# Dialogkonferanse Betalingsløsninger og tilstøtende tjenester

Møtet ble åpnet kl. 09.00 av Leder Salgskanaler og betalingsløsninger Claes Kanold, Ruter.

Referat og alle presentasjonene vil bli lagt ut på Ruters webside: <http://www.kollektivanbud.no/index.asp>

Innledende perspektiver v/ Claes Kanold

Innledet med å si noe om Ruter og hvordan Dialogkonferansen vil bli gjennomført.

Fortalte om Ruters erfaringer med kort svindel som medførte av Ruter kuttet ut tilgangen til å benytte noen kort for å forhindre ytterlig svindel.

**Gjennomgang v/ Christian Fjær**

* Opplyste om dagens løsning
* Opplyste om videre fremgangsmåte etter dialogkonferansen
* Ruter planlegger betalingsløsninger både på kort og lang sikt
* Ruter vil ha innspill til løsninger som finnes og løsninger for fremtiden

Forberedte innlegg fra deltagere på dialogkonferansen

**PayEx**

* Kort introduksjon av PayEx
* PayEx ønsker tett forretningsmessig integrasjon med sine kunder.
* Ønsker å fokusere på krevende kunder med komplekse systemer.
* Stor produktbredde gjør at kundene til PayEx kan øke sin konkurranseevne.
* Kundene er «Sjefen».
* Ønsker å møte kunden i mange kanaler.
  + Bekvemmelige løsninger er viktige for at kundene vil benytte løsningen
  + Funksjonaliteten mangler ikke – det er hvordan man tar i bruk teknologien som er viktig
* Teknologien finnes i bunn
* PayEx ønsker å forenkle hverdagen til kundene
* PayEx har stor tro på den mobile verden – Mobilen er fremtiden
  + Kundene har alltid med seg mobilen – Mobilen er alltid tilgjengelig for kunden
* Kundeopplevelse knyttet til markedet
* Bundle teknologi er viktig
* PayEx nevnte spesielt WyWallets og Direct Bank i forbindelse med sine løsninger
* Leverandør av omnikanal - NFC

**Dibs**

* Store innen transport og reiseliv – 30 % av omsetningen fra dette segmentet
* Har mobilbetaling løsning i Danmark med MasterPass – benyttes av SL- DSB

**Nets**

* Kan gi sammensatte leveranser, spesialister på ID sikkerhet, med håndtering av BankID i Norge og NIM i Danmark
* Leverer kundespesifikke betalingsløsninger, som for eksempel Pay&Ride automater for Buss/Trikk
* En felles betalingsplattform for bruk i alle kanaler
* Har en verdensledende mobiltilpasset anti svindelløsning – kan se hvor svindelen er gjennomført
* Løsning for samlefakturaer – samme API for mange fakturaløsninger
  + Abonnement betaling
* Tror reisekort forsvinner som eget kort – erstattes av mobil NFC eller betalingskort som bærer
* Er klar til å benytte kontaktløse kort NFC
* Omnikanal

**Verifone**

* Aktør innen alle betalingsløsninger, verdensledende på terminaler – har nye ombordterminaler for test hos NSB
  + Har et bredt spekter av modulbaserte «stand alone» terminaler for selvbetjening
* Fokuserer på tråløs integrasjon
* Har fullverdige nettløsninger, og eier hele verdikjeden selv
* Leverer callsenter løsninger
* Ønsker å levere åpne grensesnitt – med enkel integrasjon for supplerende underleverandører – f.eks kvitteringsløsninger osv.aqcuiring
* Åpenhet for kunder
* Omnikanal på tvers av løsninger

**Bankaxept**

* Har 88 % av POS transaksjoner i Norge, men bare 0,6 % av netthandel
  + Prioritert utvikling mot kontaktløs betaling kort/mobil - 2015
  + Netthandels løsning i fase 3
* Har utviklings LAB for å finne samarbeid om gode kundeløsninger
  + Det er viktig å ikke tenke produkt men funksjonalitet og enkelhet
  + Sømløshet er viktig
* Fokuser på verdiøkende tjenester og gode løsninger for sluttbruker
* Direct Bank / Straksbetaling i tillegg til nettbetaling og mobilbetaling

**Nordea**

* 31.000< kortinnløsningsavtaler i Norden, samarbeider med Nets
* Kortområde i Norden og Baltikum
* Lisenser med Visa, MasterCard
* Tett integrert med Bankaxept
* Fokuserer på at Butikk får tjenesten som avtalt til avtalt riktigpris
* Nordea kommer seint inn ved valg av betalingsløsning, muligens litt seint
* Tror at reisekort må leve inntil videre, fordi noen tjenester overlever i lang tid, som f.eks brevgiro som fortsatt leveres som en tjeneste, må ha løsninger til alle,
* Reise i hele Norge på samme kort
* Troverdighet og tillitt til systemet er helt avgjørende

**Buypass**

* Felles eid selskap av Evry og Norsk Tipping
* Spesialister på ID løsninger som søker kontinuerlig innovasjon
* 35 mill trans pr mnd
* Fokus på Informasjon sikkerhet og kvalitet
* Anonym betaling er hypotetisk nivå, det finnes mange elektroniske spor
* Kjerne kompetanse i eget hus
* Multikanalerfaring - Web, mobil, automater, SMS

**Valyou**

* 2015 er året for stor fremvekst av mobile betalingsløsninger
* Mobil lommebok med åpent grensesnitt, vil samarbeide med flest mulig

