

REGLAMENTO DE PRODUCTO TAP TO PHONE

Contenido

1. Definición del producto2

2. Alcance del producto2

3. Flujo Funcional2

3.1. Deep Link.....2

4. Atributos o Beneficios4

5. Vigencia del Reglamento5

6. Obligaciones de El Cliente.....5

7. Obligaciones del PSP6

7.1. Deep Link.....6

8. Requisitos Técnicos y Operativos del Producto y/o Servicio7

8.1. Requisitos técnicos7

9. Canales de Atención-ANS8

1. Definición del producto

Solución digital que consiste en que un teléfono móvil funcione como una terminal que permita la aceptación de pagos sin contacto (Contactless), habilitando la funcionalidad de Near Field Communication (NFC) en el teléfono móvil a través de una aplicación en el sistema operativo Android.

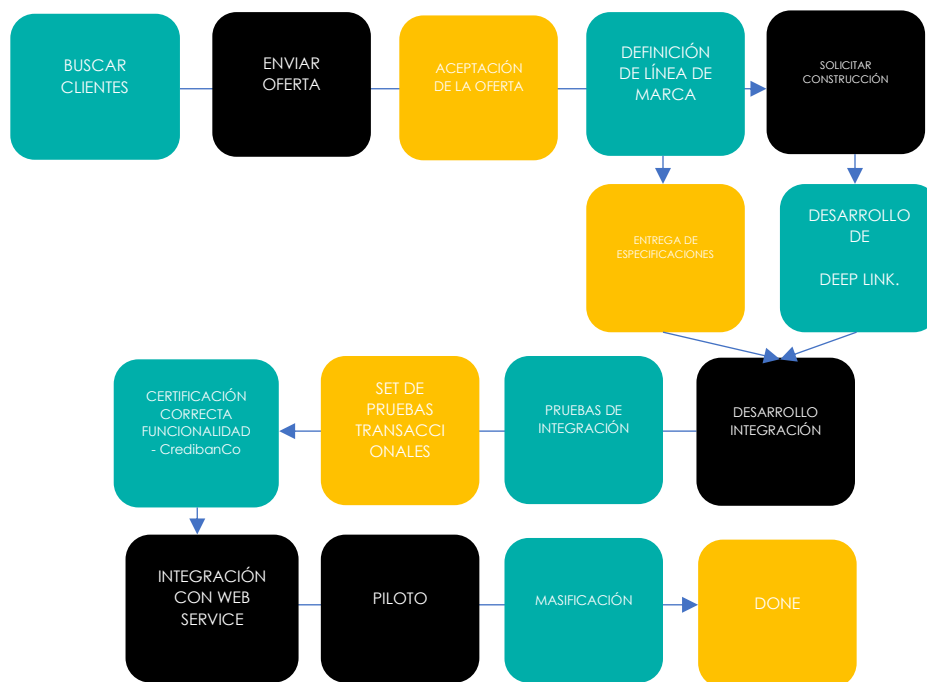
2. Alcance del producto

Ofrecer un servicio de integración App To App, construcción de App Tap To Phone marca blanca o Software Development Kit (SDK), el cual permite habilitar un método de aceptación de pagos integrado y/o habilitado a la aplicación externa, manteniendo el Look and Feel del Cliente, a través de un smartphone Android 8.1 en adelante, con funcionalidad Near Field Communication (NFC) como un punto de venta Contactless, desmaterializando el datáfono físico.

La solución digital se ofrece mediante una licencia de uso a los Clientes, sin costo de venta, cuenta con todas las certificaciones de las franquicias (VISA, MasterCard y AMEX), está certificada bajo los estándares de PCI DSS, no requiere certificaciones sobre la App desarrollada y los desarrollos son livianos para nuestros clientes.

