

Curriculum vitae

DATI PERSONALI

G

COMPETENZE

Di settore

- Esperienza pluriennale di 35 anni in organizzazioni complesse e infrastrutture critiche, di cui 25 a livello manageriale
- Conoscenza settore Trasporti (Marittimo, Aereo, Ferroviario), Energia, Finanza e Telecomunicazioni

Operative

- Gestionali, tecniche e informatiche
 - Cyber-Security e Protezione Infrastrutture Critiche
 - Cyber Defense
 - Security Governance,
 - Defense in Depth
 - Project Management – Settore Privato e Pubblica Amministrazione
 - Change Management
- Docenza e Formazione in aula
 - Cybersecurity
 - Normativo (Contrattualistica CCNL nazionali, D.lgs.Italiani, GDPR)
 - Tecnico - Energia da fonti rinnovabili
 - Commerciale (Business planning, Marketing, Social Media)
 - Organizzazione aziendale ed Economia
 - Competenze relazionali
 - Sicurezza
 - Marketing multimediale

Manageriali e Gestionali

- Gestione Società e Filiali anche internazionali
 - Budget, Human Resources e Operations
 - Business planning,
 - Marketing & Sales Management
 - Incentive planning e Key Performance Indicators
 - Talent Resources Management.

Formazione e Studi

- 1984 – Laurea in Fisica (Vecchio ordinamento).
- Dal 1985 al 2019 Numerosi corsi tecnici, organizzativi, di management ed economici in Italia e all'Estero;
- 2019 - Lead Auditor ISO 27001:2013, IRCA , c/o Lloyd's Register per la certificazione della sicurezza dei sistemi informatici;
- 2019 - Master di 2° Livello in Cyber Security & Critical Infrastructures Protection - Università degli Studi di Genova;
- 2019 - Cultore della Materia in Cyber Security c/o DITEN – Dipartimento di Ingegneria Navale dell'Università di Genova;
- Dal 2019 al 2021 frequentazione corso di Laurea Magistrale in Scienze Politiche;
- 2021 - Laurea Magistrale in Scienze Politiche – Indirizzo Scienze Internazionali e della Cooperazione (LM 52);

JOB PROFILE

Nato a Genova il 26 gennaio 1957 mi sono laureato in Fisica all'Università di Genova nel 1984, tesi di Cibernetica, con il Chiar.mo Prof. Antonio Borsellino fondatore della cibernetica e del CNR.

Dopo un breve periodo come assistente a Fisica ho iniziato la mia carriera nell'Industria prima in Honeywell BULL, poi in Burroughs Memorex confluita in Unisys spa a Milano, maturando un'esperienza a 360 gradi nell'area tecnica e poi nell'area commerciale nel settore Corporate Finance dell'Azienda.

Dal 1990 al 1993 in concomitanza della caduta del muro di Berlino e dell'apertura del mercato dei capitali ho lavorato per Tandem Computer S.p.A., spin-off di Hewlett-Packard, fra Cupertino (USA) e Milano nell'area Mission Critical Solution per Enti Governativi Italiani e Americani. In Italia presso la SIA, Società Interbancaria per l'Automazione a Milano, ho contribuito come Project Manager dei fornitori alla realizzazione della prima Rete Nazionale Interbancaria, della prima rete di ATM on-line, del nuovo sistema dei pagamenti con carte Bancomat e Credito su nuove generazioni di POS e dei nuovi Mercati Telematici (MID, MIF, Secondario Titoli di Stato, MIO); a seguito della nomina a Direttore Commerciale per l'Europa ho seguito gli sviluppi societari nei paesi dotati di una Borsa Valori, Clienti della Società in Spagna, Germania, Italia, Svizzera e UK.

Negli anni 1994-2000, per contribuire alla ristrutturazione del sistema PagoBancomat, sono stato chiamato a far parte della società interbancaria SITEBA S.p.A. deputata alla razionalizzazione e al rilancio del circuito PagoBancomat e Carte di Credito nel sistema italiano dei pagamenti al dettaglio, ricoprendo inizialmente la carica di Direttore Vendite. Nel 1998, in occasione dell'acquisizione di ulteriori Banche e della fusione fra il Credito Italiano e le Casse di Risparmio che dava vita a UniCredito Italiano, vengo nominato responsabile del processo di integrazione delle attività societarie sulle banche commerciali. Nello stesso anno divento Direttore Commerciale e Comunicazione della Società, dove nei due anni successivi riorganizzo l'area commerciale, comunicazione e marketing, ottimizzando i ricavi e allargando il mercato dei pagamenti sicuri agli Enti Pubblici (Poste Italiane, Ferrovie dello Stato, Comuni e Province); in quel periodo avviamo i primi progetti di interscambio dei pagamenti in Europa, USA e UK, allargando la collaborazione verso la Comunità Europea, nonché il primo sistema PagoBancomat su cellulare.

Nel giugno del 2000 sono chiamato in OMNITEL per la costituzione di Omnifin, il primo Istituto di Moneta Elettronica italiano (IMEL) come Head of Marketing & Sales Manager. Due anni dopo assumo la carica di Direttore Payment Systems di Vodafone N.V., diventando responsabile delle funzioni operative del gruppo sul lato incassi e pagamenti. In questi ambiti ho contribuito allo sviluppo dei nuovi sistemi di pagamento basati su cellulare e sul WEB. Nel maggio 2003 sono stato nominato Corporate Director a Roma per seguire la Pubblica Amministrazione Centrale, le società Finanziarie e Industriali nel centro-sud Italia. Nell'aprile 2004, a seguito della definizione di un nuovo modello di governance del Gruppo basato su Strategic Line of Business, divento membro della Global Services Vodafone N.V., con ulteriori responsabilità per lo sviluppo della Corporate Line Identity & Communications in Italia. Sono stato membro dell'Executive Management Committee Vodafone N.V. dal 2000 a fine mandato nel 2005.

Nel 2006 rientro a Genova per contribuire alle nuove strategie di mercato della società IFM S.p.A. produttrice di sw e hw per le telecomunicazioni; con il mio nuovo Team ho realizzato alcuni progetti di TLC in infrastrutture critiche, fra i quali una delle sale crisi dell'Amministrazione Centrale dello Stato. A gennaio 2012 entro in D'Appolonia S.p.A. (Gruppo Rina) come Senior Advisor dell'Amministratore Delegato per avviare gli sviluppi sui nuovi mercati della divisione "Electronic System" specializzata in Elettronica e Cybersecurity in ambiti civili e militari. In questo periodo ho contribuito a diversi progetti nei Trasporti, nell'Energia e nel settore Aeroportuale; in particolare ho diretto progetti di Cybersecurity e di Valutazione di Seconda Parte di fornitori critici. Nel 2015 vengo chiamato dalla C.I.O. S.p.A., uno dei maggiori produttori di energia elettrica in Italia, per realizzare gli studi di fattibilità economica, regolatoria, legale e organizzativi per la costruzione e/o l'acquisizione di centrali Idroelettriche in Svizzera, Albania, Montenegro e Cile.

Per quanto attiene attività formative, dal 2016 a tutt'oggi collaboro come docente e formatore del personale di imprese private con l'Agenzia Former, Formazione & Consulenza, di Genova, accreditata per la formazione della specie in Regione Liguria, e dal 2018 con il DITEN, Dipartimento di Ingegneria Navale dell'Università di Genova, su progetti riguardanti la Cybersecurity in ambito infrastrutture critiche, fra le quali l'Autorità Portuale del Mar Ligure Occidentale e l'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Orientale, e in ambito forense con l'Arma dei Carabinieri. Ho conseguito ad aprile 2019 la certificazione IRCA di Lead Auditor 27001:2013 con il Lloyd's Register, e a maggio dello stesso anno il Master di 2° Livello in Cyber Security & Critical Infrastructure Protection presso l'Università degli Studi di Genova. Il 12 ottobre 2021 ho conseguito la mia seconda Laurea Magistrale in Scienze internazionali e della Cooperazione presso la Facoltà di Scienze Politiche dell'Università degli Studi di Genova, con una tesi sull'utilizzo del Golden Power in ambito infrastrutture critiche.

Da luglio 2019 sono Cultore della Materia in Cybersecurity presso il DITEN e da novembre 2021 collaboro con il Centro Studi in Geopolitica e Relazioni Internazionali GEOPOLITICA.info, spin-off dell'Università La Sapienza di Roma, analizzando le problematiche del Golden Power e delle infrastrutture critiche. Unitamente ad alcune docenze universitarie saltuarie in ambito Cybersecurity (DISPI, LUISS), sono docente del Master di 2° Livello in Cyber Security & Critical Infrastructure Protection presso l'Università degli Studi di Genova dal 2022,

SVILUPPO DI CARRIERA

DITEN – Dipartimento di Ingegneria delle Telecomunicazioni, Informatica e Navale UNIGE

Genova

A.A. 2022/23 e A.A. 2023/24

Docente in ambito Informatica Legale, Privacy and Cyber Crime - Master Cyber di 2° Livello in Cyber Security & Critical Infrastructure Protection – UNIGE - V e VI edizione.

DISPI – Dipartimento di Scienze Politiche- Corso di LM in Sociologia digitale e politiche globali

Genova

A.A. 2023/24

Seminario su Global Cyber-Warfare – UNIGE

LUISS - Guido Carli -Libera Università

Roma

Maggio -Giugno 2023

Docenza a contratto per attività didattiche non istituzionali su "Innovazione tecnologia e sicurezza"

Comune di Chiavari – Polizia Locale

Chiavari

Settembre- Novembre 2022

Presidente di Commissione gara videosorveglianza per tutto il Comune di Chiavari

GEOPOLITICA . info

c/o Direzione Generale Roma

dal 1° novembre 2021 a tutt'oggi

Collaborazione con il Centro Studi sulle Relazioni Internazionali GEOPOLITICA.info , spin-off dell'Università La Sapienza – Roma, su argomenti inerenti la protezione delle infrastrutture critiche.

Per il Centro Studi ho sviluppato e approfondito l'utilizzo di strumenti regolatori italiani, francesi, tedeschi e americani, simili al Golden Power italiano, in relazione alle normative europee e alle normative delle maggiori potenze economiche straniere, (USA, Regno Unito, Unione Europea, Cina) , pubblicando i seguenti articoli:

Giorgio Volta

- *Gli investimenti diretti esteri, i casi Telecom, Alpi Aviation e il golden power*, ovvero
 - la valenza politica delle acquisizioni di partecipazioni durevoli al fine del controllo di un ente domiciliato in una economia da parte di un soggetto residente in un'altra economia. Pubblicato il 22 novembre 2021
- *La dinamica della salvaguardia delle infrastrutture critiche*, ovvero
 - una analisi dei cambiamenti nel tempo di contenuti e significati della difesa delle infrastrutture critiche. Pubblicato il 20 dicembre 2021
- *Operativo dal 4 gennaio 2022 il nuovo regime di screening degli IDE nel Regno Unito*, ovvero
 - la data di inizio del National Security and Investment Act – il più grande sconvolgimento del regime di sicurezza nazionale del Regno Unito da 20 anni a questa parte, e
 - i 17 nuovi settori sensibili in cui l'investimento è soggetto a preventiva approvazione ministeriale, quali: Materiali avanzati, Robotica avanzata, Intelligenza Artificiale, Nucleare civile, Comunicazioni, Hardware informatico, Fornitori critici per il governo, Autenticazione crittografica, Infrastruttura dati, Difesa, Energia, Tecnologie militari e a duplice uso, Tecnologie quantistiche, Tecnologie satellitari e spaziali, Fornitori di servizi di emergenza, Biologia sintetica e Trasporti. Pubblicato il 4 gennaio 2022.
- *Quali provvedimenti legislativi in Francia durante il Covid-19 e la crisi energetica per la difesa economica delle infrastrutture critiche produttrici di energia?*
 - Il governo francese è fra i più attivi nella difesa delle proprie infrastrutture, il primo in Europa a costruire una famosa scuola specializzata nella loro difesa economica, ovvero l'Ecole de Guerre Economique. Ma non è l'unico provvedimento preso dalla Repubblica Francese, anzi. La difesa inizia da lontano, si allarga a nuovi comparti, prosegue ai giorni nostri ed è stata estesa a tutto il 2022. (Decreto n.2021-1758 che proroga fino al 31 dicembre 2022 il provvedimento per abbassare dal 25% al 10% la soglia per l'acquisizione del diritto di voto nell'ambito delle società che svolgono attività sensibili alla sicurezza pubblica, all'ordine pubblico e alla difesa nazionale). Pubblicato il 2 febbraio 2022.
- *Il potenziamento amministrativo del Golden Power*
 - All'interno del D.L. n. 21/2022 del 21 marzo, che amplia i poteri dello Stato per l'esercizio della disciplina del Golden Power, è stato definito il potenziamento della capacità amministrativa della Presidenza del Consiglio dei ministri. Pubblicato il 6 aprile 2022.

Ho pubblicato inoltre il seguente Report

- *Il Golden Power, dagli inizi all'attuale ridefinizione dei poteri speciali*
 - PARTE 1 La disciplina del Golden Power – Analisi della sua nascita, del suo sviluppo e della sua applicazione.
 - PARTE 2 L'identificazione delle infrastrutture critiche quali asset strategici degli interessi nazionali durante la crisi pandemica e all'inizio del conflitto Russo-Ucraina.

Il report è pubblicato dal 30 maggio 2022.

FORMICHE.NET

- *Golden power, un campanello francese (oltre le urne)*
 - Il dibattito attuale sulla protezione delle fonti e della filiera energetica si inserisce in un contesto ricco di adeguamenti normativi nei vari Stati dell'Unione Europea: in Francia i provvedimenti si sono succeduti tempestivamente, come pure in Italia. Pubblicato il 23 aprile 2022

DITEN – Dipartimento di Ingegneria delle Telecomunicazioni, Informatica e Navale UNIGE

Genova

dal 4 luglio 2019 a tutt'oggi

Progetti in collaborazione con il Dipartimento

ENAC Ente Nazionale Aviazione Civile – Roma

1. Predisposizione e gestione accordo DITEN _ ENAC
2. Attività di supporto alla ricerca e alla didattica avente per oggetto: "Aspetti normativi e tecnologici specifici nella Cyber Security per la protezione di Infrastrutture Critiche del Settore Aeronautico". Periodo – maggio 2021 – marzo 2022
 - a. L'attività ha avuto riguardo per la progettazione e lo sviluppo di materiale didattico e dimostrativo, nell'ambito del Progetto DITEN-ENAC sopra citato, ed ha compreso anche una panoramica degli aspetti scientifici sul settore della Cyber Security dal punto di vista normativo e istituzionale, con particolare riferimento alla protezione di Infrastrutture Critiche in ambito Aeronautico.
 - b. Il risultato dell'attività è stato la produzione e la consegna di materiale di riferimento sullo Stato dell'Arte e il supporto relativo alla docenza di questi argomenti nel contesto formativo contrattuale di competenza, nel quale abbiamo formato tutto il personale dell'Ente, composto da 689 persone.
3. Membro della commissione esaminatrice nel:
 - a. Concorso pubblico, per titoli ed esami, a 6 posti di Funzionario informatico nei ruoli dell'Ente Nazionale per l'Aviazione Civile – categoria C, posizione economica C1 – area tecnico economica amministrativa ed operativa.

