

Vcard е много повече от банкова карта

Националната Картова Схема намалява таксите за банките и дава много предимства на потребителите

Емил Петров

– Г-жо Арсова, как възникна идеята за Национална Картова Схема?

– През 2014 г. идеята за създаването на такава схема дойде от регулатора – БНБ, като тя беше подкрепена от всички банки, които са в съвета на директорите на БО-РИКА АД. Проектът започна оперативно като получихме разрешение през 2016 г. и в него се включиха всички доставчици на платежни услуги на страната, на първо време като акцептиращи институции.

През цялата 2017 г. осигурявахме възможността за приемането на Vcard на терминалната мрежа в България и този процес приключи през февруари тази година. Това дава възможност първите издатели да започват да планират предлагането на бранда за крайните си клиенти.

– Какво е разпространението на местни картови схеми в Европа и откъде почерпихте опит за създаването на Vcard?

– Такива схеми има в много европейски държави. В Германия е Girocard, във Франция – Carte Bancaire, която е една от най-големите местни схеми в света. В началото следвахме като пример португалската Multibanco, те бяха наши консултанти и ни дадоха солидно ноу-хау как да структурираме схемата.

– Какво води до появата на местни картови схеми?

– Колегите от португалската схема ни съдействаха да направим анализ през 2014 г., който показва, че ако мигрираме 10% от картите в България, които в момента са с бранда на международни

картови схеми, по тогавашните тарифи се спестяваха около 6 млн. лв. на година от банките, което главно отива като директни взаимоотношения с международните картови схеми за ползване на бранд. Миналата година като правихме отново такъв анализ, се оказа, че при същия процент миграция към Vcard, то вече спестяването нараства на 10 млн. лв., тъй като някои международни картови схеми междувременно вдигнаха своите тарифи и на това нашият пазар не може да влияе по никакъв начин.

В България има много голям потенциал на електронизация на услуги, и същия анализ през 2014 г. показва, че ако например постигнем само 40% от електронизираните иновативни услуги в Португалия, тогава спестяването ще бъде допълнителни 200 млн. лв. за пазара.

Разликата при една национална картова схема е, че всички банки и платежни институции – участници в схемата определят локално условията – както тарифата, така и правилата, по които схемата ще работи. Всеки ценови модел се съгласува с целия пазар, събираме се и взимаме единно решение. И това е най-големият успех, защото схемата обедини и ще продължи да обединява всички доставчици на платежни услуги в страната, като междувременно целим да се интегрираме с локални инфраструктури като транспорт, училища, здравеопазване, също ще бъдем медиатор в отношенията им с тях.

– Как по-ниските разходи за банките ще се отразят и на крайните клиенти и какво е предимството на Vcard пред другите банкови карти?



Стоилка Арсова е директор на дирекция „Национална Картова Схема“ (НКС) в БО-РИКА АД. Задачата на създаденото през 2014 г. звено е да разработи правила и нови бизнес модели, за да подпомогне внедряването на пазара на изцяло българска карта за разплащания с логото на Vcard с нови услуги и трансакции от национално значение.

От началото на 2017 г. Стоилка Арсова представлява НКС в борда на Европейската асоциация за картови разплащания, в която членуват 11 национални европейски схеми и 3 асоциации.

– Нашите директни клиенти са банки и платежни институции – участници в схемата, така че спестяването е за тях. Вече те как ще го прехвърлят към клиента, е въпрос на тяхно решение и позициониране.

Паралелно работим по 5-годишен технологичен план и всички са се съгласили с него, това е инвестиционен план на схемата и в неговите рамки участниците правят план кога да започнат издаването на картата към крайния клиент. В момента тя е пусната с контактна технология, като към

септември-октомври планираме да направим и първото безконтактно плащане с нов издател, участник в схемата. За догодина планираме да внедрим и мобилни разплащания чрез нашия бранд.

– Ще може ли Vcard да се използва и за други услуги, освен за разплащания?

– Чипът за безконтактни плащания, който внедряваме, ще има възможност за надграждане с различни приложения, като дава мултиапликационна възможност. Вътре в него, заедно с платежната част, ще могат да се съчетават в едно няколко карти – карта за транспорт, карта за училища, карта за електронен ваучер и др. Ваучерите, които в момента циркулират на пазара, са огромен хартиен ресурс, зад който цялата система има огромен разход. Специално за този продукт, сме направили една нова система и нов процес за пазара, подготвени сме да електронизираме този хартиен ресурс, който по официални данни е в обем от 300 млн. лв. на година и расте с 20 млн. лв. годишно.

