

Adquirencia,

Más Allá del EMV

Marcelo de Oliveira

Director de Productos Emergentes - ALC

04 de Agosto del 2014



VISA

Aviso de confidencialidad

Esta presentación se le proporciona exclusivamente en su carácter de comercio participante en el sistema de pagos de Visa International Service Association ("VISA"). Al aceptar esta presentación, usted reconoce que la información contenida en ella (en adelante, la "Información") es confidencial y que está sujeta a las restricciones de confidencialidad contenidas en los acuerdos de confidencialidad que tiene celebrados con Visa, que limitan el uso que usted puede hacer de la Información. Usted conviene en mantener la Información en carácter confidencial y en no utilizarla para ningún otro propósito distinto de aquél que le compete en su carácter de comercio participante en el sistema de pagos de Visa. La Información solo podrá ser distribuida dentro de su organización según sea necesario en relación a su participación en el sistema de pagos de Visa. Se le notifica que la Información puede constituir información material no pública conforme a las leyes federales de títulos-valores de EE.UU. y que la compra o venta de títulos-valores de Visa Inc. estando al tanto de información material no pública podría constituir violación a las leyes federales de títulos-valores de EE.UU. que resultan aplicables.

La Información contenida en esta presentación se le proporciona a mero título informativo y no debe entenderse como asesoría en materia comercial, financiera, fiscal, legal, regulatoria o de otro tipo. Todo programa será evaluado por separado a la luz de sus necesidades comerciales específicas y de toda ley y regulación aplicables. Gran parte de la Información presentada aquí se aplica a nivel internacional; sin embargo, determinada Información puede aplicar sólo a algunos países o regiones. Usted deberá verificar la aplicabilidad de toda la Información contenida en la presente para usted o para su organización, en su jurisdicción. También deberá consultar con su asesor legal en relación con programas nuevos o con cambios en un programa existente, cuando corresponda. Visa no es responsable por el uso que usted haga de este material, de la información de los programas, de las recomendaciones de mejores prácticas, resultados de encuestas o de otro tipo de información, incluidos errores de cualquier tipo, contenidos en este documento.

Agenda

- Antecedentes
- mPOS
- Visa Ready - Partner Program
- PSP - Agregación de Comercios





Antecedentes

Dinámica Cambiante en el Mercado

Cambios en el mercado han provocado el surgimiento y proliferación de nuevas soluciones y proveedores, generando nuevas oportunidades de aceptación



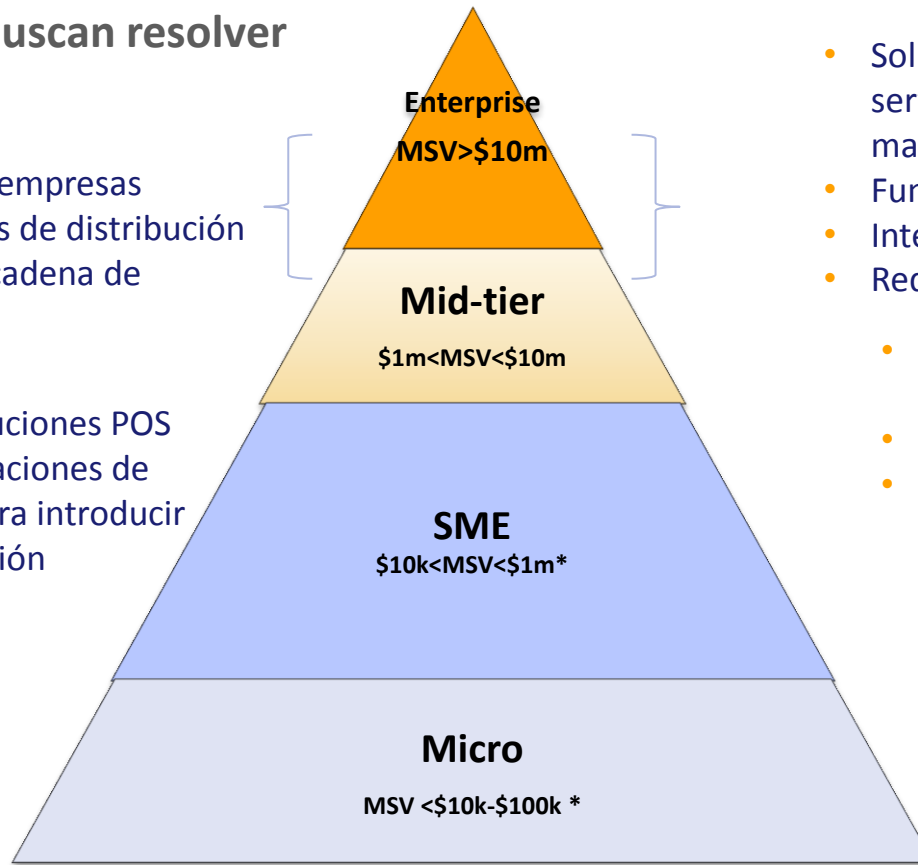
- Una gran variedad de nuevos jugadores está emergiendo para proveer soluciones móviles de hardware y software
- Proliferación de soluciones tecnológicas de bajo costo comparadas con el punto de venta tradicional
- Nuevos modelos de negocio enfocados en agregación de comercios (PSP), en viabilidad económica para pagos de bajo monto y empujando hacia soluciones ACH y de valor almacenado
- Definición para tarjeta presente y no presente se está disolviendo

