

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المحفظة الإلكترونية كوسيلة دفع بديلة للتعامل التجاري الإلكتروني



شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية





الأجندة

- ✓ واقع الخدمات المالية والمصرفية في السودان.
- ✓ تحديات الخدمات المصرفية الإلكترونية.
- ✓ المحفظة الإلكترونية.
- ✓ التجارة الإلكترونية.
- ✓ عوامل نجاح التجارة الإلكترونية.
- ✓ مخاطر استخدام الدفعيات الإلكترونية.
- ✓ الخلاصة والمقترحات.

رؤيتنا:

(بناء مجتمع يتعامل بالنقود الإلكترونية في كافة معاملاته المالية كخطوة للنهوض بالإقتصاد الوطني.)

واقع خدمات الدفع في السودان

✓ السودانيون الذين يملكون حسابات مصرفية يمثلون 4% فقط من جملة السكان.

✓ من غير الوارد أن تنجح المصارف في تقديم خدمات مصرفية واسعة الانتشار عن طريق نشر الفروع البنكية التقليدية على نطاق واسع، لذا ينبغي إبتكار طرق جديدة لنشر الخدمات المصرفية لأكبر قطاع من السكان.



تحديات الخدمات المصرفية الإلكترونية في السودان



- انخفاض مستويات النشاط الاقتصادي
- انخفاض كثافة السكان..
- التكلفة المالية لإنشاء فروع مصرفية.
- اشتراط وجود معلومات العميل KYC
- عدد كبير من السكان لا يملكون أوراق ثبوتية.



نظم وقنوات الدفع الإلكتروني الحالية

• قنوات الدفع الإلكتروني الحالية:-



✓ نقاط البيع (Point of Sale)



✓ الصرافات الآلية (ATM)



✓ الرسائل القصيرة (SMS)



نظم وقنوات الدفع الالكتروني الحالية

الرسائل القصيرة (SMS)



1. سهولة الاستخدام
2. محدودية الانتشار
3. اداء عدد معاملات كبيرة بقيمة صغيرة

الصراف الآلي (ATM)



1. معرفة للاستخدام
2. محدودية الانتشار
3. أداء معاملات مالية متوسطة
4. صرف نقود Cash

نقاط البيع (PoS)



1. سهولة الاستخدام
2. محدودية الانتشار
3. اداء عدد معاملات كبير بقيمة صغيرة

محدودية الانتشار نسبة لتوفر هذه القنوات لاصحاب الحسابات المصرفية فقط!

اهداف خدمات الدفع الإلكترونية الجديدة

• توفير الخدمات المصرفية لكل شرائح المجتمع السوداني

• توفير خدمات مصرفية:

• سهولة الاستخدام

• رخيصة التكلفة

• آنية

• آمنة



• جذب السيولة إلى داخل النظام المصرفي.

• توفير وسائل الدفع تدعم التجارة/الخدمات الإلكترونية.

• توفير آلية دفع موثوقة لإيرادات الدولة كنواة للحكومة الإلكترونية



ماهو الحل ؟

الخدمات المصرفية من دون فروع بنكية (Branchless Banking)



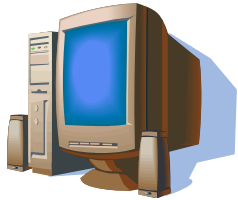
POS



Branchless
Banking



Phone



Web

وكيل

تقديم الخدمات المصرفية خارج اطار الفروع التقليدية للمصارف
باستخدام الوكلاء والتقنية المصرفية

خدمة المحفظة الإلكترونية



- بطاقة يمكن إستخدامها لتخزين أي مبلغ من النقود الإلكترونية
- تصدر بواسطة المصارف
- يمكن لأي شخص الحصول عليها من أي وكيل.
- يمكن وضع نقود الكترونية بالمحفظة بعدة طرق مثل شحنها من أي وكيل أو من حساب بنكي أو من تحويل من محفظة أخرى.
- يمكن استخدامها لأجراء معظم المعاملات المصرفية مثل التحويلات المالية و دفع الفواتير والاقساط و دفع الرسوم.
- يمكن استعمالها عن طريق الصرافات الآلية ونقاط البيع والانترنت والموبايل.



