

IRIS Payments

Μια ευρωπαϊκή ιστορία επιτυχίας



Πώς η στρατηγική ευθυγράμμιση μετέτρεψε μια τεχνική δυνατότητα σε αξιόπιστη, καθημερινή επιλογή πληρωμών

DIAS

Capgemini  invent

Περιεχόμενα

1.	ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ	3
2.	Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ IRIS (2016–2025)	3
2.1	Θεμελιώδης φάση (2016–2020): Δημιουργία της υποδομής	4
2.2	Επιτάχυνση της υιοθέτησης (2021–2023): Οι άμεσες πληρωμές στην καθημερινότητα	5
2.3	Επέκταση σε επαγγελματίες και Δημόσιο (2023–2024)	6
2.4	Από τη χρήση στην αποδοχή (2024–2025)	6
3.	ΧΡΗΣΗ ΚΑΙ ΑΝΤΙΚΤΥΠΟΣ	8
3.1	Το IRIS στην καθημερινότητα: Από λειτουργία σε συστημικά σημαντικό οικοσύστημα πληρωμών	8
3.2	Πρότυπα χρήσης ανά προϊόν	9
4.	ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ	9
5.	ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΝΟΙΚΤΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ: ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΕΜΠΟΔΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	11
5.1	Από τη διαθεσιμότητα στην προτίμηση στο σημείο πώλησης	11
5.2	Σημεία τριβής στην εμπειρία χρήστη σε περιβάλλοντα λιανικής υψηλής συχνότητας	12
5.3	Υπάρχει ενδιαφέρον από τις επιχειρήσεις, αλλά δεν αρκεί από μόνο του	12
5.4	Συνέπεια του οικοσυστήματος μεταξύ τραπεζών και σημείων επαφής	12
5.5	Κίνδυνοι, ανθεκτικότητα και ωριμότητα σε μεγαλύτερη κλίμακα	13
5.6	Κανονιστική και ευρωπαϊκή πολυπλοκότητα	13
6.	ΤΟ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΚΑΙ Η ΔΙΑΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ	13
6.1	Από την ευρωπαϊκή στρατηγική στην πραγματικότητα της αγοράς	14
6.2	Διαλειτουργικότητα: Διασύνδεση των εθνικών λύσεων	14
6.3	Το IRIS στο ευρωπαϊκό τοπίο λύσεων πληρωμών	15
6.4	Στρατηγική σημασία στην ευρωπαϊκή ατζέντα πληρωμών	16
7.	ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΦΑΣΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	16
8.	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ: ΑΠΟ ΕΘΝΙΚΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΣΕ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΠΡΟΤΥΠΟ ΑΝΑΦΟΡΑΣ	18

1. Διοικητική Σύνοψη

Το IRIS Payments αναδεικνύει πώς οι άμεσες πληρωμές από λογαριασμό σε λογαριασμό μπορούν να εξελιχθούν από μια τεχνική δυνατότητα σε ένα συστημικά σημαντικό οικοσύστημα πληρωμών. Στην Ελλάδα, το IRIS λειτουργεί στο πλαίσιο της υποδομής της ΔΙΑΣ Α.Ε., του εθνικού φορέα διατραπεζικών συστημάτων πληρωμών.

Ένα βασικό συμπέρασμα από την πορεία του IRIS είναι ότι η υποδομή από μόνη της δεν αρκεί για να επιτευχθεί ευρεία υιοθέτηση. Η υπηρεσία απέκτησε κλίμακα όταν έγινε απλή, αναγνωρίσιμη και εφαρμόστηκε με συνέπεια. Η καθιέρωση ενιαίας εμπορικής ταυτότητας IRIS το 2021 αποτέλεσε σημείο καμπής, μετατρέποντας κατακερματισμένες λειτουργίες σε επίπεδο τράπεζας σε μια συνεκτική εθνική πρόταση πληρωμών.

Το IRIS αναπτύχθηκε μέσα από μια σαφή εξέλιξη στη συμπεριφορά των χρηστών. Οι πληρωμές μεταξύ ιδιωτών καθιέρωσαν ένα απλό και επαναλαμβανόμενο μοντέλο συναλλαγής, το οποίο στη συνέχεια επεκτάθηκε στις πληρωμές προς επαγγελματίες και, με την πάροδο του χρόνου, στις πληρωμές προς επιχειρήσεις στο ηλεκτρονικό και στο φυσικό εμπόριο. Με τον τρόπο αυτό, η ίδια οικεία λογική χρήσης μεταφέρθηκε σε διαφορετικές περιπτώσεις πληρωμών.

Σε επίπεδο δομής, το IRIS συνδυάζει μια κεντρική διατραπεζική υποδομή με ένα μοντέλο διάθεσης ενσωματωμένο στα τραπεζικά κανάλια. Έτσι επιτυγχάνει μια ιδιαίτερη ισορροπία μεταξύ εμπέλειας, εμπιστοσύνης και συνοχής του οικοσυστήματος, προϋποθέτοντας παράλληλα συντονισμένη υλοποίηση από τα συμμετέχοντα ιδρύματα.

Έως το 2025, το IRIS είχε αποκτήσει πανελλαδική κλίμακα και συστημική σημασία, ξεπερνώντας ετησίως τα 95 εκατ. διατραπεζικές και τα 126 εκατ., συναλλαγές συνολικά. Έχει πλέον εξελιχθεί από μια τραπεζική λειτουργία σε ένα ευρέως χρησιμοποιούμενο οικοσύστημα καθημερινών πληρωμών από λογαριασμό σε λογαριασμό.

Η επόμενη φάση του IRIS χαρακτηρίζεται από τη μετάβαση της υιοθέτησης, στην προτίμηση. Η κύρια πρόκληση δεν είναι πλέον η αύξηση της χρήσης, αλλά η διαμόρφωση της επιλογής του τρόπου πληρωμής σε ανταγωνιστικά περιβάλλοντα, ιδίως στο φυσικό σημείο πώλησης. Παράλληλα, το IRIS διευρύνει την παρουσία του στο ευρωπαϊκό περιβάλλον, όπου η διαλειτουργικότητα μεταξύ των εθνικών συστημάτων A2A αποκτά ολοένα μεγαλύτερη σημασία.

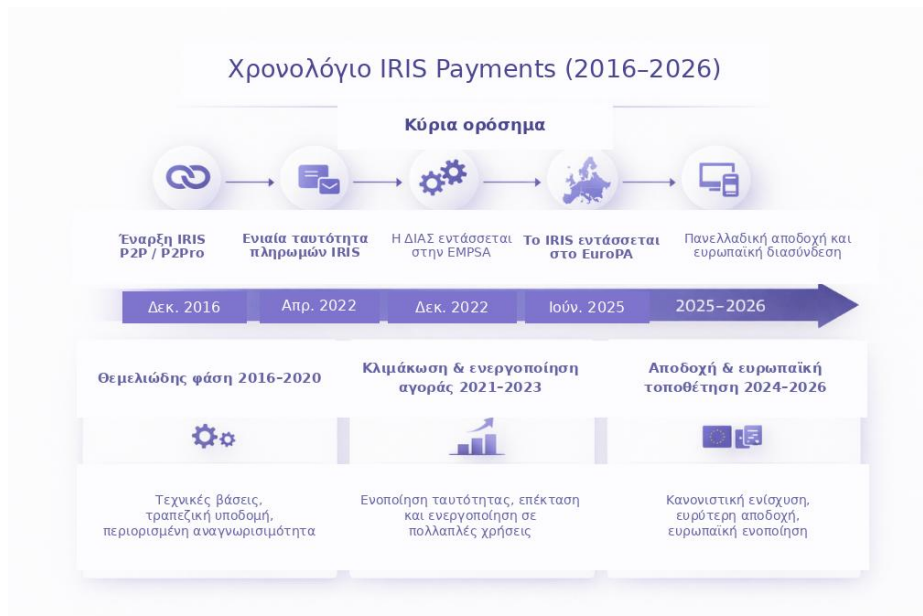
Στο πλαίσιο αυτό, το IRIS αποτελεί ένα από παράδειγμα του τρόπου με τον οποίο οι πληρωμές από λογαριασμό σε λογαριασμό μπορούν να αποκτήσουν κλίμακα, όταν η υποδομή, η διακυβέρνηση, η συμπεριφορά των χρηστών και η υλοποίηση σε επίπεδο οικοσυστήματος ευθυγραμμίζονται με συνέπεια σε βάθος χρόνου.

2. Η εξέλιξη του IRIS (2016–2025)

Το IRIS Payments αναπτύχθηκε μέσα από διαδοχικά στάδια υιοθέτησης, καθένα από τα οποία υπερπήδησε ένα συγκεκριμένο εμπόδιο για την επίτευξη κλίμακας. Η εξέλιξη αυτή αποτυπώνεται τόσο στα βασικά ορόσημα ανάπτυξης όσο και στην αντίστοιχη αύξηση των χρηστών και του όγκου συναλλαγών. Αντί να διευρύνεται με μεμονωμένες προσθήκες προϊόντων, το σύστημα εξελίχθηκε μέσα από τη σταδιακή ευθυγράμμιση της υποδομής, της συμπεριφοράς των χρηστών, της διακυβέρνησης και της υλοποίησης στην αγορά.

Στην πορεία, το οικοσύστημα IRIS διευρύνθηκε σημαντικά: από 4 ιδρύματα κατά την αρχική φάση έφθασε στις 13 συμμετέχουσες τράπεζες, καλύπτοντας σχεδόν το σύνολο της ελληνικής τραπεζικής αγοράς.

Τα ορόσημα αυτά αποτυπώνουν τη μεθοδική εξέλιξη του IRIS από μια τεχνική λειτουργία πληρωμών σε ένα συστημικά σημαντικό οικοσύστημα πληρωμών από λογαριασμό σε λογαριασμό, με πανελλαδική υιοθέτηση.



Βασικά ορόσημα στην εξέλιξη του IRIS από το 2016 έως το 2026, τα οποία αποτυπώνουν τη μετάβαση από την ανάπτυξη της υποδομής στην πανελλαδική αποδοχή και την ευρωπαϊκή διασύνδεση.

2.1 Θεμελιώδης φάση (2016–2020): Δημιουργία της υποδομής

Το IRIS Payments ξεκίνησε ως υπηρεσία άμεσων πληρωμών από λογαριασμό σε λογαριασμό, ενσωματωμένη στα περιβάλλοντα ψηφιακής τραπεζικής των συμμετεχουσών ελληνικών τραπεζών και λειτουργούσε στη διατραπεζική υποδομή της ΔΙΑΣ. Εξαρχής, το μοντέλο αυτό εξασφάλιζε ισχυρή βάση εκτέλεσης, αξιοποιώντας τα τραπεζικά κανάλια διάθεσης, το ρυθμιζόμενο περιβάλλον και την ευθυγράμμιση με τις υποδομές των άμεσων μεταφορών πίστωσης SEPA (SCT Inst). Η αρχιτεκτονική αυτή καθόρισε και τη λογική της υπηρεσίας: το IRIS δεν σχεδιάστηκε ως αυτόνομη εφαρμογή για τον καταναλωτή, αλλά ως προϊόν ενσωματωμένο στις τραπεζικές εφαρμογές.

