

Ekonomiczna strona biznesu kartowego
Sesja XVIII w cyklu „Polskie Karty i Systemy”
20 czerwca 2012 roku

FROB FUNDACJA ROZWOJU OBROTU BEZGOTÓWKOWEGO

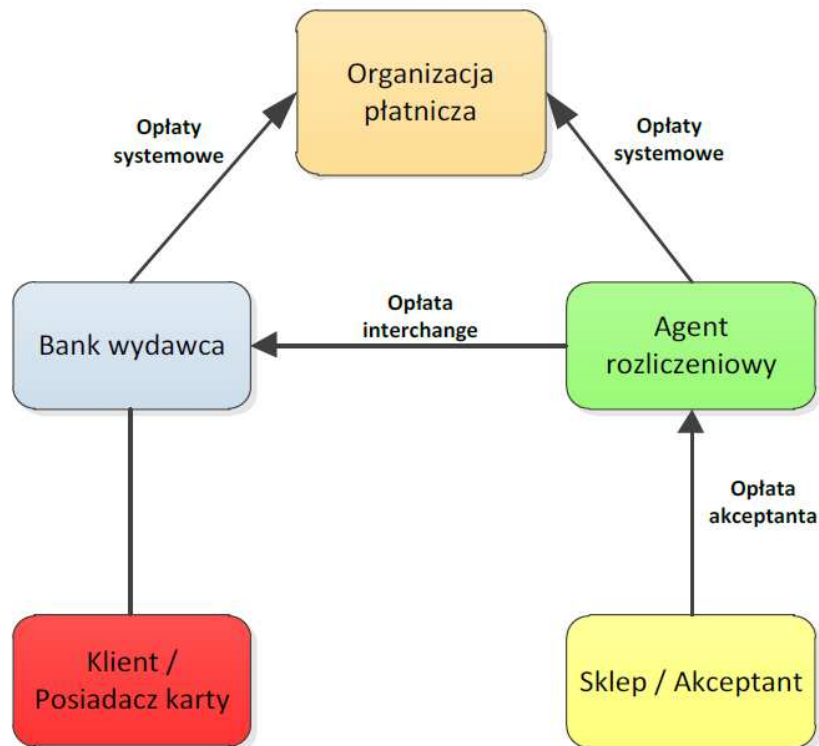
www.frob.pl

Rozwój obrotu bezgotówkowego w Polsce oczami akceptanta

KRS: 397249, REGON: 145822971
NIP: 522-299-00-98
nr konta: 72 2490 0005 0000 4520 2540 5254

FUNDACJA ROZWOJU OBROTU BEZGOTÓWKOWEGO
ul. 1 Sierpnia 1 lok. 36, 02-134 Warszawa
tel.: +48 884 824 864

