



ВРС:

Digital-platform будущее рынка платежей Украины

Цифры впечатляют: более 200 клиентов в 73 странах и 230 миллионов платёжных карт в обслуживании. Такой сплав опыта, передовых технологий и понимания потребностей клиентов позволяет компании ВРС Banking Technologies чутко и быстро улавливать открывающиеся на рынке возможности, оценивать перспективы их практического использования и воплощать в жизнь инновации, которые повышают эффективность и конкурентоспособность бизнеса.

По просьбе журнала ФУЭТЕ о тенденциях платёжного рынка и направлениях его развития рассказывает Михаил Раков, управляющий директор ВРС-Ukraine.

– Ваша компания много лет успешно работает в сфере платёжных технологий и видит "изнутри" изменяющиеся потребности рынка финансовых услуг. Какие изменения происходят в этой связи в ВРС? Над чем сегодня работает компания?

– Действительно, 12 лет работы на рынке Украины, иногда в очень непростые периоды, дали нам бесценный опыт и уже не просто понимание, а "чувство" пожеланий клиентов. И главное – у нас за плечами надёжная международная команда и проекты в 70 странах мира.

На домашнем рынке сейчас у нас в работе запуск объединённого процессингового центра Альфа-Банка Украины и Укрсоцбанка. Процессинговый центр УКРКАРТ на платформе SmartVista уже запущен в промышленную эксплуатацию, причем команды сработали в рекордные для Украины сроки – крупномасштабный проект был

запущен за 10 месяцев, ожидаем завершения миграции всех клиентов в ближайшее время. Что касается международного присутствия, то совсем недавно HSBC доверил нам миграцию всех банков группы в рамках своей стратегии обновления и инновационного развития.

Мы уже давно перестали быть поставщиком классических процессинговых решений и являемся, скорее, провайдером цифровой платформы для платежей и финансовых услуг. Сегодня ВРС предлагает более 20 различных продуктов для создания современного Digital-банка и платформы. Что представляет собой семейство продуктов SmartVista? Это компонентное решение, все элементы которого могут быть установлены как отдельно, так и в совокупности. Сочетание самих модулей может быть различным, применимым к каждому конкретному случаю и задаче. Собственно, поэтому их могут использовать и уже используют небанковские организации.

– Какие сегменты рынка (наряду с банковским) являются целевыми для компании ВРС как провайдера Digital-platform?

– Целевой аудиторией для ВРС являются компании, занятые в сфере безналичных платежей. Любого объема бизнеса и из любого сектора. Так, например, ряд наших решений используют транспортные компании – авиа-, ж/д, а также АЗК. В частности, мы предлагаем Account Based Transit Fare Collection Solution. Из недавних проектов в этом сегменте – ВРС сотрудничает с TransportCard (Metro Mexico), обеспечивая не только процессинг, но и самостоятельный выпуск карт. Еще один интересный нам сектор – мобильные операторы, в качестве примера можно назвать участие ВРС в платежной системе Safaricom M-Pesa. Есть также проекты в области ритейла – новозеландская сеть WareHouse решила создать свой собственный, независимый от банков, проект. В результате сейчас они выпускают сами несколько видов платежных карт и внедрили несколько программ лояльности. В Украине мы запустили топливные карты бренда ОККО – интересный проект с точки зрения технологии, а также дальнейшего развития.

Для себя мы выделили несколько направлений, на которых делаем основной акцент – это eWallet, marketplace-решения, агентский банкинг и работа с микрофинансовыми институтами. По ним по всем есть уже реально работающие проекты, которые могут стать очень интересным опытом и для Украины.

– В каких направлениях необходимо изменять подходы к развитию бизнеса банкам, финансовым компаниям, провайдерам платежных услуг, чтобы соответствовать требованиям цифровой эпохи и быть успешными и конкурентоспособными?

