



Создавать ценность вместе

tieto

*Tieto Cards Day 2016: Europe
25-27 мая 2016 года
Юрмала, Латвия*

Мир быстро развивается с каждым новым битом информации. Каждую секунду открываются новые возможности для улучшения жизни людей. И одновременно растёт спрос на новые качественные и высокопроизводительные услуги и сервисы. Разрабатывая инновационные решения для рынка финансовых услуг, компания Tieto видит свою стратегическую задачу в создании ценности для каждого человека, бизнеса и общества в целом. Важная роль в корпоративной стратегии Tieto принадлежит подразделению, которое развивает и совершенствует программное обеспечение Card Suite. Новостям Card Suite, передовым продуктам и решениям для платёжного рынка, перспективам индустрии розничных финансовых услуг и сотрудничеству в создании ценности был посвящён прошедший в Юрмале клиентский форум Tieto Cards Day 2016.

Открывая форум, Марис Озолиньш, директор, Cards, Tieto, представил стратегию развития программного обеспечения Tieto Card Suite на

2016-2020 годы, обозначив главную цель – сделать Card Suite выбором номер один для клиентов в обновлении их бизнес-процессов. Создавая и совершенствуя продукты в соответствии с актуальными потребностями клиентов, тенденциями рынка и лучшими мировыми практиками, специалисты подразделения Tieto Cards в текущем году инициировали множество новых разработок и проектов и готовы делиться ими с клиентами и партнёрами.

В числе главных тенденций индустрии электронных платежей и карт, которые наблюдаются сегодня и находят воплощение в Card Suite, Марис Озолиньш рассмотрел три: Wallet Wars, омниканальность, мгновенные платежи.

Первая тенденция – так называемые войны мобильных кошельков Wallet Wars – связана с ростом популярности мобильных платежей и высокой конкуренцией на рынке. Сегодня доступен широкий выбор предложений для реализации мобильных платежей: сервисы и мобильные кошельки от таких цифровых гигантов,



как Apple, Samsung, Google; сервисы дигитализации от международных платёжных систем, такие как MDES (Mastercard Card Digital Enablement Service) и VTS (Visa Token Service); мобильные кошельки от поставщиков программного обеспечения. Учитывая серьёзный интерес банков-клиентов к мобильным платёжным решениям, команда Tieto Cards разработала и готова предложить эмитентам ряд продуктов и решений для поддержки различных бизнес-моделей мобильных платежей.

Ещё одна тенденция – переход к омниканальному банковскому обслуживанию. Омниканальность (Omni-Channel) обеспечивает получение клиентом одинакового сервиса, независимо от используемого канала предоставления услуг, и бесшовный переход с канала на канал. Основными движущими факторами на пути к омниканальности являются: преобразование банковского отделения; развитие мобильных каналов и дигитализация; электронная коммерция. Ключевое преимущество омниканального банкинга – рост дохода за счёт персонализированного подхода к клиенту. Клиенты могут получить банковский продукт или сервис посредством любого канала – процесс начатый в одном канале, может быть продолжен в другом, а завершён в третьем. При этом, банкиры используют омниканальный подход для интеграции каналов продвижения банковских продуктов и услуг посредством филиалов, веб-страниц банка, мобильных приложений, банкоматов, инфо-киосков, POS-терминалов, социальных сетей и др. Компания Tieto готова предложить решение для поддержки омниканальности, которое обеспечит единый внешний API (application programming interface), единый учёт предпочтений и интересов клиента, каналонезависимость (channel agnostic), централизованное управление платежами и может быть внедрено как автономное (stand-alone) или интегрированное в Card Suite.

Заметная тенденция этого года – рост интереса к решениям для мгновенных платежей (Instant Payments) во всём мире. Эта тенденция особенно актуальна для национальных или центральных банков, а также для свитчинговых центров масштаба страны. В ряде стран Европы и других континентов при содействии регуляторов уже реализованы такие виды мгновенных платежей, как P2P (Person-to-Person), C2B (Consumer to Business), B2C (Business to Consumer), B2B (Business to Business). За ними последуют и другие страны, поскольку мгновенные платежи позволяют снизить накладные расходы, связанные с затратами на клиринг, способствуют продвижению электронной коммерции благодаря ускорению обмена товарами и услугами, а также открывают новые возмож-



ности для бизнеса (особенно с принятием Европарламентом таких программ, как Directive on Payment Services – PSD2). Решение Tieto для мгновенных платежей базируется на стандарте ISO 20022 и обеспечивает процессинг платежей на базе счёта (account based payments), немедленную доступность средств, независимость от платёжного инструмента и канала осуществления платежа, работу в режиме 24/7/365 и производительность до 20 тыс. транзакций в секунду.

Марис Озолиньш сообщил, что в 2016 году инвестиции в развитие продуктов Tieto Card Suite составляют 10% от общего дохода. Он также представил график развития продукта Card Suite на ближайшие пять релизов.