Skomplikowany system płatności kartowych



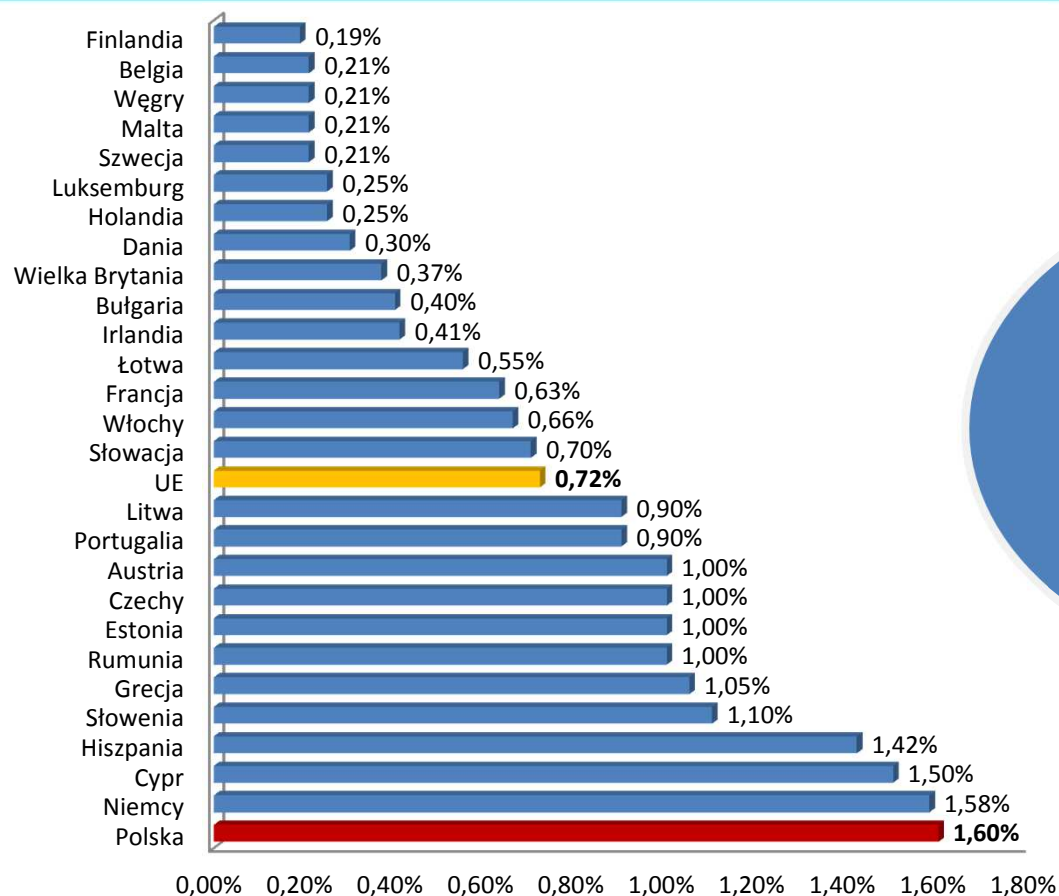
✓ Merchant Service Charge (MSC)

- *Interchange fee* (IF)
- Assessment Fee (marketing licencje, procesowanie)
- Marża agenta rozliczeniowego

✓ Struktura IF

- Procentowa
- Stała
- Kombinacja dwóch powyższych

Poziom *interchange fee* w Polsce jest za wysoki



Stawki opłat *interchange* w Polsce są dziś ponad dwukrotnie wyższe w stosunku do wartości średniej stawek obowiązujących we wszystkich państwach UE.

Opracowanie własne na podstawie danych EBC, NBP

FUNDACJA ROZWOJU OBROTU BEZGOTÓWKOWEGO

FROB

www.frob.pl

Wysokie opłaty kartowe uderzają w rynek

- ✓ Problem zawyżonych opłat kartowych jest znany od wielu lat, ale instytucje państwowe nie były w stanie do tej pory doprowadzić do jego rozwiązania.
- ✓ W obecnej sytuacji to **akceptanci kart ponoszą główny koszt związany z rozwojem rynku obrotu bezgotówkowego** (opłata *Merchant Service Charge*).
- ✓ Wysokie **koszty akceptacji kart są głównym czynnikiem zniechęcającym przedsiębiorców** (zwłaszcza z sektora MSP) **do instalowania terminali.**
- ✓ **FROB, aktywnie reprezentował akceptantów w toku prac prowadzonych przy NBP**, których celem było wypracowanie kompromisu korzystnego dla wszystkich stron.
- ✓ **Fiasko rozmów przy NBP** (bojkot MasterCard i w konsekwencji prawdopodobne odstąpienie Visa) – ostateczne stanowisko NBP 29 czerwca 2012.
- ✓ **Deklaracje Visa i MasterCard** (na są niewystarczające i nie wpłyną na realną poprawę sytuacji na rynku.

MSC zagraża opłacalności przedsiębiorstw

- ✓ MSC pochłania ok. 70% marży uzyskanej na sprzedaży produktów niskomarzowych, np.: papierosów, doładowań telefonicznych, biletów komunikacji miejskiej.
- ✓ Przedsiębiorcy często nie mają możliwości wkalkulowania kosztów MSC w cenę produktu ze względu na nadrukowaną lub regulowaną cenę produktu np.: piwo, słodycze (część), papierosy, doładowania telefoniczne, bilety, prasa, nabiał (część), etc.
- ✓ Dążenie klientów do realizowania kartą płatniczą transakcji o coraz niższej wartości **znacznie ogranicza zysk przedsiębiorców.**
- ✓ Przy założeniu, że 50% transakcji w branży FMCG będzie realizowana kartą płatniczą, **MSC pochłonie 40% zysku netto dobrze prosperujących organizacji.**
- ✓ Średni koszyk zakupów, za który klient płaci kartą, jest o ok. 30% wyższy niż w przypadku gotówki, ale nie wpływa to na wzrost obrotu.

