

MATERIAŁ POWSTAŁ WE WSPÓŁPRACY Z FIRMA FIRST DATA POLSKA SA

Płatności bezgotówkowe to przyszłość i bezpieczeństwo

Tomasz Przepiórka, dyrektor Departamentu Klientów Korporacyjnych w First Data Polska SA, mówi o płatnościach bezgotówkowych w obsłudze e-handlu.

Handel internetowy przeżywa boom. Czy podobnie dzieje się z płatnościami bezgotówkowymi w tym kanale sprzedaży?

Tak, Covid-19 znacznie przyspieszył to, co dzieje się od lat. Dynamicznie rośnie nie tylko wartość, ale też liczba transakcji. Mimo tego większość płatności to nadal gotówka za pobraniem, pozostała część przypada kartom płatniczym za pobraniem i w sklepie internetowym, szybkim przelewom oraz Blikowi.

Czy to oznacza że klienci nadal boją się transakcji bezgotówkowych?

Historyczne zaszczości sprawiły, że Polacy nie do końca ufają płatnościom w internecie. Preferują płatności gotówką za pobraniem, czyli chcą płacić, gdy już mają produkt w ręku. Zauważamy jednak, że pandemia zmienia te przyzwyczajenia bardziej niż działania marketingowe promujące płatność kartą. Budowanie dystansu społecznego nieodzwrotnie wiąże się z ograniczeniem kontaktu i tu pojawia się

oczekiwanie płatności bezgotówkowych – zbliżeniowych przy użyciu terminala płatniczego podczas dostawy.

Czy firmy/sklepy też obawiają się obrotu bezgotówkowego?

Polski rynek płatności rośnie nieprzerwanie 20 proc. rok do roku od wielu lat i dalej będzie się rozwijał. Przypomnę, że jeszcze kilka lat temu opłaty Interchange, będące zasadniczą częścią opłaty akceptanta pobieranej podczas transakcji kartą płatniczą, wynosiły w Polsce w zależności od typu karty nawet 2,5 proc. wartości transakcji. Dzisiaj wynoszą 0,2 proc. dla debetowych i 0,3 proc. dla kredytowych. Gdyby nie doszło do głębokiej redukcji tej części opłat, nie zanotowalibyśmy tak szybkiej popularyzacji terminali.

Dodatkowo dużą rolę w popularyzacji obrotu bezgotówkowego w Polsce mają wspólne inicjatywy uczestników rynku usług płatniczych, w szczególności program „Polska Bezgotówkowa”. Program ten skiero-

wany jest do małych przedsiębiorstw, które mogą mieć terminal płatniczy przez pierwszy rok bez żadnych opłat. W ostatnich dwóch-trzech latach liczba terminali wzrosła niemal dwukrotnie. Zgodnie z danymi Fundacji Polska Bezgotówkowa w Polsce użytkowanych jest już ponad milion terminali.

Podsumowując, jeśli wziąć pod uwagę wyłącznie rozwój dystrybucji terminali, raczej nie ma obaw ze strony przedsiębiorców. W praktyce jednak nadal na rynku funkcjonuje zbyt wiele dużych firm, które nie obsługują płatności bezgotówkowych. Szczególnie firm dostawców o ponowny przyjazd i wtedy plan dzienny ulega zmianie,

Jakie korzyści zatem mogliby mieć tacy przedsiębiorcy z używania terminali?

Po pierwsze mogą skrócić czas i wbrew pozorom również koszty transakcji, często klient mówi, że nie ma przy sobie gotówki, prosi dostawcę o ponowny przyjazd i wtedy plan dzienny ulega zmianie,



wych i firm kurierskich również. Umożliwiamy wszystkie możliwe metody płatności bezgotówkowych. Nasze rozwiązania są efektywne kosztowo, bezpieczne i stabilne.

Pracujecie po 12 godzin na dobę?

Nasze zespoły pracują całą dobę. Koncentrują się na dostarczaniu stabilnych i bezpiecznych rozwiązań. Zainteresowany akceptant może pozyskać je bardzo szybko. Pierwszy krok to ustalenie warunków, później podpisanie umowy i implementacja. W sklepach e-commerce używających platform sklepowych, które są zintegrowane z naszymi systemami, proces implementacji trwa kilka godzin. Mamy zespoły wdrożeniowe wyspecjalizowane w tego typu procesach. Dodam, że posiadamy integrację z systemami większości popularnych sklepów internetowych. First Data Polska SA należąca do Fiserv, właściciel marki Polcard, to firma, która zapoczątkowała w Polsce obsługę płatności kartami i oferuje je nieprzerwanie od blisko 30 lat. Dbamy o to, aby nasze zespoły działały sprawnie, a klient wiedział, z kim w razie potrzeby może się kontaktować.

efektywność spada, a firma wydaje więcej na paliwo. Po drugie środki za transakcje znajdują się na koncie następnego dnia rano, a to poprawia płynność. Po trzecie - eliminują koszty gotówki, jak: wpłata, przeliczenie, konwój, kradzieże gotówki, opłaty bankowe i ubezpieczeniowe. Zyskują też, więcej zadowolonych klientów mogących liczyć na zwrot w trybie Charge Back w przypadku reklamacji.

Wracając do e-handlu: komu First Data Polska SA dostarcza narzędzi do bezgotówkowych płatności?

First Data Polska dostarcza rozwiązania płatnicze wszystkim typom akceptantów, do sklepów interneto-

Od lat współpracujemy z wieloma firmami kurierskimi w Polsce i za granicą. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu wprowadzamy do tych firm terminale, które są lekkie, odporne na upadki, chronione przez etui. Co najważniejsze zapewniają krótki czas realizacji transakcji, są szybkie i zintegrowane z urządzeniem kuriera, co eliminuje pomyłki. Zoptymalizowaliśmy systemy tak, aby np. numer przesyłki był połączony z numerem transakcji. Na terminalu First Data Polcard sklep internetowy może mieć swój profil i otrzymywać bezpośrednio środki za transakcje na swoje konto, a koszty opłaty akceptanta nie obciążają kuriera. Dodam, że jesteśmy obecnie jedynym agentem na rynku oferującym takie rozwiązanie. Udostępniamy również narzędzia analityczne pozwalające ocenić efektywność pracy naszego terminala u konkretnego kuriera (np. czy terminal miał zasięg, czy był włączony, czy został rozliczony). Wszystkie powyższe rozwiązania znacznie ułatwiają pracę dostawcy, zwiększając efektywność dostaw, a to przekłada się bezpośrednio na zyski naszych partnerów biznesowych.

Jak wygląda rynek terminali w firmach kurierskich?