Σε τεχνικό επίπεδο, η ΔΙΑΣ δημιούργησε μια κεντρική υποδομή με λογική κόμβου (hub), η οποία περιλαμβάνει διατραπεζική βάση αντιστοίχισης αναγνωριστικών (proxy lookup) για τα IRIS P2P και IRIS P2Pro. Στα πρώτα στάδια, ορισμένες τράπεζες διατηρούσαν παράλληλες εσωτερικές βάσεις για ενδοτραπεζικές συναλλαγές και χρησιμοποιούσαν δική τους εμπορική ταυτότητα στις υπηρεσίες προς τους πελάτες. Τα επιμέρους αυτά μοντέλα ενοποιήθηκαν σταδιακά, με τη μεταφορά των σχετικών δεδομένων στην υποδομή της ΔΙΑΣ και την καθιέρωση μιας πλήρως διατραπεζικής λογικής.

Σε επίπεδο δομής, το IRIS συνδυάζει δύο στενά συνδεδεμένα λειτουργικά επίπεδα. Το επίπεδο πληροφοριών, που βασίζεται στη διατραπεζική υπηρεσία proxy lookup, επιτρέπει την αντιστοίχιση σε πραγματικό χρόνο των αναγνωριστικών των χρηστών με IBAN σε όλες τις συμμετέχουσες τράπεζες. Συμπληρώνεται από το επίπεδο εκτέλεσης της πληρωμής, όπου οι συναλλαγές διεκπεραιώνονται μέσω SCT Inst, με εφαρμογή των ειδικών κανόνων και ελέγχων του IRIS. Η αλληλεπίδραση των δύο επιπέδων επιτρέπει στο IRIS να συνδυάζει την απλοποιημένη αναγνώριση του δικαιούχου με τη διατραπεζική εκκαθάριση σε πραγματικό χρόνο.

Στη δομή αυτή, η ΔΙΑΣ έχει κεντρικό συντονιστικό ρόλο. Η υποδομή συντονίζει την ανταλλαγή των απαραίτητων για την πληρωμή πληροφοριών μεταξύ των συμμετεχουσών τραπεζών, περιλαμβανομένων της δρομολόγησης, της ανταλλαγής μηνυμάτων και της εφαρμογής των κανόνων κάθε προϊόντος. Έτσι διασφαλίζεται ότι οι συναλλαγές που εκκινούν από διαφορετικά τραπεζικά περιβάλλοντα ακολουθούν ενιαία διατραπεζική λογική και διεκπεραιώνονται σε πραγματικό χρόνο σε όλο το οικοσύστημα.

Ένα ακόμη διακριτό χαρακτηριστικό του μοντέλου IRIS είναι η αρχιτεκτονική του ευελιξία μέσα σε ένα συντονισμένο πλαίσιο. Οι χρήστες μπορούν να εκκινούν πληρωμές από διαφορετικές τραπεζικές σχέσεις, διατηρώντας ενιαία δομή λογαριασμού λήψης. Η δυνατότητα χρήσης μέσω πολλών τραπεζών υποστηρίζεται από την κεντρική λογική αναγνώρισης μέσω proxy και συντονισμού, ώστε το IRIS να συνδυάζει την ευελιξία για τον χρήστη με τη συνέπεια σε επίπεδο συστήματος.

Στο ηλεκτρονικό εμπόριο, η αρχική λύση βασιζόταν σε εξωτερικούς παρόχους, με τη ΔΙΑΣ να λειτουργεί κυρίως ως τεχνικός διαμεσολαβητής. Το 2019, οι συμμετέχουσες τράπεζες μετέβησαν σε ένα πλήρως ενοποιημένο εσωτερικό μοντέλο με το IRIS eCommerce. Ενώ τα IRIS P2P και P2Pro λειτουργούσαν ήδη σε υποδομές άμεσων πληρωμών, οι συναλλαγές ηλεκτρονικού εμπορίου εξακολούθησαν αρχικά να διεκπεραιώνονται μέσω συμβατικών μεταφορών πίστωσης SCT.

Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του ελληνικού μοντέλου είναι ο βαθμός λειτουργικής συγκέντρωσης στο περιβάλλον της ΔΙΑΣ. Η βασική διατραπεζική επεξεργασία, ο συντονισμός των προϊόντων και το επίπεδο αναγνωριστικών μέσω proxy για τα IRIS P2P και IRIS P2Pro είναι στενά συνδεδεμένα, αντί να κατανέμονται σε διαφορετικές υποδομές της αγοράς. Έτσι δημιουργείται στενότερη σύνδεση μεταξύ υποδομής, προϊόντικής λογικής και εκτέλεσης, με την υλοποίηση σε επίπεδο τράπεζας να παραμένει απαραίτητη.

Στην αρχική αυτή φάση, η τεχνική διαθεσιμότητα δεν είχε ακόμη μεταφραστεί σε ουσιαστική αναγνωρισιμότητα στην αγορά. Το IRIS ήταν διαθέσιμο μέσα από τα τραπεζικά κανάλια, χωρίς όμως να γίνεται αντιληπτό ως ενιαία πρόταση πληρωμών. Οι διαφορετικές ονομασίες ανά τράπεζα και ο ανομοιομόρφος βαθμός προβολής στις εφαρμογές περιόριζαν την κατανόηση του IRIS ως κοινής διατραπεζικής εμπειρίας πληρωμών. Κατά συνέπεια, η υπηρεσία είχε αποκτήσει λειτουργικά θεμέλια, όχι όμως ακόμη τις προϋποθέσεις για μαζική υιοθέτηση.

Ο περιορισμός σε αυτό το στάδιο δεν ήταν η τεχνική δυνατότητα, αλλά η απουσία μιας ενιαίας πρότασης προς την αγορά. Παρότι η υποκείμενη υποδομή επέτρεπε άμεσες διατραπεζικές πληρωμές, η κατακερματισμένη υλοποίηση και η ασυνεπής ονοματολογία διατηρούσαν το IRIS κυρίως εντός των επιμέρους τραπεζικών περιβαλλόντων, χωρίς να το καθιερώνουν ως αναγνωρίσιμο εθνικό τρόπο πληρωμής.

Η περίοδος αυτή έθεσε τα τεχνικά και λειτουργικά θεμέλια για τη μετέπειτα ανάπτυξη. Η υποδομή, ο διατραπεζικός συντονισμός και η διάθεση μέσω τραπεζών υπήρχαν ήδη, έλειπαν όμως η ενιαία ταυτότητα στην αγορά και μια ισχυρή, κοινή λογική εμπειρίας χρήστη που θα μετέτρεπαν τη διαθεσιμότητα σε καθημερινή χρήση. Την περίοδο αυτή το IRIS δεν προβαλλόταν ενεργά, ενώ η περιορισμένη εξωτερική επικοινωνία ενίσχυε την αντίληψη ότι επρόκειτο για λειτουργία κάθε τράπεζας, η οποία χρησιμοποιούνταν κυρίως για ενδοτραπεζικές συναλλαγές.

2.2 Επιτάχυνση της υιοθέτησης (2021–2023): Οι άμεσες πληρωμές στην καθημερινότητα

Το καθοριστικό σημείο καμπής στην πορεία του IRIS ήρθε το 2021, όταν η υπηρεσία πέρασε από την κατακερματισμένη διαθεσιμότητα σε μια πιο συνεκτική και αναγνωρίσιμη πρόταση πληρωμών. Η έμφαση μετατοπίστηκε από την τεχνική ενεργοποίηση στην επίτευξη κλίμακας. Η βασική πρόκληση δεν ήταν πλέον η επέκταση των τεχνικών δυνατοτήτων, αλλά ο συντονισμός του υφιστάμενου συστήματος μεταξύ τραπεζών, περιπτώσεων χρήσης και σημείων επαφής με την αγορά, ώστε η διαθεσιμότητα να μετατραπεί σε επαναλαμβανόμενη χρήση.

Η φάση αυτή συνέπεσε και με μια ευρύτερη στρατηγική μεταβολή στη ΔΙΑΣ, με νέα διοικητική κατεύθυνση και πιο εξωστρεφή επικοινωνιακή προσέγγιση. Το IRIS άρχισε να προβάλλεται ενεργά μέσα από συνέδρια, θεσμικά forums της αγοράς και πρωτοβουλίες εξωτερικής επικοινωνίας, ενισχύοντας τη θέση του τόσο στην Ελλάδα όσο και στο ευρωπαϊκό περιβάλλον. Παράλληλα, η ΔΙΑΣ ενδυνάμωσε τη συμμετοχή της σε ευρωπαϊκές πρωτοβουλίες, μεταξύ άλλων μέσω της EMPSA, αντανακλώντας την αυξανόμενη έμφαση στη διαλειτουργικότητα.

Η καθιέρωση της ενιαίας εμπορικής ταυτότητας IRIS Payments αύξησε σημαντικά την προβολή της υπηρεσίας στις εφαρμογές των συμμετεχουσών τραπεζών και τη μετέτρεψε από λειτουργία υποδομής σε αναγνωρίσιμο τρόπο πληρωμής. Έτσι αντιμετωπίστηκε ένας από τους βασικούς περιορισμούς της προηγούμενης φάσης. Όταν το IRIS έγινε αναγνωρίσιμο ως συνεπής εμπειρία πληρωμής ανεξαρτήτως τράπεζας, η υιοθέτησή του επιταχύνθηκε.

Το IRIS P2P αποτέλεσε τον κύριο μοχλό ανάπτυξης αυτής της φάσης. Η μετάβαση απαίτησε συντονισμένη υλοποίηση σε ολόκληρο το οικοσύστημα. Η επιτάχυνση του IRIS δεν προήλθε, συνεπώς, από μία μεμονωμένη παρέμβαση, αλλά από τη σταδιακή ενορχήστρωση ενός υφιστάμενου συστήματος σε μια συνεκτική πρόταση προς την αγορά.

Με τη δυνατότητα πληρωμής μέσω αριθμού κινητού τηλεφώνου ή κωδικού QR, χωρίς να απαιτείται αποκλειστικά η καταχώριση IBAN, το IRIS απλοποίησε τις καθημερινές πληρωμές και διευκόλυνε την επαναλαμβανόμενη χρήση των πληρωμών από λογαριασμό σε λογαριασμό. Από μια τεχνικά διαθέσιμη μέθοδο μεταφοράς χρημάτων, εξελίχθηκε σε σταθερό στοιχείο της καθημερινής συναλλακτικής συμπεριφοράς.