ARMA DEI CARABINIERI – R.O.S.

1. Predisposizione e gestione accordo DITEN _ ARMA DEI CARABINIERI
2. Attività di supporto alla ricerca per aspetti tecnologici specifici nella Cyber Security
3. Attività di studio in ambito multimediale forense.

SEMINARI in collaborazione con il R.O.S.

1. La minaccia terroristica marzo 2023
2. Terrorismo e mondo virtuale maggio 2023

SEMINARIO SULLA PIRATERIA

Organizzazione e realizzazione nel mese di maggio 2022 di un seminario, non creditizzato, su “La pirateria sui mari, dal mito alla Storia”, a cui è seguito un dibattito sul fenomeno della pirateria nel tempo della globalizzazione.

AUTORITA' DI SISTEMA PORTUALE MAR LIGURE OCCIDENTALE

c/o Direzione Generale Genova

dal 1° dicembre 2018 a marzo 2022

Durante il Master di 2° livello in CyberSecurity & Critical Infrastructure Protection dell'Università degli Studi di Genova, sono stato assegnato all'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale (AdSP) per supportare lo sviluppo della Security Governance e la Cyber Defense dell'Ente.

Nel periodo ho lavorato sul progetto di Security Governance e di Protezione dell'infrastruttura Critica portuale ed ho scritto:

1. le linee guida del piano di Security Governance dell'Ente sia in ambito regolatorio sia normativo, con particolare riguardo alla definizione dei processi e delle procedure per la protezione della infrastruttura organizzativa e cibernetica del sistema portuale in linea con le recenti normative sulla protezione dei dati (D.Lgs.101/2018 GDPR) e protezione delle reti e dei sistemi informativi (D.Lgs. 65/2018 NIS).

Il piano di Security Governance tratta:

- a. La definizione delle minacce alla sicurezza delle informazioni
 - b. L'identificazione degli impatti sulla compromissione della sicurezza
 - c. La definizione delle caratteristiche della Security Governance
 - d. L'identificazione delle metriche, metodologie (drivers) e Standard Internazionali da seguire
 - e. La definizione dei requisiti di sicurezza e del sistema di gestione della sicurezza delle informazioni (ISMS)
 - f. La definizione dell'Information Security Strategy Plan a supporto della strategia aziendale
2. gli aspetti tecnici e organizzativi per l'End Point Security; lo studio ha disciplinato :
 - a. L'utilizzo degli strumenti aziendali (Regole comuni per Device Fissi e Device Mobili e regole particolari per iDevice Mobili dell'Ente e privati)
 - b. L'utilizzo degli strumenti personali
 - c. Il trattamento e la procedura di alienazione degli Strumenti Aziendali e di supporti cartacei dell' AdSP
 - d. Il file sharing
 - e. L'utilizzo della rete aziendale
 - f. L'utilizzo della posta elettronica e i social media
 3. il piano di Formazione sulla Cyber Security del Personale dell'Ente per :
 - a. aumentare la consapevolezza del Personale AdSP sugli strumenti aziendali e personali utilizzati quali PC, Tablet, Cellulari, IOT Devices, Rete Aziendale, Host/Servers, Cloud) in vista dell'introduzione delle nuove normative e del nuovo regolamento interno sull'utilizzo degli strumenti ICT;
 - b. Introdurre i concetti base di sicurezza informatica a protezione del patrimonio informativo dell'Ente e personale dei Dipendenti (minacce classiche, nuove minacce dai social e dalle nuove tecnologie).

4. il Framework generale di Cyber Defense di un sistema portuale italiano, oggetto della mia tesi del Master, che si compone di 7 parti:
 - a. Analisi del sistema portuale e del perimetro di responsabilità di una AdSP
 - b. CSA Cyber Security Assessment di beni e infrastrutture:
 1. Caratteristiche, Identificazione, valutazione e gestione dei rischi cibernetici
 2. Minacce, vulnerabilità, contromisure e rischi residui
 - c. CSP Cyber Security Plan:
 1. Cosa implementare, cosa fare per mitigare i rischi, come gestire incidenti e terze parti ; Modalità di revisione e aggiornamento CSP
 - d. CSPI Cyber Security Plan Implementation
 - e. Monitoraggio e controllo dei risultati del piano CSP
 - f. Attività di AUDIT di primo e secondo livello
 - g. Azioni di adeguamento e miglioramento

Il framework è conforme ENISA, NIST, ISO:IEC 27001:2013 e ISO:IEC 27005:2011

Il Master che ho conseguito, al quale si accedeva per concorso, era finanziato dalla Comunità Europea e a numero chiuso; la durata era di 12 mesi full time, dal 1 aprile 2018 al 3 maggio 2019.

DITEN – Dipartimento di Ingegneria delle Telecomunicazioni, Informatica e Navale UNIGE

Genova

dal 4 luglio 2019 a tutt'oggi

Nomina a Cultore della Materia per il corso di "Cybersecurity".

FORMER – FORMAZIONE E CONSULENZA

c/o Direzione Generale

Genova

da 1° gennaio 2016 a tutt'oggi

Società fornitrice di servizi di consulenza e formazione alle PMI italiane. La Società è accreditata presso la Regione Liguria per l'erogazione di corsi attraverso fondi strutturali e privati.

Incarico : Docente

L'attività svolta riguardava la formazione del Personale di piccole, medie e grandi imprese italiane. In particolare ho svolto corsi di formazione nei seguenti ambiti:

1. Normativo (Contrattualistica CCNL nazionali, D.Lgs. Italiani, GDPR)
2. Tecnico - Energia da fonti rinnovabili
3. Commerciale (Business planning, Sales & Marketing)
4. Organizzazione aziendale ed Economia
5. Competenze relazionali
6. Sicurezza
7. Marketing multimediale, Social Media

Alla data ho tenuto 46 corsi per complessive 545 ore di lezione in aula a classi mediamente di 15/20 persone, nell'ambito della formazione di Manager e del personale PMI, per circa 800 persone nel periodo.

C.I.O. S.p.A.

c/o Direzione Generale

Rivoli (TO)

da 1 gennaio 2015 al 31 dicembre 2016

2 anni

Società produttrice e fornitrice di energia elettrica italiana, proprietaria di 25 impianti idroelettrici, produttore di elettronica e servizi integrati di ingegneria a mercati pubblici e privati nei settori dell'ambiente, dell'energia e dei servizi connessi alla distribuzione al dettaglio dell'energia elettrica.

Consulente della Proprietà e dell'Amministratore Delegato della Società.

Incarico : Consulente dell'Amministratore Delegato

La Società, uno dei maggiori produttori di energia elettrica italiana caratterizzata da una forte marginalità e da una spiccata propensione agli investimenti in energie rinnovabili, intendeva valutare opportunità di business all'estero.

LE ATTIVITA'

L'attività svolta per la Proprietà e per l'Amministratore Delegato della Società riguardava le analisi di aspetti regolatori, legali e organizzativi per l'acquisizione di centrali idroelettriche, dei diritti di costruzione e gestione delle centrali e vendita dell'energia elettrica in alcuni Paesi Esteri. In base ai parametri decisionali della Proprietà e in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri sono stati individuati 3 paesi dove poter investire: Cile, Svizzera e Albania.

Per C.I.O. spa ho prodotto:

1. L'analisi degli aspetti regolatori, legali e organizzativi per la produzione di Energia da fonti rinnovabili in Svizzera, Cile e Albania.
2. La valutazione dei rischi politici, imprenditoriali e industriali nei singoli paesi.
3. L'identificazione di alcuni siti in Albania e in Cile.
4. Le valutazioni preliminari di business per l'acquisizione e gestione delle centrali idroelettriche in Svizzera e Cile.
5. La gestione degli accordi con i Gestori della Rete Italiano, Svizzero, Cileno e Albanese

Per questi studi mi sono avvalso della collaborazione del Ministero degli Affari Esteri, della rete delle Ambasciate Italiane e delle controparti legali e tecniche che ho individuato nei tre paesi.

D'APPOLONIA S.p.A.

c/o Direzione Generale

Genova

(ora RINA CONSULTING S.p.A. - GRUPPO RINA)

da 1 gennaio 2012 al 31 dicembre 2014

3 anni

Società del gruppo RINA, fornitore di servizi di ingegneria nei settori dell'ambiente, dell'energia, del petrolio, delle infrastrutture e dei trasporti, dell'elettronica e delle telecomunicazioni, della finanza e della difesa.

Incarico : Consulente dell'Amministratore Delegato

Ho lavorato come consulente dell'Amministratore Delegato ed ho seguito l'offerta dei servizi di ingegneria della Divisione ELE - ELECTRONIC SYSTEM sui nuovi mercati delle telecomunicazioni, finanziario e aeroportuale. La divisione offre servizi professionali e tecnici di CYBER DEFENSE, CYBER SECURITY e supporto alle certificazioni di sicurezza civili e militari.

Ho predisposto analisi regolatorie per diversi progetti complessi e ho seguito, come Team Leader i progetti di Cybersecurity di amministrazioni centrali dello Stato, di analisi ingegneristiche del ballast ferroviario e delle infrastrutture a protezione delle linee per le FERROVIE NORD e per le FERROVIE DELLO STATO.

Di seguito gli argomenti principali messi a punto per la divisione nel periodo 2012 / 2014:

ATTIVITA' COMMERCIALE

1. Studio di SECURITY FRAMEWORK, CYBER SECURITY e RISK ASSESSMENT
 - a. INFOSEC SECURITY STUDIES - ITSEC, COMSEC
2. Supporto alle certificazioni ITSEC ISO/IEC 27001
3. Supporto alle certificazioni di sicurezza COMMON CRITERIA ISO/IEC 15408
4. Sistemi di monitoraggio strutturale (Dighe, Ponti, Viadotti, Infrastrutture Ferroviarie)

ANALISI DI MERCATO

1. Market Analysis per mercati finanziari, Energia e Trasporti (Aereo, Ferroviario)
2. Analisi e sviluppo del mercato Aeroportuale Italiano ed Estero

L'attività sugli Aeroporti ha consentito l'inizio della collaborazione con SEA Aeroporti di Milano, Ministero per gli Affari Esteri, Aeroporto di Genova, Vitrociset, ENAC ed ENAV. Sono state significative le collaborazioni con ADR ROMA – Direzione Infrastrutture, il Politecnico di Milano e l'Università di Pisa per progetti sui sedimi aeroportuali.

ANALISI DI ASPETTI REGOLATORI, LEGALI E ORGANIZZATIVI

ACCESSO A BANDI GARA E ELENCHI FORNITORI

Gli studi di accreditamento hanno consentito l'accesso a bandi gara dei vari enti, in particolare: RFI Ferrovie dello Stato e Ferrovie Nord Milano, sia direttamente che attraverso le società di ingegneria controllate dalla proprietà quali UBIS per il Gruppo Unicredit, NORD_ING per il Gruppo FNM Ferrovie Nord Milano, ADR Engineering per ADR Aeroporti di Roma, SAGAT Engineering per SAGAT Aeroporto di Torino, per F2I (Fondi Italiani per le Infrastrutture) fornitore di servizi di ingegneria, e per Aeroporto di Genova.

ALBENGOA SOLAR

Studio aeronautico per la fattibilità della centrale solare vicino all'aeroporto di Trapani Birgi.

Lo studio ha avuto riguardo per l'analisi regolatoria aeronautica degli ostacoli e pericoli per la navigazione aerea e ha coinvolto ENAC e l'Aeronautica Militare.

FLY – BAG

Progetto per contenimento esplosioni a bordo di vettore aereo.

GESTIONE PROGETTI PER INFRASTRUTTURE CRITICHE

Per alcune infrastrutture critiche con le quali avevo già collaborato in passato ho seguito l'intero progetto, dall'offerta economica alla progettazione, allo sviluppo del progetto e alla sua implementazione, rendicontazione e chiusura.

FERROVIE NORD

Analisi Ballast sedime ferroviario con GeoRadar

Il progetto riguardava la rilevazione fino a una profondità di 6 metri, dello stato del sedime ferroviario per verificarne la composizione e prevenire eventuali incidenti dovuti alla presenza di materiale argilloso; la rilevazione dei dati; la produzione dei report di progetto.

FERROVIE DELLO STATO

Analisi Infrastrutturale di viadotti

Il progetto riguardava la rilevazione delle vibrazioni al passaggio dei treni e delle sollecitazioni dei venti, onde prevenire fenomeni di risonanza che potevano portare al danneggiamento della struttura

ENAC

Cyber Security Risk Assessment System IT

Il progetto era finalizzato alla realizzazione dell'infrastruttura di difesa cibernetica dell'Ente, alla rilevazione e misurazione dei rischi, alle valutazioni delle misure di sicurezza adottate e alle contromisure da adottare, in base alle normative sulla protezione dei dati (regolamento UE 2016/679) e protezione delle reti e dei sistemi informativi (regolamento UE 2016/1148).

ENAC

Valutazione di seconda parte di fornitori critici

Il progetto andava a completare le criticità rilevate in un fornitore strategico per l'Ente.

IFM INFOMASTER S.p.A.

c/o Direzione Generale

Genova

da 1 gennaio 2006 al 31 dicembre 2011

6 anni

Riferivo al Presidente e Amministratore Delegato della Società

La società è nata nel 1994 nel settore della GEOREFERENZIAZIONE- GIS; in seguito ha sviluppato soluzioni Hw e Sw per TLC e sistemi integrati di EVENT MANAGEMENT generati da sensori di campo per la sicurezza fisica e gli eventi atmosferici o fisici (umidità, pioggia, vibrazioni sismiche); i prodotti venivano sviluppati in-house nei 2 laboratori di Genova e Catania in collaborazione con le Facoltà di Ingegneria a Genova e di Ingegneria Informatica di Catania. Le caratteristiche tecniche dei prodotti hanno consentito a IFM di diventare leader tecnologico del settore.

Incarico : Consulente

Ho seguito l'introduzione del marketing operativo e gli sviluppi delle attività all'estero della Società, occupandomi dell'analisi degli aspetti regolatori e organizzativi.

