



# Изменяться в ногу со временем!



*Tieto Cards Customer Forum 2015  
20-22 мая 2015 года  
Будапешт, Венгрия*

*Следуя традиции проводить клиентский форум каждый год в новом месте, компания Tieto выбрала для Tieto Cards Customer Forum 2015 одну из самых красивых столиц Европы - Будапешт. С 20 по 22 мая участники форума из 17 стран Европы, Азии и Африки обсуждали тенденции и перспективы индустрии электронных платежей, познакомились с новыми разработ-*

*ками и достижениями компании Tieto, её клиентов и партнёров, обменивались опытом, получая заряд творческой энергии для дальнейшего развития бизнеса и незабываемые впечатления на берегах Дуная.*

Быстрое внедрение новых технологий порождает спрос на удобные современные финансовые сервисы (электронная коммерция, мобильные платежи) и приводит к тому, что конечные пользователи имеют возможность диктовать,

какие платёжные решения им нужны. Сегодня мечты становятся реальностью быстрее, чем когда-либо. Время вывода продукта или услуги на рынок (time-to-market) становится критическим фактором успеха. В свою очередь, ускорение бизнес-процессов лучше всего достигается путём изменения подходов, углов зрения, переосмысления перспектив на стыке бизнеса и технологий. Так полагают в компании Tieto. "Применяя наш богатый опыт в индустрии электронных платежей и карт, глубокое понимание технологий и инновационное мышление, мы стремимся помочь нашим клиентам развивать и повышать конкурентоспособность на сегодняшнем глобальном рынке", - подчеркнул Марис Озолиньш, директор, Cards, Tieto, открывая форум.

По словам Мариса Озолиньша, в настоящее время в мире растёт роль национальных свитчинговых центров. Правительства и центральные банки многих стран Европы, Азии, Африки создают национальные свитчи, получая выгоду



за счёт снижения межбанковских комиссионных и осуществления контроля над всей платёжной инфраструктурой и всеми платёжными системами внутри страны.

Марис Озолиньш также обратил внимание на растущую конкуренцию, которую банки-эквайеры испытывают со стороны провайдеров платёжных услуг PSP (Payment Services Providers).

Для обеспечения конкурентоспособности на рынке электронных платежей и максимального повышения прибыльности нужны новые бизнес-модели. Полнофункциональность и гибкость программной платформы Tieto Card Suite позволяет строить современные, готовые к завтрашнему дню бизнес-модели. Решение полностью обеспечивает возможность использования концепции программного обеспечения как сервиса SaaS (Software as a Service).

Задача Tieto - идти в ногу с развитием технологий и потребностей пользователей и при этом быть на шаг впереди, предлагая лучшие решения клиентам. Марис Озолиньш, отметил чрезвычайную важность диалога с клиентами, который позволяет лучше предвидеть будущие источники роста бизнеса, а также подтвердил приверженность компании культуре открытости (open-source culture).

Индустрия финансовых услуг очень близка к точке перелома, подчеркнула Виктория Эклунд, вице-президент, Financial Services, Tieto, рассказывая о совместной работе с клиентами в решении актуальных задач трансформации бизнеса. В числе факторов, определяющих направления трансформации, она назвала консолидацию рынка, использование аналитики "больших данных" (Big Data) для сегментации клиентов, снижение барьеров входа на рынок, увеличение сложности систем, взрывной рост мобильного трафика и количества подключённых к интернету устройств (по прогнозам экспертов, к 2020 году их число достигнет 50 млрд).

Обзор функциональности и планы будущего развития программного обеспечения Tieto Card Suite на 2016-2018 годы, представила Ивета Кусиня, руководитель направления развития, Cards, Tieto. Основу Card Suite составляет мощная базовая система (core), которая служит платформой для нескольких десятков пакетов программных продуктов, отвечающих за выполнение различных бизнес-задач (таких как обработка авторизаций, управление делами, финансовый учёт и др.).

Базовыми функциональными доменами Card Suite являются Issuing (домен эмиссии), Acquiring (домен эквайринга) и Switching (домен свитчинга). Они предназначены для гибкого построения практически любой бизнес-модели электронных платежей.



Согласно планам развития Card Suite, к существующему набору продуктов домена эмиссии добавятся самоуправляемые (Self-managed) сервисы и токенизация (Tokenization). В набор продуктов домена эквайринга планируется ввести управление межбанковскими комиссиями (Interchange) и дистанционными каналами (Multi-channel management). В домене свитчинга будут добавлены решения для многоадресной коммутации (Multi-destination switching) и сверки (Reconciliation) с платёжными системами.

