

**MANUEL TABAS. Director de Medios de Pago del Grupo Banco Popular**

# Una Pasarela de Pagos a medida de las agencias

Para este responsable, el sector del turismo y los viajes es 'de los más innovadores y desarrollados' en soluciones para los medios de pago, y requiere una constante actualización

**E**ste joven responsable del Grupo Banco Popular, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, lleva ya, a sus 46 años, un cuarto de siglo ligado a dicha entidad financiera; es decir, casi toda su carrera profesional. En el Banco Popular ha pasado por diversas sucursales, ha sido promotor de negocio de los bancos filiales del grupo, responsables de las áreas de *leasing* y *renting*, etc. Ahora es el máximo responsable de la unidad de Medios de Pago de todo el Grupo y, en su condición de Director, ha firmado el acuerdo con SAVIA por el que ambas entidades colaborarán para ofrecer a las agencias, especialmente a las pequeñas, una "pasarela de pagos" dotada del mayor valor añadido posible.

**SAVIA:** El Grupo Banco Popular funcionó hace años como BSP para las agencias de viajes. Actualmente, ¿cuál es la relación del Grupo Banco Popular con las agencias? ¿Con cuántas agencias de viajes cliente cuentan?

**Manuel Tabas:** El Grupo Banco Popular siempre ha prestado una especial atención al sector turístico en general y a las agencias de viaje en particular, buscando permanentemente productos y servicios bancarios específicos que permitan cubrir sus necesidades.

Como consecuencia de esta especial atención, mantenemos un elevado número de acuerdos con las dis-

tintas Asociaciones que aglutinan a la mayor parte de las agencias de viaje, tanto pequeñas y medianas, como las pertenecientes a grandes grupos. Asimismo y fruto de estos acuerdos, seguimos incrementando nuestra elevada cuota de mercado en este importante sector de actividad, contado actualmente con algo más de cuatro mil agencias de viaje clientes.

**SAVIA:** ¿Cuál considera que es la situación del sector turístico en general en cuanto a soluciones de medios de pago?

**M. T.:** El sector turístico es una de las principales industrias del país y ha sabido evolucionar hacia soluciones eficientes y eficaces que le han permitido adaptarse a las necesidades del mercado.

Por lo que respecta a soluciones específicas de medios de pago, esta evolución ha obligado al sector financiero a migrar hacia productos de alta tecnología y elevada calidad de servicio. Fruto de ello son los terminales punto de venta "TPV's" basados en soluciones GPRS o virtuales y el desarrollo de protocolos unificados especialmente diseñados para solventar propuestas individuales, buscando generar valor añadido para grupos específicos de agencias.

También, y desde el punto de vista de las tarjetas financieras, se han desarrollado numerosos programas de afinidad y fidelización tendentes a facilitar la financiación de productos comercializados por las agen-

## FIDELIZACIÓN

El Banco Popular ha lanzado numerosos programas de fidelización con grupos de agencias, soportados tanto en tarjetas de crédito (Visa) como en la tarjeta del Grupo, Punto Oro.

cias, en las mejores condiciones tanto para las propias agencias como para los titulares de las tarjetas, consiguiendo importantes cotas de fidelización entre agencias y titulares. Además estos programas están aportando numerosos servicios complementarios que redundan en una mayor fidelización de los beneficiarios de tarjeta con sus respectivas agencias.



**'Con esta solución las agencias mejorarán sus comunicaciones y reducirán sus tiempos de respuesta'**

Todo ello ha convertido a este sector de actividad en uno de los más innovadores y desarrollados, con gran cantidad de soluciones disponibles por lo que respecta a los medios de pago.

En cuanto al Grupo Banco Popular, ha lanzado numerosos programas de fidelización conjuntamente con grupos de agencias, soportados tanto en tarjetas de crédito bajo la marca Visa, como en la tarjeta privada "Punto Oro", exclusiva de nuestro Grupo. Es concretamente en esta tarjeta privada donde el Grupo Banco Popular ha efectuado un mayor esfuerzo para facilitar a las pequeñas y medias agencias un instrumento de financiación para sus clientes.