انواع المحفظة الالكترونية

✓ هناك ثلاثة انواع من المحفظة الالكترونية من حيث سقف الأرصدة والتطبيقات المستهدفة لكل نوع من أنواع البطاقات وهي :

– البطاقة الأساسية Standard Card

- غير معرفة ويمكن الحصول عليها من اي وكيل تقديم خدمة

– البطاقة الفضية Silver Card

- تستخرج بضمان المؤسسة وتكون معرفة

– البطاقة الذهبية Golden Card

- تستخرج لأصحاب الحسابات المصرفية





أمثلة للإستخدام



سداد الرسوم
الحكومية



السحب النقدي



التجارة الإلكترونية



الشراء وسداد قيمة
السلع والخدمات



التحويل من بطاقة
لبطاقة



تمويل وسداد أقساط
التمويل الأصغر

الشرائح المستفيدة من الخدمة

الشباب



Unbanked



الأسرة



المغتربين



اصحاب
العمل

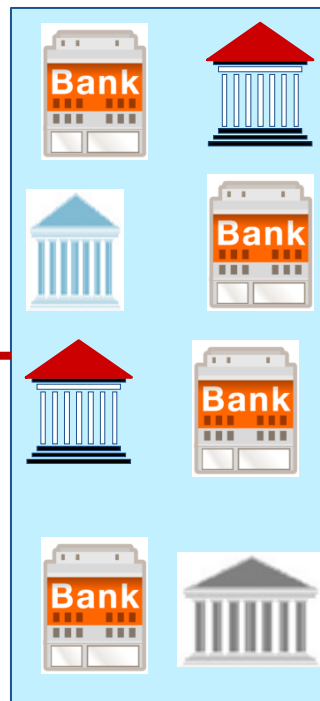
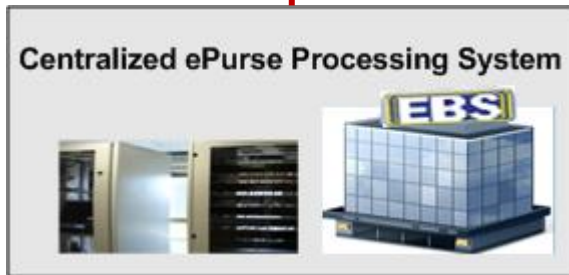


الأطراف الأساسية المشاركة في الخدمة

بنك السودان المركزي

شبكة الوكلاء مقدمي الخدمة

العملاء



- سحب من الحساب
- التحويلات الشخصية
- تحويل لحساب بنكي
- سداد الفواتير
- شحن الرصيد
- تغذية الحساب



مؤسسة
حكومية

المصارف

Billers



دور المصارف

- ✓ الحصول على وإدارة النقد الإلكتروني الخاص بالمصرف.
- ✓ التسويق للخدمة.
- ✓ تسجيل وإدارة الوكلاء الذين يقدمون الخدمة نيابة عن المصارف.
- ✓ تسجيل وإدارة العملاء طالبي الخدمة.
- ✓ تحديد وإدارة الصلاحيات الممنوحة للوكلاء والعملاء في حدود صلاحيات وقوانين بنك السودان.

دور الوكلاء



✓ شبكة الوكلاء من اهم العوامل في نجاح الخدمات المصرفية الالكترونية

❖ وستتولى شبكات الوكلاء تحديداً إيصال الخدمات المصرفية إلى العملاء والزبائن مثل:

❖ تسجيل العملاء .

❖ إجراء خدمات تلقي/صرف النقود وتداول المدفوعات Cash .in/Cash out

❖ مساعدة العملاء في معاملاتهم المصرفية.

❖ المساعدة في كسب عملاء جدد.

❖ المساهمة في تقليل المخاطر المتعلقة بالمعاملات المالية.

❖ الإجابة على استفسارات العملاء وتقديم المشورة المالية.

كيفية حصول العميل علي الخدمة



- ❖ يقوم العميل بشراء بطاقة أساسية من الوكيل او التاجر.
- ❖ يقوم العميل بدفع المبلغ الذي يود تغذية بطاقته به للتاجر.
- ❖ يقوم العميل بتسجيل البطاقة وذلك من خلال إرسال الرسالة النصية تحتوي علي معلومات العميل المحددة من قبل البنك المركزي (الإسم ورقم البطاقة).
- ❖ يقوم العميل بتغيير الرقم السري الإبتدائي.
- ❖ يقوم التاجر بتحويل رصيد من بطاقته الفضية/ الذهبية لبطاقة العميل الأساسية بقيمة المبلغ الذي قام العميل بدفعه بإستخدام نقطة البيع او الحاسب النقال او الموبايل.