Interchange fee barierą dla akceptantów

- ✓ Systemy VISA i MasterCard, poprzez szereg własnych regulacji, doprowadziły do braku transparentności sposobu ustalania wysokości opłaty *interchange*.
- ✓ Obecnie akceptant może negocjować jedynie marżę agenta rozliczeniowego (żaden mechanizm rynkowy nie wpływa na wysokość opłaty *interchange* – akceptant nie może jej negocjować).
- ✓ Stawka opłaty Interchange w Polsce jest najwyższa w Europie (wg NBP szacowany przychód banków na 2010 to 1,42 mld).
- ✓ Zdarza się, że wysokość opłaty MSC przekracza wysokość marży, np. na artykułach z ceną regulowaną (akcyza).
- ✓ Programy „VISA Płać Wszędzie” i „Innovation for Poland” przełożyły się na nowe opłaty powiększające koszty akceptantów.

Karta vs gotówka – porównanie kosztów

Karta płatnicza	Gotówka
✓ Koszty opłat akceptanta (w tym opłata interchange transferowana przez agentów rozliczeniowych do banków wydawców kart płatniczych). ✓ Koszty dzierżawy terminala płatniczego. ✓ Koszty połączeń autoryzacyjnych (w zależności od wykorzystywanego łącza – dial-up, ISDN, LAN, GPRS itp.). ✓ Koszty serwisu. ✓ Koszty pieniądza w drodze (float). ✓ Koszty zwrotów zwykłych i tzw. chargebacku. ✓ Koszty wydruku tzw. slipa.	✓ Koszty wpłat i wypłat otwartych. ✓ Koszty wpłat wypłat zamkniętych. ✓ Koszty zakupu bezpiecznych kopert i portfeli. ✓ Koszty kasy fiskalnej (część). ✓ Koszty ubezpieczenia przed kradzieżą gotówki. ✓ Koszty fałszywych znaków pieniężnych. ✓ Koszty kradzieży, oszustw i napadów. ✓ Koszty przygotowania nominałów i drobnych do kas (o ile mają charakter pieniężny). ✓ Koszty bezpiecznego transportu (firmy konwojenckie - CIT).

Karta vs gotówka – porównanie kosztów

Karta płatnicza	Gotówka
✓ Prowizja MSC stanowi koszt od 2,1% do 2,6% w stosunku do obrotu netto. ✓ Pozostałe opłaty i koszty związane z obsługą płatności bezgotówkowych stanowią od 0,2% do 0,4% w stosunku do obrotu netto. ✓ <i>Koszty o charakterze czasowym stanowią ok. 1% w stosunku do obrotu netto.</i> 2,3 – 3%	✓ Prowizje bankowe stanowią koszt od 0% do 0,2% w stosunku do obrotu netto. ✓ Pozostałe opłaty i koszty związane z obsługą płatności bezgotówkowych stanowią od 0,1% do 0,4% w stosunku do obrotu netto. ✓ <i>Koszty o charakterze czasowym stanowią ok. 0,6% w stosunku do obrotu netto.</i> 0,1 – 0,6%

Uwaga: zwiększenie udziału płatności bezgotówkowych w obrocie ogółem nie wpłynie na zmniejszenie kosztów obsługi gotówki.

