



IT²UG-2014

встреча лидеров платежной индустрии под флагом Compass Plus



Наполненный духом новаций платежной индустрии, насыщенный общением коллег - из разных стран и сфер деятельности, в мексиканском городе Канкун с 24 по 28 февраля 2014 года прошел IT²UG-2014, седьмой международный форум клиентов и партнеров компании Compass Plus. В форуме приняли участие 130 делегатов от 40 организаций из 18 стран мира, в том числе лидеры IT и бизнес-подразделений банков и процессинговых компаний, использующих программные продукты TranzWare и TranzAxis; представители международных платежных систем и компаний - партнеров Compass Plus; признанные эксперты банковской розницы и сферы электронных платежей.

Перспективы индустрии - сегодня и завтра

Ярким эпизодом форума стал доклад Михаила Хазина, известного российского экономиста, президента консалтинговой компании "НЕОКОН". В своей презентации Михаил Хазин представил экспертный взгляд на глобальную экономико-политическую модель, грядущие вызовы и перспективы российского и международного финансового сектора. Он поделился своим видением продвижения услуг на современных

рынках, где ключевым элементом маркетинговых схем в ближайшие 10 лет станет прямой доступ к потребителю. Поэтому технологии, которые обеспечивают такой прямой доступ (прежде всего это социальные сети), будут являться главным инструментом в привлечении и удержании клиентов.

TranzWare и TranzAxis - что нового?

На фоне возросшего за последние два года интереса к универсализации каналов клиентского обслуживания - с акцентом на мобильные устройства - особое внимание было уделено решениям Compass Plus, связанным с дистанционным банковским обслуживанием.

Участникам форума было представлено TranzAxis Pocket Bank - решение нового поколения для реализации мобильного банкинга, совместимое с платформами iOS, Android и Windows Phone. Также на форуме живо обсуждались новые функциональные особенности TranzWare Internet Banking, такие как управление картами стороннего эмитента, поддержка геолокационных сервисов и организация общения с клиентом в режиме реального времени (в форме чата).

Я очень рада присутствовать на этой конференции. Я впервые на таком глобальном мероприятии. Все очень хорошо организовано, просто замечательно! Очень интересные доклады!.. Организаторам огромное спасибо! Здесь я узнала очень много нового. Замечательное сочетание работы и отдыха, еще и в таком прекрасном месте. Спасибо огромное

Светлана Страхова,
региональный менеджер по продажам,
Gemalto (Россия)

Из других новаций в продуктах компании, которые вызвали особый интерес, можно отметить следующие:

- расширение функционала управления банкоматами (в частности, защита от ловушек купюр);
- реализация веб-портала для мерчантов TranzWare Payment Gateway (сервис для клиентов банков по торговому эквайрингу);
- поддержка различных схем расчетов в международных платежных системах;
- реализация ложного PIN-кода (false PIN);
- развитие алгоритмов машинного интеллекта для предотвращения мошеннических операций.

В фокусе - практика

В подтверждение мнения экспертов о всевозрастающем акценте на клиентоориентированность финансовой индустрии три доклада клиентов Compass Plus были сосредоточены на реализации программ лояльности.

Алексей Белоголов, заместитель начальника департамента информационных технологий Запсибкомбанка (Россия), рассказал участникам форума, как, используя решение TranzWare Loyalty, банк внедрил уникальную для российского рынка программу лояльности "ПЛЮСЫ от Запсибкомбанка". Механизм предоставления скидок в этой программе не привязан к конкретным торговым точкам, благодаря чему клиенты банка получают возможность практически неограниченного выбора товаров и услуг и получения дисконта при покупке. Одним из впечатляющих результатов проекта стал рост безналичной оплаты: у клиентов, участвующих в программе "ПЛЮСЫ от Запсибкомбанка", оборот по карте на 73% выше, чем у держателей обыкновенной банковской карты.

Решения Compass Plus по управлению системами лояльности также были отмечены в презентации СМП Банка (Россия), в которой директор департамента платежных систем Елена Биндусова рассказала о выпуске карт в рамках ко-брендовых программ с тремя авиакомпаниями: Аэрофлот, Трансаэро и AirBaltic. Карты позволяют клиентам накапливать баллы авиакомпаний по разным ставкам (определяемым статусом участника и уровнем карты) и различными способами. Например, карта AirBaltic позволяет клиентам накапливать и тратить баллы у торговцев не только в собственной, но и в партнерской сети банка. С момента запуска проекта по программам ко-брендов с авиакомпаниями выпущено уже более 35 тыс. карт.