Ταυτόχρονα, το ενσωματωμένο στις τράπεζες μοντέλο παρέμεινε τόσο πλεονέκτημα όσο και περιορισμός. Η ένταξη του IRIS στο mobile banking εξασφάλιζε εμπιστοσύνη, ευρεία εμβέλεια και διάθεση σε ρυθμιζόμενο περιβάλλον, καθιστούσε όμως την προβολή του προϊόντος και τη συνέπεια της εμπειρίας χρήστη εξαρτώμενες από τη συλλογική υλοποίηση των συμμετεχουσών τραπεζών.

2.3 Επέκταση σε επαγγελματίες και Δημόσιο (2023–2024)

Αφού η χρήση μεταξύ ιδιωτών δημιούργησε εξοικείωση με τις άμεσες πληρωμές από λογαριασμό σε λογαριασμό, το IRIS επεκτάθηκε σε πιο θεσμοθετημένα περιβάλλοντα πληρωμών. Η εισαγωγή και η ανάπτυξη του IRIS P2Pro μετέφεραν το υφιστάμενο μοντέλο συναλλαγής από τις ιδιωτικές μεταφορές χρημάτων στις πληρωμές προς ελεύθερους επαγγελματίες και ατομικές επιχειρήσεις.

Η φάση αυτή απαιτεί ακριβή νομική και εμπορική αποτύπωση. Στη δομή των προϊόντων IRIS, το P2Pro αφορά ειδικά ελεύθερους επαγγελματίες και ατομικές επιχειρήσεις, ενώ η ευρύτερη αποδοχή από επιχειρήσεις ακολουθεί διακριτές διαδρομές, κυρίως μέσω του IRIS Commerce και των συναφών ροών πληρωμών. Η διάκριση αυτή αποτυπώνει με ακρίβεια την επέκταση του IRIS στο επιχειρηματικό περιβάλλον.

Παράλληλα, οι ροές πληρωμών προς το Δημόσιο προσέδωσαν μια ακόμη διάσταση σημασίας. Η χρήση του IRIS Commerce για φορολογικές και άλλες πληρωμές προς φορείς του Δημοσίου απέδειξε ότι οι πληρωμές από λογαριασμό σε λογαριασμό μπορούν να υποστηρίξουν περιπτώσεις που απαιτούν αξιοπιστία, αμεσότητα και λειτουργική σαφήνεια πέρα από τις ιδιωτικές μεταφορές. Έτσι ενισχύθηκε ο ρόλος του IRIS ως ενσωματωμένου μηχανισμού πληρωμών στην ευρύτερη οικονομική υποδομή, καθώς και η σύνδεσή του με τη θεσμική εμπιστοσύνη.

Το κανονιστικό πλαίσιο υποστήριξε την επέκταση αυτή, χωρίς να αποτελεί από μόνο του τη γενεσιουργό αιτία. Η υποχρεωτική αποδοχή άμεσων πληρωμών από ελεύθερους επαγγελματίες, με συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα εφαρμογής, λειτούργησε ως ισχυρός επιταχυντής για την υιοθέτηση του P2Pro. Είναι σημαντικό ότι η κανονιστική αυτή ώθηση βασίστηκε στην ήδη εδραιωμένη χρήση και εξοικείωση μέσω του P2P, επιτρέποντας τη μετάβαση από την τυπική συμμόρφωση στην πραγματική συναλλακτική συμπεριφορά, αντί να επιχειρεί να δημιουργήσει την υιοθέτηση από μηδενική βάση.

2.4 Από τη χρήση στην αποδοχή (2024–2025)

Το επόμενο στάδιο στην εξέλιξη του IRIS χαρακτηρίστηκε από τη μετάβαση από την ευρεία χρήση στην ευρύτερη αποδοχή. Με το IRIS Commerce, το σύστημα επεκτάθηκε πέρα από τις μεταφορές μεταξύ ιδιωτών και τις πληρωμές προς επαγγελματίες, σε περιβάλλοντα εμπορικών συναλλαγών, στο ηλεκτρονικό εμπόριο και στα φυσικά σημεία συναλλαγής.

Η μετάβαση αυτή, ωστόσο, δεν ξεκίνησε από ουδέτερη αφετηρία. Το IRIS Commerce είχε ήδη οικοδομήσει εμπιστοσύνη μέσα από την προηγούμενη επέκτασή του στις πληρωμές προς το Δημόσιο, ιδίως στις συναλλαγές καταναλωτών προς το Δημόσιο (C2G) και επιχειρήσεων προς το Δημόσιο (B2G), όπως οι πληρωμές φόρων και ασφαλιστικών εισφορών. Η σύνδεση με πληρωμές υψηλής σημασίας προς αξιόπιστους κρατικούς φορείς ενίσχυσε την αντίληψη περί αξιοπιστίας, ασφάλειας και θεσμικής εμπιστοσύνης. Η εμπιστοσύνη αυτή ενδυναμώθηκε περαιτέρω από μια γρήγορη, απλή και ασφαλή διαδικασία ανακατεύθυνσης στο τραπεζικό περιβάλλον, η οποία συνδυάζει την έγκριση μέσα στο οικείο και αξιόπιστο περιβάλλον της τράπεζας του χρήστη με άμεση επιβεβαίωση πληρωμής, 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα.

Αξιοποιώντας αυτή τη βάση, το IRIS διεύρυνε την πρόταση αποδοχής του, μεταβαίνοντας από τη χρήση της υπηρεσίας στη διαθεσιμότητά της στο σημείο αγοράς.

Η φάση αυτή εισήγαγε το IRIS σε ένα πιο απαιτητικό ανταγωνιστικό περιβάλλον. Η επέκταση στο εμπόριο, και ιδιαίτερα στα φυσικά σημεία πώλησης, δεν αποτελεί γραμμική συνέχεια της επιτυχίας του P2P. Στα προηγούμενα στάδια, το IRIS λειτουργούσε σε περιβάλλοντα με περιορισμένο άμεσο ανταγωνισμό από καθιερωμένους τρόπους πληρωμής. Στο εμπόριο, και ιδίως στο φυσικό σημείο πώλησης, εισέρχεται σε ένα περιβάλλον που διαμορφώνεται από τα οικονομικά των καρτών, τα κίνητρα των επιχειρήσεων και τις προσδοκίες για ταχύτητα και ευκολία.

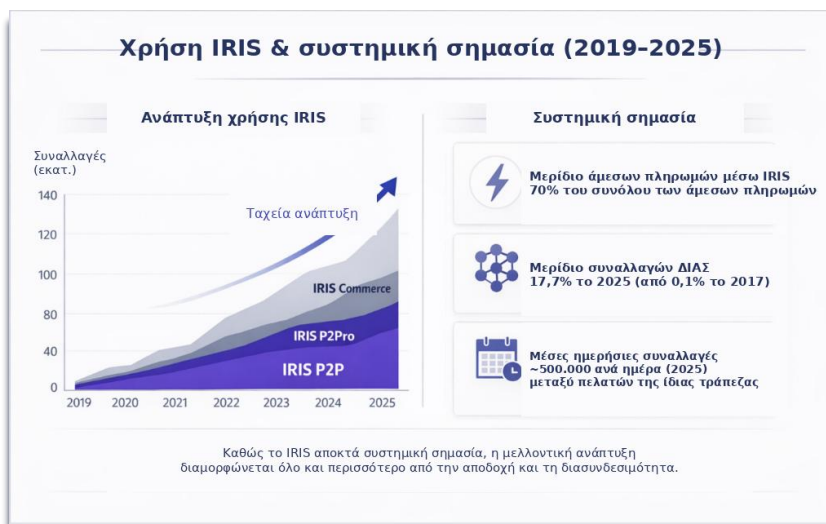
Περαιτέρω εξελίξεις σε αυτή τη φάση αφορούσαν την κανονιστική ευθυγράμμιση και την εξέλιξη των προϊόντων. Τα όρια συναλλαγών για τα IRIS P2P και P2Pro αυξήθηκαν, καλύπτοντας περισσότερες καθημερινές ανάγκες. Επιπλέον, τον Οκτώβριο του 2025 το IRIS Commerce μετέβη σε υποδομή άμεσων πληρωμών, ευθυγραμμίζοντας την υπηρεσία με τις κανονιστικές απαιτήσεις και δημιουργώντας ενιαία τεχνική βάση για όλα τα προϊόντα IRIS.

Μια ακόμη παράμετρος αφορά το ενσωματωμένο στις τράπεζες μοντέλο. Παρότι εξασφαλίζει εμπέλεια και εμπιστοσύνη, αντανakλά και τις απαιτήσεις διακυβέρνησης. Σε σύγκριση με αυτόνομα μοντέλα άλλων αγορών, μπορεί να επιβραδύνει τη διάθεση νέων υπηρεσιών, καθώς η υλοποίηση απαιτεί συντονισμό μεταξύ τραπεζών. Η συνθήκη αυτή γίνεται πιο εμφανής όσο το IRIS επεκτείνεται σε περιβάλλοντα λιανικής με μεγαλύτερη συχνότητα συναλλαγών.

Παράλληλα, το λειτουργικό μοντέλο ωρίμασε. Οι κανονισμοί λειτουργίας, οι εναρμονισμένες απαιτήσεις υλοποίησης και οι επιχειρησιακές δυνατότητες ενισχύθηκαν, ώστε να υποστηρίξουν ένα πιο απαιτητικό περιβάλλον αποδοχής. Στο στάδιο αυτό, το IRIS είχε πλέον εξελιχθεί σε ένα εθνικό οικοσύστημα πληρωμών από λογαριασμό σε λογαριασμό με ευρεία υιοθέτηση.

3. Χρήση και αντίκτυπος

3.1 Το IRIS στην καθημερινότητα: Από λειτουργία σε συστημικά σημαντικό οικοσύστημα πληρωμών

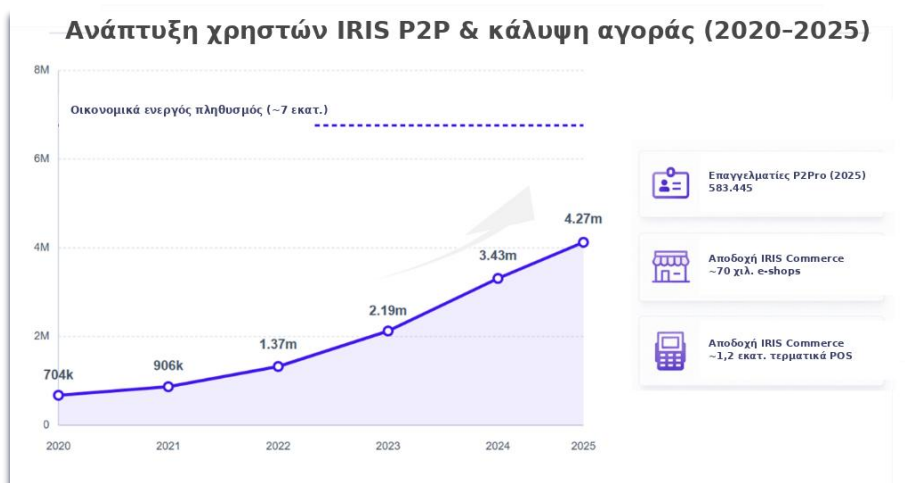


Ανάπτυξη της χρήσης και συστημική σημασία του IRIS από το 2019 έως το 2025, με ταχεία αύξηση της κλίμακας στις ροές πληρωμών P2P, προς επαγγελματίες και στο εμπόριο.

