



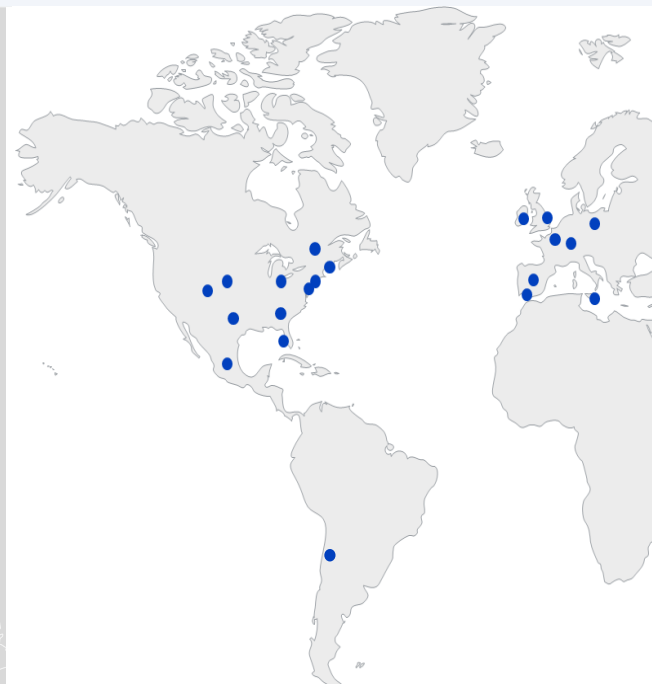
Niniejsza prezentacja zawiera informacje stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa, podlegające ochronie na podstawie przepisów ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn. Dz.U. z 2003 r., nr 153, poz. 1503 ze zm.).

Niedozwolone jest jakiekolwiek wykorzystanie informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa dla celów innych, niż związane z obsługą płatności w ramach Umowy o Świadczenie Usług Płatniczych zawartej z eService Sp. z o.o. i PKO Bank Polski.

eService - wiodący dostawca płatności w regionie

ATUTY

- 6 krajów,
- 358 000 terminali POS,
- **#1** największy udział rynkowy w Polsce,
- 2 mld transakcji rocznie,
- Ponad 500 pracowników,
- 3 Partnerstwa bankowe (bezpośrednio lub przez podmioty powiązane):
 - PKO BP (Polska),
 - Raiffeisen (Czechy),
 - Moneta Bank (Czechy).



Globalna obecność

Grupa EVO®

Atlanta, GA
Headquarters
Melville, NY
Headquarters
Portland, ME
Denver, CO
Omaha, NE
Dallas, TX
Cincinnati, OH
Tampa, FL
Moorestown, NJ

World

USA

Canada
Mexico
Chile
Ireland
United Kingdom
Malta
Spain
Germany
Poland
Czech Republic
Gibraltar



Bezpieczeństwo akceptantów i klientów
– szanse i obowiązki wynikające z nowych regulacji
na rynku płatności bezgotówkowych