На повестке дня - дальнейшее развитие решений Card Suite для мобильных платежей, электронной коммерции, интеграция с MasterPass, продвижение SaaS. Ивета Кусиня также отметила большое внимание, которое Tieto уделяет обеспечению постоянного соответствия своих продуктов, решений и услуг отраслевым стандартам и требованиям международных платёжных систем, а также обеспечению в Card Suite интерфейсов к локальным и международным платёжным системам и интеграции с существующими банковскими системами.





О расширении традиционного подхода к электронной коммерции рассказал Айварс Белис, менеджер по продажам, Cards, Tieto. Он представил платформу Card Suite Payment Service Platform, которая удовлетворяет растущим потребностям современных торгово-сервисных предприятий, и назвал четыре шага на пути к успеху эквайрингового бизнеса. Прежде всего, необходим мощный API, чтобы привлекать торговцев быстрее и в большем количестве и предоставить им полный контроль над их платёжными страницами и данными о клиентах. В качестве следующего шага банк-эквайер предоставляет торговцу портал самообслуживания - Self Service Merchant Portal, который обеспечивает полный и своевременный контроль всех транзакций и расчётов по всем типам обслуживаемых карт, а также контроль и конфигурацию процедур Checkout, Chargeback, фрод-мониторинга. Важно также обеспечить кредитование покупателя со стороны банка-эквайера или другой финансовой компании, предоставив гибкие инструменты рассрочек. И наконец, в рамках подхода SaaS банк-эквайер предоставляет обслуживаемым торговым предприятиям единый технический шлюз для различных способов совершения платежей.

Обеспечению готовности к использованию облачных (Cloud) решений была посвящена другая презентация Айварса Белиса, в которой он подробно рассмотрел перспективы бизнес-моделей на основе SaaS.

Алина Белова, ведущий технический менеджер продуктов, Cards, Tieto, рассказала, какие преимущества предоставляет эмитентам и эквайерам использование решения Card Suite Installments, которое реализует возможности рассрочки, постепенного погашения кредитов.

Эффективность бизнеса банков-эмитентов может быть существенно повышена с помощью пяти вещей, каждая из которых воплощает возможности, тенденции и способы. Это мобильный кошелек (Mobile Wallet), лояльность, витрина данных (Data Mart), мгновенная эмиссия (Instant Issuing) и дополнительные комиссии. Преимущества каждой из них - для эмитента, торговца, клиента банка - подробно рассмотрел Владимир Панкратов, менеджер по продажам, Cards, Tieto.

Поддержанию высокого уровня конкурентоспособности на платёжном рынке способствует внедрение носимых миниатюрных электронных устройств - Wearables, ярким представителем которых сегодня являются Smart Watch - наручные смарт-часы. Обзор тенденций и потенциала рынка Wearables представил Никита Мельников, менеджер по продажам, Cards, Tieto. По прогнозам, в следующие 5 лет мировой рынок Wearables будет расти ежегодно на 35%, и в 2019 году число

проданных за год устройств составит 148 млн (для сравнения - в 2014 году было продано 33 млн носимых смарт-устройств). В то же время продажи смарт-часов будут расти в среднем на 41% ежегодно. В этом году на смарт-часы будет приходиться 59% от общей годовой продажи Wearables, а в 2019 году доля смарт-часов превысит 70%.

Влияние глобализации на бизнес платёжных карт осветил Валдис Яновс, директор по продажам, Cards, Tieto. Он проанализировал динамику показателей международных и локальных платёжных систем на мировом карточном рынке, уделив особое внимание растущей доле платёжной системы UnionPay International, быстрая экспансия которой может оказать существенное влияние на бизнес эмитентов и эквайеров. Tieto участвует в ряде проектов по эмиссии и эквайрингу карт UnionPay и предлагает свои решения и поддержку банкам, которые хотят работать с этой платёжной системой.

Большой интерес участников форума вызвали выступления специалистов Tieto и клиентов компании, в которых они делились опытом совместной реализации проектов и внедрения продуктов и решений Card Suite.

