ИНФОРМАЦИОННО-
АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

КАРТ БЛАНШ

КАРТОЧНЫЕ СИСТЕМЫ
И ТЕХНОЛОГИИ

Рынок платежных карт Украины:
итоги 9 месяцев

Перспективные направления
развития карточного бизнеса

Обеспечивая свободу выбора.
Новые возможности карт

В Новый Год — с новыми технологиями

#09'2008

www.cartoblanche.com.ua

ОЦЕНИ НОВИНКУ КАРТОЧНОЙ КУХНИ

InvoCard

Программное обеспечение для карточного бизнеса:

INVOPRINCIPAL
для принципиальных членов

INVOCENTER
межагентские расчеты

INVOAGENT
для банков-агентов

Возможности:

Все виды карт
Многофилиальный банк
Агенты и аффилиаты
Мультипроцессинг
Мультиэквайринг
Овердрафты
Безопасность
Гибкость
СУБД ORACLE

12 ЛЕТ НА КУХНЕ БАНКОВСКОГО ПО - ПАЛЬЧИКИ ОБЛИЖЕШЬ !

Центральный офис компании ИНВЕРСИЯ: 115 230, Москва, Каширское шоссе, д.13А стр 4.

☎ 323-33-01, 320-54-21, 320-54-11, 323-41-28 http://www.inversion.ru/

6

Консорциум "АСТЕК" объединяет усилия разработчиков автоматизированных систем учета социальных льгот

10

Перспективные направления развития карточного бизнеса

28

ПриватБанк и Skype стали партнерами в Украине

СОДЕРЖАНИЕ

РЫНОК ПЛАСТИКОВЫХ КАРТОЧЕК

Рынок платежных карт Украины: итоги 9 месяцев 2008 года 2

Консорциум "АСТЕК" объединяет усилия разработчиков автоматизированных систем учета социальных льгот 6

Перспективные направления развития карточного бизнеса 10
Александр Дрозд

Обеспечивая свободу выбора Новые возможности карт 16
Константин Куклев

MASTERCARD В УКРАИНЕ И МИРЕ

New Money №2'2008

ТЕХНОЛОГИИ И РЕШЕНИЯ

Система однократной аутентификации: когда нет времени терять успех 22
Сергей Яковлев

Народный банк Казахстана и Visa запустили услугу мобильных переводов 25

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОЛИМП

Бизнес-визитки компаний 26

СОБЫТИЯ

ПриватБанк и Skype стали партнерами в Украине 28

Итоги конференции "Украинского процессингового центра" 30

Регуляторы США приняли новые правила для эмитентов кредитных карт 34

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

январь-март 2009 38

ИНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ
КАРТ БЛАНШ
КАРТОЧНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ

№9•2008

Інформаційно-аналітичний журнал

Виходить у світ з грудня 2001 р.

Засновник:
Олена ГОЛЕМБОВСЬКА
Видавець:
Алла ГРИНЬКО
Інформаційна підтримка:
Тетяна ГУДЗЕНКО

Адреса редакції:
м. Київ,
вул. Максима Кривоноса, 2-А,
оф. 915, 9 поверх
Тел./факс: **(044) 249-7295**
Тел. **(044) 525-1132**
www.carteblanche-online.info

Свідоцтво про реєстрацію
КВ №11758-629ПР
від 19.09.2006

Передплатний індекс
23741

Кольороподіл та друк:
ТОВ "РЕМА-ПРИНТ"
м. Київ вул. Почайнинська 37/39, к.37

Тираж **1000 прим.**
Ціна – договірна

Журнал не несе відповідальності за зміст рекламних матеріалів.

Журнал може не поділяти поглядів автора.

Використання публікацій тільки з письмового дозволу редакції.

© Карт Бланш, 2008

Рынок платежных карт Украины: итоги 9 месяцев 2008 года

ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ – ПО ДАННЫМ НБУ

По данным Национального банка Украины, на 1 октября 2008 года 181 банк имел лицензию НБУ на осуществление банковских операций, почти 80% из этих банков проводили эмиссию и эквайринг платежных карт, являясь членами внутригосударственных и международных карточных платежных систем (НСМЭП[1], Visa, MasterCard, УкрКарт, одноэмитентных внутрибанковских, а также других банковских и небанковских платежных систем).

За 9 месяцев с начала 2008 года общее количество эмитированных украинскими банками платежных карт увеличилось на 4% - с 41162,5 тыс. до 42899,3 тыс. (из них 483 тыс. - корпоративные карты, 42416 тыс. - личные карты). Однако следует отметить уменьшение общей эмиссии платежных карт за третий квартал 2008 года на 4% - с 44700,1 тыс. карт на 01.07.2008 г. до 42899,3 тыс. на 01.10.2008 г.

Напомним, что в приводимых НБУ данных учитываются только активные карты, то есть те, по которым была осуществлена хотя бы одна операция на протяжении года.

Доля карт с кредитной функцией в общем объеме эмиссии на 01.10.2008 г. составила 26,16% или 11223 тыс. карт, доля дебетовых карт - 73,84% или 31676 тыс.

На 1 октября 2008 года отмечалось следующее распределение эмиссии карт.

По типам финансовых операций:

- 41579 тыс. (96,9%) - карты с функциями платежей и выдачи наличных;
- 958 тыс. (2,2%) - карты с функцией выдачи наличных;
- 362 тыс. (0,8%) - карты с функцией платежей (без выдачи наличных).

По видам носителей:

- карты с магнитной полосой - 40290 тыс. (93,9%);
- карты с магнитной полосой и чипом - 748 тыс. (1,7%);
- карты с чипом - 1633 тыс. (3,8%);
- карты для расчетов в Интернете - 228 тыс. (0,5%).

За январь-сентябрь 2008 года количество банкоматов увеличилось на 4068 единиц (19,4%) до 24999. Из них с функцией:

- внесения наличных - на 657 до 833;
- выдачи наличных - на 2882 до 23328;
- внесения/выдачи наличных - на 529 до 838.

Количество платежных терминалов за этот период увеличилось на 18636 единиц (19,8%) до 112953, из них:

- торговых POS-терминалов - на 15021 (22,3%) до 82254;
- банковских - на 3615 (13,3%) до 30699.

Число импринтеров также увеличилось на 25462 (46,8%) до 79868, из них:

- торговых - на 20932 (46,1%) до 66379;
- банковских - на 4530 (50,6%) до 13489.

По сравнению с аналогичным периодом 2007 года количество операций, совершен-

[1] НСМЭП - Национальная система массовых электронных платежей

ТАБЛИЦА 1

ПЕРВЫЕ ДЕСЯТЬ ЭМИТЕНТОВ КАРТ МПС, 01.10.2008 г. (по данным EMA)

Банк	Число карт МПС Visa	Число карт МПС MasterCard	Общая эмиссия карт МПС Visa и MasterCard	Доля в общей эмиссии карт МПС, %	Число установленных банкоматов	Число POS-терминалов в торговой сети	Число POS-терминалов в пунктах выдачи наличных
ПриватБанк	10 805 289	8 427 005	19 232 294	30	4 897	54 841	5 311
Надра Банк	5 739 470	1 984 583	7 724 053	12	1 209	4 857	1 761
Райффайзен Банк Аваль	3 513 740	3 638 594	7 152 334	11	2 380	6 171	2 637
Укрсоцбанк	2 985 986	902 743	3 888 729	6	1 031	3 544	854
УкрСиббанк	2 713 589	795 932	3 509 521	5,5	1 438	733	989
Проминвестбанк	1 502 105	1 471 341	2 973 446	5	1 568	3 035	1 090
Правэкс-Банк	2 402 413	311 785	2 714 198	4	326	527	566
Ощадный банк	1 012 227	1 505 003	2 517 230	4	743	4	2 718
Родовид Банк*	1 797 265	67 818	1 865 083	3	258	733	205
Укрпромбанк	897 412	342 580	1 239 992	2	528	851	496

*Примечание. Приведены данные на 01.09.2008 г

ных за первые 9 месяцев 2008 года с применением платежных карт, эмитированных украинскими банками, выросло на 91 млн. (24%) и составило около 474,3 млн. операций, а сумма этих операций увеличилась на 113,5 млрд. грн. (74%) и составила свыше 267,0 млрд. грн.

В общей сумме операций по картам:

- 95,5% (свыше 255 млрд. грн.) приходится на операции получения наличных (рост на 106,9 млрд. грн. по сравнению с первыми девятью месяцами 2007 года);
- 4,5% (около 12 млрд. грн.) - на безналичные платежи (рост на 6,5 млрд. грн. по сравнению с первыми девятью месяцами 2007 года).

За первые три квартала 2008 года 86,6% операций было осуществлено в собственной сети банка, 12,6% - в сетях других банков-резидентов, 0,8% - в сетях банков-нерезидентов.

ТОР 10 ЭМИТЕНТОВ КАРТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ – ПО ДАННЫМ ЕМА

В табл. 1 показаны десять банков в списке эмитентов карт международных платежных систем (МПС), по данным Украинской межбанковской ассоциации членов платежных систем "ЕМА". На долю этих банков приходится порядка 83% общей эмиссии карт МПС. Необходимо отметить, что в статистических данных ассоциации "ЕМА" учитываются все эмитированные украинскими банками карты МПС Visa и MasterCard, независимо от того, проводились ли по ним операции в течение года или нет (в отличие от приведенных выше статистических данных НБУ).

Общее число карт МПС Visa и MasterCard, выпущенных украинскими банками к началу октября 2008 года, можно оценить как приближающееся к 64 млн.[2], из них 36% - карты MasterCard (включая Maestro), 64% - карты Visa.

По данным банков, на 1 октября 2008 года почти 14 млн. карт можно считать картами с кредитной функциональностью, то есть клиент пользуется овердрафтом (краткосрочным кредитом) по дебетовому или кредитному продукту и/или кредитом (с льготным периодом, без льготного периода) по дебетовому или кредитному продукту.

[2] Общая эмиссия оценивается приблизительно, так как некоторые банки не предоставили данных на 01.10.2008 г., и в статистике ЕМА по этим банкам приведена информация с предыдущего месяца.

НОВОСТИ НСМЭП

22 ноября 2008 года исполнилось 4 года промышленной эксплуатации Национальной системы массовых электронных платежей (НСМЭП).

По состоянию на 01.12.2008 г. членами НСМЭП являлись 50 организаций, из них: 48 банков (включая Национальный банк Украины) и 2 небанковские организации.

По данным Главного процессингового центра НСМЭП, на 01.12.2008 г.:

- банки - члены НСМЭП эмитировали 2 245 725 карт;
- терминальная сеть (банкоматы и POS-терминалы) насчитывала 5 639 тыс. единиц;
- оборот НСМЭП за январь-ноябрь 2008 года составил 22 412,2 млн. грн.;
- оборот НСМЭП нарастающим итогом с 2001 года составил 74 054,3 млн. грн.;
- оборот по межбанковским операциям НСМЭП за январь-ноябрь 2008 года - 1709,6 млн. грн.;
- оборот по межбанковским операциям НСМЭП нарастающим итогом с 2001 - 3005,6 млн. грн.;
- количество межбанковских операций НСМЭП за январь-ноябрь 2008 года составило 2 334 515;

Лидерами в эмиссии карт НСМЭП остаются АБ "Экспресс-Банк", АКБ "Имэксбанк", ОАО "Мегабанк", ОАО "Банк Демарк".

В октябре-ноябре 2008 года членами НСМЭП стали:

- АКРБ "Регион-банк", ОАО КБ "ЮЖКОМБАНК" ("ПІВДЕНКОМБАНК"), ОАО АБ "Укргазпромбанк" - с выполнением функций эмитента и эквайрера;
- ЗАО "Донгорбанк" - с выполнением функций эмитента и эквайрера мобильных платежных инструментов (МПИ).

Совет Платежной организации НСМЭП принял решения:

- дать разрешение АБ "Украинский Бизнес Банк" на заключение договора присоединения и вступления в НСМЭП в качестве эмитента и эквайрера;
- утвердить изменения к Положению о порядке вступления банков в НСМЭП и прекращения их членства в системе, утвержденному Решением Совета Платежной организации НСМЭП (протокол от 12.06.2008 г. №120). Ввести изменения в действие с 01.12.2008 г. (протокол от 14.10.2008 г. №132).
- дать разрешение на применение программного обеспечения для микроконтроллеров SLE66CL 80PEM и эмиссию платежных карт НСМЭП с использованием микроконтроллеров SLE66CL80PEM (протокол от 14.10.2008 г. №132).

БРОКБИЗНЕСБАНК НАЧАЛ РАСЧЕТЫ С VISA КАК ПРИНЦИПИАЛЬНЫЙ ЧЛЕН

АБ "Брокбизнесбанк" начал расчеты с международной платежной системой Visa как принципиальный член, - сообщила заместитель председателя правления банка Наталья Синявская.

Банк является членом Visa с 2004 года, статус принципиального члена этой платежной системы Банк получил в августе 2008 года.

Повышение статуса позволяет АБ "Брокбизнесбанк" самостоятельно принимать решения относительно дальнейшего развития карточного бизнеса Банка, расширять продуктовую линейку и спектр услуг для физических и юридических лиц, а также способствует улучшению сервиса и увеличению клиентской базы.

Брокбизнесбанк имеет право предоставлять другим банкам возможность входить в платежную систему при его спонсорской поддержке.

На 01.11.2008 г. общее количество эмитированных АБ "Брокбизнесбанк" платежных карт Visa составило 398407 карт.

УКРГАЗБАНК ЭМИТИРОВАЛ БОЛЕЕ 600 ТЫСЯЧ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ

За одиннадцать месяцев 2008 года Укргазбанк эмитировал свыше 216 тыс. платежных карт. По состоянию на 25.11.2008 г. общее количество платежных карт Укргазбанка, которые находятся в обращении, превысило 600 тыс.

Банк эмитирует карты международных платежных систем Visa и MasterCard.

Укргазбанк расширяет инфраструктуру обслуживания платежных карт. На начало декабря 2008 года держатели платежных карт Укргазбанка на льготных условиях могут обслуживаться в 3661 банкомате и 1885 банковских терминалах.

НАДРА БАНК ПРОДОЛЖАЕТ МИГРАЦИЮ В ЗОНУ 24/7

Надра Банк развивает проект "Миграция в зону 24/7". Первым этапом этого проекта является подготовка универсальных площадок самообслуживания в отделениях банка - зон 24/7, которые функционируют круглосуточно 7 дней в неделю. Площадки оборудованы банкоматами и информационно-платежными терминалами компании Wincor Nixdorf, важным преимуществом которых является наличие специальной защиты от карточного мошенничества. Банкоматы оснащены антискиммингговым устройством, что повышает безопасность данных на картах клиентов.

В зоне 24/7 клиент может совершать различные операции в рамках пакетов услуг "Добро пожаловать!", погашать кредиты, оплачивать счета, в том числе за услуги операторов мобильной связи, IP-телефонии и Интернет-провайдеров. Кроме того, клиент может изменить ПИН своей карты, получить мини-выписку - отчет о последних 5 операциях по карте, делать благотворительные взносы, а также совершать множество других операций.

На 1 ноября 2008 года Надра Банк эмитировал более 7,8 млн. карт международных платежных систем (свыше 2,0 млн. - карты MasterCard, свыше 5,8 млн. - карты Visa), установил более 1150 банкоматов и более 5000 POS-терминалов в торгово-сервисной сети.

КОЛИЧЕСТВО ТОЧЕК ЭКВАЙРИНГА БАНКА "ФИНАНСЫ И КРЕДИТ" ПРЕВЫСИЛО 4 ТЫСЯЧИ

Количество точек эквайринга Банка "Финансы и Кредит" по состоянию на 01.12.2008 г. составило 4200, что практически в 1,5 раза превысило аналогичный показатель на 01.12.2007 г. (2875 точек эквайринга).

Как сообщила начальник управления эквайринга Банка "Финансы и Кредит" Юлия Нариманова, доля торгово-сервисных предприятий в общем объеме оборота и дохода по операциям торгового эквайринга распределяется следующим образом: магазины - 50%, рестораны - 30%, отели - 6%, турагентства - 6%, казино - 3%, расчеты в системе "Портмоне" - 2%, клиники и салоны красоты - 2%, автопрокатные и автосервисные компании - 2%.

С начала 2008 года Банком установлено 1510 терминалов в торговых точках. За последние 3 месяца к обслуживанию были подключены новые торговые точки крупных сетевых клиентов: "Спортмастер", "Технополис", "Карло Пазолини", "Коллинз", "СушиЯ", "Витамин".

С 2006 года в Банке действует дисконтная программа, которая предполагает систему скидок для всех держателей платежных карт Банка "Финансы и Кредит" при обслуживании в престижных торгово-сервисных предприятиях. За последние 3 месяца Банком были заключены договоры по дисконтной программе с такими крупными сетевыми клиентами, как "Дім білизни", "Diawest", "Цвет диванов", "Текстиль дизайн компании", "VALEX", а также магазином "Rojal Secrets", ресторанами "Belcanto" и "Пещера стейк". По состоянию на 01.12.2008 г. Банк "Финансы и Кредит" по дисконтной программе сотрудничает с более чем 400 торговыми точками.

VAB БАНК ПОДПИСАЛ ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С КОМПАНИЕЙ IBOX

Заботясь о своих клиентах, VAB Банк подписал договор о сотрудничестве с компанией Ibox на прием платежей по погашению потребительских кредитов, выданных компанией VAB Экспресс.

На сегодняшний день сеть Ibox насчитывает более 5000 терминалов по приему платежей, которые расположены в крупных развлекательных центрах, в сетях супермаркетов, кинотеатрах, торговых центрах и обычных магазинах по всей территории Украины.

Компания VAB Экспресс основана в июне 2006 года. С октября 2006 года входит в состав первой в Украине универсальной финансовой группы VAB Group. Компания специализируется на предоставлении услуг потребительского кредитования.

АВТОР
СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

Абсолютна безпека
Гарантуємо своєю репутацією

АПАРАТНО-ПРОГРАМНІ ЗАСОБИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ:

- Смарт-карт технології
- Електронний цифровий підпис, ЦСК
- Секретні USB-ключі, карт-рідери
- Пристрої захисту IP-мережі
- Системи автентифікацію та інформаційного доступу
- Захист телекомунікаційних систем

ТОВ «АВТОР»
Вул. Смоленська, 31-33, 03005,
Україна
Тел./Факс (380 44) 538-00-89
E-mail: author@author.kiev.ua
http://www.author.kiev.ua

Ліц. АА №720275 від 19.05.2005 р., АВ №303240 від 06.02.2008 р. Надані ДСТСЗІ СБ України.
Ліц. АВ №307838 від 22.03.2007 р., надана ДССЗЗІ України.

ІНФОРМАЦІЙНО-ВИДАВНИЧИЙ ЦЕНТР
"СКІФ-КАПІТАЛ"
м.Київ
(044) 206-0699, 331-2050
info@skif-capital.com.ua
www.skif-capital.com.ua

«БЕЗОПАСНОСТЬ»
щорічний український каталог
Видання № 11 (2008/2009).
Постачальники засобів та послуг з безпеки:
ПРИМІЩЕНЬ, ПЕРСОНАЛУ,
ЦІННОСТЕЙ, ІНФОРМАЦІЇ,
ЗВ'ЯЗКУ, ТРАНСПОРТУ.
Вирішення проблем захисту, контролю, реєстрації, нагляду,
технічної, особистої та економічної безпеки
на високому технічному рівні, професійно та ефективно.
Понад 6000 підприємств (всі регіони України).
Понад 2400 позицій обладнання/послуг.

