

---

# Zona unică de plăți în euro - Potențialul de dezvoltare a plăților fără numerar în România

Drd. Mirela Gabriela PALADE

---

## Abstract

*Zona unică de plăți în euro este urmarea firească a creării uniunii monetare și a adoptării monedei unice. Acest proiect de anvergură, în urma căruia se vor standardiza și armoniza instrumentele de plată, cadrul legal, regulile de procesare etc. poate să reprezinte o oportunitate de dezvoltare a plăților fără numerar în România. Unul din cele trei instrumente de plată standardizate la nivel european este **debitul direct**, instrument care este aproape absent în România din paleta de servicii interbancare. Pentru a reduce gap-ul față de nivelul de dezvoltare a industriei plăților fără numerar din Uniunea Europeană, debitul direct poate fi o oportunitate deosebită, care trebuie exploatată.*

**Cuvinte cheie:** plăți fără numerar, instrumente de plată, debit direct

\*\*\*

**Proiectul privind crearea zonei unice pentru plăți (SEPA)** a fost urmarea firească a creării uniunii monetare, a adoptării monedei unice în cadrul Uniunii Europene. Practic, SEPA este o inițiativă care țintește domeniul plăților, dar este menită să completeze dezideratul politic european de a crea o piață internă și o uniune monetară între țările UE. În fapt, obiectivele generale ale SEPA se regăsesc în Agenda Lisabona, în care se precizează că piața internă a Uniunii Europene trebuie să devină cea mai competitivă economie bazată pe cunoștințe la nivel global.

După punerea în circulație a euro în 2002, Comisia Europeană și Banca Centrală Europeană – susținătorii „politici” ai inițiativei SEPA – s-au concentrat pe armonizarea pieței plăților în euro care însumează peste 50 miliarde plăți electronice în fiecare an și între 100 – 200 miliarde de tranzacții/an care se fac în numerar. Integrarea și armonizarea multitudinii de sisteme de plăți naționale existente în Uniunea Europeană a fost mișcarea logică prin care euro poate deveni într-adevăr o monedă unică și funcțională pe deplin.

În cadrul inițiativei de creare a SEPA, băncile europene și-au asumat rolul conducător, dominant, optând pentru autoreglementare. În acest sens a fost înființat **Consiliul European al Plăților**, organism pentru luarea deciziilor și coordonarea întregului proces de autoreglementare la nivel bancar. Se apreciază că obiectivele finale

---

ale programului vor fi atinse doar atunci când toate părțile implicate și afectate, indiferent că ne referim la bănci, corporații, administrații publice, etc. vor îmbrățișa viziunea SEPA, vor vedea oportunitățile și avantajele și vor face adaptările proprii necesare.

SEPA - zona unică de plăți în euro - zonă în care nu vor mai exista diferențe între plățile interne și cele transfrontaliere, în care plățile se vor realiza cu ajutorul unor instrumente standardizate (ordin de plată, debit direct, carduri), în care vor exista standarde, reguli de procesare și practici comune. Toate acestea se vor realiza în condițiile unui cadru legal armonizat pentru plăți la nivelul întregii comunități europene (27 de state), plus Elveția, Islanda, Monaco, Norvegia și Lichtenstein.

Pe termen lung, crearea SEPA urmărește stimularea dezvoltării unei piețe a plăților electronice fără suport hârtie prin procesarea automată integrată *E2E STP (end to end straight through processing)* a tuturor instrucțiunilor de plată conforme SEPA, utilizarea instrumentelor de plată exclusiv în format electronic și, cel mai important, asocierea plăților cu servicii cu valoare adăugată, atât înainte, cât și după decontarea unei plăți. Tot pe termen lung, se urmărește ca instrumentele de plată SEPA să le înlocuiască pe cele actuale, existente în fiecare stat membru al UE, astfel încât toate plățile din UE și statele menționate să devină plăți interne, și să fie tratate ca atare, indiferent în ce zonă a Europei se află partenerii de afaceri.

Odată creată SEPA va fi posibil să faci o plată în euro între oricare din conturile deschise pe teritoriul Uniunii la fel de ușor ca și în cazul unei plăți în interiorul granițelor naționale. Agrearea și, ulterior, folosirea unor standarde comune, a unor perioade de decontare mai scurte și simplificarea procesării vor crea premisele îmbunătățirii cash flow-ului la nivel de companie, va reduce costurile acestora și **va facilita accesul mai facil al operatorilor economici pe noi piețe**. Este de așteptat ca pe fundalul standardelor comune să se dezvolte noi servicii de plăți, care să diferențieze prestatorii de astfel de servicii în fața consumatorilor finali.

