

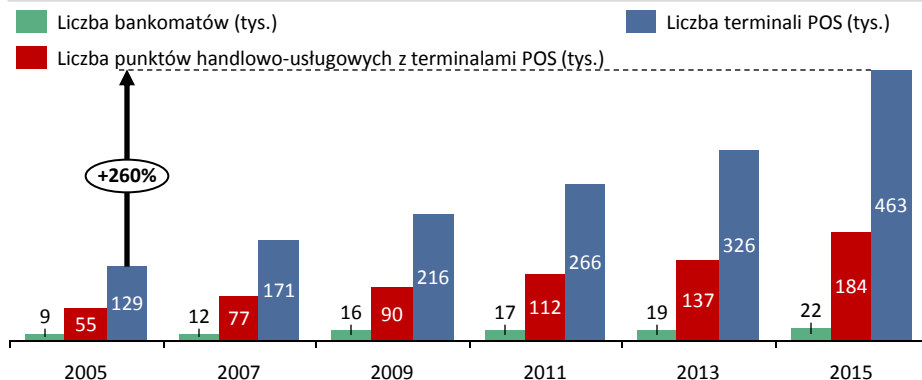


Program Wsparcia Obrotu Bezgotówkowego

Mimo zdecydowanego wzrostu infrastruktury płatniczej w Polsce w ostatnich latach wyzwaniem jest sektor mikroprzedsiębiorstw – główne wyzwania to **poziom kosztów stałych** oraz **szara strefa**

Efektywny rynek

W polskich warunkach przedsiębiorstwa osiągające odpowiednią skalę już w znakomitej większości akceptują płatności bezgotówkowe



W Polsce problem braku akceptacji płatności bezgotówkowych w największych punktach handlowo-usługowych praktycznie nie istnieje

Największe jednostkowe programy poszerzenie sieci akceptacji



Biedronka
16 000 terminali



Poczta Polska
8 500 terminali

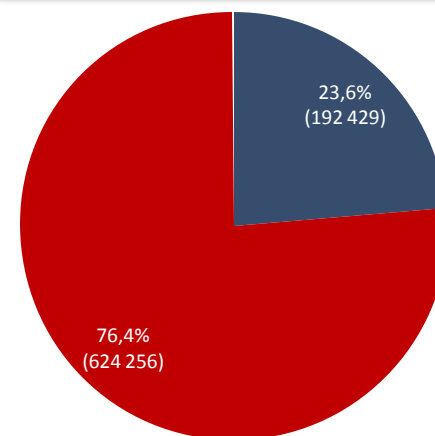


DPD*
4 500 terminali



InPost*
2 500 terminali

Nieefektywny poziom akceptacji wśród mikroprzedsiębiorstw



Wg Badań dr Michała Polasika z Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu w Polsce aktualnie działa ok 817 tys. aktywnych mikroprzedsiębiorstw, z czego tylko 23,6% akceptuje płatności bezgotówkowe

■ Akceptujące płatności bezgotówkowych
■ Nieakceptujące płatności bezgotówkowych

Przyczyny niskiego poziomu akceptacji w mikroprzedsiębiorstwach

Wysokie koszty stałe

Dla mikroprzedsiębiorstw barierą przed rozpoczęciem akceptacji są koszty stałe konieczne do poniesienia – niezależnie od obrotu.

Przykładowo:

- 1370 zł opłat stałych za terminal w ciągu 2 lat, niezależnie od liczby i wartości przyjętych transakcji¹

Szara strefa

Przedsiębiorcy działający w szarej strefie traktują płatności bezgotówkowych jako dodatkowe utrudnienie w ukryciu przychodów. Według badań EY największy udział w polskiej szarej strefie mają sektory związane z żywnością, napojami, artykułami tytoniowymi (44,4%), warsztatami samochodowymi (9,4%) oraz odzieżą (6,1%)

Banki, organizacje płatnicze oraz agenci rozliczeniowi pracują nad **budową** Programu Wsparcia Obrotu Bezgotówkowego, którego celem będzie **budowa infrastruktury płatniczej** praktycznie rozwiązująca problem kosztów stałych

