

# Gotówka z terminala na tropie synergii

Rafał Szczechura

Marzec

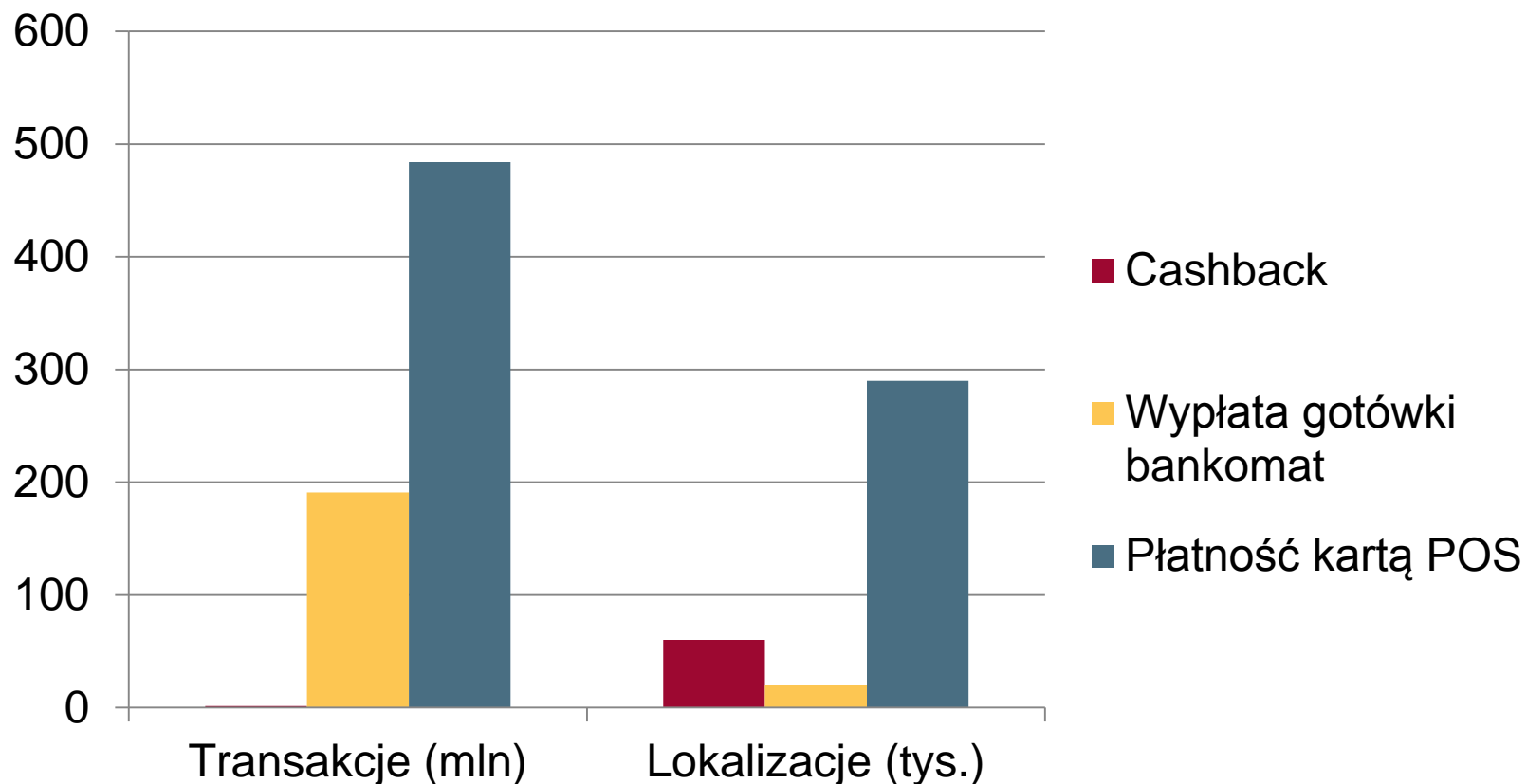
2015



# Popularność usługi Cashback w Polsce



# Popularność usług kartowych w liczbach Polska, III kwartał 2014

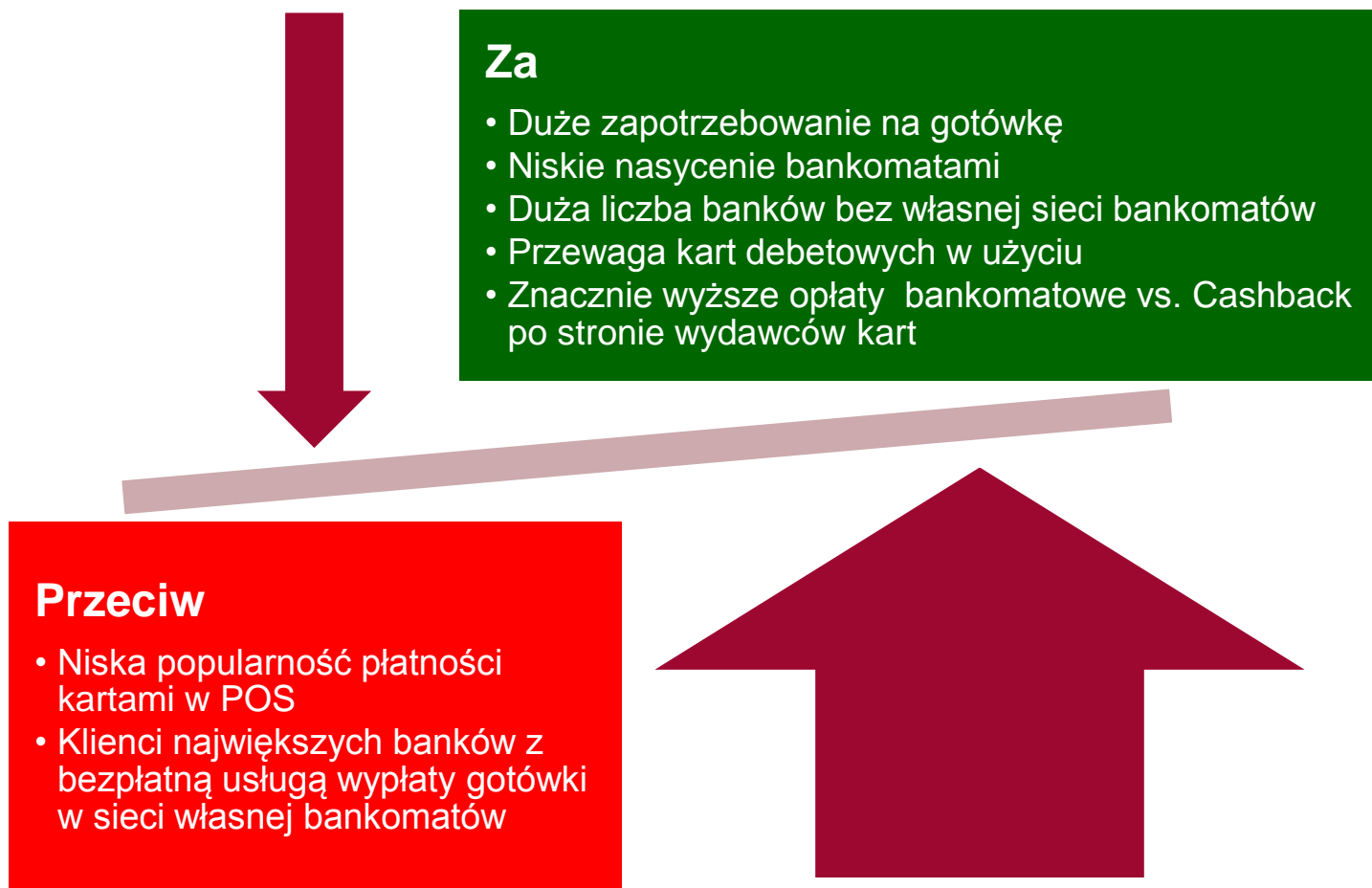


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP

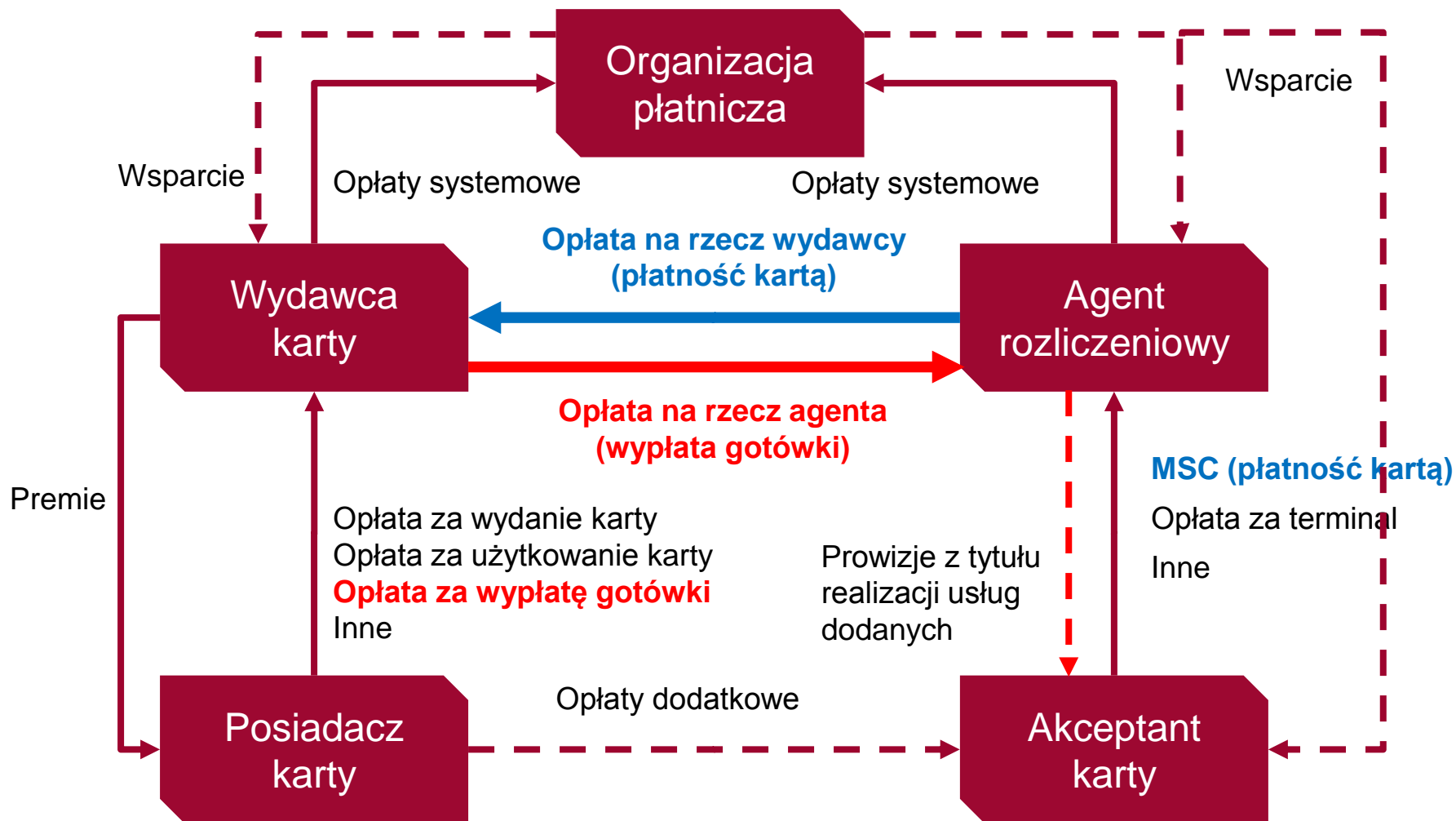
# Synergiczne cele wdrożenia Cashback



# Cele vs. warunki wdrożenia Cashback w Polsce ... 9 lat temu



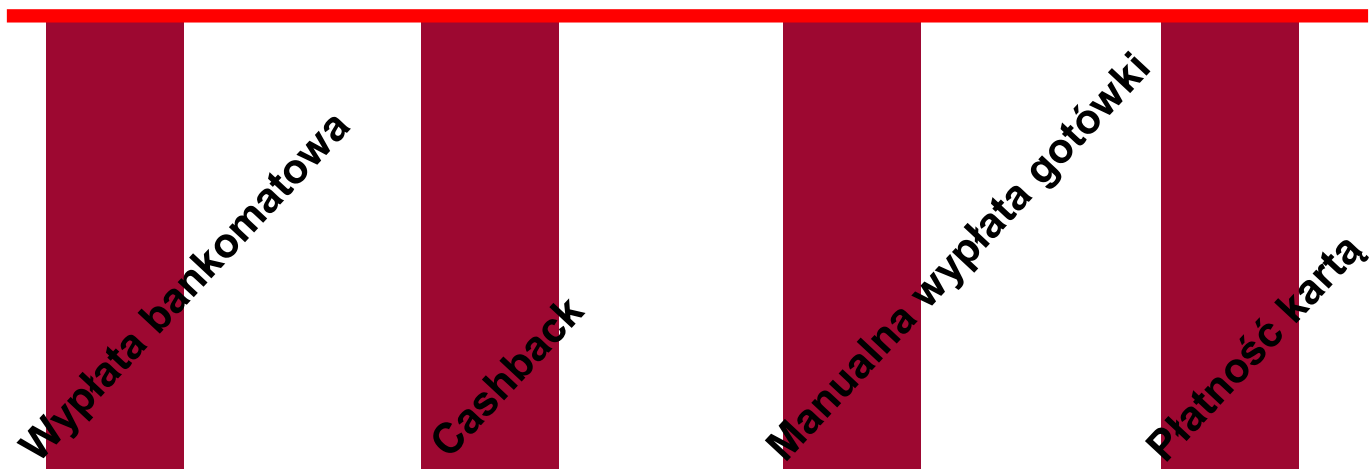