Светлана Никитина, директор департамента банковских технологий и методологии Банка СИАБ (Россия), поделилась с участниками форума подробностями продуктовой схемы Cashback

Мероприятие очень интересное! На встречах в рамках IT²UG (RUT²UG) я принимаю участие в третий раз. Для меня они очень интересны. Здесь всегда присутствуют технические специалисты, которые не только с трибуны рассказывают о новых продуктах Compass Plus, но и проводят персональные консультации непосредственно с участниками форума. Здесь присутствуют банки, которые рассказывают о своих успешных проектах и с которыми можно обсудить насущные проблемы банковских технологий. Личное знакомство с такими специалистами предоставляет возможность установить доброжелательные отношения, что в дальнейшем помогает при реализации совместных проектов. Compass Plus - молодцы, что устраивают такие мероприятия, поддерживают и собирают интересную аудиторию участников.

Светлана Никитина,

директор департамента банковских технологий и методологии, СИАБ (Россия)

Online, которая реализована на базе решений TranzWare. Этот банковский продукт, запущенный в прошлом году, позволяет клиентам получать cashback - возврат определенного процента от своих покупок. Размер cashback-бонуса, возвращаемого клиенту, определяется сегментом рынка, в котором находится торговец. Также Банк СИАБ поделился своими успехами, связанными с продвижением такого современного банковского продукта, как пополняемые предоплаченные подарочные карты. Подарочные карты различного номинала и дизайна не связаны с банковским счетом и активируются в момент покупки. Средства на карте можно расходовать как одновременно (всю сумму сразу), так и постепенно, в течение всего срока действия карты. Узнать остаток, а также пополнить баланс карты можно через банкомат.

Проводя конференцию в Мексике, было невозможно не затронуть специфику этого весьма перспективного для платежной индустрии региона. Эйюп Биккай (Ejup Bıçkaj), директор по развитию бизнеса международной IT-компании Quiru

Очень хорошее мероприятие, качественно подготовленное. Много было интересных презентаций и полезно, что участвуют не только банки, но и партнеры, и вендоры оборудования. Потому что в суматохе дней, наших повседневных и рабочих, мы не успеваем уделить внимание многим вопросам, которым смогли уделить внимание сейчас.

Елена Биндусова,

директор департамента платежных систем, СМП Банк (Россия)



(Германия), специализирующейся на процессинговых и консалтинговых услугах, рассказал о своем опыте работы в Латинской Америке, связанном с имплементацией программных продуктов Compass Plus для организации межхостового взаимодействия и обеспечения миграции на EMV-карты.

О бесконтактных платежах - из первых рук

Другой, чрезвычайно актуальной темой конференции стали бесконтактные платежи. Специалисты Compass Plus выступили с докладами о реализованных проектах, а партнеры компании провели обзор развития бесконтактных технологий в мире и поделились опытом их использования.

Мы используем программное обеспечение Compass Plus уже более 10 лет... Но в рамках данной конференции было интересно узнать, как другие компании используют продукты Compass Plus на своих рынках. Прослушав презентации, я получил возможность оценить [...] эксплуатационную гибкость продуктов. Среди поднятых тем было приятно увидеть обсуждение вопросов, связанных с электронной коммерцией и с возросшей популярностью бесконтактных платежей, а также сегменты, на которые они нацелены... В целом, это отличная возможность познакомиться с людьми, имеющими опыт в реализации чего-либо на других рынках. Это дает возможность понять, какие "кусочки пазла" отсутствуют на моем рынке.

Кошик Паттняк (Kaushik Pattnayak),
менеджер проектов,
Qipru (Германия)

Очень полезно увидеть, как клиенты Compass Plus используют программные продукты компании. Хотя мы все представляем разные рынки и используем различные продукты, концепции - одни и те же и могут применяться на всех рынках... Мне очень интересно узнать то, как был внедрен тот или иной продукт, а также метод его внедрения. Таким образом, у меня есть возможность оказать поддержку своим клиентам (банкам), которые выводят данные продукты на рынок, будь то подарочная карта или предоплаченная карта... Кроме того, бесценным является и возможность обсудить проекты с другими участниками.