Банките и платежни институции, които са акцептиращи институции в схемата, се съгласиха да предоставят инфраструктурата си за този тип трансакции. В ПОС терминала се добавя допълнителна трансакция, за да покрие нуждите на този продукт.

Това е продукт, при който плащанията не минават през платежния сетълмент на банките, а разплащанията се извършват отложено между Издателя и търговеца на база на договорни взаимоотношения между тях. През декември 2017 г. по неговите правила пуснахме първата петролна българска карта с издател, който в момента разширява приемането му на трета верига бензиностанции или общо на 430 обекта в страната.

Самият продукт представлява интерес и за големи търговски вериги, които предлагат собствени карти за лоялност, карти за подаръци и други. Предлагаме бърз и лесен начин за мигриране на тези продукти към електронни инструменти.

Също така правим тестове с една от най-големите фирми за сигурност, която оборудва със системи за достъп различни ведомства, да съчетаем и контрола на достъп, което ще става или чрез платежната карта, или чрез карта в ограничена мрежа.

Другото, върху което работим, е да има и

валидация на възрастта, което е приложимо за вендинг машини, които продават цигари и алкохол.

Ще правим продукти и функционалности на картата, които да се държат различно при различни групи от търговци. В съответствие с риска при определени търговци, ще управляваме и различна ценова политика. Например, при плащане за билет за транспорта за сума от 1-2 лв. не може да искаш онлайн авторизация и да бавиш трансакцията. Ще се мисли за въвеждане на офлайн лимити, при които ще се поеме риска трансакцията да се извършва без авторизация. От друга страна това ще поевтини и себестойността ѝ.

– Предлагате ли се Vcard за крайни клиенти и какво ще накара потребителя да предпочете една местна карта пред международна?

– Официално първата банка пусна продукта през май тази година. Иначе имахме около 1000 пилотни карти, с които тествахме мрежата от ПОС-терминали. Няколко месеца ще държим по-ограничено предлагането, защото може би още има някои ПОС-терминал, който не се е обновил, така че постепенно ще се увеличават издателите и продуктът ще се предлага и рекламира масово към клиентите.

Издателите започват да мислят за сегментирано предлагане на този продукт. Досега международният достъп беше основното предимство на предлаганите карти. Но какво се оказва – 90% от трансакциите с български карти са в България. Защо му е на българина скъп продукт, който носи много по-голям риск със себе си?

Сегментираното предлагане означава там, където си получаващ заплатата, да имаш по-сигурен продукт и средствата, които използваш в България, да бъдат защитени с Vcard. Там, където ти трябва за чужбина и за интернет, си взимаш кредитна карта.

С бъдещото планиране на разширяването на функционалностите целим тази карта да стане масов инструмент.

– Предвиждате ли с Vcard да се извършват международни разплащания, както и онлайн покупки?

– За чуждестранни разплащания започнахме процедура, като се свързахме с 4 международни картови схеми и поискахме конкретни условия за съвместяване. Към

момента имаме потвърждение и условия за целия пазар от китайската UnionPay и американската Discover.

За международните плащания планираме комбиниран продукт с международна картова схема, който ще запази независимостта на Vcard. Представете си две карти – едната е Vcard с ценовата политика и правилата, които сме определили в България. И когато картата „излезе“ в чужбина, ще се държи по правилата на международната картова схема, с която сме в партньорство.

Що се отнася до онлайн покупки, картата е отворена за онлайн разплащания в България.

– Какви са прогнозите за бъдещото развитие на местните картови схеми?

– Първите местни картови схеми, които излязоха на пазара през 2002 г., бяха UnionPay, след което и индийската RuPay. UnionPay в момента много агресивно навлиза на международния пазар и тя е първата в света по брой издадени карти. След 2014 г. Русия също реши да създаде собствена национална схема МИР, защото заради събитията в Украйна беше спряно обслужването на няколко големи руски банки, на които трансакциите се оперираха в чужбина.

Руската схема МИР е в сътрудничество с китайската UnionPay и японската JCB. До нас, Турция също създаде скоро национална картова схема TROY, Сърбия от доста години има DinaCard. И двете схеми са в партньорство с американската Discover.

Вижда се стремеж за оперативно съвместяване на националните схеми в Европа и не само. Например, ние членуваме в Европейската асоциация за картови разплащания, в която се пишат стандарти за използване на всеки терминал в Европа на една карта на партньорите по схемите. Някои от стандартите станаха публични в края на миналата година. Прогнозира се, че ако всички национални схеми се обединят, техните обеми трансакции ще изместят водещите в момента международни картови схеми.

Това няма да стане от днес за утре, но основата е положена в името на ползотворно конкурентно сътрудничество. ■