

**CEC**  **Bank**

# Directiva Serviciilor de Plăți

*Forumul National SEPA  
Bucuresti, 28 Aprilie 2010*

*Mirela IOVU, <sup>MBA</sup>  
Vicepresedinte*

*Cristian NAE  
Director  
Directia Produse si Servicii Bancare*

## **AGENDA**

- **SEPA vs DSP**
- **Impactul DSP (OUG 113/2009)**
- **Etape privind implementarea DSP**
- **Provocari**
- **Oportunitati**
- **Concluzii**

## SEPA vs Directiva Serviciilor de Plati (DSP)

<u>SEPA</u>		<u>DSP</u>
Relatiile dintre institutiile de plata	<b>Scop</b>	Relatia dintre client si institutia de plata
TC, DD, Card TX euro in zona SEPA	<b>Aplicabilitate</b>	Toate serviciile de plati
Auto - reglementare	<b>Transpunere</b>	Directiva
EU, EEA si Elvetia	<b>Zona geografica</b>	EU si EEA
EURO	<b>Moneda</b>	Monedele din EU/ EEA
TC - Ianuarie 2008 DD – Noiembrie 2009	<b>Termen</b>	1 noiembrie 2009

## SEPA vs Directiva Serviciilor de Plati (DSP)

		Structurile existente	Noile structuri
<b>Non EURO</b>	EEA + CH	Infrastructura, regulamentele si platile nationale (Non-EURO)	Infrastructura, regulamentele si instrumentele de plata SEPA (EUR)
	EU27	Infrastructura, regulamentele si platile nationale (Non-EURO)	
<b>EURO</b>	EU13	Infrastructura, regulamentele si platile nationale (EURO)	

**DSP**

**SEPA**

Sursa: Euro Banking Association

## Impactul OUG 113/ 2009

Ordine de plata  
nationale

Carduri

Internet banking

Plati externe

Direct debit

Operatiuni colectare

- Costuri ridicate pentru modificarea sistemelor informatice si actualizarea normelor;
- Posibile reduceri ale veniturilor generate de platile nationale si externe;
- Cresterea competitiei ca urmare a intrarii pe piata a Institutiilor de Plata;
- Cresterea utilizarii serviciilor electronice de catre clienti;
- Cresterea complexitatii informatiilor gestionate de sistemele IT;

## Impactul OUG 113/ 2009

### Transparența

claritatea și coerența prevederilor în ceea ce privește transparența informațiilor solicitate de către consumator, înainte sau după efectuarea serviciului de plată (ex. termenul maxim de execuție, rata de schimb utilizată, etc)

### Timp de execuție

furnizorul serviciului de plată este obligat să execute operațiunea până cel târziu la sfârșitul următoarei zile lucrătoare (ex, D+1 ). 1 ianuarie 2010 este termenul maxim până la care furnizorii serviciilor de plată și clienții acestora pot agreea o perioadă de maxim 3 zile lucrătoare (D+3). În cazul tranzacțiilor inițiate pe suport de hârtie se poate agreea o perioadă de maxim 4 zile (D+4)

### Data valutei

furnizorul serviciilor de plată are obligația de a pune la dispoziția platitorului fondurile imediat ce acestea sunt primite și de a oferi informații cu privire la data valutei