التجارة الإلكترونية

✓ " التجارة " نشاط اقتصادي يتم من خلاله تداول السلع والخدمات بين الحكومات والمؤسسات والأفراد

✓ "الإلكترونية" أداء النشاط التجاري باستخدام الوسائط والأساليب الإلكترونية مثل الإنترنت.

✓ تقدم فيه المنتجات والخدمات ، في صورة افتراضية أو رقمية، كما يدفع ثمنها بالنقود الإلكترونية



عناصر التجارة الالكترونية

- ✓ وسيلة دفع معترف بها (بطاقةك موبايلك ... الخ)
- ✓ قناة للدفع متصلة مع النظام المصرفي (متصفح انترنت؛ موبايل؛ نقطة بيع؛ ... الخ)
- ✓ اللوائح والقوانين والاجراءات المنظمة للخدمة
- ✓ تنظيم لعرض المنتجات والخدمات متصل مع قناة الدفع

امثلة لخدمات التجارة الالكترونية

✓ الحكومة الالكترونية

✓ كل الخدمات الولاية

✓ استخراج الوثائق الحكومية

✓

✓ دفع الرسوم الجامعية والدراسية

✓ بيع الخدمات من خلال الانترنت

✓ الكهرباء

✓ الرصيد

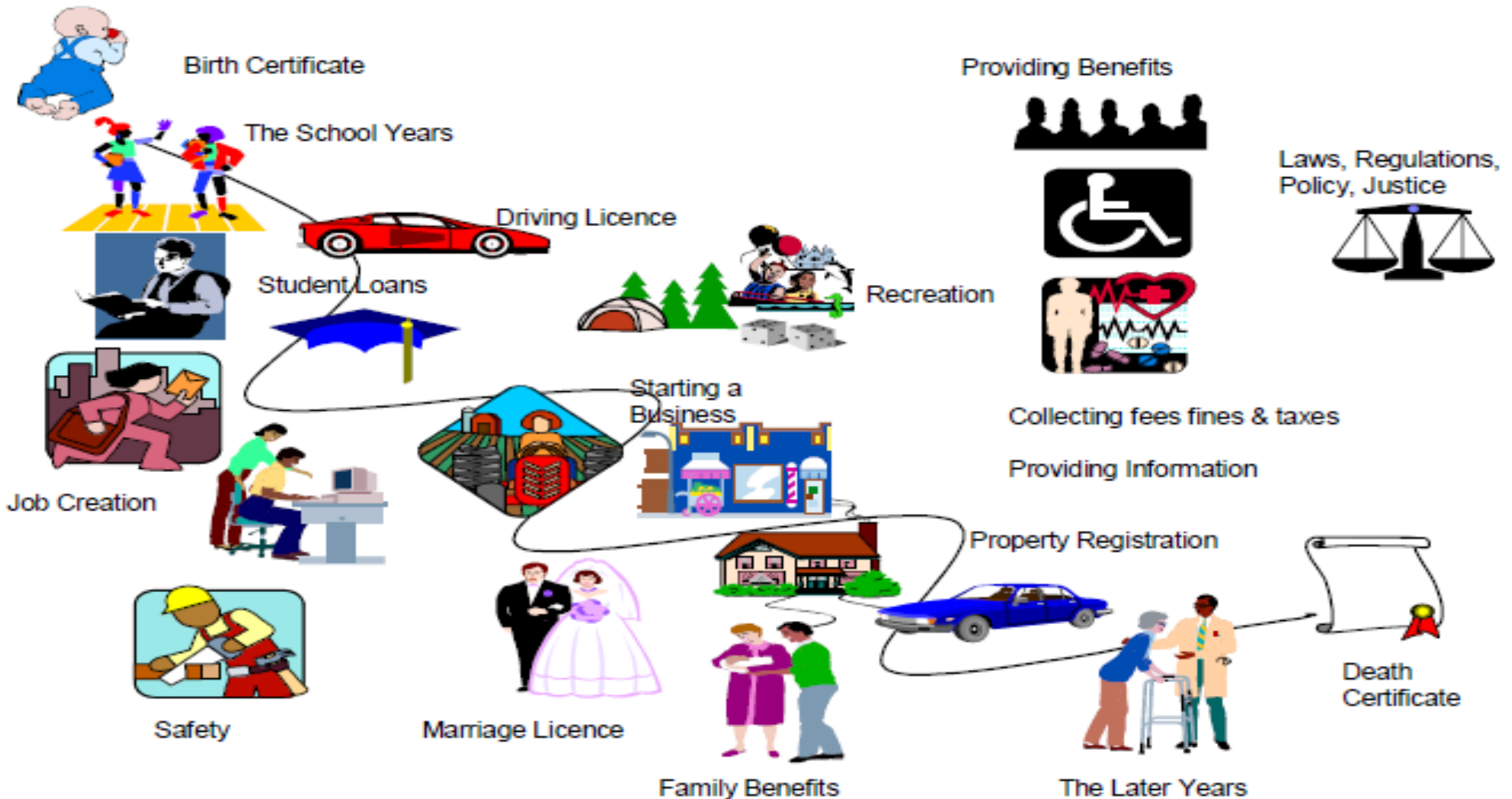
✓

✓ بيع السلع من خلال الانترنت

✓ المنتجات المختلفة مثل المعدات والملابس وخلافه

✓ المنتجات الرقمية

الخدمات الإلكترونية من المهد الي الحد





فوائد التجارة الالكترونية

الشركات

- ✓ تسويق أكثر فعالية بتكلفة اقل
- ✓ خفيض مصاريف تقديم الخدمات
- ✓ تقليل زمن وصول المنتج إلى السوق
- ✓ تواصل فعال مع الشركاء والعملاء

الزبائن

- ✓ توفر الوقت والجهد وامكانية الشراء او الحصول علي الخدمة علي مدار الساعة
- ✓ حرية الاختيار وسرعة الوصول الي المعلومة والمقارنات
- ✓ خفض الأسعار
- ✓ إتاحة الحصول على المنتجات بسرعة أكبر خاصة المنتجات الرقمية
- ✓ السماح بالتفاعل بين الزبائن