Niski poziom akceptacji kart w branży FMCG

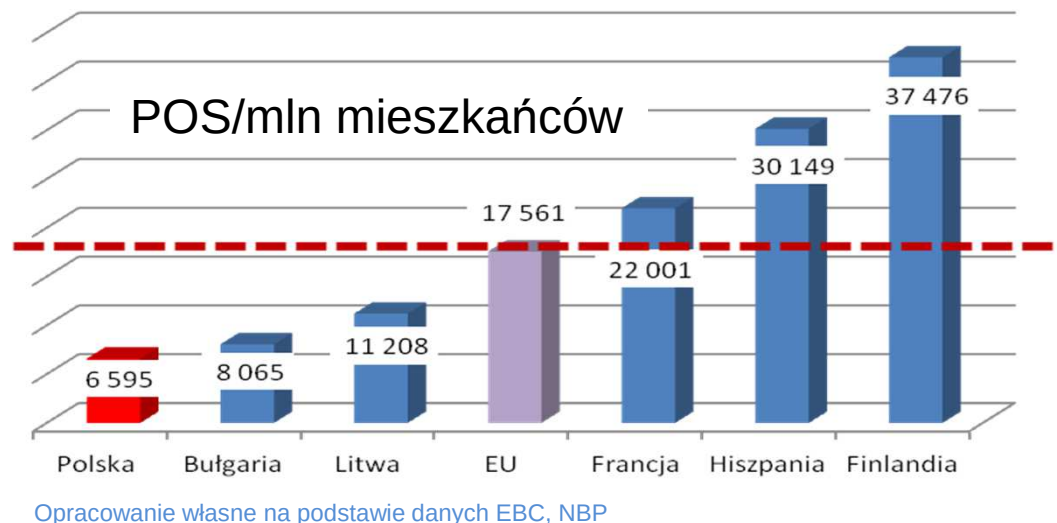
Format	Udział %	Akceptacja kart płatniczych
Małe sklepy	44%	18%
Hipermarkety	21%	100%
Supermarkety	18%	95%
Dyskonty	17%	30%

- ✓ Liczba terminali POS wynosi jedynie 250 tys., podczas gdy liczba zarejestrowanych kas fiskalnych – 1,7 mln.

NASYCENIE = 15%

Potrzeba rozwoju sieci akceptacji

- ✓ **Niewielka liczba akceptantów**, mimo rosnącej liczby transakcji bezgotówkowych, jest argumentem dla banków za utrzymaniem wysokiej opłaty *interchange*.



- ✓ Rozwój sieci jest konieczny, ale **wymaga urealnienia kosztów akceptacji kart** oraz **podjęcia szeregu działań dodatkowych**, m.in. edukacyjnych.

