

Payment System Forum

Expanding your payment options with e-Debit



9th December 2013

Siek Kar Teck
Director, Retail Payments
MyClear



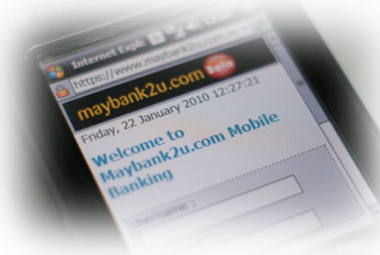
MyClear

Malaysian Electronic Clearing Corporation (**MyClear**) is **a wholly-owned subsidiary of Bank Negara Malaysia**

Our objective is to provide efficient and reliable infrastructure for ***e-Payments, Inter-bank Payments, Settlement and Securities Services*** for banks, business and the general public



Business & Consumers use our Services every day ...



- **e-Debit** – use your ATM card to pay for purchases at POS terminals
- **Interbank GIRO (IBG)** – transfer money to accounts at other Banks
- **FPX** – make purchases on the Internet from your Bank account
- **Direct Debit** – automatic debit of your account to pay bills
- **MyMobile** – mobile banking on any type of phone

We also do some things you probably don't know about ...



- **Cheque Clearing** – process all Cheques issued in Malaysia:

- ✧ 200 million Cheques per year

- **Inter-Bank Payments & Settlement** – process Payments and Settle obligations between Financial Institutions

- ✧ RM270 trillion in payments processed per year



- **Debt Securities Services** – operate issuance, settlement and depository for BNM

- ✧ Largest Bond Depository in ASEAN with RM1 trillion in our custody

- ✧ Largest Sukuk Depository in the World



What is e-Debit?

- e-Debit resides in ATM and Debit Cards
- Used for purchases at POS terminals
- Over 35 million e-Debit enabled cards in Malaysia.
Virtually everyone in Malaysia has an ATM card



Where do you use e-Debit?

- At over 160,000 POS terminals, nationwide
- Supermarkets, Retailers, Fast Food, Clubs and entertainment outlets, etc.
- Government agencies such as JPI, PDRM, Hospital, Immigration, etc.



What are e-Debit's advantages?

- Most cost-effective card payment option for Merchants. Merchant discount rates (MDR) for e-Debit is about 40-45% lower than credit cards and international branded debit cards.
- Virtually all your customers have an ATM/e-Debit card
- Safest card payment for Customers – Requires PIN entry
- Available on your existing POS terminal
- Virtually no Chargebacks



Over 55,000 Merchants in Malaysia see the advantages of e-Debit ...



Recent success stories



Recently concluded a successful e-Debit card acceptance campaign at all Starbucks outlets in Malaysia



Enabling e-Debit at all Giant stores nationwide. **Cost savings** for Giant will amount to millions of ringgit



Enabling e-Debit at all KK Mart outlets nationwide

& many more.....



Example : Estimated Cost Savings'

		Yr 1	Yr 2	Yr 3	Yr 4	Yr 5
Estimated Daily Scheme Credit / Debit Card Sales (RM Mil)		3.0	3.6	4.32	5.184	6.221
Est. Sales per Year (20% growth Y-O-Y)		1.095	1.314	1.577	1.892	2.271
Assume conversion rate from Scheme (Visa / MasterCard) to e-Debit	30%					
MDR for Scheme cards (Est)	1.8	5,913,000	7,095,600	8,514,720	10,217,664	12,261,591
MDR for e-Debit	1.0	3,285,000	3,942,000	4,730,400	5,676,480	6,811,995
Annual Savings (RM)		2,628,000	3,153,600	3,784,320	4,511,184	5,449,596

- Assumptions

- Annual growth of 20% for Credit / Debit sales
- Conversion rate of 30% from Scheme to e-Debit

Savings of RM 19.6 mil over 5 years

Cost savings to merchants are substantial just by encouraging shoppers to change their payment preference to e-Debit ATM card instead of Scheme Credit / Debit card

Even less effort required if Bank *prioritize* the EDC terminals for e-Debit



What's the future for e-Debit?

- The banking Industry will be upgrading all Debit cards over the next few years
 - ✧ Even better Security
 - ✧ Contactless payments at POS Terminals
 - ✧ Future for NFC / Mobile payments

Today



Contactless Payments



NFC / Mobile



Start enjoying cost savings by accepting e-Debit payments

- Almost all of your customers have ATM cards
- Cheapest mode of card payment in Malaysia. Enjoy savings of 40-45% compared to other types of cards.
- Reduced risk of losses from theft, robbery and other costs associated with cash handling.
- All sales proceeds directly credited to your account within 1 day
- Contact these Banks ...



Accept e-Debit payments to start enjoying cost savings!

- Or contact these Third Party Acquirers (TPA's) ...



Card Pay Sdn Bhd / GHL

- Mr. Teddy Chow Chin Wah
- Tel No. 603.6286.3333
- Email: teddy.chow@ghl.com



Revenue Solutions Sdn Bhd

- Mr. Eddie Ng
- Tel No. 603.6257.8455 / HP. 012.267.5011
- Email: eddie@revenue.com.my



Mobility One Berhad

- Mr. Derrick Chia
- Tel No. 603.8996.3600
- Email: derrick@mobilityone.com.my



ManagePay Systems Berhad

- Mr. Chew Chee Seng
- Tel No. 603.8023.1880 / HP. 012. 218.8433
- Email: cheeseng@mpsb.net

e-Debit- Decals



- **Visibility of ATM Decals is crucial to inform customers on e-Debit card acceptance**