Implementarea programului SEPA îi va afecta pe toți cei aflați pe lanțul efectuării unei plăți: băncile, infrastructurile, administrațiile publice, comercianții, corporațiile, persoanele fizice etc. Implementarea SEPA va crea condițiile pentru creșterea competiției între furnizorii de servicii de plăți.

Crearea SEPA va impune atât furnizorilor de servicii de plăți, cât și utilizatorilor acestor servicii să își adapteze strategiile și comportamentul.

Băncile urmează să facă analize ample și amănunțite și să opteze, practic, între externalizarea unor segmente de activitate din lanțul serviciilor de plăți, chiar a întregii activități de procesare și adaptare a infrastructurii de plăți pe care o deține. Adaptarea la SEPA poate fi folosită ca o ocazie de a înnoi infrastructura, dacă se optează pentru aceasta, concomitent cu crearea de noi servicii. SEPA poate fi valorificată dacă pe schemele clasice elaborate de EPC se implementează servicii noi, cu valoare adăugată, evitându-se astfel rămânerea doar cu costurile adaptării infrastructurii, fără nici un fel de beneficii asociate. Strategia de migrare către SEPA trebuie să aibă în vedere valorificarea altor inițiative care o însoțesc: plățile cu telefonul mobil, facturare electronică etc.

În cazul companiilor, deopotrivă companii mici și mari, SEPA poate fi privită și ca un punct de plecare într-o strategie mai amplă de dematerializare a proceselor, nu numai a celor de plăți. Se poate opta pentru migrarea de la proceduri de procesare manuale,

---

bazate pe suport hârtie la cele automate, în care schimbul de informații în interiorul organizației sau între aceasta și partenerii de afaceri să se facă în mediu electronic. Lanțul încheierii și executării unei tranzacții poate fi mutată în proporții mari sau chiar integral în mediul electronic, cu intervenții umane cât mai puține, pe anumite segmente/verigi din lanțul operațiunilor putându-se beneficia de operațiuni STP (*straight through processing*). Procesele interne, platformele IT, canalele de livrare trebuie analizate de companii, asemeni băncilor și stabilită direcția de acțiune cea mai bună pentru a valorifica oportunitățile aduse de SEPA.

După aderarea la Uniunea Europeană și până la momentul adoptării euro, România trebuie să se raporteze la obiectivele stabilite prin proiectul de creare a zonei unice de plăți și să se concentreze pe recuperarea diferențelor existente în aria plăților fără numerar față de media înregistrată în Uniunea Europeană.

Analiza comparativă a situației existente în România și Uniunea Europeană ne ajută să formulăm propuneri de măsuri concrete necesare pentru a alinia industria românească a plăților fără numerar la cea europeană. Analiza se poate face din mai multe puncte de vedere. În articol se prezintă *analiza situației doar din perspectiva structurii instrumentelor de plată folosite de consumatorii de servicii de plăți* din România și, în oglindă, în Uniunea Europeană.

Evoluția utilizării diferitelor instrumente de plată în perioada 2007 – 2009 în România și în țările Uniunii Europene, informații publicate în ultimele rapoarte statistice ale Băncii Centrale Europene rezultă din tabelul nr. 1. Începând cu anul 2007 metodologia de raportare către Banca Centrală Europeană s-a schimbat, statistica ultimilor trei ani asigurând comparabilitatea datelor.

O primă observație în urma analizei cifrelor este cea conform căreia cea mai echilibrată structură a instrumentelor de plată o întâlnim la nivelul țărilor din zona euro. Plaja în care variază ponderea principalelor instrumente de plată utilizate de consumatori este relativ redusă, existând un echilibru între utilizarea transferului credit (ordinul de plată, în limbaj mai cunoscut), a debitului direct și a cardului. Ponderea acestor instrumente se situează în jurul a 30% din numărul total de plăți efectuate, cu o abatere de +/- 3 procente. Prin intermediul ordinelor de plată, în 2009 s-au derulat 27,1% din plățile fără numerar din țările zonei euro, prin intermediul debitelor directe s-au derulat 30,5% din operațiuni, și cu ajutorul cardurilor 33% din operațiuni.