Έως το 2025, το IRIS είχε αποκτήσει κλίμακα που υπερέβαινε σαφώς τη δυναμική της αρχικής υιοθέτησης. Ο όγκος των διατραπεζικών συναλλαγών ξεπέρασε τα 95 εκατ., ενώ η συνολική δραστηριότητα, συμπεριλαμβανομένων των ενδοτραπεζικών συναλλαγών (on-us), ανήλθε σε περίπου 126 εκατ. συναλλαγές. Σε όρους αξίας, οι διατραπεζικές πληρωμές IRIS ανήλθαν το 2025 σε περίπου 9,5 δισ. ευρώ. Παράλληλα, το IRIS αντιπροσώπευε περίπου το 70% του όγκου των άμεσων πληρωμών στην Ελλάδα, επιβεβαιώνοντας τον ρόλο του ως συστημικά σημαντικής λύσης πληρωμών από λογαριασμό σε λογαριασμό και όχι ως εξειδικευμένης υπηρεσίας περιορισμένης εμβέλειας.

Η εξέλιξη αυτή συνιστά ουσιαστική αλλαγή κλίμακας σε σύγκριση με τις αρχές του 2020, καθώς το IRIS πολλαπλασίασε το μέγεθός του, περνώντας από την αρχική υιοθέτηση στη συστημική σημασία.

Η κλίμακα αυτή ενισχύεται από την ευρεία συμμετοχή στο οικοσύστημα. Το IRIS υποστηρίζεται σε ολόκληρη σχεδόν την ελληνική τραπεζική αγορά, καλύπτει σχεδόν όλα τα εγχώρια IBAN και προσφέρει πρακτικά καθολική εμβέλεια.



Αύξηση των χρηστών IRIS P2P και της εμβέλειας στην αγορά από το 2020 έως το 2025, με ισχυρή υιοθέτηση από τους χρήστες και διεύρυνση της αποδοχής σε επιχειρήσεις και τερματικά.

Εκτός αν αναφέρεται διαφορετικά, τα στοιχεία χρηστών στο παρόν whitepaper αφορούν εγγεγραμμένους χρήστες στο τέλος του 2025, ενώ οι όγκοι συναλλαγών παρουσιάζονται ως διατραπεζική δραστηριότητα, εκτός αν γίνεται ρητή αναφορά σε συνολικούς όγκους που περιλαμβάνουν και ενδοτραπεζικές συναλλαγές (on-us). Η διάκριση αυτή αντανακλά τα διαφορετικά επίπεδα αναφοράς στα οποία λειτουργεί το IRIS, ανά προϊόν και περίπτωση χρήσης. Σημειώνεται επίσης ότι, σε αντίθεση με τα IRIS P2P και IRIS P2Pro, το IRIS Commerce δεν απαιτεί προηγούμενη εγγραφή του πληρωτή, εφόσον η τράπεζά του συμμετέχει στο IRIS Payments, ούτε υπόκειται στα όρια ποσού που ορίζει η υπηρεσία για τα δύο αυτά προϊόντα.

Η ανάπτυξη του IRIS διεύρυνε συνολικά τη χρήση πληρωμών A2A, αντί να υποκαταστήσει τους υφιστάμενους όγκους μεταφορών πίστωσης.

Για τις τράπεζες, το IRIS δημιουργεί απτή στρατηγική αξία. Ενισχύοντας τη συχνότητα αλληλεπίδρασης των πελατών μέσα από τα τραπεζικά κανάλια, η υπηρεσία συμβάλλει στην αποδοτικότερη προσέλκυση πελατών και δημιουργεί πρόσθετες ευκαιρίες για συνδυαστικές και αναβαθμισμένες πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών.

3.2 Πρότυπα χρήσης ανά προϊόν

Η συνολική κλίμακα του IRIS στηρίζεται σε τρεις συμπληρωματικές προϊόντικές γραμμές, καθεμία με διαφορετική δυναμική ανάπτυξης.

Το IRIS P2P παραμένει ο βασικός μοχλός του όγκου συναλλαγών. Οι διατραπεζικές συναλλαγές P2P ανήλθαν σε 81,1 εκατ. το 2025, έναντι 49,3 εκατ. το 2024. Με τις ενδοτραπεζικές συναλλαγές (on-us), οι συνολικές συναλλαγές P2P έφθασαν τα 111,4 εκατ., συνολικής αξίας περίπου 5,9 δισ. ευρώ. Το προϊόν συνδυάζει τη μεγαλύτερη βάση χρηστών με την υψηλότερη συχνότητα συναλλαγών και αποτελεί το θεμέλιο του οικοσυστήματος.

Το IRIS P2Pro επεκτείνει το μοντέλο αυτό στην οργανωμένη οικονομική δραστηριότητα. Οι διατραπεζικές συναλλαγές P2Pro αυξήθηκαν σε 1,9 εκατ. το 2025, ενώ η συνολική δραστηριότητα, μαζί με τις ενδοτραπεζικές συναλλαγές, ανήλθε σε 2,6 εκατ. συναλλαγές. Οι εγγεγραμμένοι επαγγελματίες έφθασαν τους 583.445, αποτυπώνοντας την κλίμακα που επιτεύχθηκε μετά την κανονιστική ενίσχυση και την ευρύτερη υιοθέτηση από την επαγγελματική αγορά. Η σημαντική αύξηση των εγγραφών και της χρήσης ενισχύθηκε εν μέρει από την κανονιστική υποχρέωση των επαγγελματιών να αποδέχονται άμεσες πληρωμές εντός συγκεκριμένου χρονοδιαγράμματος, η οποία επιτάχυνε την υιοθέτηση πάνω στην ήδη εδραιωμένη βάση χρήσης του P2P.

Το IRIS Commerce εμφανίζει μικρότερο όγκο από το P2P, διαδραματίζει όμως καθοριστικό ρόλο, καθώς συνδέει την υιοθέτηση από τους χρήστες με την αποδοχή από τις επιχειρήσεις. Το 2025, ο όγκος συναλλαγών ανήλθε σε 12,4 εκατ., συνολικής αξίας περίπου 4,76 δισ. ευρώ. Την ίδια στιγμή, το δίκτυο αποδοχής επεκτάθηκε σε περίπου 1,2 εκατ. τερματικά POS και περίπου 70.000 ηλεκτρονικά καταστήματα, καταδεικνύοντας πανελλαδική διαθεσιμότητα στο φυσικό και στο ψηφιακό εμπόριο.

Από τη σκοπιά του συστήματος, η εικόνα είναι σαφής: το P2P δημιούργησε τη βάση χρηστών και τη συχνότητα συναλλαγών, το P2Pro επέκτεινε τη χρήση στις επαγγελματικές πληρωμές και το IRIS Commerce διεύρυνε την αποδοχή στο επιχειρηματικό περιβάλλον. Συνολικά, η δυναμική αυτή αποτυπώνει τη μετάβαση από μια λειτουργία πληρωμών μεταξύ ιδιωτών σε ένα οικοσύστημα πληρωμών πολλαπλών χρήσεων, με εθνική σημασία.

4. Παράγοντες επιτυχίας

Η ανάπτυξη του IRIS σε μεγάλη κλίμακα προέκυψε από τη συντονισμένη αλληλεπίδραση πολλών δομικών στοιχείων και όχι από έναν μεμονωμένο παράγοντα επιτυχίας. Σταδιακά επιτεύχθηκε ευθυγράμμιση μεταξύ

εμπορικής ταυτότητας, εμπειρίας πελάτη, σχεδιασμού προϊόντων, συμμετοχής των τραπεζών και κανονιστικού πλαισίου, επιτρέποντας τη σωρευτική ενίσχυση της υιοθέτησης σε επίπεδο οικοσυστήματος.

Η πορεία του IRIS Payments διαμορφώνεται από την αλληλεπίδραση της υιοθέτησης στη συμπεριφορά των χρηστών, της διεύρυνσης του οικοσυστήματος, της συντονισμένης υλοποίησης και των οικονομικών κινήτρων. Εκείνο που διακρίνει το IRIS είναι η διαχρονική ευθυγράμμιση όλων αυτών των παραγόντων.

Κεντρικός μοχλός υπήρξε ο τρόπος με τον οποίο το IRIS καθιέρωσε και διέυρυνε μια νέα συμπεριφορά χρήσης. Η ευρεία υιοθέτηση των πληρωμών μεταξύ ιδιωτών δημιούργησε ένα απλό και επαναλαμβανόμενο πρότυπο συναλλαγής, το οποίο εδραιώθηκε μέσα από τη συχνή καθημερινή χρήση. Η μετέπειτα επέκταση μετέφερε το ίδιο μοντέλο σε συναφείς περιπτώσεις, όπως οι πληρωμές προς επαγγελματίες και επιχειρήσεις.

Η ενσωμάτωση περιπτώσεων πληρωμών προς το Δημόσιο ενίσχυσε περαιτέρω αυτή την επέκταση. Η χρήση του IRIS Commerce για φορολογικές και άλλες δημόσιες πληρωμές ενδυνάμωσε την εμπιστοσύνη, συνδέοντας την υπηρεσία με την αξιοπιστία, την ασφάλεια και τη θεσμική εγγύηση, ενώ παράλληλα διατήρησε συνεπή λογική συναλλαγής σε διαφορετικά περιβάλλοντα.

Το IRIS αναπτύχθηκε με βάση μια δομημένη λογική οικοσυστήματος, εξελισσόμενο διαδοχικά και όχι με παράλληλη διάθεση όλων των λύσεων. Οι πληρωμές μεταξύ ιδιωτών δημιούργησαν εμπέλεια και συχνότητα, οι οποίες επεκτάθηκαν στις επαγγελματικές πληρωμές και, στη συνέχεια, στην αποδοχή από επιχειρήσεις, επιτρέποντας τη σωρευτική ανάπτυξη. Ως αποτέλεσμα, το IRIS εξελίχθηκε σε οικοσύστημα πληρωμών πολλαπλών χρήσεων για ιδιώτες, επαγγελματίες, επιχειρήσεις και φορείς του Δημοσίου.