ATTIVITA' COMMERCIALE E MARKETING

ESTERO

1. Analisi di Mercato di tipo Politico, Economico, Sociale e Tecnologico nelle aree ICT e TLC in macro aree con elevato potenziale di crescita (Nord America e Brasile) o con scarse risorse tecnologiche locali (Europa orientale).
2. Analisi di aspetti regolatori legali e organizzativi per attività in Romania e Bulgaria.
3. Collaborazione con enti specializzati nell'internazionalizzazione delle aziende italiane (WTC Genova, CCIAA Genova, Regione Liguria, Coppem Palermo, ASEM, Intercooper, ICE, Camere di Commercio Italiana in Bulgaria) e identificazione dei partner tecnici e commerciali locali.
4. Partecipazione alle missioni commerciali all'estero.

ITALIA

1. Creazione del Dipartimento di Marketing e gestione del Business Development per mercati verticali
2. Riassetto del CRM Customer Relationship Management
3. Creazione di supporti Web per la forza di marketing e vendita
4. Elaborazione di programmi di vendita per lo sviluppo di nuovi segmenti di mercato: Banche, Assicurazioni, Pubblica Amministrazione Centrale.
5. Coordinamento delle forze commerciali sui Large Account e Infrastrutture Critiche.

PROGETTI PER INFRASTRUTTURE CRITICHE

La validità dei prodotti e la conoscenza delle infrastrutture critiche nel settore Finanza, Pubblica Amministrazione Centrale, Telecomunicazioni e Trasporti ha consentito l'acquisizione di nuovi progetti; di seguito alcuni progetti dove ho eseguito la supervisione della progettazione preliminare e del budget di progetto, l'avvio in produzione del sistema e la quadratura dei conti dal punto di vista dei costi e dei ricavi.

BANCHE :

Setefi | Gruppo Intesa S. Paolo ,

Progetto riguardante l'infrastruttura di TLC, per i Titolari delle carte di Credito e per gli Esercenti dotati di P.o.S.; gestione delle agende dei reperibili. Procedura blocco carte e storno operazioni.

We@Bank | Banca Popolare di Milano

Servizio di trading on-line e Help Desk a disposizione dei Titolari di Conto Corrente; gestione del ticketing di problemi.

INTERBANCARIO:

SIA / SSB

Servizio di reperibilità del personale; gestione centrale allarmi carte PagoBancomat

Cedacri

Progetto riguardante l'infrastruttura di TLC, per i Titolari delle carte di Credito e per gli Esercenti dotati di P.o.S.;

EQUENS BankAmericard

Progetto riguardante l'infrastruttura di TLC, per i Titolari delle carte di Credito e per gli Esercenti dotati di P.o.S.; blocco carte, rinnovo, saldo carta e ultimi movimenti.

PUBBLICA AMMINISTRAZIONE CENTRALE:

ENAC Ente Nazionale Aviazione Civile

Aeronautica Militare Rep. Sis. Inf. Automatizzati ROMA

Direzione Nazionale Antimafia ROMA

Marina Militare Roma ROMA

Ministero della Difesa ROMA

ENTI DI SOCCORSO :

Europ Assistance,

Gestione delle chiamate inbound e smistamento ai reparti di competenza
Gestione delle chiamate outbound

AEROPORTI:

Aeroporto di Firenze

Sistema di gestione delle chiamate e di smistamento delle informazioni da sensori di campo

SACBO Aeroporto di Orio al Serio

Gestione delle chiamate inbound e smistamento ai reparti di competenza
Gestione delle chiamate outbound

GESTORI ACQUA E GAS:

AC.E.GA.S. Aps S.p.a. A TRIESTE

Gestione delle chiamate inbound e smistamento ai reparti di competenza
Sistema di gestione delle chiamate e di smistamento delle informazioni da sensori di campo

ACAM Clienti LA SPEZIA (Gruppo IREN)

Gestione delle chiamate inbound e smistamento ai reparti di competenza
Gestione delle chiamate outbound

Enia S.p.a. PARMA

Gestione delle chiamate inbound e smistamento ai reparti di competenza
Gestione delle chiamate outbound

Publiacqua S.p.a. FIRENZE

Gestione delle chiamate inbound e smistamento ai reparti di competenza
Gestione delle chiamate outbound

SMAT Società Metropolitana Acque Torino TORINO

Gestione delle chiamate inbound e smistamento ai reparti di competenza
Gestione delle chiamate outbound
Sistema di gestione delle chiamate e di smistamento delle informazioni da sensori di campo

Toscana Gas S.p.a. (ex Ages)

Gestione delle chiamate inbound e smistamento ai reparti di competenza
Gestione delle chiamate outbound

OMNITEL / VODAFONE N.V.

c/o Direzione Generale Italia

Milano

da 1 luglio 2000 al 31 dicembre 2005

5 anni e 6 mesi

Infrastruttura critica di TLC

Riferivo all'Amministratore Delegato di OMNIFIN e al Direttore Generale di Vodafone

La società al momento della mia assunzione come Dirigente stava entrando nella fase di passaggio del brand da OMNITEL a VODAFONE e nella diversificazione dei sistemi di pagamento e di incasso del traffico telefonico; stavano arrivando i primi Smart Phone e iniziava una nuova fase di concorrenza con gli altri operatori sui Servizi a Valore Aggiunto (VAS).Stava nascendo il commercio elettronico su Internet.

Livello : Dirigente

Incarico : Director

dal 2000 al 2006 Executive Management Committee Vodafone N.V.

dal 2000 al 2002 Head of Marketing & Sales Manager ;

dal 2002 al 2004 Direttore Payment Systems di Vodafone N.V.,

dal 2004 al 2006 Corporate Director – Centro e Sud Italia

Gli obiettivi che mi furono assegnati nel periodo di collaborazione furono i seguenti:

1. La creazione di OMNIFIN come IMEL, in accordo con ABI e Banca d'Italia.
2. La progettazione e la messa in produzione di nuovi strumenti di pagamento elettronici (Omnipay pre-pagata e Omnipay On Phone).
3. La progettazione e la messa in produzione dei pagamenti via cellulare (SMS, SMS Premium, WAP, UMTS rete dati) e via Internet.
4. La progettazione e la messa in produzione di nuovi canali di vendita delle ricariche telefoniche (fisici, POS, Vending Machine, Utilities).
5. Il convenzionamento e l'attivazione di Merchant Omnipay (Ticketing, Scommesse, Tabacchi, etc.).
6. I progetti speciali per il Credito al Consumo nei negozi a marchio Vodafone One, sia come Issuing che come Acquiring.
7. Collaborazione al progetto per l'implementazione in Europa e in Italia dell' @-wallet; l'attività è stata svolta a Londra (Brokkt Hall).
8. Gestione rapporti commerciali di vendita e marketing con Prospect strategici nel Centro e Sud Italia; Mercato Large Business, Pubblica Amministrazione Centrale, Finanza, Settore Giochi, Pubblica Amministrazione Locale, Istituzioni Pubbliche e Private.
9. Gestione e massimizzazione delle revenues per VO.

NOTA SUGLI OBIETTIVI :

La nascita del commercio elettronico poneva il problema di quale carta utilizzare per la spesa su internet; i rischi di utilizzo delle carte di credito erano giudicati troppo alti per poterle utilizzare. Come OMNITEL avevamo la leadership mondiale dell'emissione di carte pre-pagate non duplicabili e sicure. Così ci venne l'idea di utilizzarle per fare la spesa su Internet per aumentare la fidelizzazione del Cliente.

Tuttavia c'era un forte vincolo: raccogliere denaro da spendere genericamente in rete era vietato a chiunque, a meno di non essere una Banca o una Finanziaria o una SIM. Fu così che nacque l'idea di avere una Società che avesse queste caratteristiche, un IMEL, e un sistema di pagamenti proprietario a spendibilità generalizzata.

La nostra "mission" fu di creare il primo Istituto di Moneta Elettronica IMEL italiano, ottenere la leadership nel settore e sviluppare nuovi sistemi di pagamento. Il progetto prevedeva la costituzione di una finanziaria, la OMNIFIN spa, nella quale sarebbero confluite tutte le risorse finanziarie della società sul sistema di pagamenti e incassi della telefonia mobile. Nel lungo termine c'era la possibilità di creare la prima banca posseduta da un operatore telefonico.

Giorgio Volta

Il progetto OMNIFIN, oltre al raggiungimento degli obiettivi che c'eravamo prefissati, ebbe come ulteriore valore aggiunto la creazione di nuovi sistemi di pagamento con carte pre-pagate su internet e i sistemi di ricarica automatica dei telefoni cellulari, la creazione del concetto di APP come la conosciamo oggi, la possibilità di acquistare beni e servizi e di ricevere informazioni in mobilità, fare acquisti via SMS (caffè e bibite con le Vending Machine), l'ampliamento delle vendite di beni e servizi su Internet, i siti di vendita tipo Amazon di oggi. La stretta collaborazione con Google, Yahoo, Fastweb, Infostrada, H3G e altri, dove il Management sia italiano che Internazionale era costituito in larga maggioranza da ex-Colleghi ed ex-Manager Omnitel-Vodafone, ha fatto il resto.

Il sistema complessivo fu realizzato in breve tempo nel periodo dal 2000 al 2005: dal sistema di pagamento alle carte di pagamento, dal convenzionamento dei merchant alla finanziaria, dalle nuove applicazioni informative (orario treni, meteo, chat, etc..) via SMS, MMS, WAP, alle funzioni dispositive sulla rete dati UMTS.

A) IL PROGETTO OMNIFIN

Ruoli

Il ns. Team era composto da 3 Directors oltre al CEO. I miei compiti prevedevano 3 ruoli : Team Leader, Responsabile della parte di Issuing carte e Acquiring Esercenti e Project manager su aspetti dove ero competente.

1. Come Team Leader che arrivava dal sistema bancario seguivo lo sviluppo e l'analisi della Normativa sugli Istituti di Moneta Elettronica (IMEL); proponevo adeguate variazioni per OMNIFIN per passarli alla collega che aveva in carico i rapporti con ABI e BANCA d'ITALIA, previa verifica con l'Ufficio Legale e Regulatorio di Omnitel Vodafone.
2. Come Responsabile della parte Commerciale di Issuing e di Acquiring avevo la responsabilità dell'analisi dello scenario competitivo e delle valutazioni strategiche di settore e di posizionamento dell'offerta di OMNIPAY, stabilivo i progetti, le risorse e le loro valutazioni periodiche, la verifica, messa in produzione e rendicontazione dei nuovi prodotti immessi sul mercato, la gestione della struttura commerciale, la definizione e gestione del budget operativo, lo studio e definizione delle strategie di diversificazione degli obiettivi e dei mercati affidati alle nostre forze commerciali dirette e indirette sul territorio.
3. Come Project Manager il mio ruolo consisteva nella : ideazione e progettazione di alto livello, verifica sulla realizzazione dei servizi, corretta messa in produzione interfacciandoci con le risorse IT, verifica sulla rendicontazione e accettazione dei progetti; la responsabilità della gestione commerciale e degli incassi rivenienti dai progetti affidati e/o ideati. Dovevo gestire il progetto in Italia durante il cambio di marchio e l'associazione dei sistemi di pagamento al portafoglio elettronico del cellulare (n.d.r. : chiamavamo portafoglio elettronico l'insieme dei sistemi di pagamento utilizzabili dal cellulare).

Struttura al mio riporto

1. Responsabilità diretta del team interno composto da 9 Capi Area commerciali, 2 Tecnici di pre-vendita e 4 persone IT.
2. Responsabilità del canale di Issuing e Acquiring diretto e indiretto aperto con le Banche Partner.
3. Gestione funzionale di 4 team specializzati nei sistemi di pagamento e nell'ICT facenti parte della struttura IT centralizzata; un team operava a Londra (Brokett Hall) nell'ambito del Progetto dell'@-Wallet Europeo.

I progetti operativi e il Project Management

1. Trading on-line

- 1.1 Nel 2000 OMNITEL aveva realizzato per un gruppo di banche la prima piattaforma in Italia di trading-on line dispositivo. Su questa piattaforma i clienti della banca dotati di SIM e cellulare Omnitel potevano vedere le quotazioni di borsa, realizzare un portafoglio titoli virtuale, vedere il proprio portafoglio titoli e compiere operazioni di acquisto e vendita di azioni e di titoli di Stato. In quel periodo le piattaforme di trading esistevano solo su PC.
- 1.2 Il mio contributo sugli aspetti regolatori fu l'introduzione di alcune clausole contrattuali legate all'erogazione del servizio in caso di guasto (SIM, cellulare, piattaforma di trading) o sospetta frode. Sul fronte della "sospetta frode" ho avviato un progetto, poi concluso dai colleghi, sulla sicurezza delle transazioni ON-AIR crittate che il sistema si portava dietro anche sulla tratta terrestre, con analisi dei LOG delle transazioni del cellulare.
- 1.3 Il contributo commerciale riguardava l'allargamento della piattaforma ad un numero significativo di banche, il raggiungimento del break-event point fra i costi e i ricavi e la sostenibilità economica della piattaforma.

2. Predisposizione di linee guida, aspetti regolatori, legali e organizzativi per l'avvio di OMNIFIN; la possibilità di vendere prodotti e erogare servizi per un IMEL posseduta da un operatore telefonico

- 2.1. Un Istituto di Credito può emettere e gestire sistemi di pagamento secondo le norme ABI, un IMEL ha molti vincoli in più. Dal punto di vista delle regole dei sistemi di pagamento il problema era il seguente: consentire alla carta pre-pagata (scratch card) di OMNITEL, acquistabile ovunque e destinata in primis al solo traffico telefonico, di diventare una carta a spendibilità generalizzata sicura e spendibile presso esercizi commerciali all'uopo convenzionati.
- 2.2. Gli esercizi convenzionati potevano essere sia fisici (negozi sulla strada) che virtuali (negozi su Internet, raggiungibili via PC o cellulare), e questo complicava la parte normativa perché una compagnia telefonica non può raccogliere denaro o altra forma di pagamento a spendibilità generalizzata, sarebbe assimilabile ad una banca. Il primo passo operativo e di business fu la messa a punto delle regole per la gestione dell'Issuing delle carte a "spendibilità generalizzata" erogate da un ente nuovo e particolare come un IMEL posseduto al 100% da un operatore telefonico. Il risultato fu positivo: grazie alla collaborazione messa in atto con il San Paolo di Torino e Deutsche Bank, (le principali banche tesoriere di OMNITEL) e la condivisione delle competenze interne si ottenne il permesso di costituire la finanziaria OMNIFIN S.p.A e il permesso di erogare e gestire moneta elettronica.
- 2.3. In questa prima parte del progetto di avvio di OMNIFIN ho predisposto le linee guida generali operative sul lato dei sistemi di pagamento basati su carta pre-pagata (scratch card), ho seguito gli aspetti regolatori e legali dovuti alla nuova normativa dell'ABI sul commercio elettronico e i conseguenti aspetti organizzativi per l'erogazione dei servizi di OMNIFIN ai clienti Omnitel-Vodafone e alle Banche Partner.