Ce trebuie remarcat este faptul că cele trei instrumente care dețin fiecare în parte aproximativ o treime din operațiuni sunt și instrumentele de plată standardizate în cadrul proiectului pan-european de creare a unei zone unice de plăți.

Un echilibru similar, cu o diferență mai mare între ponderea principalelor trei instrumente de plată folosite o regăsim și la nivelul întregii Uniuni Europene: ordinele de plată cumulând în 2009 un total de 27,6% din totalul numărului de operațiuni, debitele directe 26%, iar cardurile 38,4%.

În cazul României, situația este diferită: aproximativ două treimi din operațiunile de plăți fără numerar se derulează cu ordine de plată. Cardul a fost instrumentul cu o dinamică extrem de ridicată, ponderea lui în numărul total de operațiuni de plăți dublându-se practic în doar trei ani, ajungând în 2009 la aproximativ 30%.

Instrumentul de plată în cazul căruia se constată o diferență semnificativă atât față

de media zonei euro, cât și față de media Uniunii Europene, este **debitul direct**. Atenția principalilor stakeholderi, dar în special a băncilor ar trebui îndreptată către promovarea acestui instrument. Din acest motiv, din punct de vedere al structurii instrumentelor de plată utilizate în România, se apreciază că atenția trebuie concentrată pe promovarea debitului direct, instrument abordat cu precădere în articol. Dacă aprofundăm măsurile necesare pentru promovarea plăților fără numerar, constatăm că acestea sunt mult mai numeroase, cu un nivel de tehnicitate ridicat, depinzând în bună măsură de tehnologia de ultimă generație. În articol se tratează o singură propunere de acțiune în domeniul plăților fără numerar: **promovarea debitului direct**.

### Importanța relativă a instrumentelor de plată la nivelul țărilor din Uniunea Europeană Procente (%) din numărul total de tranzacții

