

Dopo il **SUCCESSO** della **PRIMA EDIZIONE**  
RITORNA IL MOMENTO DI INCONTRO  
TRA CREDIT MANAGER DEL SETTORE ENERGY

Tutto quello che serve sapere per  
**PROTEGGERE L'AZIENDA**  
dalle insolvenze!

**PROBLEMATICHE e POSSIBILI SOLUZIONI**

# GESTIONE delle **MOROSITÀ** e **RECUPERO CREDITI**

per le **FORNITURE**  
di **ENERGIA ELETTRICA e GAS** da **PRIVATI**  
**AZIENDE**  
**ENTI PUBBLICI**

Un incontro specifico per comprendere ed analizzare:

**C**osa dice il quadro legislativo e regolatorio

[Delibera AEEG 229/2001 (Condizioni contrattuali di vendita del gas), aggiornata alla delibera ARG/gas 69/09, la Delibera AEEG 200/99 (Direttiva per la vendita di elettricità ai clienti ex vincolati), aggiornata alla delibera 148/06 e la Delibera ARG/elt 4/08, recante la *Regolazione del servizio di dispacciamento e di trasporto dell'elettricità in caso di morosità*, aggiornata alle delibere ARG/elt 42/08 e 191/09.]

**Q**uali sono le criticità operative e gestionali per un'efficace gestione del credito, sia nel rapporto **venditore-cliente** che in quello **venditore-grossista**

**Q**uali sono le criticità e le strategie più appropriate nei confronti delle varie tipologie di clienti:  
**PRIVATI - AZIENDE - ENTI PUBBLICI**

**C**ome individuare strumenti innovativi per migliorare l'efficacia del processo di gestione del credito

**C**riteri di scelta da utilizzare per una gestione interna o in outsourcing dei crediti aziendali

Con le testimonianze di:

**AEEG\* • STUDIO LEGALE BONORA • AIGET • EDISON • IREN MERCATO  
MULTIUTILITY • EON ENERGIA • CPL CONCORDIA • AZIENDA ENERGETICA  
AIMVICENZA • UNIREC • ASCOR INTERNATIONAL RISK SOLUTION • AF SOLUTION**

Milano, 22 e 23 marzo 2011 - StarHotel Ritz

\* Invitata a partecipare

In più **workshop** con possibilità di iscrizione separata **23 Marzo 2011**

## **TUTTO** sulle **COPERTURE ASSICURATIVE** per il settore **ENERGY**

Alla luce dei regolamenti ISVAP di disciplina della materia -  
Regolamento nr 35 ISVAP dell'Autorità di Vigilanza

Come assicurarsi per difendersi dal rischio di morosità ed insolvenza  
nelle forniture di energia elettrica e gas

Accreditato presso Unirec per l'ottenimento  
di Crediti Formativi Professionali (CFP)

Con il patrocinio di



Si ringrazia



Crediti Manager /Responsabili Recupero Crediti • Responsabili Contratti • Responsabile gestione Clienti • Risk Manager • Credit Controller  
Responsabile Amministrazione e Finanza • Responsabile Ufficio Legale e Contenzioso • Responsabile Commerciale

Rivolto a:

Aziende di vendita e distribuzione di energia elettrica e gas

Per iscriversi: Tel. 02 83847.627 - Fax 02 83847.262 - Email: conferenze@iir-italy.it - Sito: www.iir-italy.it

Gentile Dott.ssa, Egregio Dottore,

Dopo il successo dell'edizione precedente, IIR ha il piacere di riproporre l'esclusivo incontro dedicato alla gestione della morosità nel settore Energy.

Il problema degli *insoluti* infatti coinvolge in modo più o meno profondo **tutti i soggetti**, sia privati, sia pubblici. La famigerata "crisi" economico/finanziaria ha avuto ripercussioni anche sul settore energia; sempre più clienti, infatti, siano essi privati, aziende o enti locali, per problemi economici non pagano - o pagano in ritardo - le bollette per la fornitura di energia elettrica e gas.

La situazione è aggravata dal fenomeno dello *switching*, ovvero la possibilità per gli utenti finali di cambiare il proprio fornitore in seguito alla liberalizzazione dei mercati di elettricità e gas. I clienti finali infatti, nel cambiare fornitore, potrebbero non pagare le ultime fatture, rendendo difficile, da parte del venditore precedente, il recupero dei crediti.