3. Flujo Funcional

3.1. Deep Link

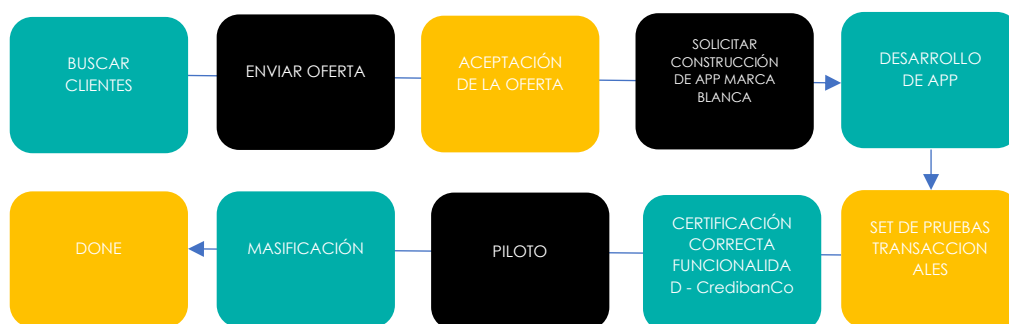


- CredibanCo realizará la búsqueda de Clientes y realizará el envío de oferta junto con la solicitud de documentación a estos con el fin de obtener la aceptación del producto y/o servicio. El Cliente notificará a CredibanCo la aceptación de la oferta si decide implementar la solución para dar inicio.
- Con la documentación completa del Cliente (definición línea de marca y Hoja de vida) se procede a realizar la construcción de la App y el desarrollo del Deep Link. Este proceso tiene un

término de cinco (5) días hábiles contados a partir de la aceptación de la oferta por parte de El Cliente.

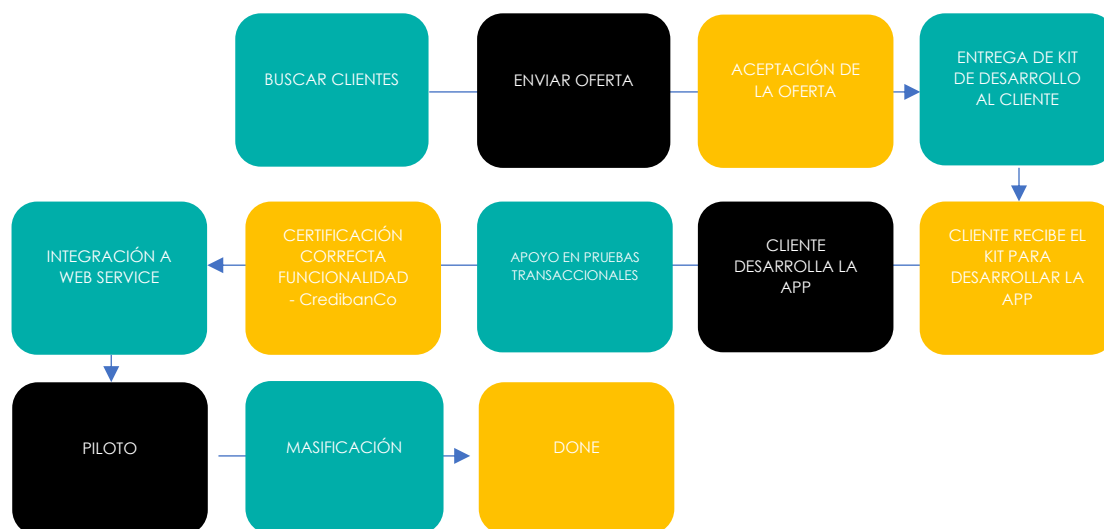
- Una vez se tenga la App y el desarrollo del Deep Link se procede a realizar la integración con la App del Cliente. Este proceso tiene cinco (5) días hábiles por parte de CredibanCo y el Cliente.
- Se realizan pruebas de integración de ambas partes para asegurar la integración y el correcto funcionamiento de la App. Este proceso tiene un (1) día hábil por parte de CredibanCo y el Cliente.
- CredibanCo realiza un set de pruebas transaccionales con el objetivo de emitir una certificación de la correcta funcionalidad de la aplicación. Este proceso tiene tres (3) días hábiles.
- Se realiza la integración por parte del Cliente a la Web Service para que El Cliente pueda gestionar la solicitud y consulta de terminales y códigos de activación.
- Realizado lo anteriormente mencionado, se procede a ejecutar el piloto, el cual consiste en una prueba controlada a nivel técnico y comercial que tiene la finalidad de conocer si la solución funciona correctamente y, si comercialmente resuelve la necesidad en el mercado. En el evento en que el resultado del piloto fuese satisfactorio, se procede a iniciar la masificación de la solución.