«ВСЁ ДЛЯ БАНКА»
щорічний український каталог
Видання № 4 (2008/2009).
Постачальники обладнання та послуг для банків.
Рекомендації фахівців з облаштування
та забезпечення банків,
розвитку банківських технологій.
Понад 5000 підприємств (всі регіони України).
30 статей-рекомендацій.

«СПРАВОЧНИК СЛУЖБ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВ (Украина)»
«СПРАВОЧНИК СЛУЖБ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВ (Киев)»
Щорічні видання
для керівників та фахівців служб безпеки банків
вирішують проблему ефективної співпраці
між банками щодо попередження економічних загроз
та перевірки клієнтів та позичальників.
Довідник містить інформацію: назви банків, керівники, МФО,
адреси, телефони та e-mail приймалень головних офісів,
філій, спеціальні підрозділи банків з економічної
та технічної безпеки, їх керівники, заступники, телефони.
Видано у формі робочого зошиту з можливістю внесення індивідуальних записів.

Консорциум "АСТЕК"

объединяет усилия разработчиков автоматизированных систем учета социальных льгот

10 декабря 2008 года в Киеве в УНИАН состоялась пресс-конференция Консорциума "АСТЕК", посвященная вопросам внедрения систем учета социальных льгот. В конференции приняли участие: председатель совета Консорциума, директор ЗАО "НИИ ПИТ" Юрий Есаулов; член совета Консорциума, генеральный директор ООО "Кард-Системс" Анатолий Долинный; генеральный директор ООО "Предприятие "Пластик карта" Константин Куклев; исполнительный директор Консорциума Лилия Бородулина.
Участники пресс-конференции рассказали о Консорциуме "АСТЕК" и одном из его первых проектов "Социальная карточка" и ответили на вопросы журналистов.

Консорциум "АСТЕК" был создан 19 сентября 2008 года и объединил шесть крупных участников ИТ-рынка - ЗАО "Научно-исследовательский институт прикладных информационных технологий", ООО "Кард-Системс", ООО "Предприятие "Пластик карта", ООО "КОМПАН-Украина", ЗАО "Мальва" и ЧП "Научно-производственная компания Сайтек".

Участники Консорциума рассчитывают использовать синергический эффект, полученный за счет объединения профессиональных знаний, навыков и умений, интеллектуальных и производственных ресурсов, для создания в Украине автоматизированных систем оплаты товаров и услуг (в том числе на транспорте) с учетом социальных льгот и гарантий, предоставляемых гражданам.

Одним из первых проектов консорциума является "Социальная карта". Этот проект предусматривает создание единой информационной системы, призванной увеличить безналичное финансовое обращение всех видов социальной помощи и выплат гражданам Украины. Информационная система позволит учитывать льготы на транспортные услуги, на приобретение определенных групп товаров со скидками или бесплатно, льготы при расчетах за жилищно-коммунальные услуги и др. Гражданам, относящимся к льготным категориям, будут выданы социальные карты (СК).

Основными функциями СК являются:

- платежная - получение пенсий, адресной помощи, пособий;
- социальная - приобретение льготных групп товаров с предоставлением скидок, без оплаты;
- транспортная - регистрация для бесплатного проезда в транспорте;
- медицинская - учет льгот в медучреждениях (эта функция будет реализована в дальнейшем).

В планах Консорциума на 2009 год - осуществление нескольких пилотных проектов в городах-миллионниках Украины. Общая численность держателей СК составит до 1,5 млн. чел.

Преимущества для держателей социальной карты очевидны. Во-первых, это четкая фиксация получения льготы и отсутствие субъективного человеческого фактора в процессе ее предоставления. Во-вторых, многофункциональность карты - в одной карте могут быть объединены удостоверения льготника и банковская карта. В третьих, автоматизированное предоставление льгот существенно экономит время льготников и избавляет их от хождения по различным инстанциям.

Внедрение проекта "Социальная карта" позволит государственным администрациям различных уровней существенно сэкономить бюджетные средства за счет наведения порядка в учете льгот, выявления лиц, которые получают льготы "незаслуженно", которым льготы не нужны. Заинтересованы в реализации подобных проектов и организации, оказывающие гражданам льготные услуги. Такие организации получают реальное обоснование для получения компенсаций своих затрат из бюджетов.

Программно-технические решения, используемые в проекте "Социальная карта", разрабатывались с учетом возможности ти-

ражирования на все города Украины, поскольку многие льготы, требующие учета их предоставления, - общегосударственные.

Важной особенностью социальной карты является то, что эмитировать ее могут практически все крупные банки, допущенные к обслуживанию финансов льготных категорий граждан. Карты могут быть как международных платежных систем (МПС), так и Национальной системы массовых электронных платежей (НСМЭП). Держатели СК смогут проводить транзакции с использованием всей существующей терминальной инфраструктуры на территории Украины, а в случае выбора карты МПС - и за рубежом.

Сейчас Консорциум "АСТЕК" готовит предложения на разработку и внедрение программы "Социальная карта". Поскольку подобные программы создаются как государственные, их финансирование предполагает привлечение бюджетных средств. Но наряду с бюджетным финансированием в предложениях Консорциума предусматривается, что затраты на изготовление карты частично берут на себя банки-эмитенты. Кроме того, существенная экономия бюджетных средств и времени обеспечивается за счет применения уже разработанных и реализованных решений участников Консорциума:

- автоматизированной системы прохода пассажиров (АСПП) в КП "Киевский метрополитен" (компания "Кард-Системс");
- автоматизированной системы оплаты проезда (АСОП) в КП "Киевпасстранс" (компания "КОМПАН-Украина")
- фактически реально работающего аналога "Социальной карты" для одной категории льготников (студентов) - "Студенческий билет" (НИИ ПИТ);
- огромного опыта производства различных карт (ООО "Предприятие "Пластик Карта");
- системы льготной оплаты на железнодорожном транспорте (компания "Мальва").

Отвечая на вопросы журналистов, Константин Куклев сообщил, что в процессе подготовки находится постановление Кабинета министров Украины о запуске пилотных проектов, связанных с использованием социальной карты, в трех городах, в частности в Киеве. Консорциум "АСТЕК" намерен принять участие в тендере на внедрение таких проектов. "Если в 2009 году экономический кризис не захлестнет нашу страну, мы считаем, что у нас неплохие шансы развернуть этот проект", - сказал он. Планируется, что в проекте примут участие социальные службы и банки.

VENDING EXPO

ТЕРМИНАЛЫ • КИОСКИ • ВЕНДИНГ

17-20 МАРТА

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ИНДУСТРИИ И ТОРГОВЛИ

UFIR-2009

3-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

VENDING-EXPO

ТЕРМИНАЛЫ · КИОСКИ · ВЕНДИНГ

МИР РАЗВЛЕЧЕНИЙ

ТОРГОВЫЕ АВТОМАТЫ:
- КОФЕЙНЫЕ
- СНЭКОВЫЕ
- ДЛЯ РАЗЛИВА И ПРОДАЖИ НАПИТКОВ
- ДЛЯ ТОРГОВЛИ ШТУЧНЫМ ТОВАРОМ

- ПЛАТЕЖНЫЕ ТЕРМИНАЛЫ
- ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ
- ИНФОРМАЦИОННЫЕ КИОСКИ
- БАНКОМАТЫ
- ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
- ИГРОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- ЛОТЕРЕЙНОЕ И РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- МУЗЫКАЛЬНЫЕ АВТОМАТЫ
- КСЕРОКСЫ
- ФОТОКИОСКИ
- ТЕХНОЛОГИИ ОПЛАТЫ И БЕЗОПАСНОСТИ
- КОМПЛЕКТУЮЩИЕ И АКСЕССУАРЫ
- ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ
- ФРАНЧАЙЗИНГ

Место проведения:
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
пав. 1, Броварской проспект, 15
Киев, Украина

Платиновый медиа партнёр: VENDING report

Генеральный информационный спонсор: ПЛАС ЖУРНАЛ

Информационные спонсоры: КАРТ-БЛАНШ, KOSK

Выставочная фирма "ТРОЯН" - член EVA

EVA European Vending Association

Организатор:
Выставочная фирма "ТРОЯН"
Член European Vending Association (EVA)
т./ф.: +38 (044) 258-01-23, 258-27-75
258-27-32, 258-02-37
E-mail: manager@troyan.kiev.ua
www.troyan.kiev.ua

ТРОЯН

В БЕЛАРУСИ БУДЕТ СОЗДАНА ЕДИНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА

Национальный Банк Республики Беларусь работает над созданием единого расчетного информационного пространства, сообщает MoneyNews. Внедрение данной системы намечено на 2009 год.

По словам начальника главного управления информационных технологий Нацбанка Олега Веремейчика, идея состоит в том, чтобы дать возможность физическим лицам совершать платежи за услуги по единым процедурам и правилам. Национальный банк планирует собрать всех производителей услуг в одну систему, объяснить физическим лицам, как с помощью единого информационного пространства оплачивать работу, товары и услуги.

Нацбанк собирается развивать такие каналы оплаты, как интернет-банкинг, SMS-банкинг и платежи с помощью мобильного телефона. Планируется создание "мини-инфокиоска" на телефоне, который позволит абонентам совершать платежи.

ОСМП: 2 ГОДА УСПЕШНОЙ РАБОТЫ НА РЫНКЕ УКРАИНЫ

Два года назад, 26 ноября была совершена первая в Украине транзакция через платежную систему ОСМП.

Сегодня ОСМП - одна из самых крупных в стране сетей пунктов приема платежей:

- более 4000 пунктов приема платежей;
- более 3500 автоматов самообслуживания;
- более 4 миллионов платежей в месяц.

ОСМП стояла у истоков формирования современного рынка электронных платежей в Украине и продолжает участвовать в его развитии.

Компания ОСМП первой реализовала новый сервис по приему платежей без ввода 14-значных ПИН-кодов через платежные терминалы.

BANK OF BAKU СТАЛ ПРИНЦИПИАЛЬНЫМ ЧЛЕНОМ VISA

Bank of Baku стал принципиальным членом международной платежной системы Visa, получив лицензию на выпуск и обслуживание карт категории Visa Electron, Visa Classic, Visa Gold, сообщает Day.az. В связи с этим банк решил увеличить продуктовую линейку карт Visa, запустил два новых сервиса - изменение ПИН и SMS-banking. Специально для держателей карт банка создан Call-центр.

На сегодняшний день Bank of Baku эмитировал свыше 17 тыс. карт системы Visa.

Bank of Baku является принципиальным членом MasterCard с 2006 года.

ИНТЕГРАЦИЯ СИСТЕМ AVERS И "ЗОЛОТАЯ КОРОНА – ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ"

Банк "Финансы и Кредит", представляющий систему денежных переводов AVERS, и система "Золотая Корона - Денежные переводы" (Россия) приступили к реализации партнерского соглашения, предусматривающего интеграцию двух систем в части приема и выдачи денежных переводов на территориях Украины и России.

20 ноября 2008 года была осуществлена первая транзакция в рамках соглашения.

Перевод, отправленный в Украину по системе "Золотая Корона - Денежные переводы", можно получить не только в пунктах этой системы, но и в пунктах сети AVERS.

Переводы между системами безадресные: получатели в Украине самостоятельно выбирают наиболее удобные пункты этих сетей. Финансовые условия для отправителей остаются едиными и не зависят от пункта выдачи перевода: комиссия - 1,5% от суммы перевода.

Переводы осуществляются в евро и долларах США.

Партнерство систем играет важную роль в развитии коридора "Россия-Украина", поскольку партнерская сеть выдачи денежных переводов по системе "Золотая Корона" в Украине увеличилась сразу на 800 пунктов.

СОТРУДНИКИ БАНКА "ФИНАНСЫ И КРЕДИТ" РАЗОБЛАЧИЛИ КАРТОЧНЫХ МОШЕННИКОВ

25 ноября 2008 года совместными усилиями Управления безопасности Банка "Финансы и Кредит" и сотрудников милиции Кировограда были задержаны трое граждан Украины. С помощью поддельных паспортов и платёжных карт зарубежных банков мошенники рассчитывались за приобретенные товары в кировоградских магазинах, один из которых обслуживается банком согласно договору эквайринга.

С начала года при содействии работников Управления безопасности банка "Финансы и Кредит" было успешно раскрыто около 10 случаев мошенничества с использованием поддельных платёжных карт или их реквизитов.

БАНК "ЛЬВОВ" УСТАНОВИЛ БАНКОМАТ CASH-iN, РАБОТАЮЩИЙ С КАРТАМИ НСМЭП

В АКБ "Львов" введен в эксплуатацию банкомат Diebold Opteva 720 с функцией загрузки наличных с установленным программным обеспечением ATM "АРГУС" для НСМЭП. В Украине это первый cash-in-банкомат, который работает с картами НСМЭП. Этот банкомат является частью центра самообслуживания, в который также входит терминал самообслуживания. Центр самообслуживания предоставляет клиентам полный спектр банковских услуг.

В сентябре 2008 года Банк "Львов" открыл первый в Украине пункт самообслуживания в НСМЭП и информационный банковский центр.

На 01.12.2008 г. терминальная сеть НСМЭП насчитывала 5639 единиц оборудования (банкоматы, POS-терминалы), из них свыше 2900 работают с программным обеспечением, разработанным СНПФ "АРГУС".

Перспективные направления развития карточного бизнеса

Александр ДРОЗД

Директор департамента бизнеса с платежными картами
АБ "Киевская Русь"

Сегмент бизнеса с платежными карточками в современном банковском мире, занимая все более значимые позиции, одновременно претерпевает значительные изменения в направленности своего развития. Еще до недавнего времени основными направлениями массовой карточной эмиссии, куда устремляли свои взоры банки, были, во-первых, зарплатные проекты и выпуск платежных карточек под выплату процентов по депозитным вкладам - это если говорить о практически безрисковых карточных продуктах. Во-вторых, карточная эмиссия, основанная на использовании баз данных крупных сетевых торговцев и операторов мобильной связи с последующей рассылкой таких карточек на домашние адреса абонентов, что вызывало чаще негативную реакцию, чем давало положительный эффект от активизации таких карточек, - это если говорить о практически "мертвой" эмиссии ради эмиссии, поскольку процент активизации составлял в лучшем случае 5-7%, а карточек выпускались миллионы. И в-третьих, выпуск всевозможных карточек, связанных с потребительским кредитованием и кредитованием вообще, что явилось наиболее рисковым мероприятием, поскольку общеизвестно, с каким процентом невозвратов столкнулись банки после почти двух лет эйфории потребительского кредитования.

Что же мы имеем сегодня? А сегодня крупные предприятия поделены между банками, и сманить крупное предприятие на обслуживание в рамках зарплатного проекта практически невозможно в силу того, что, помимо зарплатного проекта, предприятие, как правило, привязано к банку кредитами, и привлечь клиента на обслуживание можно, только перекредитовав его на более выгодных условиях. Массовая рассылка, с точки зрения бизнеса, своего эффекта не дала (кроме как самолюбования - разыскивая название своего банка в верхних строках итоговых таблиц, отражающих количество выпущенных банком карточек).

А рисковые операции с потребительским кредитованием и массовым выпуском карточек с кредитным лимитом, подчеркиваю, не кредитных карточек, а карточек с кредитным лимитом, привели к невозвратам и внесли свою значительную лепту в ту ситуацию, которая возникла в стране и в мире и которую сегодня называют финансовым кризисом.

Так что же дальше? Куда обратить свои взоры сегодня? Вот об этом и хотелось бы поговорить. На ежегодной конференции "Retail Banking - 2008" я выступал с докладом о перспективных направлениях развития карточного бизнеса и в подзаголовке к своей презентации назвал ее приглашением к дискуссии. Этот доклад стал результатом наших проб и ошибок в повседневной практической деятельности. Идеи возникали и воплощались или умирали, не успев воплотиться, но мы экспериментировали, искали, и, кажется, что-то интересное все же нашли. А вам судить, насколько это интересно и насколько приемлемы для вас описанные ниже направления развития.

Итак, речь пойдет о совместных программах.

Это направление не ново в мире, не ново и у нас в стране, но пока не получило массового распространения. Причем я говорю не о ко-брендных программах, таких как программы известных украинских банков с торговыми сетями "Космо" или "ДЦ", не о дисконтных клубах, а именно о совместных программах. В чем же отличие одного от другого? А отличие в том, что реализация совместных программ предполагает более тесное сотрудничество между банком и партнером. Одним подписанием договора о совместном выпуске платежных ко-бренд карточек это сотрудничество не заканчивается - это должен быть конгломерат совместной работы с клиентом, совместных рекламных кампаний, проведения совместных мероприятий и т.д.

Рассмотрим первый пример. Реализация совместных программ с торговыми сетями. Сегодня, как правило, используя при расчетах ко-брендную карточку, клиент может получить скидку при оплате за приобретенный товар, и заинтересован в распространении таких карточек только банк. А нужно сделать так, чтобы торговцу это тоже было интересно. Значит, нужно предложить что-то такое, что заставит торговца тоже думать о том, чтобы как можно большее число карточек было продано клиентам, и самому участвовать в их реализации. Добиться этого не так уж сложно - просто у карточки должен быть такой функционал, чтобы клиенту хотелось прийти именно к этому торговцу и рассчитаться именно этой карточкой.

Тогда, в рамках проекта, для покупателей сети предлагается выпустить платежную карточку, которая будет обладать рядом преимуществ перед другими карточками такого же класса:

- Платежная карточка выпускается с оригинальным дизайном. Это значит, что оформление карточки и изображение на карточке выбирает сама торговая сеть.
- Карточку нужно делать одновременно дисконтной со стороны сети и с установленным кредитным лимитом со стороны банка.
- Возможно установление запрета на использование этой карточки в других торговых сетях. Таким образом, обладатели таких карточек смогут обслуживаться только в сети магазинов торговца.

Нужно также установить торговые терминалы для приема в оплату упомянутых карточек и карточек других банков.

Таким образом, участники совместной программы получают возможности:

- привлечь новых клиентов и нарастить объемы продаж за счет клиентов банка;
- увеличить объемы продаж за счет возможностей банка кредитовать клиентов сети;
- уменьшить затраты сети на обслуживание клиентов;
- уменьшить денежный оборот наличности и тем самым снизить затраты на инкассацию;
- привязать существующих и потенциальных новых клиентов к обслуживанию только в сети торговца.

Еще одним примером может служить реализация совместной программы с фанклубом футбольной, баскетбольной и вообще любой команды игровых видов спорта. Такие программы давно работают в мире, но мне довелось участвовать в реализации первой такой программы с футбольным фанклубом в нашей стране. Идея была подсказана нынешним главой

представительства Visa по странам СНГ Сергеем Равняго в бытность его председателем правления коммерческого банка, а мы рьяно взялись ее реализовывать. Целевая аудитория, на которую направляется такая программа, достаточно специфична, эмоциональна и очень интересна для работы с ней.

Рассмотрим основные направления в работе такой программы.

1. Выпуск совместных карточек, оформленных в оригинальном дизайне, отражающем принадлежность держателя карточки к фанклубу любимой команды. Дизайн карточки должен быть ярким, обязательно содержать логотип команды и однозначно идентифицировать держателя как члена клуба избранных. Держателю должно хотеться достать карточку из кошелька, хотеться показать ее и гордиться тем, что он является ее владельцем.
2. Ко-брендная платежная карточка - это классический дебетовый/кредитный карточный продукт. Держатель платежной карточки имеет возможность пользоваться карточкой как обычным платежным средством, приобретать со скидкой билеты на матчи, товары с символикой клуба, товары в сети магазинов, участвующих в программе, принимать участие в розыгрышах, предусмотренных всевозможными акциями, проводимыми клубом, и т.д. в зависимости от того, какие еще пункты совместной программы будут предложены банком и фанклубом.
3. Организация совместной рекламной кампании, которая предполагает размещение рекламных баннеров банка на стадионе, трансляции видео и радироликов до матча и во время перерыва, размещение логотипа банка на транспортных средствах фанатов, на футболках команды фанклуба, группы поддержки и т.д.
4. Организация совместных акций, направленных на популяризацию клуба и привлечение новых членов в его ряды.
5. Совместные выезды на матчи чемпионата в другие города и организация спортивных соревнований между сотрудниками банка и членами фанклуба.