PRODUKTY

**Więcej możliwości wsparcia
bezpiecznego rozwoju biznesu**

Pełna gama produktów

Lider innowacji



**Płatności
POS**



eCommerce



mCommerce



Big Data



**Budowanie
lojalności**



Innowacje



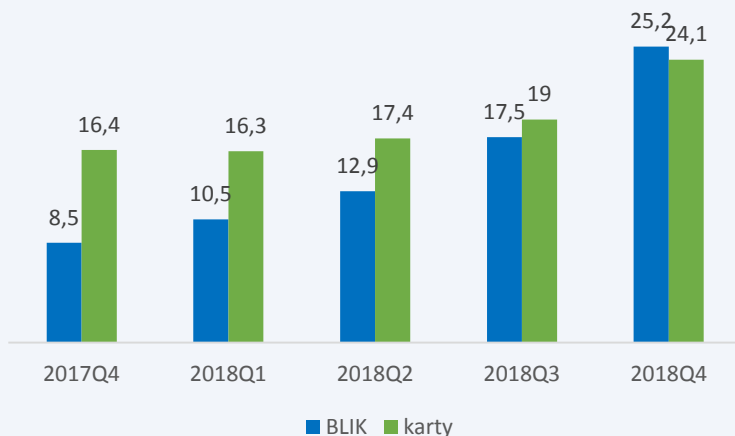
eCommerce i mCommerce



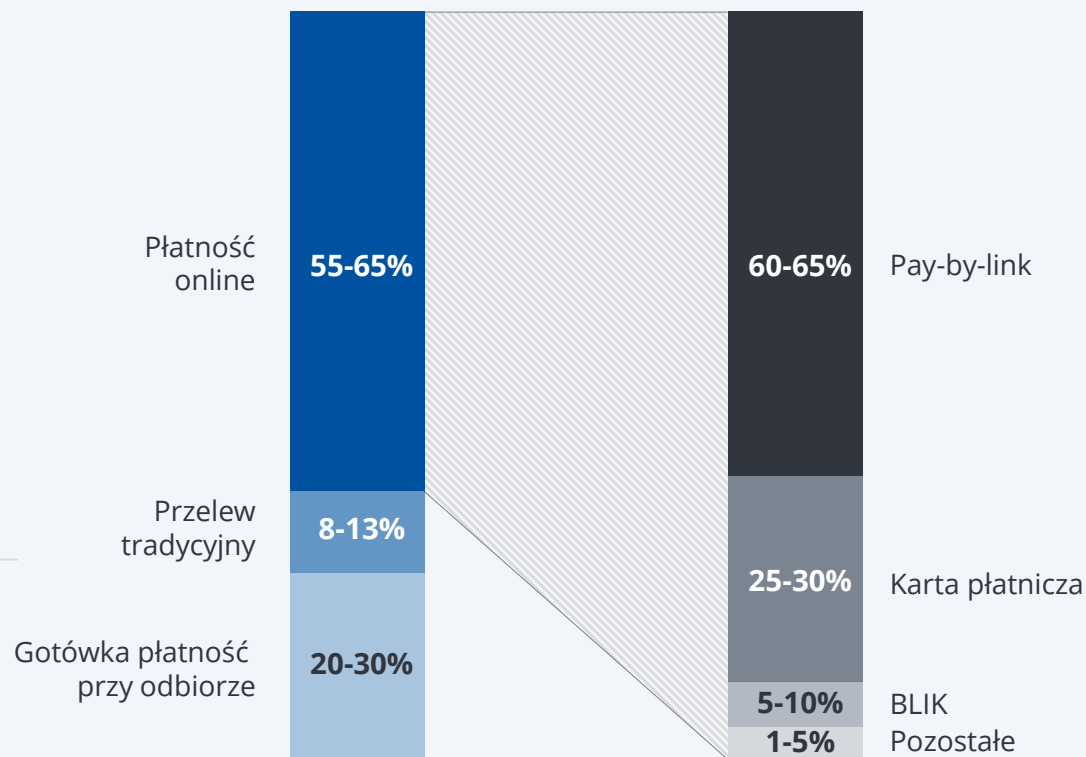
eCommerce i mCommerce – rynek

BLIK wyprzedza karty (2018)

liczba transakcji kwartalnie (mln)



Polska: struktura płatności (2017)



Wśród płatności online dominują 3 metody, tj.

- **pay-by-linki,**
- **karty,**
- **BLIK.**

Rosnąca rola intensywnie promowanego BLIK.

Pod znakiem zapytania stoi struktura rynku po wdrożeniu PSD2 (nowa generacja pay-by-link?).

Kluczowe trendy

Rosnące zapotrzebowanie na nowoczesne rozwiązania

Zmiany UX, dostosowanie pay wall'a do wymagań klientów końcowych, uproszczenie rozwiązań.

Dynamiczny rozwój rozwiązań **mobilnych**, w tym BLIK, GooglePay, Apple Pay.

Oczekiwanie rynku na efekty wdrażanych zmian regulacyjnych (np. PSD II) wspierających otwartość rynku.

Wdrażanie nowych możliwości płatności: odroczone płatności i finansowanie ratalne.

Konsolidacja rynku i nowi gracze

Konsolidacja rynku: najwięksi agenci rozliczeniowi w Polsce mają zaplecze w postaci globalnych partnerów.