3. Analisi del mercato e del contesto competitivo per sistemi di pagamento innovativi

- 3.1 Questa parte di progetto fu gestita dal sottoscritto e, per alcune analisi, da fornitori esterni (NIELSEN, BAIN & CUNEO). L'obiettivo era verificare la consistenza di un mercato per i nostri nuovi sistemi di pagamento sul cellulare. Oggi sarebbe facile dare una risposta, allora lo era molto meno. Inoltre c'era da valutare lo scenario competitivo composto da Banche e Enti Emittenti e forse Telecom, le valutazioni strategiche di settore e di posizionamento aziendale.
- 3.2 Oltre alla disamina dei risultati seguì il budget di progetto, il risultato, la rendicontazione e la chiusura contabile delle diverse fasi in cui lo avevamo diviso. Successivamente passai a Operations il progetto per il mantenimento nel tempo dell'Osservatorio di Marketing sui sistemi di pagamento.

4. Product Concepts e definizione dei target marketing e commerciali

- 4.1 Come Direttore Vendite avevo la responsabilità dei ricavi della struttura commerciale; la definizione e gestione del budget operativo fu basata sull'incrocio fra le caratteristiche dei prodotti (gross margin cards, value proposition, brand awareness) e i target commerciali :A) vendita su Mercato Consumer [CD, film, software, dispositivi elettronici di consumo, videogame, giocattoli e utensili per la casa., video, chat, social platform, traffico dati, vending machine], B) vendita su Mercato Business, Finanza , Content Providers, Industria; C) progetti speciali su Automotive, Banche, Gambling , Amministrazioni Centrali dello Stato, la loro analisi di costi e ricavi. La definizione delle strategie di comunicazione la affidammo all'ufficio Mktg OMNITEL.

B) IL PROGETTO DI MONETA ELETTRONICA : i prodotti Omnipay pre-pagato e Omnipay On-Phone

Il progetto era finalizzato allo studio, progettazione e realizzazione dei prodotti di moneta elettronica per pagamenti : a) on-air, b) su Internet e c) nel mondo fisico (POS e MONEY-TRANSFER per piccoli importi).

1. Il concept e la "value proposition" dei prodotti

- 1.1 Il progetto aveva come obiettivo la realizzazione di nuovi prodotti di pagamento "giovani" e facili da usare legati alla Vodafone proposition usando come strumento principale della "Young Generation" solo il cellulare con il quale si poteva comprare un CD, ascoltare musica, acquistare un prodotto, giocare e vedere il proprio conto in banca.
- 1.2 L'associazione al cellulare di due sistemi di pagamento OMNIPAY Prepagato (con carta pre-pagata) e OMNIPAY On-Phone (con carta di credito) con diverso livello di spendibilità consentiva ai Clienti di connettersi a Internet e fare acquisti sicuri dal punto di vista della CYBER SECURITY.

- 1.3 Le possibilità del commercio elettronico attraverso i cellulari erano rilevanti: svincolavano le persone dal PC sulla scrivania e permettevano di fare acquisti in movimento e con maggior sicurezza su Internet.
- 1.4 PagoBancomat on line ci seguì a ruota dopo qualche anno mentre insieme a VISA INTERNATIONAL e MASTERCARD INTERNATIONAL iniziammo a lavorare sugli acquisti per nuove tipologie di carte co-branded. I nuovi prodotti di moneta elettronica aprivano un universo enorme.
- 1.5 All'epoca non esisteva ancora Amazon come è oggi e Jeff Bezos nel 1999 aveva solo una libreria on-line che chiamava CADABRA, ma i contatti avuti con loro e con altri importanti siti di acquisti on-line ci spinsero a creare il nostro portale di acquisti on-line www.omnipay.it e www.spazioomnitel.it ; praticamente un Amazon in miniatura come categorie e con un numero più limitato di prodotti concentrati sulla telefonia..

2. I prodotti

Lo studio delle scratch card pre-pagate a spendibilità generalizzata, delle Carte di Debito e Credito a saldo, delle carte di Credito Revolving e Pay Now legati alla Vodafone proposition, gli addebiti delle carte private su PagoBancomat e Credit Cards portarono alla realizzazione di 2 prodotti stabili, rispettivamente OMNIPAY Pre-Pagato e OMNIPAY On-Phone; le linee guida messe a punto furono le seguenti:

- 2.1. OMNIPAY Pre-Pagato era stato ideato per offrire a tutti, clienti Omnitel Vodafone e non, un'alternativa facile e sicura per fare piccoli acquisti su internet senza ricorrere all'utilizzo della carta di credito ma semplicemente utilizzando una ricarica Omnitel del taglio di L. 20.000, 50.000 e 100.000 dotata di codice univoco. Omnipay Prepagato prevedeva anche la possibilità di accodare più ricariche per incrementarne il valore e utilizzare eventuali crediti residui, ma senza mai superare il tetto massimo di L. 200.000 per ogni singolo acquisto. Questo significava che con questo strumento di pagamento non era possibile acquistare prodotti con prezzi superiori a L.200.000. Era adatto per i piccoli acquisti ma non per quelli di importo superiore.
- 2.2. OMNIPAY On-Phone utilizzava l'associazione del cellulare ad una carta Co-brand OMNITEL/BANKAMERICARD per consentire acquisti su siti tipo www.spazioomnitel.it o altri siti dove per la tipologia di prodotto venduto, cellulari e ricariche, gli importi erano sempre superiori. Il collegamento con la carta di credito consentiva acquisti di beni con importi superiori alle 200.000 Lire senza esporre la carta su Internet. Successivamente consentimmo l'associazione del cellulare con qualsiasi carta di credito grazie alla collaborazione del sistema bancario.

3. L'organizzazione e la Governance

- 3.1 I siti convenzionati dovevano coprire tutte le categorie merceologiche. Inoltre avevamo reso disponibile il call center Omnipay a disposizione dei clienti per qualsiasi richiesta o informazione al numero gratuito 42500, per chi chiama da un cellulare Omnitel, o al numero verde 800-990025 per chi chiama da un cellulare di un altro operatore o da un telefono fisso. Il Project Manager era il Direttore Financial Services; il team di progetto comprendeva 3 dirigenti del Top Management, fra cui il sottoscritto, e 2 quadri direttivi, ciascuno con un compito ben preciso.
- 3.2 Il Team aveva la responsabilità globale del progetto, dall'ideazione alla rendicontazione contabile, dall'identificazione dei processi per la gestione operativa dei nuovi servizi di pagamento per la telefonia cellulare, il WEB e i ns. P.o.S. alla gestione dei rapporti con Enti Istituzionali legati ai sistemi di pagamento e con la Banca d'Italia per la Vigilanza.
- 3.3 La parte di mia competenza del progetto riguardava i nuovi strumenti di pagamento di moneta elettronica (2.1) e (2.2) per pagamenti on-air, Internet e fisici (POS, moneta cartacea), le scratch card pre-pagate a spendibilità generalizzata, Carte di Debito e Carte di Credito a saldo, revolving e pay now legati alla Vodafone proposition, con addebiti su Pagobancomat, Credit cards e conti correnti e la spendibilità delle carte presso i merchant, con tutti gli aspetti di sicurezza informatica compresi.
- 3.4 Era inoltre di mia responsabilità la parte regolatoria e legale del contratto di convenzionamento dei Merchant, la parte regolatoria del servizio di gestione, autorizzazione dei pagamenti, la parte di manutenzione ordinaria e straordinaria del sistema dei pagamenti, la pianificazione dei tempi per andare sul mercato, il controllo dei tempi di erogazione dei servizi, costi e budget, il reporting e la valutazione sull'andamento del progetto al solo fine di migliorare quanto di competenza dei colleghi per il buon andamento generale stante la delicatezza del progetto, la sua notevole articolazione e la supervisione degli aspetti di sicurezza informatica, che dovevano essere all'altezza se non migliori di quelli del Sistema Bancario.

4. La Cyber Security del sistema.

La collaborazione con VISA e MASTERCARD portò al reciproco miglioramento dei processi di gestione operativa delle carte prepagate (OMNIPAY pre-pagato e VISA ELECTRON e MC-CIRRUS), ad esempio i processi per:

- 4.1 Il reso,
- 4.2 L'eccedenza del conto carta,
- 4.3 Lo storno operazioni,
- 4.4 La gestione dello "sfrido" (operazione che consentiva il passaggio del credito residuo da una vecchia carta a una nuova per continuare gli acquisti sia generici sia di traffico telefonico),
- 4.5 Il plafond,
- 4.6 L'innalzamento del limite di spesa (che per noi fu una dura guerra passare dai max Lit. 50.000 di ricarica telefonica ai Lit.200.000 a spendibilità generalizzata – telefonia+ beni di consumo).

L'introduzione della crittografia del protocollo di comunicazione fra l'autorizzatore e il sistema periferico, la cifratura di tutti i DB contenenti i dati delle carte scratch Omnipay, la protezione via FW di tutti i ns. sistemi, l'introduzione delle DMZ anche in sede, la crittografia end-to-end sulla rete di trasmissione dati furono introdotte sulla base dell'esperienza di Cyber security che maturai in SIA e SITEBA.

5. La rete di Acquiring: dove spendere i prodotti Omnipay

Finita la realizzazione dell'impianto di prodotto, di marketing, di sicurezza e di servizio abbiamo iniziato le attività operative sul campo per distribuire i prodotti e vendere i servizi. A me fu assegnato il ruolo commerciale, con la responsabilità dei ricavi dei servizi basati sulle carte e dei progetti speciali che da scaturirono nel tempo, quali gli acquisti su Internet in mobilità, le ricariche telefoniche sul canale Banche (ATM e POS), via SMS sulle Vending Machine, il pagamento della sosta nei parcheggi, le offerte per TELETOHN, gli SMS per la CHARITY.

Il progetto di acquiring comprendeva il test di tutto quanto realizzato, verificava la consistenza progettuale e la veridicità del modello di business, la rendicontazione e la chiusura contabile su base mensile di tutte le attività, prendendo buona nota delle aree di miglioramento tecnico e operativo.

Il mio lavoro era definire le :

- 5.1 Le strategie commerciali, di convenzionamento per l'accettazione delle carte, i sistemi di pagamento virtuali di Vodafone su WEB e in mobilità.
- 5.2 La vendita alle Aziende del traffico voce e dati di OMNITEL VODAFONE.
- 5.3 La costruzione della struttura di Acquiring diretto, tramite Head hunting di settore,
- 5.4 La costruzione della rete Indiretta tramite Banche e Enti della Pubblica Amministrazione, gli Agenti e le Associazioni di Categoria.
- 5.5 La struttura di compensation dei canali e dei dipendenti e collaboratori.
- 5.6 La definizione dei criteri commerciali e delle categorie merceologiche a target.
- 5.7 La definizione della Market Proposition per prodotti e servizi pagabili tramite i ns. strumenti di pagamento "on-air" e internet.
- 5.8 L'elaborazione di modelli per la valutazione dei valori economici ed operativi legati all'erogazione dei servizi. insieme ai colleghi di P&S Prodotti & Servizi;
- 5.9 La vendita su Mercato Business, Finanza , Content Providers, Industria; progetti speciali su Automotive, Banche, Gambling , Amministrazioni Centrali dello Stato .
- 5.10 La vendita del progetto di trading on-line alle Banche Clienti di Omnitel.
- 5.11 La supervisione delle normative e degli aspetti regolatori del settore finanziario (ABI e BANCA d'ITALIA).

Come Responsabile della parte Commerciale di Acquiring avevo la responsabilità dell'analisi dello scenario competitivo e le valutazioni strategiche di settore e di posizionamento dell'offerta di OMNIPAY, stabilivo i progetti, le risorse e le loro valutazioni periodiche, la verifica dei nuovi prodotti immessi sul mercato, la gestione della struttura commerciale, la definizione e gestione del budget operativo, lo studio e definizione delle strategie di diversificazione degli obiettivi e dei mercati affidati alle nostre forze commerciali sul territorio.

I progetti operativi e il Project Management

6. Vending Machine

- 6.1 Il progetto prevedeva l'acquisto di beni dalle Vending Machine e fu realizzato con la collaborazione del Marketing della Coca CoLa, della Zanussi e di alcuni Provider di prodotti.
- 6.2 In buona sostanza si trattava di installare un cellulare industriale sulle macchine in grado di dare degli input al sistema di pagamento in monete del distributore di prodotti. Un SMS con opportuna sintassi era sufficiente a pagare e addebitare il conto telefonico, con accredito dell'importo al Vendor Provider della macchina e accreditare le fee del servizio ai provider che entravano in gioco (noi, la banca per le attività di stanza, la rete, il produttore delle vending machine, etc.).
- 6.3 Il mio contributo ha riguardato la stesura delle linee guida e le verifiche contabili per il buon fine delle operazioni.

7. I pagamenti Charity – il progetto TELETHON

L'introduzione del sistema di pagamenti basato su SMS ebbe il suo battesimo con l'operazione Telethon. Come funziona oggi è noto. Il nostro gruppo partecipò alla messa in produzione di questo sistema che ebbe poi un seguito importante all'interno delle attività commerciali del Gruppo Vodafone N.V.

8. Il pagamento del PARCHEGGIO e dei BIGLIETTI dell'AUTOBUS con SMS per tutti i clienti di tutti gli operatori telefonici.

Il progetto era l'estensione dei sistemi di Charity al mondo fisico. Fummo contattati dalla Società DPS-Promatic di Ivrea che si occupava di sistemi di controllo remoto via GSM per un parcometro intelligente. Il sistema Omnipay che consentiva di eseguire micro-pagamenti con il cellulare era perfetto per questo tipo di servizio. Il mio ruolo fu di supervisione delle linee guida e di analisi degli aspetti regolatori e legali, in collaborazione con l'Ufficio Legale di Omnitel.

- 8.1 Fu fatta una sperimentazione con l'ATAC di Roma per l'acquisto dei biglietti di autobus e metro via SMS che andò a buon fine.
- 8.2 Da allora, con tutte le modifiche del caso, è possibile acquistare i biglietti dell'autobus via SMS.
- 8.3 Nel giugno del 2002, insieme ad ATR l'Azienda per la mobilità di Forlì, e dopo i test condotti con il fornitore ad Ivrea, abbiamo presentato il primo sistema in Italia di pagamento del parcheggio con gli SMS.
- 8.4 Il servizio, realizzato dal nostro gruppo, consentiva agli abitanti della città di pagare il parcheggio in modo facile e veloce senza preoccuparsi di avere a disposizione delle monete. Il parcometro poteva essere usato da tutti i possessori di cellulare, anche non clienti Vodafone Omnitel.
- 8.5 Pagare il parcheggio era semplice e richiedeva pochi secondi: il cliente, con abbonamento o carta ricaricabile, abilitava sul proprio cellulare al servizio Omnipay utilizzando una semplice Ricarica Vodafone Omnitel (la stessa che si utilizza per ricaricare il traffico telefonico) chiamando il numero dedicato a Omnipay: il 42500 per i clienti Vodafone Omnitel, o il numero verde 800-990025 per i clienti di altro operatore. In questo modo sul cellulare veniva caricato un credito disponibile per gli acquisti via SMS con Omnipay.
- 8.6 Da quel momento il cliente poteva pagare il parcheggio inviando un SMS al numero del centro servizi ATR indicato sul parcometro (348 xxxxx), digitando il costo della sosta (es. un'ora di sosta equivale a 50 cents). Dopo pochi secondi il parcometro stampava lo scontrino da porre sul cruscotto all'interno dell'auto. Le indicazioni per pagare la sosta usando il telefono cellulare venivano riportate direttamente sul parcometro e sul pannello informativo posto nelle vicinanze.