Таким образом, никто не остается внакладе.

Определенные выгоды получает банк:

1) новый эксклюзивный канал кредитных продаж;
2) популяризация имени банка, повышение его узнаваемости среди наиболее активной массы населения страны за счет имиджевого PR и эксклюзивной рекламной кампании;
3) увеличение клиентов банка и наращивание объемов продаж;
4) расширение эквайринговой сети банка.

В свою очередь, фанклуб получает:

1) эксклюзивную программу для болельщиков клуба;
2) привлечение большего количества болельщиков;
3) возможность проведения акций и дисконтных программ для своих болельщиков;
4) оптимизацию учета болельщиков и членских взносов через расчетные счета в банке.

И это лишь малая часть того, что может быть предложено в рамках такой программы. Дальнейшее ее наполнение зависит только от фантазии реализаторов и технологических возможностей ее реализации.

Кроме того, прошу учесть тот факт, что фанклубы бывают разные. Попробуйте зайти в Интернет и задать поиск по слову "фанклуб". Вам "вывалится" такое количество ссылок, что... Например, "Фанклуб Тины Кароль", "Фанклуб Дэна Брауна", "Украинский фанклуб Битлз", "Фанклуб телесериала" и т.д. и т.п. Есть над чем поработать!

Еще одним направлением развития карточного бизнеса может стать похожая работа с различными агентствами. Например, театральными. А здесь своя специфика. И главным отличием от фанклубов явится целевая аудитория. Учитывая специфику и стоимость театральных и концертных билетов на хорошие спектакли и концерты звезд шоу-бизнеса, клиент, с которым придется работать

в рамках такой программы, более требователен, имеет достаточно высокий жизненный уровень, избалован вниманием, следовательно, и подход к такому клиенту должен быть утонченнее, гибче, да и поработать над его привлечением на обслуживание придется подольше, но взамен вы получите клиента практически VIP уровня, которому в дальнейшем можно будет предлагать другие банковские продукты и услуги.

С самим же агентством организовывается сотрудничество в части привлечения на обслуживание новых клиентов - это может быть агентское соглашение и установка терминала для обслуживания транзакций типа МО/ТО, что очень актуально для театрального агентства, поскольку чаще заказ билетов и происходит посредством их бронирования. А для этого нужен механизм блокирования средств на карточном счете, с чем и справится такой вид платежа, как МО/ТО.

К этой же категории можно отнести всевозможные фонды, клубы по интересам и т.п.

Отдельной статьей стоит сфера коммунальных платежей, к которым я отношу все виды платежей, связанные с оплатой счетов за квартиру, услуги компаний, поставляющих газ, воду, услуги телефонной связи и услуги телевизионного вещания. Платежи через Интернет уже не новы, перспективные платежи с мобильных телефонов только входят в нашу жизнь, я же хочу поговорить о регулярных платежах, таких как платежи за Интернет, электроэнергию, газ, воду, когда клиент платит "по среднему". Каждый из нас постоянно пользуется такими услугами, и реально механизм взимания платежей за них все еще имеет примитивный вид.

Рассмотрим только один алгоритм взимания таких платежей. Его основные условия работы заключается в следующем.

1. Банк заключает с поставщиком услуг договор, по которому обязуется перечислять предприятию сумму регулярных платежей, согласно представленному предприятием реестру с указанием имени пользователя и суммы платежа.
2. Банк заключает со своим клиентом договор, согласно которому с его карточного счета ежемесячно будет списываться сумма в соответствии с реестром, предоставленным предприятием.
3. Клиент заключает с предприятием договор, согласно которому платежи за пользование услугой будут поступать с его карточного счета в банке.

Тогда, при наступлении срока уплаты за предоставленные услуги, предприятие предоставляет банку реестр платежей и банк на основании заключенных договоров списывает с клиентских счетов необходимую сумму платежа и перечисляет предприятию всю сумму платежа целиком. Таким образом, для предприятия решается вопрос о своевременности поступления платежей за оказанные услуги, банк получает свои комиссионные, клиент не думает о том, что нужно куда-то идти для того, чтобы своевременно оплатить услугу.

Я не хочу в рамках этой статьи вдаваться в подробности, связанные с юридическими аспектами безакцептного списания с клиентского счета, с законностью предоставления предприятием данных по своим клиентам - все это регулируется договорными отношениями в рамках действующего законодательства. Я не говорю о тех случаях, когда у клиента может не оказаться нужной суммы на счете на момент совершения платежа, - это тоже решается договорным путем, например предоставлением овердрафта или кредитной линии по карточному счету. Все это уже нюансы, которые решаются в рабочем порядке. Главное - это идея совершения таких платежей.

Я затронул только малую часть перспективных направлений. Конечно же, их значительно больше. Но даже то, о чем говорилось в этой статье, может дать карточному практику почву для размышлений и дать правильное направление развития своего бизнеса. Я не зря говорил в начале статьи о том, что это всего лишь приглашение к дискуссии. Я не претендую на истину в последней инстанции, а всего лишь попытался выразить свой взгляд на некоторые аспекты проблемы. Буду рад, если кому-то изложенные мысли дадут новый толчок в развитии.

Дерзайте, желаю Вам успехов!

Організатори

УФІБ Українська федерація індустрії безпеки

УФПНСБ

За участю журналу

SECURITY.UA Фаховий журнал української індустрії безпеки

bukovel: безпека 2009

Другий Міжнародний Форум учасників ринку технічних засобів безпеки та охоронних послуг

11-14 березня 2009 року

Шановні колеги!

Запрошуємо Вас взяти участь у роботі II Міжнародного форуму учасників ринку технічних засобів безпеки та охоронних послуг, який відбудеться 11-14 березня 2009 року в курортному комплексі «Буковель» Івано-Франківської області

Програма Форуму

11.03.2009, середа

12.00-19.00	Прибуття, реєстрація учасників Форуму
19.00-23.00	Товариська вечеря

12.03.2009, четвер

07.00-10.00	Сніданок
10.00-10.30	Відкриття Форуму, привітання від президентів УФІБ, УФПНСБ та почесних гостей
10.30-13.00	Науково-практична конференція «Досвід впровадження інноваційних технологій в сфері технічних засобів безпеки та охоронних послуг». Виступи провідних українських та зарубіжних фахівців щодо застосування новітніх технологій в системах безпеки на об'єктах різних категорій складності
13.00-14.00	Обід
14.00-15.30	Відкрите засідання робочої групи зі стратегічного планування розвитку вітчизняного ринку безпеки на період до 2015 року
15.30-15.45	Кава-брейк
15.45-17.00	Продовження відкритого засідання робочої групи зі стратегічного планування розвитку вітчизняного ринку безпеки на період до 2015 року
17.00-19.00	Вільний час, катання на лижах та ковзанах
19.00-20.00	Вечеря
20.30-22.00	Вечір авторської пісні

13.03.2009, п'ятниця

07.00-10.00	Сніданок
10.00-11.30	Конференція УФІБ
10.00-11.30	Конференція УФПНСБ
11.30-12.00	Кава-брейк
12.00-13.30	Круглий стіл: «Досвід співпраці підприємств суміжних ринків – будівельного, страхового та безпеки – в рамках проекту «БОНУЗ»
13.30-14.00	Завершення роботи Форуму, узгодження та прийняття Резолюції
14.00-15.00	Обід
15.00-19.00	Лижні змагання (організатор – УФПНСБ)
19.00-23.00	Бенкет

14.03.2009, субота

7.00-10.00	Сніданок
10.00-12.00	Від'їзд учасників Форуму

Розпорядник форуму: видавець журналу SECURITY.UA ТОВ «Толеранс-Б»
Телефон «гарячої лінії» форуму: +38-067-404-24-21.

Генеральний інформаційний партнер

ЛІГА.net www.liga.net

Генеральний телевізійний партнер

МВС України Служба охорони

Телепроекти: «Територія закону», «Володимирська,13», «Кримінальні новини», «Оперативний об'єктив»

Інформаційні партнери:

FS

Информационно-аналитический журнал КАРТ Бланш Карточные системы и технологии

ОТЕЛЬЕР Главный журнал для отелей

Генеральный директор журнал для первых лиц

Wincor World 2009
- к совершенству процессов

С 20 по 22 января 2009 года в городе Падерборне, Германия, будет проходить выставка Wincor World 2009.

За восемь лет своего существования Wincor World стала крупнейшей в мире профильной выставкой IT-решений для банков и розничной торговли. В этом году на выставке, которая пройдет под девизом "Driving Process Excellence", более 40 крупнейших IT-компаний мира представят свои продукты и решения на площади 7000 кв. м.

На Wincor World-2009 будут продемонстрированы комплексные решения для банковского бизнеса и розничной торговли, игорного и лотерейного бизнеса, сферы здравоохранения, а также новые программные продукты и оборудование – все то, что в ближайшее время появится и на отечественном рынке.

Цель Wincor World 2009 – наиболее полно представить глобальные IT-перспективы в рамках одного мероприятия. Информационное поле выставки включает в себя большое количество мастер-классов и рабочих групп, в ходе проведения которых участники смогут получить практические знания и экспертные консультации для успешного ведения бизнеса.

Дополнительная информация – на сайте www.wincor-world.com

Wincor World 2009

Trade Fair & Forum for Banking and Retail

January 20 – 22

Paderborn, Germany

НОВОСТИ НОВОСТИ

PORTMONE.COM ОПРЕДЕЛИЛА,ЧЕМ ПЛАТИТ УАНЕТ

Система Portmone.com составила Top 10 банков, картами которых расплачиваются пользователи Уанета.

Для проведения исследования использовалась информация об интернет- и мобильных платежах, проводимых с 1 января по 1 октября 2008 года через Portmone.com. Их количество составило более 3 млн. транзакций в пользу более чем 200 украинских интернет-магазинов и компаний. Необходимо отметить, что система Portmone.com, соблюдая стандарт PCI DSS, хранит все данные по платежным картам в зашифрованном состоянии, но в момент авторизации платежной карты производится идентификация банка - эмитента карты, что использовалось для этого анализа.

В Top 10 банков, картами которых платит Уанет, вошли:

1. Райффайзен Банк Аваль - 29,54%.
2. ПриватБанк - 9,56%.
3. ОТР Банк - 8,54%.
4. Укрсоцбанк - 7,90%.
5. Надра Банк - 7,07%.
6. Укрэксимбанк - 4,17%.
7. Укрсиббанк - 3,68%.
8. "Финансы и Кредит" - 2,18%.
9. Укргазбанк - 1,80%.
10. Остальные - 25,55%.

"Распределение активности платежных карт украинских банков отличается от статистики распределения эмиссии карт, от данных EMA (прим. Ред. - Украинской межбанковской ассоциации членов платежных систем)", - отметил президент Portmone.com Игорь Горин и объяснил это следующими факторами:

- во-первых, это распределение показывает именно реальное распределение "живых" карт, а не статистику банков по эмиссии;
- во-вторых, распределение показывает лояльность клиентов того или иного банка к платежам в интернете или с помощью мобильного телефона;
- в-третьих, распределение показывает реальную активность банка в стимулировании своих клиентов по использованию платежных карт в электронных системах оплаты.

Обеспечивая свободу выбора

Новые возможности карт

Сегодня в Украине темпы эмиссии платежных карт снижаются, наблюдается поворот в сторону расширения функциональных возможностей карт и спектра услуг по ним. В каком направлении развивается карточный рынок, и какие продукты и услуги предлагает этому рынку крупнейший украинский производитель карт, рассказывает директор ООО "Предприятие "Пластик Карта" Константин Куклев

КБ: Какие факторы влияют на формирование рынка пластиковых карт и будут определять его развитие в ближайшие год-два?

Константин Куклев: Первым фактором, с самого начала способствовавшим развитию карточного рынка в нашей стране, был переход предприятий к выплате заработной платы сотрудникам через пластиковые карты. Это привело к значительному росту числа держателей карт в Украине, с одной стороны, а с другой - к развитию банкоматной сети. На мой взгляд, банкоматная сеть уже насыщена - по всей Украине инсталлировано более 20 тысяч банкоматов, и если появится тенденция к росту использования пластиковых карт как платежных, то, думаю, количество банкоматов уже серьезно не увеличится.

Второй фактор, с которым я связываю развитие карточного рынка, - это потребительские кредиты, которые банки стали выдавать, используя пластиковые карты и технологические решения на базе пластиковых карт. Сегодня финансовый рынок находится не в самом лучшем состоянии, и мы отчетливо видим снижение количества выданных кредитов.

Следующий фактор, который может повлиять на развитие рынка, - это появление новых свойств на карточках, а именно - сочетание платежной карты с различными другими функциями, такими как оплата проезда на транспорте, электронная цифровая подпись (ЭЦП), бонусные схемы и др.

Кроме того, есть большой сегмент рынка, который сегодня еще не освоен, - это "гибрид" платежной карты и мобильного телефона. Несколько таких проектов запущено в Западной Европе (Великобритании, Франции, Голландии) и США. Думаю, это коснется и нашей страны.

Я также ожидаю, что начнется более интенсивный переход от карт с магнитной полосой к чиповым картам как более безопасным. По данным НБУ на начало октября 2008 года, из почти 43 миллионов эмитированных в Украине карт чиповые карты составляли лишь около 2,4 миллиона. Это говорит о том, что сегодня ни банки, ни клиенты достаточным образом не защищены от мошеннических операций, число которых в Украине растет. С увеличением доли платежей за товары и услуги в общем объеме транзакций с использованием платежных карт потери от мошеннических операций будут становиться все более заметными для украинских банков. Мошенничество - это именно тот рычаг, который заставит банки переходить на чиповые карты. Так было в Европе.

Оценивая перспективы рынка, очень важно учитывать процент экономики, который находится в тени. Чем больше экономики находится в тени, тем меньше будут пользоваться карточками. Но это вопрос больше политический.

В последнее время в мире отмечается рост популярности бесконтактных платежей на маленькие суммы до 20-25 евро, за этот сегмент рынка уже началась борьба основных игроков. За рубежом постоянно идет реклама MasterCard PayPass, Visa Wave.

И наше предприятие готово к тому, что в крупных городах Украины среди каких-то слоев населения появится интерес к использованию таких платежей.

Уже сейчас мы можем предложить рынку любые необходимые карты, в том числе чиповые карты с дополнительными свойствами и возможностями, бесконтактные карты, гибридные карты с магнитной полосой и чип-модулями, двухинтерфейсные карты, карты с функцией ЭЦП, а также приложения для мобильных платежей.

КБ: На конференции "Интеллектуальные карты, платежные системы, технологии и оборудование", проходившей в рамках выставки Cardex Ukraine 2008, Вы представили карту VISA собственной разработки. Расскажите, пожалуйста, о ней. В чем Вы видите преимущества разработки "своей" карты?

Константин Куклев: Мы подготовили к выходу на рынок EMV-карту Visa, которая наряду с платежными имеет еще и дополнительные свойства, что позволит клиенту использовать ее чаще и с большим удобством и тем самым может принести дополнительный доход, в том числе и для банка.

Новая карта имеет магнитную полосу, чип с памятью EEPROM 18 Кбайт и криптографическим сопроцессором. Карта соответствует стандартам Visa Global Platform 2.1.1., Java Card 2.2.1., содержит операционную систему TMMj4.1, поддерживает новое приложение VSDC 2.7.1, динамическую аутентификацию данных DDA (что обеспечивает очень высокую безопасность карты). На чипе могут размещаться дополнительные приложения, интересные партнерам банка - магазинам, клубам, различным компаниям, например, приложения лояльности, бензиновые. Особенность нашей карты - приложение ЭЦП, которое соответствует украинскому стандарту и Закону Украины "Об электронной цифровой подписи". Нужно отметить, что это Java-карта, на которую можно загружать приложения после ее персонализации, т.е. в течение её срока жизни.

Почему мы предпочли сами разработать эту карту, ее программное обеспечение?

Во-первых, это позволило нам придать ей новые свойства - именно те, которые, на наш взгляд, сегодня востребованы рынком.

Во-вторых, соответствие карты стандарту Visa Global Platform позволяет загружать на нее приложения, которые работают в других странах, на других картах, и дает возможность работать с ней иностранным банкам и компаниям, выходящим на украинский рынок, а мы можем обеспечить им хорошую оперативную техническую поддержку.

В-третьих - это новая конкурентная цена. Мы можем управлять каждой основной компонентой, определяющей стоимость карты, и выводим на рынок продукт, который однозначно конкурентнее всего того, что уже есть на сегодняшний день.

КБ: Что дает наличие на карте электронно-цифровой подписи?

Константин Куклев: Карточка с электронно-цифровой подписью позволяет банку предоставить клиенту новые сервисы.

Все, кто живут в больших городах, прекрасно понимают, что значит переместиться по городу в течение дня, в часы работы банка. А держатель нашей карты Visa сможет в любое время через Интернет подключиться к банку и с помощью карт-ридера (сегодня он стоит 40-50 грн., покупается один раз и работает с любым компьютером) подписывать элек-

Константин КУКЛЕВ

Директор
ООО «Предприятие «Пластик Карта»

тронно-цифровой подписью документы и получать различные банковские услуги. Эта подпись легитимна и находится в нашем правовом поле.

У нас в стране много предприятий, особенно в малом бизнесе, в которых директор является владельцем или совладельцем. Он может использовать свою финансовую карту для подписания платежных поручений в системе "клиент-банк".

Также мы разработали для нашей карты социальное приложение, особенность которого состоит в том, что каждая социальная транзакция подписывается электронно-цифровой подписью. Это обеспечивает высокую достоверность данных, которая необходима для различных государственных учреждений.

КБ: Ваше предприятие выпускает карты обеих международных систем (МПС) – MasterCard и Visa. Почему при разработке этой EMV-карты был сделан выбор в пользу Visa?

Константин Куклев: Прежде всего, потому что процедура сертификации в МПС Visa более проста, чем в MasterCard. Хотя и сертификация в Visa заняла у нас немало времени - только на подтверждение квалификационных требований платежной системы нам понадобилось 9 месяцев.

Я хочу выразить благодарность украинскому офису Visa, который нам помог. Без его поддержки все было бы гораздо сложнее.

Взвесив все "за" и "против", мы решили, что реализовать решение Visa будет в первую очередь быстрее. С другой стороны, карты Visa доминируют на нашем рынке, хотя в мире существует известный паритет Visa и MasterCard.

Если говорить о новых продуктах, то в 2009 году мы планируем вывести на рынок двухинтерфейсную карту Visa, содержащую чип-модуль платежной системы, на котором также эмулирован бесконтактный интерфейс Mifare (для малых сумм платежей и транспортных приложений).

КБ: Какие еще карты "Предприятие "Пластик Карта" предлагает для транспортных, социальных, проектов?

Константин Куклев: Первые бесконтактные карты для оплаты проезда в киевском метрополитене (с чипом Mifare) мы поставили заказчику еще в первом квартале 2004 года. Эти карты уже давно работают и хорошо себя зарекомендовали, мы будем выпускать их и дальше.

Я считаю, что при существующей системе льгот социальная, социально-транспортная карта должна быть совмещена с платежной, банковской картой. Это дает возможность привлекать к реализации социальных проектов банки, транспортные компании, использовать существующую терминальную инфраструктуру (в частности, банковскую) и таким образом распределять финансовую нагрузку проектов между бюджетом, банками и транспортными компаниями.