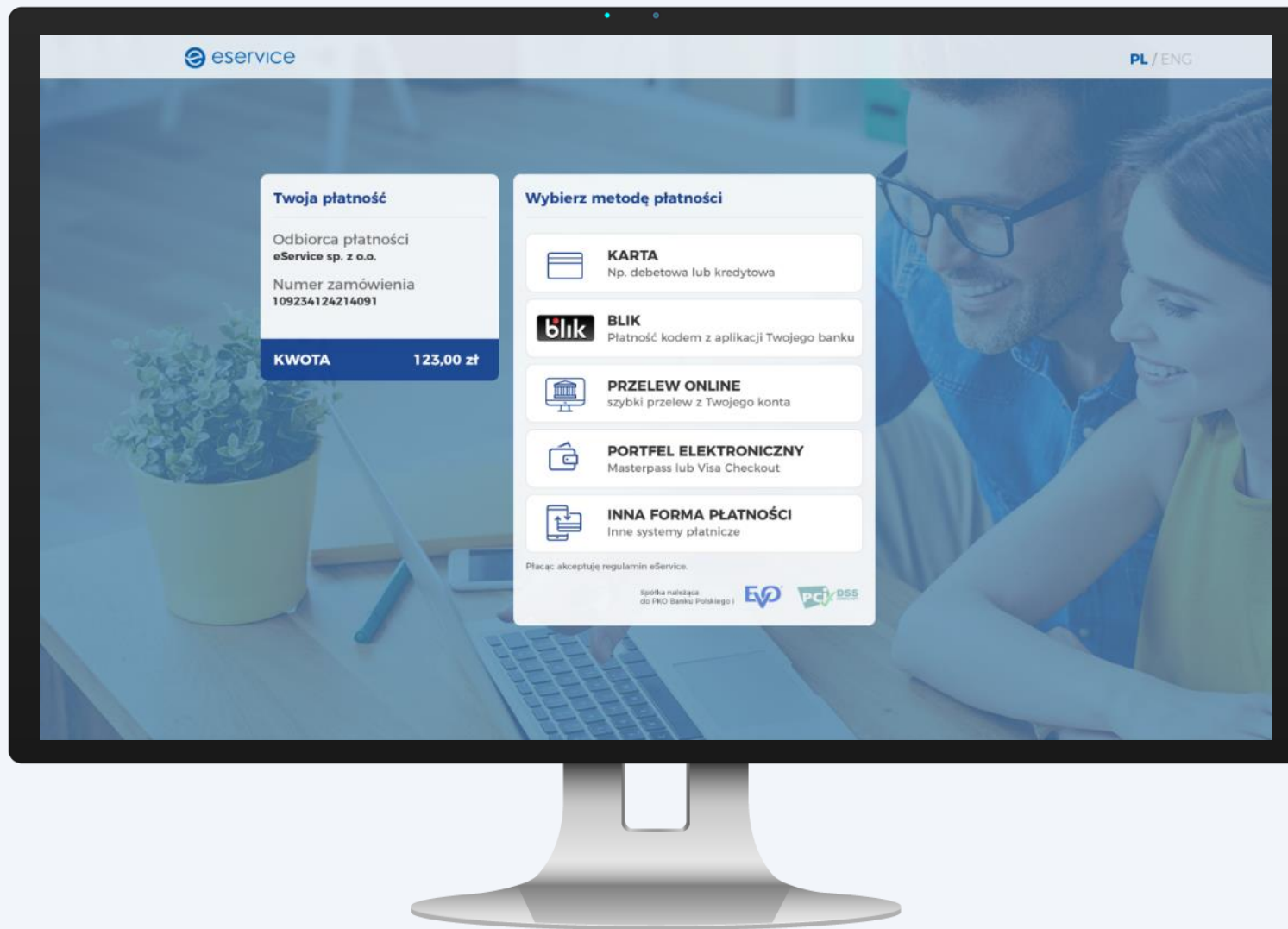
Rosnące zainteresowanie graczy bankowych: bramka ING (imoje), przetarg Banku Millennium, zakup 20% PayPo przez Alior Bank, LinkLease przez mBank.

Dalszy dynamiczny rozwój sprzedaży online

Kilkudziesięcioprocentowe wzrosty rok do roku, wielu kluczowych graczy spodziewa się ponad 30% udziału sprzedaży online w obrotach w najbliższych 3 latach.

Aspekt **konwersji klienta oraz lojalizacja klientów** (np. rozwiązania z płatnościami **odroczonymi** czy **Big Data**) są obecnie najważniejsze.

Aktywne pozyskiwanie klienta online, inwestycje w narzędzia wspierające.



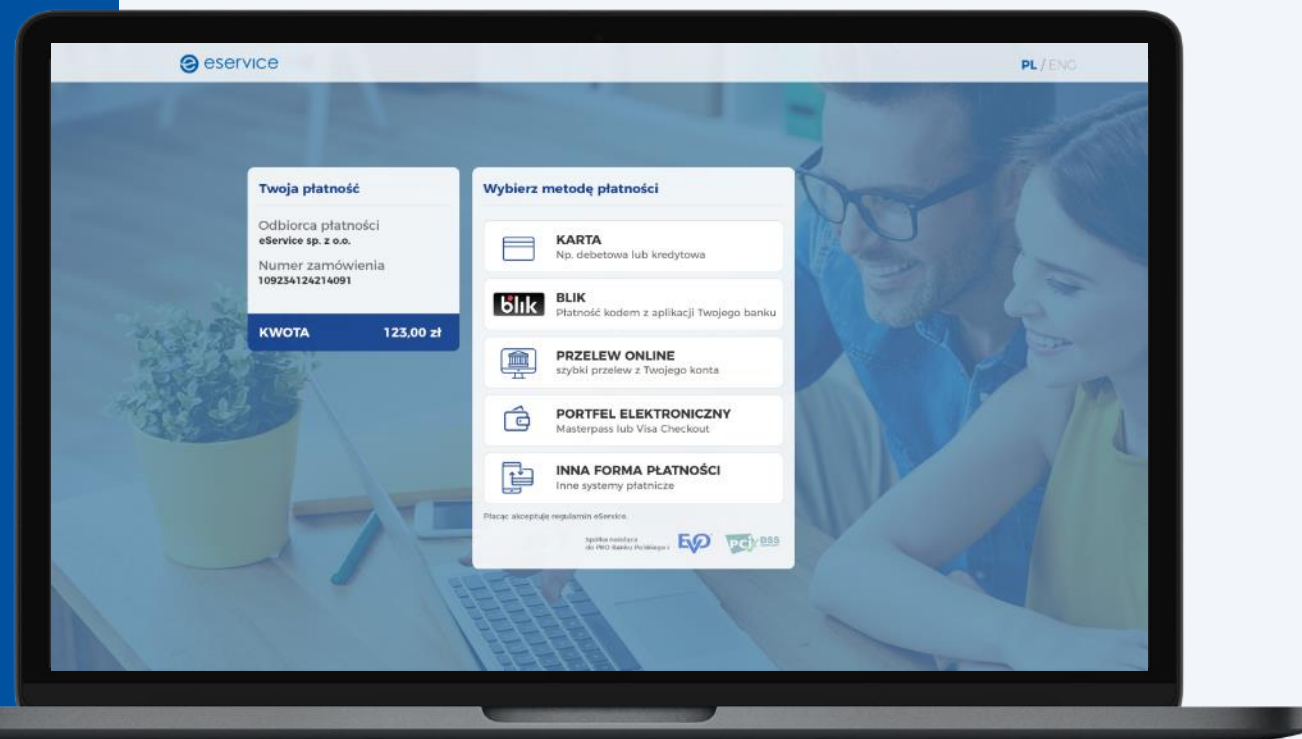
eCommerce – nowa odsłona rozwiązania eService