9. Ampliamento dei servizi di pagamento in Europa

Nel 2003 il progetto dei sistemi di pagamento fu ampliato su base internazionale. Furono acquisite risorse da MASTERCARD e il Mobile-Commerce divenne una strategia internazionale.

Gli inglesi avevano ben chiaro lo sviluppo del Mobile Commerce e fu così che iniziò il progetto per l'implementazione in Europa e in Italia dell' @-wallet; l'attività è stata svolta a Londra (Brokkt Hall).

Il progetto fu gestito a livello centrale e il nostro contributo riguardò la realizzazione del @-wallet; il mio contributo fu nell'esportare le nostre conoscenze e esperienze all'estero di carattere regolatorio, organizzativo e commerciale.

CORPORATE – AREA CENTRO E SUD ITALIA

Acquisizione Clienti e implementazione delle soluzioni VODAFONE on-field

L'incarico di natura manageriale e commerciale , con sede a Roma, comprendeva:

1. La costruzione e gestione del Team Commerciale e di Vendita Corporate nel Mercato Large Business, Pubblica Amministrazione, Banche e Assicurazioni, Grande Distribuzione, Content Providers, progetti speciali per il Credito al Consumo nei negozi a marchio Vodafone One, sia come Issuing sia come Acquiring;
2. L'introduzione dei sistemi di pagamento sul Gambling on-line e sui sistemi di Lottomatica
3. La responsabilità dei ricavi e dei livelli di servizi di business e operativi per l'area Centro-Sud
4. La gestione dei clienti più importanti della Società nel settore Corporate.

Risultati della collaborazione con OMNITEL-VODAFONE

1. Avvio dell' IME ; gestione di 6 team con 80 membri appartenenti a diverse aree di competenza-
2. Studio e realizzazione dei Sistemi di Pagamento per la telefonia cellulare ed il WEB, fra i quali scratch card pre-pagate, Carte di Debito e Carte di Credito a saldo, revolving e pay now.
3. Realizzazione delle prime APP su cellulare.
4. Realizzazione dei servizi a valore aggiunto a marchio Vodafone One sul web e sui cellulari.
5. Market proposition per prodotti e servizi innovativi pagabili tramite i ns. strumenti di pagamento "on-air".
6. Oltre il 120% degli obiettivi fissati per la realizzazione dell'avviamento, prestando particolare attenzione agli aspetti normativi e alla redazione del piano aziendale operativo.
7. Raggiunto il 110% dell'obiettivo di vendita, portando le attività da 200KE a oltre 2 milioni di euro in 24 mesi per il trading on-line mobile.
8. 110% su base annua; acquisiti circa 500 contratti, portando quest' attività da 0 fino a 1,5 Milioni di E di ricavi (guadagno medio di 0,15 Euro per transazione).
9. + 25% di convenzionamenti in 2 anni rispetto ai concorrenti, con una rete commerciale numericamente inferiore del 30%.
10. Progetto Acquiring per il Credito al Consumo nei 1.778 negozi a marchio Vodafone One.
11. 190% del target economico assegnato nel periodo a Roma; acquisiti come nuovi Clienti Ferrovie, BNL, ENAC, ENAV, Ministero dei Trasporti, Lottomatica, Federazione Tabaccai, CONI Servizi, DEDEM, Vitrociset, Ministero Affari Esteri.
12. 90% la percentuale di successo nel numero dei new large account assegnati.

SI.TE.BA. SISTEMI TELEMATICI BANCARI S.p.A. c/o Direzione Generale Milano

da 1 luglio 1993 al 30 giugno 2000

7 anni

Infrastruttura critica finanziaria

Riferivo all'Amministratore Delegato della Società

Società interbancaria fondata nel febbraio 1993 e deputata alla progettazione e gestione di tutti i sistemi di pagamento e incasso al dettaglio di tutto il sistema bancario italiano. Volumi di circa 18.000.000 di transazioni finanziarie al giorno di importo medio di 50 Euro.

Gli Azionisti della Società erano l'ABI e tutte le banche italiane, con l'eccezione di Banca Intesa e Banco di Roma. Direzione Generale : Milano, sede Istituto Centrale BANCHE e Banchieri; SITEBA è confluita nel 2012 in Servizi Interbancari (oggi NEXI S.p.A.). La società a regime contava su circa 70 collaboratori alle proprie dirette dipendenze.

La società nacque per identificare e realizzare nuove regole sia di servizio sia operativo per ridurre le frequenti frodi sui POS e sugli ATM ed è stata voluta fortemente dalla Banca d'Italia e dall'ABI (Prof. Gianani e Dott. Maurizio Sella); SITEBA aveva il compito di definire gli aspetti regolatori, legali, organizzativi e operativi per lo sviluppo di uno dei progetti più complessi e articolati esistenti nel settore finanziario: i sistemi di pagamento con "plastic cards" sicuri al dettaglio sui POS, che all'epoca era fortemente parcellizzato su più operatori (Banche, Centri di gestione, Fornitori, Enti Emittenti).

Il progetto aziendale generale doveva individuare le linee guida del sistema dei pagamenti da sottoporre all'ABI per la loro ratifica, le regole tecniche del servizio (Gestione sicura delle Carte di pagamento, della rete di TLC in carico a Telecom e operatori esteri (BT, FRANCE TELECOM, etc..), dei terminali POS e di tutti i servizi caratteristici a valore aggiunto per far funzionare il sistema di pagamento ovvero le operazioni di autorizzazione e di quadratura contabile, la stanza di compensazione interbancaria, l'accredito e l'addebito dei conti correnti, le tecnologie delle apparecchiature periferiche e centrali, i front-end di sicurezza, i sistemi di sicurezza informatica su tutta la catena del valore, il call center Esercenti e Banche, la manutenzione ordinaria e straordinaria dei sistemi informatici e dei sistemi periferici (concentratori e POS), i rapporti con i fornitori specializzati nei diversi settori del servizio.

Livello : Dirigente – CCNL Commercio

Incarico : Direttore Commerciale, Marketing e Comunicazione.

Come Manager seguivo l'analisi dello scenario competitivo e le valutazioni strategiche di settore e di posizionamento aziendale, stabilivo i progetti, le risorse e le loro valutazioni periodiche; insieme all'Amministratore Delegato definivo il portafoglio di prodotti e servizi; gestivo la consulenza alle Banche sui sistemi di pagamento e sui servizi di acquiring.

Come Direttore Commerciale e Comunicazione avevo la responsabilità della struttura commerciale di Vendita e di Marketing; la definizione e gestione del budget operativo, lo studio e definizione delle strategie di diversificazione delle attività aziendali (sistemi di sicurezza, gestione archivi fisici documentali), la loro analisi di costi e ricavi, comprensiva dello studio delle strategie marketing e commerciali delle nuove attività identificate; la definizione di strategie di comunicazione interbancarie e loro implementazioni.

Come Project Manager il mio ruolo consisteva nella progettazione e realizzazione dei servizi speciali per le Banche, messa in produzione, la rendicontazione, la loro gestione commerciale e gli incassi rivenienti dai progetti che mi erano stati affidati.

Struttura

1. Gestione del team commerciale e marketing composto da 4 rappresentanti e una collaboratrice per il marketing operativo,
2. Gestione del team tecnico di oltre 12 esperti informatici.
3. Supervisione dell'Help Desk della società.

I Progetti operativi e il Project Management:

1. Predisposizione di linee guida. Aspetti regolatori, legali e organizzativi per sistema dei pagamenti ABI

Il mio primo incarico, in team con altri 3 dirigenti, il Direttore Generale e l'Amministratore Delegato, era la stesura delle nuove regole generali di sistema, legali, organizzative, tecniche e operative dei servizi di pagamento; una volta definite le linee guida le sottoponevamo all'ABI, alle maggiori banche e alle Società Interbancarie più importanti per la disamina e approvazione; successivamente uscivano le circolari ABI valide per tutto il sistema bancario.

Una parte significativa del lavoro consisteva nella definizione della progettazione operativa delle modalità di addebito e accredito, del giro tecnologico delle autorizzazioni (on-line diverso da off-line), dei servizi ad hoc per particolari categorie merceologiche (Benzinai, alberghi, supermercati), dei servizi differenziati per debito/credito e Bancomat/ Carte di Credito, della rendicontazione e della chiusura del progetto; ovviamente la sicurezza informatica e l'affidabilità dei dati e delle verifiche sulle controparti erano alla base di tutto il lavoro.

2. Ideazione, implementazione ed erogazione alle Banche e agli Enti Emittenti dei servizi di pagamento

Visto il successo dello sviluppo del nuovo impianto regolatorio, le Banche ci chiesero di erogare i servizi che avevamo definito per ottimizzare i loro costi e ricavi delle attività di pagamento al dettaglio.

Il nostro team definì le modalità di gestione dei POS e delle autorizzazioni delle carte e dei momenti di regolarizzazione contabile, il nuovo servizio di installazione (che utilizzò una tecnologia e una modalità innovativa quale la "tele-gestione" e la "tele-installazione" del POS), la manutenzione ordinaria e straordinaria, le modalità di gestione delle pratiche Telecom per le linee dedicate e per le commutate (non tutti gli esercizi commerciali potevano permettersi certi costi da supermercato, per cui trovammo altre soluzioni), creando i primi sviluppi sw sicuri per le nuove transazioni finanziarie.

I miei contributi in particolare in questa parte dello sviluppo societario riguardarono:

- a. il nuovo impianto contrattuale nei confronti delle Banche comprendente le nuove tipologie di contratto di servizi sia verso i fornitori di sistemi (POS; Reti Telematiche, Apparati di Sicurezza, servizi) che verso gli enti gestori, Società interbancarie, Autorizzatori Carte, Gestori terminali, VISA, MASTER CARD, AMEX, DINERS, verso i proprietari delle reti TLC (TELECOM, FRANCE TELECOM, BT),
- b. il nuovo contratto verso gli esercenti e gli esercizi commerciali complessi per la parte dei servizi di gestione, installazione e manutenzione dei POS, la rendicontazione e la chiusura contabile. In questa fase furono ideate le prime carte Fidelity italiane (Esselunga, Diners Blu, ESSO CARD, ENI, etc..).

3. Revisione dei sistemi di sicurezza informatica dei sistemi di pagamento

L'erogazione dei servizi, e quindi l'assunzione di responsabilità delle transazioni, andava di pari passo con l'implementazione di soluzioni di sicurezza informatica legata alle transazioni sempre più sofisticate.

- a. Innanzitutto si rivide la sicurezza delle carte a banda magnetica e delle successive carte a micro-Chip e RFID con la riscrittura delle informazioni su traccia 3 e la loro crittazione (prima erano in chiaro, idem traccia 1 e traccia 2).
- b. Poi si identificarono le aree critiche degli apparati POS (cambiamento del sw di sistema che era in chiaro dentro i POS!), dei sistemi di rete, dei nodi di switch, dei nodi della rete TLC, delle reti WIFI-WIMAX, delle reti ADSL, sviluppando soluzioni innovative sia sui protocolli di trasmissione dei dati, sui protocolli di trasporto nella pila ISO-OSI, sui protocolli di richiesta autorizzazione e sulle protezioni crittografiche che avevano il delicato compito di essere veloci e facili da maneggiare, la messa in produzione, il controllo, la rendicontazione e la chiusura del progetto.

Fu responsabilità mia e del mio gruppo la decisione di spostare alcune parti del processo di autorizzazione alla spesa delle transazioni in locale sul POS per velocizzare le operazioni, in attesa del rilascio di reti ad alta velocità da parte delle TELCO.

- c. Grazie alla conoscenza dei meccanismi di crittografia e di scambio chiavi quest'ultimo aspetto portò alla progettazione di nuovi apparati informatici, sia lato Centri di Gestione che Gestori Terminali, che consorzi di Banche; i destinatari di questi progetti furono i produttori di Hw e le Sw-house.
- d. I nostri interlocutori di progetto furono IBM, NCH, TANDEM, OLIVETTI, NCR, NIXDORF, DIONICA, DIGICOM, DA SISTEMI, INGENICO, CISCO, oltre a diverse società israeliane e alcune americane minori.

4. **Progettazione e messa in produzione dei POS di nuova generazione per aumentare la sicurezza informatica delle transazioni.**

Come responsabile del progetto e della sua vendibilità commerciale iniziammo la ricerca di progettisti di valore e di società per la realizzazione su nostre specifiche di un POS sicuro, capace di gestire sia le carte a banda magnetica, che quelle a microchip di diverse generazioni individuando chi avrebbe svolto il lavoro prima di rendere pubbliche le specifiche.

- a. Introducemmo l'autodistruzione dei chip e dei dati in caso di apertura o perforazione dello shield dei POS; la schermatura delle apparecchiature e i sensori di difesa per la perforazione per prevenire attacchi attraverso antenne, i mini-firewall interni per evitare attacchi lato SW e le protezioni per evitare attacchi attraverso le linee elettriche.
- b. Altri progetti che ho seguito riguardavano le protezioni delle comunicazioni fra il POS e le carte a microchip e le transazioni RFID, che oggi sono tornate di attualità con le sicurezze del caso su altri terminali che all'epoca non erano disponibili.
- c. Insieme ai Partner principali della nostra compagine Azionaria riuscimmo a realizzare questo progetto, valido ancora oggi. Da questi progetti che condividemmo con i fornitori diverse aziende sono ancora oggi leader di settore, fra le quali INGENICO, DIONICA, DA SISTEMI. Sul lato centri interbancari oggi NEXI (ex-SERVIZI INTERBANCARI) ha superato i 700.000 esercizi commerciali e i 10.000.000 di transazioni giornaliere anche grazie ai ns. progetti. Oltre alla messa in produzione seguì la rendicontazione ma non la chiusura del progetto perché in realtà si chiuse al momento dell'assorbimento in Servizi Interbancari-

5. **Sviluppo Servizi POS in nome e conto degli Istituti di Credito**

Questo fu un progetto importante perché consisteva nella gestione regolatoria, contrattuale, organizzativa e tecnica verso le banche e nella implementazione di nuove soluzioni sia tecniche sia organizzative verso gli Esercenti e i portatori di carta.