Movilidad - Habilita Comercios en cada Segmento

Tecnologías y soluciones móviles pueden habilitar mas comercios en diferentes segmentos para aceptar pagos electrónicos con tarjetas

Problemas que comercios en cada segmento buscan resolver

- Grandes y medianas empresas extendiendo servicios de distribución y administración de cadena de suministro
- Pymes necesitan soluciones POS económicas para locaciones de baja facturación o para introducir servicios de distribución
- Micro comercios predominantemente habilitados solo para pagos en efectivo



Cómo Móvil habilita cada segmento

- Soluciones de adquirencia tradicional y servicios de valor agregado (ofertas, manejo de tesorería, compensación, etc.)
- Funcionalidad de tableta
- Integración con CRM y back office
- Red propietaria
- Servicios al comercio/análisis de riesgo simplificado
- Ofertas de valor agregado
- Aplicaciones para smartphones ofreciendo funciones de ECR junto con pasarela de pagos
- Proliferación de modelos PSP/MOR estimulando una nueva clase de intermediarios
- Provisión de accesorios/apps móviles con mínima customización
- Accesorios de bajo costo para teléfonos inteligentes o simples

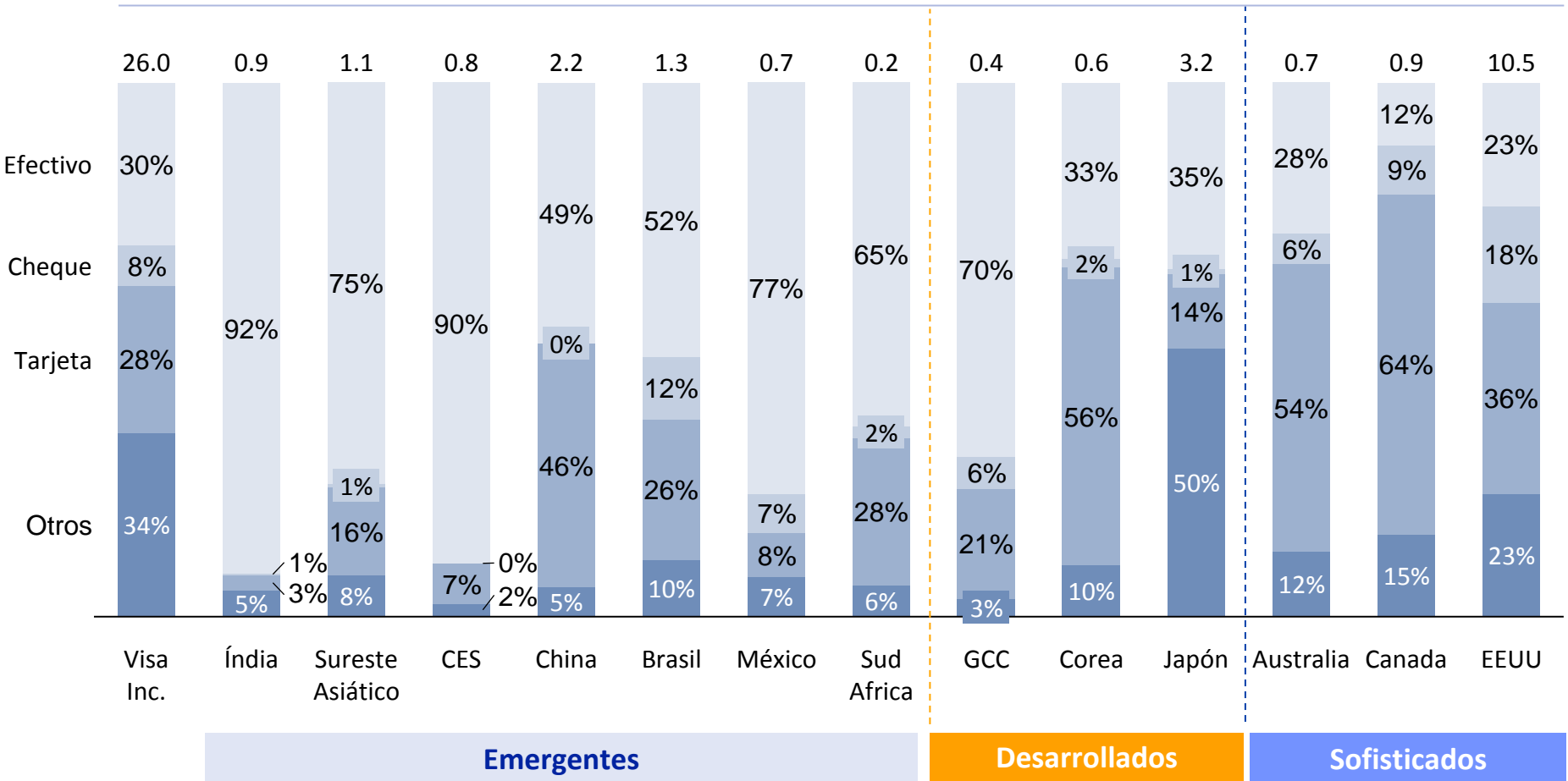
* Values are indicative and may vary by country