**SAVIA: ¿En qué consiste la firma del acuerdo con SAVIA Amadeus?**

**M. T.:** SAVIA Amadeus nos planteó su deseo de continuar generando ser-

vicios específicos para sus agencias clientes, pues había desarrollado importantes mejoras en sus sistemas integrados de atención a las agencias de viaje. Pero deseaba contar con los beneficios y ventajas que una entidad financiera, como el Grupo Banco Popular, pudiera aportar para cerrar un paquete global de altas prestaciones.

Con el fin de atender esta demanda hemos trabajado en la generación de una oferta específica de productos y servicios bancarios y en la implantación conjunta de una pasarela de pagos integrada en el nuevo sistema. La firma de este acuerdo refleja la voluntad de comercializar conjuntamente esta nueva solución. Para ello y con la ayuda de SAVIA Amadeus, el Grupo Banco Popular ofrecerá el "Servicio de Pasarela de Pagos" desarrollado por SAVIA Amadeus a través de todos sus canales de distribu-

#### ACUERDO RENTABLE

El acuerdo de colaboración firmado entre el Grupo Banco Popular y SAVIA Amadeus le permitirá mejorar su presencia en el sector de las agencias.

ción, especialmente en sus más de 2.300 sucursales.

**SAVIA: ¿Qué beneficios reporta al Banco Popular este nuevo producto?**

**M. T.:** El acuerdo de colaboración firmado con SAVIA Amadeus permitirá al Grupo Banco Popular mejorar su presencia en el sector de agencias de viaje, incrementando el número de agencias clientes. También estamos convencidos de que nos ayudará a vincular, a través de un servicio de alta calidad, a las que ya son titulares de productos y servicios de nuestra entidad.

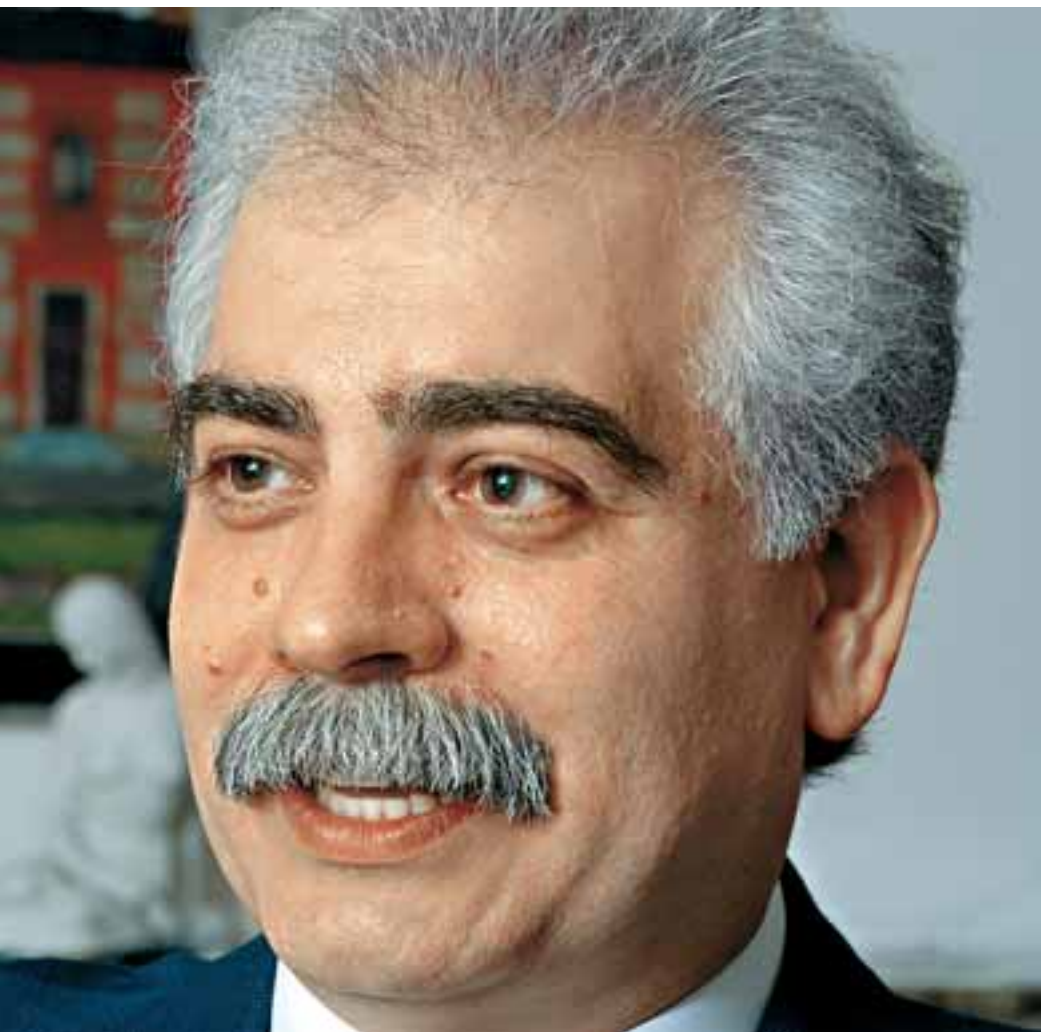
Por otra parte, este nuevo sistema nos permite aumentar nuestra cartera de productos específicos para las agencias de viaje, con un servicio de valor añadido, innovador y desarrollado para que las agencias puedan adelantarse a la evolución del mercado.