3.2. Marca blanca



- CredibanCo realizará la búsqueda de Clientes y realizará el envío de oferta junto con la solicitud de documentación a estos con el fin de obtener la aceptación del producto y/o servicio. El Cliente notificará a CredibanCo la aceptación de la oferta si decide implementar la solución para dar inicio.
- Con la documentación completa del Cliente (definición línea de marca y Hoja de vida) se procede a realizar la construcción de la App. Este proceso tiene un término de cinco (5) días hábiles contados a partir de la aceptación de la oferta por parte de El Cliente.
- CredibanCo realiza un set de pruebas transaccionales con el objetivo de emitir una certificación de la correcta funcionalidad de la aplicación. Este proceso tiene tres (03) días hábiles.
- Se realiza la integración por parte del Cliente a la Web Service, para que El Cliente pueda gestionar la solicitud y consulta de terminales y códigos de activación.
- Realizado lo anteriormente mencionado, se procede a ejecutar el piloto, el cual consiste en una prueba controlada a nivel técnico y comercial que tiene la finalidad de conocer si la solución funciona correctamente y, si comercialmente resuelve la necesidad en el mercado. En el evento en que el resultado del piloto fuese satisfactorio, se procede a iniciar la masificación de la solución.

3.3. SDK



- CredibanCo realizará la búsqueda de Clientes y realizará el envío de oferta junto con la solicitud de documentación a estos con el fin de obtener la aceptación del producto y/o servicio. El Cliente notificará a CredibanCo la aceptación de la oferta si decide implementar la solución para dar inicio.
- Con la aceptación de la oferta se hace el envío del KIT de desarrollo al Cliente para implementar la solución.
- Con la entrega del KIT de desarrollo al Cliente se brinda un soporte para cualquiera de los inconvenientes o contingencias que se puedan llegar a presentar en el desarrollo la App.
- Una vez hayan finalizado los desarrollos, y solo si El Cliente lo requiere, CredibanCo realiza un set de pruebas transaccionales con el objetivo de emitir una certificación de la correcta funcionalidad de la aplicación.
- Se realiza la integración por parte del Cliente a la Web Service para que El Cliente pueda gestionar la solicitud y consulta de terminales y códigos de activación.
- Realizado lo anteriormente mencionado, se procede a ejecutar el piloto, el cual consiste en una prueba controlada a nivel técnico y comercial que tiene la finalidad de conocer si la solución funciona correctamente y, si comercialmente resuelve la necesidad en el mercado. En el evento en que el resultado del piloto fuese satisfactorio, se procede a iniciar la masificación de la solución.

4. Atributos o Beneficios

1. Transacciones que no superen el valor de hasta DOSCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE (\$250.000) por cada una, sin PIN para débito y sin firma para crédito.
2. Aceptamos tarjetas franquiciadas (Débito-Crédito-nacionales o internacionales-VISA-AMEX-MasterCard).
3. Procesamiento de transacciones (Compra-Anulación-Reverso).
4. Configuración de impuestos (IVA-IAC-Propina).
5. Exposición de comprobante por lectura de QR.
6. Integración Onboarding afiliación.
7. Historial y reportes en la App.
8. Sistema operativo V.8-NFC.

9. Fácil integración entre aplicaciones.
10. No se debe realizar procesos de certificaciones sobre la App.
11. Cuenta con la certificación de las franquicias Visa, Amex, MasterCard.
12. Recibe actualización sobre la APP sin necesidad de nuevos desarrollos.
13. Sin costos de equipos adicionales.
14. Realiza ventas en dos (2) pasos (ingresar el monto y acercar la tarjeta Contactless al teléfono móvil).
15. Administra el detalle de los impuestos manuales (IVA – IAC – Propina).
16. Módulo de reportería para la anulación de ventas.

