

„Fintech” megoldások

A cím futurisztikus hangzata ellenére ez már a jelen. 2021. január 1. óta minden online pénztárgéppel rendelkező kereskedőnek és szolgáltatónak „(48/2013. (XI 15.) NGM rendelet 1.§) biztosítania kell az elektronikus fizetést.

Mit is jelent ez a gyakorlatban?

„Minden a rendelet hatálya alá tartozó vállalkozásnak kell egy terminál, ami fogadni tudja az összes létező bank által kibocsájtott bankkártyát.”?

Sokan így értelmezték, de ez a valóságtól egészen távol áll. A jogszabály elég nagy mozgásteret biztosít, de a mai napig sokan nem értik, nem jól értelmezik a kötelezettségeket és nem használják ki az ezzel járó előnyöket.

Elektronikus fizetés, először ezt a fogalmat tisztázzuk! A rendelet nem ír elő, kötelezően alkalmazandó technológiákat, tehát ha nem kényszerítjük a vásárlónkat, ügyfelünket készpénz használatára, akkor elméletileg törvényesen járunk el. Egy POS terminál („Point of Sale”) beszerzése lenne a legegyszerűbb módja ennek, de sok vállalkozásnak nem éri meg a havidíj és a jutalék kifizetése adott esetben. Vagy mégis? A cikkemben ezeket a hétköznapi szituációkat szeretném ismertetni, avagy mit tehet a vállalkozó, hogy megfeleljen a jogszabálynak és az ügyfél is elégedett legyen.

Az előbb említett POS terminálok skálája már annyira széleskörű, így 2024 közepén, hogy érdemes elsőként ezeket az eszközöket megfontolni. A technológia leegyszerűsítve annyi, hogy az ügyfelünk behelyezi vagy odaérinti a bankkártyáját (vagy annak digitális másolatát pl. telefon, óra, karkötő, stb.) a terminálhoz és tranzakció végbemegy, tehát a kártyához kapcsolt bankszámláról a bank levonja (letétbe helyezi) a vásárlás ellenértékét. Vállalkozóként érdemes kikalkulálni a várható havi vagy szezonális „kártyás” tranzakciók gyakoriságát és nagyságrendjét, hiszen a szolgáltatók ajánlatai között több tízezer forintos eltérés is lehetséges, ami éves szinten már jelentős veszteséget is okozhat. Van olyan szolgáltató, aki havi díj mentesen, fix jutalékért adja a terminált, van aki pedig elvár egy bizonyos bevételt a szolgáltatásért vagy az esetleges kedvezményekért. (terminál bérlet, havi díj, forgalmi jutalék, stb.)

Bizonyos szolgáltatóknál (regisztráció szükséges) akár az NFC képes okos telefonunk is lehet már bankkártya olvasó terminál, ahol az adott applikáció feltelepítése után a telefonunkkal tudjuk fogadni a bejövő kártyás pénzforgalmat.

Amennyiben a vásárlóink, ügyfeleink nem dinamikusan, egymást időben lassan váltva jönnek (pl. autózkozmetika, karosszéria lakatos, műkörmös, fodrász, építőipar, költöztetés, stb.), akkor jó megoldás lehet a bankszámlaszámra utalás. Ebben az esetben az ügyfelünk akár egy okos telefon használatával is el tudja számunkra küldeni a termékünk/szolgáltatásunk ellenértékét. Belföldön az azonnali utalás szolgáltatás bevezetése miatt, a tranzakció elméletileg 5 másodperc alatt végbemegy, tehát le is tudjuk azonnal ellenőrizni az utalás sikerességét.

Itt jegyezném meg, hogy a másodlagos azonosítókra is lehet már utalni (e-mail, telefonszám, adószám, adóazonosító), de ez külön regisztrációt igényel ügyfél oldalról.

Amennyiben külföldi ügyfeleink is vannak (nyilván a belföldiekénél is jól jöhet) érdemes megnézni a legnépszerűbb online fizetési megoldásokat. A devizaváltásokból eredő veszteségek kiküszöbölésén túl, rengeteg kényelmi funkcióval rendelkeznek a szolgáltatók. Nemzetközi kedvezményes utalások, pénz visszatartás/visszautalás (csalás vagy téves teljesítés esetére), egyszer használatos virtuális kártya a biztonságos online fizetéshez, vagy akár pénzvisszatérítés a vásárlások után.

Termékeink online értékesítése esetén, erősen ajánlott az online pénztárca szolgáltatók megoldásainak a használata, illetve az online bankkártyás fizetések lehetősége. Az adott szolgáltató biztosít egy felületet a számunkra, ahová pénzt tudunk feltölteni akár különböző pénznemekben is. A megoldás lényege, hogy védi az eladót és a fogyasztót egyaránt, tehát elméletileg csak abban az esetben történik meg az ellenérték átutalása, ha mindkét fél megerősítette a gazdasági esemény sikeres létrejöttét.

Összegezve:

Bizonyos esetekben a készpénzt már nem tudjuk használni vállalkozóként sem (nemzetközi szakmai rendezvények, stadionok, kiállítások), ezért nem várhatjuk el az ügyfeleinktől, hogy az minden esetben rendelkezésükre álljon. Az üzletünk forgalma, földrajzi elhelyezkedése, árusított termékek/szolgáltatások és célközönsége alapján érdemes megfontolni, hogy melyik elektronikus fizetési mód a legmegfelelőbb az ügyfelek számára és egyúttal a legköltséghatékonyabb a cég számára. Ha ezt a két igényt sikerül összhangba hozni, akkor nyerünk pár új „kártyás” ügyfelet, mindemellett a banki költségeinket is tudjuk optimalizálni.

Hajdara Gábor