Mobil løsning er fremtiden

Kontaktløst kort i løpet av året

Kontaktløsbetaling generelt er fremtiden

80 mill kontaktløse kort i EU

Tilrettelegger felles infrastruktur for mobilbetaling

**Braintree Payments**

* Paypal selskap som leverer global integrasjonsplattform
* Prosesserer ApplePay i USA i dag
* v.zero plattform – en integrasjon for alle typer betaling
* PCI DSS Level 1 sertifisering
* Redundans i egne Data sentre

**Paypal**

Ebay eier Paypal

Paypal er er verdensomspennende

2.7 mill aktive bruker i Skandinavia

Norge høy andel 800 000 aktive konto i Norge

Easypark parkering – kan fylle på via Paypal

Brukernavn og passord for å sluttføre handelen

Paypal koble seg til Direkte Bank eller kredittkort – fylle på Paypal konto

Godt alternativ for internasjonale kunder som følge av stor global kundemasse og aksept alle store kredittkort inklusiv Union Pay og JCB

**Klarna**

Spesialister på minimere risk

Ser på transport som en service, der det er behov for integrasjon av transporttjenester

Tror på økt konkurranse i transporten

Enkel og smidig betaling, med høyt fokus på risiko håndtering

Samle integrasjonen fra flere tjenester med et trykk

**Liquid Barcodes**

Driver ikke med betaling direkte, men kasseintegrerte Mobilkuponger

Brukere av Narvesens App er gjerne pendlere som kjøper kaffe til og fra

Integrasjonsmulighet for kjøp av kaffe og billett samtidig via Barcodes løsning

Narvesen jobber for å oppnå kundelojalitet og benytter Bacode til dette.

Smart kunde pleie, og motivere kundeadferd

Startour tar imot kunden etter hjemkomst via Barcode løsninger, smart kunde pleie

Integrasjon i kasse viktig for å gjøre dette

Gjennomføre kundeservice gjennom digitale løsninger

Mulig å integrere API slik at kunden styrer kommunikasjon og tilbud mot egen kundemasse

**Fara**

Betalingstjenester som billetteringsutstyr, TVM, kommisjonærløsninger og reisekort

Leverandør av billetteringssystemer 14 fylker i og 5 len i Sverige

Flytter til nye verden med sky-basert software tjeneste

Endring av priser gjennomføres enkelt

Endre rutedata og takst data direkte i systemet

Alle tjenester ligger i skyen

API som integrerer både tradisjonelle og nye kanaler

**Fourc**

Levere løsninger for integrerte verditjenester på åpen tjenesteplattform med hovedfokus på kollektivtransport

Mange systemer i kollektivtrafikken som ikke henger sammen

Kan skape nye tjenester med mer innovasjon, og ha fleksibilitet i forhold til valg av underleverandører som skal integreres i verdikjeden

Tester nå sensorbasert (Becon) system for reiseflytanalyse der kunden følges når det byttes transportmiddel

Id og konto basert system – gir fleksibilitet ift valg av billettbærer

Separasjon av betaling og kundeidentifisering gir mulighet for fortsatt anonym reise i samme system

Kontaktløse og kontakt baser

Valider engang og få den beste prisen

**ViaNett**

Spesialister på SMS og mobilbetaling

Verdens raske betalingsmåte SMS for nye kunder

25 % vekst årlig

SMS tjenester dør ikke, vokser mer og mer, og fungerer godt

2 trinn aksess på SMS – Send RUTER til 2308

Tjenesten fungerer for kunder av alle teleoperatører i Scandinavia

Spesialister på mobil betaling god support dialogsporing support senter

Enkleste er ofte det beste, der reisen starter med å taste JA

**Link Mobility**

* Har løsninger som kan integreres med dagens distribusjonskanaler

Håndterer store mengder transaksjoner – 45 % av B2C SMS i Norge

SMS betaling + kortløsninger og faktura løsninger

SMS Betalingsløsning som kan integreres som betalingsalternativ for kunde med dagens løsninger – RuterBillett. Rask belastning ingen inntasting av kredittkort

SMS betaling har ingen fraud risiko – leverandør og Telecom selskaper tar all risiko

Betaling til alternativ distribusjonskanal eller kjøp for andre

Validering av billett som alle andre kanaler – benytte samme billettløsning som RuterBillett også for rene SMS billetter – kjøp for andre.

Øker andel betalinger, reduserer snik. Enkelt for de som ikke benytter app.

Verdiøkende tjenester knyttet opp mot kunder, fokus på lojalitet

Alternativ til teleoperatør belastning er belastning via kredittkort eller Direkte Bank

**Intelecom**

* Leverandør av NSB App og tilbyr i tillegg SMS tjenester
* Betjener ca 5 % av Ruters billettsalg via NSB App i dag

**Teletopia**

* Leverandør av SMS tjenester
* Distribuerer piggdekkavgift for Oslo kommune, og stor del av skole til foreldrekommunikasjon i Oslo/Aklershus

Følgende firma var tilstede

|  |
| --- |
| **Organisasjon** |
| Liquid Barcodes |
| Fara |
| *Nets* |
| *PayPal* |
| *Link Mobility* |
| *Intelecom* |
| *Dibs* |
| *Verifone* |
| *Fourc* |
| Klarna |
| *Payex* |
| *Bankaxept* |
| *Teletopia Interactive* |
| *Buypass* |
| *ViaNett* |
| *Valyou* |
| *Nordea* |
| *Braintree Payments* |