- a. Ogni istituto di credito che richiedeva questo servizio si limitava alla firma del contratto di convenzionamento con l'Esercizio Commerciale, e poi subentravamo noi nella gestione operativa che eravamo in grado di personalizzare dato che ogni Istituto aveva diverse politiche e tecnologie per motivi di concorrenza.
- b. Oltre ai problemi tecnici gestivamo problemi regolatori, di cambio contratto fra la Banca e SITEBA e fra la BANCA e gli Esercizi commerciali vecchi e nuovi ma anche le peculiarità commerciali e tecniche che ogni banca voleva mantenere.
- c. Inoltre curando gli aspetti commerciali e gli sviluppi dell'offerta di servizi legati ai POS si poteva incidere maggiormente nel successo della società, della struttura organizzativa interna, del budget di gestione, di vendita e di marketing.

Abbiamo iniziato con n.1 POS nel 1993 e alla data delle mie dimissioni a giugno 2000, eravamo vicini ai 200.000 POS in gestione.

6. **Sistema di pagamenti con il cellulare al posto delle carte PagoBancomat e di credito**

Nel 1996 fu messo a punto un sistema, richiesto da un importante Istituto, di un sistema di pagamenti basato su cellulare. Il sistema consentiva di pagare presso gli esercizi convenzionati dotati di POS modificati con particolare sw utilizzando il cellulare anziché la carta di pagamento, tramite lo scambio di codici speciali fra il POS e il terminale. La carta di pagamento poteva essere sia di credito sia Pagobancomat. Questo progetto fu ripreso poi da OMNITEL- VODAFONE per la creazione del "wallett" e recentemente da NEXI per i sistemi di "cordless payment" con tecnologia RFID o con i nuovi sistemi di pagamento tipo APPLEPAY. Seguì la rendicontazione e la chiusura del progetto.

7. Sistema di pagamenti con carte Fedeltà

Nel 1998 fu realizzato un circuito parallelo di autorizzazione di carte privatistiche per la Grande Distribuzione (Gruppo AUCHAN, stabilimenti di Assago, insieme alla direzione finanziaria ex- Rinascente). Il sistema consentiva, dopo il pagamento, l'accredito di punti fedeltà su una carta privata e di ottenere uno sconto su futuri acquisti tramite un buono virtuale e/o cartaceo. La legge bancaria vieta il mix fra queste attività privatistiche e bancarie (oggi è possibile o con l'inserimento di un marchio di un ente emittente, o con la qualifica di IMEL Istituto di Moneta Elettronica). Anche qui si era sviluppato un sw ad hoc, con i crismi di sicurezza informatica che richiedeva il progetto, in particolare per la conservazione dei dati delle carte e della tipologia di acquisti dei Clienti. La responsabilità dei dati dei clienti dell'esercizio commerciale restava in capo a quest'ultimo.

8. Sistemi di pagamento presso le stazioni ferroviarie – Progetto GRANDI STAZIONI

A partire dal 1995 in nome e conto dell'Istituto San Paolo di Torino e di Deutsche Bank abbiamo gestito il progetto Grandi Stazioni che prevedeva il pagamento dei biglietti ferroviari tramite i POS. I sistemi riguardavano sia lo sportello che, a partire dal 1998, le postazioni Self-Service.

- a. La resistenza del personale e dei tecnici fu significativa per problemi non solo di resistenza al cambiamento ma anche di sospetta frode; inoltre la vetustà degli apparati elettromeccanici presenti impediva un lavoro tecnicamente sicuro e poneva problemi di sicurezza informatica; il progetto fu reso ancor più complicato dalla qualità bassa delle linee di comunicazione e dall'intento delle Ferrovie dello Stato di usare le proprie reti TLC.
- b. Tuttavia la volontà politica e le bontà del progetto furono vincenti e le soluzioni messe in piedi 25 anni fa sono ancora attuali, migliorate nella tecnologia di rete e nelle periferiche più moderne e veloci.
- c. Oltre alla pianificazione e budget seguì la parte di messa in produzione e la rendicontazione del progetto

9. POSTE ITALIANE – progetto BANCOPOSTA.

Successivamente ci fu assegnato il compito di automatizzare Poste Italiane. Le POSTE volevano lanciare la loro carta di debito e restare fuori dal circuito PAGOBANCOMAT. Fu uno dei progetti più combattuti e complicati sotto l'aspetto regolatorio che abbiamo gestito.

- a. Al di là della complicazione regolatoria, superata dal lavoro congiunto sia legale che organizzativo del nostro team, fu molto articolata la parte tecnica per l'ingerenza dei fornitori dei sistemi di sportello postali e di back-office (IBM, ELSAG (oggi Leonardo) e Olivetti), che volevano proporre le loro soluzioni tecniche di vecchio stampo su nuove carte di pagamento incompatibili come sicurezza informatica con le esigenze di Poste, o meglio, di BANCOPOSTA, la società di POSTE deputata alla gestione dei sistemi finanziari.
- b. Con paziente lavoro tecnico portato avanti dai miei collaboratori e colleghi, fu realizzata l'integrazione dei sistemi di pagamento gestiti da SITEBA con i sistemi di POSTE. I sistemi di sicurezza informatica furono i primi a migrare e ad essere adeguati, e ancora oggi i sistemi di pagamento e le carte privatistiche di Poste Italiane sono gestiti dalla infrastruttura di autorizzazione di SITEBA (ora NEXI) e da Deutsche Bank, a riprova del buon lavoro svolto, con l'interfaccia ufficiale verso il pubblico di BANCOPOSTA.

10. Sistemi di pagamento presso i Comuni e le Province Italiane

Un progetto significativo dal punto di vista politico è stata l'automazione di diversi comuni e uffici delle province italiane, dove si potevano pagare i servizi anche con le carte PAGOBANCOMAT.

- a. La complicazione tecnica era simile a quella del progetto BANCOPOSTA perché le apparecchiature di front office e di back-office erano vetuste e inadatte alla gestione dei protocolli di sicurezza. Inoltre i sistemi Host dove risiedevano le notifiche di avvenuto pagamento erano decisamente variegati, imponendo così un effort notevole per adattarsi agli standard interbancari per la ricezione delle contabili di avvenuto pagamento.

Fortunatamente la collaborazione con le Banche e con i principali Comuni diede i suoi buoni frutti e anche questo progetto andò a buon fine.

11. Progetti speciali 6 – Transazioni internazionali – apertura di parti del parco POS a operatori internazionali tipo JCB (Giappone), Barclays (UK), etc..

Il progetto ha avuto sviluppo nel 1995 inizialmente nei negozi del lusso a Milano (via Montenapoleone, via della Spiga) per allargarsi successivamente ai grandi magazzini e ai negozi di moda e oggettistica nei capoluoghi di provincia visitati da turisti stranieri, giapponesi, inglesi e americani, che avevano carte di credito particolari non operanti come i circuiti internazionali VISA e MASTERCARD.

- a. Per accettare nuove carte si è dovuto affrontare un progetto che ci svincolasse dal singolo nuovo ente emittente (EE) e che permettesse l'introduzione di nuovi EE senza stravolgere l'architettura di sicurezza periferica, di rete e centrale. Le specifiche operative delle carte erano diverse, (ad esempio utilizzo di traccia 2 anziché 3 sulla carta o chip con sw differenti) come i plafond di autorizzazione e i criteri di regolamento contabile. La progettazione parti con l'armonizzazione parametrica dei diversi protocolli applicativi e delle specifiche di sicurezza, con la loro implementazione su nostri Host anche remoti e con una parametrizzazione di sicurezza per la tele installazione e il "tele up-grade" dei POS senza intervento umano, soprattutto in locale per configurare le apparecchiature.
- b. Successivamente adottammo una nuova infrastruttura sw per i regolamenti contabili e per le richieste di autorizzazione da e per i paesi esteri più remoti. (dove esistevano allora come oggi i carholders positivi e negativi delle carte).

12. La ricarica delle carte prepagate presso gli Sportelli ATM delle banche

Le prime carte prepagate a marchio internazionale apparvero nel 1995 per comprare su internet o per essere distribuite a chi non era nei parametri dell'Ente Emittente per ottenere una carta di credito. Il problema era la ricarica delle carte, dove e come.

- a. La ricarica, nella prima fase del progetto, poteva avvenire presso lo sportello bancario in contanti o con una operazione on-line sul conto corrente.
- b. Con l'avvento delle operazioni sicure sui POS e sugli ATM si ideò la possibilità di ricaricare queste carte avvalendosi del PagoBancomat sugli ATM e delle carte di Credito sui POS. In una seconda fase fu possibile incrociare anche questi sistemi per consentire la ricarica sia su ATM che su POS con qualsiasi carta.
- c. Un altro passo fu quello di consentire queste operazioni anche attraverso il circuito di Lottomatica.
- d. Nacque così la possibilità di ricaricare una carta su un POS avvalendosi di una carta di credito o di un PagoBancomat.
- e. Il nucleo innovativo del progetto fu la messa a punto di un protocollo di comunicazione sicuro fra il circuito degli ATM e quello dei POS; con un indirizzamento di regolamento contabile differente. La protezione del protocollo fu affidata ai nuovi protocolli di crittografia a 256Bit.

13. Il GIUBILEO dell'anno 2000 a ROMA

1. I Sistemi di pagamento nelle Chiese dello Stato del Vaticano
2. I sistemi di pagamento e incasso nei negozi e nei musei dello Stato del Vaticano
3. La carta del Pellegrino – creazione e distribuzione
4. L'accettazione della Carta del Pellegrino sui POS presenti sui percorsi della Fede

Ancora oggi nelle principali chiese romane è possibile fare delle offerte con la carta di credito, oltre ai contanti.

Nel 1998 fummo convocati dalla COMIT Banca Commerciale Italiana, da Deutsche Bank e dal SAN PAOLO DI TORINO per gestire il progetto GIUBILEO insieme allo IOR del Prof. Angelo Caloia, successore del Cardinale Marcinkus. In pratica la problematica d'incassi e pagamenti nei negozi, nelle chiese e in altri luoghi sul territorio dello Stato Italiano e dello Stato del Vaticano, quindi uno stato estero.

Il progetto consisteva in quattro progetti distinti:

- b. Emissione di una carta prepagata ricaricabile, la Carta del Pellegrino, che consentiva l'acquisto di articoli presso negozi all'uopo convenzionati da Comit, San Paolo e DB; questa carta doveva essere consegnata ai pellegrini che ne facevano richiesta in modo sicuro e poteva essere ricaricata presso gli sportelli delle

banche Italiane (ovviamente tutte !!!) o presso uno sportello ATM delle banche convenzionate. La carta veniva emessa da una società di SSB, PAYSYS spa (il papà dell'attuale circuito Syspay di Nexi).

- c. Accettazione della carta su tutti i POS delle 3 banche sui percorsi del pellegrinaggio a Roma e luoghi limitrofi o della Fede in Italia, sia su POS già installati che di nuova installazione.
- d. Installazione di nuovi POS, in capo allo IOR, nello stato del Vaticano e nelle Chiese anche al di fuori dei propri confini.
- e. Gestione delle transazioni in capo allo IOR, momento autorizzativo attraverso SITEBA e regolamento contabile attraverso lo IOR.

14. La ricarica del conto del cellulare attraverso i POS , gli ATM e Internet Bancario

Il progetto risale al successo di Omnitel, nata nel 1994 con l'acquisizione della licenza di secondo gestore della telefonia mobile in Italia dopo TELECOM e pienamente operativa nel 1995, e al suo boom delle carte pre-pagate acquistabili presso i tabacchini che andavano a ricaricare un conto telefonico presso l'operatore.

Questo aspetto del "conto telefonico" era un punto molto delicato dal punto di vista legale e del sistema dei pagamenti perché prevedeva la possibilità per Omnitel di raccogliere denaro senza essere una banca, per poi "spenderlo" in uno o più servizi diversi (voce, SMS prima, dati poi e APP di vario titolo e genere, in pratica l'antesignano di una IMEL Istituto di Moneta Elettronica).

Nel 1996 con il mio gruppo definii il progetto di ricarica del conto telefonico dei cellulari attraverso la ns. rete di autorizzazione, su richiesta di Omnitel e di TIM attraverso Deutsche Bank, Servizi Interbancari e Credito Italiano utilizzando tutte le carte disponibili (PagoBancomat, Carte di Credito e debito a marchio internazionale VISA, MC, AMEX, etc.) e tutti i canali di accettazione del pagamento.

Il processo progettuale fu molto articolato perché chiedeva di intervenire su diversi canali di distribuzione delle ricariche, in particolare:

- a. gli sportelli bancari attraverso una modifica dei sistemi di incassi e pagamenti allo sportello,
- b. gli ATM con l'installazione di una "feature" nel menù dell'ATM,
- c. i POS opportunamente modificati (perché dovevano prevedere un "esercente" in più nella loro configurazione con retrocessione di una fee per la ricarica all'esercente "padrone" del POS) nei negozi aderenti,
- d. le batterie di POS della Grande distribuzione (che iniziarono a fare accordi diretti con i Gestori),
- e. i sistemi di incassi e pagamenti di LOTTOMATICA per ricaricare i cellulari anche in tabaccheria,
- f. i sistemi della società Autogrill in autostrada (questo fu un vero casino)

In questa miriade di progetto un mio collega si inventò il **POS virtuale** che ebbe un gran successo, come ricerca al momento e come applicazione poi , nei vari wallet che un po' tutti gli operatori virtuali e telefonici si inventarono negli primi anni 2000.

15. La diversificazione delle attività aziendali : gli archivi documentali

Il progetto di diversificazione parte nel 1998 e riguarda l'attività di gestione degli archivi documentali dell'Istituto San Paolo di Torino 3 capannoni in località riservata degli archivi di legge di tutte le operazioni dell'Istituto degli ultimi... XX anni.

Il servizio di archiviazione fisica degli archivi cartacei, svolto dalla SITEBA prevedeva le attività di ritiro, catalogazione, classificazione e archiviazione di documenti cartacei in originale con allocazione in locali protetti, dotati di impianti a scaffalatura tradizionale, robotizzati o compatibili in locali protetti.

Erano previsti per il trasferimento e la conservazione della documentazione contenitori antipolvere, per preservare l'integrità fisica del materiale cartaceo.

Il servizio di gestione degli archivi cartacei contemplava lo svolgimento di tutte le attività connesse al ciclo di vita del documento, quali ad esempio: la ricerca, il prelievo, la consegna del documento richiesto all'Istituto, le attività di selezione e scarto della documentazione.

Tutti gli immobili destinati ad ospitare gli archivi cartacei, offrivano elevatissimi standard di sicurezza, in particolare i sistemi di rilevazione e spegnimento incendi, sistemi antintrusione e controllo accessi.

Il passo successivo sarebbe stato il servizio di trasformazione del patrimonio informativo cartaceo in archivio digitale per snellire e semplificare la gestione documentale, assicurando la longevità ai documenti più preziosi e la loro conservazione a lungo termine.