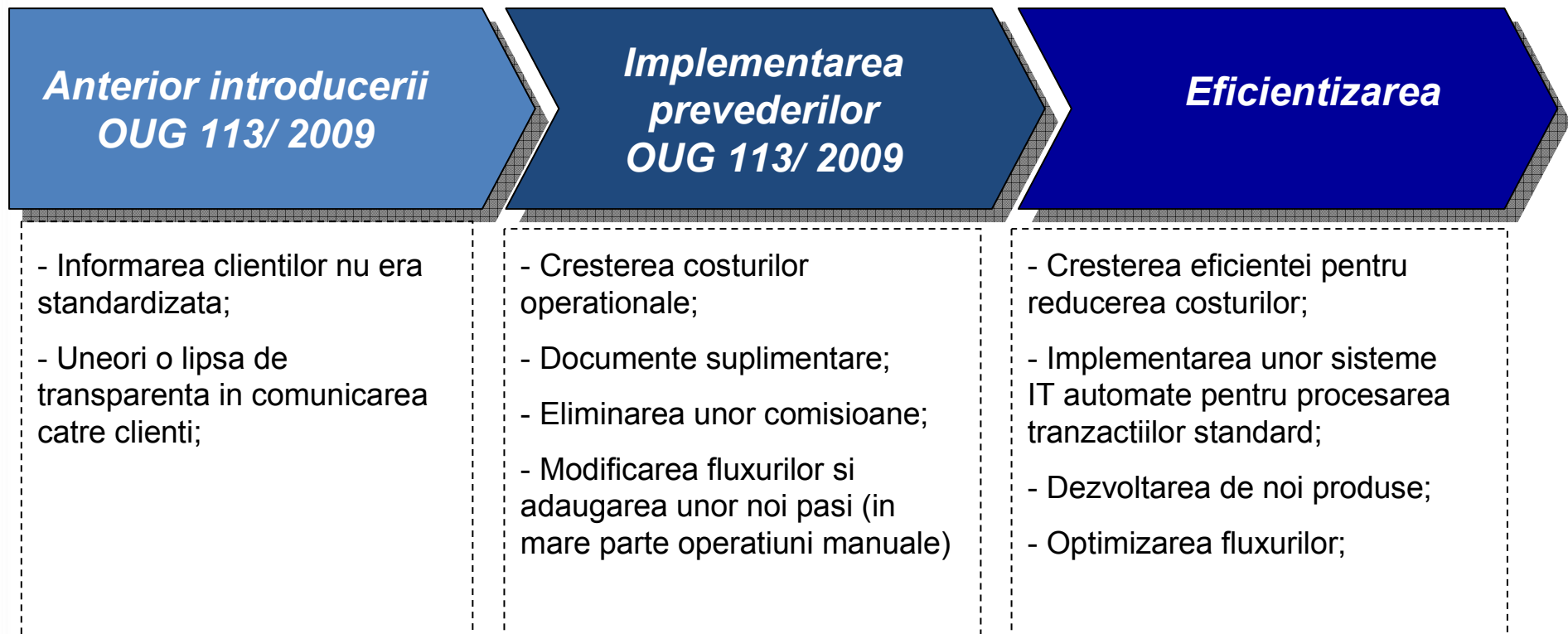
### Principiul executării întregii sume

Furnizorul serviciilor de plată are obligația de a transfera sumele fără a deduce taxele și comisioanele aferente

### Rambursarea

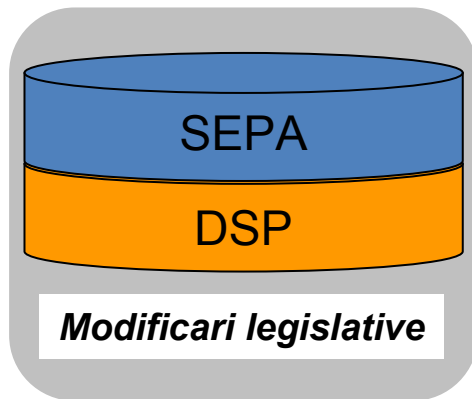
Furnizorul serviciilor de plată are obligația fie de a rambursa întreaga sumă a operațiunii de plată, în termen de 10 zile lucrătoare de la primirea cererii de rambursare, fie justifică refuzul de a rambursa suma, indicând organismele pe care platitorul le poate sesiza, în cazul în care nu accepta justificarea oferită.