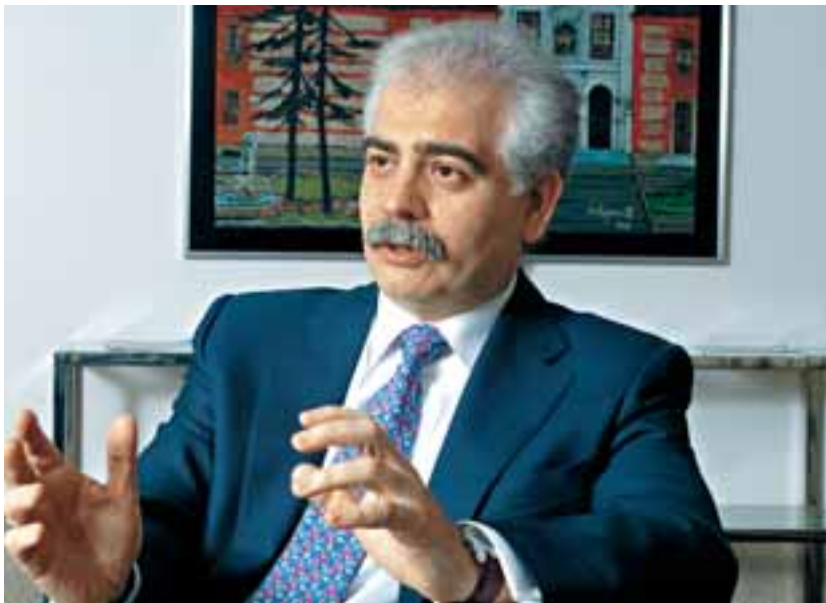
En resumen, todo ello redunda en poder continuar prestando una amplia variedad de servicios al que consideramos como uno de nuestros mejores colectivos, tanto por su amplitud como por su vinculación, con una oferta reforzada.

**SAVIA: ¿Qué ventajas considera que ofrece la nueva solución de Pasarela de Pagos a la agencia de viajes? y ¿qué beneficios reporta a la agencia de viajes la alianza del Grupo Banco Popular y SAVIA Amadeus para este producto?**

**M.T.:** Esta solución reportará importantes beneficios para las agencias de viaje, mejorando y rentabilizando sus comunicaciones a través de la utilización de redes más seguras y fiables, reduciendo los tiempos de respuesta que permitirá mejorar la atención a sus clientes, facilitando el trabajo a sus empleados con soluciones integradas en cada puesto y consiguiendo la eliminación de errores mediante sistemas más fiables.

La solución permitirá integrar aplicaciones de fidelización y la incorporación de nuevos servicios. También hay que resaltar que este nuevo sistema desplegará automáticamente la tecnología EMV ligada a tarjetas con chip, en todas las agencias que contraten el servicio, sin necesidad de adaptar sus terminales ya



**TARJETA SIN TERMINALES**

Esta pasarela permitirá tramitar todo tipo de pagos con tarjeta sin necesidad de contar con terminales punto de venta.