**Tabelul 1**

Țara	Ordine de Plată			Debite directe			Carduri			Cecuri			Alte instrumente		
	% în număr total tranzacții			% în număr total tranzacții			% în număr total tranzacții			% în număr total tranzacții			% în număr total tranzacții		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Belgia	42.8	42.2	41.6	11.4	11.3	11.4	41.0	42.4	43.6	0.5	0.4	0.4	0.01	0.01	0.01
Bulgaria	82.0	81.2	80.9	1.2	0.6	0.3	16.8	18.2	18.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Cehia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Danemarca	20.6	20.1	19.6	13.7	13.5	12.1	63.1	65.4	67.6	1.2	1.0	0.7	0.0	0.0	0.0
Germania	36.8	35.2	34.7	48.9	50.0	50.3	13.5	14.1	14.5	0.5	0.4	0.3	0.0	0.0	0.0
Estonia	37.8	37.6	35.8	6.8	6.7	6.9	55.3	55.7	57.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Irlanda	24.0	23.8	25.6	15.2	14.7	17.1	41.2	45.0	43.6	19.6	16.6	13.7	0.0	0.0	0.0
Grecia	21.4	21.8	21.4	11.1	9.5	7.9	48.2	50.5	53.2	18.3	17.2	16.0	0.7	0.54	0.46
Spania	14.3	14.5	14.6	43.4	42.9	43.7	38.0	39.0	38.8	3.0	2.5	2.0	1.37	1.15	0.85
Franta	16.9	17.0	17.0	18.8	19.0	19.9	39.8	41.2	42.2	23.6	21.9	20.1	0.74	0.69	0.64
Italia	29.1	27.9	30.4	13.5	14.5	14.6	35.4	36.6	37.2	11.3	10.1	8.5	9.35	9.06	7.09
Cipru	16.8	0.0	27.0	15.3	0.0	8.5	33.7	0.0	37.1	34.1	0.0	27.4	0.0	0.0	0.0
Letonia	59.1	54.8	52.6	2.0	2.0	2.0	38.6	42.8	45.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Lituania	50.7	52.3	51.5	4.1	5.2	5.6	45.0	42.4	42.9	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0
Luxemburg	49.5	48.6	12.0	10.7	10.9	2.8	37.6	38.7	10.0	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0
Ungaria	72.6	69.7	68.6	10.0	8.3	8.0	17.2	20.4	21.8	0.0	0.0	0.0	0.14	1.61	1.54
Malta	16.5	0.0	18.8	3.0	0.0	4.1	30.9	0.0	38.3	49.6	0.0	38.8	0.0	0.0	0.0
Olanda	31.7	31.1	29.9	26.4	25.8	25.4	38.0	39.4	41.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Austria	47.9	44.9	42.9	35.0	37.1	38.0	15.3	16.1	17.3	0.2	0.1	0.1	0.27	0.38	0.47
Polonia	68.4	65.7	64.4	1.2	1.2	1.1	30.4	33.1	34.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Portugalia	10.0	9.8	10.9	12.3	13.7	13.7	63.8	64.1	65.5	13.9	12.4	9.9	0.07	0.07	0.04
<b>Romania</b>	<b>77.3</b>	<b>68.2</b>	<b>65.5</b>	<b>4.8</b>	<b>2.7</b>	<b>1.6</b>	<b>14.5</b>	<b>25.2</b>	<b>30.2</b>	<b>3.4</b>	<b>3.9</b>	<b>2.7</b>	<b>0.04</b>	<b>0.16</b>	<b>0.0</b>
Slovenia	54.8	53.2	51.1	12.9	12.9	14.4	32.3	33.8	34.4	0.1	0.1	0.1	0.01	0.0	0.0
Slovacia	50.6	52.9	55.2	30.4	25.4	17.2	19.0	21.8	27.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Finlanda	41.3	40.6	43.5	4.5	4.5	4.7	54.1	54.9	51.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Suedia	34.4	32.3	31.9	8.8	8.3	8.5	56.8	59.3	59.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Marca Britanică	21.0	20.9	20.6	19.9	20.2	19.8	48.4	49.8	51.5	10.8	9.2	8.1	0.0	0.0	0.0
<b>Zona Euro</b>	<b>27.8</b>	<b>27.1</b>	<b>27.1</b>	<b>29.7</b>	<b>30.3</b>	<b>30.5</b>	<b>31.8</b>	<b>32.7</b>	<b>33.0</b>	<b>8.9</b>	<b>8.1</b>	<b>7.2</b>	<b>1.04</b>	<b>0.96</b>	<b>0.77</b>
<b>Total UE</b>	<b>28.3</b>	<b>27.8</b>	<b>27.6</b>	<b>25.6</b>	<b>26.0</b>	<b>26.0</b>	<b>36.4</b>	<b>37.7</b>	<b>38.4</b>	<b>8.5</b>	<b>7.5</b>	<b>6.6</b>	<b>0.73</b>	<b>0.69</b>	<b>0.56</b>

*Sursa: Banca Centrală Europeană*

Abordarea subiectului presupune o analiză interdisciplinară, succesul măsurii propuse depinzând de acțiunile de *marketing* aferente inițiativei, de soluția *tehnică* aleasă, de cadrul *legislativ*, de *reglementare* și *contractual*, de calitatea *managementului de proiect* (proiect de anvergură națională) etc.

### Debitul direct – instrumentul cu cel mai mare potențial de dezvoltare

Din tabelul nr.2 rezultă că cea mai mare diferență față de media europeană sau față de media zonei euro, România o înregistrează la debitele directe. Numărul de operațiuni per capita este de peste 200 de ori mai mic în România față de media Uniunii și de peste 255 de ori față de media înregistrată în zona euro. În cazul celorlalte două instrumente deși sunt diferențe notabile, situația nu este comparabilă cu cea înregistrată de debitele directe, discrepanța nefiind atât de mare.

### Numărul de operațiuni per capita, pe tipuri de instrumente de plată

Tabel 2

număr instrumente	Număr total			Ordine de plată			Debite directe			Carduri			Cecuri		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
per capita	15.53	12.82	13.30	12.00	8.71	8.70	0.46	0.32	0.21	2.25	3.52	4.02	0.53	0.49	0.36
Romania	15.53	12.82	13.30	12.00	8.71	8.70	0.46	0.32	0.21	2.25	3.52	4.02	0.53	0.49	0.36
Total zona Euro	163.07	170.04	175.94	45.70	46.44	47.63	49.90	51.62	53.65	52.46	55.63	58.13	14.66	13.82	12.58
UE total	150.13	156.85	163.97	42.84	43.74	45.17	39.32	40.78	42.67	55.08	59.18	62.98	12.80	11.00	10.88