Η επέκταση αυτή ενισχύθηκε από το μοντέλο διάθεσης του IRIS. Μέσω της απευθείας ενσωμάτωσης στις εφαρμογές mobile banking, η υπηρεσία αξιοποίησε τις υφιστάμενες σχέσεις πελατών και το κεκτημένο εμπιστοσύνης, εξασφαλίζοντας άμεση εμπέλεια χωρίς να απαιτεί τη δημιουργία αυτόνομης βάσης χρηστών. Ταυτόχρονα, δημιουργήθηκε μια δομική εξάρτηση, καθώς η εξέλιξη του προϊόντος απαιτεί συντονισμό μεταξύ πολλών τραπεζών, γεγονός που επηρεάζει την ταχύτητα διάθεσης και τη συνέπεια της εμπειρίας χρήστη.



Εξέλιξη του όγκου συναλλαγών IRIS από το 2017 έως το 2025, η οποία αναδεικνύει την ταχεία ανάπτυξη των άμεσων πληρωμών από λογαριασμό σε λογαριασμό στην Ελλάδα.

Είναι σημαντικό ότι η ανάπτυξη δεν προήλθε από την υποκατάσταση υφιστάμενων όγκων μεταφορών πίστωσης, αλλά από τη συνολική διεύρυνση της χρήσης πληρωμών από λογαριασμό σε λογαριασμό, μέσα από συχνότερη χρήση με επίκεντρο το κινητό τηλέφωνο.

Ένας ακόμη μοχλός αφορά τη διακυβέρνηση και την κανονιστική ευθυγράμμιση. Η ανάπτυξη του IRIS υποστηρίχθηκε από κανονισμούς λειτουργίας, πρότυπα υλοποίησης και σαφώς καθορισμένες απαιτήσεις

συμμετοχής, διασφαλίζοντας συνέπεια μεταξύ των παρόχων. Το κανονιστικό πλαίσιο ενίσχυσε την υιοθέτηση σε κομβικά σημεία, ιδίως στις επαγγελματικές και εμπορικές συναλλαγές.

Τα οικονομικά κίνητρα διαμόρφωσαν επίσης τη δυναμική της υιοθέτησης. Σε σύγκριση με τις πληρωμές με κάρτα, οι συναλλαγές από λογαριασμό σε λογαριασμό προσφέρουν πλεονεκτήματα κόστους και άμεση πίστωση, ενισχύοντας τη ρευστότητα των δικαιούχων, ιδίως των επαγγελματιών και των επιχειρήσεων. Ωστόσο, τα πλεονεκτήματα αυτά δεν είναι πάντοτε ορατά στους τελικούς χρήστες και, επομένως, δεν μεταφράζονται αυτομάτως σε προτίμηση.

Συνολικά, οι παράγοντες αυτοί εξηγούν τη μετάβαση του IRIS σε ένα συστημικά σημαντικό οικοσύστημα πληρωμών, την οποία κατέστησε δυνατή η συνεπής ευθυγράμμιση σε βάθος χρόνου.

Παράλληλα, τα ίδια δομικά χαρακτηριστικά διαμορφώνουν τις συνθήκες υπό τις οποίες η περαιτέρω ανάπτυξη καθίσταται πιο σύνθετη, ιδίως καθώς το σύστημα εισέρχεται σε πιο ανταγωνιστικά περιβάλλοντα πληρωμών.

5. Προκλήσεις και ανοικτά ζητήματα: Το επόμενο εμπόδιο ανάπτυξης

Κεντρική πρόκληση για την επόμενη φάση ανάπτυξης είναι ο σχεδιασμός αποτελεσματικών κινήτρων και για τις δύο πλευρές της συναλλαγής. Για τον πληρωτή, η υιοθέτηση εξαρτάται από την ευκολία, την ταχύτητα και την αντιλαμβανόμενη αξία, ιδίως σε σύγκριση με τις καθιερωμένες ανέπαφες εμπειρίες πληρωμής και τα προγράμματα επιβράβευσης. Για τον δικαιούχο, οι άμεσες πληρωμές προσφέρουν ευρύτερα οφέλη, όπως ευελιξία στην αποδοχή, αποδοτικότητα κόστους και δυνατότητα ανάπτυξης υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας από επιχειρήσεις, τράπεζες και αποδέκτες καρτών (acquirers).

Η επιτυχία του IRIS Payments δεν εξαλείφει τα στρατηγικά ερωτήματα της επόμενης φάσης. Αντίθετα, η κλίμακα που έχει ήδη επιτευχθεί καθιστά τα εναπομένοντα εμπόδια πιο ορατά. Το ερώτημα δεν είναι πλέον αν οι πληρωμές από λογαριασμό σε λογαριασμό μπορούν να εδραιωθούν στην Ελλάδα, αλλά αν ένα ευρέως διαθέσιμο οικοσύστημα πληρωμών μπορεί να καταστεί σταθερά προτιμώμενη επιλογή σε πιο απαιτητικά και ανταγωνιστικά περιβάλλοντα, ιδίως στα φυσικά καταστήματα. Πρόκειται ακριβώς για την επόμενη φάση ανάπτυξης που προσδιορίζεται στο αντικείμενο του έργου, με ιδιαίτερη έμφαση στη χρήση στα φυσικά σημεία πώλησης.

5.1 Από τη διαθεσιμότητα στην προτίμηση στο σημείο πώλησης

Η πιο άμεση πρόκληση βρίσκεται στο χάσμα μεταξύ πανελλαδικής αποδοχής και πραγματικής προτίμησης στο ταμείο. Το IRIS Commerce διαθέτει ήδη ευρεία παρουσία στην αγορά, με περίπου 1,2 εκατ. τερματικά POS και 70.000 ηλεκτρονικά καταστήματα. Ωστόσο, η χρήση στο φυσικό λιανεμπόριο παραμένει αισθητά χαμηλότερη από ό,τι στις πληρωμές μεταξύ ιδιωτών και στο ηλεκτρονικό περιβάλλον. Το εμπόδιο δεν είναι μόνο η εμβέλεια, αλλά η επιλογή τη στιγμή της πληρωμής. Η αποδοχή από τις επιχειρήσεις μπορεί να αναπτυχθεί πανελλαδικά, ενώ η προτίμηση του καταναλωτή πρέπει να κερδίζεται σε κάθε συναλλαγή.

Η διαμόρφωση συνήθειας στο σημείο πώλησης είναι εκ φύσεως πιο σύνθετη από ό,τι στα προηγούμενα στάδια ανάπτυξης, καθώς απαιτεί συντονισμένη δράση καταναλωτών, επιχειρήσεων και τραπεζών, αλλά και σαφή κίνητρα τη στιγμή επιλογής του τρόπου πληρωμής. Στα φυσικά καταστήματα, η ταχύτητα, η ευκολία και η παγιωμένη συμπεριφορά είναι καθοριστικές· ένας τρόπος πληρωμής που είναι διαθέσιμος αλλά όχι άμεσα κατανοητός κινδυνεύει να παρακαμφθεί. Επομένως, βασικό ανοικτό ζήτημα παραμένει να διασφαλιστεί ότι το IRIS Commerce δεν είναι απλώς διαθέσιμο, αλλά επιλέγεται ενεργά στις καθημερινές αγορές.

5.2 Σημεία τριβής στην εμπειρία χρήστη σε περιβάλλοντα λιανικής υψηλής συχνότητας

Το πιο ορατό εμπόδιο είναι η εμπειρία χρήστη. Σε περιβάλλοντα ταμείου με υψηλή ροή συναλλαγών, το IRIS Commerce ανταγωνίζεται συνήθειες που έχουν διαμορφωθεί από τις ανέπαφες πληρωμές NFC. Τα στοιχεία του έργου αναδεικνύουν την αντίθεση ανάμεσα στο άνοιγμα της τραπεζικής εφαρμογής, την επιλογή της λειτουργίας QR και τη σάρωση στο ταμείο, από τη μία πλευρά, και στην απλότητα μιας εγγενούς ανέπαφης εμπειρίας, από την άλλη. Ακόμη και λίγα πρόσθετα βήματα μπορούν να επηρεάσουν ουσιαστικά την επιλογή του χρήστη, ιδίως υπό πίεση χρόνου και όταν κυριαρχεί η συνήθεια.

Η πρόκληση αυτή δεν είναι αμιγώς τεχνική. Οι καταναλωτές δεν συγκρίνουν αφηρημένα τους τρόπους πληρωμής, αλλά αποφασίζουν σε πραγματικό χρόνο στο ταμείο, όπου συνήθως υπερισχύει η ταχύτερη και πιο οικεία επιλογή. Για τον λόγο αυτό, η πρόκληση του POS δεν μπορεί να θεωρηθεί απλή συνέχεια της επιτυχίας των P2P ή P2Pro. Εκείνα τα προϊόντα καθιέρωσαν εμπιστοσύνη και συνήθεια· τα φυσικά καταστήματα δοκιμάζουν κατά πόσο το IRIS μπορεί να ανταποκριθεί στις προσδοκίες ευκολίας μέσα σε ένα πιο ανταγωνιστικό περιβάλλον.

5.3 Υπάρχει ενδιαφέρον από τις επιχειρήσεις, αλλά δεν αρκεί από μόνο του

Από την πλευρά των επιχειρήσεων, το IRIS διαθέτει ελκυστικά δομικά πλεονεκτήματα. Το υλικό του έργου αναδεικνύει με συνέπεια το χαμηλότερο κόστος σε σχέση με την αποδοχή καρτών και το όφελος της άμεσης πίστωσης. Τα χαρακτηριστικά αυτά είναι ιδιαίτερα σημαντικά σε κλάδους με περιορισμένα περιθώρια κέρδους και εξηγούν το ευρύ ενδιαφέρον της αγοράς για το IRIS Commerce.

Ωστόσο, το πλεονέκτημα κόστους δεν εγγυάται από μόνο του τη χρήση στο ταμείο. Οι επιχειρήσεις μπορεί να υποστηρίζουν το IRIS λόγω των ευνοϊκών οικονομικών του, ενώ οι καταναλωτές συνεχίζουν να επιλέγουν αυτομάτως κάρτες ή ψηφιακά πορτοφόλια, τα οποία αντιλαμβάνονται ως ταχύτερα ή πιο οικεία.

Αυτό δημιουργεί μια δομική αντίφαση. Η πρόταση αξίας του IRIS για την πλευρά της προσφοράς μπορεί να είναι ισχυρή, ακόμη και όταν η εμπειρία στην πλευρά της ζήτησης παραμένει ελλιπής. Συνεπώς, το επόμενο εμπόδιο ανάπτυξης δεν είναι μόνο η ενεργοποίηση των επιχειρήσεων, αλλά η ευθυγράμμιση των κινήτρων τους, του σχεδιασμού της διαδρομής του πελάτη και της υλοποίησης από τις τράπεζες σε μια συνεκτική πρόταση. Χωρίς αυτή την ευθυγράμμιση, το IRIS κινδυνεύει να παραμείνει αποδεκτό χωρίς να καταστεί προτιμώμενο.