Будущему торгового эквайринга посвятил свою презентацию Валдис Яновс, директор по продажам, Cards, Tieto. Он рассказал о главных





вызовах, с которыми сталкиваются банки-эквайеры, а также о новых возможностях, которые открывает платформа Card Suite for Acquirers нового поколения. Базируясь на передовых программных модулях, платформа позволяет создавать различные бизнес-модели эквайринга, формировать разнообразные схемы торговых расчётов, управлять каналами приема платежей, повышать лояльность торговцев. В качестве фундамента для успешного эквайрингового бизнеса Card Suite for Acquirers обеспечивает автоматизированное обслуживание торговцев и формирование отчётов, гибкую иерархию торговцев, различные алгоритмы расчета комиссий, а также соответствие стандартам безопасности и требованиям платежных систем Visa, Mastercard, UnionPay, JCB, American



Express и локальных платёжных систем. Валдис Яновс привёл примеры успешных проектов Tieto по поддержке эквайрингового бизнеса клиентов, в числе которых:

- обновление системы сопровождения эквайринга Card Suite Acquiring Management System в Банке Русский Стандарт;
- запуск совместно с Украинским процессинговым центром (UPC) трансграничного эквайринга в нескольких странах Европейского союза;
- поддержка внедрения гибких и разнообразных эквайринговых продуктов в Raiffeisen Bank Bosnia.

Александр Ухов, ведущий специалист по развитию продукта Card Suite, Tieto, рассмотрел вопросы повышения прибыльности эмиссионного бизнеса и поделился последними новинками домена эмиссии – Card Suite Issuing. Кредитование с отсроченными платежами (installments), методы безбумажной доставки ПИН, универсальное решение для онлайн расчётов любых имеющихся сегодня на рынке комиссий и сборов, а также другие функциональные возможности Card Suite позволяют наращивать эмиссионный бизнес и создают дополнительные источники дохода. Как сообщил Александр Ухов, во второй половине нынешнего года Tieto обеспечит в Card Suite функции поддержки нового формата клиринга и авторизации международной платёжной системы JCB

Big Data набирают обороты в финансовых услугах, подчеркнул в своём выступлении Торбьорн Берглунд, директор по продажам, Tieto Sweden. По мере роста темпов дигитализации объёмы данных и информации становятся поистине необъятными. И выиграет тот, кто сделает инвестиции в технологии сбора и интерпретации Big Data, которые позволят создавать дополнительную ценность на основе всестороннего знания своего клиента (knowing your customer) и оптимизации бизнес-процессов. Комплексное решение Tieto Big Data PaaS обеспечивает поддержку программ анализа данных и управления клиентским опытом (Analytics & Customer Experience Management) на основе подхода Platform as a Service (PaaS – платформа как услуга).

Следуя последним тенденциям в платёжной индустрии, специалисты Tieto запустили ряд новых разработок для обеспечения поддержки мобильных платежей как в in-house решениях, так и при использовании услуг внешних компаний, сообщил Райвис Йоксг, старший специалист по развитию продукта Card Suite, Tieto. Он представил обзор новых функциональных возможностей в продуктовой линейке Card Suite, таких как Cloud Based Payments, поддержка MDES и

VTS, а также рассмотрел сильные и слабые стороны различных бизнес-моделей мобильных платежей и кошельков.

Ещё одна презентация Райвиса Йокста была посвящена решению Tieto для электронной коммерции, основными преимуществами которого являются быстрота внедрения, современная архитектура, отвечающая последним требованиям по безопасности, и возможности расширения.

Рассматривая вопросы трансформации банковского отделения, Владимир Панкратов, специалист по продажам, Cards, Tieto, отметил, что среди многих каналов коммуникации клиентов с финансовыми учреждениями ведущую позицию прочно занимает банкомат. В то же время, именно мобильный телефон, войдя в нашу повседневную жизнь как неотъемлемый элемент, становится универсальным средством взаимодействия потребителей с банками. Ориентированное на потребности конечного пользователя решение Tieto Card Suite обеспечивает управление устройствами самообслуживания и помогает интегрировать мобильный и банкоматный каналы в единую эко-систему в рамках стратегии омниканального банкинга.

Айварс Белис, специалист по продажам, Cards, Tieto, рассказал о возможности объединения функциональности карт лояльности торговцев с платёжными картами внутри Digital Loyalty Wallet – цифрового кошелька лояльности на базе облачных технологий. Используя решение Tieto Card Suite, банк-эквайер или PSP может предоставить торговцам возможность внедрять программы лояльности для клиентов, оплачивающих покупки картами. Клиент устанавливает в своём мобильном устройстве приложение Digital Loyalty Wallet, в котором могут быть зарегистри-



рованы платёжные карты различных банков-эмитентов. Транзакции, совершённые с помощью этих зарегистрированных карт, добавляют клиенту баллы или бонусы на счёт лояльности, привязанный к кошельку.

Вопросы построения эффективной и безопасной IT-архитектуры для работы с облачными технологиями осветил Эвийс Таубе, представитель компании Oracle. Он рассказал о преимуществах использования комплексного решения Oracle SPARC SuperCluster в качестве платформы для процессинговых систем.

Эксперт компании VGrp Антон Мартенс провёл своё выступление в форме живой дискуссии о том, как распознать и дать количественную оценку новым источникам прибыли, определить истинную ценность карт и розничных платежей с точки зрения потребителя и поставщика услуг и получаемого всеми заинтересованными сторонами результата.

Внимание и интерес аудитории к актуальным и содержательным выступлениям докладчиков не ослабевали на протяжении всего Tieto Card Day 2016, и этому в значительной степени способствовала работа модератора Валдиса Мелдериса.

Прекрасная организация форума, гостеприимство компании Tieto, солнце и особый шарм Юрмалы, гурмэ-ужин на берегу моря, экскурсия в замки Латвии, замечательные возможности для общения, обмена мнениями, установления контактов сделали Tieto Card Day 2016 событием, в ходе которого были созданы главные ценности – знания, опыт и незабываемые впечатления.

