

***Jak zmienić się kartowy (i nie tylko) Business Case
wraz ze spadkiem stawek IF?***

„Polskie Karty i Systemy”
15 marca 2015 r. Warszawa

ZAGADNIENIA

- „KRAJOBRAZ PRZED I PO BITWIE”
- KARTOWE MODELE BIZNESOWE: BANKÓW, AGENTÓW ROZLICZENIOWYCH, ORGANIZACJI PŁATNICZYCH
- PERSPEKTYWY RENTOWNOŚCI BIZNESU KARTOWEGO

GŁÓWNE CECHY MODELI BIZNESOWYCH WCZEŚNIEJ

Banki

- Wysoki poziom IF
- Opłaty i prowizje biznesu kartowego
- Charge back
- Programy lojalnościowe
- Masowe wydawanie kart
- Rosnące opłaty i prowizje
- Brak dostępu do informacji o wysokości salda klienta

Agenci Rozliczeniowi

- Niskie relatywnie marże
- Bariera cenowa wejścia dla nowych merchantów
- Niska dynamika rozwoju sieci akceptacji

V/MC

- Ustalanie wszelkich zasad funkcjonowania rynku
- Brak motywacji do zmian zasad funkcjonowania rynku
- Brak nadzoru systemowego

GŁÓWNE CECHY MODELI BIZNESOWYCH OBECNIE

Banki

- IF – **redukcja o 90% dla kart debetowych**
- Opłaty i prowizje biznesu kartowego – **nadal**
- Charge back – **wycofywanie**
- Programy lojalnościowe – **zanikają**
- Wydawanie kart – **czyszczenie portfeli**
- Rosnące inne opłaty i prowizje – **trend utrzymany**
- Brak dostępu do informacji o wysokości salda klienta
- Poszukiwanie nowych źródeł przychodów – np. uruchomienie usług acquiringowych
- Wzrost wolumenów transakcji kartowych – częściowa rekompensata spadku IF

Agenci Rozliczeniowi

- Marże – **wzrosty**
- Bariera cenowa wejścia dla nowych merchantów – **przestała istnieć**
- Dynamika rozwoju sieci akceptacji – **znacznie wyższa**
- Większe możliwości budżetowe budowania nowych rozwiązań dla rynku

V/MC

- Ustalanie wszelkich zasad funkcjonowania rynku – **nadal oprócz IF**
- Brak motywacji do zmian zasad funkcjonowania rynku - **nadal**
- Brak nadzoru systemowego – **rozpoczęte prace**

PŁATNOŚCI MOBILE – WYKREOWANA SZTUCZNIE POTRZEBA?

Płatności mobilne Temat dwóch prędkości

Dopóki nie przełoży się większość dokumentów z portfela do telefonu to nadal płatności mobilne będą potrzebą podaży

Obecnie wychodzenie z domu bez portfela to mit

PERSPEKTYWY

Banki

- Karty to element „must have” (płatności mobilnych?)
- System opłat processingowych na rzecz organizacji płatniczych może powodować nierentowność transakcji do 20 pln.
- Czy biznes kartowy nie powinienem to być elementem kosztowym? Jeżeli tak to są podstawy do myślenia o rewolucji w bankach czyli IF = zero i system współpracy z merchantami oparty o nową filozofię.

AR:

- Rentowny biznes coraz bardziej w wyniku wzrostu liczby transakcji i spadku stawek IF.
- Konsolidacja branży?
- Poszukiwanie tańszych narzędzi do obsługi płatności bezgotówkowych, opartych na kasach fiskalnych i smartfonach/tabletach.
- Brak na horyzoncie nowych wymagań systemowych, prowadzących do potrzeby wymiany urządzeń i/lub modyfikacji systemów do obsługi płatności bezgotówkowych

V/MC

- Potencjalne zagrożenie związane z planami banków oraz zmianami prawnymi

WNIOSKI

Banki

Czy bankom zależało na rozwoju płatności bezgotówkowych (kartowych i mobilnych)? Czy w obliczu zmian prawnych IFRag i PSD2 banki będą liderami zmian w ofercie produktowej?

Nic nie stało na przeszkodzie w podnoszeniu cen za usługi bankowe również przed obniżką IF – nie należy łączyć obniżki IF ze wzrostem stawek bankowych

Straciły znaczącą część swoich przychodów kartowych - ale jednocześnie wzrosły opłaty i prowizje

Agenci

To konkurencja (rynek) reguluje wysokość opłat

Zmiany IF pozwoliły agentom poprawić poziom dochodowości – nic w tym złego (ile firm gotowych jest pracować na marży na poziomie 0,01%?)

Istotny wzrost marż

V/MC

Znaczący wzrost wolumenów, generujący wzrost przychodów z opłat processingowych i innych pobieranych przez Organizacje

Presja ze strony banków na obniżenie opłat ponoszonych na rzecz organizacji – konsekwencja spadku IF

Dziękuję za uwagę!

Robert Łaniewski, Prezes Zarządu FROB
robert.laniewski@frob.pl