Działania niezbędne dla rozwoju obrotu bezgotówkowego

Ubankowanie
społeczeństwa

Przełamanie
barier

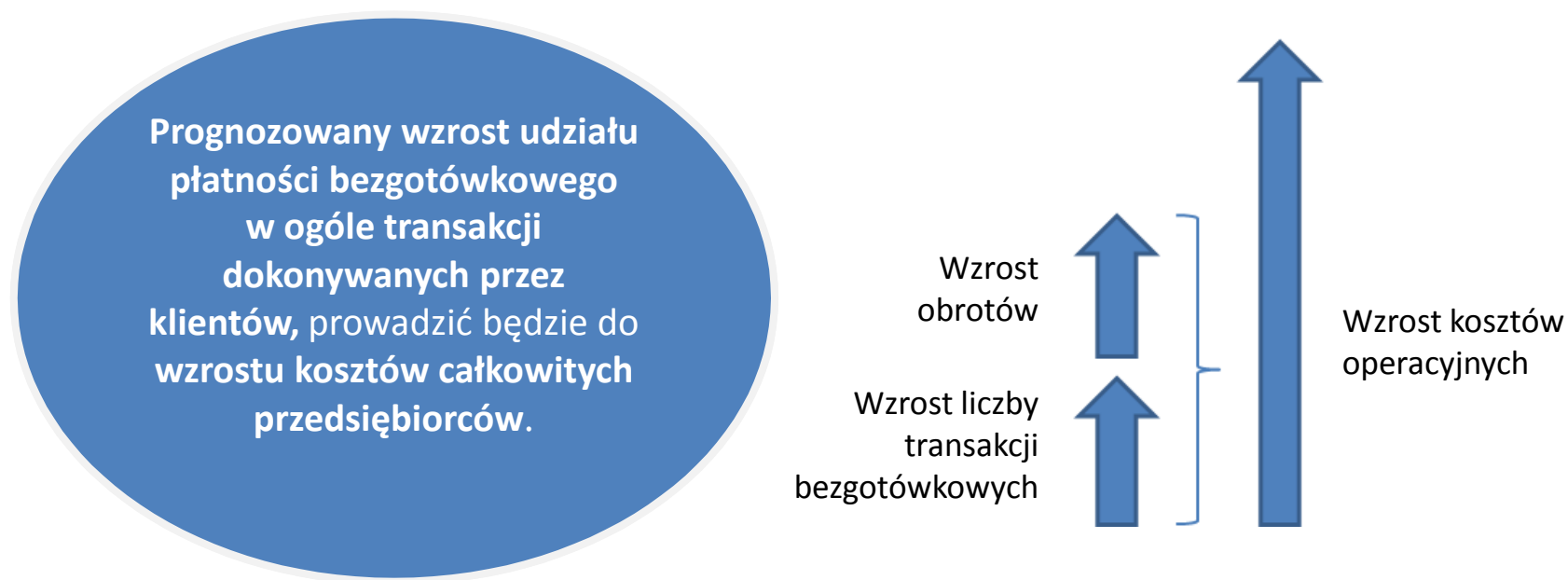
Niższe koszty
akceptacji

Wzrost liczby akceptantów
(terminali)

WZROST LICZBY TRANSAKCJI

Brak zmian przyczyną wzrostu kosztów akceptantów

Wzrost liczby transakcji bezgotówkowych, przy zachowaniu obecnego poziomu *interchange* to systematyczny wzrost kosztów operacyjnych dla przedsiębiorców.



FROB reprezentuje akceptantów kart



Pierwszy projekt powołany przez **akceptantów** dla wsparcia zrównoważonego rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce – **nowa jakość**. Start formalny – listopad 2011.

Platforma otwarta dla firm każdej wielkości

FUNDACJA ROZWOJU OBROTU BEZGOTÓWKOWEGO

FROB

www.frob.pl

FROB działa na rzecz rozwoju bezgotówkowego

Przełamywanie barier rozwoju obrotu bezgotówkowego.

Aktywne włączanie akceptantów w proces kształtowania systemu obrotu bezgotówkowego.

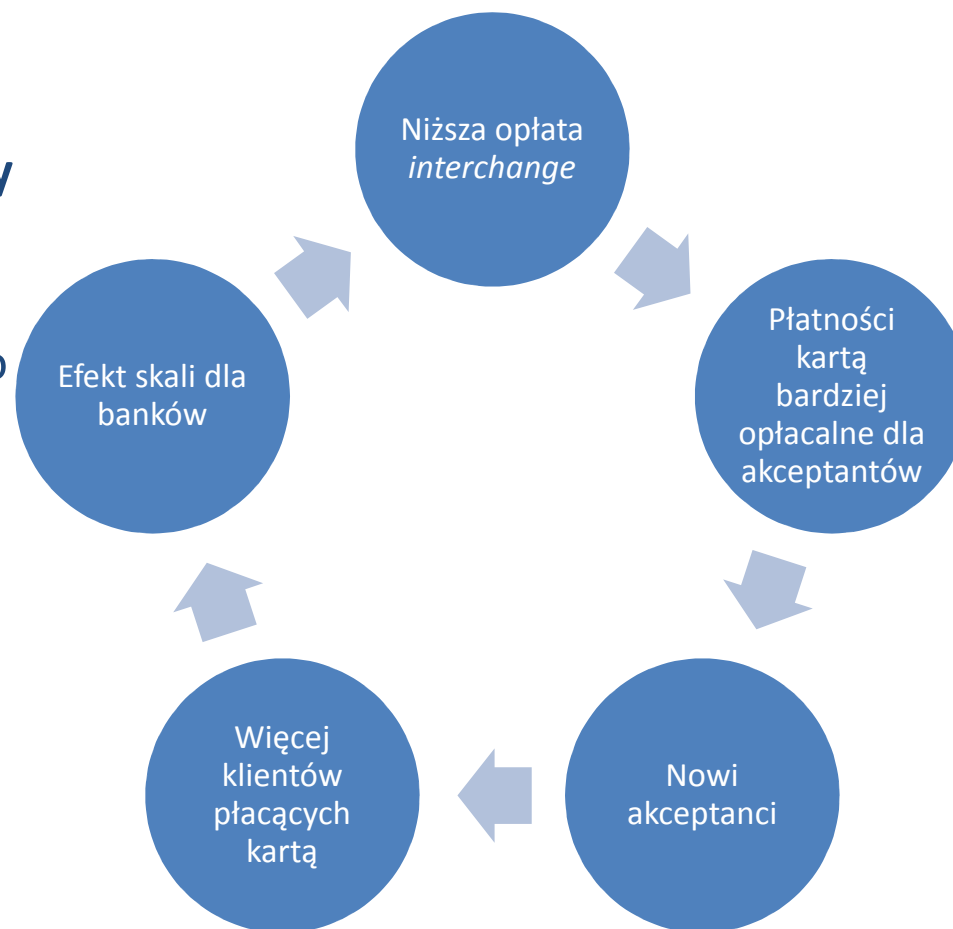
Reprezentowanie akceptantów w procesie legislacyjnym związanym z rozwojem obrotu bezgotówkowego w Polsce.