UPRASZCZAMY PŁATNOŚCI:

- ✓ standardowe **płatności kartą** Visa i Mastercard, opartych także na rozwiązaniu **One Click**,
- ✓ **płatności kartami** American Express* oraz Diners Club,*
- ✓ obsługa portfeli kartowych **Masterpass** i **Visa Checkout**,*
- ✓ płatności typu **pay-by-link** (tzw. „szybkie przelewy internetowe”), dla 23 podmiotów w tym również dla banków z grupy BPS i SGB,
- ✓ płatności typu **BLIK, w tym BLIK OneClick**. Pozwalają one na realizację płatności również bez wpisywania 6-cyfrowego kodu BLIK, przy jednoczesnym utrzymaniu pełnych standardów bezpieczeństwa,
- ✓ płatności w ramach systemu **PayPal**,
- ✓ Generator linków,
- ✓ **Płatności cykliczne**,
- ✓ **Płatności w kanale mobilnym**.

* - stopniowo wdrażane w kolejnych miesiącach

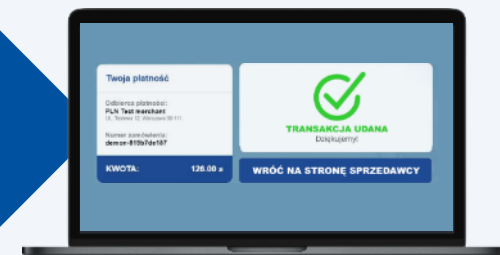
eCommerce w eService – dostarczamy pełnego rozwiązania



Przyspieszamy płatności

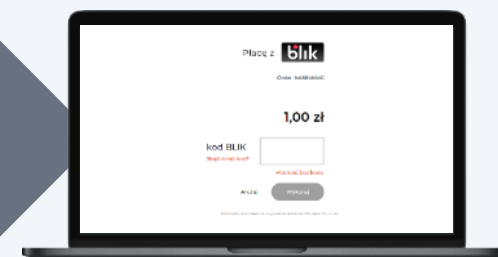
OneClick Payment

OneClick ułatwia dokonanie płatności twoim klientom bez konieczności ponownego wpisywania przez nich danych karty.