Penetración del Consumo Personal - Ejemplos

Efectivo y cheques continúan representando una enorme oportunidad para conversión a pagos electrónicos

2011 - Desglose de los Gastos de Consumo Personal¹

USD Trilliones, Porcentaje



¹Percentages from Euromonitor study updated 2/11. PCE totals based on BY 2011 data; GPC Cash is included in Cash. GCC %s based on UAE, Kuwait, and Saudi data
Source: Country penetration from Euromonitor; Visa Inc penetration from Nilson, Euromonitor and Visa Insights; PCE totals from Global Insight

mPOS



Expandiendo la aceptación de pagos con tarjetas

Visa reconoce que la aceptación móvil apoya la guerra contra el efectivo, incentivando el incremento de los pagos digitales

- Visa se ha embarcado en un esfuerzo para fomentar la aceptación de pagos móviles y ayudar a compañías en el desarrollo de soluciones que satisfagan las necesidades de los involucrados en la cadena de valor de pagos
- Millones de tarjetas Visa de crédito, débito y prepago
- El consumidor quiere la conveniencia de pagar con tarjeta en más lugares
- Existe ya una base importante de tabletas y smartphones que pueden habilitarse para recibir pagos
- Visa goza de la reputación y confianza para promover el desarrollo de estándares de Aceptación Móvil
- Visa brinda confianza a los consumidores para usar su tarjeta Visa en nuevos sitios de aceptación.

Componentes de la Aceptación Móvil

Una solución mPOS punto-a-punto incluye de 4 categorías principales

	HARDWARE	APLICACIONES	PROCESAMIENTO	SERVICIOS
COMPONENTES	<ul style="list-style-type: none">• Lector de Banda Magnética• Lector de chip de contacto y/o sin contacto• PED (PIN Entry Device)	<ul style="list-style-type: none">• Aplicación de Pagos Móviles	<ul style="list-style-type: none">• Gateway• Servicio de Pagos• Proveedor• Adquirente	<ul style="list-style-type: none">• Descargas desde un App Store• Actualizaciones de funcionalidades• Ofertas, Lealtad
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none">• Leer tarjetas de pago	<ul style="list-style-type: none">• Manejo de interfaz segura de hardware• Manejo del proceso de pago para comercios / consumidores• Cifrar mensajes• Comunicarse de manera segura• Mecanismos de entrega de recibos	<ul style="list-style-type: none">• Proveer procesamiento de alta disponibilidad• Solución completa de autorización, intercambio y liquidación	<ul style="list-style-type: none">• Proveer acceso fácil a la aplicación y actualizaciones• Proveer herramientas al comercio para un mejor servicio
CAPACIDADES	<ul style="list-style-type: none">• Aceptación simple, precisa y rápida en el punto de venta• Fácil de obtener y usar	<ul style="list-style-type: none">• Funcionalidad de check-out en el dispositivo móvil• Puede actualizarse con una descarga en línea	<ul style="list-style-type: none">• Conectar comercios con adquirentes y emisores• Mínimo de gateway resusables	<ul style="list-style-type: none">• Varían por proveedor• Servicios diferenciando la experiencia del consumidor