Harmonogram

 Podpisanie Listu Intencyjnego	7 lutego 2017
 Akceptacja podstawowych zasad działania oraz warunków finansowych Programu	28 lutego 2017
 Przyjęcie szczegółowych zasad funkcjonowania Programu	do 31 marca 2017
 Zawarcie Porozumienia	12.06.2017
Rozpoczęcie działania Fundacji Polska Bezgotówkowa mającej na celu realizację Programu	od 1 lipca 2017

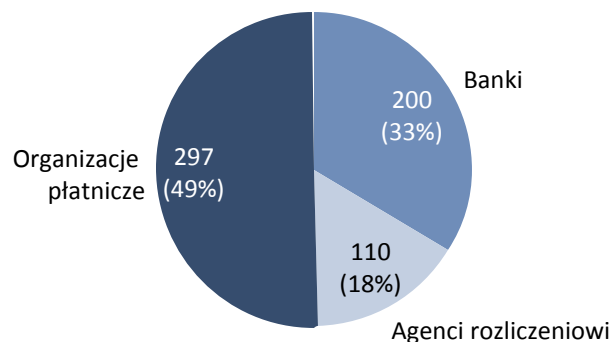
Program będzie finansowany z dedykowanego funduszu utworzonego przez banki, agentów rozliczeniowych oraz organizacje płatnicze

Warunki finansowe Programu

- Finansowanie programu z funduszu utworzonego przez:
 - Banki (1 gr od każdej krajowej transakcji kartą debetową)
 - Agentów rozliczeniowych (1 bps jw.)
 - Organizacje płatnicze (1,5 gr jw.)
- Okres zbiórki środków: 4 lata

Udział partnerów w finansowaniu Programu

(mln PLN; %)



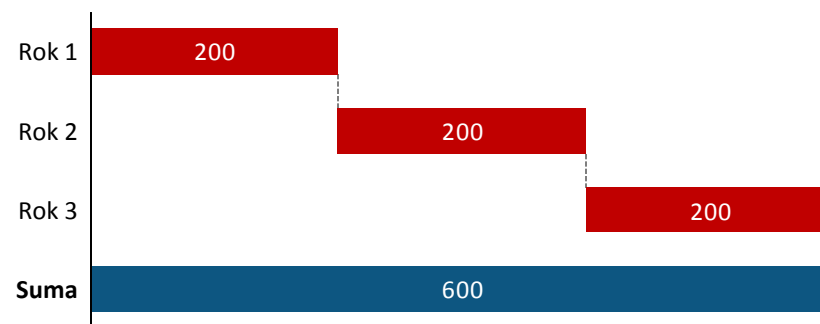
- Szacowane całkowite wpływy do funduszu powyżej 600 mln zł z sektora komercyjnego

Koszty Programu

- Refundacja kosztów instalacji i obsługi terminala płatniczego oraz kosztów prowizji transakcyjnych¹ uczestników programu
- Czas trwania Programu: 3 lata
- Okres refundacji dla merchanta: 12 miesięcy
- Pozostałe koszty, m.in. promocja, egzekucja, kontrola
- Refundacja dla przedsiębiorców nieakceptujących płatności bezgotówkowych w okresie 12 mies. przed przystąpieniem do Programu

Harmonogram wydatkowania funduszu²

(mln zł)



- Tempo wydatkowania środków z funduszu uzależnione od priorytetów Rządu
- Przewidywana suma refundacji w pierwszym roku programu to nie mniej niż 200 mln PLN