– Безусловно, основной тренд сегодня – это ориентация на европейские инициативы в области регулирования платежного рынка. Сейчас у нас, как и в Европе, рынок смотрит на платформы, соответствующие PSD2, с помощью которых финтех-компании могут взаимодействовать с банками. Компания ВРС со своей стороны готова предложить решения API и Open Banking, которые обеспечат банкам рост операционного и транзакционного бизнеса.

Еще одним фактором, стимулирующим конкуренцию в сфере финансовых услуг, является весьма приличное количество локальных стартапов.

Украинские финтех-стартапы, как и во всем мире, теснят банки на их же поле, но совершенно точно не заменяют их. Предлагая новые фи-



Михаил Раков:
"Мы уже давно перестали быть поставщиком классических процессинговых решений и являемся, скорее, провайдером цифровой платформы для платежей и финансовых услуг"

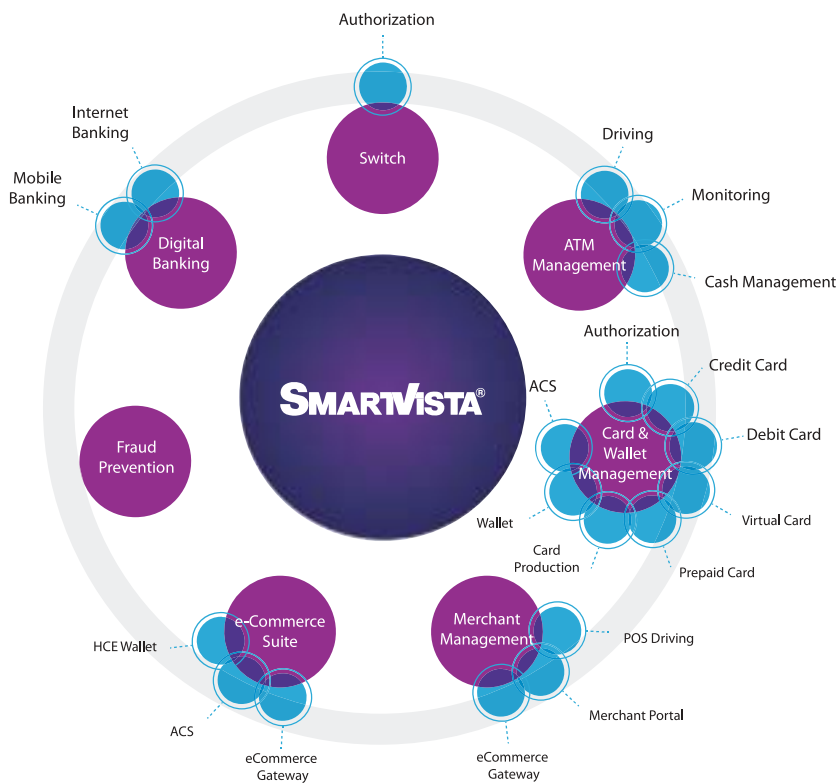
нансовые услуги быстрее, чем банковские организации, финтех-компании делают сервисы доступнее, проще и удобнее для пользователя. Но у них нет самого главного – лицензии на осуществление банковской деятельности.

Шум вокруг скорой смерти традиционного банка сильно преувеличен. А вот синергетический эффект от сотрудничества банка и финтех-компаний может быть огромен. Как в традиционном понимании роста производственной кривой.

– Каковы особенности и перспективы украинского банковского и финансового рынка?

– 2014 год стал отправной точкой для банковского сообщества Украины. Рынок лишился практически половины игроков, а оставшиеся банки

Экосистема SmartVista



гию оплаты. Это выше, чем в Европе. Активно используется Google Pay (ранее Android Pay), многие смотрят на Apple Pay – очень надеюсь, что уже в этом году владельцы Apple смогут ощутить преимущества, которые уже сегодня доступны владельцам Android устройств.

– Какие бизнес-задачи ставит перед собой ВРС на украинском рынке?