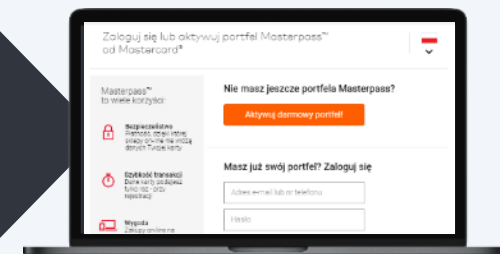
Płatności mobilne BLIK

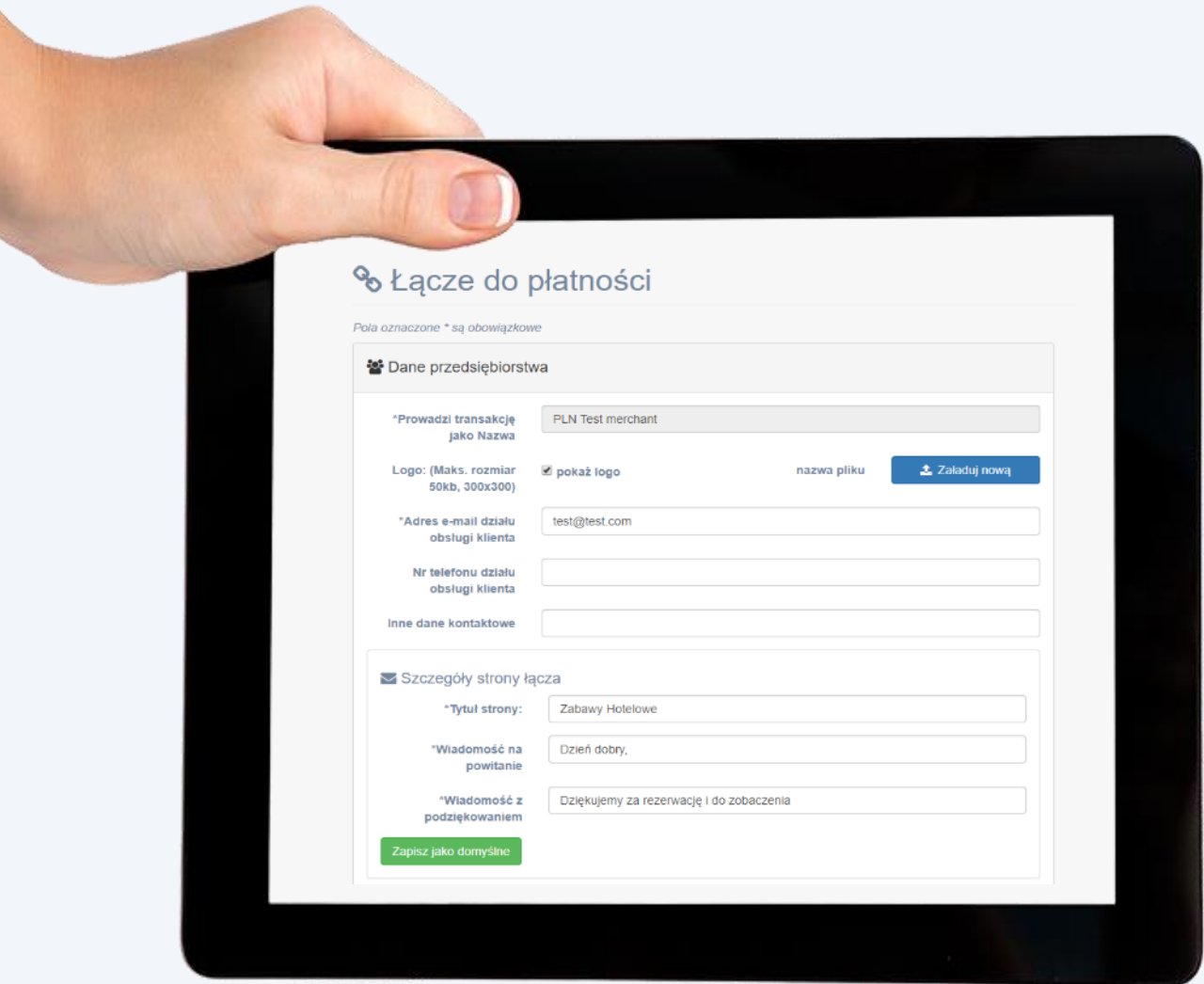
System płatności mobilnych BLIK umożliwia płatności za pomocą jednorazowego kodu wygenerowanego w aplikacji mobilnej banku.



Portfel Elektroniczny Masterpass

Portfel elektroniczny z zapisanymi danymi karty w intuicyjny sposób pozwala dokonywać płatności za sprawą kilku kliknięć.





Dedykowane rozwiązania branżowe

Dedykowane branżowe sposoby płatności:



Płatności Cykliczne

Recurring payment to płatność dopasowana do stałych zobowiązań typu rachunki, opłaty subskrypcyjne czy abonamentowe.



Generator Linków

Umożliwia stworzenie dedykowanego linku z odnośnikiem do płatności oraz przekazanie go na wskazany adres e-mail klienta. Dedykowane rozwiązanie dla branży hotelarskiej.