Для транспортных проектов мы можем предложить гибридную карту, содержащую магнитную полосу и бесконтактный чип Mifare. На магнитной полосе размещается банковский платежный инструмент (MasterCard или Visa), а на чипе - транспортное приложение. Одно из преимуществ такой карты - низкая цена (меньше US$1).

Для социально-транспортных проектов мы предлагаем гибридную карту с магнитной полосой и двумя чип-модулями - контактным и бесконтактным. На контактном чип-модуле может размещаться платежное приложение (MasterCard, Visa или НСМЭП) и дополнительные приложения. По моему

мнению, в качестве социальной такую карту целесообразнее использовать, чем двухинтерфейсную.

Сегодня гибридная карта дешевле, надежнее, долговечнее двухинтерфейсной. Гибридная карта, которая содержит контактный чип и отдельно от него бесконтактный чип с антенной, выдерживает больше циклов флексотеста, чем двухинтерфейсная карта (проблема которой - контакт чипа и антенны). Статистика на основе уже запущенных проектов за рубежом говорит о том, что в течение первых двух лет чип теряет антенну у нескольких процентов держателей двухинтерфейсных карт. В проекте на 50 тыс. карт - это не страшно, но в массовом проекте на 10 млн. карт - это очень много.

По количеству льгот транспорт занимает первое место. В Украине 14 млн. пенсионеров, и все они должны ездить бесплатно в городском транспорте. По расчетам, 80-90% социальных транзакций - это транзакции на транспорте, в которых карточка выполняет регистрационную функцию, а не платежную. Поэтому бесконтактное приложение для реализации льгот на транспорте может быть выполнено на отдельном бесконтактном чип-модуле. А на контактном чип-модуле могут выполняться другие приложения - скидки на покупки в социальных магазинах, аптеках, доплаты за хлеб, пенсии и пр. Таким образом, карту для социальных льготников лучше делать по гибридной технологии.

Но, как упоминалось, мы готовим к выпуску и двухинтерфейсные карты Visa, которые могут найти применение в различных, в том числе социальных и транспортных проектах.

КБ: Насколько производственные мощности "Предприятия "Пластик Карта" перекрывают потребности украинского рынка? Много ли зарубежных заказчиков?

Константин Куклев: Наши мощности позволяют выпускать до 20 млн. контактных чиповых карт в год, а бесконтактных даже больше. В первую очередь мы производили GSM-карты, но рынок этих карт стабилизировался, и мы не видим сейчас необходимости наращивать мощности, потому что у нас они уже есть и технологии отработаны. При необходимости не существует никаких проблем за 2-4 месяца дооснастить производство всем, чем необходимо и увеличить наши мощности.

Мы поставляем карты (и GSM, и финансовые) в 11 стран. Среди них - страны СНГ, Балтии, Европы. Где-то заказывают чаще, где-то реже. Мы ожидаем, что в 2009 году у нас появятся несколько новых партнеров в России.

КБ: Как развивается рынок GSM-карт?

Константин Куклев: Сегодня рынок GSM-карт тяготеет к большому объему памяти - динамические меню, динамические приложения. Происходит миграция от карт маленькой емкости к картам большой емкости, от обычных GSM-карт к картам третьего поколения 3G.

В течение 2009 года основные операторы перейдут от карт 16 и 32 Кбайт к картам 64, 128, 256 Кбайт. Мы за рубеж поставляем GSM-карты 128 Кбайт и готовы поставлять карты 256 Кбайт.

GSM-карты поколения 3G у нас, в принципе, готовы - это карты UMTS (Universal Mobile Telecommunications System).

Кроме того, поскольку рынок CDMA-связи тоже начинает подтягиваться, мы для себя приняли решение вывести на него R-UIM-карты (Removable-User Identity Module).

КБ: Вы постоянно разрабатываете новые продукты в соответствии с изменяющимися потребностями рынка. Что помогает в этом?

Константин Куклев: То, что мы можем сами разрабатывать программное обеспечение для карт. В 2006 году "Предприятие "Пластик Карта" разработало свои первые Java-карты и получило лицензию компании Sun Microsystems. Это один из предметов нашей гордости. На сайте Sun Microsystems есть список компаний, которые подтвердили сертификат на разработку собственных программных продуктов на основе технологии Java Card. Таких компаний в Европе чуть больше десятка, и мы в их числе.

Здесь мы преследуем экономические интересы. Сейчас для GSM-операторов "не-Java-карты" не поставляются. Для нас это было требование рынка: либо сделать Java-карту, либо покупать у кого-то программное обеспечение или чип-модуль с ПО. На заре рынка в 2001-2002 году мы так и поступали - покупали чип-модуль с ПО, это позволило нам войти в рынок. Но, для того чтобы развивать бизнес и успешно конкурировать, этого было мало. Чтобы быстро реагировать на потребности клиентов, нам надо было уметь изменять какие-то параметры операционной системы. Для этого мы сделали свою Java-карту.

Дальнейшее развитие связано с платёжными картами, а именно, с размещением на Java-карте приложения Visa. Все наши платежные карты соответствуют Visa Global Platform и все персонализируются практически одинаково, чем должны быть привлекательны для банков.

Кроме того, мы постоянно следим за развитием технологий и стандартов. Например, участие в GSM Ассоциации открывает нам доступ ко всем стандартам и их изменениям. А это необходимо для компаний, которые производят GSM-карты с программным обеспечением. В Европе таких компаний не больше 10, и среди них - "Пластик Карта".

КБ: В самом начале нашей беседы Вы упомянули о мобильных приложениях. Что разработано на сегодня?

Константин Куклев: В сотрудничестве с компанией УкрНет мы разработали и разместили на GSM-карте приложение ЭЦП, которое позволяет передавать с мобильного телефона подписанные согласно украинским стандартам сообщения - они могут быть как финансовые, так и нефинансовые. Пока еще это не вызвало широкого интереса со стороны операторов мобильной связи и других компаний. Но наша работа - обеспечить возможность произвести с телефона подписание какого-то сообщения - заказчику сдана.

КБ: Два года назад в Вашей компании было открыто Бюро промышленной персонализации карт. Сколько банков обслуживает Бюро сегодня? Как оно работает с клиентами?

Константин Куклев: Многие банки, в которых уже начали считать деньги, отдают персонализацию карт на аутсорсинг. Затраты на персонализацию одной карты собственными силами банка в несколько раз превышают затраты нашего персонализационного бюро.

Сейчас мы персонализируем карты для 11 банков, среди которых есть и зарубежные. Но это не обязательно носит характер системы. На мой взгляд, для банка важен опыт, когда он в любой момент может дать информацию в персонализационное бюро и затем получить продукт. Обычно мы работаем с банками "с сегодня на завтра".

В числе услуг персонализационного бюро - реэмиссия. Например, банк, у которого есть своё персонализационное бюро, эмитируя по 1 тыс. карт в день, за 3 года охватил определенное число клиентов. В какой-то момент времени банку для перевыпуска карт может не хватить собственных ресурсов. И он отдает реэмиссию (она известна, может быть проведена в плановом порядке) на аутсорсинг такой компании, как наша.

Если говорить о тиражах, то некоторые банки заказывают у нас сотни тысяч, миллионы карт и выбирают потом по мере необходимости. Мы можем и по одной карте делать, только доставка 1 карты - это накладно. Но если банку срочно нужна 1 карта и у нас с ним налажена система передачи информации, карта будет готова в течение часа.

С некоторыми банками мы уже работаем не "залпами", а в режиме рабочей нагрузки.

Безусловно, если нам дают сразу базу данных на 100 тыс. или 500 тыс. карт и размещают у нас заказ на пластик - это одна цена. Если ежедневно заказывается небольшое количество, цена несколько выше, но не заоблачная.

КБ: Что, с Вашей точки зрения, в первую очередь необходимо для эффективной работы и развития предприятия? В чем "секрет" успеха?

Константин Куклев: Сегодня основные усилия внутри нашего предприятия направлены на кадры и управление. Мы разработали и с 2002 года внедрили уникальную систему управления предприятием, которая позволяет в любой момент времени понимать, что происходит на предприятии, сколько денег мы заработали или потеряли. Я знаю, какой заказ находится в каком месте, сколько продуктов на каком рабочем месте сделано, насколько эффективно распределена работа на участках, на каком участке сделано брака больше, чем положено и т.д. Внедрение системы управления предприятием позволило снизить прямые затраты более чем в два раза.

Очень важен управленческий персонал, поэтому мы направляем инвестиции в кадры. Несколько человек у нас уже имеют степень MBA, несколько еще учатся (в том числе и я), это позволяет большинству управленцев говорить на одном и том же языке.

Мы постоянно делаем инвестиции в новое оборудование - в 2008 году это составляет около 2 млн. долларов.

И, пожалуй, главное - это высокое качество наших продуктов.

**

NEW MONEY*

* новые деньги

MASTERCARD В УКРАИНЕ И МИРЕ • 2 • ДЕКАБРЬ 2008

Представители лучших банков на церемонии награждения «MasterCard Банк года 2008»

MASTERCARD ОПРЕДЕЛИЛА БАНКИ ГОДА

СТРАНИЦА 6

MASTERCARD ЗАПУСТИЛА КРЕДИТНУЮ КАРТУ В МЕТРО

СТРАНИЦА 2

УКРАИНСКИЕ БАНКИ «ВЫИГРЫВАЮТ» НА ВОЛНЕ ФУТБОЛЬНОГО АЖИОТАЖА

СТРАНИЦА 4

ВЕДУЩИЕ БАНКИРЫ О ПОБЕДЕ В «MASTERCARD БАНК ГОДА 2008»

СТРАНИЦА 8

** реклама

ЛЮБОВЬ ДЕРЕВЯНКО
Глава представительства MasterCard Europe в Украине

Добрый день, уважаемые коллеги.

Прошедшая осень была не из легких. Лично я запомню ее как одну из наиболее непредсказуемых и волнующих в моей жизни. Сентябрь преподнес букет достаточно спорных новостей, ноябрь же, наоборот, подарил немного уверенности. В конце октября мы во второй раз назвали лучшие банки и страховые компании Украины. Надеюсь, что этот факт также внес свою лепту в ноябрьское «потепление».

Эта осень позволила мне еще раз убедиться в том, что устойчивость банковского рынка напрямую зависит от системы гарантий. А гарантии, в свою очередь, должны регулярно проходить проверку «на прочность». К примеру, MasterCard, как международная платежная система, гарантирует всем своим членам надежность и своевременность расчетов.

MasterCard находится в самом сердце коммерции. И это не просто красивый рекламный слоган, мы действительно являемся механизмом (гарантией) жизнедеятельности большой финансовой системы взаиморасчетов. Мы ежедневно следим за процессами, которые происходят в банках по всему миру, анализируем риски и прогнозируем возможности.

Гарантии MasterCard способствуют поддержанию стабильности на рынке и взаимного доверия финансовых институтов друг к другу. Это очень важно как для сохранения равновесия рынка, так и для поддержания доверия к банкам потребителей – держателей платежных карт.

Именно ради таких гарантий и была создана компания MasterCard. Именно ради таких гарантий для ваших клиентов вступили в эту систему и вы.

Спасибо.

Безналичная жизнь уходит в сеть

Жизнь без использования наличных денег пока воспринимается, в лучшем случае, как добрая шутка. Вместе с тем, в Украине появляется все больше людей, которые бросают вызов банкнотам и монетам. Так, весной 2008 года ведущие «Русского радио» на протяжении 2 недель жили без наличных денег. О своих впечатлениях они ежедневно «докладывали» в утреннем эфире или писали на Интернет-страничке радиостанции.

Теперь безналичная жизнь уходит во всемирную сеть. В ноябре 2008 года был запущен проект www.nocash.com.ua – блог человека, который бросил вызов наличным деньгами. Цель автора блога свести использование наличных денег к минимуму, отдав предпочтение безналичным платежам.

Отметим, что представители любого украинского банка могут внести свою лепту в успешное проведение этого эксперимента: советы или рекомендации можно оставлять прямо на сайте. Кроме того, при желании, банкиры могут разместить ссылки на сайт на своих корпоративных веб-страницах.

Читая истории из жизни об использовании карт, клиенты банка смогут больше узнать об их предназначении, почерпнуть полезную информацию о преимуществах безналичной жизни и получить дельные советы. Наиболее активные посетители в декабре 2008 года будут отмечены футбольными подарками от MasterCard. «Это новый и интересный проект, – уверена **Анна Потапенко, менеджер по развитию бизнеса MasterCard Europe в Украине.** – Доля оплаты с помощью платежных карт в общем розничном товарообороте еще очень небольшая, то есть, потенциал для роста – огромный. Блог nocash.com.ua поможет нам еще раз напомнить потребителю обо всех преимуществах использования платежных карт».

Метро без очередей

В октябре 2008 года MasterCard и Ситибанк презентовали в России кредитную карту для проезда в метро. Владельцами карты, согласно прогнозам банка, в течение года станет более миллиона жителей Москвы.

Кредитная карта MasterCard Citi Express Card позволяет оплачивать покупки (в том числе в Интернет), а также проезд в метро. При этом в будущем MasterCard и Ситибанк планируют расширить функциональность карты до использования Citi Express Card во всех видах транспорта. **Джоэл Корнрейх, глава бизнеса по работе с частными клиентами Ситибанка Россия и СНГ** так прокомментировал новый проект: "В этой карте реализована концепция "универсального платежного инструмента", и, по сути, она заменяет собой несколько карт. Эта карта позволяет ее владельцу не только быстро и без лишних усилий оплачивать проезд в метро, покупки в магазинах или Интернете, снимать наличные, но также моментально и без комиссии оплачивать свои счета за телефон, квартиру, получать скидки".

Для оплаты проезда в метро достаточно приложить карту к турникету. Специальный чип позволяет совершать бесконтактные платежи, что заметно ускоряет пассажиропоток в метрополитене. Более того, карта избавляет от необходимости стоять в очередях за жетонами, которые в часы пик достигают десятков метров. Стоимость поездки напрямую зависит от частоты использования подземного вида транспорта – чем чаще пассажир пользуется картой, тем меньше он платит за проезд. К тому же, в распоряжении каждого держателя Citi Express Card льготный период кредитования до 50 дней.

При условии погашения задолженности в указанный срок, банк не начисляет проценты за использование кредитной линии. Московская MasterCard Citi Express Card стала пятой по счету «транспортной» кредитной картой Citi в мире. Ранее подобные проекты, в том числе с использованием технологии MasterCard PayPass, были реализованы в Нью-Йорке, Дели, Сингапуре и Вашингтоне.

Цитата номера

«Мы (MasterCard), работая на локальных рынках, стараемся максимально адаптировать свои программы исходя из потребностей банков-партнеров. Ведь если я просто принесу что-то из опыта банков Великобритании, то в Украине, вероятно, это не будет пользоваться популярностью, потому, что здесь совершенно другие реалии бизнеса. Вместе с тем, украинские банки внимательно следят за деятельностью западных коллег и наша задача наладить процесс обмена знаниями, от которого выиграют все участники рынка.

БЕЛЛА СТАВЧАНСКИ
глава региона быстрорастущих европейских рынков MasterCard Europe.

500 000 000 платежных карт MasterCard эмитировано европейскими банками-партнерами международной платежной системы по итогам 3-го квартала 2008 года.

Мобильный пластик

Райффайзен Банк Аваль, МТС и MasterCard представили новую ко-брендинговую карту.

Карта для пользователей мобильной связи МТС предполагает начисление специальных бонусов за каждые 5 гривен, которые человек тратит в магазинах, Интернет, на заправках или покупая ваучеры пополнения счета по безналичному расчету. Бонусы можно обменять на подарки или дополнительные услуги в рамках программы «Мой МТС». Новый продукт будет выпускаться на базе кредитных и дебетных карт. «Мы просто обязаны сделать эту карту одним из наиболее успешных ко-брендинговых продуктов в Украине, – отмечает **Сергей Коптик, начальник управления карточных услуг Райффайзен Банка Аваль**, – мы предложили клиентам понятные и выгодные условия сотрудничества. В результате, через месяц со дня запуска, мы выпустили почти 5000 карт. В некоторых отделениях, люди становятся в очередь за новинкой».

Такое положение дел нисколько не удивляет **Эндрю Слеттери, руководителя аффинити и ко-брэндинговых программ MasterCard Europe:** «Украинский рынок ко-брендинговых продуктов имеет огромный потенциал. В стране не так много ко-брендинговых проектов, а потенциал рынка – огромен. Главное – подобрать надежного партнера, плюс разработать программу, которая будет отвечать интересам и стилю жизни потребителей, делая платежи выгодными и прозрачными. Учитывая любовь украинцев к мобильной связи, внимание к карте «Райффайзен Банк Аваль – МТС» вполне оправдано. Более того, мне бы очень хотелось, чтобы в следующем году украинские продукты были номинированы на участие в ежегодной церемонии награждения лучших ко-брендинговых продуктов – MasterCard Co-brand Award. Украинские банки сегодня делают для этого очень многое».

Блиц-новости

Павел Яворский (Pavel Javorsky) назначен новым генеральным директором MasterCard Europe в Чехии и Словакии. В Чехии Павла называют гуру банковского дела: за более чем 15-летнюю карьеру на финансовом рынке он работал во многих известных банковских учреждениях, в том числе в ING Bank, Komercni banka и CSOB.

200 пассажирских автобусов в Ливерпуле будут оборудованы терминалами MasterCard PayPass. Проверить на себе удобство использования бесконтактных технологий жители Beatles Town смогут во втором квартале 2009 года в рамках совместного проекта MasterCard, The Royal Bank of Scotland (RBS) и Stagecoach, крупнейшей транспортной компании Великобритании.

MasterCard Europe открыла офис в Австрии. На торжественной церемонии открытия присутствовали представители 70 австрийских компаний, партнеров и клиентов международной платежной системы.

Сеть польских супермаркетов Zabka Polska SA объявила о намерении установить терминалы MasterCard PayPass. Это крупнейшая торговая сеть страны, которая насчитывает более 2000 магазинов во всех регионах Польши.

Новая программа Maestro Advance Registration Program™, которую презентовали в Голландии, делает трансакции в Интернет более быстрыми и удобными. У покупателей есть возможность создать собственный список любимых интернет-магазинов. После этого они могут совершать покупки в магазинах из этого списка без предварительной аутентификации.

По итогам 3 квартала 2008 года, в Европе было выпущено более 500 млн. карт MasterCard®, Maestro® и Cirrus®. За три месяца покупатели совершили более 1,6 млрд. трансакций. Воспользоваться платежными картами они могли более чем в 14,9 млн. точках приема.

Парижская система городского транспорта RATP, которая ежедневно перевозит более 10 миллионов человек, приступила совместно с MasterCard к разработке требований для внедрения MasterCard PayPass в автобусах, метро и электричках Франции. Представители la Banque Postale, которые также принимают участие в проекте, не исключают появление терминалов MasterCard PayPass уже в 2009 году. Этот проект должен стать одним из крупнейших в Европе.

Использование по назначению

Украинские банки продолжают эффективно использовать маркетинговые возможности MasterCard для продвижения собственного бизнеса.

Футбольный ажиотаж затронул не только сердца болельщиков, но и украинских банкиров. В конце весны банк «Крещатик» выпустил серию пластиковых карт Maestro и MasterCard с символикой Чемпионата Европы по футболу UEFA EURO 2008 года. По словам представителей банка, это первые продукты целой серии «футбольных» карточек. «Наша цель – привлечь внимание максимального количества футбольных болельщиков и сделать их клиентами нашего банка, – говорит **Сергей Головань, начальник управления платежных карт банка «Крещатик».** – Украина стоит на пороге грандиозного футбольного события – ЕВРО 2012, поэтому мы не сомневаемся в успехе продукта. Для привлечения клиентов мы запустили программу «Чемпионат покупок», благодаря которой с момента начала акции банк эмитировал почти 10 000 карточек».

