

ברחובות. הקניות אונליין תופסות מאחר שהן פשוטות ונוחות."

דהן אמר כי "הצרכנים דוחפים את שוק התשלומים במובייל קדימה. השנה ייסלקו במובייל 20 מיליארד דולר - גידול פי חמישה בשנתיים. ישראל היא אחת המובילות בעולם בכך. 50% מלקוחות פי-פאל בארץ עברו למובייל."

לדבריו, יש במעבר למובייל יתרון גדול לעסקים אונליין. "כל מי שמוכר באינטרנט ועובר למובייל מגדיל את המכירות שלו ב-15%-10%. בפועל, 22% קונים במובייל לפחות פעם בחודש. רבים משתמשים בו להשוואת מחירים, ואנשים יבזבו יותר כסף על קניות במכשירים הניידים", אמר דהן. עם זאת, הוא הוסיף כי "העברת כרטיס האשראי הפיזיים תישאר הרבה מאוד שנים, כל עוד לא יהיה אף אחד שימציא פתרון שיקל על התהליך הזה". הוא הציג שורה של שירותים לתשלומים במובייל שהשיקה פי-פאל, לצרכנים פרטיים ולעסקים קטנים.

לסיכום אמר דהן כי "רק מי שיפתור בעיות בנושא וייתן שירות קל ונוח יזכה לתהילה. צריך להמציא פתרון כללי לרכישות מקוונות ולא מקוונות כאחד, בארץ ובעולם. ארגונים צריכים להכניס את השיווק במובייל כדבר חשוב באסטרטגיה העתידית שלהם, זה יניב להם הרבה יותר הכנסות בטווחים הקצר והארוך. פי-פאל תמשיך להוביל בשוק ולפתח את הארנק הדיגיטלי."

### "אין לאף אחד סיבה להחליף את כרטיסי האשראי"

"בכל שנה אומרים שהארנק הסלולרי הוא ההבטחה של השנה הבאה - וזה לא קורה. תשלום באמצעות כרטיס אשראי הוא נוח, זול, פשוט וזמין, ואין לאף אחד אינטרס להחליף אותם. ארנקים סלולריים מורכבים לפיתוח, זה נושא רגיש שדורש רגולציה והמודל העסקי שלו לא לגמרי ברור", כך אמר **אילן אלטר**, מנכ"ל אלטרנט.

לדבריו אלטר, כדי שהתשלומים הסלולריים ייכנסו בצורה בולטת יותר לשוק הישראלי יש "להרוג כמה 'פרות קדושות', בהן חוסר ההבנה של המושגים השונים בתחום; תחרות רבה על כל אחד מרכיבי הפתרון ללא שיתוף פעולה בין השחקנים הרבים; העדר מודל עסקי שבו כל הצדדים מרוויחים; ריבוי של ארנקים אלקטרוניים, שכל אחד מהם מאפשר ביצוע פעולות שונות ובנקודות מכירה שונות - דבר שיוצר בלבול אצל הלקוחות; הדאגה הרבה של המשתמשים מחדירה לארנק או מאובדן שלו; נגבות מהלקוחות עמלות מגוונות שלא תמיד ניתנות לחיזוי; קיים מספר רב של פתרונות ביניים, יש חוסר בסטנדרטיזציה של הפתרונות; נושא בשלות הלקוחות לביצוע שימוש במכשיר הסלולרי לצורך רכישת מוצרים; וחשוב מכל - אף משרד ממשלתי לא לוקח על עצמו את האחריות על הנושא. הקטר המניע את הארנק האלקטרוני בישראל לא קם."