Джастин Стюарт-Янг (Justin Stuart-Young),
CIO, GPC (Антигуа)

Алексей Осипов, управляющий директор Compass Plus Middle East&Africa, представил ряд бесконтактных проектов, реализуемых клиентами Compass Plus. Первым был отмечен проект, благодаря которому Liberty Bank (Грузия) стал первым в регионе СЕМЕА, начавшим выпуск и обслуживание карт Visa payWave. Также успешно Liberty Bank реализовал транспортный проект с использованием локальной бесконтактной карты с чипом MIFARE.

Далее участники форума ознакомились с достижениями Московского Индустриального Банка (МИНБ, Россия), который первым в России был сертифицирован по программам эмиссии и эквайринга MasterCard PayPass. В рамках совместных проектов с университетами банк реализовал уникальный продукт - "кампусную карту" для студентов, которая помимо традиционного финансового сервиса выполняет функции пропуска, обеспечивает доступ к информационным ресурсам учебного заведения и проч.

Алексей Осипов отметил успешный опыт ПриватБанка (Украина), который стал первым эмитентом карт MasterCard PayPass и бесконтактных стикеров в своей стране.

Очень достойное, грамотно организованное мероприятие, с точки зрения как свободного времени, так и конференции... И еще большое спасибо, что нам каждый день предоставлялась возможность выйти и насладиться прекрасным морем, пляжем не в ущерб конференции... С точки зрения докладов, программа очень удачная. Очень насыщенная культурная программа - организаторам большой поклон! Смотрим в будущее, всегда готовы принимать участие и дальше!

Лариса Шувалова,
руководитель отдела продаж,
Ingenico (Россия)



Он также рассказал о пилотном проекте по бесконтактным платежам на транспорте, реализованном МультиКартой - одним из крупнейших процессинговых центров в России. Сервис Pay@Gate позволяет клиентам использовать свои бесконтактные карты для оплаты проезда на аэроэкспрессе в аэропорт Шереметьево на специально оборудованных турникетах.

Интересными были и выступления партнеров компании Compass Plus. Презентация MasterCard содержала обзор использования технологии Pay-Pass в транспортных проектах по всему миру. В докладе Gemalto рассматривались различные методы бесконтактной платежей. Представитель компании "Пластик Карта" привела данные о том, что темпы прироста приема к оплате бесконтактных карт в торговле ежегодно нарастают почти в два раза. Компания Ingenico представила общий взгляд на современные банковские тенденции и платежные инновации, а также об-

зор конкретных возможностей с использованием современных POS-терминалов.

Спонсорами форума IT²UG-2014 также стали компании INPAS, Lanter, Smart Continental, Intervale Group, Trusted Security Solutions и "Терминал-Плюс".

"Видеть, как собираются вместе наши клиенты и партнеры, - всегда большая радость для компании. Это радость достижений, связанная с появлением новых клиентов и партнеров, реализацией новых проектов. Это радость общения с незаурядными людьми, радость совместного творчества, обсуждения перспективных проектов и смелых идей, обмена передовым опытом. Это возможность получить обратную связь из первых рук, получить предложения и замечания по работе компании от наших клиентов, что мы воспринимаем как важную часть своих обязательств перед клиентами компании, - отметил Юрий Колякин, президент и генеральный директор Compass Plus. - Очень приятно слышать от участников конференции не только позитивные отзывы о продуктах и сервисах компании в целом, но и высокую оценку уровня ежегодно проводимых конференций пользователей. Действительно, мы стремимся к тому, чтобы IT²UG стал не только встречей друзей компании и пользователей её продуктов и технологий, но также - значимым событием индустрии электронных платежей. Я выражаю особую признательность тем, кто щедро делился своими компетенциями, выступив с докладами, а также благодарю всех без исключения участников конференции - за активное и неравнодушное участие в этом нашем ключевом совместном ежегодном мероприятии".

Конференция дала нам возможность установить контакты с организациями из других стран, с которыми мы надеемся сотрудничать, например, Монголия, Казахстан. Иногда мы просто не знаем конкретных людей, к которым в данных компаниях можно обратиться по вопросам выпуска карт и их персонализации. Но здесь нам представилась возможность познакомиться с нужными людьми, и мы надеемся работать с ними в будущем.

Елена Лютович,
заместитель директора по продажам,
"Пластик Карта" (Украина)