Рекламный плакат ПриватБанка

Крупнейший украинский банк ПриватБанк также не оставил без внимания футбольных болельщиков. Победители акции «Дорогой Чемпионов», которая прошла с 15 мая по 15 июня отправились в Испанию, ведь именно эта страна победила в EURO 2008. При этом победитель изначально не знал, куда поедет – интрига сохранялась до последней секунды финального матча между сборными Испании и Германии. Для того чтобы принять участие в «гонке» за футбольные призы от ПриватБанк (кроме путевки разыгрывался широкий перечень футбольных сувениров), достаточно было открыть кредитную карту MasterCard и совершить хотя бы одну покупку с ее помощью в период акции.

«Финансы и Кредит», в свою очередь, выпустил пластиковые карты с футбольным дизайном для привлечения новых клиентов. Чтобы дополнительно стимулировать использование карты в торговых точках, банк

В числе детей, которые вывели финалистов UEFA Champions League 2008 в Москве, было 3 украинских ребенка.

запустил промо кампанию с розыгрышем футбольных мячей, спортивных сумок и боксов для дисков. Главным призом кампании стал уникальный тур для двоих на один из матчей Чемпионата Европы по футболу под названием «Желтая и Красная карточка». Победители не только имели возможность побывать на матче ведущих сборных, но и получили предоплаченную карту MasterCard для покупок, а также «судейские» карточки, которыми пользовался арбитр во время матча. По данным банка, на протяжении кампании – 3,5 месяца – «Финансы и Кредит» эмитировал 18 000 платёжных карт, клиенты банка совершили более 26 тыс. торговых трансакций.

Промо-листовка UEFA Champions League от Банка Пивденный.

«ВСЕ НА ФУТБОЛ!» – под таким девизом Банк ПИВДЕННЫЙ успешно провел свою футбольную промо-кампанию. Уже существующих и новых клиентов-держателей карт MasterCard банк стимулировал поощрительными призами и билетами на финальный матч UEFA Champions League сезона 2007-2008, который прошел в Москве. В результате было открыто порядка 3 000 новых карт MasterCard. Этот показатель, отмечают в банке, на 60% превышает средние цифры за соответствующий период. Более того, «футбольная» кампания Банка ПИВДЕННЫЙ помогла увеличить на 8% объемы безналичных расчетов по картам кредитного учреждения.

РОДОВИД БАНК, в свою очередь, в ноябре 2008 – феврале 2009, использует возможности MasterCard для продвижения «сберегательной» карты MasterCard. Клиенты банка – победители акции – получат билеты на домашние матчи ФК «Динамо» (Киев) и ФК «Шахтер» (Донецк) UEFA Champions League 2008-2009, а их дети – возможность сопровождать футболистов матча на поле перед игрой. К слову, первые победители промо были определены в конце ноября. Они посетили матч, на котором ФК «Шахтер» принимал

«Футбольная» карта от Банка «Финансы и Кредит»

швейцарский «Базель». Вторая «команда» счастливчиков от РОДОВИД БАНК побывает на матче в декабре, когда ФК «Динамо» (Киев) будет отстаивать «честь мундира» в игре с турецким «Фенербахче». В конце акции между участниками также будут разыграны 100 футбольных призов.

Билеты на футбольные матчи и возможность сопровождать футболистов на поле перед игрой также пришлись по душе представителям НАДРА БАНКА. С помощью этих средств маркетологи банка решили укрепить корпоративный дух своего учреждения. Среди детей сотрудников НАДРА БАНКА был организован конкурс рисунка. Победители вывели на поле футболистов ФК «Динамо» (Киев) перед осенним матчем с ФК «Порту» 5 ноября. «Меня очень радует внимание украинских банков к маркетинговым предложениям MasterCard, – говорит **Любовь Деревянко, глава представительства MasterCard Europe в Украине.** – Мы начали реализовывать подобные проекты прошлой весной и уже можем похвастаться не одним успешным проектом. В 2009 мы во второй раз организуем всеукраинский конкурс Player's Escort под эгидой MasterCard, посвященный финалу UEFA Champions League 2009, который в этом году пройдет в Риме. Надеемся, что банки проявят интерес и к этой инициативе».

«Футбольная» карта от Банка ХРЕЩАТИК

Тренинги MasterCard Academy®

9–10 декабря 2008 г.
Место проведения: Афины, Греция
Тема: Успешная стратегия эмитента (An issuing strategy for building success)
9–10 декабря 2008 г.
Место проведения: Афины, Греция
Тема: Экспертный тренинг для экспертов (Expert training for experts)
9–11 декабря 2008 г.
Место проведения: Афины, Греция
Тема: Станьте експертом в борьбе с карточными мошенниками (Become an expert in fraud management)
9–11 декабря 2008 г.
Место проведения: Афины, Греция
Тема: Знакомство с возможностями виртуального мира (Discover the opportunities of the virtual world)
11 декабря 2008 г.
Место проведения: Афины, Греция
Тема: Развитие технологий MasterCard по борьбе с карточным мошенничеством (Further enhancement of MasterCard fraud applications)
12 декабря 2008 г.
Место проведения: Афины, Греция
Тема: Последние новинки в борьбе с карточным мошенничеством (Learn the latest techniques in fraud prevention and detection)
12 декабря 2008 г.
Место проведения: Афины, Греция
Тема: Используя возможности E-бизнеса (Seizing the opportunities of e-Business)

Полный перечень семинаров и детальная информация находится на www.mastercardonline.com/Trainings/Academy. Если у вас возникнут дополнительные вопросы, обращайтесь в представительство MasterCard Europe в Украине по телефону: +38 044 586-2710

www.mastercardonline.com
academy@mastercard.com

De Facto первые

Эксперты международного конкурса «MasterCard Банк года» во второй раз определили лучшие украинские банки и страховые компании

Церемонию награждения посетили лучшие банкиры страны

Каждый год, начиная с 1984, известный журнал «Fortune» проводит рейтинг репутаций американских компаний. Аналитики журнала сравнивают репутацию учреждений с финансовыми показателями и вот уже более четверти века приходят к одному и тому же выводу – прибыль компании напрямую зависит от ее репутации. Причем, при формировании своего отношения к компании клиенты обращают внимание на признание этой компании со стороны других экспертов рынка. Учитывая этот фактор, достижения отечественных банков в «MasterCard Банк года» сложно переоценить. Ведь в большинстве номинаций лучших оценивает именно профессиональное жюри.

В этом году конкурс выделил 8 украинских банков и 3 страховые компании, которые разделили между собой награды в 6 номинациях.

«Основная задача «MasterCard Банка года» – помочь розничным клиентам понять, кто есть кто на банковском и страховом рынках. Не смотря на то, что MasterCard является главным партнером конкурса, задача рейтинга – оценить не карточные продукты, а в целом работу банка и его команды на протяжении года, – говорит **Бела Ставчански, глава региона быстроразвивающихся европейских рынков MasterCard Europe.** – Жюри конкурса состоит из финансовых экспертов, участников рынка, журналистов которые могут объективно проанализировать качество услуг, коммуникацию, бизнес-достижения и уровень менеджмента кредитного учреждения».

Если говорить о лауреатах конкурса в отдельности, победа УкрСиббанка сразу в 2 номинациях – это результат синергии профессиональной работы украинской команды и существенной поддержки BNP Paribas, стратегического инвестора банка и одной из крупнейших финансовых групп в мире. Совсем недавно агентство Fitch Ratings подтвердило высокие рейтинги BNP Paribas Group. По мнению экспертов, мировой экономический кризис на группе практически не отразился.

В то время как УкрСиббанк является дебютантом «MasterCard Банк года», бронзового и серебряного призеров конкурса можно назвать участниками со стажем. Райффайзен Банк Аваль стал «Банком года» в 2007 году. По итогам 2008 года жюри также признало банк одним из лучших, присудив ему серебро. К слову, Райффайзен Банк отмечают наградой «Банк года» не только в Украине – в 2008 году он был удостоен золота в номинации «Самый надежный банк года» чешского «MasterCard banka roku», который проводится при поддержке MasterCard с 2002 года. В свою очередь, ПриватБанк во второй раз стал «Самым надежным банком года». В данной номинации лучшего определяли непосредственно клиенты банков.

«Наиболее динамичным банком» жюри назвало ВТБ. Финансовые эксперты отметили рост бизнес показателей банка в 2008 году. По данным Национального банка Украины, объем активов ВТБ превышает 20 млрд. гривен, что почти в 2 раза больше аналогичного показателя начала года. Второе и третье места в этой номинации достались соответственно Universal Bank и Эрсте Банку, кредитным учреждениям, которые также показали хорошую динамику на протяжении всего года. «Конкурс «MasterCard Банк года» – действительно важен для нас, поскольку достижения банков оценивают высококвалифицированные специалисты, – признается **Татьяна Черненко, директор по маркетингу Universal Bank.** – Признание профессионалами – наиболее красноречивый оратор в мире. Мы гордимся тем, что интенсивное развитие Universal Bank было по достоинству оценено экспертами финансового рынка, а также тем, что за 2 года мы смогли стать в единый ряд с наиболее влиятельными игроками банковского сектора».

Лучшим «Банкиром года», по мнению большинства руководителей украинских банков, стал Сергей

Тигипко, Председатель Правления Swedbank. Среди наиболее значимых достижений банкира, коллеги, в первую очередь, называют продажу TAC-Комерцбанка ведущей банковской группе Северной Европы. «Конкурс «Банк года» является для отечественных банкиров не только хорошей площадкой для обмена опытом, но и своеобразным знаком качества их работы, – отмечает **Сергей Тигипко.** – Сегодня, когда мировой финансовый кризис стал для всех темой № 1, этот конкурс приобретает в Украине особую актуальность. Вопреки некоторым пессимистическим прогнозам, банки не только демонстрируют стабильную работу и положительную динамику роста, но и выполняют все свои обязательства перед клиентами, помогая реализовывать их мечты и планы уже сегодня и являясь мощным локомотивом экономики страны».

ЦЕННОСТЬ ПОБЕДЫ

Если ценность конкурса для потребителей банковских услуг заключается в возможности определить для себя, кто есть кто на рынке, то для самих банков – это дополнительные возможности для продвижения собственного имени и продуктов. «Полученная награда, если правильно донести сообщение о заслуженной победе, может повлиять на увеличение дохода банка, уровня лояльности клиентов и частоту упоминаний компании в медиа. Победители всегда выделяются на рынке, их достижения дарят уверенность клиентам и внимание со стороны СМИ», – уверена **Любовь Деревянко, глава представительства MasterCard Europe в Украине.**

«Банки года» имеют возможности использовать свои звания и логотип в собственных маркетинговых кампаниях. Эти элементы могут быть размещены практически на всех коммуникационных материалах банка: в клиентских счетах-выписках, на корпоративных веб-страницах, POS-материалах, в печатной рекламе, телевизионных роликах и т.д. К примеру, чешский Komercni banka напечатал плакаты со словами благодарности клиентам за получение награды и разместил их на витринах собственных офисов. Днепропетровский ПриватБанк после победы поблагодарил всех своих клиентов за доверие, разослав SMS и написав слова благодарности на бигбордах страны. Венгерский CIB Bank настолько был рад своей победе, что разместил в центре Будапешта на плакате размером в 4-этажный дом новость об этом достижении. Райффайзен Банк Аваль не забыл упомянуть о признании сразу в нескольких коммуникационных инструментах, некоторые победители размещали дипломы о присвоении премии в отделениях банка и т.д.

«Наш банк всегда занимает топ-позиции в украинских банковских рейтингах. Поэтому и в конкурсе «MasterCard Банк года» всегда надеемся на призовое место, – делится впечатлениями **Леонид Зябрев, начальник службы связей с общественностью и внутренних коммуникаций Райффайзен Банка Аваль.** – Приятно, что в прошлом году мы получили главную награду, а в нынешнем – вошли в число призеров. Бизнес-достижения, безусловно, важны, но для маркетинга, направленного на широкую аудиторию физических лиц, имиджевая составляющая банка играет еще большую роль. Именно поэтому прошлогоднюю победу мы использовали в годовом отчете, имиджевой брошюре, разместили в разделе наград на веб-сайте и т.д. От проведения подобных честных рейтингов выигрывают все стороны. А вот платные рейтинги извращают идею определения лучших – в подобных акциях мы не участвуем».

КАК ВЫБИРАЮТ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

Для участия в конкурсе организаторы выбирает 30 банков, которые по итогам 1-го полугодия имеют наибольшие размеры активов, а также 20 страховых компаний с наибольшими страховыми премиями. В состав жюри конкурса входят ведущие эксперты, среди которых руководители и финансовые директора отечественных компаний, финансовые аналитики, академики и представители СМИ. Профессиональное жюри выбирает победителей в 4 номинациях: «Банк года», «Наиболее динамичный банк года», «Банковский продукт года» и «Страховая компания года». Критериями определения победителей являются личный опыт, информация от участников и аналитическая справка по рынку, которую предоставляют организаторы. В номинации «Самый надежный банк года» за лучшего голосуют клиенты банков при помощи SMS-сообщений или в Интернете. «Банкира года» выбирают главы правления банков-участников конкурса.

УкрСиббанк экспертное жюри признало лучшим сразу в двух номинациях

Белла Ставчански, глава региона быстроразвивающихся украинских рынков MasterCard Europe, с главной наградой конкурса

ПриватБанк уже дважды «Самый надежный банк года»

РЕЗУЛЬТАТЫ КОНКУРСА

«БАНК ГОДА 2008»	
1 место	УкрСиббанк
2 место	Райффайзен Банк Аваль
3 место	ПриватБанк
«НАИБОЛЕЕ НАДЕЖНЫЙ БАНК ГОДА»	
1 место	ПриватБанк
2 место	Райффайзен Банк Аваль
3 место	Ощадбанк
«НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНЫЙ БАНК ГОДА»	
1 место	ВТБ
2 место	Universal Bank
3 место	Эрсте Банк
«БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ ГОДА»	
1 место	УкрСиббанк, депозит «Активные деньги»
2 место	Universal Bank, «Мегагибкий депозит»
3 место	Swedbank, ипотечные продукты
«БАНКИР ГОДА»	
Сергей Тигипко, Swedbank	
«СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ГОДА»	
1 место	«Оранта»
2 место	«ПРОВИДНА»
3 место	«Универсальна»

Блиц-интервью с руководителями банков-победителей читайте на следующей странице.

Устами лучших

По окончанию конкурса «MasterCard Банк года» руководители банков-победителей поделились своими впечатлениями и планами

АЛЕКСАНДР АДАРИЧ,

Председатель Правления «УкрСиббанка». Премия «Банк года 2008», «Банковский продукт года 2008»

New Money: Победа сразу в двух номинациях конкурса ощущается в два раза ярче, чем одна?

Александр Адарич: Наш банк впервые принял участие в конкурсе «MasterCard Банк года», поэтому вдвойне приятно, что удалось получить сразу две награды. Эти победы примечательны для нас также тем, что украинские эксперты подтвердили мнение ведущих мировых финансовых изданий, которые на протяжении последних 2 лет удостаивали «УкрСиббанк» высшими оценками. Награда в номинации «Банковский продукт года» особенно важна для нас. В связи с финансовой нестабильностью на рынке многие банки наблюдали отток вкладов, тем не менее, жюри конкурса отдало предпочтение именно депозитному продукту.

N.M.: Повлияют ли эти два первых места на стратегию банка?

Александр Адарич: Доверие, как клиентов, так и экспертов необходимо оправдывать. Поэтому мы будем совершенствовать банковские продукты и технологии, поддерживать репутацию надежного банка и укреплять его позиции на отечественном финансовом рынке, чтобы оставаться лучшим для украинских граждан.

АЛЕКСАНДР ДУБИЛЕТ,

Председатель Правления ПриватБанка. Премия «Самый надежный банк года 2008»

New Money: Второй год подряд ПриватБанк побеждает в номинации «Самый надежный банк». Какие действия банка этому способствуют?

Александр Дубилет: Нам, безусловно, приятно, что общественность так высоко оценила работу ПриватБанка, ведь мы стараемся для того, чтобы украинские граждане могли реализовывать свои планы и мечты, чувствовали уверенность в завтрашнем дне. Поэтому, прежде всего, нашей победе способствовала значительная клиентская база. Сегодня банк обслуживает более 9 млн. 250 тыс. физических лиц, имеет самую разветвленную сеть банкоматов (5164) и 2169 отделений по Украине.

N.M.: Как ПриватБанк планирует удерживать лидерство?

Александр Дубилет: Голоса клиентов не просто завоевывать, равно, как и удерживать их. Поэтому конкурсы, подобные «MasterCard Банк года», лишний раз подтверждают, что нужно еще больше работать, чаще внедрять новинки, улучшать уровень обслуживания клиентов. Мы будем стараться и в дальнейшем побеждать в конкурсе, поскольку «надежный» – очень серьезное звание, особенно если речь идет о банках.

ВАДИМ ПУШКАРЕВ,

Председатель Правления ВТБ Банка. Премия «Самый динамичный банк года 2008»

New Money: Приведите, пожалуйста, несколько аргументов в пользу того, что ВТБ Банк действительно самый динамичный.

Вадим Пушкарев: По итогам 1 квартала динамика развития нашего банка практически на 10% опередила динамику развития всей отечественной банковской системы. По объему активов ВТБ уже занимает 10-е место среди ведущих украинских банков, по размеру капитала – 8-е. Сегодня в банке активно увеличивается количество открываемых расчетных счетов юридических лиц, предприятий малого и среднего бизнеса. Мы вкладываем средства в реальную экономику страны – прирост кредитных вложений ВТБ Банка в нефинансовый сектор за 3 квартала текущего года составил порядка 90%.

N.M.: А какие у ВТБ амбиции на 2009 год?

Вадим Пушкарев: Есть три составляющих нашего нынешнего и будущего успеха. Во-первых, мы четко знаем, чего хотим и куда идем. Во-вторых, мы знаем, как это делать. А в-третьих, мы очень хотим это сделать. Стратегическая цель ВТБ – войти в ТОП-3 украинских банков до 2011 года. Ее реализация для нас – вопрос времени.

СЕРГЕЙ ТИГИПКО,

Председатель Правления Swedbank. Премия «Банкир года 2008»

New Money: Как Вы считаете, почему коллеги признали именно Вас лучшим банкиром нынешнего года? Кого бы назвали лучшим Вы?

Сергей Тигипко: Сложно, конечно, предугадать их мотивы, однако я благодарен за признание и воспринимаю награду, как большой аванс доверия от своих коллег, каждый из которых достоин звания лучшего. Любая награда – это не только приятный момент профессионального признания, но и большая ответственность. Для меня – это огромный стимул для того, чтобы работать еще более эффективно, усовершенствоваться и достигать новых высот.

N.M.: Планируете ли Вы использовать свою личную победу, а также достижение Вашего банка в одной из номинаций конкурса для продвижения бизнеса?

Сергей Тигипко: На мой взгляд, победу нельзя использовать для личных целей, поэтому «продвигать» себя однозначно не буду. Что же касается «Ипотеки от Swedbank», то это – успех всего банка, его коллективная награда. Мы очень дорожим такой оценкой и, безусловно, в своих маркетинговых коммуникациях будем ее использовать. Параллельно продолжим работу над тем, чтобы этот продукт постоянно усовершенствовался и отвечал всем потребностям наших клиентов.

Ханты-Мансийский банк и OpenWay внедряют удобный и безопасный мобильный банкинг

Ханты-Мансийский банк выбрал решение WAY4 Mobile Banking компании OpenWay для реализации новой системы мобильного банкинга. Теперь клиенты одного из тридцати крупнейших банков РФ смогут круглосуточно использовать удобный, доступный и безопасный сервис для управления счетами, выполнения платежей и переводов.