Ongoing publicity on eDebit by BNM and MyClear

使用扣帳卡 交易更安全快速

扣款卡 (debit cards) 的使用方式是直接从持卡者的银行账户中扣款, 对一般消费者而言, 选用提款卡和扣款卡比较方便、节省、安全和无需担心支付额外费用, 或欠款时被征收高额利息。

彼得·塞斯: 商家选用电子扣款卡, 可减少盗窃风险。

大马电子清算机构私人有限公司 (MyClear) 董事经理彼得·塞斯指出, 越来越多大马人使用扣款卡 (debit cards) 或较广为人知的提款卡 (ATM cards)。截至今年9月共有3千620万张提款卡, 几乎人手一卡。

他指出, 提款卡/扣款卡是一种安全的付款方式, 交易获得核准后, 隔日直接存入商家的银行账户, 保证完成付款。
“至于e-Debit卡交易则是通过网上输入密码 (PIN), 批准有关交易, 此举比签名更加安全, 商家无需担心收到假钞。”
他认为, 一些商家不了解其所带来的好处, 许多消费者也不清楚如何使用提款卡付款。

商家可享最低商户折扣率

彼得·塞斯指出, 提款卡/扣款卡让人们在处理现金时可以减少风险和运输费, 使用现金交易的风险包括内部盗窃、抢劫和收到假钞。
“运输大量的现金令商家暴露于被抢劫的风险, 大型商家还需要聘请保安公司运输现金和投保, 增加额外的成本。”
他说, 商家选用电子扣款卡 (e-Debit) 可以享有最低的商户折扣率 (MIR), 减少成本。
“本地银行给予提款卡的商户折扣率比其他公司少4%, 对于大量使用提款卡/扣款卡的商家或零售商家而言, 可以节省更多

钱, 举例说销售营业额50万的企业, 所享有的商户折扣率可为他们节省4千令吉。”

探讨发出非接触式智能卡

“我们将探讨发出更加方便的非接触式智能卡 (contactless cards), 只需轻触就能付款, 迅速的付款方式也可避免收假钞大特长龙。”
他说, 以霸越市场Giant为例, 其全国的门市有2千900个销售点接纳提款卡/扣款卡付款, 该公司可节省更多成本, 其他例子包括K MART便利店, 星巴克。
“我们正在与主要的加油站联系, 日后可以让消费者使用提款卡/扣款卡加油; 此外, 我们也与货币兑换商和汇款供应商洽谈。”
他也透露, 该公司与一些合作伙伴允许客户通过手机, 使用提款卡/扣款卡付款, 消费者可以在一些餐馆、展贸会或展览会的终端机输入密码, 完成付款, 无需使用到固定电话服务。

灌输使用者节制观念

对于消费者而言, 提款卡/扣款卡可灌输使用者在花费时有所节制的观念; 持卡人无需在提款机前排队取款, 他们可以用卡直接在商店付款。
他指出, e-Debit的使用者每年增加30%, 预料继续增加。
MyClear与多家银行合作推广, 增加全国销售点接纳提款卡, 也通过教育民众, 提高提款卡的使用率, 以及持续性宣传如何安全使用上述服务。

威士卡配合政府推广扣款卡

商家接纳以扣款卡付款的好处包括保证付款、防止诈骗、简化会计程序, 消费者更大的满足感, 交易出来, 更好的现金流管理, 符合成本效益, 以及减少安全风险, 减少与计算、处理和运送现金的风险。
威士卡作为全球信赖和受认可的品牌, 商家接受消费者使用威士卡付款可以提高销售量。
针对一些没有接纳扣款卡付款的商家, 主要的挑战是让他们知道从中带来的好处, 并让一些商家习惯使用现金交易。
“如果设有折扣促销, 一些小商家可能会因为使用电子付款网络的成本, 而不接受这种付款方式, 我们必须让他们知道电子银行可以协助增加他们的销售量, 这是重点。”

鼓励商家接受扣款卡付款

威士卡经常鼓励商家, 并且与合作伙伴一起举办多项教育活动, 鼓励商家接受扣款卡

卡的付款方式, 毕竟全球有数以百万计消费者先用扣款卡, 保证付款, 以及加强销售点。
威士卡与规范集团 (ManagePay Systems Group), 伊斯兰银行推出一个低收费计划, 帮助小商家接纳扣款卡付款方式。
“我们推出一套手机销售点装置 (mPOS), 可以安装在商家的智能手机, 接受威士卡付款。这种简单的安装方式, 主要是为那些预算有限的商家, 我们会提供他们特别服务、技术支持, 如果电子付款交易达一定数量也会有所奖励。”
威士卡也与ManagePay, 马来亚银行合作, 今年10月推出一套马来西亚本土接受威士卡付款, 增加使用者和采纳率。

申请扣款卡手续简单

对于一般消费者, 威士扣款卡也是老少咸宜的付款方式, 因为申请扣款卡无需提供收入证明, 只要账户中有足够的存款, 任何人可

以自由和使用扣款卡, 许多人无需携带现金到处走动, 适合不符合申请信用卡条件的人士使用。
提款卡方便、安全, 可透过网上、手机, 在世界各地使用, 也是管理财务的工具, 让持卡人付款时可以直接从银行账户扣款, 他们可以记录和管理开支。
“威士扣款卡的持卡人从2008年的300万人, 截至2013年8月增加至1千300万人, 市场对于扣款卡的反应令人鼓舞, 我们与政府单位、金融机构合作提升消费者对使用扣款卡的认知, 让他们了解这种付款方式的好处、安全, 金融管理控制, 同时让提升保安工作, 提升持卡人的信任。”

威士卡大马区域经理史都华

网址: www.myclear.org.my
电邮: corpcom@myclear.org.my



Thank You

Contact: Malaysian Electronic Clearing Corporation Sdn Bhd

email: e.debit@myclear.org.my

web: www.myclear.org.my