5.4 Συνέπεια του οικοσυστήματος μεταξύ τραπεζών και σημείων επαφής

Μια ακόμη πρόκληση αφορά τη συνέπεια σε ολόκληρο το οικοσύστημα. Το IRIS λειτουργεί μέσω τραπεζικών καναλιών και όχι μέσα από μία ενιαία, κεντρικά ελεγχόμενη διεπαφή προς τον καταναλωτή. Αυτό ενισχύει την εμπιστοσύνη και την κλίμακα, αυξάνει όμως τη σημασία της εναρμονισμένης υλοποίησης.

Διαφορές στην προβολή, στη ροή οθονών, στην πρόσβαση στο QR, στη λογική επιβεβαίωσης ή στην παρουσίαση κατά την ολοκλήρωση της αγοράς μπορούν να μειώσουν την προβλεψιμότητα της εμπειρίας χρήστη. Στο εμπορικό περιβάλλον, οι διαφορές αυτές αποκτούν ιδιαίτερη σημασία, καθώς επηρεάζουν την εμπιστοσύνη του χρήστη τη στιγμή της πληρωμής.

Η πρόκληση αυτή συνδέεται στενά με το μοντέλο διακυβέρνησης του IRIS. Καθώς η ανάπτυξη και η υλοποίηση του προϊόντος εξαρτώνται από τον συντονισμό μεταξύ ιδρυμάτων, η συνέπεια δεν αποτελεί μόνο ζήτημα σχεδιασμού, αλλά και διακυβέρνησης. Όσο το IRIS εισέρχεται σε περιβάλλοντα λιανικής υψηλής συχνότητας, καθίσταται ολοένα σημαντικότερο η διαδρομή πληρωμής να παραμένει διαισθητική και αξιόπιστη σε όλες τις τράπεζες, τις επιχειρήσεις και τα κανάλια. Υπό αυτή την έννοια, το καταναεμμένο μοντέλο που επέτρεψε την επίτευξη κλίμακας μπορεί επίσης να δημιουργήσει σημεία τριβής, εάν η υλοποίηση δεν παραμένει συνεπώς ευθυγραμμισμένη.

5.5 Κίνδυνοι, ανθεκτικότητα και ωριμότητα σε μεγαλύτερη κλίμακα

Καθώς το IRIS συνεχίζει να αναπτύσσεται, η επιχειρησιακή ωριμότητα αποκτά ολοένα μεγαλύτερη σημασία. Οι υψηλότεροι όγκοι συναλλαγών, τα ευρύτερα περιβάλλοντα αποδοχής και η αυξημένη δημόσια προβολή εντείνουν τις απαιτήσεις ως προς την αξιοπιστία, την παρακολούθηση και τον έλεγχο.

Το υφιστάμενο μοντέλο περιλαμβάνει ήδη κεντρικά συντονισμένους ελέγχους, όπως η υπηρεσία proxy lookup, οι διαδικασίες KYC και KYB από τις τράπεζες, η εφαρμογή ορίων και ο συντονισμένος χειρισμός περιστατικών. Παρά την ισχυρή ανάπτυξη, τα αναφερθέντα περιστατικά απάτης το 2025 παρέμειναν σε χαμηλά επίπεδα, γεγονός που καταδεικνύει την ισχυρή βάση του συστήματος.

Το κρίσιμο ζήτημα δεν είναι η απουσία ελέγχων, αλλά οι αυξανόμενες απαιτήσεις ως προς αυτούς. Καθώς το IRIS εξελίσσεται σε κρίσιμη υποδομή πληρωμών, μειώνεται η ανοχή σε διακοπές, ασυνέπειες ή κενά ελέγχου. Η διατηρήσιμη υιοθέτηση σε ευρύτερα περιβάλλοντα λιανικής και δημόσιων πληρωμών εξαρτάται από τη διατήρηση της εμπιστοσύνης, χωρίς την προσθήκη σημείων τριβής που θα μπορούσαν να υπονομεύσουν τη χρηστικότητα.

5.6 Κανονιστική και ευρωπαϊκή πολυπλοκότητα

Το κανονιστικό πλαίσιο έχει υποστηρίξει την επέκταση του IRIS, εισάγει όμως και νέα πολυπλοκότητα. Η υποχρεωτική αποδοχή άμεσων πληρωμών έχει δημιουργήσει ισχυρή δυναμική στο επαγγελματικό και εμπορικό περιβάλλον, η οποία ενισχύεται από την ευρύτερη ψηφιοποίηση και τις εξελίξεις φορολογικής συμμόρφωσης στην ελληνική αγορά.

Ταυτόχρονα, η μελλοντική ανάπτυξη εξαρτάται ολοένα περισσότερο από την ευθυγράμμιση του IRIS με τις ευρωπαϊκές απαιτήσεις και τα πλαίσια διαλειτουργικότητας. Η πρόκληση δεν αφορά, επομένως, μόνο την εγχώρια υλοποίηση, αλλά και την ικανότητα διατήρησης των τοπικών πλεονεκτημάτων κατά την ένταξη σε ένα πιο σύνθετο ευρωπαϊκό τοπίο πληρωμών.

Αυτό αντανakλά δύο αλληλένδετες προκλήσεις. Σε εγχώριο επίπεδο, το IRIS πρέπει να μετατρέψει τη διαθεσιμότητα σε προτίμηση, ιδίως στο φυσικό σημείο πώλησης. Σε στρατηγικό επίπεδο, πρέπει να προετοιμαστεί για την ευρωπαϊκή διασύνδεση, χωρίς να περιπλέξει τη βασική πρόταση προς τον χρήστη. Και στις δύο περιπτώσεις, υπάρχει ο κίνδυνος η πρόσθετη πολυπλοκότητα να αποδυναμώσει την απλότητα και την οικειότητα που στήριξαν την έως τώρα επιτυχία.

6. Το ευρωπαϊκό περιβάλλον και η διαλειτουργικότητα

Η εξέλιξη αυτή αποτελεί την αφετηρία για την επόμενη φάση του IRIS, κατά την οποία η έμφαση μετατοπίζεται από την εγχώρια υιοθέτηση στην ενίσχυση της αποδοχής σε πιο απαιτητικά περιβάλλοντα και στην επέκταση του μοντέλου στο ευρωπαϊκό πεδίο διαλειτουργικότητας.

Οι προτεραιότητες αυτές αποτυπώνονται στη στρατηγική πληρωμών του Ευρωσυστήματος, η οποία επικεντρώνεται στην ενίσχυση της στρατηγικής αυτονομίας της Ευρώπης, στη διαμόρφωση μιας ενοποιημένης και ανταγωνιστικής αγοράς και στην υποστήριξη της καινοτομίας στις ψηφιακές λύσεις πληρωμών. Στο πλαίσιο αυτό, οι άμεσες πληρωμές από λογαριασμό σε λογαριασμό αποτελούν βασικό δομικό στοιχείο.

Το IRIS δεν πρέπει, συνεπώς, να αντιμετωπίζεται ως μια απομονωμένη εθνική λύση, αλλά ως απτή εφαρμογή των στρατηγικών αυτών στόχων σε επίπεδο αγοράς. Η θέση αυτή βασίζεται σε μια μακρά πορεία ενσωμάτωσης στο ευρωπαϊκό τοπίο πληρωμών. Ως φορέας λειτουργίας της διατραπεζικής υποδομής της Ελλάδας, η ΔΙΑΣ συμμετέχει εδώ και χρόνια σε ευρωπαϊκές πρωτοβουλίες συστημάτων πληρωμών, θέτοντας τις βάσεις για τη μετάβαση του IRIS από την εγχώρια κλίμακα στη διασυννοριακή διαλειτουργικότητα.

6.1 Από την ευρωπαϊκή στρατηγική στην πραγματικότητα της αγοράς

Οι ευρωπαϊκές στρατηγικές χαράσσουν την κατεύθυνση, ο αντίκτυπός τους όμως εξαρτάται από την πρακτική εφαρμογή. Η περίπτωση του IRIS καταδεικνύει πώς οι στρατηγικοί στόχοι μεταφράζονται σε πραγματική υιοθέτηση, όταν ευθυγραμμίζονται η υποδομή, η διακυβέρνηση και η συμπεριφορά των χρηστών.

Το IRIS βασίζεται πλήρως στις υποδομές άμεσων πληρωμών SEPA, διασφαλίζοντας εκκαθάριση σε πραγματικό χρόνο και τεχνική συμβατότητα με τα ευρωπαϊκά πρότυπα. Έτσι, το IRIS είναι εκ φύσεως διαλειτουργικό σε επίπεδο υποδομής, διατηρώντας παράλληλα την εγχώρια κλίμακά του.

Ταυτόχρονα, τα ευρωπαϊκά πλαίσια δίνουν έμφαση στη διαθεσιμότητα, ενώ η πραγματική χρήση εξαρτάται από την υλοποίηση στην αγορά, συμπεριλαμβανομένων της υιοθέτησης από τους χρήστες, της προβολής και της συντονισμένης διάθεσης από τις τράπεζες.

6.2 Διαλειτουργικότητα: Διασύνδεση των εθνικών λύσεων

Με αφετηρία αυτούς τους περιορισμούς, το ευρωπαϊκό τοπίο πληρωμών διαμορφώνεται ολοένα περισσότερο από προσεγγίσεις διαλειτουργικότητας που διασυνδέουν τα υφιστάμενα εθνικά συστήματα, αντί να τα αντικαθιστούν.

Η διαμόρφωση της ευρωπαϊκής θέσης του IRIS αντανάκλα αυτή τη μετάβαση. Η διαλειτουργικότητα εξελίχθηκε μέσα από διαδοχικές φάσεις συμμετοχής και ευθυγράμμισης, με αφετηρία την έγκαιρη παρουσία σε ευρωπαϊκές πρωτοβουλίες διαλόγου, όπως η European Mobile Payment Systems Association (EMPSA).

Οι προσπάθειες αυτές διαμόρφωσαν ένα εννοιολογικό υπόβαθρο, το οποίο στη συνέχεια εξελίχθηκε σε πιο συγκεκριμένες προσεγγίσεις διασύνδεσης μεταξύ σχημάτων πληρωμών (scheme-to-scheme). Πάνω σε αυτή τη βάση, το IRIS προχώρησε προς μια επιχειρησιακή διαδρομή διαλειτουργικότητας. Η συμμετοχή στο EuroPA υλοποιεί την προσέγγιση scheme-to-scheme, επιτρέποντας τη διασυνοριακή συνδεσιμότητα με παράλληλη διατήρηση των εγχώριων μοντέλων και της εμπειρίας χρήστη. Η υπογραφή της Επιστολής Προθέσεων σηματοδοτεί τη μετάβαση από την ευθυγράμμιση στην επιχειρησιακή προετοιμασία.