Sursa: Banca Centrală Europeană

În plan național, dacă privim evoluția plăților efectuate cu ordine de plată prin intermediul casei de compensare automată în intervalul 2006 –2010 (tabelul nr.3) rezultă că mișcările nu sunt spectaculoase: numărul de operațiuni oscilează între 48,5 milioane și 55,4 milioane operațiuni pe an, media lunară variind între 3,8 și 4,9 milioane instrucțiuni, cu un vârf singular de 5,5 milioane ordine de plată în octombrie 2007. Traficul aferent debitelor directe arată că, la nivel interbancar, acesta este insignifiant, cea mai mare parte a acestui tip de operațiuni derulându-se pe segmentul intrabancar.

### Numărul de operațiuni pe tipuri de instrumente de plată procesate de casa automată de compensare SENT

Tabel 3

	2006	2007	2008	2009	2010
Număr ordine de plată	54,796,027	55,426,674	50,772,859	48,476,363	50,319,255
Număr de debite directe	135	5,548	22,945	65,337	93,082
Număr instrumente de debit	n/a*	n/a*	809,967*	6,542,751	6,003,725

\* până în octombrie 2008 instrumentele de debit au fost procesate manual, nu prin casa automată de compensare. Sursa: TransFonD

---

Ținând cont de situația existentă în Europa, cunoscând condițiile economice ale ultimilor ani care vor schimba semnificativ abordările mediului de afaceri din România, potențialul de creștere cel mai mare, atât din punct de vedere al valorii sumelor transferate, cât și al numărului de operațiuni îl are indubitabil **debitul direct**. Debitul direct poate fi o alternativă foarte avantajoasă la operațiunile cu numerar efectuate de populație și nu numai, mai ales pentru plățile care presupun o anumită regularitate și repetabilitate. În această categorie intră, spre exemplu, plățile pentru utilități – energie electrică, apă, energie termică, gaze, servicii de telefonie, de internet, de televiziune prin cablu etc. **Debitul direct** este instrumentul ideal pentru astfel de operațiuni pentru că toate părțile implicate – furnizori, clienți, bănci, Banca Națională a României, infrastructura centrală de procesare – au de câștigat.

Companiile care funcționează în prezent în România au deja deschise conturi la bănci și este puțin probabil că vor înregistra o creștere foarte mare a operațiunilor cu ordine de plată. Pentru operațiunile cu debit direct este de așteptat o lipsă de apetență din partea companiilor, acestea dorind să își controleze foarte strict plățile pe perioada crizei, în plus, este foarte posibil să asistăm la o recrudescență a evaziunii fiscale în cazul firmelor mici.

Într-un astfel de context, segmentul de clientelă care trebuie țintit este cel al persoanelor fizice în foarte strânsă corelare cu companiile furnizoare de utilități. Dacă acest produs/serviciu este promovat corespunzător o parte semnificativă a populației care acum își plătește facturile la utilități cu numerar, la ghișeele băncilor, la casierile furnizorilor de utilități ar putea fi direcționată către utilizarea debitului direct.

Propunerea de „reactivare” a utilizării debitului direct pornește de la faptul că, într-adevăr, aduce avantaje tuturor părților implicate în acest serviciu.

**Avantaje pentru băncile comerciale:**

- venituri suplimentare din comisioane la operațiuni care în acest moment sunt efectuate cu numerar
- costuri mai mici cu manipularea de numerar, pentru băncile (multe) care asigură încasarea la ghișeele proprii a facturilor diverșilor furnizori
- costuri mai mici pentru bănci cu manipularea numerarului depus de marile companii (nu numai costurile vizibile, ci și cele invizibile, mai greu de cuantificat – pază și protecție, logistică, management riscuri, polițe de asigurare asociate etc.)
- valorificarea mai eficientă a lichidităților, nu prin păstrarea și manipularea de numerar, ci prin modificarea structurii activelor deținute (exemplu: prin plasarea lichidităților în active mai profitabile).
- sporirea gamei de servicii pe care le prestează clienților proprii

**Avantaje pentru Banca Națională a României**

- se diminuează volumul și valoarea numerarului aflat în circulație, cu diminuarea costurilor asociate
- își îndeplinește unul din obiectivele stabilite prin legea sa de funcționare (art.2. din Legea 312/2004 „promovarea și monitorizarea bunei funcționări a sistemelor de plăți”).