Активация услуги мобильного банкинга не потребует смены сотового оператора или SIM-карты. Благодаря WAY4 Mobile Banking на телефонах пользователей появится удобное меню, позволяющее запросить баланс, выписку, осуществить платёж или денежный перевод, заблокировать карту.

Для клиентов банка новый сервис будет доступен в любой точке мира, где есть сотовая связь, за счёт использования высокоскоростных каналов GPRS/EDGE/3G, либо резервного SMS-канала. Система безопасности WAY4 Mobile Banking построена на базе технологии MMA, рекомендованной международными платёжными системами.

"За 2008 год наша эмиссия возросла на 15% и приблизилась к миллиону карт. Дальнейший рост мы обеспечиваем, предоставляя более привлекательные условия и расширяя сеть обслуживания клиентов за счёт более доступных, современных и экономичных каналов, таких как веб- и мобильный банкинг", - пояснил начальник управления розничного бизнеса и платежных систем Ханты-Мансийского банка Игорь Дойников. - "Платформа WAY4, на которой уже более пяти лет успешно работает наш процессинговый центр, позволяет быстро внедрять инновационные решения. На следующем этапе развития мобильного банкинга мы планируем совместно со специалистами OpenWay реализовать поддержку целевых маркетинговых программ, персонального меню клиента, управления шаблонами платежей и прочих востребованных сервисов - это поможет нам активизировать адресные продажи и снизить нагрузку на филиальную сеть".

Ханты-Мансийский банк внесён Центробанком РФ в список наиболее надёжных финансовых организаций страны. Ханты-Мансийский банк - универсальная кредитная организация федерального значения, имеющая диверсифицированную ресурсную базу и осуществляющая весь спектр операций на финансовом рынке. Действуют 18 филиалов, а так же более 120 дополнительных офисов и операционных касс. Функционируют представительства в городах Праге (Чешская Республика) и Екатеринбурге.

БАНКИ ИДУТ НА УСТУПКИ – КЛИЕНТАМ УСТРОЯТ КРЕДИТНЫЕ КАНИКУЛЫ

На рынке валютного кредитования сложилась угрожающая ситуация. По статистике, 80% из всех выданных кредитов - валютные. Банкиры прогнозируют, что при курсе доллара 7,5 гривен 25% их кредитного портфеля не вернется.

О том, что ситуация близка к катастрофе, подтвердили и в региональном отделении Укрсоцбанка. По словам одного из его менеджеров, только за первую половину дня 18 декабря семь человек написали заявления о невозможности погашать кредит. "Мы не исключение. Такое положение во всех банках", - утверждает специалист.

У банков сегодня начинает появляться понимание того, что, перекладывая все проблемы лишь на плечи заемщиков, деньги по кредитам не вернешь. Поэтому и разрабатываются программы, позволяющие снизить пресс кредитных выплат.

"Варианты, которые могут предложить украинские банки, зависят от специфики кредитной политики отдельного банка, характеристики возникших трудностей у заемщика, а также перспективы их преодоления в обозримом будущем", - рассказывает Дмитрий Замотаев, начальник управления кредитных продуктов розничного банкинга "Укргазбанка".

Сегодня при наличии временных финансовых трудностей у клиента банки охотно идут на реструктуризацию кредитной задолженности, которая включает в себя комплекс мер:

- пересмотр графика погашения,
- изменение процентной ставки,
- изменение валюты кредита.

Если говорить об отсрочке платежа, то здесь есть два варианта:

- "каникулы" по оплате "тела" кредита;
- "каникулы" полностью по кредиту с учетом процентов.

Больше шансов получить отсрочку по платежам имеют клиенты, которые на протяжении срока пользования кредитом должным образом выполняли свои обязательства: не допускали возникновения просроченной задолженности, вовремя производили платежи по страхованию залога. Чаще всего отсрочка предоставляется по долгосрочным кредитам. К таким относятся кредиты под залог транспортного средства или недвижимости.

Специалисты настаивают, что банкам не нужны массовые невозвраты по кредитам и целые кварталы нереализованной недвижимости. Зато нужны "живые" деньги, которыми они будут расплачиваться, в том числе - и по своим кредитам. Поэтому финучреждения вынуждены договариваться со своими клиентами и идти им на уступки.

Газета "Сейчас"

Система однократной аутентификации:

когда нет времени терять успех

1С, Novell Border, LotusNotes,

Netscape, CRM, Internet Explorer, FireFox,

Mozilla Suite, система "Мини-Банк",

система экспортно-импортных операций "Starcon",

система денежных переводов "Western Union"...

Вереница корпоративного программного

обеспечения продолжает свой бесконечный счет.

Сергей ЯКОВЛЕВ

ООО "Автор"

Ваш бизнес постоянно меняется и Вы запускаете одни продукты и отказываетесь от других. Новые законы и распоряжения требуют все большего количества данных о вашей деятельности в строго определенном формате. И вместе с тем, от года к году необходимо увеличивать эффективность, скорость реакции бизнеса и качество продукции. Если ваша корпоративная информационная система не проводит необходимые действия так же быстро, как развивается Ваш бизнес, тогда она просто мешает Вам в достижении целей.

Информационная система современного предприятия представляет собой комплекс разнородных программных приложений, каждое из которых обладает собственными механизмами разграничения доступа, базами данных пользователей, подсистемой аутентификации и авторизации. Количество учетных записей у каждого сотрудника может исчисляться десятками. Процесс создания, изменения и удаления учетных записей зачастую неформализован, длителен по времени и не имеет единой точки контроля в рамках всей информационной системы.

Поэтому нередко программные приложения превращают работу в поиск секретных мест хранения и надоедливого ввода замысловатых паролей в каждое окно доступа - и так у каждого сотрудника. Вы тратите свое драгоценное время на вводы немыслимого количества паролей.

Вы неоднократно задавали себе вопрос о том, а можно ли вводить только один пароль для доступа ко всем необходимым программам?

На сегодняшний день можно однозначно ответить положительно, потому

что специалистами украинской компании "Автор" разработана система однократной аутентификации - CryptoSSO. Главная задача системы - замена многократного ввода пароля (или других видов аутентификации) при доступе к различным приложениям корпоративных информационных систем, а также упрощение управлением пользовательскими учётными записями и правилами доступа.

CryptoSSO направлена на решение двух проблем: обеспечение единого подхода к процессу авторизации пользователей (аутентификация выполняется автоматически и по единому механизму) и защищенного хранения и автоматизации обработки паролей пользователей для доступа к различным системам и информационным ресурсам. Инфраструктура CryptoSSO состоит из трёх основных

КЛИЕНТЫ ИНТЕРЕСУЮТСЯ, МЫ ПРОЯСНЯЕМ

1. Как правило, в компании установлено большое количество программного обеспечения, разработанного в различное время и разными производителями. Все программные комплексы имеют свои настройки и системы аутентификации. Как обеспечить их совместимость и единую точку входа?

Эту проблему решают агенты системы CryptoSSO - SSODesktop со стороны клиента, а также агенты CryptoSSO со стороны серверов. Они выполняют аутентификацию в приложения без участия пользователя посредством введения PIN-кода защищенного носителя ключевой информации (смарт-карта, секретный ключ).

2. Весьма актуальна проблема дисциплины владельцев ключей. Нередки факты передачи, обмена и пр., и доказать такой факт – нелегкая задача. Как решить этот вопрос на программном и аппаратном уровнях, и какие дополнительные требования накладываются на работу всех используемых банком программ?

Пользователь не обладает информацией о ключе, содержащимся на его носителе ключевой информации (смарт-карта, секретный ключ), и поэтому не может передать его третьим лицам. Возможность передачи самого носителя ключевой информации также исключена - смарт-карты и секретные ключи маркированы для определенного пользователя, и он будет нести ответственность в случае их незаконной передачи.

3. Как известно системы однократной аутентификации порождают единую точку компрометации в приложения. Какие контрмеры предпринимаются в этом случае?

Администратору системы достаточно заблокировать сертификат ключа пользователя. После этого система CryptoSSO откажет в авторизации пользователю даже при предъявлении смарт-карты с легитимным PIN-кодом.

4. Какие меры предпринимать в случае отказа сервера однократной аутентификации?

Система проектируется и интегрируется у заказчика с учетом возможного отказа аппаратуры. Для этого существуют дублирующие сервера, реплики хранилищ и т.д.

5. Вход в систему возможен только при предъявлении PIN-кода носителя ключевой информации. Но, что предпринять, если в случае утери или хищении смарт-карты злоумышленник предпримет попытку войти в систему от имени полноправного владельца: существует ли дополнительная защита?

Дело в том, что без знания PIN-кода злоумышленник не пройдет даже первый этап авторизации. А после трех попыток ввода неправильного пароля смарт-карта блокируется.

6. Как предотвратить возможность сознательной несанкционированной передачи смарт-карты и PIN-кода другому пользователю? Например, использовать в комплексе дополнительную биометрическую идентификацию?

Биометрическая идентификация также не защищает от обозначенного сговора пользователей.

В данной ситуации применимы только административные меры - постоянный аудит системы на предмет выявления "неправомерного" поведения пользователей.

компонент: клиентов SSO, Центра управления SSO и связующего сервиса.

В целом, комплексное решение CryptoSSO выполняет следующие функции:

- Расширение или замена разнородных механизмов аутентификации на единый метод строгой двухфакторной аутентификации.
- Управление средствами криптографической защиты информации.
- Создание управляющих директив.
- Регистрация прикладного программного обеспечения пользователя.
- Регистрация аутентификационной информации пользователя.
- Настройка программного обеспечения (предоставление пользователю возможности установки, настройки, сохранения и смены конфигурации ПО CryptoSSO).
- Управление и защита целостности журнала аудита.

Функциональные преимущества системы CryptoSSO:

- Возможность интеграции с "нестандартными" программными приложениями.
- Поддержка многопользовательского режима.
- Защищенный от модификации архив событий.
- Автоматическая обработка сообщений окна смены пароля.
- Возможность подключения внешних криптобиблиотек.
- Возможность хранения данных пользователя в произвольном LDAP-каталоге.
- Работа под управлением ОС Windows NT/2000/XP/2003.

Непосредственно авторизацией пользователей занимаются клиенты SSO. Клиенты совместимы с приложениями Windows, Java, Web и даже DOS. Все необходимые пароли хранятся в специальном защищённом контейнере на носителе пользователя; в качестве носителей используются смарт-карты "УкрКОС" и/или электронные ключи "Secure Token". Для каждого приложения можно при помощи специальных скриптов задать свои настройки применения и политику использования, включая автоматическую генерацию и периодическую смену паролей. Клиенты являются многопользовательскими: разные пользователи с разными правами могут бесконфликтно работать на одном рабочем месте. Все действия клиентов SSO протоколируются в специальных защищённых журналах.

Центр управления SSO в рамках всей корпоративной информационной системы позволяет создавать, удалять и блокировать учётные записи пользователей, изменять права доступа. Администраторы могут изменять настройки как отдельных пользователей, так и у целой группы. Также в Центре управления можно просмотреть все локальные журналы клиентов SSO на местах.

Связующий сервис SSO обеспечивает взаимодействие между клиентами и Центром управления. Все пересылаемые данные зашифрованы при помощи алгоритма ГОСТ 28147-89 и защищены цифровой подписью по стандарту ДСТУ 4145-2002.

Система однократной аутентификации CryptoSSO позволяет повысить эффективность работы корпоративной информационной системы (путем автоматического доступа к необходимым информационным ресурсам), создать безопасную корпоративную систему (электронная цифровая подпись, смарт-карт технологии), повысить надёжность корпоративной системы (снижение влияния человеческого фактора и, как следствие, снижение количества ошибок).

Решение об интеграции системы однократной аутентификации с информационной платформой компании, конечно, остается за вами. Важно иметь в виду, что лучший показатель успеха в будущем достигается правильными решениями в настоящем.

Удачной Вам работы, конкурентоспособных решений и победного курса при построении единой информационной магистрали Вашей компании.

Народный банк Казахстана и Visa
запустили услугу мобильных переводов

Народный банк Казахстана совместно с международной платежной системой Visa запустил первую в мире услугу международных денежных переводов через мобильный телефон. Услуга "Мобильный перевод" может осуществляться в четырех валютах мира - казахстанских тенге, евро, американских долларах и российских рублях.

Услуга "Мобильный перевод" является логическим продолжением услуги "Перевод денег с карты на карту Visa" через банкоматы, которая была запущена в Казахстане 30 марта 2007 года и стала пользоваться большой популярностью среди держателей карт Visa. По данным Народного банка, на 1 октября 2008 года денежными переводами по картам Visa через банкоматы Народного Банка воспользовались около 230 тыс. человек, которыми было совершено более 600 тыс. переводов, а общий объем переводов составил более 14,7 млрд. тенге (приблизительно 123 млн. долларов США).

При внедрении услуги "Мобильный перевод" Народный банк тесно сотрудничал с компаниями Intervale и OpenWay для обеспечения безопасности денежных переводов. Несмотря на то, что для осуществления перевода необходимо лишь активировать услугу мобильного банкинга в телефоне и ввести номер карты получателя, процесс передачи данных полностью защищен. Клиент получает персональный пароль, который блокируется в случае трех неверных попыток ввода. Все сообщения, полученные при осуществлении денежного перевода, шифруются и подписываются электронной подписью клиента. В настоящее время банковский аплет размещён на SIM-картах одного из крупнейших операторов Казахстана Beeline. Каждый абонент Beeline может бесплатно обменять свою SIM-карту на SIM-карту с банковским меню в любом отделении оператора.

Александр Калита, региональный менеджер Visa по странам СНГ, поделился планами на будущее, сказав: "Нашими следующими шагами будет более тесное сотрудничество с мобильными операторами и продвижение трансграничных денежных переводов посредством мобильных телефонов в другие страны. Visa уже имеет накопленный опыт в аналогичных проектах, одним из которых является "Перевод денег на карту Visa". Услуга, которая была запущена как пилотный проект в 2003 году на Украине, к 2008 году получила мировую популярность. Сегодня в мире действует 46 подобных программ в 13 странах, среди которых Франция, Грузия, Греция, Индия, Индонезия, Казахстан, Малайзия, Россия и прочие страны".

БАНКАМИ КАЗАХСТАНА ВЫПУЩЕНО 6,9 МЛН. ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ

Согласно данным Национального Банка Республики Казахстан, по состоянию на 1 ноября 2008 года банки Казахстана выпустили 6,9 млн. платежных карт, количество держателей карт составило 6,5 млн. человек. По сравнению с аналогичным периодом 2007 года рост составил 30,2% и 26,8% соответственно.

Наиболее распространены в Казахстане платежные карты международных систем, их доля составляет 97,3%, доля карт локальных систем - 2,7%. На 1 ноября 2007 года данное соотношение составляло 96,3% и 3,7% соответственно.

В октябре 2008 года объемы транзакций с использованием платежных карт казахстанских эмитентов составили 226,9 млрд. тенге (рост по сравнению с октябрем 2007 года составил 35,3%). Количество транзакций за октябрь 2008 года составило 9,1 млн. и увеличилось по сравнению с октябрем 2007 года на 17,5%. При этом отмечается опережающий рост количества и суммы безналичных платежей (на 22,1% до 1,5 млн. транзакций и в 2,4 раза до 48,1 млрд. тенге) по сравнению с ростом количества и суммы операций по снятию наличных (на 16,6% до 7,6 млн. транзакций и на 21,3% до 178,7 млрд. тенге).

Выпуск платежных карт в Казахстане осуществляют 19 банков и АО "Казпочта".

ВАТ «БАНКОМЗВ'ЯЗОК», ДЕПАРТАМЕНТ СИСТЕМ ЗАХИЩЕНИХ ТРАНЗАКЦІЙ

- Постачання та сервісне обслуговування банкоматів і POS-терміналів
- Розробка, впровадження і супровід спеціалізованого програмного забезпечення для обслуговування пластикових карток
- Створення комплексної інфраструктури банків для обслуговування платіжних карток

Київ, вул. Фрунзе, 69
Тел./факс: (044) 492 38 35, факс: (044) 496 00 96
E-mail: banking@bkc.com.ua, www.bkc.com.ua

ЗАТ «УКРАЇНСЬКА ФІНАНСОВА МЕРЕЖА»

- Процесування трансакцій по карткам МПС Visa, MasterCard.
- Аутсорсінг емісії карток.
- Аутсорсінг мереж АТМ.
- Моніторинг шахрайських операцій.
- Впровадження програм лояльності і подарункових карток.
- Технології для банківських терміналів самообслуговування.
- Програмні рішення для нових технологій.

04136 Київ, вул. Північно-Сирецька, 1-3
Тел: +38 044 596-63-30, факс: +38 044 596-63-35
info@ufn.com.ua,

ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»

• Повний цикл виготовлення усіх видів карток • Розробка проектів на базі безконтактної картки (паркомати, системи контролю доступу, транспортні системи безготівкових розрахунків та ін.).

Одеса, Люстдорфська дорога, 162
Тел.: (048) 716 93 26, (048) 714 28 42
E-mail: citycard@telecard.com.ua,
comdpt@telecard.com.ua, www.telecard.odessa.ua

ООО «ПРИНТЕК УКРАИНА ЭЛ. ЭЛ. СИ.»

- Банкоматы NCR. • POS терминалы • Платежные карты EMV
- Банковские программы лояльности
- Эмбоссеры • Помощник кассира
- Информационные и платежные терминалы
- Системы Управления Очередью • Сервисное обслуживание.
- IT администрирование филиалов и отделений банков.

01133, Украина, Киев, ул. Щорса, 32-Г
Тел.: (+38044) 521 76 26, 521 76 27
sales@printec.com.ua www.printecgroup.com.ua

ООО «ЛАНИТ – АТМ»

Поставка, интеграция в МПС и НСМЭП, сервисная поддержка по всей Украине:
- банкоматы Diebold • депозитные системы
- валютообменные автоматы • автоматические сейфы-кассиры
- программное обеспечение • системы видеонаблюдения
- активные системы обогрева • запасные части и расходные материалы

Соломенская пл., 2, Киев, Украина, 03035
Тел./факс: + 38 (044) 248 81 61, 490 60 94
E-mail: diebold@lanit-iv.com, www.lanit-iv.com

ТОВ «РЕНОМЕ-СМАРТ»

• Комплексні рішення для мереж банківського самообслуговування: банкомати, системи cash-in, кіоски, POS-термінали • Розробка, впровадження і супровід спеціалізованого програмного забезпечення.

Київ, вул. Щербакова, 59
Тел.: (044) 449 84 01, 449 48 50, факс: (044) 449 10 42
Рівне, вул. Костромська, 25
Тел./факс: (+38 0362) 69 34 20, 69 34 69
E-mail: smart@renome.ua, www.renome-smart.com

ТОВ «УНІКУМ» НОВІ МОЖЛИВОСТІ. НОВІ РІШЕННЯ. НОВІ ДОСЯГНЕННЯ

- Сертифіковане виробництво та продаж банківських терміналів самообслуговування (розробка ексклюзивних моделей).
- Виробництво та продаж сенсорних інформаційних терміналів.
- Програмне забезпечення. • Сервісна підтримка.
- Консалтинг.