Υπογραφή της Επιστολής Προθέσεων του EuroPA στο συνέδριο Payments 360° τον Ιούνιο του 2025 από τα IRIS Payments, MB WAY, Bizum και BANCOMAT, σηματοδοτώντας τη μετάβαση από τα εθνικά οικοσυστήματα άμεσων πληρωμών

Η πορεία αυτή αναδεικνύει μια δομική δυναμική στο ευρωπαϊκό τοπίο πληρωμών. Ενώ πανευρωπαϊκές πρωτοβουλίες, όπως το EPI (Wero), επιδιώκουν τυποποιημένες λύσεις για πολλές αγορές, μοντέλα διαλειτουργικότητας όπως το EuroPA αξιοποιούν τα υφιστάμενα εγχώρια οικοσυστήματα. Το IRIS εντάσσεται στη δεύτερη προσέγγιση, επεκτείνοντας την εθνική του κλίμακα σε διασυνοριακό επίπεδο χωρίς να αντικαθιστά το υποκείμενο λειτουργικό του μοντέλο. Στο πλαίσιο αυτό, το Μνημόνιο Συνεργασίας μεταξύ EPI και EuroPA ενισχύει περαιτέρω τον κοινό ευρωπαϊκό στόχο για απρόσκοπτες, άμεσες πληρωμές βάσει λογαριασμού, τόσο διασυνοριακά όσο και σε διαφορετικά περιβάλλοντα αποδοχής.

6.3 Το IRIS στο ευρωπαϊκό τοπίο λύσεων πληρωμών

Στο εξελισσόμενο αυτό πεδίο διαλειτουργικότητας, διακρίνονται διαφορετικά μοντέλα λύσεων, ανάλογα με τη στρατηγική και λειτουργική τους λογική.

Το ευρωπαϊκό οικοσύστημα πληρωμών χαρακτηρίζεται περισσότερο από ποικιλομορφία παρά από τυποποίηση. Εθνικές λύσεις, όπως τα Bizum και MB WAY, καθώς και μοντέλα όπως τα BLIK και Bancomat Pay, συνυπάρχουν με πανευρωπαϊκές πρωτοβουλίες όπως το Wero.

Παράλληλα, ορισμένα εθνικά σχήματα εξελίσσονται προς ευρύτερες ευρωπαϊκές πρωτοβουλίες. Για παράδειγμα, το iDEAL στην Ολλανδία ενσωματώνεται σταδιακά στο πλαίσιο EPI (Wero), αντανακλώντας τη μετάβαση από αμιγώς εγχώριες λύσεις πληρωμών σε πιο εναρμονισμένα, πανευρωπαϊκά μοντέλα.

Βασική διαφοροποίηση εντοπίζεται στα λειτουργικά μοντέλα. Ορισμένες λύσεις βασίζονται σε αυτόνομες εφαρμογές ή σε διευρυμένα οικοσυστήματα υπηρεσιών, επιτρέποντας ταχύτερους κύκλους καινοτομίας. Άλλες, μεταξύ των οποίων το IRIS, είναι βαθιά ενσωματωμένες στα τραπεζικά περιβάλλοντα και δίνουν προτεραιότητα στην εμπέλεια, την εμπιστοσύνη και την ένταξη στις υφιστάμενες σχέσεις με τους πελάτες.

Η σύγκριση αυτή αναδεικνύει έναν δομικό συμβιβασμό. Τα αυτόνομα μοντέλα μπορούν να υποστηρίξουν ταχύτερη καινοτομία, ενώ τα ενσωματωμένα στις τράπεζες μοντέλα τείνουν να επιτυγχάνουν ευρύτερη και σταθερότερη υιοθέτηση μέσω των υφιστάμενων καναλιών διάθεσης.

Σε αυτό το περιβάλλον, το IRIS ακολουθεί διακριτή πορεία. Το ενσωματωμένο στις τράπεζες μοντέλο του εξασφαλίζει μεγάλη εμπέλεια και εμπιστοσύνη, απαιτεί όμως συντονισμό μεταξύ ιδρυμάτων, ο οποίος επηρεάζει τον ρυθμό της περαιτέρω εξέλιξης. Το IRIS μπορεί να τοποθετηθεί ως ενσωματωμένο, τραπεζικά ολοκληρωμένο μοντέλο με ισχυρή εγχώρια κλίμακα, σε ενδιάμεση θέση μεταξύ των εθνικών οικοσυστημάτων και των πανευρωπαϊκών σχημάτων.

Τα μοντέλα αυτά ενσωματώνουν δομικούς συμβιβασμούς μεταξύ εμπέλειας, ταχύτητας καινοτομίας, πολυπλοκότητας διακυβέρνησης και δυνατότητας ανάπτυξης σε διασυννοριακή κλίμακα.

Ο συμβιβασμός αυτός δεν αποτελεί αδυναμία, αλλά δομικό χαρακτηριστικό που εξηγεί τόσο την επιτυχία του IRIS σε μεγάλη κλίμακα όσο και την πειθαρχία διακυβέρνησης που απαιτείται για την επόμενη φάση. Παρόμοια δυναμική παρατηρείται σε άλλα συστήματα πληρωμών σε πραγματικό χρόνο μεγάλης κλίμακας, όπως το Pix, αν και οι διαφορές στο κανονιστικό πλαίσιο και στη δομή της αγοράς περιορίζουν την άμεση συγκρισιμότητα.



6.4 Στρατηγική σημασία στην ευρωπαϊκή ατζέντα πληρωμών

Σε αυτό το πλαίσιο, η στρατηγική σημασία του IRIS μπορεί να αξιολογηθεί σε συνάρτηση με τους ευρύτερους ευρωπαϊκούς στόχους για τις πληρωμές. Το IRIS συμβάλλει στη μείωση της χρήσης μετρητών, ενισχύει τον ανταγωνισμό στις πληρωμές λιανικής και βελτιώνει την αποτελεσματικότητα μέσω της εκκαθάρισης σε πραγματικό χρόνο, αποδεικνύοντας πώς οι στόχοι πολιτικής μπορούν να μεταφραστούν σε μετρήσιμα αποτελέσματα στην αγορά.

Το IRIS αποτελεί, συνεπώς, από παράδειγμα του τρόπου με τον οποίο οι ευρωπαϊκές στρατηγικές προτεραιότητες μπορούν να εφαρμοστούν στην πράξη, όταν υποστηρίζονται από συντονισμένη υλοποίηση σε επίπεδο αγοράς.

Η έμφαση μετατοπίζεται πλέον από την τοποθέτηση στο ευρωπαϊκό τοπίο στη διαμόρφωση της επόμενης φάσης ανάπτυξης μέσω στοχευμένων στρατηγικών και επιχειρησιακών επιλογών, σε άμεση σύνδεση με το επόμενο κεφάλαιο για τους μοχλούς ανάπτυξης και τις προτάσεις.

7. Προτάσεις για την επόμενη φάση ανάπτυξης

Οι ακόλουθες προτάσεις βασίζονται άμεσα στη δομική θέση του IRIS στο ευρωπαϊκό τοπίο πληρωμών A2A. Όπως αναδείχθηκε στην προηγούμενη ανάλυση, το IRIS συνδυάζει ισχυρή εγχώρια εμβέλεια με λειτουργικό μοντέλο ενσωματωμένο στις τράπεζες. Έτσι διαμορφώνεται μια ιδιαίτερη ισορροπία πλεονεκτημάτων, κυρίως ως προς την εμπιστοσύνη, τη διάθεση και την κλίμακα, αλλά και περιορισμών που σχετίζονται με την ταχύτητα της καινοτομίας και την ανάγκη συντονισμένης υλοποίησης από τα συμμετέχοντα ιδρύματα.

Η επόμενη φάση ανάπτυξης του IRIS συνίσταται στην επέκταση της υφιστάμενης συναλλακτικής συμπεριφοράς σε πιο απαιτητικά περιβάλλοντα, κυρίως στα φυσικά καταστήματα και στις διασυνοριακές συναλλαγές. Η κατεύθυνση αυτή συνδέεται με τον ευρύτερο στόχο προσδιορισμού των βασικών μοχλών για το επόμενο στάδιο ανάπτυξης, ιδίως στα φυσικά σημεία πώλησης.

Στα φυσικά καταστήματα, αυτό απαιτεί την αντιμετώπιση των δομικών περιορισμών των υφιστάμενων μοντέλων συναλλαγής. Οι ροές πληρωμής με QR έχουν επιτρέψει την ευρεία διαθεσιμότητα στις επιχειρήσεις, εξακολουθούν όμως να δημιουργούν σημεία τριβής στο ταμείο. Καθώς τα ανταγωνιστικά μοντέλα διαφοροποιούνται μέσω μιας απρόσκοπτης εμπειρίας χρήστη, η προτεραιότητα μετατοπίζεται από την περαιτέρω επέκταση στη βελτίωση της υλοποίησης. Αυτό περιλαμβάνει τη μείωση των βημάτων, την ενίσχυση της συνέπειας μεταξύ των τραπεζικών εφαρμογών και τη διασφάλιση προβλέψιμης διαδρομής χρήστη στο σημείο πώλησης. Το παράδειγμα του ισπανικού Bizum αποτελεί χρήσιμο σημείο αναφοράς: μια αυτόνομη εφαρμογή, ειδικά σχεδιασμένη για πληρωμές σε φυσικά καταστήματα, η οποία υποστηρίζει μια ταχύτερη και πιο οικεία ανέπαφη εμπειρία στο POS. Για το IRIS, αυτό αναδεικνύει τη σημασία μιας ειδικά σχεδιασμένης εμπειρίας πληρωμής στο POS, με επίκεντρο την ταχύτητα, την απλότητα και την οικειότητα του χρήστη, αντί της αποκλειστικής έμφασης στη διαθεσιμότητα αποδοχής. Η στόχευση πρέπει να μετακινηθεί από την απλή δυνατότητα εκτέλεσης συναλλαγών στη διαμόρφωση της επιλογής σε πραγματικές συνθήκες πληρωμής.

Εξίσου κρίσιμη είναι η δυναμική στην πλευρά των επιχειρήσεων. Οι κανονιστικές εξελίξεις έχουν διευρύνει τη διαθεσιμότητα των άμεσων πληρωμών στο επαγγελματικό και εμπορικό περιβάλλον, η διαθεσιμότητα όμως δεν μεταφράζεται από μόνη της σε χρήση. Η συμπεριφορά των επιχειρήσεων διαμορφώνεται από τα κίνητρα, τη λειτουργική απλότητα και την προβολή στο ταμείο. Η ενίσχυση του IRIS στο εμπόριο απαιτεί, συνεπώς, σαφέστερη θέση στις ροές πληρωμών, μεγαλύτερη προβολή έναντι των εναλλακτικών τρόπων και ευθυγράμμιση των οικονομικών κινήτρων. Τα πλεονεκτήματα κόστους μπορούν να οδηγήσουν σε υιοθέτηση μόνο εφόσον είναι ορατά και ουσιαστικά τη στιγμή της συναλλαγής.

