

Мирослав Вичев е главен изпълнителен директор на платежния и картов оператор БОРИКА. Той има над 25 години опит в сферата на информационните технологии за банковия сектор.

Преди да се присъедини към дружеството, заема редица ръководни позиции в Българска пощенска банка, Deloitte & Touche, ТБ „Биохим“, Банка ДСК и унгарската OTP Group. Изпълнителен директор на БОРИКА е от 2016 г. досега.

Тази година се отбелязват 30 години от създаването на „Банксервиз“ – едно от дружествата, част от БОРИКА. Как се промени банковият сектор за тези три десетилетия през неговата история?

- Тези 30 години отразяват целия преход на България. Дружеството „Банксервиз“ е създадено в първия момент, в който се е появил Търговският регистър и вече е била възможна регистрацията на компании, различни от държавната организация преди това. Самата дейност по автоматизация е била налична много по-рано – първият компютърен изчислителен център на БНБ е от 1968 г., негов наследник е именно „Банксервиз“. Дружеството е създадено през 1989 г. и впоследствие е участвало в обезпечаването на цялата банкова система с информационно обслужване при разоряването на 80 банки, на консолидацията и фалирането им. За целия този период „Банксервиз“ е успявало да съдейства на банките, независимо от това какво се е случвало с тях. В един момент организацията е надхвърляла 800 души. В следващия обаче банките са се консолидирали, намерили са и техни, частни информационни решения, впоследствие дейността им се е редуцирала, така че основният фокус на дружеството е станала разплащателната система.

В същия този период се създава и БОРИКА като картова система, обслужваща ПОС, банкомати и карти в банките. Двете компании - „Банксервиз“ и БОРИКА, са се развивали напълно самостоятелно до 2010 г. Тогава обаче започват редица процеси



Подкрепата на акционерите е фактор за успеха на компанията през годините

Главният изпълнителен директор на БОРИКА за 30-годишнината от създаването на „Банксервиз“, чийто приемник е днешната компания

на сливане и реорганизация на аналогични компании в Европа. По този пример тържва и България – тъй като БНБ е основен акционер и в двете компании, е намерена формата да се извърши сливане, да се направи икономия от мащаба и да се потърсят по-рационални начини да се управляват тези близки по характер компании.

Как се случи сливането на компаниите през 2010 г.?

- Смисълът на сливането беше да се съхрани силна национална инфраструктура. Начинът, по който банките превключват транзакциите помежду си, и начинът, по който се разплащат в България, се изпълнява с помощта на нашата компания. Това е един евтин местен начин да се извърши този вид обслужване и той

да е независим от външни организации. В много европейски страни подобни действия зависят от международни организации като Visa и Mastercard, където транзакциите се изкарват навън, извършва се пресмятане и се връщат в страната, за да се случи разплащането. Тук не е така – от самото начало през 1996 г. е започнало разплащане между банките, управлявано от БОРИКА. Това е съвременно решение, за което в момента ни завиждат редица страни от Европа. То е много евтино и много ефективно.

Всъщност концепцията, защитавана постоянно от централната банка – да се поддържа силна национална инфраструктура, която ефективно да обслужва банките в България, независимо от външни изграчи – е онова, което е довело до слива-

нето на „Банксервиз“ и БОРИКА и до streмежа да има една организация с голям капитал, достатъчно служители, технологии и опит. Ние сме все пак една от най-големите технологични компании в България и най-старият финтех, както се шегуваме.

Като такава компания отговаряме за акционерите си, отчитаме се пред тях и осигуряваме ефективно обслужване. При нас по-важно е да предлагаме нормална и ниска цена и ефективност, а не просто да трупаме печалба, защото акционерите ни са и наши клиенти. Много важно е те да получат качествено обслужване.

По какво се различават услугите и технологиите, които двете дружества предлагат? Как сливането помогна на банковия сектор?

- Различават се съществено. „Банксервиз“ е било предимно инфраструктурно предприятие. На него се дължи банковата автоматизация в страната, случила се през годините. Тук основната част от услугите се извършват по закон само и единствено от нас. Грижим се за разплащателни системи в България, които само ние можем да обслужваме и поддържаме. В този смисъл това е една регулирана дейност.