01023, Україна, Київ, вул.. Мечникова, 14\1
Тел..: +38 (044) 246 4501. Факс.: +38 (044) 246 4529
Моб.: +38 (050) 410 4448
E-mail: kiev@unicum.ru www.unicum.ua

ООО «СПЕКЛ»

Спекл - производитель пластиковых и картонных карт.
Направления деятельности компании:
- Производство пластиковых карт
- Производство картонных карт
- Изготовление и персонализация полиграфической продукции
- Сборка и рассылка почтовых отправлений различной конфигурации

Ул. Светлицкого, 35, Киев, 04123, Украина, +38 (044) 463 37 95
info@spekl.ua +38 (044) 463 40 76
www.spekl.ua +38 (044) 484 88 08

ТОВ «КАРДТЕХ»

• Производство пластиковых карт: от разработки дизайна до готового тиража.
• Банковские карты: локальные, виртуальные; карты платежной системы УкрКарт, карты платежных систем Visa, MasterCard (Китай) • Карты лояльности • Страховые карты • Бензиновые карты • Телефонные, Интернет карты • Чиповые карты

Київ, Бул. І Лепсе, 4 «Silver Center»
Тел./факс: (044) 201 44 99
E-mail: sales@cardtech.kiev.ua, www.cardtech.ua

SYSNET

• Проведение аудита и консультаций в получении стандарта Payment Card Industry Data Security Standard (PCI DSS)
• Проведение внешнего сканирования безопасности банковских сетей
• Проведение Теста на Проникновение (Penetration Test)

Тел.: +38 (093) 77 69 615
E-mail: sysnet.ukraine@gmail.com, vivian.duff@sysnet.ie
www.sysnet.ie

СНПФ «АРГУС»

• Автоматизация банка – участника НСМЭП (АКС «АРГУС», ПК «Планировщик», компьютерные и POS-терминалы, банкоматы)
• Автоматизация современного банка (АБС «БИС ГРАНТ», ВПС «ГРАНТ», ПК «Пегас») • Средства криптографической защиты информации
• Системы автоматизации небанковских финансовых учреждений
• Управленческие системы для предприятий и банков. Аналитическая платформа.

Харьков, ул. Ромена Ролана, 12,
тел.: +38 (057) 714-01-96, 714-01-97
E-mail: argus@banksoft.com.ua, www.banksoft.com.ua

ТОВ «СЕРВУС СІСТЕМЗ ІНТЕГРЕЙШН» КОМПЛЕКСНІ РІШЕННЯ ДЛЯ БАНКІВ

• Банкомати Diebold • POS-термінали Hypercom • Сенсорні інформаційні термінали самообслуговування • Система управління чергою • Програмне забезпечення
• Гарантійне та післягарантійне сервісне обслуговування.

03680, Київ, вул. Машинобудівна, 44, 4-й поверх
Тел.: (044) 247 41 20, 247 41 10
E-mail: info@ssi.com.ua; www.ssi.com.ua

ТОВ «АВТОР»

• Смарт-картки і технічні засоби для роботи з ними: платіжні картки; захищені носії інформації з функцією електронного цифрового підпису – смарт-картки та USB-ключі; торгівельні картки (дисконт, бонус, лояльність, інші); карт-рідери контактних і безконтактних смарт-карток; Інтернет-рідери.
• Комплексні рішення з інформаційної безпеки на базі технологий смарт-карток і ЕЦП.

Київ, вул. Смоленська, 31-33. Тел. /факс (044) 538 00 89
e-mail: author@author.kiev.ua www.author.kiev.ua

ТОВ "СВІТ ІТ"

Безпека комп`ютерних мереж, комплексні рішення: • Модулі безпеки HSM компаній Thales e-Security та SafeNet • Міжмережеві екрани CheckPoint • Системи запобігання вторгненням IPS Radware та ISS • Засоби адаптивного управління безпекою мереж фірми ISS • Засоби автентифікації користувачів від компаній Vasco та RSA Security • Засоби моніторингу, архівації та контролю вмісту електронної пошти • Системи моніторингу стану та ефективності роботи мережевих засобів компанії SolarWinds.

03151, Київ, вул. Ушинського, 40, офіс 206
Тел.: (044) 390-11-62, 390-11-64, Факс: (044) 455-73-56
E-mail: info@svit-it.com.ua www.svit-it.com.ua

ООО «ПРЕДПРИЯТИЕ ПЛАСТИК КАРТА»

Сертифицированное производство, персонализация пластиковых карт:
• Карты МПС Visa и MasterCard с магнитной полосой
• EMV-карты • Карты НСМЭП • SIM-карты • Скретч-карты
• Бесконтактные карты • Дисконтные и клубные карты. Мощность – 250 млн. карт в год.

Ул. Новопромышленная, 4, пос. Новые Петровцы,
Вышгородский р-н, Киевская обл., Украина 07354
Тел. +38 044 585-0303, факс: +38 044 585-0292
E-mail: sales@plasticcard.kiev.ua, www.plasticcard.kiev.ua

ООО «ИПК «РОНТЕК»

• Серийное производство и продажа банковских терминалов самообслуживания • Производство и продажа банкоматов
• Продажа POS-терминалов • Продажа оборудования для персонализации пластиковых карт, сортировочных машин, уничтожителей • Комплексное решение для банков в НСМЭП
• Сервисный центр

04080, г. Киев, ул. Нижнеюрковская, 45а
Тел.: (+38044) 585-03-20/27 Факс: (044) 585 03 28
E-mail: evgen@rontec.kiev.ua, www.rontec.kiev.ua

ПриватБанк и Skype стали партнерами в Украине

8 декабря 2008 года в Киеве состоялся вечер для прессы с участием председателя правления ПриватБанка Александра Дубилета, директора по развитию бизнеса Skype в Европе Энрико Носеды и руководителя "Центра электронного Бизнеса" ПриватБанка Александра Витязя. Вечер был посвящен подписанию договора о партнерстве между ПриватБанком и международным коммуникационным сервисом Skype.

ПриватБанк стал партнером группы Skype в Украине. Такое партнерство предоставляет отечественным пользователям Skype более легкий доступ к широкому спектру возможностей коммуникаций, доступных через Skype, включая бесплатное голосовое общение Skype-to-Skype, видеозвонки к другим пользователям Skype, бесплатную мгновенную передачу сообщений и доступные международные звонки на мобильные и стационарные телефоны.

Соглашение между ПриватБанком и Skype позволило создать ко-брендовую версию клиента программного обеспечения Skype, доступную для загрузки на *http://skype.privatbank.ua*. Программа партнерства позволяет легко интегрировать услугу онлайн-оплаты и пополнения ваучеров Skype всем украинским пользователям через тысячи киосков самообслуживания, более 5750 банкоматов и почти 3000 отделений в любой точке Украины (в то время как звонки другим пользователям Skype всегда бесплатны, ваучеры Skype необходимы, чтобы дешево звонить на мобильные и стационарные телефоны, используя Skype). Через *http://skype.privatbank.ua* можно подключиться к Приват24, пообщаться с call-центром банка.

Партнерство Skype и ПриватБанка также позволит украинским пользователям более свободно общаться по Интернету, так как им открывается множество различных способов оплаты продуктов Skype, не только в точках банка, но и через веб-сайт банка и даже с помощью мобильного телефона. До начала партнерства с банком в Украине было практически невозможно приобрести ваучеры Skype, теперь многочисленным пользователям Skype становятся доступными платные сервисы и новые возможности, такие как приобретение онлайн номера для приема телефонных звонков или приобретение Skype-кредитов для осу-

ществления дешевых телефонных звонков по всему миру (например, стоимостью 0,017 евро в минуту в Португалию, где работают десятки тысяч украинцев).

Благодаря сотрудничеству Skype и ПриватБанка решена важная для корпоративных клиентов проблема - юридические лица не могли оплачивать услуги Skype. Теперь же услуги Skype можно легко оплатить с расчетного счета предприятия в разделе Skype в Приват24 для юридических лиц (с оформлением всех необходимых документов).

В феврале-марте 2009 года планируется запуск ко-брендовых карт ПриватБанк-Skype, отличающихся по дизайну (для молодежи, взрослых людей, бизнеса). Следующий проект - интеграция с PeopleNet.

"В новых экономических условиях мы считаем очень важным предложить всем нашим клиентам, всем жителям Украины революционное решение, которое позволит значительно сократить расходы на связь и другие виды электронных коммуникаций, а в большинстве случаев сделать их бесплатными, - отметил Александр Дубилет. - Я уверен, что развитие этого сервиса в нашей стране позволит людям свободно общаться, где бы они ни находились, а бизнесу, прежде всего малым и средним предприятиям, оптимизировать свои расходы на телекоммуникации".

"Мы рады сотрудничать с ПриватБанком. Это дает возможность открыть Украину для общения со всем миром, - сказал Энрико Носеда. - Многие украинцы уже используют Skype, чтобы общаться с семьей, друзьями, вести деловые переговоры с партнерами по всему миру. Инновационные возможности оплаты и контент, предложенные ПриватБанком, сделают это общение еще проще и удобней".

"Надежность связи становится более важной, когда время и расстояние - уже не препятствие для коммуникаций, - рассказывает Александр Витязь. - Теперь для общения нужно только скачать программу Skype с сайта ПриватБанка, следуя простым подсказкам. И уже сразу можно найти друзей, партнеров во всем мире, провести видеоконференцию, переговоры и встречи с теми, кто вам нужен".

Skype был основан в 2003 году. Сегодня им пользуются более 370 млн. человек во всем мире. Доходы Skype идут за счет оплаты звонков на стационарные и мобильные телефоны, голосовой почты, переадресации вызовов, и SMS. Сервисом Skype пользуются практически в каждой стране мира, и уже успели "наговорить" больше 100 миллиардов минут, общаясь Skype-to-Skype.

Итоги конференции "Украинского процессингового центра"

Ежегодная конференция Украинского процессингового центра - традиционное мероприятие, на котором сотрудники и клиенты UPC могут гордо заявить о своих успехах, откровенно поделиться своими трудностями, обменяться опытом с коллегами и обсудить спорные вопросы.

23 октября 2008 года "Украинский процессинговый центр" провел конференцию для своих клиентов на тему "Эффективные решения для розничного банковского бизнеса".

В ходе конференции обсуждались актуальные на сегодняшний день тенденции розничного бизнеса банков в сфере эмиссии, Интернет-эквайринга, развития банкоматных сетей и предотвращение мошенничества. Среди спикеров конференции были как сотрудники компании, так и сотрудники банков, клиентов UPC.

"Для нас это очень важное событие, - говорит Антон Романчук, председатель правления UPC, - Нам удалось собрать своих клиентов, познакомиться с ними поближе и поделиться своим опытом. Мы надеемся, что всем приглашенным удалось взять от участия нечто новое и интересное для себя. В свою очередь, мы больше узнали, что интересует наших клиентов и к каким целям они стремятся, и будем работать над тем, чтобы наши клиенты смогли реализовать свои планы и цели в области розничного бизнеса".

В первой части конференции перед участниками выступили докладчики из UPC, которые обрисовали миссию и видение компании. Они заключаются в том, чтобы предоставить банкам возможность переложить все несвойственные им функции на плечи специалистов UPC и помочь банкам значительно сократить инвестиции в развитие карточного бизнеса, так как услуги UPC обходятся банкам дешевле, ведь все затраты поделены между клиентами компании. Кроме того, сотрудничество с UPC позволяет банкам получать самые современные воз-

можности, так как разработки, совершенные по просьбе одного из клиентов, становятся доступными всем остальным. Представитель акционеров UPC из группы Raiffeisen International заявил, что UPC является стратегической инвестицией группы на рынке Украины, и руководство Raiffeisen International весьма заинтересовано в дальнейшем развитии компании.

Кроме того, во время первой части конференции обсуждалась очень актуальная тема для банков - прохождение PCI DSS аудита.

Во второй части конференции, посвященной эквайрингу, обсуждались тенденции банковского самообслуживания, и был приведен пример развития самообслуживания в "Райффайзен Банке Аваль". Кроме того, были сделаны доклады по АТМ-аутсорсингу в "Дельта-Банке" и обсуждались новые возможности для участников объединенной сети "АТМоСфера".

В своих докладах по эмиссии и розничному обслуживанию сотрудники UPC рассказали о развитии бэк-офисной системы IS-Card, внедрение которой открывает перед банками возможности для развития карточного бизнеса, в частности, выпуска новых карточных продуктов (в том числе кредитных).

Одной из самых актуальных на сегодняшний день тенденций в банковском секторе Украины является появление Интернет-банкинга. В ходе конференции обсуждалось настоящее и будущее Интернет-коммерции, а также успешные стратегии внедрения банковских услуг на примере "Альфа-Банка", где предоставили клиентам возможность погашения кредитов на сайте, а также в "Райффайзен Банке Аваль", который активно развивает направление Интернет-эквайринга.

Не менее актуальны на сегодняшний день вопросы предотвращения мошенничества и управления рисками в банках. Понимая потребности современных участников рынка, во время конференции сотрудники UPC поделились своими достижениями в сфере мониторинга транзакций и выявления мошеннических операций. Представители "Райффайзен Банка Аваль" рассказали о том, как с помощью систем UPC им удалось выявить мошеннические операции и вовремя остановить преступников. По мнению докладчиков, внедрение эффективного мониторинга операций в банкоматных, так и POS-терминальных сетях надежно защитит банк от возможных финансовых потерь и позволит повысить доверие клиентов к банку.

Участие в данной конференции позволило приглашенным сложить полное представление о современных тенденциях розничного карточного бизнеса и взять на вооружение стратегии других успешных банков.

В день конференции сотрудники UPC постарались создать комфортную атмосферу для знакомств и общения с коллегами, на которое не всегда хватает времени в рабочие будни. После завершения официальной части мероприятия, участники отправились в развлекательный центр "Терминал" (г. Бровары). Во время пребывания в "Терминале" у участников конференции была возможность в неформальной обстановке обсудить в кругу коллег и партнеров существующие проблемы и сообща найти решения, а также завести полезные знакомства и ощутить себя членом единой команды.

ОТР BANK ПРЕДЛАГАЕТ КЛИЕНТАМ НОВУЮ УСЛУГУ – СИСТЕМУ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ OTPDIREKT

OTP Bank внедрил систему дистанционного обслуживания физических лиц OTPdirekt, которая позволяет клиентам эффективно управлять своими финансами в удобное время из любой точки мира, экономя при этом до 50% на комиссиях за переводы.

Уже сегодня свыше 1500 новых пользователей могут управлять счетами с помощью телефона или Интернет, будучи дома или на работе, или за пределами Украины.

Новая услуга позволяет клиентам:

- круглосуточно контролировать свои текущие, депозитные, карточные и кредитные счета;
- в любое время пополнять и снимать средства с депозитного счета и получать дополнительный доход, разместив на счете свои свободные средства;
- самостоятельно формировать выписки по счетам в выбранный период, просматривать историю транзакций и контролировать выполнение банком собственных платежей;
- осуществлять переводы в национальной и иностранной валютах по всей Украине, а также выполнять международные переводы в валюте;
- оплачивать счета за товары и коммунальные услуги, пополнять собственные текущие, кредитные и карточные счета;
- для удобства пользования создавать названия для существующих счетов и формировать оптимальные шаблоны для мгновенного осуществления регулярных денежных переводов.

В ближайшее время клиенты OTP Bank смогут воспользоваться сервисом упрощенного ведения и оплаты коммунальных счетов, а также услугами SMS-банкинга и переводов между карточными счетами.

В ИНТЕРНЕТЕ ПОЯВИЛСЯ САЙТ СЕТИ "АТМОСФЕРА"

Сайт "Объединенная банкоматная сеть АТМоСфера" (*www.atmosphere.net.ua*) позволяет быстро получить информацию о географическом распределении банкоматов в сети и найти нужный банкомат на карте. Это экономит время держателей карт, освобождая их от необходимости звонить в телефонный центр банка или приходить в отделение. В свою очередь, банки - участники сети экономят время своих сотрудников, а, следовательно, и свои деньги.

УФС И ТЕРРА БАНК ЗАПУСТИЛИ ПРОЕКТ ЭМИССИИ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ

В рамках подписанного договора между ЗАО "Украинская финансовая сеть" и ЗАО "Терра Банк" запущен проект эмиссии платежных карт. Терра Банк приступил к обслуживанию своих карточных проектов в режиме аутсорсинга системы эмиссии ApexLine, разработанной специалистами компании УФС.

Внедрение проекта позволяет Терра Банку предоставлять услуги своим клиентам - держателям пластиковых карт международных платежных систем на более качественном уровне, а также расширять перечень предоставляемых услуг. Банк уже запустил зарплатный проект, начал выпуск дебетовых карт и в скором времени планирует выпуск кредитных карт. Выпускаемые карты будут не только с магнитной полосой, но и стандарта EMV.

СОВМЕСТНЫЙ КОБРЕНД-ПРОЕКТ АКБ "ИМЭКСБАНК" И "ГРЕГОРИ АРБЕР"

АКБ "Имэксбанк" и сеть магазинов стильной мужской одежды "Грегори Арбер" представили совместный кобренд-проект.

В рамках проекта клиенты банка и магазинов получают возможность оформления кобрендинговых платежных карт НСМЭП АКБ "Имэксбанк" с логотипом Торгового дома "Грегори Арбер".

Кобрендинговая карта совмещает в себе сервисные преимущества платежной карты НСМЭП АКБ "Имэксбанк" и программу лояльности, предоставляемую торговой сетью "Грегори Арбер" своим клиентам. Владельцам данных карт предоставляется возможность получения 10% скидки при оплате товара в сети магазинов "Грегори Арбер" или 5% скидки при оплате наличными (при предъявлении карты).

БАНК ПИВДЕННЫЙ ЗАВОЕВАЛ ПЕРВОЕ МЕСТО В БИЗНЕС-ИГРЕ VISA CEMEA CHALLENGE 2008

Недавно Visa Business School, являющаяся подразделением компании Visa Inc., огласила итоги бизнес-игры Visa CEMEA Challenge 2008, которая началась 5 сентября 2008 года.

Банк Пивденный уверенно завоевал первое место. Основная задача игры состояла в создании качественного портфеля кредитных карт. Участники должны были оперативно принимать бизнес-решения, следить за рыночными изменениями, управлять рисками. Условия бизнес-игры были максимально приближены к реальным.

В игре принимали участие 100 команд от банков из Центральной и Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки. Акционерный банк Пивденный был представлен командой из четырех человек, составленной из сотрудников Управления платежных карт.

Команда банка Пивденный уверенно лидировала на протяжении всей игры и в финале заняла первое место, завоевав главный приз - поездку в Лондон для всех членов команды.

Таким образом, банк Пивденный в очередной раз на практике подтвердил свой девиз - "Умный банк для умных клиентов".

2009
CARDEX
IT Security

Главное событие отрасли!

13–16 АПРЕЛЯ 2009

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

- IT security
- смарт карты
- банкоматы
- платежные терминалы
- информационные киоски
- NFC
- RFID
- программы лояльности
- контроль доступа
- биометрия
- голограммы
- криптография

www.cardexpo.ru

www.mips.ru

Организатор:

ITE

Тел.: +7 (495) 935 73 50
Факс: +7 (495) 935 73 51
smartcards@ite-expo.ru
conferences@ite-expo.ru
www.cardexpo.ru

6-я Международная выставка и конференция

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ КАРТЫ И СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Проводится совместно с выставкой mips

Регуляторы США приняли новые правила для эмитентов кредитных карт

18 декабря 2008 года Управление по надзору за сберегательными учреждениями Министерства финансов США (Treasury Department's Office of Thrift Supervision) приняло новые правила для отрасли кредитных карт, предназначенные для защиты интересов потребителей. Ожидается, что в ближайшее время эти правила будут одобрены Федеральным резервным управлением (Federal Reserve Board) и Национальным управлением кредитных союзов (National Credit Union Administration).

В соответствии с новыми правилами, которые будут введены в действие в июле 2010 года, компании, выпускающие кредитные карты смогут повышать процентные ставки только по новым кредитным картам и по будущим кредитам. Эти правила предусматривают, что эмитенты кредитных карт не могут повышать процентные ставки по существующим балансам, за исключением определенных случаев, в частности, если срок задолженности превышает 30 дней. Для счетов, которые открыты не меньше года, потребителей необходимо уведомить за 45 дней перед тем, как могут быть внесены какие-либо изменения в условия, включая более высокие штрафные ставки за поздние платежи. Отметим, что в настоящее время многие компании извещают клиента лишь за 15 дней до нововведения.