הוא ציין כי "התוצאה של קשיים רבים אלה היא שיש כיום שחקנים רבים בתחום הארנקים האלקטרוניים, שכל אחד מהם ביסס את מעמדו בתחום אחד או יותר ופועל למען הגדלת התחומים בהם ניתן לשלם באמצעותו. התנהלות זו גוררת מצב בו, למשל, לצורך ביצוע תשלום על



דן סופר



אפי דהן



אילן אלטר

אלקטרוני שלה V.me, מוצר שמאפשר תשלומים מאדם לאדם - VISA Personal Payments ומוצר ושירות VISA Alerts, שמסייע ללקוחות לשלוט על סכומי הכסף שהם מוציאים על ידי התראות SMS בזמן אמת - לאחר התשלום.

### "התשלומים בעולמות הפיזי והווירטואלי עומדים להתמזג"

"הגבולות בין התשלומים הפיזי והווירטואלי הולכים ומתמעמים, והתפיסה הרווחת היא שהם הולכים להתמזג. PayPal, למשל, מעוניינת להגיע גם לעולם הפיזי והמפעילות הסלולריות נכנסות לעולם הזה. נוצרת פה מהפכה", כך אמר **דן סופר**, מנכ"ל וריפון ישראל.

לדברי סופר, "עד היום, התשלומים בעולם הווירטואלי ובמובייל לא כל כך הצליחו להתחבר לתשלומים בעולם הפיזי, אבל המגמה הזאת הולכת ומתגברת. יש כבר שחקנים בשוק הזה וייכנסו עוד, העוגה גדלה ויש מקום רב לחדשנות. רוב השחקנים העולמיים מתבססים על טכנולוגיית NFC לחיבור בין העולמות הווירטואלי והפיזי. עכשיו מניחים את מסילות הרכבת, כדי לאפשר להרבה פתרונות מעניינים להתחבר לסוגים רבים של קמעונאים."

הוא ציין בהקשר הזה מגמות בולטות כמעבר לתשלומים ללא מגע, NFC, העובדה שהסלולר מחליף מסופי אשראי והשיווק בסלולר, שהולך וצובר תאוצה. לדבריו, "השיווק הסלולרי ישפיע על שחקנים גדולים להיכנס לעולם הארנק הדיגיטלי, כי הוא יאפשר להם לדעת טוב יותר מה קורה בנקודת המכירה וכתוצאה מכך יעזור לפרסום שלהם. נתוני המימוש, מה קרה בנקודת הקצה, הם הגביע הקדוש."

סופר הוסיף כי העובדה שארצות הברית וישראל הצהירו על כוונה לאמץ ENV עד 2016 תחייב קמעונאים לעבור לפתרונות כרטיס חכם, "כי כל מכשיר קצה יצטרך לקלוט כרטיס חכם". לדבריו, "הרשות הפלסטינית כבר עשתה את זה."

"על מנת לענות על האתגרים בעולם התשלומים השקנו את פלטפורמת Vx, שהיא מסוף שנמכר על ידי הקמעונאים הגדולים בעולם", אמר סופר. "הוא כולל תמיכה של כרטיסים ללא מגע ו-NFC, חתימה אלקטרונית, תשתית ל-ENV, משיכה ומכירה של מזומן, PCI ושיווק סלולרי."

### "ישראל - מהמובילות בעולם במעבר לתשלומים במובייל"

**אפי דהן**, מנהל אזור ישראל ואפריקה בפי-פאל, אמר כי "התשלומים האלקטרוניים קורים והחברות מנסות להציע ללקוחות את ההצעות הכי טובות."

הוא ציין כי מאז הקמת פי-פאל חלו עלייה דרמטית במספר בני האדם בעלי המחשבים והטלפונים הסלולריים ושינוי בהתנהגות הקונים. "הצרכנים הרבה יותר מאמצים טכנולוגיות, והם מחליטים איך הם רוצים לקנות. כתוצאה מכך, מהר מאוד יהיו חוויות קנייה שאנחנו לא יכולים לדמיין כיום", הוסיף. "אנשים רוצים לקנות מהמחשב כי זה נוח, בטוח ומהיר. הם רוצים שהכול ינוהל מארנק חכם וירטואלי, שייתן פתרון גלובלי לקניות וייתר עבורם את הצורך להסתובב עם הרבה מזומן