

Нови играчи навлизат на пазара на финансови услуги

Банките в България се подготвят за следващия етап от развитието на финтех индустрията, казва главният изпълнителен директор на БОРИКА Мирослав Вичев

Господин Вичев, следващата година БОРИКА ще навърши 30 години. Каква е рецептата ви за успех в модерната платежна индустрия?

- Всяка европейска страна има компании от рода на БОРИКА. Успехът ни е силно свързан със способността да балансираме между интересите и да успеем да обслужваме едновременно добре всички участници на пазара - големи и малки банки, Българската народна банка, правителството, небанковите институции и крайни клиенти.

- Какви са най-големите промени във финансовия сектор, които протичат в момента?

- Нови регулации предизвикаха по-сериозно разчупване на пазара. Втората платежна директива на Европейския съюз - PSD 2, наложи на банките да предоставят платежните си услуги и на трети страни.

Това са например финтех компании, които се регистрират като платежни институции, без да са банки, и искат да предлагат директно на крайните клиенти този тип услуги, които по принцип са предоставяни от банките. Може да са чуждестранни, но има и български. Може да бъде малък бизнес - стартъпи, които решават, че ще предложат на хората някаква платежна услуга по-добре от една банка. В същото време те използват отзад банковата инфраструктура.

Води се борба за крайния клиент и за това кое мобилно прило-

жение ще стартира той на телефона си - дали банковото, или някое друго, дали една карта ще използва, или друга... Това е нормален конкурентен пазар. На нашия пазар предстои да има изобилие от играчи, не по-малко от това на чуждестранните пазари. Също толкова успешно "трета страна" може да бъдат и социалните мрежи.

В тази среда банките, от своя страна, се стремят да задържат конкурентни позиции и да съчетаят своя опит с финтех фирмите. БОРИКА на практика е най-старата финтех компания в България. Тя сега помага на банките в новото предизвикателство да изградят изискваната от тях платежна инфраструктура за третите страни. Някои от тях са по-подготвени, други по-малко.

- Какви възможности носят новите технологии в разплащанията?

- Възможностите идват навече от мобилните устройства, които са в ръцете ни по цял ден. Както и от сериозната ни ангажираност със социалните мрежи, които имат амбиции постепенно

да предоставят и финансови услуги. Обвързването на хората с компании като Google, Apple и Facebook води до това, че стоейки в техните среди по цял ден, те стават склонни да изпълняват чрез тях и някаква част от финансовото си обслужване за ежедневието. Разбира се, трябва да мине много време, докато поискаме ипотечен кредит от тях или се решим да направим някаква сложна документарна транзакция.

- Какви са основните развития в областта на разплащанията, които очаквате в близкото бъдеще?

- Присъствието на финтех компаниите е основното, което ще има влияние. Безконтактните и мобилни плащания са достатъчно разпространени, но все още ги правим с карта, невинаги използваме телефона. Предстои да се появяват бързи и незабавни плащания директно чрез телефона. При тях парите трябва да минат за няколко секунди от една сметка в тази на друга банка или в различни точки на Европа. Ако го момента банковата кар-

та стои в основата на опита на клиента с търговците, в бъдеще ще има и друг начин - телефон към телефон, без да участва задължително картата в този процес. Скоро ще навлезе и регламентът, според който институцията като нас, БОРИКА, ще може да пази при себе си съответствие на телефон и IBAN и разплащането да става по този начин. Регламентът за instant payments вече излезе в Европа и в момента е опционален. У нас провеждаме разговори с банките как да започнем изграждането на този тип услуги. Те биха довели до нов вид плащания от крайните клиенти, обикновено госта по-динамични и лесни.

- В каква насока ще се развива БОРИКА?

- През последните години БОРИКА е оператор, който осигурява левови разплащания и удостоверявателни услуги с електронни подписи. Сериозно развитие търпи софтуерната ни дивизия, която за една година стартира разработката на 4 нови стратегически продукта, сред които Облачен квалифициран електронен подпис и Решение за отворено банкиране.

По отношение на картовия бизнес през 2017 г. стартирахме мащабен и дългосрочен проект, който ще модернизира цялата банкова инфраструктура и ще промени качествено картовите разплащания у нас. Проектът обхваща процесите по издаване и приемане на карти на различни устройства, предпоставяне и разкриване на измами в реално време, електронна търговия, мобилен портфейл и токенизация.

Наред с това през 2018 г. БОРИКА беше лицензирана като платежна институция. Тя подпомага гържавата, като извършва плащанията на гражданите пряко към НАП, Агенцията за пътна инфраструктура, в БНБ. Ние предоставяме инфраструктура на крайните клиенти, която е много евтина и работи директно за хората.

Не на последно място чрез нас банките създадоха първата българска Национална картова схема Vcard, която започна работа, предлагайки българска карта за плащане като алтернатива на

“ Предстои да се появяват бързи и незабавни плащания директно чрез телефона. ”



МИРОСЛАВ ВИЧЕВ е главен изпълнителен директор на платежния и картов оператор БОРИКА. Има над 25 години опит в сферата на информационните технологии за банковия сектор. Преди да се присъедини към групеството, заема редица ръководни позиции: ръководител "Приложни системи" в Българска пощенска банка, старши мениджър "Управленско консултиране и ИТ" в Deloitte & Touche, ръководител на Консултантския отдел в "Майкрософт България", директор "Информационни технологии" в ТБ "Биохим", изпълнителен директор на Банка ДСК и главен ИТ директор в унгарската OTP Group. От 2007 до 2015 г. е председател на управителния съвет на сдружението с нестопанска цел "Клуб на мениджърите на информационни технологии в България", настоящем почетен член на клуба. Носител е на престижното отличие за цялостен принос за издигане на авторитета на ИТ професионалистите в българските организации. Завършил е английска езикова гимназия и Техническият университет в София.

международните. Продуктът е много по-евтин и нискорисков, а в същото време амбицията е с тази карта клиентите да могат да извършват множество разнообразни плащания - в градския транспорт, на вендинг машини, толтакси, такси към гържавата и др.

- Как виждате ролята на БОРИКА след 5 до 10 години?

- За нас има голямо значение дали България ще приеме еврото, доколко ще запази някои местни платежни услуги или ще използва европейски такива. За тези неща е все още рано да се говори, защото е трудно да се предвиди как ще се случат. Но докато левът е

основното средство за разплащане, със сигурност нашата роля ще бъде централна, както досега.

Както вече споменах, в близките години стратегическа област на развитие ще са незабавните плащания. БОРИКА ще се включи активно в този процес и ще има основополагаща роля, управлявайки платежна система с окончателност на сетълементта.

Друго ключово направление са проектите за електронна идентификация, в ролята ни на достъпчик на удостоверявателни услуги.

Във всички тези проекти има много неизвестни, но едно е сигурно - те ще са двигател на цялостно технологично обновление. ■