

Jak zapewnić klientom płatności i nie zwariować?



Forum Usług Płatniczych 2023

› gft.com

Wyzwania rynku w obszarze płatności



Regulacje (np. PSD 2, PSD3)



Nowe trendy (np. QR, Apple Pay/Android Pay)



Identyfikacja



Wirtualny portfel
(BNPL, crypto currencies, FX)



Bezpieczeństwo



Procesy Backoffice



Formaty płatności (np. ISO)

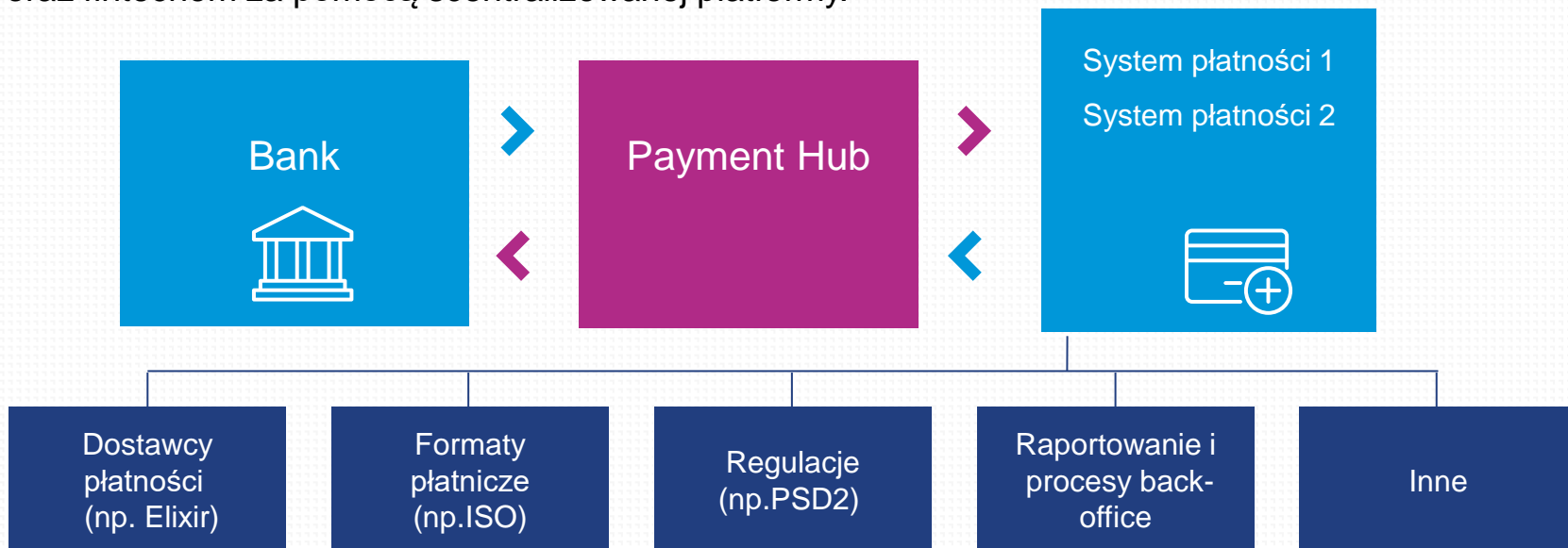


Zarządzanie skarbce

Jednym ze sposobów aby sprostać wyzwaniom jest wdrożenie Payment Huba















Payment Hub konsoliduje procesy płatnościowe i udostępnia je bankom oraz fintechom za pomocą scentralizowanej platformy.



Payment Hub vs rozwiązanie własne



PAYMENT HUB	ODPOWIEDZIALNOŚĆ WIZERUNKOWA	ROZWIĄZANIE WŁASNE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dostawca zewnętrzny zapewnia nowe funkcje związane z płatnościami oraz dostosowanie do regulacji. 	 Funkcjonalność	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bank samodzielnie zapewnia nowe funkcje związane z płatnościami oraz dostosowanie do regulacji.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dostawca dostarcza kompetencje biznesowe i technologiczne. 	 Kompetencje	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bank musi pozyskać i utrzymać w organizacji odpowiednie kompetencje.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bank bierze odpowiedzialność wizerunkową za jakość dostarczaną przez Payment Hub. 	 Odpowiedzialność Wizerunkowa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bank bierze odpowiedzialność wizerunkową za własne rozwiązanie.
	 Customizacja	
	 Czas wdrożenia	
	 Koszt wdrożenia	

Korzyści płynące z wdrożenia Payment Hubu



W czasach, gdy płatności wymagają rozumienia biznesu płatniczego, korzystania z zaawansowanych technologii, dostosowania do wielu regulacji, bankom coraz trudniej nadążyć za szybko zmieniającym się rynkiem.