Kluczowe zasady Programu

Wymiar	Kluczowe wytyczne (m.in. strony Rządowej)	Propozycja zasad
A. Mechanizm refundacji dla agenta rozliczeniowego	Promocja obrotu bezgotówkowego wśród uczestników Programu <ul style="list-style-type: none">Promowanie jak największego obrotu bezgotówkowego celem obniżenia poziomu szarej strefy oraz promocji płatności bezgotówkowychWsparcie dla merchantów spełniających określone warunki	Mechanizm refundacji: <ul style="list-style-type: none">Kwota stała tj. voucher dla agenta rozliczeniowego, na każdego nowego merchanta w Programie, wypłacany jednorazowoKwota zmienna – refundacja opłaty MSC w zależności od kwoty dokonywanych transakcji³
B. Wartość refundacji	Refundacja instalacji, obsługi i kosztów akceptacji <ul style="list-style-type: none">Oczekiwanie Rządu w zakresie zmniejszenia luki między liczbą terminali płatniczych a liczbą kas fiskalnych w PolsceWsparcie finansowe dla merchantów w kontekście planów wprowadzenia obowiązku akceptacji płatności bezgotówkowych (wraz z obowiązkiem fiskalizacji)Obowiązek wsparcia merchantów (spełniających warunkami Programu) objętych ustawowym wymogiem akceptacji	1) Kwota stała dofinansowania obejmująca koszty stałe (m.in. terminala POS) oraz koszty transakcyjne (opłatę MSC do wysokości obrotu 6 tys. rocznie) wypłacana jednorazowo po pozyskaniu merchanta, pod warunkiem umowy z merchantem na okres min. 12 m-cy: <ul style="list-style-type: none">Terminal POS: 850 PLN bruttoPIN-pad programowalny: 800 PLN bruttoTerminal mPOS¹: 400 PLN bruttoRozwiązanie SoftPOS²: 400 PLN brutto 2) Kwota zmienna – 1% od wartości transakcji ponad próg 6 tys. rocznie, wypłacana kwartalnie (po przekroczeniu ww. progu) ³
C. Warunki kontraktu dla merchanta	12 miesięcy darmowej akceptacji płatności bezgotówkowych <ul style="list-style-type: none">Uwzględniając wszystkie opłaty wliczając: instalację, obsługę i wynajem terminala oraz opłaty za akceptację płatności Przejrzystość warunków umowy i dofinansowania <ul style="list-style-type: none">Warunki finansowe współpracy z agentem w czasie i po okresie dofinansowania zdefiniowane w momencie podpisania umowy	<ul style="list-style-type: none">Umowa na 12 miesięcy (minimum)Refundacji kosztów przez 12 miesięcyPo 12 miesiącach obowiązują warunki rynkowe określone w umowie (m.in. koszt dzierżawy terminala, koszt obsługi, MSC oraz inne pozycje cennikowe agentów)

1. Po zakończeniu umowy i spełnieniu warunków transakcyjnych terminal mPOS staje się własnością merchanta; 2. Dofinansowanie rozwiązania SoftPOS będzie dostępne po uzyskaniu przez takie rozwiązanie pełnej gotowości technicznej, operacyjnej i prawnej oraz certyfikacji obu organizacji (Visa i Mastercard); 3. Maksymalna wartość transakcji bezgotówkowych objęta dofinansowaniem to 100 tys. PLN. W przypadku przekroczenia tej wartości decyzję o ew. dofinansowaniu podejmuje organ statutowy Programu; 4. Warunki dotyczą transakcji bezgotówkowymi instrumentami płatniczymi; W przypadku niespełnienia wymogów zaczynają obowiązywać warunki standardowe zawarte w umowie; (rynkowe)

SZCZEGÓLNE CECHY PROGRAMU WSPARCIA OBROTU BEZGOTÓWKOWEGO

- 1. Kolejny przykład współpracy sektora prywatnego (finansowego) z sektorem publicznym (Ministerstwo Rozwoju) dla realizacji programów rozwojowych Państwa (realizacja Programu Odpowiedzialnego Rozwoju);**
- 2. Ogromna sprawność profesjonalna i organizacyjna różnych segmentów sektora finansowego –**
 - banków wydawców kart płatniczych**
 - organizacji płatniczych – MasterCard i VISA**
 - agentów rozliczeniowych**
 - Związku Banków Polski**

dla wypracowania skomplikowanego programu Wsparcia brotu Bezgotowkowego.

3. Duże zaangażowanie finansowe wymienionych wyżej podmiotów, przeczące opiniom o skrajnej komercjalizacji banków, nastawionej tylko na maksymalizację własnych zysków

4. Zaprzeczenie tezy, że obrót begotówkowy jest popierany przez banki tylko z powodu dużej zyskowności płatności bezgotówkowych.

5. Program Obrotu Bezgotówkowego to także silny bodziec dla realizacji programu Koalicji na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, w której zaangażowane są banki wraz z NBP, organizacji płatnicze, administracja państwowa, uczelnie, organizacje społeczne , co nadaje działaniom Koalicji znacznie szerszy zasięg niż tylko ekonomiczny.

Dziękuję za uwagę.