Le aziende del settore energy & utility si trovano **quotidianamente** a doversi **difendere** da questa preoccupante tendenza e cercano di ridurre i rischi di perdita e ottimizzare i guadagni utilizzando varie strategie, tra cui:

- prevenzione
- competenza di esperti in grado di individuare le soluzioni più efficaci da intraprendere
- utilizzo dei più moderni sistemi di comunicazione
- sviluppo di efficaci strategie commerciali
- controllo dei rischi
- strumenti innovativi per migliorare l'efficacia del processo di gestione del credito

Nel corso delle due giornate (*Milano, 22 e 23 Marzo 2011*) verranno affrontati questi e altri temi e si darà spazio allo scambio di idee e opinioni in merito a criticità, dubbi e relative soluzioni inerenti l'attività di Credit Management. **Preziose Case History**, sviluppate e accompagnate da **autorevoli esperti del mercato**, si alterneranno nel corso del Convegno dando vita ad un **brillante confronto** sugli aspetti più **stringenti** e **attuali** dell'attività di Recupero Crediti nel settore Energy, facendo luce su dinamiche e trend di mercato e offrendo **RISPOSTE CONCRETE** ai Suoi dubbi e alle Sue perplessità.

Inoltre con possibilità di iscrizione separata un **WORKSHOP post** evento le fornirà un'ottima opportunità di conoscere tutto riguardo alle **coperture assicurative più efficaci** per difendersi dal rischio di morosità ed insolvenza.

Si iscriva subito inviando la scheda di iscrizione al nr 02/ 83847262!

Cordiali saluti  
Martina Facile  
Conference Manager

## ECCO ALCUNI COMMENTI DI CHI HA PARTECIPATO ALL'EDIZIONE PRECEDENTE:

*"E' stata una buona iniziativa,  
utile per confrontarsi su un tema rilevante  
quale la morosità"*

Affari istituzionali e Regolamentari  
**EDISON**

*"Valido momento  
di condivisione/scambio  
sia di informazioni tecniche che,  
soprattutto, di casi pratici"*

Resp Finanza e Credit Manager  
**ROMAGNA ENERGIA**

*"Un'ottima idea porre a confronto  
realtà dello stesso ambito"*

Resp Risk e Credit Manager  
**REPOWER VENDITA ITALIA**

Chairman:

**Luigi Giuri**

Partner

**Studio Legale Bonora**

8.30 Registrazione partecipanti

9.00 Apertura lavori a cura del Chairman

**IL PARERE DEGLI ESPERTI LEGALI****9.15 La gestione dei pagamenti e delle morosità dei clienti: cosa prevede la normativa del settore energetico**

- Il quadro normativo di riferimento

**Settore del gas naturale**

- Regole su misurazione, calcolo e fatturazione dei consumi
- Tempi e modalità di pagamento. La rateizzazione
- Morosità, tempi e modalità di sospensione della fornitura
- Modalità e costi per la riattivazione
- Utilizzo delle garanzie (deposito cauzionale, domiciliazione bancaria, carta di credito)

11.00 Coffee break

**Settore elettrico**

- Misurazione e fatturazione dei consumi
- Ricostruzione dei consumi in caso di malfunzionamento
- Rateizzazione dei pagamenti
- Morosità e sospensione della fornitura
- Morosità e switching del cliente
- Disciplina dell'inadempimento delle società di vendita
- Clienti finali non disalimentabili
- La morosità del cliente finale nel mercato libero

**Luigi Giuri**

Partner

**Studio Legale Bonora****Marco Massimino**

Associate

**Studio Legale Bonora****12.00 Le novità introdotte dall'Autorità relative alla sospensione della fornitura per morosità pregressa e possibili ulteriori sviluppi**

L'Autorità, approvando il nuovo Decreto 191/09, accoglie le richieste degli esercenti energetici: il passaggio al nuovo fornitore è ora condizionato alla valutazione di regolarità dei pagamenti delle bollette elettriche pregresse.