---

**Avantaje pentru furnizori:**

- își pot automatiza operațiunile de colectare a plăților, înregistrând economii (în special de personal) pe acest segment de activitate;
- este o operațiune simplă de colectare a contravalorii serviciilor prestate *la date predefinite*, lucru care ajută companiile în managementul mai eficient al lichidităților. Există un anumit grad de certitudine cu privire la încasarea facturilor în fiecare din zilele lunii;
- costuri mai mici cu manipularea numerarului încasat (reduceri ale comisioanelor către bănci, a costurilor de personal, costurilor de management al riscurilor aferente acestei activități etc.)
- îmbunătățirea activității de trezorerie, întrucât rata de colectare a încasărilor pentru serviciile prestate este mai mare și mai ușor de previzionat în cazul unor servicii automate, care au la bază acorduri contractuale prealabile. Lichiditățile colectate mai ușor și la timp pot fi valorificate mai bine (realizare de plasamente în condiții mai bune sau efectuare de plăți proprii la timp care să elimine potențialele penalizări).
- reconcilierile (indiferent de natură – facturi, încasări etc.) se pot face mult mai ușor, automatizat.
- o gestionare mai eficientă și mai rapidă a bazei de clienți, anumite operațiuni fiind realizate de bănci și procesatorul de plăți interbancare acolo unde este cazul;

**Avantaje pentru clienții finali (plătitorii):**

- în primul rând, economie de timp și bani pentru realizarea plății facturilor. Pentru clienții care domiciliază în orașe cu trafic intens, foarte aglomerate, un astfel de serviciu ar fi extrem de util și ar putea avea succes;
- realizare a operațiunii în condiții agreeate în prealabil cu furnizorul și banca, clientul păstrând controlul asupra operațiunilor derulate prin contul propriu;
- posibilitatea de a inversa o operațiune într-un anumit interval de timp, dacă s-a produs o eroare sau dacă există vreo problemă cu serviciile facturate (clientul poate să solicite returnarea banilor într-un interval de opt săptămâni pentru tranzacții autorizate și 13 luni pentru tranzacții neautorizate). Este esențial ca în procesul de realizare automată a unor categorii de plăți clientul să aibă control asupra banilor proprii. Orice plată contestată trebuie mai întâi inversată, încât clientul să dispună imediat de lichiditățile sale (este vorba de o plată pe care clientul în alte condiții nu ar fi făcut-o, dacă nu ar fi existat acordul de debitare directă). Rezolvarea problemei se va face ulterior între client și furnizorul propriu, fără implicarea băncii.

**Avantaje pentru infrastructura centrală de procesare:**

- valorifică mai bine infrastructura de care dispune.

În perspectivă, se poate menționa că, prin intermediul infrastructurii casei de compensare automată – SENT, debitul direct ar putea fi promovat și la nivel transfrontalier. Să ne imaginăm, de exemplu, plata facturilor la utilități pentru proprietățile din România

---

ale muncitorilor români din străinătate. În succesul unui astfel de demers va conta foarte mult deschiderea băncilor românești pentru servicii oferite acestui gen de clientelă. În acest caz, serviciul de debitare directă se conectează, corelează și potențează, pe de o parte, cu serviciul de remiteri ce ar putea fi oferit de SENT și, pe de altă parte, cu alte servicii bancare (servicii de cont curent, de conversie valutară etc) oferite de bănci.

Ceea ce este important în cazul acestui instrument de plată este maniera de abordare a implementării și promovării acestuia și mai puțin partea tehnică a serviciului. Sunt necesare eforturi conjugate ale băncilor, companiilor, Asociației Române a Băncilor și băncii centrale, alături de TransFonD.

Pentru ca acest nou produs/serviciu bancar să aibă succes, eforturile de implementare urmează să se canalizeze în cinci direcții principale (care, însă, trebuie corelate între ele și derulate sub umbrela unui program cuprinzător):

- implementarea serviciului la nivelul infrastructurii casei de compensare (inclusiv a serviciilor opționale adiționale)
- implementarea serviciului la nivelul băncilor comerciale
- implementarea serviciului la nivelul companiilor comerciale, cu precădere a celor de dimensiuni mari și foarte mari
- crearea unui cadru legal și contractual care să dea flexibilitate produsului și încredere clientului final, care să trateze excepțiile etc.
- promovarea la nivel național a produsului/serviciului cu participarea tuturor părților implicate.