Πέρα από τη βελτιστοποίηση στην εγχώρια αγορά, η διαλειτουργικότητα αποτελεί τον δεύτερο βασικό μοχλό μελλοντικής ανάπτυξης. Οι ευρωπαϊκές εξελίξεις δείχνουν ότι η ανάπτυξη σε διασυννοριακή κλίμακα επιτυγχάνεται ολοένα περισσότερο μέσω της διαλειτουργικότητας μεταξύ εθνικών συστημάτων και όχι μέσω σύγκλισης σε ένα ενιαίο μοντέλο. Για το IRIS, αυτό σημαίνει ότι η διασυννοριακή λειτουργικότητα πρέπει να ενσωματωθεί ως φυσική συνέχεια της εγχώριας χρήσης. Στόχος είναι να διατηρηθούν η απλότητα και η συνέχεια, ώστε οι διασυννοριακές συναλλαγές να ακολουθούν την ίδια λογική με τις εγχώριες πληρωμές.

Η κατεύθυνση αυτή αντανakλά ένα δομικό χαρακτηριστικό του ευρωπαϊκού τοπίου πληρωμών, όπου συνυπάρχουν εθνικά συστήματα, πλαίσια διαλειτουργικότητας και πανευρωπαϊκές πρωτοβουλίες. Στο περιβάλλον αυτό, το IRIS μπορεί να διευρύνει την εμβέλειά του διατηρώντας τα βασικά του πλεονεκτήματα. Η ευθυγράμμισή του με την υποδομή SEPA Instant και η αποδεδειγμένη εγχώρια υιοθέτηση προσφέρουν ισχυρή βάση για την εξέλιξη αυτή.

Κρίσιμος παράγοντας επιτυχίας είναι η συνεπής υλοποίηση σε επίπεδο οικοσυστήματος. Το ενσωματωμένο στις τράπεζες μοντέλο εξασφαλίζει κλίμακα και εμπιστοσύνη, απαιτεί όμως συντονισμένη εφαρμογή μεταξύ ιδρυμάτων. Καθώς το IRIS επεκτείνεται σε πιο σύνθετες περιπτώσεις, η διασφάλιση συνέπειας μεταξύ των παρόχων και η διατήρηση προβλέψιμης εμπειρίας πληρωμής αποκτούν ολοένα μεγαλύτερη σημασία.

Τελικά, το επόμενο στάδιο ανάπτυξης του IRIS ορίζεται από τη μετάβαση από τη χρήση στην προτίμηση. Το IRIS έχει ήδη επιτύχει ευρεία υιοθέτηση σε εθνική κλίμακα. Η πρόκληση που απομένει είναι να επηρεάσει την επιλογή σε ανταγωνιστικές συνθήκες πληρωμής, ιδίως στα φυσικά καταστήματα και, σταδιακά, στις διασυννοριακές συναλλαγές.

Συνολικά, η επόμενη φάση ανάπτυξης ενισχύει τη θέση του IRIS σε ένα δομικά ποικιλόμορφο ευρωπαϊκό τοπίο πληρωμών. Στρατηγικός στόχος είναι η επέκταση των αποδεδειγμένων εγχώριων πλεονεκτημάτων του σε ευρύτερα περιβάλλοντα χρήσης, αξιοποιώντας παράλληλα τη διαλειτουργικότητα για τη διεύρυνση της εμβέλειάς του πέρα από τα εθνικά σύνορα.

8. Συμπέρασμα: Από εθνική επιτυχία σε ευρωπαϊκό πρότυπο αναφοράς

Το IRIS Payments αποδεικνύει ότι οι πληρωμές από λογαριασμό σε λογαριασμό μπορούν να αναπτυχθούν πολύ πέρα από την τεχνική διαθεσιμότητα, όταν η υποδομή, η διακυβέρνηση, η διάθεση και η συμπεριφορά των χρηστών ευθυγραμμίζονται σε βάθος χρόνου. Στην Ελλάδα, η ευθυγράμμιση αυτή μετέτρεψε το IRIS από μια λειτουργία πληρωμών ενσωματωμένη στις τράπεζες σε ένα συστημικά σημαντικό οικοσύστημα με πανελλαδική εμβέλεια και καθημερινή χρησιμότητα.

Η σημασία του IRIS δεν βρίσκεται μόνο στην κλίμακά του, αλλά και στον τρόπο με τον οποίο αυτή επιτεύχθηκε. Η υιοθέτηση οικοδομήθηκε μέσα από τη συνεπή ευθυγράμμιση των προτύπων συμπεριφοράς, τη συντονισμένη υλοποίηση σε επίπεδο οικοσυστήματος και τη θεσμική υποστήριξη, επιτρέποντας στην ανάπτυξη να λειτουργήσει σωρευτικά και όχι αποσπασματικά.

Η βάση αυτή μεταβάλλει τη φύση της στρατηγικής πρόκλησης. Η μελλοντική ανάπτυξη εξαρτάται λιγότερο από την επέκταση της διαθεσιμότητας και περισσότερο από την ενίσχυση της προτίμησης σε ανταγωνιστικά περιβάλλοντα πληρωμών, ιδίως στο φυσικό σημείο πώλησης. Παράλληλα, η ευρωπαϊκή διαλειτουργικότητα καθίσταται φυσική συνέχεια της εγχώριας ωριμότητας και όχι ανεξάρτητος στρατηγικός στόχος.

Το IRIS αποτελεί, επομένως, κάτι περισσότερο από μια επιτυχημένη εθνική περίπτωση. Καταδεικνύει πώς τα συστήματα πληρωμών από λογαριασμό σε λογαριασμό μπορούν να εξελιχθούν σε διατηρήσιμα οικοσυστήματα μεγάλης κλίμακας, όταν η υλοποίηση στην αγορά, η διακυβέρνηση και η υιοθέτηση από τους χρήστες ευθυγραμμίζονται με συνέπεια.

Εφόσον το IRIS επιτύχει να μεταφέρει τα πλεονεκτήματα αυτά σε περιβάλλοντα όπου προτεραιότητα έχει η ενεργή επιλογή του τρόπου πληρωμής, καθώς και στις διασυνοριακές συναλλαγές, όχι μόνο θα διατηρήσει την εθνική του σημασία, αλλά θα αποτελέσει και πρακτικό πρότυπο αναφοράς για την επόμενη φάση των πληρωμών από λογαριασμό σε λογαριασμό στην Ευρώπη.

Υπεύθυνος έκδοσης / Επικοινωνία

ΔΙΑΣ Α.Ε.

Αλαμάνας 2

151 25 Μαρούσι, Ελλάδα

✉ info@dias.com.gr

🌐 www.dias.com.gr

Στοιχεία έκδοσης

Τίτλος

Ανάπτυξη των πληρωμών βάσει λογαριασμού στην Ευρώπη: Η περίπτωση του IRIS- Μια ιστορία επιτυχίας στις πληρωμές βάσει λογαριασμού

Έτος έκδοσης

Ιούνιος 2026

Συντελεστές περιεχομένου

Το παρόν whitepaper συντάχθηκε από τη ΔΙΑΣ και την Capgemini Invent

Σχετικά με τη ΔΙΑΣ

Η ΔΙΑΣ Α.Ε. είναι ο εθνικός φορέας διατραπεζικών συστημάτων πληρωμών της Ελλάδας και διαχειρίζεται συστημικά σημαντικές υποδομές πληρωμών. Πέρα από το IRIS Payments, λειτουργεί βασικά συστήματα πληρωμών λιανικής που υποστηρίζουν ευρύ φάσμα ηλεκτρονικών υπηρεσιών πληρωμών, επιτρέποντας την ασφαλή, διαλειτουργική και αποτελεσματική επεξεργασία συναλλαγών σε ολόκληρο το ελληνικό χρηματοπιστωτικό οικοσύστημα, συμπεριλαμβανομένων των μεταφορών πίστωσης, των άμεσων πληρωμών και συναφών διατραπεζικών υπηρεσιών. Στους βασικούς μετόχους της ΔΙΑΣ περιλαμβάνονται η Τράπεζα της Ελλάδος και εμπορικές τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Η εταιρεία συμμετέχει ενεργά και σε ευρωπαϊκούς φορείς του κλάδου, όπως οι EACHA και EMPISA. Εκπροσωπώντας τις μετόχους τράπεζες και τα συμμετέχοντα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, η ΔΙΑΣ διαδραματίζει κεντρικό ρόλο στη σταθερότητα, την αποτελεσματικότητα και την εξέλιξη του ελληνικού οικοσυστήματος πληρωμών. Η ΔΙΑΣ λειτουργεί βασικά συστήματα και σχήματα πληρωμών λιανικής, συμπεριλαμβανομένων υπηρεσιών άμεσων πληρωμών από λογαριασμό σε λογαριασμό, και υποστηρίζει την ασφαλή επεξεργασία υψηλών όγκων συναλλαγών στον χρηματοπιστωτικό τομέα. Με τον ρόλο της ως φορέας λειτουργίας σχημάτων και πάροχος υποδομής, καθιστά δυνατές διαλειτουργικές, αξιόπιστες και συνεχώς διαθέσιμες υπηρεσίες πληρωμών, ενσωματωμένες σε ρυθμιζόμενα τραπεζικά περιβάλλοντα. Πέρα από την εθνική της αποστολή, η ΔΙΑΣ συμβάλλει ενεργά στην εξέλιξη του ευρωπαϊκού τοπίου πληρωμών. Ευθυγραμμίζοντας τις υποδομές και τα σχήματά της με τα ευρωπαϊκά πρότυπα και τις πρωτοβουλίες διαλειτουργικότητας, υποστηρίζει τους ευρύτερους στόχους της αποτελεσματικότητας, του ανταγωνισμού και της ανθεκτικότητας στις πληρωμές λιανικής στην Ευρώπη. Το παρόν whitepaper βασίζεται σε δεδομένα και στοιχεία που παρέιχε η ΔΙΑΣ Α.Ε., με αναλυτική διάρθρωση και επιμέλεια από την Capgemini Invent.

Αποποίηση ευθύνης

Η παρούσα έκδοση έχει συνταχθεί αποκλειστικά για ενημερωτικούς σκοπούς. Παρότι καταβλήθηκε κάθε δυνατή προσπάθεια για τη διασφάλιση της ακρίβειας και της πληρότητας, η ΔΙΑΣ Α.Ε. δεν εγγυάται ότι οι πληροφορίες που περιλαμβάνονται σε αυτήν είναι απαλλαγμένες από σφάλματα ή εξαντλητικές. Οι απόψεις που διατυπώνονται βασίζονται στις πληροφορίες που ήταν διαθέσιμες κατά τον χρόνο δημοσίευσης.

Πνευματικά δικαιώματα

© 2026 ΔΙΑΣ Α.Ε. Με την επιφύλαξη παντός δικαιώματος.