- Che cosa prevede il nuovo Decreto 191/09
- Le Delibere precedenti (Delibere 200/99, ARG/elt 4/08, ARG/elt 191/09, 138/04, CRDG)
- Sviluppi futuri

Rappresentante

**AEEG\***

12.45 Colazione di lavoro

**SPECIALE TAVOLA ROTONDA****14.15 Tavola rotonda - Morosità, efficienza e quadro regolatorio: quali possibili soluzioni per le aziende energetiche italiane ?**

Parteciperanno, tra gli altri:

**Vanna Bugni**, Resp. Credit Management Area Torino**IREN MERCATO****Alfredo di Cagno**, Credit Manager **MULTIUTILITY****Irene Marzi**, Resp. Credito Mass Market **EON ENERGIA****Silvia Debernardi**, Uff. Finanziario **CPL CONCORDIA****Walter Bortondello**, Resp. Servizio Clienti**AZIENDA ENERGETICA****Debora Lio**, Resp. Operativo e Commerciale **ELLIOT**

Coordinerà:

**Paolo Ghislandi**, Segretario Generale **AIGET****15.15 L'esternalizzazione della gestione del credito: efficienza ed etica****Marco Pasini**

Amministratore Delegato

**AGECREDIT****CASE STUDY: ESPERIENZE A CONFRONTO****15.45 Insolvenze e servizi alla clientela: l'esperienza di Eon Energia nei confronti dei privati. Strategie e soluzioni adottate nel segmento GAS**

E.ON Energia è la società di vendita del Gruppo E.ON che fornisce energia elettrica e gas naturale in Italia a circa 800.000 clienti residenziali e aziende. L'intervento prenderà in esame le strategie adottate nei confronti dei privati per quanto riguarda le forniture gas.

- E.on Energia in Italia: le strategie per la gestione del credito
- La gestione del credito massiva: strumenti e prospettive
- La fase preliminare di analisi
- Il sollecito di pagamento e la phone collection: contenimento del credito e risoluzione delle controversie
- La gestione dei piani di rientro quali strumenti di riallineamento del credito
- La disalimentazione: vantaggi e criticità
- La scelta tra società di recupero crediti e affidamento a studi legali: i criteri utilizzati
- L'importanza dei rapporti con i Comuni e i servizi sociali

**Irene Marzi**

Resp. Credito GdS

**EON ENERGIA****16.30 Come gestire efficacemente il Recupero crediti nel sistema gas**

CPL Concordia è un gruppo cooperativo multiutility attivo in Italia e all'estero con 1500 addetti e oltre 50 società.

Ambiti di intervento sono la gestione calore, distribuzione e vendita gas metano e gpl, sviluppo e applicazione di sistemi cogenerazione, trigenerazione e fonti rinnovabili; costruzione e gestione reti gas metano, gpl, acqua ed energia elettrica.

Il recupero crediti per le forniture gas presenta delle peculiarità che l'intervento andrà ad illustrare, analizzando nel contempo le differenze tra privati, imprese ed enti pubblici.

- Come strutturare il Calendario annuale e svolgere una corretta pianificazione delle attività

CASE STUDY

CASE STUDY

- fatturazione
- letture contatori
- emissione solleciti
- chiusura contatori
- gestione dei crediti
- Analisi dei dati
- Elaborazione mensile report relativi a:
  - insoluto
  - fatturato
  - n. di utenti
- Analisi generale e di dettaglio
- Quali sono le differenze nel recupero crediti nei confronti di privati, imprese ed enti pubblici, le macro suddivisioni:
  - pubbliche/private
  - attive/cessate
  - anzianità del credito
  - tipologia di gestione
- Come si svolge la procedura di recupero crediti civili
- Caratteristiche e peculiarità del recupero dei crediti pubblici
  - Quali strategie mettere in atto

### Silvia Debernardi

Uff Finanziario

**CPL Concordia**

### 17.15 In che modo e con quali risultati Aim Vicenza ha modificato le procedure inerenti la gestione delle fatture non pagate

A partire dalla prima metà del 2009 AIM Vicenza SpA, attraverso la partecipata AIM Energy srl, ha implementato un processo automatico di emissione solleciti al fine di rendere più efficace l'azione di recupero crediti. A tal fine, la cooperazione con gli Enti Preposti (Caritas, CAAF, etc...) consente ad AIM Energy di agire contestualmente sia sul piano economico e finanziario, attraverso una maggiore incidenza dell'azione di recupero crediti, sia sul piano sociale attraverso un processo di responsabilizzazione ed educazione dei clienti. I crediti non incassati infatti inducono sempre maggiori accantonamenti che peggiorano i bilanci e comportano, a loro volta, maggiore indebitamento ovvero un aumento degli oneri finanziari, accentuando così una spirale perversa che alla fine viene pagata dai cittadini.