eCommerce – nowy panel dla Merchanta

Zupełnie nowy interfejs
dla Merchanta



Poszerzony zakres
raportowania danych



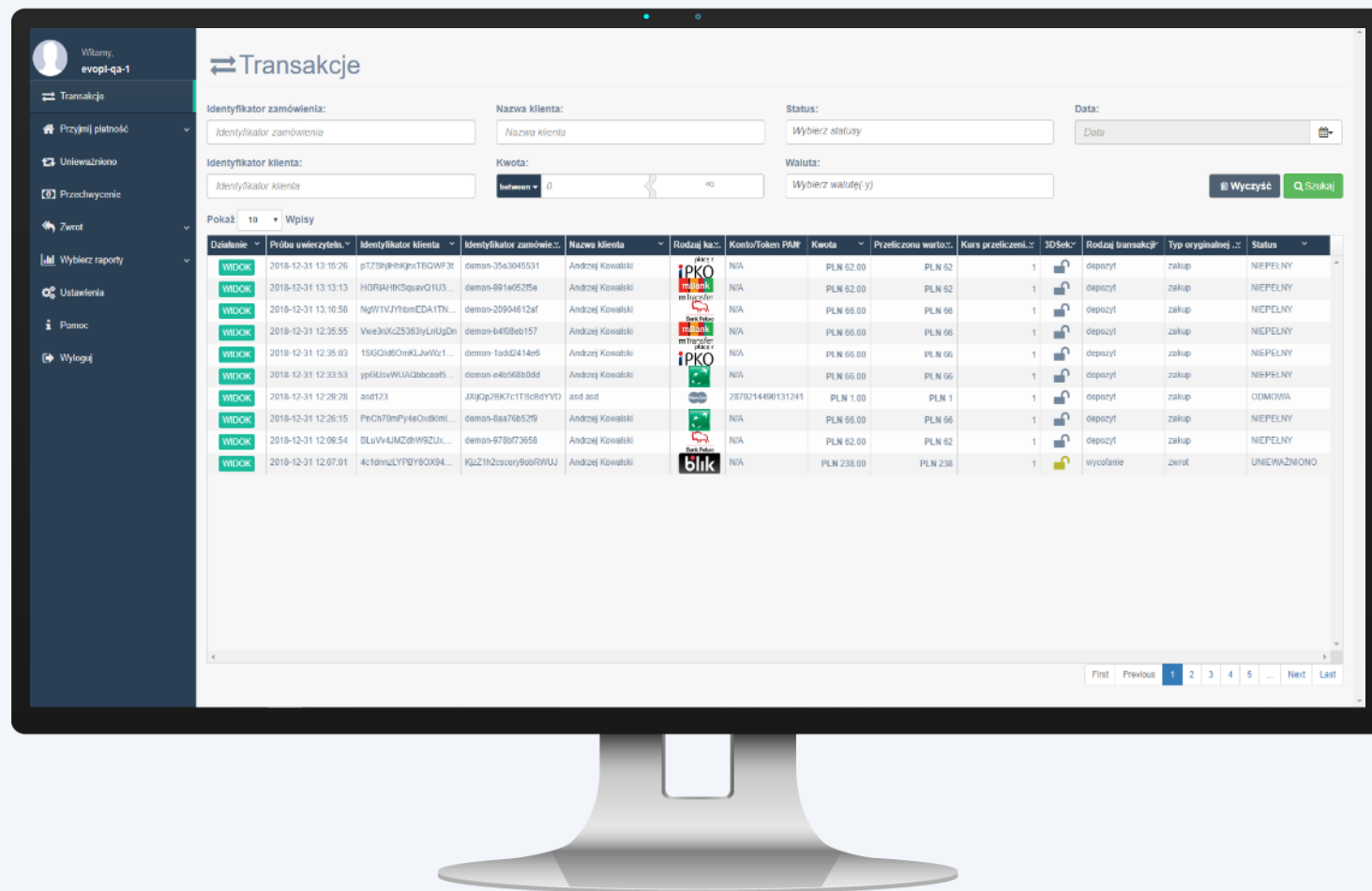
Możliwość zarządzania
transakcjami



Pełna obsługa zwrotów
i unieważnień



Możliwość zarządzania
dostępami do panelu



Rozwiązania dla branży hotelarskiej Generator linków



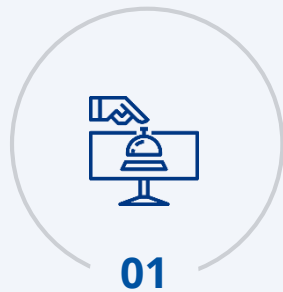


Rozwiązania eCommerce dla branży hotelarskiej

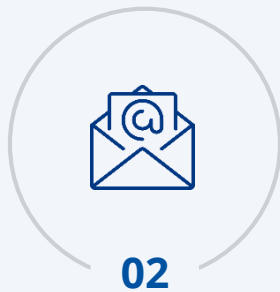
ROZWIĄZANIA

- Różne metody płatności w jednym miejscu
- Skrócona ścieżka zapłaty za rezerwacje hotelowe
- Usługi dodatkowe ułatwiające obsługę transakcji
- Pełen dostęp i możliwość zarządzania transakcjami
- Proste w integracji rozwiązanie dopasowane do potrzeb twoich klientów – **Generator linków**
- Gwarancję bezpieczeństwa danych i środków

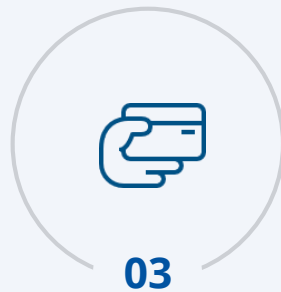
Jak to działa?



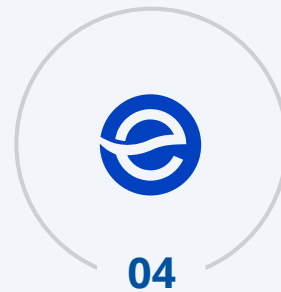
Rezerwacja noclegu
przez telefon lub email



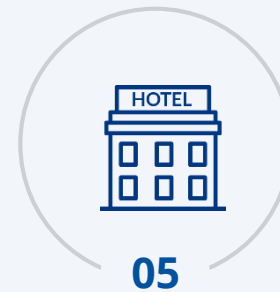
Wiadomość email od
hotelu z linkiem do
płatności



Zlecenie płatności przez
Klienta poprzez bramkę
płatniczą



eService przelewa środki
na konto hotelu



Dokonanie rezerwacji
hotelowej w systemie
obsługującym hotel

Korzyści z rozwiązania

KORZYŚCI

Automatyzacja wysyłki e-mail do Państwa klientów informująca o:

- Założeniu rezerwacji z linkiem do płatności
- Potwierdzeniu statusu transakcji bezpośrednio po dokonaniu płatności
- Przypomnieniu o płatności dla Klienta

Zalogowanie do systemu eService umożliwiające Państwu:

