

# Jak zapewnić klientom płatności i nie zwariować?



Forum Usług Płatniczych 2023

▸ [gft.com](https://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)

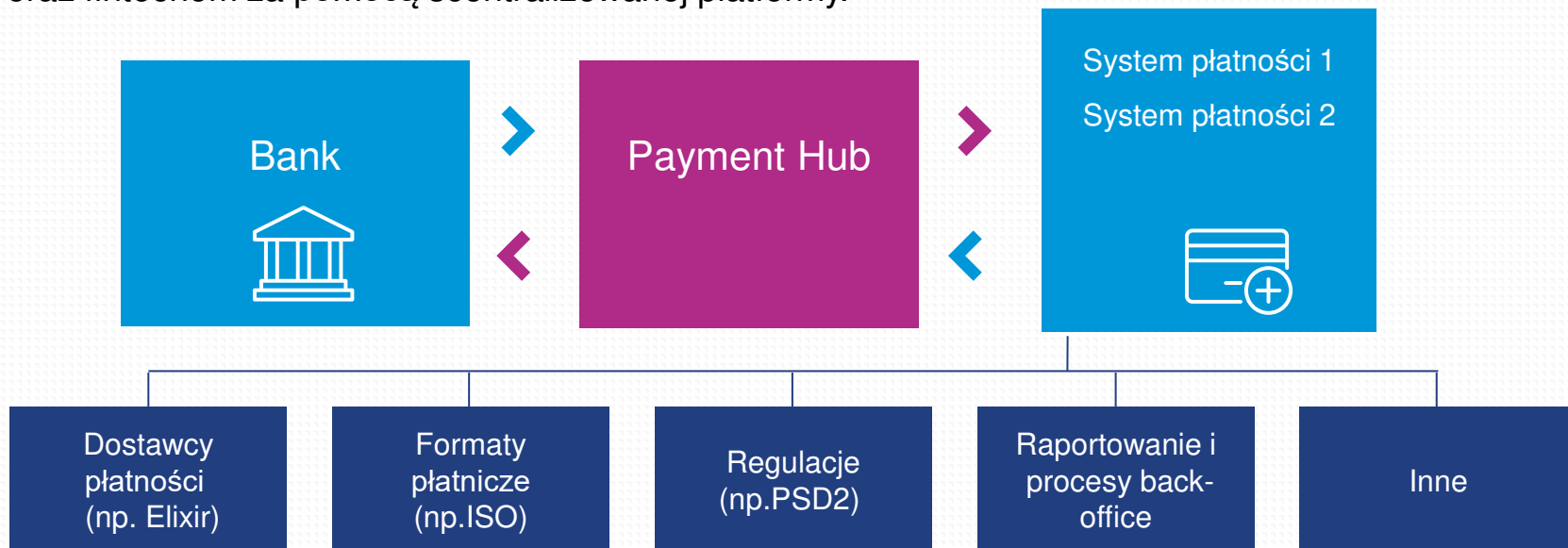


Zarządzanie skarbce

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

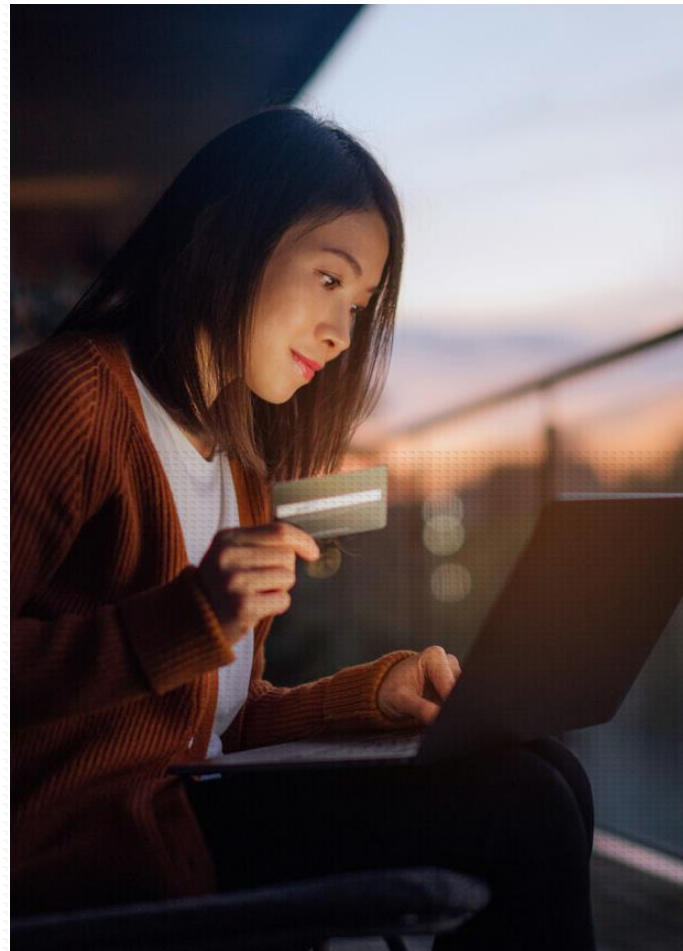
Z tego zadania może odciążyć je dostawca zewnętrzny. W ten sposób mogą w pełni skoncentrować się na **sprzedaży i zwiększaniu dochodów.**