От друга страна, БОРИКА още от създаването ѝ през 1993 г. е пазарно ориентирана компания. Ако като картова система БОРИКА не предлага конкурентна картова услуга, банките си намират свое решение. За щастие за момента услугите ни са достатъчно евтини и на добро ниво, за да имаме голям пазарен дял.

Моето назначаване през 2016 г. отразяваше желанието на акционерите да се стигне до реално сливане и синергия между двете компании. От 2010 г., когато формално това се случи, те фигурираха в две самостоятелни сгради. Сливане беше извършено за няколко дребни проекти, които бяха успешни и служеха за добър пример за взаимодействие, но същинската дейност на компаниите беше оставена изцяло разделена. Сега, вече близо три години след започването на трансформацията, се държим като една компания – с обща инфраструктура, обща поддръжка, общи системи.

До голяма степен трансформацията,

която ми беше възложена да направя и която сме на път да завършим, е свързана с пренареждане на компанията в посока по-голяма ефективност и по-ниски цени за акционерите.

От 2016 г. досега сте главен изпълнителен директор на БОРИКА. Това ли бяха основните неща, заложили във вашата визия: по-голяма ефективност, по-ниските цени и реалното сливане на двете компании?

- Това бяха едни от основните неща, които задължително трябваше да се случат и които се очакваха отдавна. Наред с това имаше и други компоненти. Наследих решение да се подмени основната картова система, защото наличната беше остаряла и не подлежеше на подновяване по естествен начин. Избрахме кой да го направи на база сериозна тръжна процедура. В момента сме в процес на имплементация на новата картова система, което е сериозно предизвикателство. Тя предлага много нови възможности на обслужваните от нас банки и съдържа редица полезни и важни компоненти, които осигуряват съвместимост с нови европейски платежни директиви и регулации.

Как се поддържат успешни отношения и комуникация с толкова много банкови институции, които са и акционери?

- Това е сложна задача. С всички колеги от Европа, с които разговаряме, се усеща, че не е лесна задача: всички твои клиенти да са и твои акционери. Има по-големи и амбициозни банкови институции сред акционерите, които се опитват самостоятелно да извършват дейности като нашите, и така се оказват до някаква степен едновременно и акционери, и конкуренти. Често се оказва, че някои институции предпочитат да получават обслужване от нас, виждат предимство, ние го поддържаме на добра цена и качество.

За щастие не съм срещал проблем в съвета на директорите заради частни интереси.

Кои са ключовите фактори, за да предлагате подходящи и съвременни технологии на клиентите си?

- Независимо от това, че когато поех

управлението на „БОРИКА - Банксервиз“ през 2016 г., заварих една тромава структура с тежка администрация, професионалистите в компанията бяха на изключително високо ниво. Работил съм в различни банкови институции, но смея да твърдя, че тук има най-голяма концентрация на експертиза и опит. За щастие тези хора продължават да работят в компанията. Разширяваме екипите си и с още хора, тъй като и бизнесът се разраства.

Какво е бъдещето на услугите, които БОРИКА предлага, и какво предвиждате за банковия сектор? На какъв етап е използването на облачен електронен подпис, електронна идентичност и подобни актуални технологии?

- Всички тези проекти за иновации в банковия сектор вече са в ход в световен мащаб. У нас те са в пилотна фаза, но смятам, че страната ни бързо ще навакса и гражданите скоро ще могат да се възползват от тях.

От началото на месеца облачният квалифициран електронен подпис на БОРИКА вече се предлага и за крайни клиенти. Той е сигурно средство за електронна идентификация в много от системите на електронното правителство, при картови плащания в интернет и мобилно банкиране. Предстои пускането и на видеоидентификация.

Има още една инициатива, на която искам да обърна специално внимание – така наречените незабавни разплащания. Това е европейски стандарт от края на миналата година и представлява бързо разплащане от сметка в сметка в рамките на 10 секунди, 24/7, до 15 хиляди евро. В следващите няколко години предстои да имплементираме този стандарт и у нас. В резултат ще бъде изградена изцяло нова инфраструктура и изцяло нова среда за разплащания.

Как БОРИКА остана лидер в сектора толкова дълго време?

- С отношението и подкрепата на акционерите, която получаваме. Ние имаме силно рамо в големи инициативи, които изискват сериозни инвестиции. Ако се борим сами, нищо не се получава. Когато го правим с акционерите, резултатът е налице.