– Мы видим себя активным участником рынка Украины: сейчас у нас 13 клиентов, ожидается два крупных запуска в ближайшие месяцы. У нас есть собственный центр разработки и поддержки клиентов. В числе перспективных и интересных для нас направлений – машинное обучение (machine learning), электронные кошельки и marketplace-решения.

Машинное обучение, искусственный интеллект (AI – artificial intelligence) – важные составляющие общей стратегии развития

были заняты наращиванием ликвидности и просто выживали. Только в прошлом году ситуация начала меняться: пусть медленно, но верно. Банки Украины начали заново бороться за клиентов, укреплять свои позиции на рынке. Все отметили начало реализации отложенного спроса – банки "повернулись" к технологиям, начали сами прощупывать рынок. Это оживление, даже оптимизм, финансового сообщества переросло в уже устойчивое развитие, а значит, рынок, действительно, стал расти.

С 2017 года в финансовом секторе отмечается повышенный интерес к диджитализации, омниканальности, Digital-platform. Это логично – сам потребитель стал очень требователен к дистанционным каналам обслуживания, и обычные рекламные призывы (а на самом деле, абсолютно идентичные предложения) банков перестали действовать.

Из положительного можно отметить, что хотя процесс трансформации банковского сектора в нашей стране начался гораздо позже остальных рынков, уровень проникновения финансовых услуг сегодня весьма высок. Например, показатели использования бесконтактных платежей действительно высоки. Достаточно интенсивно развивается инфраструктура: на сегодняшний день более 50% украинского рынка POS-терминалов поддерживают бесконтактную техноло-

продуктов нашей компании на международном уровне. Для Украины мы видим потенциал в создании на их основе чат-ботов, заменяющих колл-центры. Все эти технологии значительно упрощают жизнь как банковских сотрудников, так и обычных пользователей и открывают новые возможности для оценки рисков, скоринга.

Электронные кошельки, на мой взгляд, являются одним из драйверов платежного рынка, определяющим его развитие и стратегию банков на ближайшие несколько лет. В скором времени нас всех ждет повсеместное распространение Интернета вещей (IoT – Internet of Things) в контексте генерации сотен микротранзакций. Международный рынок уже "запитан" пилотными проектами и концепциями – осталось только со-