Beneficios de la Aceptación Móvil

La expansión de la Aceptación Móvil es importante para todos los participantes en el ecosistema de pagos

	USO DE TARJETA POR ENCIMA DE PAGOS CON EFECTIVO	FOMENTA MAYOR ACEPTACIÓN DE TARJETAS	EXPANDE EL ALCANCE DE LOS POS*	INCREMENTA VOLUMEN TRANSACCIONAL Y MONTOS PROMEDIO
ADQUIRENTES	X	X	X	X
COMERCIOS			X	X
PROVEEDORES DE SOLUCIONES			X	X
EMISORES	X	X		X

Ejemplos de Implementaciones:

- Agilización de colas
- Ventas puerta a puerta
- Expansión más allá de manchas urbanas
- Pequeños comercios / changarros
- Mercadeo y ventas integradas
- Mejoras a la experiencia del cliente
- POS “self-service”
- Manejo de demanda por temporada

Marco Regulatorio - mPOS

Visa ha trabajado en reglas para impulsar la aceptación con mPOS

Las Soluciones de Aceptación Móvil Deben:

- Aceptar TODAS las tarjetas Visa
- Proveer a los tarjetahabientes la habilidad para obtener recibos electrónicamente (e-mail, SMS)
- Autorizar transacciones siempre en línea
- Cifrar la captura de datos de la tarjeta
- Incluir funcionalidad de lectura electrónica de la tarjeta (chip de contacto y/o sin contacto, banda magnética) como el mecanismo primario de aceptación de transacciones



Partner Program

Espectro de Proveedores de Soluciones mPOS

Visa ha trabajado en reglas para impulsar la aceptación con mPOS

Dentro de este nuevo universo de jugadores en el espacio móvil, encontramos tres grandes categorías de proveedores operando bajo modelos distintos:

- Fabricantes que únicamente venden el dispositivo
- Procesadores “white label” de pagos móviles, que incluyen el dispositivo
- PSPs (Agregadores de Comercios)

Provedores de Soluciones mPOS

The Good, the Bad and the Ugly

ROAMpay™

mSwipe

Swiff

Billpocket

MIURA
SYSTEMS Powering Payments.

ANYWHERECOMMERCE

CAJA
MOVIL

Square

ingenico
GROUP

VeriFone.

IDTECH®
Value through Innovation

Punto Clave

Banamex
iAcepta

sum up®

SNAPP

Qpay
The Quick Way to Pay

THYRON
SYSTEMS

iZettle®

pagseguro
UOL

Ezetap

mpowa

thumbzup
MAKING THINGS EASY

Visa Mobile Partner Program

Visa ha desarrollado un programa para aprobar proveedores de soluciones móviles y así dar a comercios y consumidores la confianza en punto de venta móvil confiable, conveniente y seguro

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA:

Aprobación de Soluciones

- Materiales que permiten a los proveedores comprender los requerimientos Visa para soluciones de pago móviles y cumplir con ellos

Apoyo de Mercadeo

- Comunicación al mercado y con proveedores para generar conciencia sobre el programa Visa Ready
- Marca "Visa Ready", material colateral, y guías de uso de la marca

Administración de Alianzas

- Comunicación permanente y apoyo a consultas de proveedores

Apoyo a lanzamientos en el mercado

- Exposición comercial provista a participantes en el programa mediante contactos con adquirentes y distribuidores Visa



Visa Mobile Partner Program

Visa ha desarrollado un programa para aprobar proveedores de soluciones móviles y así dar a comercios y consumidores la confianza en punto de venta móvil confiable, conveniente y seguro

BENEFICIOS PARA LA INDUSTRIA:

Para Proveedores de Soluciones de Aceptación Móvil

- Provee guías para el desarrollo de soluciones de aceptación móvil que cumplan con las reglas de Visa
- Facilita la adopción de adquirentes y comercios de soluciones de aceptación Visa Ready
- Genera notoriedad sobre la aceptación móvil en el mercado

Para Adquirentes

- Provee la certeza que la oferta de soluciones de aceptación móvil cumple con las reglas de Visa