Aktywne działania w zakresie promowania alternatywnych, nisko kosztowych systemów płatności bezgotówkowych.

Podnoszenie świadomości i poziomu wiedzy na temat płatności bezgotówkowych.

Rozwiązanie problemu wymaga współpracy

Doprowadzenie do obniżenia opłaty *interchange* wymaga współpracy wszystkich uczestników rynku – w tym w szczególności przychylnego nastawienia decydentów, reprezentujących administrację państwową, jak również na przedstawicieli banków komercyjnych oraz organizacji płatniczych.

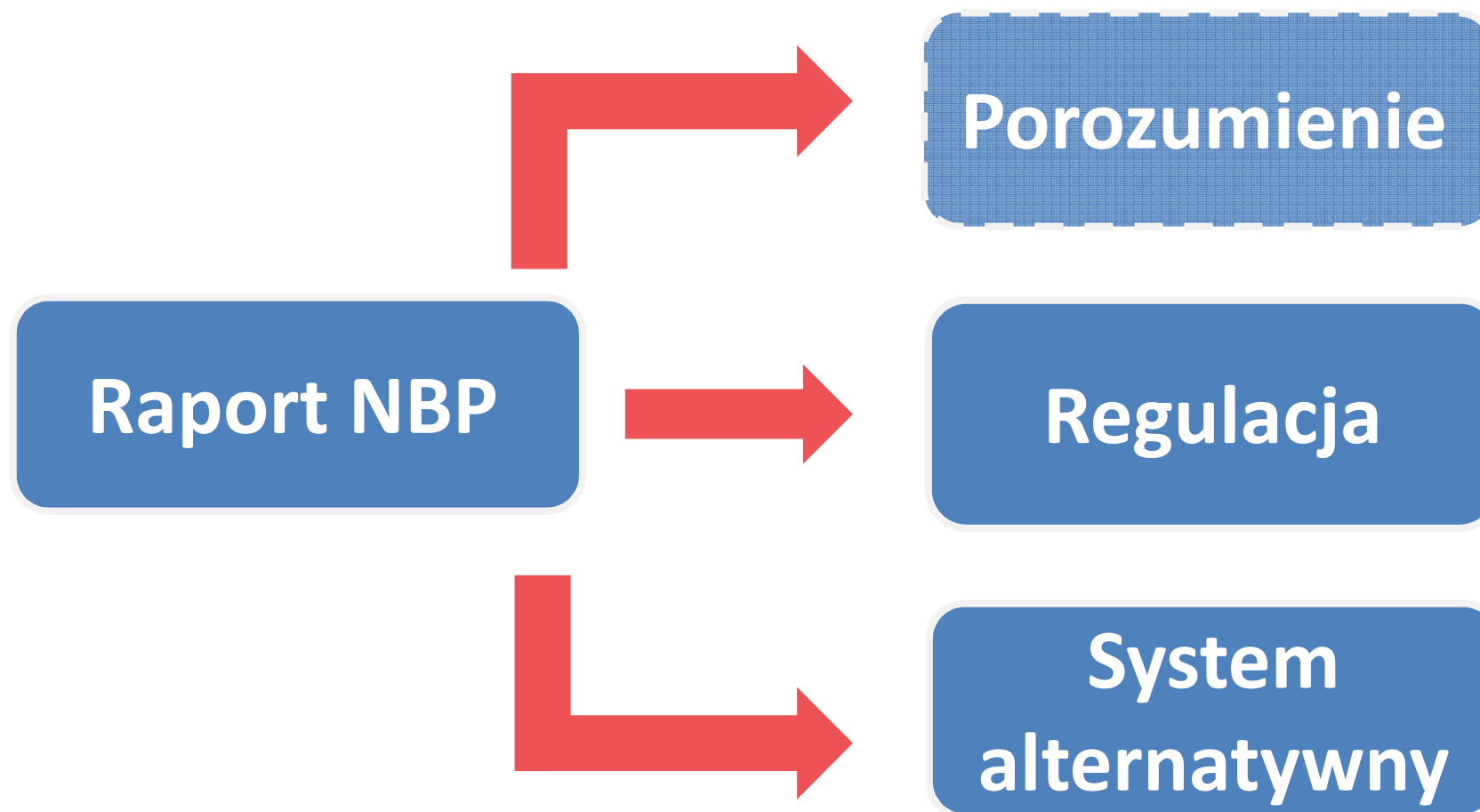


FROB działa na rzecz pozytywnych zmian

Od momentu powstania w listopadzie 2011 roku Fundacja Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego podjęła szereg działań, dzięki którym **stała się kluczową organizacją reprezentującą interesy przedsiębiorców w kwestii normalizacji zasad funkcjonowania rynku kartowego, w tym:**

- ✓ **Reprezentowanie akceptantów w pracach Zespołu ds. Interchange przy NBP.**
- ✓ **Współpraca ze środowiskiem naukowym** w celu opracowania optymalnych działań w wypadku realizacji zróżnicowanych scenariuszy obniżki *interchange*.
- ✓ Działania edukacyjno – informacyjne.
- ✓ **Przygotowanie zaplecza merytorycznego dla przedsiębiorców** w celu zwiększania ich wiedzy na temat obrotu kartowego.

Możliwe scenariusze rozwiązań



Alternatywa kompromisu

1. **Regulacja** - wprowadzenie maksymalnych stawek opłat *interchange* dla Polski lub uregulowanie - wraz z opłatą *interchange* - również pozostałych elementów opłaty akceptanta. Wprowadzenie, wzorem rynku energetycznego i telekomunikacyjnego, systemu ustalania, akceptowania i kontrolowania opłat wraz z utworzeniem nowego urzędu centralnego lub powierzeniem zadań w tym zakresie instytucji już istniejącej.
2. Rozważenie podjęcia przez NBP i banki działań mających na celu **pokrywanie przez akceptantów realnych kosztów gotówki.**