О компании ВРС

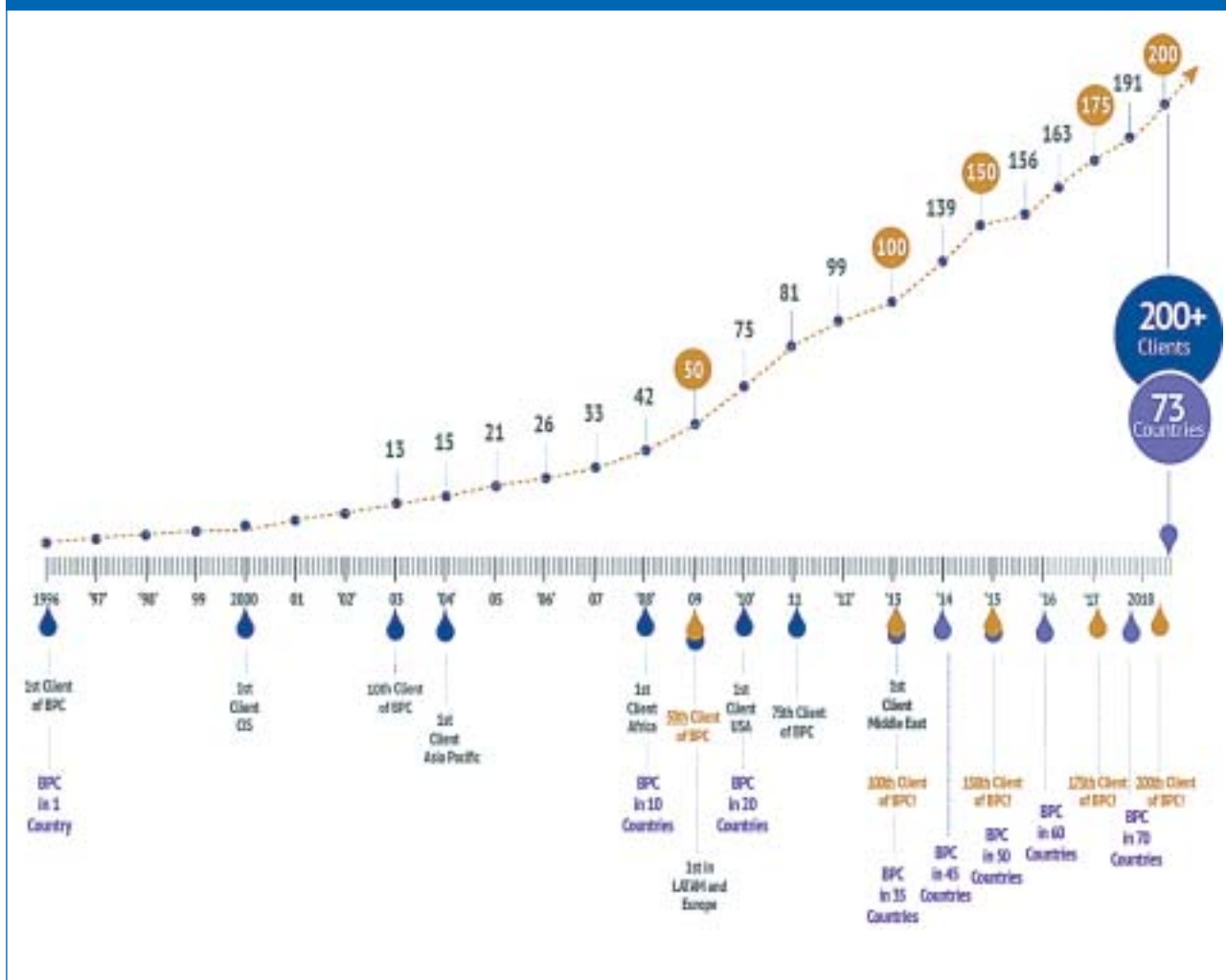
ВРС Banking Technologies:

- Компания основана в 1995 году. Штаб-квартира – Баар, Швейцария. Количество клиентов: более 200 в 73 странах.

- ВРС Banking Technologies - Ukraine: 12 лет на рынке. Количество клиентов – 13.

www.bpcbt.com

Динамика роста компании БПЦ Банковские Технологии



вершить качественный рывок в переходе к промышленной эксплуатации. Трансформация начнется с таких гигантов, как автоконцерны и телекоммуникационные компании. Они будут создавать собственные электронные кошельки. Я считаю, что следующий этап цифровой революции связан с Интернетом вещей.

Marketplace – перспективное направление, на которое банкам Украины стоит обратить внимание. На основе marketplace-решения можно создать финансовый супермаркет и обеспечить широкий выбор банковских продуктов и услуг для клиентов. Интересно также соединить на одной площадке малый и средний бизнес (МСБ) с физическими лицами под банковские гарантии. Интересно, а главное, выгодно самому банку.

– Ваши планы на ближайшее будущее...

– Планов, что приятно, огромное множество. Компания ВРС Банковские Технологии намерена продолжить экспансию по всему миру, все

наши региональные центры разработки развивают функциональность решений. Безусловно, стратегия развития нашего бизнеса на украинском рынке тесно связана с международной политикой компании. Мы рассматриваем варианты развития решений на блокчейн, будем расширять предложение как для финансового, так и для других секторов экономики – телекомы, ритейл, транспортный сектор. У нас есть очень интересные международные решения в сфере "электронного правительства", адаптируемые под специфику нашей страны.

В целом, мы планируем расти вместе с нашими клиентами и верим, что рынок Украины в скорейшее время возродится. Об этом мы и хотим поговорить с представителями всех компаний, занятых в сфере электронных платежей, на наших специальных семинарах SmartVista Day.