- La situazione prima dell'intervento di ristrutturazione della procedura e le cause primarie della morosità cronica rispetto all'insolvenza congiunturale
- Procedura automatica di bollettazione ed emissione solleciti messa in atto da AIM Vicenza: caratteristiche solleciti bonari su acconto e RAR su saldi, RAR automatiche, sigillature automatiche, limitazione della discrezionalità degli operatori sulle posizioni massive
- Analisi dei processi di recupero crediti

### Ecco 5 buoni motivi per cui diventare Sponsor:

- **best in class:** il convegno è promosso da IIR, leader nell'organizzazione di eventi per il mercato di riferimento
- **promotion:** il database IIR non ha rivali nell'industria degli eventi
- **top management:** il programma si rivolge ai decision maker che non incontrereste in una fiera
- **communication:** un team di professionisti dedicato al progetto vi garantirà la massima visibilità prima, durante e dopo l'evento
- **tailored solutions:** la vostra partecipazione risponderà esattamente ai vostri obiettivi di business

Contatta: Eleonora Pagliuso

e.mail: Eleonora.Pagliuso@iir-italy.it - tel. 02.83847265

- La necessità di rateizzare per ridurre il rischio creditizio e fidelizzare il cliente
- Morosità clienti domestici e morosità da parte di aziende e titolari di partite iva ed Amministratori di Condominio: similitudini e differenze
- Morosità dei clienti in stato di disagio sociale ed economico; certificazione stato di disagio e convenzione con gli Enti Preposti
- Risultati ottenuti: un primo bilancio in termini economici e sociali attraverso la responsabilizzazione dell'utenza
- Prospettive per il futuro

**Fabio Candeloro**

AD

**AIM Vicenza**

**Roberto Bottin**

Dirigente Ufficio Gestione Cliente Utente

**AIM Vicenza**

18.00 Domande e risposte

18.15 Termine della prima giornata di convegno

**23 MARZO 2011**

Chairman:

**Marco Recchi**

Segretario Generale

**UNIREC** (Unione Nazionale Imprese a Tutela del Credito)

9.00 Ripresa dei lavori

CASE STUDY

### 9.15 Il Factoring: sapere quando conviene, quali sono le diverse soluzioni opzionabili e le modalità di applicazione: la testimonianza di EDISON

Costi e benefici del Factoring secondo il credit manager Edison

- Quando e perché è stato scelto l'Istituto del Factoring e per quali ragioni è stato preferito ad altre soluzioni
  - Scoprirne i rischi, costi e benefici
  - Conoscere le alternative: quali sono state valutate e perché non sono state scelte
- Sapere quante e quali sono le tipologie di Factoring e quali peculiarità presentano
- Scoprire quali sono i requisiti richiesti dalla Banca per la cessione del credito

**Claudio Volpi**

Credit Manager

**EDISON**

## FORMAZIONE FINANZIATA!

La partecipazione a questa iniziativa è possibile anche utilizzando i **voucher formativi** che i **Fondi Interprofessionali** mettono a disposizione per finanziare la formazione aziendale.

A tale proposito Istituto Internazionale di Ricerca, con i suoi Consulenti, è in grado di supportare le Aziende nell'individuare le fonti di finanziamento e gli aspetti gestionali e amministrativi legati all'utilizzo dei fondi, sia per i corsi e i convegni a catalogo che per i progetti formativi interni all'Azienda.

Per informazioni contattare il nr. 02.83847.624

oppure scrivere all'indirizzo

**voucherformativi@iir-italy.it**



10.15 Il processo di affidamento del Cliente in funzione della salvaguardia del credito: le scelte di Iren Mercato



IREN Mercato è la società commerciale del Gruppo IREN (nato dalla fusione tra Iride ed Enia) attiva su tutto il territorio nazionale. Iren Mercato è attiva nell'approvvigionamento, nell'intermediazione e nella vendita di energia elettrica, gas, calore e nella gestione del servizio ai clienti.