# Model biznesowy



# Zmiana warunków rynkowych na przestrzeni 9 lat

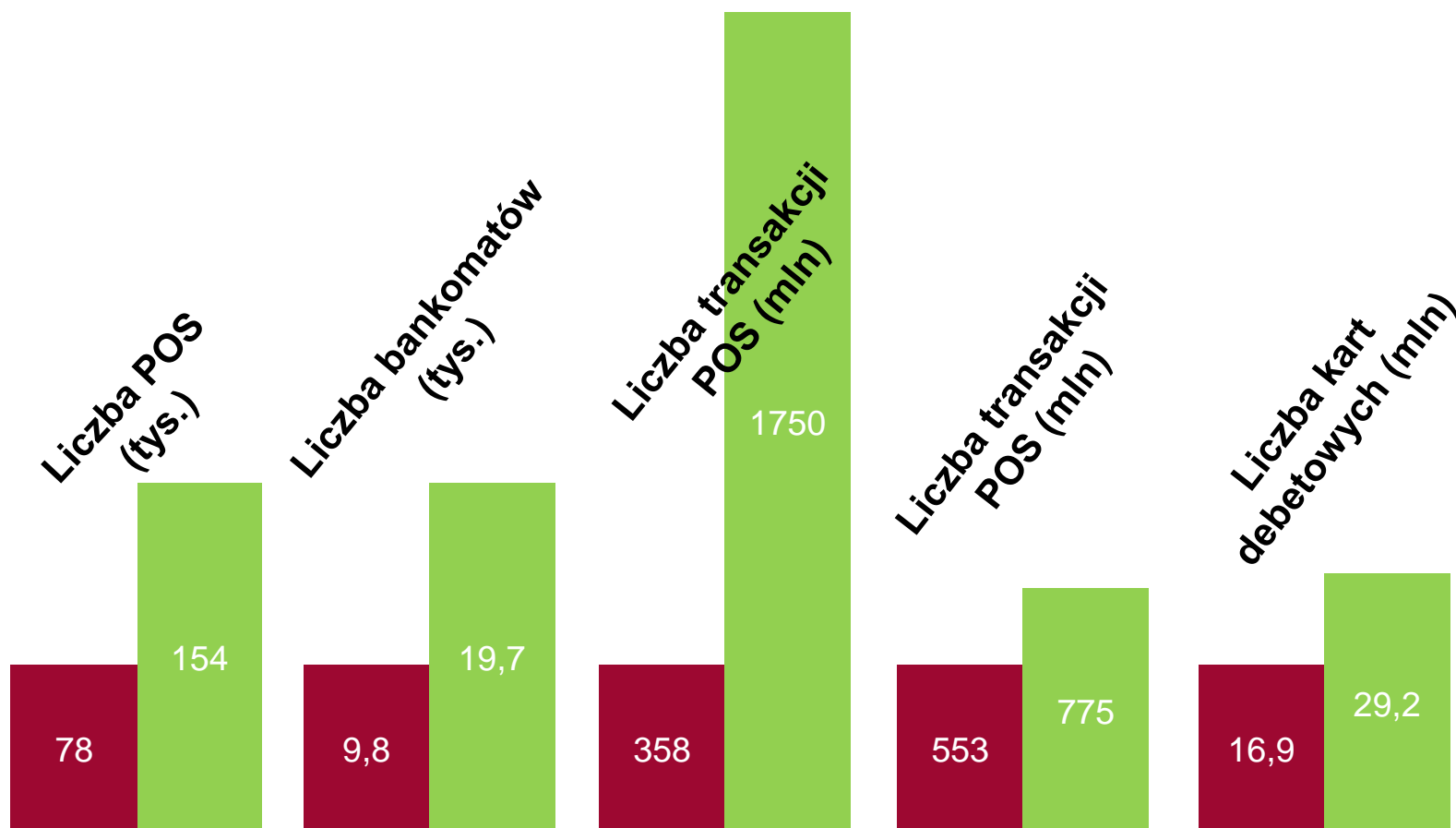
## Oplaty

100%



# Zmiana warunków rynkowych na przestrzeni 9 lat

## Nasylenie rynku

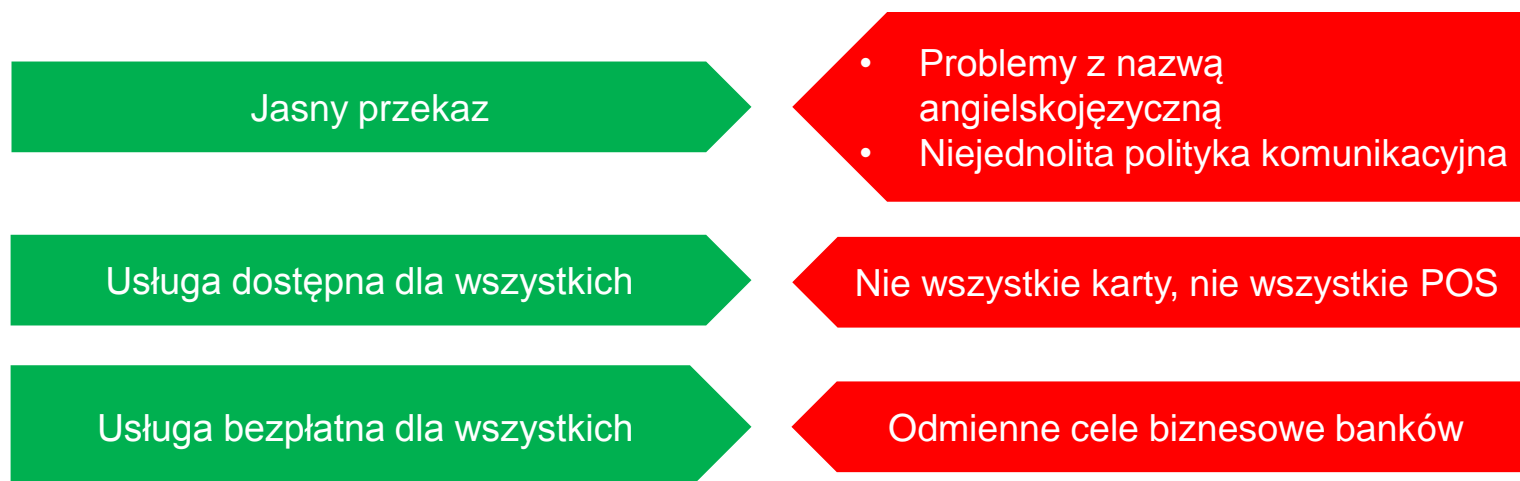


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP



# Czynniki sukcesu Cashback vs. realia

## Klient



# Czynniki sukcesu Cashback vs. realia

## Akceptant

Bezpośrednie korzyści finansowe