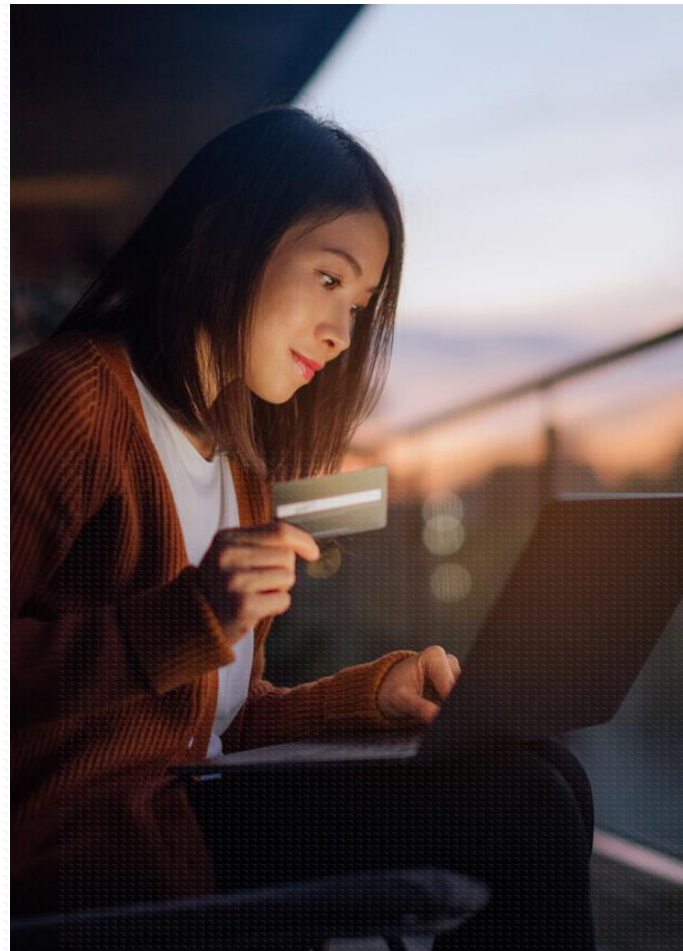
Z tego zadania może odciążyć je dostawca zewnętrzny. W ten sposób mogą w pełni skoncentrować się na **sprzedaży i zwiększaniu dochodów.**



Kiedy może się opłacić rozwiązanie własne?



Rozwiązanie własne może być lepszym wyborem dla Banków które chcą **tworzyć bardzo unikatowe rozwiązania oraz mają zasoby i zdolność pozyskania odpowiednich kompetencji.**



Payment Hub – wybór i kroki wdrożenia

5 kroków do wdrożenia:



OKREŚLENIE WYMAGAŃ



WYBÓR DOSTAWCY



INTEGRACJA Z ISTNIEJĄCYMI SYSTEMAMI



INTEGRACJA Z BANKAMI



WDROŻENIE, OPTYMALIZACJA I UTRZYMANIE



Jak wybrać najlepsze rozwiązanie dla Twojego banku?



Decyzja powinna:



- realizować obecne wymagania
- wspierać przyszłe potrzeby

Kryteria:



funkcjonalność



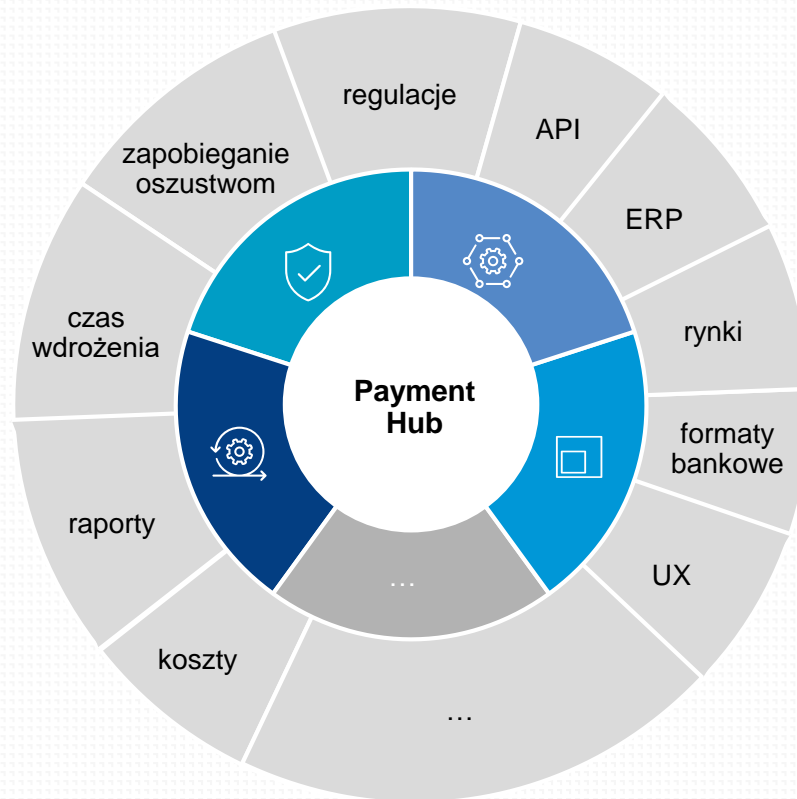
skalowalność



kontrola



bezpieczeństwo



Etapy wyboru



POTRZEBY

- Zrozumienie i zdefiniowanie aktualnych i przyszłych potrzeb biznesowych według zdefiniowanych kryteriów.



TYP ROZWIĄZANIA

- Decyzja o użyciu rozwiązania:
 - istniejącego
 - budowy od podstaw
 - połączenie istniejącego z budową nowych funkcjonalności



TYP IMPLEMENTACJI

- Decyzja o sposobie wdrożenia:
 - przyrostowa
 - jednorazowa



WYBÓR

- Stworzenie finalnej listy dostawców.
- Spotkania weryfikujące rozwiązanie.
- Dokonanie ostatecznego wyboru

Jak GFT może pomóc w wdrażaniu Payment Hubów?



Wdrażaliśmy Payment Huby u wielu klientów oraz budowaliśmy zindywidualizowane rozwiązania,

50+ specjalistów w Polsce, którzy wdrażali płatności (BA, PM, dev, QA).



OKREŚLENIE WYMAGAŃ



INTEGRACJA Z ISTNIEJĄCYMI SYSTEMAMI



WYBÓR DOSTAWCY



INTEGRACJA Z BANKAMI



WDROŻENIE, OPTYMALIZACJA I UTRZYMANIE

NASZE
SPECJALIZACJE