- Gli obiettivi perseguiti per contenere il rischio di credito
- Definizione delle metriche e dei limiti di rischio
- Le strategie per ridurre l'esposizione dei crediti
- Il processo di valutazione creditizia del Cliente
- I principali parametri utilizzati
- Il credit scoring
- Risultati ottenuti

**Vanna Bugni**

Resp Credit Management Area Torino

**IREN MERCATO**

11.15 Coffee break

11.30 La gestione del recupero crediti come strumento di miglioramento delle relazioni tra distribuzione, vendita e clientela finale



- Ruolo dei player ed evoluzione dei processi in ottemperanza della disciplina di **unbundling** (AEEG del. N. 11/07)
- Esigenze di contenimento del rischio credito ed ottimizzazione delle integrazioni verticali tra imprese
- Funzione del Credit Management tra rispetto della normativa dell'AEEG, della policy aziendale, della customer satisfaction
- Creazione di valore nella gestione dei rapporti con Distributori Locali e Clienti Finali
- Ambiti di evoluzione nei processi di allineamento dei flussi di attività per la tutela del credito nei diversi settori dell'energia elettrica e del gas

**Alfredo di Cagno**

Credit Manager

**MULTIUTILITY**

12.30 Intervento conclusivo a cura di UNIREC

UNIREC è l'Unione nazionale Imprese a Tutela del Credito. Aderisce a CONFINDUSTRIA Servizi Innovativi e Tecnologici ed è membro di FENCA. Attiva dal 1998 vuole diffondere la cultura del recupero crediti stragiudiziale ed una corretta informazione sul comparto.

**Marco Recchi**

Segretario Generale

**UNIREC**

12.45 Domande e risposte

13.00 Chiusura dei lavori

\* Invitato a partecipare



**IIR è attenta alle esigenze dei partecipanti**

Al momento dell'iscrizione Le chiediamo di segnalarci eventuali esigenze alimentari, in particolare se necessita di un menù vegetariano o se presenta intolleranze varie.

**workshop** con possibilità di iscrizione separata

23 Marzo 2011

# TUTTO sulle COPERTURE ASSICURATIVE per il settore ENERGY

Alla luce dei regolamenti ISVAP di disciplina della materia - Regolamento nr 35 ISVAP dell'Autorità di Vigilanza (Nuove norme sulla trasparenza e sulla pubblicità dei prodotti assicurativi)

Focus del workshop è il recentissimo **regolamento ISVAP**, che persegue la finalità di rafforzare la trasparenza e la chiarezza dei documenti precontrattuali utilizzati nell'offerta di prodotti assicurativi, disciplinando gli obblighi di informativa a carico delle imprese e le regole di correttezza dell'informazione. Ha inoltre l'obiettivo di semplificare il quadro normativo consolidando in un testo unitario le disposizioni emanate nel tempo dall'Autorità sulla materia. Il workshop, in un pomeriggio di full immersion, offrirà la possibilità di capire:

- come gestire i procedimenti disciplinati dalle **nuove norme**;
- quali sono i **cambiamenti** cui far fronte e quali gli **aspetti più critici**, analizzando nel contempo le coperture assicurative più adeguate per le aziende del settore energy & utilities.

Con un linguaggio semplice e chiaro, verranno trattati tutti gli aspetti fondamentali da conoscere per difendersi dal rischio di morosità e proteggere l'azienda dalle insolvenze attraverso la stipula di coperture assicurative adeguate.

13.45 Registrazione partecipanti

14.15 Inizio workshop

## Come assicurarsi per difendersi dal rischio di morosità ed insolvenza nelle forniture di energia elettrica e gas

- Qualificare il proprio rischio
  - L'analisi del fatturato
  - Gli strumenti tecnici offerti dal settore assicurativo
- Assicurare il mercato dei "grandi clienti"
  - L'assicurazione diretta del credito
  - Forma tecnica e caratteristica di una assicurazione credito
  - Differenze rispetto ad altri strumenti di cessione del rischio credito
- Assicurare il mercato "consumer"
  - L'assicurazione indiretta del credito
  - Forme tecniche a caratteristiche delle coperture assicurative
  - Le modalità distributive alla luce dei regolamenti Isvap di disciplina della materia
- L'assicurazione come opportunità di marketing
  - L'assicurazione come strumento di fidelizzazione del cliente
  - Tecniche di marketing legate all'impiego di soluzioni assicurative
- Esperienze di mercato

18.00 Termine workshop

Workshop a cura di

**Alberto Fumi**

**Ascor International Risk Solution - AF solution**

**Step 1** Sì, desidero partecipare a:

Titolo	Data	Codice
Convegno:	22-23 marzo 2011	A 4696 C
Workshop POST-Convegno:	23 marzo 2011	A 4696 W