5. Vigencia del Reglamento

La vigencia de este Reglamento corresponderá al periodo estipulado en el documento denominado “**Carátula**” que hace parte integral del mismo o la que haya sido pactada expresamente entre las partes.

PARÁGRAFO: Las causales de terminación aplicables a este reglamento para las partes, serán las contenidas en el documento de “*Términos y Condiciones Homogéneas de los servicios ofrecidos por CredibanCo S.A.*”, que hará parte del presente documento.

6. Obligaciones de El Cliente

6.1. Deep Link:

1. En caso de aceptar la oferta del producto y/o servicio, emitir la notificación de aceptación a CredibanCo.
2. Realizar el pago a CredibanCo por el producto y/o servicio adquirido.
3. Entregar a CredibanCo las especificaciones de su línea de marca para el desarrollo de la App.
4. Notificar la aceptación de la App desarrollada con el Look And Feel.
5. Recibir las especificaciones técnicas del Deep Link.
6. Integrarse con las especificaciones técnicas del Deep Link, entregadas por parte de CredibanCo.
7. Realizar los desarrollos de la integración conforme a las especificaciones de CredibanCo.
8. Entregarnos APK de la App inicial donde va a quedar el Deep Link con la información de Tap To Phone.
9. Realizar pruebas de integración.
10. Solicitar las terminales y códigos de activación por medio de la Web Service habilitada desde CredibanCo.

6.2. Marca Blanca:

1. En caso de aceptar la oferta del producto y/o servicio, emitir la notificación de aceptación a CredibanCo.
2. Realizar el pago a CredibanCo por el producto y/o servicio adquirido.
3. Entregar a CredibanCo las especificaciones de su línea de marca para el desarrollo de la App.
4. Notificar la aceptación de la App desarrollada con el Look And Feel.
5. Solicitar las terminales y códigos de activación por medio de la Web Service habilitada desde CredibanCo.

6.3. SDK

1. En caso de aceptar la oferta del producto y/o servicio, emitir la notificación de aceptación a CredibanCo.
2. Realizar el pago a CredibanCo por el producto y/o servicio adquirido.
3. Recibir el KIT de desarrollo e implementarlo.

4. Certificar la transaccionalidad por sus medios, en el evento en que El Cliente no requiera la certificación que emite CredibanCo.
5. Solicitar las terminales y códigos de activación por medio de la Web Service habilitada desde CredibanCo.

7. Obligaciones del PSP

7.1. Deep Link

1. Ofrecer el producto a los Clientes potenciales.
2. Recibir información de contraoferta por parte de los Clientes que se llegase a generar.
3. Envío de nueva oferta comercial con los nuevos requerimientos negociados en caso de presentarse contraoferta.
4. Recibir el pago por el producto y/o servicio adquirido por El Cliente.
5. Solicitar las especificaciones de línea de marca al Cliente.
6. Iniciar con la construcción de la App teniendo en cuenta la línea de marca del Cliente.
7. Remitir la propuesta de la App desarrollada con el Look And Feel del Cliente a este.
8. Una vez obtenida la aceptación de la propuesta, se comenzará con los desarrollos del Deep Link.
9. Entregar las especificaciones técnicas para la integración del Deep Link al Cliente.
10. Realizar pruebas de integración con El Cliente.
11. Set de pruebas transaccionales.
12. Emitir certificación de correcto funcionamiento de la aplicación (Quality assurance -QA-).
13. Cargar la App desarrollada en la tienda de CredibanCo.
14. Enviar manual y video al Cliente para realizar la integración de la Web Service.
15. Realizar pruebas de integración en la Web Service con El Cliente.
16. Proporcionarle la creación de terminales y códigos de activación a los Clientes.
17. Realizar el proceso de facturación por transacción y por cobro de implementación, esta última, una vez hayan finalizado los desarrollos y El Cliente tenga la solución finiquitada.
18. Monitoreo de reversos.
19. Recibir las PQRS de parte de los Clientes.