Costul programului este dificil de evaluat pe toate cele cinci arii principale pentru că baza de raportare este diferită, activitățile necesare implementării fiind deosebite de la instituție la instituție, însă pot fi făcute estimări pe componente.

Pentru prima componentă, modificarea casei de compensare, costul proiectului s-ar putea ridica la aproximativ 330 000 euro, cu o perioadă de realizare de aproximativ un an (elaborare cerințe specificații – patru luni, dezvoltare modul debitare directă – trei luni, testare modul debitare directă – trei luni, creare cadru contractual – două luni).

Pentru implementarea serviciului de debitare directă la nivelul băncilor comerciale este de așteptat ca nivelul cheltuielilor individuale să se ridice, în medie, la aproximativ jumătate din costul implementării la centru (la nivelul casei de compensare). Timpul necesar implementării se adaugă parțial la cel al implementării la nivelul casei automate de compensare SENT (parțial activitățile se suprapun). Ținând cont de experiența de până acum în coordonarea proiectelor la nivel interbancar, cel mai probabil, la cele 12 luni necesare dezvoltării infrastructurii centrale, se adaugă aproximativ 6 luni pentru băncile comerciale. Pentru ca serviciul să aibă succes și investiția să se justifice economic pentru toate părțile implicate în proiect, se consideră necesar ca în implementare să fie implicate marile companii furnizoare de utilități, companiile de leasing, companiile de asigurări care au încasări repetitive și care pot promova serviciul clienților proprii.

Crearea cadrului contractual și legal la nivel de sistem bancar, cu participarea clienților finali ai acestor servicii este dificil de cuantificat sub formă financiară, întrucât presupune eforturi conjugate din partea mai multor entități. Perioada de timp



---

necesară este însă de 6-9 luni (unele activități suprapunându-se). Cel mai indicat ar fi ca, înainte de a demara implementarea propriu-zisă a serviciului de debit direct, cadrul legal și de reglementare să fie clar și agreat de toate părțile (bănci, furnizori de servicii, clienți ai băncilor etc.). Se pornește de la premisa autoreglementării activității. În extremis, dacă procesul de ratificare a convențiilor între părți durează prea mult sau dacă ARB consideră că nu are instrumentele necesare promovării într-un interval de timp rezonabil a convențiilor, banca centrală poate interveni printr-un proces de reglementare doar a acelor segmente de activitate care trenează.

**Promovarea noului serviciu de debitare directă** trebuie făcută într-un mod organizat. Propunerea este ca promotorii promovării să fie Asociația Română a Băncilor, în calitate de reprezentant al băncilor și TransFonD, ca operator al sistemului care procesează automat debitele directe. Sub egida Asociației Române a Băncilor pot fi convocate întâlniri cu clienții cei mai mari ai băncilor comerciale, cei care pot constitui o masă critică pentru utilizarea debitului direct, la care să se dezbătă problemele cele mai importante legate de instrumentul de plată menționat. În baza acestor întâlniri se pot stabili (i) rolurile și (ii) gradul de implicare al fiecărei părți interesate, precum și (iii) nivelul de suport financiar al campaniei de promovare care îi revine fiecărei instituții.

**Etapa de promovare a debitului direct** nu este ultima sau ne semnificativă în cadrul programului ci asigură, în fapt, succesul acestui instrument pe piață, asigurând totodată cunoașterea lui de cât mai mulți potențiali utilizatori. Promovarea este cea mai scumpă activitate din tot programul de implementare a debitului direct. S-a formulat propunerea ca toate părțile implicate (bănci comerciale, TransFonD, eventual marile companii) să suporte costurile unei campanii comune la nivel național, costurile individuale fiind, în acest fel, mai mici.

Propunerea de realizare a unei campanii comune de promovare a debitului direct rezidă și în faptul că în prima etapă trebuie conștientizat publicul de avantajele acestui instrument de plată și „educat” clientul, apoi intervenind elementele de concurență între serviciile băncilor. Având în vedere că, în acest moment, debitul direct interbancar nu este utilizat în România decât marginal, pentru a impune instrumentul pe piață are sens mai mult o abordare de cooperare, și mai puțin una de concurență.