- Inne alternatywy w miejscach o wysokiej transakcyjności
- Zbyt mała atrakcyjność w miejscach o niskiej transakcyjności
- Akceptant nie musi być stroną przychodową w modelu biznesowym

Optymalizacja kosztów gotówki

- Duże sieci tak, małe lokalizacje niekoniecznie

Korzyści wizerunkowe

- Jeżeli zapotrzebowanie na usługę się zwiększy

# Czynniki sukcesu Cashback vs. realia

## Wydawca karty

Ograniczenie kosztu wypłaty gotówki z bankomatu obcego lub partnerskiego

Ograniczony zasięg po zmniejszeniu różnic w opłatach wypłat bankomatowych i Cashback

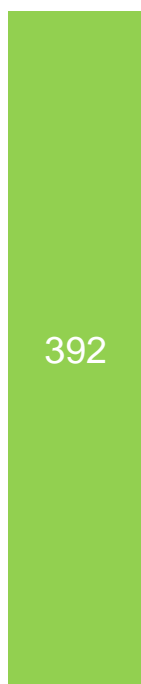
Większa sieć wypłat gotówki

Synergia transakcji bez- i gotówkowych

Cashback przyciąga klienta gotówkowego, czy wzrost popularności płatności kartami zwiększa liczbę transakcji Cashback?

# Siła napędowa

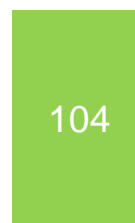
**Wzrost płatności kartami  
III kw. 2006 vs. III kw. 2014  
(mln transakcji)**



**Wzrost wypłat Cashback  
III kw. 2006 vs. III kw. 2014  
(mln transakcji)**

~~1,3~~

**Wzrost płatności kartami  
I kw. 2014 vs. III kw. 2014  
(mln transakcji)**



**Wzrost wypłat Cashback  
I kw. 2006 vs. III kw. 2014  
(mln transakcji)**

~~0,42~~

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP

# Inne kraje, a Polska

## Sukcesy Cashback

- USA
- UK
- Szwecja
- Norwegia
- Finlandia
- Dania

Nasylenie  
terminalami

Transakcyjność

Nasylenie  
bankomatami

„Surcharge”

# Czynniki sukcesu Cashback vs. realia

## Agent rozliczeniowy

Dodatkowy przychód

Zachęta dla akceptanta

Synergia transakcji bez- i gotówkowych

Przy obecnej skali przychód zbyt niski aby spełnić oczekiwania akceptanta przy jednoczesnym zachowaniu dochodowości agenta rozliczeniowego. Konieczność poszukiwania alternatyw.

Dziękuję za uwagę

[rafal.szczuchura@six-group.com](mailto:rafal.szczuchura@six-group.com)

