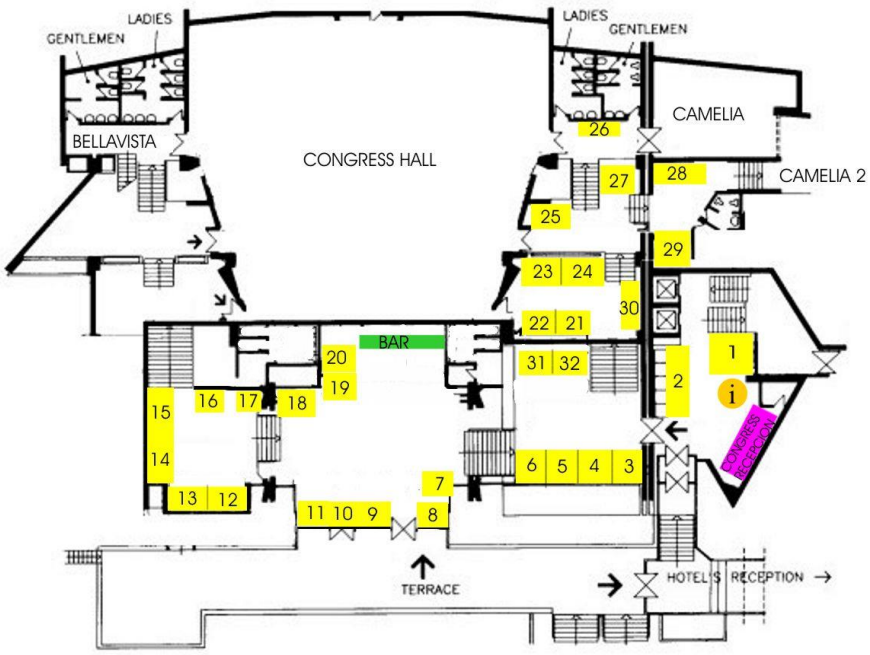
Bankovna zajednica je započela proces pripreme uvođenja E-suglasnosti kao dodatka procesu provođenja SEPA izravnog terećenja. E-suglasnost čini SEPA izravno terećenje pristupačnijim za platitelja, a primatelju se znatno olakšava proces i smanjuju troškovi upravljanja Suglasnostima za SEPA izravno terećenje.

Sanja Milardović
Financijska agencija
e-mail: sanja.milardovic@fina.hr

Sanja Milardović je tehnolog ekspert za poslove platnog prometa u Financijskog agenciji, voditeljica Operativne grupe za SEPA izravna terećenja u Hrvatskoj i član Hrvatskog SEPA foruma.

Financijska agencija (Fina) vodeća je hrvatska tvrtka na području financijskog posredovanja. Nacionalna pokrivenost, informatički sustav prokušan na najzahtjevnijim poslovima od nacionalne važnosti te visoka profesionalna razina stručnih timova omogućuju pripremu i provedbu različitih projekata, od jednostavnih financijskih transakcija do najsofisticiranijih poslova u elektroničkom poslovanju.
Iako u državnom vlasništvu, Fina posluje isključivo na tržišnom principu. Uspješno poslujemo s bankama, Hrvatskom narodnom bankom, brojnim poslovnim sustavima i drugim subjektima poslovnog života. Također, partner smo državi na području javnih financija gdje smo proveli nekoliko sveobuhvatnih i ključnih projekata. Fina je imala i važnu ulogu u operativnoj pripremi i provedbi dvije velike reforme: platnog prometa i mirovinskog sustava.
Finina poslovna mreža slijedi logiku i intenzitet gospodarske aktivnosti. Informatička povezanost čak i onih fizički najudaljenijih poslovnih jedinica, jamči brzinu i pouzdanost izvršenja najsofisticiranijih zahtjeva, čineći svaku točku sustava sposobnom obaviti sve zadaće i odgovoriti na sve zahtjeve korisnika naših usluga. Operativni se poslovi obavljaju kroz sustav koji se sastoji od četiri regionalna centra (Zagreb, Split, Rijeka i Osijek), podružnica, poslovnica i ispostava koje su povezane suvremenom informatičkom tehnologijom i locirane tako da jamče klijentima lak i brz pristup iz svakog dijela Hrvatske.