Pentru **promovarea debitului direct** la nivelul României se poate adopta și modelul casei de compensare britanice la care sunt conectate marile companii, sistemul casei de compensare făcând procesarea pentru bănci, ușurând activitatea acestora în ceea ce privește plățile de mică valoare, dar foarte numeroase. Adoptarea modelului britanic ar permite realizarea unor economii la nivelul băncilor și corporațiilor (care nu ar mai dezvolta sau adapta aplicațiile interne în funcție de partenerii cu care intră în contact), ar facilita adoptarea unor standarde care, în timp, ar conduce la alte economii (prin automatizare, folosirea STP). În condițiile în care există un punct nodal – casa de compensare – toți cei care interacționează cu aceasta urmează să folosească standardele acesteia. În timp, indiferent de banca/băncile cu care lucrează corporațiile vor folosi același standard, vor avea un canal unic de acces, corporațiile își vor optimiza, automatiza procesele interne aferente plăților

Implementarea serviciului de debit direct trebuie corelată cu implementarea serviciului de administrare centralizată a mandatelor electronice care este esențial nu

---

numai pentru asigurarea facilității în operare, dar mai ales a unor costuri de exploatare reduse, cu impact direct asupra nivelului comisioanelor percepute clienților finali.

### Concluzii

**Potențialul de dezvoltare al plăților fără numerar în România este foarte mare**, diferențele față de țările Uniunii Europene fiind de asemenea foarte mare. Prin politici naționale foarte bine corelate cu politicile comunitare, România poate să recupereze treptat gap-ul existent față de media Uniunii Europene.

Măsurile și soluțiile pentru a atinge acest obiectiv sunt multiple. În articol s-a tratat una din posibilități: **dezvoltarea și promovarea debitului direct**, în special a celui interbancar – care poate determina creșterea operațiunilor de plăți fără numerar. Potențialul este semnificativ dacă luăm în calcul numărul mare de servicii de utilități (apă, gaze, canal, telefonie fixă, telefonie mobilă, televiziune prin cablu, prin satelit, energie electrică etc.) sau numărul mare de contracte de împrumuturi bancare și/sau leasing care se pretează foarte bine la încasarea/plata facturilor **prin intermediul debitului direct**.

Crearea zonei unice de plăți la nivel european trebuie folosită ca o oportunitate, măsurile de standardizare, armonizare a instrumentelor de plată pe tot cuprinsul comunitar putând contribui în mod esențial la **promovarea debitului direct**, astăzi aproape inexistent în România.

### Bibliografie selectivă

- *The Single Euro Payments Area: an introduction (2006)*, European Central Bank, Frankfurt am Main,
- Schmiedel, H., (2007) - *The economic impact of the Single Euro Payments Area*, Occasional Paper Series, No 71, European Central Bank, Frankfurt am Main,
- *A single currency – an integrated market infrastructure (2008)*, European Central Bank, Frankfurt am Main,
- Tumpel-Gugerell, G. (2008) - *Enhancing infrastructures for the EU financial market*, European Transaction Banking Conference, Frankfurt am Main,
- Bolt, W. and Schmiedel, H. (2009), *SEPA, efficiency, and payment card competition*, Working Paper Series, No 1140, European Central Bank, Frankfurt am Main,
- Schmidt, T., Stix, H. and von Kalckreuth, U. (2009), *Choosing and using payment instruments: evidence from German micro-data*, Working Paper Series, No 1144, European Central Bank, Frankfurt am Main
- *“The Single Euro Payments Area (SEPA): an integrated retail payments market”* (2009), European Central Bank, Frankfurt am Main,
- Nielsen Company (2010) *“General Perception and Attitudes towards Electronic Payments”*, Qualitative Research Report, Bucharest
- Palade, M. (2010), *SEPA – un proiect ambițios al comunității bancare*, – Forumul Național SEPA, ediția a doua, Institutul Bancar Român, noiembrie 2010;
- *7th SEPA Progress Report: Migration continues but requires realistic but ambitious regulatory end dates* (2010), European Central Bank, Frankfurt am Main,
- Koch, B. (2011) - *E-Invoicing/ E-Billing in Europe and abroad, From evolution to revolution*, Billentis, Switzerland