- Wygenerowanie linków
- Unieważnienie linków
- Podgląd wygenerowanych linków
- Podgląd statusu transakcji

The image displays three screenshots of the eService system interface:

- Generuj link:** A form for generating a payment link. It includes fields for 'Numer rezerwacji' (12), 'Test', 'Kwota' (123,44), 'Waluta' (PLN), and 'Email' (test@wp.pl). There are also fields for 'Numer płatności' (33.11.2018) and 'Kraj' (PL).
- Rezerwacje:** A table showing a list of reservations. The table has columns for 'Data rezerwacji', 'Numer rezerwacji', 'Status', 'Email', 'Kwota', 'Waluta', and 'Data płatności'. The first row shows a reservation for 2018-11-20 10:00, with a status of 'Test', an email of 'test@test.com', a kwota of 12, and a waluta of 'PLN'.
- Informacje o płatności:** An email template for payment information. It includes the eService logo, the text 'Szczególnie Państwo, dziękujemy za rezerwację w EVO Inn.', and details about the reservation: 'Odbiorca: EVO Inn, ul. Jana Olszowskiego 94, 01-102 Warszawa', 'Platnik: Test Test', 'Numer zamówienia: prep1-187-1', 'Opis: 12', and 'Kwota: 1 000,00 PLN'. It also includes a 'Płatność' button and a note: 'Informujemy, że procesorem płatności jest firma eService sp. z o.o.'.

Bezpieczny email - potwierdzenie rezerwacji oraz płatności

ZASADY BEZPIECZEŃSTWA

Zasady bezpieczeństwa stosowane przez eService w potwierdzeniach emailowych:

- Niezmienny adres email – zawsze z domeną eservice.com.pl
- Szczegóły rezerwacji
- Dane hotelu oraz eService
- Brak załączników

 elink@eservice.com.pl |
Potwierdzenie rezerwacji nr 12

Szanowni Państwo,

dziękujemy za dokonanie rezerwacji w EVO Inn.
Poniżej przesyłamy link do dokonania płatności. Link będzie ważny do 2019-05-31.
Prosimy o uregulowanie płatności we wskazanym terminie, w przeciwnym wypadku rezerwacja zostanie anulowana.

Identyfikator transakcji: 12
Kwota: 1000.00 PLN
Odbiorca płatności: EVO Inn,
ul. Jana Olbrachta 94, 01-102 Warszawa
Państwa rezerwacja posiada status: Nieopłacona
Link do płatności: <https://evo-inn.pbl-prep.eservice.com.pl/02ff86fbed54c60aee75cf3ed9cfcde>

Jeśli występują problemy z otwarciem linku prosimy o skopiowanie odnośnika do przeglądarki.

Ta wiadomość została wygenerowana automatycznie. Prosimy na nią nie odpowiadać.
W przypadku pytań dotyczących rezerwacji prosimy o kontakt pod nr tel. 22 229 29 40.

Pozdrawiamy,
Zespół eService

 elink@eservice.com.pl |
Potwierdzenie płatności

Szanowni Państwo,

dziękujemy za dokonanie płatności za rezerwację nr 12 dla EVO Inn.
Państwa rezerwacja posiada status: Opłacona
Upewniamy, że Państwa rezerwacja została założona.

Ta wiadomość została wygenerowana automatycznie. Prosimy na nią nie odpowiadać.
W przypadku pytań dotyczących rezerwacji prosimy o kontakt pod nr tel. 22 229 29 41.

Pozdrawiamy,
Zespół eService

Administratorem Pani/Pana danych osobowych, w szczególności imienia i nazwiska oraz adresu e-mail, podanego w trakcie dokonywania rezerwacji jest Centrum Elektronicznych Usług Płatniczych eService Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie (01-102) przy ul. Jana Olbrachta 94.

Pani/Pana dane osobowe będą przetwarzane wyłącznie w celu procesowania transakcji, dla celów dowodowych oraz na potrzeby obrony przed ewentualnymi roszczeniami, co stanowi prawnie uzasadniony interes Administratora. Podany przez Panią/Pana adres poczty elektronicznej nie będzie wykorzystywany w innych celach.

Dodatkowe informacje o zasadach przetwarzania i ochrony Pani/Pana danych osobowych przez eService oraz o przysługujących Pani/Panu prawach dostępne są w [Polityce Prywatności eService](#).

Dlaczego Warto skorzystać?

01

Bezpieczeństwo
transakcji – 3D Secure

02

Eliminowanie ryzyka
chargebacków

03

Bez transakcji MO/TO

04

**Łatwa
implementacja** po
stronie Akceptanta -
eService udostępnia
gotowy system



Big Data



Big Data w eService



Jakie dane dziś oferujemy klientom?