## Etape privind implementarea DSP





## Provocari



Puncte de presiune asupra veniturilor	Puncte de presiune asupra costurilor
Competitia	Procese non STP
Cerintele clientilor	Infrastructura existenta
Aparitia competitie ne-bancare	Tehnologie depasita
Respectarea legislatiei	Respectarea legislatiei
Durata mare de implemntare a unor produse inovatice	Nevoi diferite ale clientilor

**Scaderea veniturilor directe realizate din operatiunile de plati a fost estimata<sup>(1)</sup> la aprox. 62%, dar in functie de modelul de organizare, fluxuri, norme specifice fiecarei banci, efectul de reducere a veniturilor poate ajunge pana la 90%**

(1) CapGemini, World Peyments Report 2006

## Provocari

- SEPA va crea o **noua piata Europeana**, ce va determina schimbarea mediului competitional
- Exista deja un trend privind **globalizarea** pietei platilor, trend ce va fi accelerat de implementarea SEPA si DSP
- **Consolidarea** si **aliantele** vor fi necesare. Masa critica va fi un factor decisiv pentru majoritatea jucatorilor din piata
- **Ritmul schimbarii** nu va putea fi pastrat pentru toate instrumentele de plata:
  - Cardurile pot fi deja utilizate global
  - Transferul de credit este puternic standardizat, prin urmare migrarea ar trebui sa decurga usor
  - Migrarea in cazul Direct debit va fi afectata de diferentele locale si de lipsa planurilor de afaceri pentru acest produs
- **Clientii vor deveni mai sofisticati**, realizand avantajele oferite de legislatie, solicitand noi servicii si produse
- **Competitia** va creste, nu numai datorita majorarii pietei dar mai ales ca urmare a intrarii unor noi jucatori

## Oportunitati

- contul curent va fi inclus in pachete de servicii, pentru cresterea atractivitatii acestuia precum si pentru cresterea ratelor de cross-selling (dar si a veniturilor);
- mediul electronic (IB, Card etc) permite implementarea mai usoara a prevederilor DSP (promovarea si orientarea bancilor spre aceste tipuri de produse);
- dezvoltarea de produse specifice pentru Institutiile de Plata;
- specializarea unor institutii (colectare ordine de plata, procesare);
- segmentarea clientilor in vederea fidelizarii segmentelor reprezentative pentru banca;
- simplificarea si standardizarea tarifelor percepute segmentelor de clienti;
- o potentiala crestere a cotelor de piata;

## SEPA, DSP – oportunitate sau dificultate?

### Competitia ne-traditionala

#### **Oportunitati**

Intrarea pe noi segmente de clienti  
Extinderea geografica  
Dezvoltarea de noi produse

#### **Dificultati/provocari**

Institutiile de plata – noi jucatori  
Presiune pe comisioane  
Nevoia de a regandi planurile de afaceri

### Legislatie si conformitate

#### **Oportunitati**

Dezvoltarea relatiilor de incredere cu clientii  
Infrastructura orientata spre procese  
Generarea de solutii inovative

#### **Dificultati**

Cresterea complexitatii  
Presiune pe costuri  
Nevoia de schimbarea a proceselor

### Integrarea noilor economii in UE

#### **Oportunitati**

Extinderea in noi piete  
Furnizarea de servicii complete pentru clientii globale

#### **Dificultati**

Gestionarea unor situatii geografice diverse  
Clienti diferiti  
Cerinte legislative diferite

### Tehnologie

#### **Oportunitati**

Dezvoltarea de solutii in timp real pentru cash management  
Optimizare si standardizare

#### **Dificultati**

Gestionarea fraudelor

## Concluzii

**Transparența pentru clienți ->  
eliminarea unor costuri  
pentru clienți**

**Regândirea strategiilor de  
dezvoltare pe termen mediu și  
lung**

**Fortea piața financiară la  
inovatii tehnice și noi produse**

**Cresterea competiției**

**Vă mulțumesc și aștept  
întrebările Dvs.**