En principio el sector de las pequeñas y medianas agencias se verá fuertemente favorecido, al tener acceso a servicios y sistemas más desarrollados y adaptados a las últimas tecnologías, sin tener que asumir importantes costes de desarrollo. Por otra parte, esta alianza les permitirá alcanzar condiciones económicas más favorables como consecuencia del proceso de concentración de demanda que supone.

Por lo que respecta a los grandes grupos, podrán tener acceso a un sistema innovador que podrán adaptar a la medida de sus propias plataformas informáticas. En cuanto a la pasarela de pagos, también podrá ser compatible mediante la generación de algunas adaptaciones básicas.

que la pasarela de pagos la lleva integrada. Asimismo incorpora el correspondiente "Pin Pad" que permitirá al cliente marcar su Pin o número de identificación personal, cuando en el futuro realice el pago de una operación con tarjetas *chip*. Las agencias podrán acceder al nuevo sistema, a través del Grupo Banco Popular, sin tener que soportar coste de alta alguno.

Además, como he comentado, si la contratación del servicio desarrollado por SAVIA Amadeus se efectúa mediante el Grupo Banco Popular, las agencias de viaje podrán beneficiarse de la oferta de productos y servicios financieros diseñados en condiciones ventajosas, para incorporar a este acuerdo.

Es importante resaltar que estas condiciones se aplican a depósitos, productos de financiación y riesgo, tasas de descuento en terminales y puntos de venta y diversos servicios bancarios, tanto para las agencias de viaje como para sus empleados.

**SAVIA:** ¿Cuál es el factor determinante para que una agencia adquiera esta nueva pasarela de pagos?

**M. T.:** Creo que el factor determinante es la pasarela en su globalidad, ya que incorpora factores novedosos y determinantes en todas sus vertientes. Me gustaría resaltar, ya que es el componente que en mayor medida afecta a mi entidad, la funcionalidad diferenciadora que supone incorporar una pasarela de pagos con tarjetas.

Desde este punto de vista integra la autorización y procesamiento de la totalidad de los pagos con tarjetas efectuados en una agencia de viaje, con independencia de que se trate de una tarjeta de crédito, débito o privada e indistintamente de cuál sea la marca que incorpore. En definitiva, la pasarela permitirá tramitar todo tipo de pagos con tarjetas, sin necesidad de contar con terminales punto de venta adicionales a la propia pasarela.

**SAVIA:** ¿Qué segmentos de clientes considera que pueden salir más beneficiados de esta alianza entre el Grupo Banco Popular y SAVIA Amadeus?

**M. T.:** Todos los sectores pueden verse beneficiados por la alianza, si bien por distintos motivos y en mayor o menor medida.

**SAVIA:** ¿Cómo será la relación contractual del Grupo Banco Popular con la agencia de viajes para la adquisición de este producto?

**M. T.:** Tras la firma del acuerdo, llevada a cabo el pasado viernes 18 de marzo, estamos trabajando en la preparación de un dossier conjunto que permita a nuestra red de sucursales poder llevar a cabo un ofrecimiento del producto a la medida de cada una de las agencias de viaje. Junto con este dossier se está elaborando el correspondiente contrato de prestación de servicios, para regular la relación contractual entre la agencia y el banco en la prestación del "Servicio de Pasarela de Pagos". De todas formas no diferirá en gran medida del contrato que actualmente recogemos para la prestación del servicio de *merchant* o recogida de facturación con tarjetas en agencias de viaje, puesto que conceptualmente no varía mucho.

**SAVIA:** ¿Cuáles son sus previsiones de venta?

**M. T.:** Es aventurado efectuar una previsión razonable de ventas, ya que ambas entidades tenemos una cuota de mercado muy significativa, pero estoy convencido de que el nuevo producto será acogido muy favorablemente por el mercado y conseguiremos unas cifras de venta acordes con nuestras respectivas cuotas de mercado. ■

## El Banco Popular ofrecerá el 'Servicio de Pasarela de Pagos' en sus más de 2.300 sucursales