Per questo progetto seguii la fattibilità organizzativa, il budget e gli aspetti di sicurezza fisica. Il resto era appannaggio del Project Manager che in questo caso era l'Amministratore Delegato di SITEBA.

Risultati della collaborazione con SITEBA:

1. Raggiungimento del target medio annuo di vendita del 107%.
2. Società in profitto già dal secondo anno di attività.
3. Riduzione costi del 40% dopo 3 anni e miglior servizio reso al cliente.
4. Acquisite oltre 100 Istituzioni Finanziarie come clienti.
5. Acquisiti e gestiti a regime quasi 200.000 Esercizi commerciali con POS.
6. Lancio delle nuove attività di diversificazione del business : archivi documentali e building management.
7. Società leader di mercato fino al 2012, data di entrata in Servizi Interbancari.

TANDEM COMPUTERS ITALIA S.p.A.

c/o Direzioni Generali Estere
c/o Direzione Generale Italia

Cupertino USA / Londra
Milano

da 1 feb 1990 al 30 giugno 1993

3 anni e 5 mesi

Spin-off di Hewlett Packard per la progettazione e costruzione di Computer, sistemi operativi e software applicativi Fault Tolerant per Infrastrutture Critiche Civili e Militari.

Headquarter : Cupertino- Silicon Valley CA , con oltre 4.000 dipendenti nel mondo

Riferivo al Direttore Generale della Società e al Direttore Operations della Corporation

La società aveva come principali Clienti nel settore civile le Infrastrutture Critiche come Ospedali, Reti Elettriche, Sistemi Portuali, Borse Valori (New York Stock Exchange, London Stock Exchange, Borsa de Paris, Bolsa de Madrid, Australian Trading Center, WTO New York, etc.), Sistemi di pagamento, Reti di Trasmissione dati, e nel settore militare le Forze Armate USA e NATO. La logistica dell'operazione Desert Strom fu integralmente gestita dalla nostra tecnologia. I sistemi Tandem avevano una architettura Hw e Sw che gli consentiva di funzionare sempre, anche a fronte di un fault hw o sw o attentato terroristico.

La Società TANDEM aprì in Italia nel 1990 per volere della SIA su mandato della Banca d'Italia nell'ambito del rinnovamento voluto dal Governo Italiano nel settore finanziario. I principali progetti in capo alla Banca d'Italia che poi hanno coinvolto la Società riguardavano i nuovi sistemi di trattamento del denaro all'ingrosso (Mercato Interbancario dei Depositi), l'implementazione della nuova rete interbancaria (RNI Rete Nazionale Interbancaria per connettere banche, centri applicativi e centri di servizi), il sistema dei pagamenti al dettaglio (POS, ATM, reti locali, sistemi di autorizzazione delle carte di Credito e del nuovo PAGOBANCOMAT), l'implementazione dei Mercati Telematici ovvero la parte del trading presente in tutte le Borse Valori del mondo che riguarda il mercato primario e secondario dei titoli di Stato, i mercati dei Future e i mercati delle Options, etc..

Questi progetti, anziché affidarli alla Borsa Valori di Milano, furono assegnati dalla Banca d'Italia alla SIA Società Interbancaria per l'Automazione Fu così che ad inizio 1990 arrivò la Tandem in Italia e io fui chiamato prima a Cupertino e poi a Milano e Amsterdam a gestire i progetti della SIA, dove Tandem era responsabile di progetto.

Livello : Quadro direttivo – Contratto di lavoro Americano, poi Olandese, con clausole di riservatezza e segretezza decennali, e CCNL Commercio in Italia

Incarico : Direttore della ‘Line of Business’ Finance Europea e della Filiale Italiana

In qualità di Direttore della Filiale Italiana ero il referente e il Project Manager della SIA per il progetto del Mercato Telematici MID, MIF, MIO, Secondario Titoli di Stato, RNI Rete Nazionale Interbancaria, gestione dei sistemi di pagamento e incasso su ATM e POS Management.

Come capo-progetto gestivo i partner che facevano parte del progetto generale, ad esempio IBM Canada per il sw di rendicontazione e di Clearing House (compensazione) su host, Apple per il sw di Trading sui terminali degli utenti e per il front-end, la Connex S.A. per il sw di trading e di autorizzazione per i mercati telematici e per i sistemi di pagamento con carta, la Telecom per le infrastrutture di rete TLC italiana, la Royal Bank of Canada come consulente operativo della SIA e nostro. In qualità di esperto in sistemi bancari e interbancari facevo parte del gruppo d lavoro della SIA per la stesura delle specifiche tecniche di alto profilo del sistema generale, mentre per i Gruppi di Lavoro operativi svolgevo il ruolo di analista e responsabile del buon fine del progetto esecutivo di mia competenza.

Quando si passò al progetto della RNI e dei sistemi di pagamento per le Carte di Credito e Bancomat mi sono occupato dei protocolli di comunicazione e di sicurezza del sistema in particolare del protocollo PT-ATM e PT-POS; non era di mia competenza il protocollo autorizzativo delle carte, che era ed è tutt'oggi gestito dagli Enti Emittenti (Consorzio PagoBancomat, VISA, MasterCard, AMEX, e su licenza oggi NEXI, etc..).

Con l'incarico di Direttore della Divisione Finance Europa ero il referente dell'Headquarters americano per il business che le ns. attività generavano in Italia, Spagna e Inghilterra con la responsabilità sul budget delle risorse commerciali e tecniche, l'acquisizione di nuovi Clienti strategici sul mercato Bancario e in particolare le Borse Valori e le Infrastrutture Critiche.

Gruppi Gestiti :

1. Team italiano, composto da 2 rappresentanti e dalla segreteria commerciale, del team di pre e post vendita e del team tecnico di 20 persone, oltre al coordinamento delle relazioni con le controparti tecniche negli Stati Uniti e in Canada.
2. Team Internazionali: la responsabilità del Line of Business Manager Europe consisteva nella gestione dei 4 gruppi di lavoro internazionali che operavano in Europa secondo il modello utilizzato in Italia. Complessivamente oltre 150 persone, di cui 4 Managers a riporto diretto.

Project Management di Infrastrutture Critiche:

1. Mercato Interbancario dei Depositi (MID) : SIA Società Interbancaria per l'Automazione

- a. Il MID è il mercato per la negoziazione di depositi interbancari attraverso il circuito telematico, al quale possono partecipare le banche. Tramite il mercato interbancario dei depositi le banche possono gestire le proprie esigenze di tesoreria in modo rapido, profittevole ed a basso costo, ottimizzando i flussi monetari. Sono negoziabili l'overnight, il tomorrow-next, lo spot-next, il call money (deposito a vista rimborsabile con preavviso di 48 ore), i depositi a tempo con valuta a pronti o differita (di due giorni) e i depositi vincolati a giorni (depositi fino a un massimo di 14 giorni di calendario). Il progetto voluto fortemente dal Ministero delle Finanze e dalla Banca d'Italia ha portato alla creazione del primo mercato on-line per la compra-vendita del denaro interbancario. L'obiettivo era la tracciabilità delle operazioni che, senza un riscontro automatico e certificato da un mercato, potevano essere occultate o modificate previo accordo fra le parti e si prestavano facilmente al lucro e alla frode.
- b. In questo progetto gestii le specifiche operative, la progettazione preliminare secondo le linee guida predisposte dal gruppo di lavoro MID che coordinavo costituito da IBM Canada e Connex S.A., la progettazione esecutiva e la loro implementazione, la rendicontazione e la chiusura del progetto. Il mio team era composto da 8 persone a tempo pieno sul progetto.

2. Mercato Secondario dei titoli di Stato. (MTS) : SIA Società Interbancaria per l'Automazione

- a. Il progetto era il primo passo verso la de-materializzazione dei titoli e dello stacco cedole. Fino a quel momento sul mercato primario avvenivano le compra-vendite dei titoli messi all'asta dal Ministero delle Finanze e acquistate dalle Banche o da intermediari finanziari. Il mercato secondario, quello dove comprano e vendono i privati, era lasciato totalmente senza ordinamento informatico. .
- b. Il mio intervento ha avuto riguardo per la informatizzazione del mercato, gestendo le specifiche funzionali e operative e mettendole nelle condizioni di poter essere sviluppate dai nostri informatici e dai tecnici della Connex, il budget, la rendicontazione e la chiusura del progetto.
- c. La parte di front-end era sviluppata da Apple con la ns. supervisione e controllo per gestire anche i futuri mercati telematici.

3. Mercato Italiano dei Futures . (MIF) : SIA Società Interbancaria per l'Automazione

- a. I futures sono contratti a termine standardizzati negoziati in una borsa valori, e sanciscono l'impegno a un acquisto differito a un prezzo prefissato. Il progetto consentiva la trattazione su un mercato telematico di ciò che avveniva normalmente fuori dai circuiti classici e la costituzione della prima CH Clearing House italiana (stanza di compensazione dei futures sui titoli di stato).
- b. Il progetto preliminare aveva riguardo per i futures sui titoli di stato del mercato secondario. Il mio intervento ha avuto riguardo per la progettazione esecutiva del mercato, sulla base della progettazione preliminare effettuata dal gruppo di lavoro della SIA e della Banca d'Italia, per la fase di alfa e beta test e per l'avvio in produzione, la rendicontazione e la chiusura del progetto.

4. Mercato Italiano delle Options (MIO) : SIA Società Interbancaria per l'Automazione

- a. L'opzione è un particolare tipo di contratto che conferisce al possessore il diritto, ma non l'obbligo (quindi appunto "l'opzione"), di acquistare o vendere il titolo sul quale l'opzione stessa è iscritta, chiamato strumento sottostante (o semplicemente sottostante), ad un determinato prezzo prestabilito (strike price o semplicemente strike) entro una determinata data, a fronte di un premio pagato non recuperabile. La differenza fondamentale delle opzioni rispetto agli altri strumenti derivati consiste nel diritto di recesso del possessore: egli non è obbligato ad acquistare (o vendere) il sottostante, ma può farlo se esercitando l'opzione ne trae un'effettiva convenienza

economica. Le opzioni oggi riguardano i più diversi sottostanti: azioni, commodity, tassi di interesse, titoli di stato italiani ed esteri, ecc.

- b. Il progetto consentiva le operazioni di opzione su quotazioni ufficiali e pubblicamente riconosciute dei Titoli di Stato sul mercato secondario. Il fine del progetto, concluso poi molti anni dopo, era la trattazione dei derivati su titoli, valute, tassi di interesse, merci e future. Anche in questo caso la responsabilità mia e del mio team era la progettazione esecutiva del mercato, sulla base della progettazione preliminare effettuata dal gruppo di lavoro della SIA, della Borsa Valori di Milano e del Ministero delle Finanze, la fase di alfa e beta test e l'avvio in produzione del prototipo di mercato.
- c. NOTA : la messa in produzione dei Mercati Telematici andò di pari passo con l'evoluzione della rete di trasmissione dati di Telecom. All'epoca esisteva un embrione della rete a commutazione di pacchetto X.25 e le linee dedicate avevano costi proibitivi. Inoltre le centrali di commutazione erano elettro-meccaniche, il che comportava ritardi nella trasmissione dei dati e problemi all'utenza. Siccome l'obiettivo era il tempo reale sia per le operazioni sui mercati (oltre 1200 banche con decine di operatori cadauna) sia sulla rete (decine di milioni di operazioni di pagamento e incasso al giorno) partì uno studio per la realizzazione della Rete Nazionale Interbancaria sulla base del modello di rete di Internet utilizzando gli elaboratori Tandem, che avevano capacità di switching e di elaborazione delle informazioni, nonché si potevano dotare degli opportuni sw autorizzatori per le operazioni di pagamento su POS e ATM.

5. Rete Nazionale Interbancaria (RNI) : : SIA Società Interbancaria per l'Automazione

- a. Il progetto ha portato alla realizzazione della prima rete interbancaria italiana dotata di potenza elaborativa locale.
- b. La rete collegava tutti gli Istituti bancari Italiani (oltre 1.200), le Società Interbancarie (15), i Centri Applicativi (5), i Gestori terminali (6) e le Istituzioni (3) . Sulla rete transitavano tutte le operazioni interbancarie. La rete venne utilizzata per gestire il primo sistema on-line di prelievo da ATM e la prima rete di POS on-line.
- c. Il mio ruolo, oltre che di fornitore di prodotti e personale qualificato, riguardava la stesura delle macro-specifiche di funzionamento della rete, in team con Telecom, delle modalità di connessione e switch dei messaggi e della progettazione esecutiva, la rendicontazione e la chiusura del progetto. Particolare riguardo fu messo nelle premesse di studio per l'implementazione dei futuri protocolli di trasmissione sicuri PT-ATM e PT-POS con le migliori tecniche di crittografia disponibili. Il team a tempi di record mise in piedi la rete e rese possibili i primi test di "prelievo on-line su ATM" della storia del sistema dei pagamenti italiano, che fino ad allora era stato oggetto di furti e truffe anche rilevanti.

6. Sistema di Gestione POS e Autorizzatore carte PagoBancomat per Istituto di Credito : BANCA SELLA / CONSORZIO TRIVENETO / MULTITEL / Credito Italiano / BANCA COMMERCIALE ITALIANA

- a. La realizzazione della RNI e l'implementazione del nuovo autorizzatore PagoBancomat in SIA portò al progetto di Banca Sella, e degli altri Istituti sopra evidenziati, delle operazioni di pagamento sui propri POS, utilizzando una versione ridotta dei progetti RNI. In pratica ogni Banca e centro applicativo si dotò di adeguato HW e SW per gestire i propri terminali POS, adottando una tariffazione verso gli esercenti e i propri Clienti molto vantaggiosa.
- b. La mia responsabilità era la costituzione e gestione del Team di progetto, in questo caso TELECOM, OLIVETTI, DIGICOM, DA SISTEMI, NCH, il consorzio PagoBancomat, SIA e SSB per l'implementazione delle soluzioni presso tutti questi soggetti, la progettazione preliminare ed esecutiva e l'avvio in produzione del sistema centrale, collegato a sua volta con la SIA per le operazioni in rete. La sicurezza delle transazioni e la sicurezza informatica furono oggetto di uno specifico progetto a parte perché coinvolse una sw house molto importante per il porting delle soluzioni internazionali secondo la normativa ABI in Italia e le normative degli enti emittenti europei.
- c. Da qui prese spunto il primo progetto SEPA della SIA per il Sistema di pagamenti Europei che abbiamo oggi.