Para Comercios

- Asegura el uso seguro de soluciones de aceptación móvil

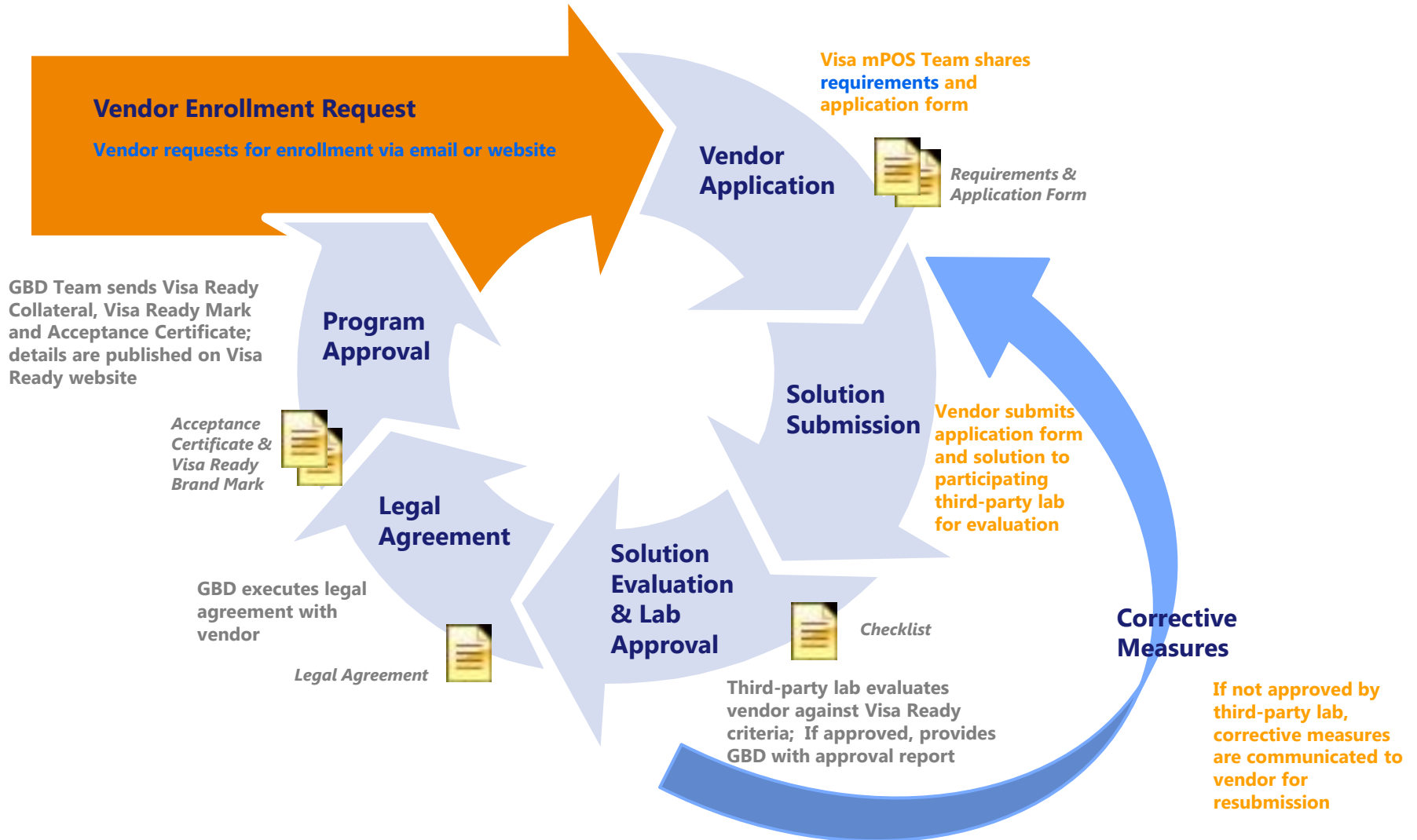
Para Emisores

- Fomenta la aceptación de tarjetas y volúmenes transaccionales



Visa Mobile Partner Program

Un proceso simple, escalable y amigable para la aprobación de proveedores

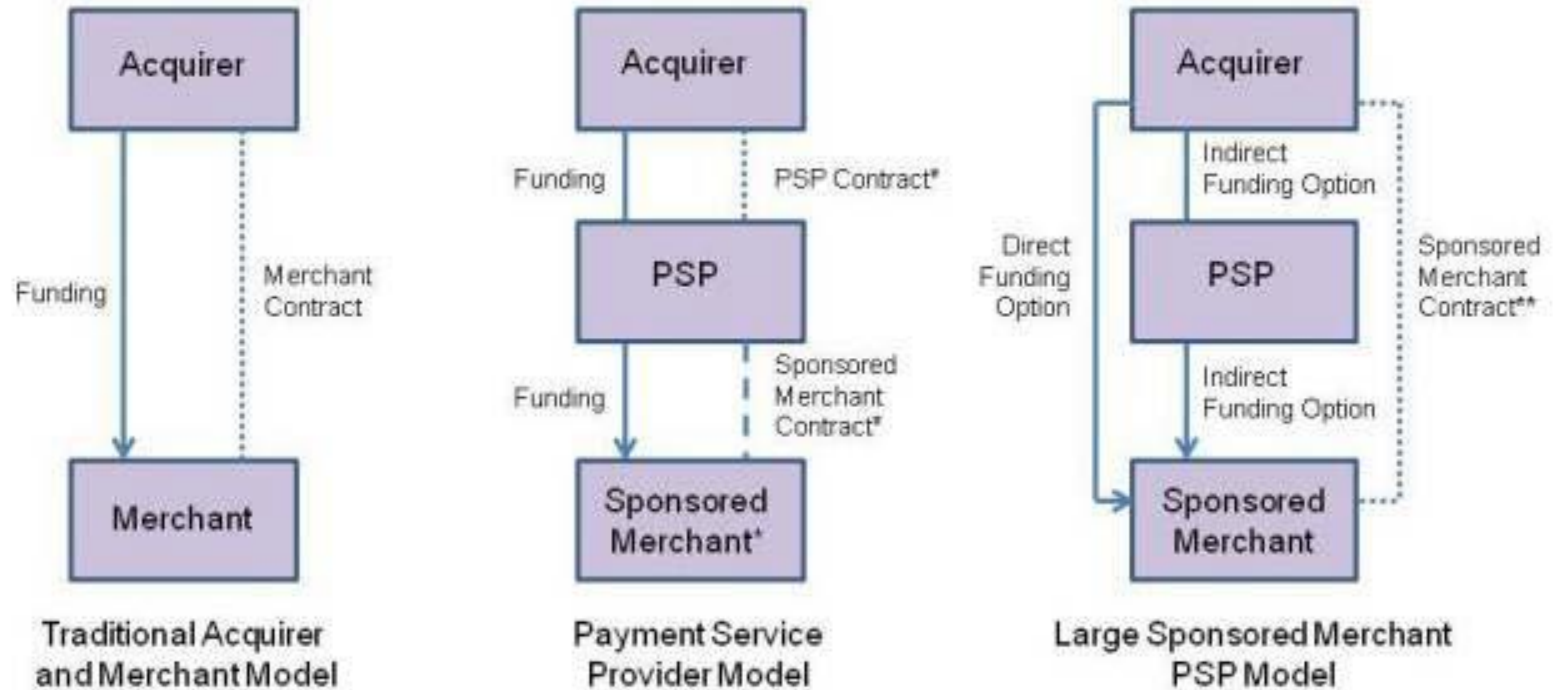




PSP - Agregación de Comercios

PSP - Modelo de Agregación de Comercios

Traditional Acquiring Model vs. PSP Model



* Visa volume must be less than \$100,000 per year

** Required when sponsored merchant's Visa volume exceeds \$100,000 per year

PSP - Modelo de Agregación de Comercios

PSPs, en combinación con dispositivos mPOS, son un excelente recurso para expandir nueva aceptación que permita incrementar volúmenes de facturación con pagos electrónicos, algunos proveedores de soluciones mPOS también son PSPs y otros solo proveen el dispositivo lector

Marco Regulatorio de Visa para el modelo de PSPs:

- El Adquirente de un PSP debe estar en “good standing” con todos los programas de cumplimiento de Visa
- El adquirente de un PSP debe tener grado de inversión, así como un capital mínimo de US\$100MM. Si un PSP excede un volumen de ventas Visa de US\$50MM, el adquirente debe tener un capital mínimo de US\$500MM
- Un comercio que exceda los US\$100K de ventas Visa debe establecer una relación contractual directa con el adquirente
- Un adquirente puede compensar con un PSP a nombre de sus comercios afiliados, independientemente de su tamaño
- Un PSP debe cumplir con todos los controles de riesgo aplicables
- Adquirente, comercio patrocinado y PSP tienen que estar ubicados en la misma jurisdicción
- Todos los PSPs están sujetos a los requerimientos de provisión de datos de comercios

Gracias!

VISA