عوامل نجاح التجارة الإلكترونية



- ✓ تبسيط الإجراءات المطلوبة للحصول على الخدمات.
- ✓ توفير البنية التحتية والاتصالات وتقنية المعلومات.
- ✓ الالتزام بمعايير وضوابط موحدة مع ترك مساحة للابتكار والمنافسة.
- ✓ مساعدة الشركات في عملية التحويل إلى خدمات التجارة الإلكترونية.
- ✓ التوعية والتعريف بالتجارة الإلكترونية والوصول إلى كافة المستخدمين.
- ✓ توفر مستوى عالٍ من الأمن والسرية للخدمة خاصة معلومات العميل.



مخاطر استخدام المحفظة الالكترونية

✓ حداثة مفهوم التجارة الالكترونية

✓ حداثة الخدمة بالنسبة للعميل

✓ المخاطر التنظيمية والتشريعية.

✓ مخاطر متعلقة بخبرة مقدمي الخدمة ووكلائهم التشغيلية والإدارية

✓ حداثة أنظمة الدفع الالكترونية

✓ عدم وجود معايير مشتركة للدفعيات الالكترونية

✓ ضعف الشفافية في المنافسة



الخلاصة



- ✓ التعاون بين الاطراف المشاركة في الخدمة ضرورة قصوي..
- ✓ إشراك كل الاطراف بشكل عادل مفتاح النجاح.
- ✓ الاتفاق علي نموذج لتقديم الخدمة باتفاق الجميع.
- ✓ لا يمكن تطبيق نفس لوائح العمل المصرفي التقليدية علي الدفعيات عبر المحفظة الإلكترونية اذ يجب التوازن بين الحماية والانتشار.
- ✓ النجاح في انشاء شبكة وكلاء فاعلة عنصر أساسي لنجاح المشروع.
- ✓ ترك مساحة كافية للأطراف المشاركة للابداع والمنافسة.
- ✓ التأكد من حماية العملاء وعدم تعرضهم للإحتيال أو الإستغلال.
- ✓ تكثيف الإعلان عن الخدمة في الوسائط الإعلامية المختلفة.
- ✓ الاستناد الي المعيارية في تنفيذ المشروعات.



شكرا لحسن استماعكم

omarabi@ebs-sd.com