**Step 2** Iscrizione

	Entro il 08/02/2011	Entro il 01/03/2011	Dopo il 01/03/2011
CONVEGNO	<input type="checkbox"/> € 1.095 <b>RISPARMI € 200</b>	<input type="checkbox"/> € 1.195 <b>RISPARMI € 100</b>	<input type="checkbox"/> € 1.295
CONVEGNO +WORKSHOP A 4696 CW	<input type="checkbox"/> € 1.540 <b>RISPARMI € 200</b>	<input type="checkbox"/> € 1.640 <b>RISPARMI € 100</b>	<input type="checkbox"/> € 1.740

**WORKSHOP**  € 595

+ 20% IVA per partecipante

Le offerte sono valide esclusivamente per i pagamenti pervenuti entro la data di scadenza della promozione

La quota di iscrizione comprende la documentazione, la colazione e i coffee break. Per circostanze imprevedibili, IIR si riserva il diritto di modificare senza preavviso il programma e le modalità didattiche, e/o cambiare i relatori e i docenti

IIR si riserva la facoltà di operare eventuali cambiamenti di sede dell'evento

**RECUPERO CREDITI****SPECIALE SCONTO 200€ PER I SOCI AIGET**

per iscrizioni al convegno da applicare alle diverse linee di prezzo

a4696\_aget

IIR si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento.

In questo caso la responsabilità di IIR si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

**Fax:**

02.83.847.262

**E-mail:**

conferenze@iir-italy.it

**Web:**

www.iir-italy.it

**Posta:**

Via Forcella, 3 - 20144 Milano

**Telefono:**

02.83.847.627

**Step 3** Dati del Partecipante (è necessario l'invio di una scheda per ogni partecipante)

NOME: \_\_\_\_\_ COGNOME: \_\_\_\_\_

FUNZIONE: \_\_\_\_\_ TEL.: \_\_\_\_\_ CELL.: \_\_\_\_\_

Sì, DESIDERO ESSERE AGGIORNATO SU FUTURE INIZIATIVE VIA (segnalare eventuale preferenza):

 FAX: \_\_\_\_\_  E-MAIL: \_\_\_\_\_**Step 4** Dati dell'Azienda

RAGIONE SOCIALE: \_\_\_\_\_ SETTORE MERCEOLOGICO: \_\_\_\_\_

INDIRIZZO: \_\_\_\_\_

CITTÀ: \_\_\_\_\_ CAP: \_\_\_\_\_ PROV.: \_\_\_\_\_

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA: \_\_\_\_\_ FUNZIONE: \_\_\_\_\_

PARTITA IVA: \_\_\_\_\_ TEL.: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_

INDIRIZZO DI FATTURAZIONE (SE DIVERSO): \_\_\_\_\_

CITTÀ: \_\_\_\_\_ CAP: \_\_\_\_\_ PROV.: \_\_\_\_\_

FATTURATO IN EURO: 6  0-10 Mil 5  11-25 Mil 4  26-50 Mil 3  51-250 Mil 2  251-500 Mil 1  + 501 Mil N° DIPENDENTI: G  1-10 F  11-50 E  51-100 D  101-200 C  201-500 B  501-1.000 A  + 1.000**MODALITA' DI PAGAMENTO**

Il pagamento è richiesto a ricevimento fattura e in ogni caso prima della data di inizio dell'evento.

Copia della fattura/contratto di adesione verrà spedita a stretto giro di posta.

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

## • carta di credito:

- Diners Club  EuroCard/MasterCard
- CartaSi  Visa

N°                     Codice di sicurezza CVV\*: ..... Scadenza   /  

Titolare: .....

Firma del Titolare: .....

\* Per la maggior parte delle carte di credito, il codice CVV è costituito dagli ultimi tre numeri riportati sul retro della carta sopra la striscia della firma

**DOVE****STARHOTEL RITZ**

Via Spallanzani, 40 - (MM1-Lima o P.ta Venezia) - 20129 MILANO - Tel. 02.2055

Ai partecipanti saranno riservate particolari tariffe per il pernottamento

**TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA**

Si informa il Partecipante ai sensi del D. Lgs. 196/03; (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (I.I.R.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R. e a società del medesimo Gruppo, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto. Titolare e Responsabile del Trattamento è l'Istituto Internazionale di Ricerca, via Forcella 3, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D. Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento).

Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: [www.iir-italy.it](http://www.iir-italy.it)

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

**MODALITA' DI DISDETTA**

L'eventuale disdetta di partecipazione (o richiesta di trasferimento) al convegno dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il 6° giorno lavorativo (compreso il sabato) precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data dell'evento.

TIMBRO E FIRMA