Парсла Бетхере, руководитель развития линейки технических продуктов, Cards, Tieto, рассказала о внедрении решений Card Suite для эквайеров, в частности, о запуске совместно с Украинским процессинговым центром (UPC) панъевропейского трансграничного эквайринга для крупных торгово-сервисных предприятий, а также о переходе Банка Русский Стандарт на новую версию системы сопровождения эквайринга Card Suite Acquiring Management System.

Практические вопросы миграции системы с Base24 на решение Tieto Card Suite осветила Ирина Лаце, ведущий бизнес-аналитик Cards, Tieto, на примере First Investment Bank (Fibank), одного из крупнейших банков Болгарии. Перенос большого объёма данных на новую систему несколько не повлиял на работоспособность системы и прошёл для клиентов Fibank совершенно незаметно.

Опытом реализации электронного кошелька Digital Wallet на основе уникального решения Tieto поделился Эдуард Сальников, ведущий менеджер клиентской группы, Cards, Tieto.

Ким Шифер, менеджер клиентского сегмента, Cards, Tieto, рассказал об интересном проекте на платформе Tieto Card Suite, который был реализован в Кении. Co-operative Bank of Kenya в сотрудничестве с организацией по финансированию высшего образования Higher Education Loans Board (HELB) приступили к выпуску студенческих карт HELB Card с поддержкой NFC (Near Field Communication).





Комплексный поход к построению "киберкрепости" и рекомендации по обеспечению безопасности бизнес-операций в соответствии с требованиями стандартов PA-DSS, PCI DSS, ISO 27001, CMMI Security представил Александр Бережной, менеджер по информационной безопасности, Cards, Tieto.

Насколько надёжно токенизация обеспечивает защиту платежей и стоит ли инвестировать в неё? Ответам на эти вопросы посвятил презентацию Роман Корсак, руководитель линейки продуктов, Cards, Tieto. Сама по себе токенизация не является панацеей от всех угроз, с которыми сталкивается индустрия платежей, но в качестве ещё одного уровня обеспечения безопасности - в дополнение к EMV и шифрованию - она завершает защиту данных платежных карт, заменяя номер карты (PAN) на "токен" в транзакциях без физического участия платежной карты.



В этом году примечательной особенностью Tieto Cards Customer Forum стали выступления приглашённых экспертов. Всемирно известный футуролог Патрик Диксон (Patrick Dixon) поделился своим видением банкинга будущего, рассмотрел тенденции развития рынка розничных платежей в мире и отдельных регионах и рассказал, как подготовить бизнес к вызовам завтрашнего дня, когда всё будет решать эмоция.

Александр Рольф, управляющий директор журнала Payments Cards & Mobile, представил обзор изменения поведения пользователей и их платёжных привычек. Эти изменения в свою очередь ведут к изменению ландшафта банкинга, в частности к сокращению числа банков. Возможно, мобильные каналы станут спасительными для финансовой индустрии.

С самыми современными разработками и предложениями платёжной системы Visa в области электронных платежей участников форума познакомил Андрей Щербина, директор по новым продуктам и инновациям Visa CIS/CEE.

Интересными и содержательными были выступления представителей компаний - партнёров Tieto. Ларс Сандторв (Lars Sandtorv), CEO, компания MeaWallet, рассказал о состоянии и перспективах рынка мобильных платежей и преимуществах мобильных кошельков на основе облачных решений. Он поделился опытом внедрения в Fibank (Болгария) и процессинговом центре Chip Card (Сербия) мобильных платежей на базе решения MeaWallet, интегрированного с Tieto Card Suite. Решение мобильного кошелька MeaWallet включает в себя NFC-платежи с использованием HCE (Host Card Emulation).

Презентация Педро Сердейра (Pedro Cerdeira), директора по развитию бизнеса, EMEA, Oracle, была посвящена обзору возможностей снижения стоимости и сложности IT-инфраструктуры.

Живой отклик участников форума и множество вопросов вызвали панельные дискуссии о потенциале нишевых типов платежей (модератор Александр Рольф), о преимуществах перехода на решения нового поколения (модератор Патрик Диксон) и о важности обратной связи с клиентами (модератор Инга Соболева).

В создании рабочей и одновременно дружелюбной атмосферы Tieto Cards Customer Forum 2015 значительную роль сыграл его ведущий Валдис Мелдерис.

Весенний цветущий Будапешт, интересные экскурсии, прогулка по Дунаю, зажигательные танцы и музыка, конное шоу, венгерская кухня и гостеприимство компании Tieto придали форуму ощущение праздника, который запомнится надолго.