7.2. Marca Blanca:

1. Ofrecer el producto a Clientes potenciales.
2. Recibir información de contraoferta por parte de los Clientes que se llegase a generar.
3. Envío de nueva oferta comercial con los nuevos requerimientos negociados en caso de presentarse contraoferta.
4. Recibir el pago por el producto y/o servicio adquirido por El Cliente.
5. Solicitar las especificaciones de línea de marca al Cliente.
6. Realizar la construcción de la App con la línea de marca del Cliente.
7. Remitir la propuesta de la App desarrollada con el Look And Feel del Cliente.
8. Con la aceptación de la propuesta se comienza el set de pruebas transaccionales.
9. Emitir certificación de correcto funcionamiento de la aplicación (Quality assurance -QA-).
10. Cargar la App desarrollada en la tienda de CredibanCo.
11. Enviar manual y video al Cliente para realizar la integración de la Web Service.
12. Realizar pruebas de integración en la Web Service con El Cliente.
13. Proporcionarle la creación de terminales y códigos de activación a los Clientes.
14. Realizar el proceso de facturación por transacción y por cobro de implementación, esta última, una vez hayan finalizado los desarrollos y El Cliente tenga la solución finiquitada.
15. Monitoreo de reversos.
16. Recibir las PQRS de parte de los Clientes.

7.3. SDK

1. Ofrecer el producto a Clientes potenciales.
2. Recibir información de contraoferta por parte de los Clientes que se llegase a generar.
3. Envío de nueva oferta comercial con los nuevos requerimientos negociados en caso de presentarse contraoferta.
4. Recibir el pago por el producto y/o servicio adquirido por El Cliente.
5. Entregar el KIT de desarrollo al Cliente con todas las especificaciones para que pueda implementar la solución.
6. Brindar soporte al Cliente si lo requiere para el desarrollo de la App.
7. Emitir certificación de correcto funcionamiento de la aplicación (Quality assurance -QA-).
8. Enviar manual y video al Cliente para realizar la integración de la Web Service.
9. Realizar pruebas de integración en la Web Service con El Cliente.
10. Proporcionarle la creación de terminales y códigos de activación a los Clientes.
11. Realizar el proceso de facturación por transacción y por cobro de implementación, esta última, una vez hayan finalizado los desarrollos y El Cliente tenga la solución finiquitada.
12. Monitoreo de reversos.
13. Recibir las PQRS de parte de los Clientes.

8. Requisitos Técnicos y Operativos del Producto y/o Servicio

8.1. Requisitos técnicos

1. La información debe existir en un sistema externo a VisualSale, ya sea en el Sistema de planificación de recursos empresariales (en adelante "ERP"), un Sistema Transaccional o en archivos de datos.
2. Debe existir un sistema mandatorio para la administración de la información. Es decir, uno de los sistemas es el "originador" de los datos.
3. Se debe exponer un Servicio Web si se requiere integrar la información en línea entre los sistemas externos ERP o Sistema Transaccional y VisualSale.
4. Se debe contar con acceso a la red en la que está configurado VisualSale. Si no se cuenta con este acceso en el momento de realizar la consulta, no podrá actualizar los datos.
5. La información tomada del sistema externo ERP, Transaccional o archivos planos, queda almacenada en la base de datos de Integración de acuerdo con la opción seleccionada de la integración a desarrollar.
6. La información tomada del sistema externo ERP o Sistema Transaccional queda almacenada en la base de datos de VisualSale.
7. La información se puede llevar en dos sentidos, pasar del ERP o Sistema Transaccional hacia la base de datos de VisualSale o de la base de datos de VisualSale al ERP o Sistema Transaccional.
8. Si la información se maneja en Línea, el formato de mensajes debe ser en Json (JavaScript Object Notation) o XML

8.2. Requisitos operativos

1. Apoyo, compromiso e implicación de la alta gerencia.
2. Realizar un buen diagnóstico.
3. Planificar todas las acciones y tareas asociadas al proceso de integración.
4. Adoptar mecanismos de seguimiento.

9. Canales de Atención-ANS

Disponibilidad de nuestros canales para solicitudes inquietudes y asesorías:

- Dentro de Relacionamento con Clientes en las líneas de atención: (1)3077113 o a la línea de atención nacional 018000915915
- Desde el equipo de Entidades Financieras a través del Director Comercial asignado a la Entidad.