

Г-жо Арсова, разкажете за началото на Bcard и за развитието ѝ след това.

- Началото на Националната Картова Схема беше поставено през 2014 година. През следващата година няколко банки се обединиха и приеха първите правила на схемата. Създадена беше правната рамка, по която и в момента се управлява тази структура. Тук е мястото да кажа, че покриваме абсолютно всички продуктови правила на големите международни картови схеми от гледна точка на видове карти, транзакции и правила за извършването им. Успоредно развиваме и продукти, които са специфични и имат за цел да покрият локалните нужди на пазара. Понастоящем в схемата участват не само банките, но и всички платежни институции у нас. Първоначално всички се включиха като акцептиращи (приемащи) институции, а сега вече имаме шест издатели с одобрени програми за издаване. В преговори сме с

Към момента с тези карти работят три вериги бензиностанции. Предстои присъединяването и на две търговски вериги. По тази програма имаме проект и за разработка на gift (подаръчни) карти.

Кое е първото, което ще кажете на хората в една банка в желанието си да убедите нейните представители в качествата на схемата?

- Едно от важните неща е цената. Таксите към схемата Bcard са около 90% по-ниски, отколкото банките плащат към международните картови схеми.

Това е невероятно. Моля Ви превърнете го в пари.

- През 2014-а - с помощта на португалската картова схема, направихме анализ, който показва, че ако мигрираме само 10% от картите с международен бранд към НКС, спестяването на банките за една година - по тогавашните тарифи, възлиза на около 6 млн. лева. Междувременно чуждестранните картови схеми вдигнаха тарифите

Консенсус ли търсите?

- Да, в повечето случаи съгласуваме правилата, докато не се разберем с всички. Процесът върви добре и ако в началото едно ново нещо се одобряваше за шест-седем месеца, сега този срок е съкратен до няколко седмици. Силата на схемата е в това, че всяко

страните, вече развити в областта на плащанията. Например отличник е Дания, защото там има най-много платежни транзакции на глава от населението. Там човек годишно плаща средно 330 пъти безкасово на ПОС терминал. За България статистиката сочи 13 пъти. Други, успешно развиващи се национални схеми, са над 100 транзакции на глава от населението, с които сме в

- Продуктовата ни политика е, първо, да имаме един национален продукт - много по-евтин и много по-сигурен от международните. В момента сме в процес на подписване на договор с две международни картови схеми за съвместяване на Bcard и тяхната марка. В резултат ще имаме две карти в една. Деветдесет процента от транзакциите на българите са изцяло в България, около 10% - в чужбина, 7% са в интернет. Когато картодържателят извърша операции в България, ще е по ценовата политика на Bcard, в чужбина - по тази на нашия партньор от съответната международна картова схема.

Доколкото разбрах, имате инвестиционен план за пет години на-

Стоилка Арсова е директор на дирекция "Национална Картова Схема" (НКС) в БОРИКА 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 Bcard с нови услуги и транзакции от национално значение. От началото на 2017 г. Стоилка Арсова представлява НКС в борда на Европейската асоциация за картови разплащания, в която членуват най-големите национални европейски схеми.

Всcard спестява 90% от разходите за такси на банките

още осем институции, които очакват надградената технология за безконтактни плащания. Очакваме до края на следващата година всички доставчици на платежни услуги (банки и платежни институции) да се присъединят като издатели. Амбицията ни е да покрием цялата страна с безконтактни плащания до средата на 2019-а. А първото такова плащане да бъде факт се очаква до края на тази година.

Издаването на карти обаче трябва да върви едновременно с покриването на страната със съответните четири устройства - банкомати и търговски терминали.

- Да, това вече е факт. Цялата гама от четири устройства е адаптирана към Bcard. Колкото до картите - към момента издателите имат активни поръчки за около 100 хил. пластики, които се очаква през следващата година да достигнат до крайния потребител. Става дума за цялата гама от карти, която се покрива от правилата на Националната картова схема - дебитна, кредитна, бизнес, комплиментарна ("златна") и предплатена. Нашите издатели вече са убедени, че схемата покрива много широк спектър от продукти и си избират най-подходящите за нуждите на техните клиенти.

А какво представляват картите в ограничена мрежа, които пуснахте през декември 2017-а?

- Това са карти, които са извън приложното поле на Закона за платежните услуги. Например "петролна карта" с абсолютно различен режим за обслужване и сетълмент.

Стоилка Арсова, директор на дирекция "Национална Картова Схема", пред в. "БАНКЕРЪ"

си и при повторен анализ миналата година се оказва, че вече при същия процент миграция към Bcard спестеното от банките за година нараства на 10 млн. лева.

В България има много голям потенциал на електронизация на услуги и същият 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.

Освен цените какви други послания изпращате на банките, за да се включат в Bcard?

- Ценовата политика е силно послание, но не е основното. Най-важни са технологичните възможности и това, че нашата схема може да отговори на местните нужди. Правилата се определят тук, и то от самите банки и платежни институции, включително и таксите, обменяни между тях при плащане на ПОС или теглене на АТМ. Схемата е направена така, че всички институции вземат участие в процеса на съгласуване на всеки един продукт и правилата, по които ще работи.

Това е нещо като общо събрание на участниците в схемата, така ли?

- Всички участници на пазара имат право на глас по определени теми. Всеки продукт минава през одобрение. Общото събрание при нас се нарича Съвет на участниците в схемата.

едно правило, одобрено по този начин, се превръща в стандарт. Всички се съгласяват новото да бъде внедрено при определени ценови условия и в определени срокове. А това е едно конкурентно предимство.

Имате ли афинитет и към плащанията, които се извършват извън банките?

- Да, определено. Извън банките Bcard може също да проникне много по-лесно в местата, където в момента доминира кешът. Пример са ваучерите за храна, където над 300 млн. лв. годишно в България се оперират на хартия. Заместването им с един електронен инструмент на Bcard би донесло множество ползи. Други сектори, по които работим, са транспортът, вендинг машините и изобщо микроплащанията. Да се плащат електронно малки суми като 60 стотинки за кафе от машина е нещо, което все още не е навлязло в България, а отдавна се прави в чужбина. 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 се иска онлайн авторизация и да се бави транзакцията.

Битка с кеш и хартията?

- Да. Сега трудно можем да се сравняваме със

пряко сътрудничество, са френската, португалската, германската, белгийската, италианската, испанската, норвежката и др.

Кога Bcard ще напусне границите на страната?

пред. Каква ще бъде картината след пет години, казано най-кратко?

- След пет години ще имаме една карта, с която ще можете да си платите всичко.

Желая Ви успех!

- Благодаря.

Разговора води Чавдар Цолов

Плати с Bcard и си погари

30 x **50 лв.**
Ваучер за пазаруване в търговски обекти

15 x **100 лв.**
Ваучер за пазаруване в търговски обекти

5 x **150 лв.**
Ваучер за пазаруване в търговски обекти

3 x **СПА**
уикенд за двама

Всеки картодържател, заплатил с карта Bcard на ПОС терминално устройство в търговски обект или интернет сайт, в периода 01.10.2018 - 31.12.2018 г., участва автоматично в томбола за посочените награди. Няма ограничение в броя на транзакциите, като всяка нова транзакция увеличава шансовете за печалба. Пълните условия на кампанията можете да откриете в интернет сайта на Национална Картова Схема Bcard: www.bcard.bg/news