7. Gestione sportelli ATM e Autorizzatore carte PagoBancomat in circolarità: CREDITO ITALIANO, BANCA COMMERCIALE ITALIANA / ISTITUTO SAN PAOLO DI TORINO

- a. La realizzazione della RNI e l'implementazione del nuovo autorizzatore PagoBancomat in SIA portò al progetto delle 3 BIN (Banche di Interesse Nazionale) per le operazioni di prelievo sui propri ATM (n.d.r.: quelli che la gente chiama Bancomat...) autorizzati in tempo reale. In pratica collegavamo gli ATM dalla banca alla SIA . Dotai in pratica ogni BIN di adeguato HW e SW per gestire i propri terminali ATM per avere evidenza dei prelievi on-line e per la rendicontazione contabile.
- b. La mia responsabilità era la costituzione e gestione del Team di progetto, in questo caso TELECOM, NIXDORF, IBM, DIEBOLD, NCH, il consorzio PagoBancomat, SSB e SIA, la progettazione preliminare ed esecutiva, l'avvio in produzione del sistema centrale di autorizzazione fornito da NCH per ogni BIN, la rendicontazione e la

chiusura del progetto, collegato a sua volta con la SIA per le operazioni di autorizzazione al prelievo di carte in circolarità non appartenenti alle 3 BIN.

8. Autorizzatore in circolarità Interbancaria di carte PagoBancomat e di carte di Credito/Debito internazionali: SIA Società interbancaria per l'Automazione, VISA, MASTERCARD, AMEX, DINERS; NCH international

- a. L'ultimo progetto generò quello definitivo per l'utilizzo anche delle carte di Credito e di Debito Internazionali dei circuiti VISA, MASTERCARD, AMEX, DINERS e altri. L'implementazione del nuovo autorizzatore PagoBancomat in SIA con capacità di switch ad altissima velocità portò alla realizzazione delle prime transazioni on-line su ATM e POS con tutti i tipi di carte di pagamento, aprendo la strada alle future carte Fidelity e ai circuiti privatistici.
- b. Anche qui il modello vincente fu la competenza e flessibilità: la mia responsabilità era la costituzione e gestione del Team di progetto, in questo caso TELECOM, VISA INTERNATIONAL, MASTERCARD, AMEX, il consorzio PagoBancomat, SSB e SIA, dove con il mio team seguii la progettazione preliminare ed esecutiva e l'avvio in produzione del sistema centrale di autorizzazione e switch fornito da NCH, la rendicontazione e la chiusura del progetto, collegato a sua volta con gli Enti Emittenti Internazionali e Nazionali per le operazioni di autorizzazione al prelievo di carte in circolarità.

9. Stock Exchange management: SIA, Borsa de Madrid, London Stock Exchange, Paris Stock Exchange;

- a. Il mio incarico internazionale riguardava la replica sul mercato Europeo dei successi ottenuti in Italia, in particolare il mercato delle borse valori e delle Infrastrutture Critiche (ad es. Banche e sistemi di pagamento su POS e ATM). Gestivo 4 team internazionali a riporto diretto costituiti da circa 120 persone su 4 paesi (Francia, Inghilterra, Spagna e Olanda).

UNISYS ITALIA S.p.A.

c/o Direzione Generale

Genova e Milano

da 1 feb 1986 al 9 febbraio 1990

4 anni e 2 mesi

Multinazionale ICT con oltre 1.500 dipendenti in Italia

Fornitore di infrastrutture critiche, nel mio caso Istituti finanziari e di credito.

Riferivo al Direttore Commerciale della Società

Livello : 7° livello e poi Quadro Direttivo - CCNL Metalmeccanici

Incarico : Direttore di Filiale

Filiale BANCHE - Italia Nord Ovest- Liguria / Piemonte / Milano Ovest

Nei miei compiti rientrava quanto segue :

1. Valutazione portafoglio prodotti finanziari e rapporti con le Sw-house;
2. Gestione budget di filiale (risorse umane e finanziario);
3. Acquisizione Nuovi Clienti;
4. Definizione del budget progetti;
5. Consulenza informatica;
6. Project management ;

Gruppi Gestiti :

Gestione del team di vendita in Liguria e Piemonte, composto da 6 rappresentanti, dalla segreteria commerciale, dal Team tecnico di pre-vendita di 3 persone e dal Team di sviluppo tecnico condiviso con le altre filiali, oltre alla collaborazione con le Sw-house competenti in materia.

Project Management per Infrastrutture Critiche:

1. **Creazione e gestione del libretto di risparmio sicuro al Portatore: *Cassa di Risparmio di Cuneo (ora BRE BANCA - UBI BANCA)*.**
 - a. Il progetto riguardava la creazione di un libretto al portatore non duplicabile con sistemi di controllo gestiti da stampanti multi-funzione ex-UNIVAC, veri e propri elaboratori in grado di dialogare con la banda magnetica del libretto, con i caratteri OCR A e OCR B del libretto, verificare la congruenza delle operazioni in linea con la struttura dello sportello di filiale e poi con i sistemi Host; l'invenzione fu poi oggetto di brevetto.
 - b. Seguì personalmente lo sviluppo del protocollo di trasmissione dati fra la stampante e i sistemi di back-office, il protocollo di crittografia e le attività gestionali e di autorizzazione dell'ABI.

2. **Stock Trading system (azionario) e Accesso al mercato secondario titoli di stato (BTP, BOT, CCT): *Credito Italiano - Direzione Generale Milano***
 - a. Il progetto riguardava la realizzazione di uno dei primi sistemi automatizzati di trading interno alla banca. I temi di sicurezza e riservatezza delle informazioni erano già presenti allora.
 - b. Oltre a seguire e controllare la stesura delle specifiche tecniche seguì la gestione del progetto, la sw-house milanese e i rapporti con Borsa Valori e SIA.

3. **Gestione Assegni ed Effetti : *Banca Passadore / CARIGE / Banca Cesare Ponti / CR La Spezia / C.R. CUNEO / BANCO di CHIAVARI / C.R. Torino / Istituto San Paolo di Torino / Banca Popolare di Novara***
 - a. I progetti riguardavano il trattamento automatico degli assegni e degli effetti allo sportello e la loro integrazione nelle architetture informatiche che ciascun Istituto aveva; l'innovazione era basata su apparecchiature americane di derivazione Burroughs, leader mondiale nel trattamento assegni.
 - b. La soluzione tecnica italiana fu favorita dalla conoscenza del sottoscritto, trasferita ai miei tecnici, delle regole di "Stanza di Compensazione" che erano state definite da poco in Banca d'Italia. L'utilizzo dei moderni sistemi di sicurezza informatica messa a punto nei progetti precedenti costituiva un notevole valore aggiunto alle ns. soluzioni.

4. **Sistema di Incasso e Centralizzato degli Effetti : *Federazione Lombarda delle Banche di Credito Cooperativo / Federazione Piemontese delle Banche di Credito Cooperativo.***
 - a. I progetti riguardavano l'accentramento delle operazioni di incasso per il dare e avere sui conti correnti dei clienti, che all'epoca iniziavano ad essere accentrati presso le federazioni e ICCREA per motivi di sicurezza ed economici, e poi per andare in compensazione in Banca d'Italia per i fuori Istituto e i fuori piazza.
 - b. Particolare riguardo era messo nella sicurezza informatica dei dati che viaggiavano in rete e dei sistemi host.

5. **Implementazione e gestione del sistema informativo della *Cassa Rurale di Carru'*.**
 - a. Il progetto riguardava il rifacimento totale del sistema informativo di un ricco Istituto con 3 filiali in Piemonte.
 - b. La mia responsabilità riguardava il rapporto con le controparti tecniche del Cliente: adeguamento del sw americano alle normative italiane per il trattamento delle operazioni bancarie allo sportello e dei sistemi di pagamento e incasso, nonché la sicurezza informatica della trasmissione delle informazioni da e per gli Istituti terzi e le Società Interbancarie tramite implementazione dei protocolli bancari italiani e dei sistemi di crittografia.

HONEYWELL – BULL ITALIA S.p.A.

c/o Direzione Generale Milano

da 1 Novembre 1984 al 31 Gennaio 1986

1 anno e 4 mesi

Multinazionale ICT con oltre 800 dipendenti in Italia

Riferivo al Direttore di Filiale della Società

Incarico : Tecnico di vendita

Filiale BANCHE e ASSICURAZIONI - Italia Nord Ovest- MILANO

Livello : 6° livello CCNL Commercio

Team di lavoro gestiti :

In Bull all'epoca venivano creati dinamicamente dei gruppi di lavoro in funzione del business e delle competenze specifiche. Ne gestii 2 in occasione di 2 business acquisiti in area bancaria a Milano come capo progetto e responsabile del Cliente; ogni team aveva 2/3 tecnici specialisti e gestiva i rapporti con le Sw-house.

Project Management di Infrastrutture critiche:

1. **Automazione Back-office Sportello: Banca Commerciale Italiana.**
 - a. Il progetto riguardava la fornitura di PC e di sw per le attività di back-office (movimentazione conti correnti/ gestione assegni ed effetti / attività di cassa; il mio compito era definire le specifiche di progetto e seguirne gli sviluppi.

2. **Gestione Tesoreria : Banca Popolare di Milano**
 - a. Sulla base del sw dei partner commerciali italiani e francesi si doveva personalizzare le applicazioni secondo la normativa dell'ABI all'epoca vigente. Ad esempio la stanza di compensazione era locale e riguardava solo le banche su piazza, e pertanto si avevano problemi di frodi da gestire.

ALTRE INFORMAZIONI PROFESSIONALI

- Dal 2006 al 2015: Membro del Customer Management Forum - IRSO Foundation.
- Dal 2008 al 2016: Membro di AFCEA International - Capitolo Roma - Fondazione USAF / NATO.
- Dal 2013 al 2015: Membro dell'AIPCR - World Road Association - Capitolo italiano.
- Presidente dell'Associazione Italiana di Docenti Golfisti dal 2001 al 2017..
- Responsabile Federazione Italiana Golf per le attività giovanili in Piemonte (IT) e Liguria (IT) dal 2012 al 2018..
- Revisore dei conti per BMW Motorrad Genova dal 2010 al 2015,

PRINCIPALI CORSI DI FORMAZIONE MANAGERIALI:

- 1990 Corsi di Vendita sui Nuovi Clienti: vendita 1, 2 e 3 - Kaeser Italia
- 1990 Persuasion skill – Kaeser Italia
- 1990 Advanced persuasion Skill – Kaeser Italia
- 1991 Vendita in situazioni complesse – Kaeser Italia
- 1991 La Sicurezza nei sistemi di pagamento avanzati - Fondazione Ugo Bordoni
- 1991 Business English – Resident School- Linguaramana – Cheny Court
- 1992 Business and marketing English - Business School – London
- 1992 La gestione delle Risorse Umane - IPSOA
- 1992 La negoziazione nella gestione delle Risorse Umane – ISFOR / IPSOA
- 1992 Power Base Selling – Holden Corp. – Londra
- 1992 Competitive Edge Selling – Lavon Koerner Business School – London

- 1992Il marketing dei sistemi di pagamento avanzati – Istituto Ricerca Internazionale
- 1992Efficacia nella Comunicazione: Pianificazione e verifica – I.R.I.
- 1993Relatore – Italian Plastic Card 1993
- 1993L’Impresa Bancaria – Funzione, regolamenti e gestione – SADIBA (Pg) - Banca d’Italia
- 1993Leadership, motivazione e valutazione del Personale- Influencing Skills - IPSOA
- 1995Pianificazione e sviluppo di nuovi prodotti/servizi in momenti di turbolenza – C.M.F.T.
- 1995La creatività nel Problem Solving - Rath & Strong Inc
- 1995Pianificazione e sviluppo di nuovi mercati in momenti di turbolenza – IPSOA
- 1995La comunicazione nella gestione delle Risorse Umane - Base e Avanzato – C.M.F.T.
- 1996La ricerca dei collaboratori di successo – Gruppo GRAMMA
- 1996Definizione e gestione del Pricing di Servizi e Prodotti - IPSOA
- 1997Il Service Management – la Cultura nell’erogazione dei servizi – C.M.F.T.
- 1997L’atteso e il percepito nei Servizi – Faber SMG
- 1997Plastic cards – VISA International
- 1998Redditività e Prodittività: Controllo e misura nei processi d’erogazione – Faber SMG
- 1998Euro : costs and the retail changeover challeng – Deloitte & Touche Consulting
- 1998Smaile manager – Progetti Group
- 1998Outsourcing : convenienza e valore – Gruppo GRAMMA
- 1998Moneta Unica : Implicazioni per il Management – Università Castellanza
- 1998Il budget e le previsioni di vendita – NAGIMA Consulting
- 1999Bank card Education – VISA International
- 1999Organizzare l’Azienda intorno al Cliente – Rath & Strong Inc.
- 1999Il Marketing nelle imprese di Servizi – Gruppo GRAMMA
- 1999Time Management – TESI – European United Consultant
- 1999La lettura del bilancio per non addetti – SKILL Management Consulting
- 2000Marketing selettivo e geomarketing – AC NIELSEN Italia
- 2000Client leading and reading – Watson Wiatt ISSO
- 2001 La revisione giuridica nei contratti a contenuto informatico – CEGOS
- 2002L’efficacia nelle riunioni – LUISS- Vodafone - Develop management Skills
- 2002Analisi e gestione di situazioni organizzative critiche – ISTUD
- 2002Informatica e telecomunicazioni - ASSINFORM
- 2003Overview of the Italian Telecoms Market – Deutsche Bank Institute
- 2003- 2005 Being a European Manager – Vodafone – Develop Management Skills Program
- 2004Finance for Non Financial Managers- il Sole 24hh
- 2004La gestione dei Grandi Clienti – il Sole 24hh
- 2005Conoscere il Cliente per ottimizzare la Performance aziendale - il Sole 24hh
- 2005Organizational effectiveness – IPSOA
- 2006Il Marketing nelle PMI – Confindustria
- 2007Nuove metodologie Commerciali – Call & Contact Center Forum – Marcus Evans
- 2007Sicurezza – Forum e gruppo di lavoro - ABI
- 2008Security – Difesa – C.A.S.D. Roma
- 2008Terrorism & Crime – Difesa - C.A.S.D. Roma
- 2000- 2024 Numerosi convegni sulle TLC , sull’ICT , sul VOIP e sulle problematiche di Sicurezza

LINGUE E COMPETENZE INFORMATICHE

- Discreta conoscenza dell'inglese scritto e orale
- Discreta conoscenza del francese scritto e orale e della lingua spagnola scritta
- Conoscenza linguaggi di programmazione
- Conoscenze di Cyber Security

il Sottoscritto dichiara altresì di essere informato, ai sensi dell’art.13 del Decreto legislativo 30 giugno 2003 n.196 e del successivo D.Lgs. 101/2018 Gdpr circa il trattamento dei dati personali raccolti, ed in particolare , che tali dati saranno trattati anche con strumenti informatici esclusivamente per le finalità per le quali la presente dichiarazione viene resa.

Genova, 2 maggio 2024

Il dichiarante Giorgio Volta