- Baza zanonimizowanych transakcji kartowych per lokalizacja i terminal

Nazwa punktu	Nawa karty	ID karty	Data i godzina transakcji	Typ transakcji	Kwota transakcji brutto	Kwota prowizji	Kwota transakcji netto	Kwota transakcji cashback
eService Sklep 1	VISA	1234567890123456	29-01-2008 11:16:12	Sprzedaż - operacja podstawowa	49,00	0,78	48,22	0,00
eService Sklep 1	VISA	1234567890123456	29-01-2008 12:47:07	Sprzedaż - operacja podstawowa	29,00	0,46	28,54	0,00
eService Sklep 1	VISA	1212312321313454	29-01-2008 17:37:29	Sprzedaż - operacja podstawowa	69,00	1,10	67,90	0,00
eService Sklep 1	VISA	1234567890123456	29-01-2008 17:37:32	Sprzedaż - operacja podstawowa	111,00	1,78	109,22	0,00
eService Sklep 1	MasterCard	1234523123123451	29-01-2008 19:24:17	Sprzedaż - operacja podstawowa	79,00	1,26	77,74	0,00
eService Sklep 1	Amex	1219858962459881	29-01-2008 15:26:36	Sprzedaż - operacja podstawowa	158,00	0,00	158,00	0,00

- Raporty miesięczne udostępniane na platformie MUD



Jakie korzyści?

Identyfikacja klientów powracających na podstawie tokena karty do planowania i weryfikacji działań marketingowych i prognoz sprzedażowych dla dowolnych okresów analitycznych (tygodniowo, m-cznie, kwartalnie, rocznie).

Analiza wartości koszyków zakupowych klientów powracających vs. klientów jednorazowych wg wzorców czasowych (pora dnia, dzień tygodnia, okresy przedświąteczne).

Analiza wartości i częstotliwości zakupów klienta powracającego per lokalizacja w ramach danej sieci oraz poziomu zwrotów wg wzorców czasowych do planowania działań lojalnościowych.

Wysoka reprezentatywność, bo ukartowanie klientów >71% dla wiodących banków komercyjnych (Polska Bankowość w Liczbach, 31.12.2018 Bankier.pl).



Budowanie lojalności



Karty podarunkowe jako narzędzie budowania lojalności



- Karty typu prepaid umożliwiające dokonywanie zakupów wyłącznie w wydającej ją sieci handlowej.
- Stanowią środek płatniczy (odpowiednik gotówki) i są obsługiwane za pośrednictwem terminali eService.
- Środki z zakupu kart trafiają do właściciela firmy z góry, czyli w momencie zakupu karty, a nie w momencie jej wykorzystania.

Dzięki Programowi Kart Podarunkowych eService:

- ✓ **Zwiększysz sprzedaż** – dostarczysz produkt dla niezdecydowanych klientów,
- ✓ **Masz dodatkową formę reklamy** – w portfolio klienta będzie karta z Twoim logo,
- ✓ **Rozliczysz zwroty towarów nie tracąc przychodów** – zwrot na Karcie Podarunkowej,
- ✓ **Otrzymujesz nieoprocentowany kredyt** (płatność w momencie wydania karty, sprzedaż towaru w późniejszym terminie),
- ✓ **Tworzysz nowy kanał sprzedaży** – firmy chętnie korzystają z kart podarunkowych jako nagrody i premie dla swoich pracowników i partnerów,
- ✓ **Zwiększasz zyski:**
 - Nerozliczone środki, po upływie ważności karty, stanowią dodatkowy przychód,
 - 25% transakcji kartą podarunkową przekracza jej wartość tj. konsument dopłaca do rachunku,*
- ✓ **Budujesz lojalność** – Twoi Klienci wrócą zrealizować następne zakupy.

Karty podarunkowe – dalszy rozwój



1. Self-setup i self-service. Zarządzanie panelem kart podarunkowych przez Merchanta.



2. E-commerce – możliwość płatności kartą podarunkową za zakupy internetowe.



Innowacje



VISA Direct

Nowy produkt organizacji kartowych: Płatności Direct

- Przelew bezpośredni na rachunek karty płatniczej inicjowany przez Klienta, a wykonywany przez eService.
- Na dowolną kartę płatniczą: ~40 mln kart płatniczych w Polsce; ~3,8 mld kart na świecie.
- Zasilenie karty nieodwołalne, pewne i w czasie do 30 min. od zainicjowania (porównywalne z rozwiązaniami premium w krajowych systemie rozliczeń międzybankowych).
 - Doświadczenie klienta: klient przykłada swoją kartę do terminala, system identyfikuje kartę, pracownik wpisuje kwotę i inicjuje zasilenie, karta zostaje zasilona środkami z komunikatem od kogo i czego dotyczy zasilenie.
- Visa pionierem usługi w Polsce z atrakcyjnymi stawkami. eService jedynym operatorem tej usługi w Polsce.
- Przykłady zastosowania:
- Obecnie:
 - Visa Oferty – wypłata zwrotów z tyt. transakcji kartami w sklepach partnerów programu,
 - wypłata drobnych wygranych w systemach loteryjnych.
- Możliwości:
 - usługa zwrotów na kartę niezależnych od sposobu płatności dla klientów VIP (np. takich z aplikacją mobilną),
 - wypłata rabatów uzależnionych od wartości zakupów dla wyróżnionych klientów,
 - zachęcenia do pobrania aplikacji mobilnej i rejestracji karty płatniczej do płatności one click,