Новые правила запрещают банку рассматривать платеж как поздний, если банк не предоставляет потребителю разумного количества времени для осуществления платежа. Правило "обеспечивает спокойную жизнь" банкам, которые высылают периодические выписки по счету не меньше, чем за 21 день до установленного срока платежа.

Во избежание двойного взимания процентов (Two-cycle billing) эмитентам будет запрещено при начислении процентов за текущий месяц использовать также баланс предыдущего месяца (по которому уже погашена задолженность).

Чтобы уменьшить штрафы, вводится правило распределения платежей. Когда различные годовые процентные ставки применяются к различным балансам по счету кредитной карты (например, кредит на покупки, кредит на переводы, выдача кредита наличными), банк должен направлять платежи, превышающие минимальную сумму выплаты по долгу, прежде всего на баланс с наиболее высокой ставкой или распределять их пропорционально по всем балансам.

Джон Рейх (John Reich), директор Office of Thrift Supervision, отметил, что принятые правила повысят доверие общества к финансовым институтам и установят единые условия игры для компаний, которые хотят вести бизнес на основе справедливой конкуренции.

"Пересмотренные правила олицетворяют наиболее всеобъемлющие реформы из когда-либо принятых Federal Reserve для кредитных карточных счетов, - сказал Бен Бернанк (Ben Bernanke), председатель Federal Reserve Board. - Такая защита обеспечит потребителям доступ к кредитам на благоприятных и более понятных условиях".

Большинство пунктов новых правил были предложены в мае 2008 года и вызвали

более 65 тыс. публичных комментариев, самое большое количество из когда-либо полученных федеральными агентствами.

Новые правила в целом встречают одобрение в обществе, поскольку могут облегчить положение американских потребителей в условиях экономической рецессии. Доступ к крупным кредитам (на образование или покупку жилья) сегодня затруднен, а кредитные карты считаются доступным источником быстрого получения займа.

Для банковской индустрии изменения правил могут обернуться потерями в 10 млрд. долларов США в год по процентным выплатам, согласно исследованиям юридической фирмы Morrison & Foerster.

Примерно 16 тыс. компаний в США эмитируют кредитные карты. Крупнейшими кредиторами являются Discover Financial Services LLC, Bank of America Corp., Citigroup Inc., JPMorgan Chase & Co., Capital One Financial Corp., American Express Co. и HSBC Holdings.

Сенатор Карл Левин, который предлагал ввести еще более жесткие правила для эмитентов кредитных карт, сказал, что новые правила - это хороший первый шаг, но они не помешают совершать злоупотребления, обман и другие неблагоприятные действия, в результате которых многие американские семьи будут иметь огромные долги.

Президент Ассоциации американских банкиров ABA (American Bankers Association) Эдвард Инглинг (Edward Yingling) назвал изменения строгими новыми правилами, беспрецедентными по охвату, которые дают сигнал о скором появлении новой структуры рынка для кредитных карт.

"В то время как новые правила призваны увеличить защиту потребителей, сами федеральные агентства признают, что это может привести к повышению расходов для большинства пользователей кредитных карт и к уменьшению доступности кредитов, в особенности, для потребителей с низким кредитным рейтингом или ограниченной кредитной историей, - заявил Эдвард Инглинг. - При той неопределенности, с которой сталкивается наша финансовая система, жизненно важно, чтобы политики понимали все последствия от введения этих правил для потребителей и для экономики, перед тем как считать это успехом или готовить новые ограничения рынка".

Несмотря на ориентацию на потребителя, новые правила могут вынудить банки устанавливать по картам более высокие процентные ставки для компенсации убытков, а также сократить портфель предлагаемых держателям карт услуг.

Федерация потребителей Америки CFA (Consumer Federation of America) приветствовала новые правила, но выразила озабоченность тем, что они вступят в силу лишь в середине 2010 года.

КРЕДИТНО-КАРТОЧНЫЕ КОМПАНИИ БРИТАНИИ НЕ СМОГУТ РЕЗКО ПОВЫШАТЬ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ

Финансовые компании Британии, выпускающие кредитные карты, подписали новый свод правил, который не позволит им резко повышать процентные ставки.

В прошлом месяце правительство Британии предоставило компаниям, включая HSBC Holding Plc, Barclays Plc, Royal Bank of Scotland Group Plc и Lloyds TSB Group Plc двухнедельный срок для согласования новых правил в связи с жалобами держателей карт о резком и внезапном увеличении размера ставок по кредитам.

Данное соглашение стало последним в ряду мер, предпринимаемых правительством премьер-министра Гордона Брауна (Gordon Brown) в целях поддержки заемщиков на фоне вхождения национальной экономики в первую рецессию с начала 1990-х гг.

Правила, которые войдут в силу в начале следующего года, ограничат способность эмитентов кредитных карт повышать ставки в случае увеличения риска дефолта по кредиту. Компании договорились не повышать ставки вовсе для таких клиентов в первый год после выдачи карты. Ставки по кредиту могут быть подняты только в шестимесячные периоды по прошествии данного срока.

Кроме того, компании обязались не повышать ставки в случае, если клиент не произвел погашения в минимальном размере в последних двух или более выписках за месяц, или при утверждении плана погашения задолженности. Также компании сообщили, что при увеличении размера ставки клиент получит извещение за 30 дней до этого. Более того, предусматриваются другие возможности, включая закрытие счета или погашение оставшегося баланса по первоначальной ставке.

Bankir.ru

Я ПИШАЮСЯ СВОЄЮ МАМОЮ
РЕЙТИНГ
ЗОЛОТА
ФОРТУНА
8 (044) 254 57 00
fortuna@fortuna.org.ua

ФОРУМ ПО ПЛАТЕЖНЫМ КАРТАМ И ИКР–2008

18-19 ноября 2008 года в Москве в гостинице "Космос" прошли XI международный форум по платежным картам в России и XIII международная конференция и выставка "Интеллектуальные карты России - 2008" (ИКР-2008). Организаторами события традиционно выступили Ассоциация российских банков, Национальное агентство по пластиковым картам и Федеральное агентство по информационным технологиям. Генеральными спонсорами стали компании ARCOM, Ingenico, INPAS, TTK, Visa Inc. В качестве спонсоров участие в выставке приняли компании АРТ-Банк, Дельта-Системы, Diebold, ИВК-Системс, ИНВЕРСИЯ, IFS Payment Services, NCR, ТЕРИОН-М, ACI, BSS, СканТек, Русском, РАПИДА, SFOUR.

На конференции освещались вопросы развития российских и международных платежных систем, процессинга, эквайринга карточных платежей, использования карт в социальных и транспортных проектах, демонстрировались решения для розничного банковского бизнеса, и банковского самообслуживания, были представлены коммерческие продукты Visa и решения Visa для мобильных платежей, рассматривались ко-брэндовые программы и кредитные продукты MasterCard и возможности M/Chip для нефинансовых приложений. По оценкам организаторов, в ИКР-2008 приняли участие более 600 посетителей.

OTP BANK ОБРАЩАЕТ ВНИМАНИЕ НА СЛУЧАИ ФИКТИВНЫХ ПРОДАЖ СВОИХ КРЕДИТНЫХ КАРТ

В последнее время участились случаи мошенничества, связанные с фиктивной продажей физическим лицам кредитных карт OTP Bank. Злоумышленники, как правило, действуют по одной и той же схеме. Представляясь агентами банка, они предлагают людям приобрести у них кредитные карты, эмитированные этим фининститутом. Для этого заинтересовавшиеся должны предварительно перечислить на определенный счет необходимую сумму денег (процент от лимита), после чего они якобы смогут забрать свою карту в ближайшем отделении OTP Bank.

Действия мошенников могут нанести серьезный ущерб потенциальным клиентам банка. В связи с этим OTP Bank обращает особое внимание всех тех, кто желает приобрести кредитные карты финучреждения, на то, что в настоящее время их реализация осуществляется исключительно в филиалах и отделениях банка, а также через корпоративный веб-сайт.

КОМПАНИЯ "CCSOLUTION" ПРЕДЛАГАЕТ УСЛУГИ КОНТАКТ–ЦЕНТРА

Контакт-центр "CCSolution" - новый, высокотехнологичный аутсорсинговый контакт-центр. Основное направление деятельности компании - предоставление всех видов аутсорсинговых услуг для банковской сферы. В перечень услуг входят: прием и обработка входящих вызовов, проведение кампаний по телемаркетингу, опросы, информирование, обработка запросов, поступающих по электронной почте, факсу, ICQ, web-chat, рассылка и прием SMS сообщений, а также коллекторские услуги.

Основными преимуществами контакт-центра являются использование инновационных решений в системе обслуживания клиентов, предоставление комплексных услуг, а также множества каналов для общения с клиентами.

Одной из главных задач, которые решает контакт-центр в банке, является повышение качества обслуживания клиентов. Компания "CCSolution" предлагает современное решение для организации банковского центра обслуживания вызовов на базе коммуникационной платформы Oktell 2.0, обеспечивающее:

- автоматического распределения звонков;
- обработку различных каналов коммуникации с клиентом (телефон, e-mail, факс, ICQ, web-chat, sms);
- систему автоинформирования (IVR);
- система контроля, отчетности и управления;
- система записи и хранения разговоров;
- функция обратного вызова (Callback).

TIETOENATOR ОБЪЯВЛЯЕТ О НОВОМ БРЕНДЕ TIETO

Компания TietoEnator с 1 декабря 2008 года запускает новый корпоративный бренд Tieto. Впредь во всех офисах Tieto будет виден новый бренд и логотип Tieto. Официальное зарегистрированное название компании, TietoEnator Corporation, на данный момент остается без изменений.

"Новый и унифицированный бренд наглядно свидетельствует о переменах в нашей компании. Новое название является коротким, простым. В основе нашей новой стратегии лежит интеграция действий, общие методы работы и легкость сотрудничества с нашими клиентами и партнерами", - говорит генеральный директор Ханну Сюрьяла (Hannu Syrjala).

КОМПАНИЯ "АВТОР" ПРЕДСТАВИЛА СИСТЕМУ "ПЛАТИМО!"

На выставке Cardex Ukraine 2008, проходившей в Киеве 12-14 ноября 2008 года, компания "Автор" демонстрировала полнофункциональный действующий макет Системы Мобильных и Интернет платежей "ПЛАТИМО!".

Эквайринговая сеть, построенная на основе системы "ПЛАТИМО!", позволит банкам, торговым предприятиям и организациям принимать оплату за товары и услуги через Интернет, а также с помощью киосков самообслуживание и платежных терминалов SAGEM Monetel (Франция), интегрированных с торгово-кассовой системой Маркет+.

В качестве средств оплаты могут быть использованы платежные карты НСМЭП (контактные и бесконтактные), банковские карты международных платежных систем, мобильные телефоны с SIM-картой "ПЛАТИМО!", мобильные телефоны с интерфейсом NFC и SIM-картой "ПЛАТИМО!", наличные (в киосках самообслуживания).

январь - март 2009

WINCOR WORLD 2009
20–22 января
Падерборн, Германия
www.wincor-world.com

NORDIC CARD MARKETS
20–21 января
Стокгольм, Швеция
www.smi-online.co.uk/09nordiccards.asp

OMNICARD 2009
20–22 января
Берлин, Германия
www.omnicard.de

EUROPEAN CARD ACQUIRING FORUM 2009
17–19 февраля
Берлин, Германия
www.europeancardacquiring.com

MOBILE WORLD CONGRESS
16–19 февраля
Барселона, Испания
www.mobileworldcongress.com

IFIN–2009
IX МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ, ПОСВЯЩЕННЫЙ ДИСТАНЦИОННЫМ ФИНАНСОВЫМ УСЛУГАМ И ТЕХНОЛОГИЯМ
17–18 февраля
Москва, Россия
Тел.: +7 495 229-8502
E-mail: 2009@ifin.ru
http://forum.ifin.ru/

ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РОЗНИЧНОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ. СОХРАНЯЯ ПОЗИЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА 2009–2010
20 февраля
Москва, Россия
www.rbanticrisismanagement.com

CEBIT 2009
3–8 марта
Ганновер, Германия
www.cebit.de

BUKOVEL: БЕЗПЕКА 2009 II МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ БЕЗОПАСНОСТИ И ОХРАННЫХ УСЛУГ

11–14 марта
Буковель, Ивано-Франковская обл., Украина
Тел.: +38 067 404 24 21
www.ufib.com.ua

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ "БАНКОВСКИЕ КАРТЫ И ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ В РОССИИ И СНГ"

12–13 марта
Москва, Россия
www.c5-online.com/CardsandPayments.htm/MR01

CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN CARD MARKETS

16–17 марта
Будапешт, Венгрия
www.smi-online.co.uk/finance.asp

VENDING EXPO – 2009 ТЕРМИНАЛЫ. КИОСКИ. ВЕНДИНГ

17–20 марта
Киев, Украина
Тел./факс: +38 044 258-01-23
E-mail: manager@troyan.kiev.ua
www.troyan.kiev.ua/ru/exhibition/vending/

PAYTECH EXPO – ТЕХНОЛОГИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

23–25 марта
Москва, Россия
Tel/Fax: +7 495 647-0268
E-mail: manager@pt-expo.ru, sales@vendingexpo.ru
www.pt-expo.ru

II МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ "УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ"

25–28 марта
Ялта, Крым, Украина
www.pconsult.dp.ua

MOBILE PLUS SUMMIT

26–27 марта
Киев, Украина
www.magenta-global.com.sg/MobilePlusSummit

ICMA CARD MANUFACTURING AND PERSONALIZATION EXPO 2009

31марта–3 апреля
Сан-Хуан, Пуэрто-Рико
www.icma.com

RETAIL BANKING IN EUROPE 10TH ANNIVERSARY CONFERENCE

30–31 марта
Лондон, Великобритания
www.marketforce.eu.com/rbe/

ИНФОРМАЦИЯ О ПОДПИСКЕ

Периодичность выхода журнала: 10 номеров в год

Стоимость годовой/полугодовой подписки:

- для подписчиков из Украины – 850/425 грн. без НДС
- для подписчиков из других стран – 200/100 у.е. без НДС

Оплата в гривнях по курсу НБУ на день платежа.

Подписаться с любого номера можно через редакцию
Тел./факс: +380 44 249-7295
Тел.: +380 44 525-1132
+380 44 529-4814
E-mail:
elena@carteblanche-online.info
amid4@ua.fm
www.carteblanche-online.info

ВЫПИСАТЬ ЖУРНАЛ МОЖНО

в Украине	
«Укрпочта» – подписной индекс 23741	
«Саммит»	(044) 254-5050
«Идея»	(044) 417-8767, 204-3634
«Меркурий» (Киев)	(044) 246-1021
«Меркурий» (Днепропетровск)	(056) 744-7422, 744-1661
Фирма «Периодика»	(044) 278-0024, 278-6165
Центр подписки «МиМ» (Одесса)	(0482) 37-5239, 37-5264
KSS	(044) 464-02208
в России	
Каталог «Газеты. Журналы» – подписной индекс 23741	

РЕКЛАМА В НОМЕРЕ

«Телекарт-Прилад»	Тел. +38 (048) 714-2842	с. **26**
ЗАО "УФС"	Тел. +38 044 596-63-30	с. **26**
«Банкомзв'язок»	Тел. +38 (044) 496-0096	с. **26**
Sysnet Ltd.	Тел. +38 (093) 776-9615	с. **27**
«Кардтех»	Тел. +38 (044) 201-4499	с. **27**
«Ланіт – Iv Com»	Тел. +38 (044) 490-5996	с. **26**
РОНТЕК	Тел. +38 (044) 485-0320	обл. **3**, с. **27**
«Підприємство Пластик Карта»	Тел. +38 (044) 585-0303	обл. **4**, с. **27**
«Сервус СІстемз Інтегрейшн»	Тел. +38 (044) 247-4120	с. **27**
«Прінтек Україна Ел.Ел. Сі.»	Тел. +38 (044) 521-7626	с. **26**
«Реноме-Смарт»	Тел. +38 (0362) 69-3412	с. **26**
ТОВ "УНІКУМ"	Тел. +38 (044) 246-4501	с. **26**
ТОВ "СВІТ ІТ"	Тел. +38 (044) 390-1162	с. **27**
Инверсия	Тел. +7 (495) 320-5421	обл. **2**
ТОВ «Автор»	Тел. +38 (044) 490-8147	с. **5, 22, 27**
СПЕКЛ	Тел. +38 (044) 463-3795	с.**26**
СНПФ «АРГУС»	Тел. +38 (057) 714-01 96	с. **27**
Wincor Nixdorf	Тел. +38 (044) 492-9707	с. **15**

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ЖУРНАЛУ «КАРТ БЛАНШ»

Периодичность выхода – 48 номеров в год

Стоимость годовой подписки – 120 у.е.

Внимание!
Электронное приложение к журналу «Карт Бланш» распространяется среди подписчиков журнала бесплатно.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

Редакция журнала принимает технические, информационные, аналитические и другие материалы по вопросам и проблемам развития рынка пластиковых карточек в Украине и за рубежом по самым различным направлениям.

SURPASS YOUR EXPECTATIONS

ПРЕВЫШАЯ ОЖИДАНИЯ

- Продажа оборудования для персонализации пластиковых карт
- Разработка, производство и продажа терминального оборудования
- Продажа автоматизированных депозитарных комплексов
- Продажа ночных сейфов
- Продажа терминалов обмена валют
- Продажа многофункциональных банкоматов

- Sales of equipment for plastic cards personalization (embossers, thermal printers)
- Design, production and sales of terminals
- Sales of automated depository equipment
- Sales of night safes
- Sales of currency exchange terminals
- Sales of multifunctional ATMs

РОНТЕК

РОНТЕК, Инжиниринговo–производственная компания
ул. Нижнеюрковская, 45а, Киев, 04080, Украина

RONTEC Engineering and Production Company Ltd.
45A Nyzhnioyurkivs'ka St., Kyiv, 04080, Ukraine

Tel: +380 44 585 03 20, +380 44 585 03 24, +380 44 585 03 26
Fax: +380 44 585 03 28
E–mail: rontec@rontec.kiev.ua
www.rontec.kiev.ua

TCGROUP | ТЕХНОКОНСАЛТИНГ ГРУП

Пластик Карта

ООО «Предприятие «Пластик Карта»
производство пластиковых карточек

МЫСЛЬ ДЕЙСТВИЕ РЕЗУЛЬТАТ

>> ПЛАСТИК КАРТА: информационная справка

Компания «Пластик Карта» предоставляет возможности производства, персонализации и разработки программных продуктов для пластиковых карт для банков и операторов мобильной связи. Разработана операционная система и программные продукты для чип-модулей на базе технологии Java-card.

Качество продукции предприятия подтверждено сертификацией согласно стандарту ISO 9001:2000 и лицензиями международных платежных систем VISA International и MasterCard International.

Компания «Пластик Карта» - **первое и единственное предприятие в Украине, совмещающее возможности производства и персонализации карт Международных Платежных Систем.**

«ПРЕДПРИЯТИЕ "ПЛАСТИК КАРТА"»

07354, Украина,
Киевская обл., Вышгородский р-н,
с. Новые Петровцы,
ул., Новопромышленная, 4

Тел.: +38 (044) 585-03-03,
585-03-04/05/06/07
e-mail: sales@plasticcard.kiev.ua
http://www.plasticcard.kiev.ua

TCGROUP | ТЕХНОКОНСАЛТИНГГРУП