IZLOŽBENI PROSTOR



- Asseco SEE (br. 31, dimen.: 2,25 m x 2 m) & (br. 32, dimen. 2,25 x 2 m)
- AustriaCard (br. 23, dimen.: 2,7 m x 2 m)
- Capsys / ACI Worldwide (br. 7, dimen.: 2 m x 2,5 m) & (br. 8, dimen. 2 m x 2,5 m)
- Dinocolor / Datacard (br. 3, dimen. 2,25 m x 3 m) & (br. 4, dimen. 2,25 m x 3 m)
- Etranet group (br. 30, dimen.: 3,0 m x 1,5 m)
- Evolis (br. 24, dimen.: 2,7 m x 2 m)
- HGK (br. 22, dimen. 2,25 x 2 m)
- Infigo IS (br. 27, dimen. 2 m x 2,25 m)
- Mercury Processing Services International (br. 16, dimen. 2 m x 2,2 m) & (br. 17, dimen.: 1,5 m x 1,5 m)
- Openway group (br. 14, dimen.: 2,75 m x 2 m) & (br. 15, dimen.: 2,75 m x 2 m)
- Printec / NCR (br. 18, dimen.: 2,5 m x 2,5 m) & (br. 19, dimen. 2 m x 2,2 m) & (br. 20, dimen. 2 m x 2,2 m)
- Sedam IT (br. 21, dimen.: 2,25 m x 2 m)
- Transaction Systems (br. 9, dimen. 2 m x 2,5 m) & (br. 10, dimen. 2 m x 2,5 m) & (br. 11, dimen.: 2 m x 2,5 m)
- ZMS Info (br. 5, dimen. 2,25 m x 3 m) & (br. 6, dimen. 2,25 m x 2,5 m)

NAPOMENE:

- Organizator zadržava pravo na promjenu programa – provjeriti na konferencijskom webu
- Račun za prisustvovanje konferenciji dobit će te naknadno poštom.
- Doviđenja i vidimo se na slijedećoj SmartCard konferenciji.

Medijski pokrovitelji

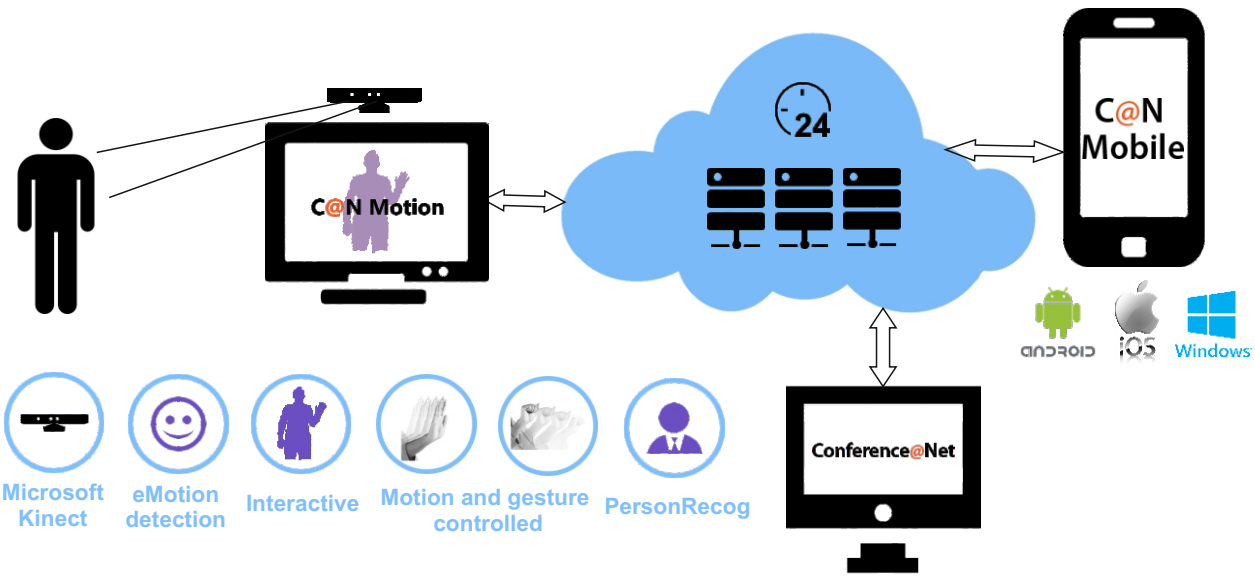
citus grupa
Internet Development Company

Conference@Net

inovativno rješenje za upravljanje organizacijom konferencija

integrirano s društvenim mrežama i dostupno na uređajima upravljanim dodirom

www.conferenceatnet.com



Microsoft Partner
Silver Application Development
Silver Data Platform
Silver Midmarket Solution Provider
Silver Mobility
Silver Small Business
Cloud Accelerate

CITUS d.o.o.
Dragutina Golika 63, Zagreb
http://www.citus.hr
citus@citus.hr

LYKOS
since 1897
Card
Solutions
Proven by
Time
AUSTRIACARD
Member of the LYKOS Group
ULTIMATE ID CARD
AUSTRIACARD
LEVEL
HIGH