3. Działania akceptantów **ograniczające czasowe lub stałe akceptowanie wybranych lub wszystkich kart płatniczych.**

FROB inicjuje zmiany (MF)

Niezależnie od sposobu w jaki uzyskany zostanie efekt obniżenia opłaty *interchange* FROB podejmować będzie działania mające na celu, realizację następujących założeń:

1. **Zwiększenie przejrzystości** kosztów instrumentów płatniczych.
2. **Ograniczenie *honour-all-cards rule*** – umożliwienie akceptantom rezygnacji z przyjmowania płatności tymi rodzajami kart których akceptacja kosztuje zbyt drogo.
3. **Obligatoryjne, pełne informowanie akceptantów o wszystkich opłatach** związanych z instrumentami płatniczymi, w tym o strukturze opłaty akceptanta (*merchant discount fee*) – jaką jej część stanowi opłata *interchange*, a jaką marża agenta rozliczeniowego.
4. **Umożliwienie stosowania zniżek i opłaty dodatkowej (*surcharge*)**.
5. **Możliwość braku akceptacji przez odbiorcę w umowie z dostawcą jednolitej opłaty od wszystkich instrumentów płatniczych** oraz odmowy akceptacji przez odbiorcę płatności wszystkimi rodzajami kart płatniczych.

FROB będzie dążył do zmian

W przypadku braku porozumienia FROB będzie angażował się w następujące działania:

- I. Rekomendacja rozwiązań w zakresie **regulacji w ramach nowelizowanej ustawy o usługach płatniczych**:
 - 1. Współpraca z Ministerstwem Finansów i NBP – etap rządowy.
 - 2. Etap prac parlamentarnych:
 - a. Komisja Finansów Publicznych,
 - b. Podkomisja ds. Instytucji Finansowych,
 - c. Senat.
- II. **Budowa koncepcji systemu alternatywnego**
 - 1. Powołanie zespołu projektowego prowadzonego przez środowisko akceptantów:
 - 2. W skład powinni wchodzić przedstawiciele:
 - a. Akceptantów,
 - b. MF i NBP,
 - c. Jednego z największych banków komercyjnych,
 - d. Wybranej firmy technologicznej.

Dziękuję za uwagę!

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