## 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, OPTIMALIZACJA I UTRZYMANIE



# Jak wybrać najlepsze rozwiązanie dla Twojego banku?



Decyzja powinna:



- realizować obecne wymagania
- wspierać przyszłe potrzeby

Kryteria:



funkcjonalność



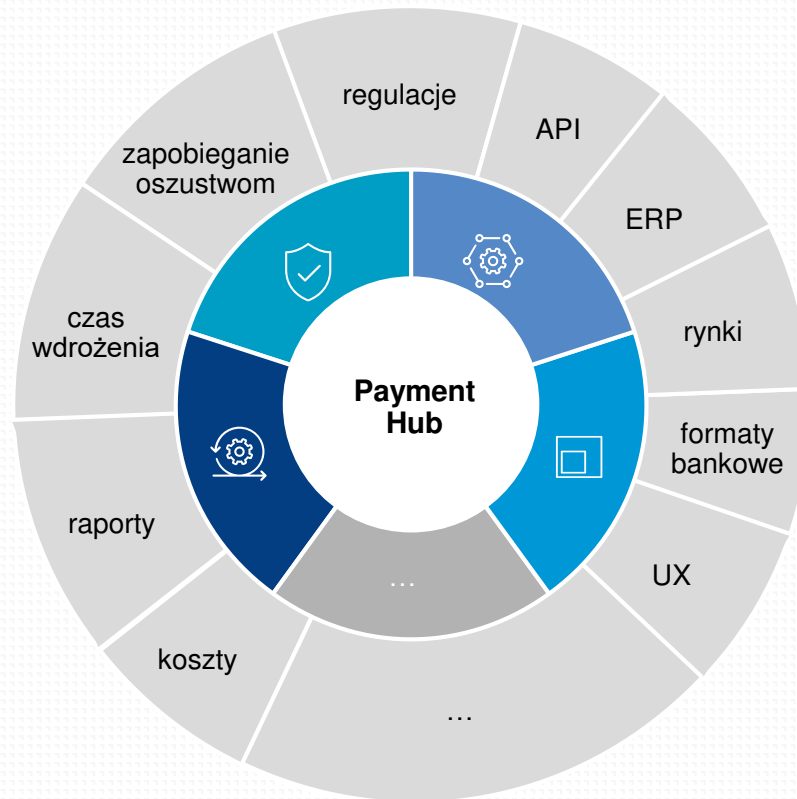
skalowalność



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