Достигаме до много по-дълбоко разбиране за електронните услуги

Мирослав Вичев,
главен изпълнителен директор на БОРИКА

ПРОФИЛ

Мирослав Вичев е главен изпълнителен директор на платежния и картов оператор БОРИКА. Има над 28 години опит в сферата на информационните технологии за банковия сектор. Преди да се присъедини към дружеството, заема редица ръководни позиции: ръководител „Приложни системи“ в Българска пощенска банка, старши мениджър „Управленско консултиране и IT“ в Deloitte&Touche, ръководител на „Консултантски отдел“ в „Майкрософт България“, директор „Информационни технологии“ в ТБ „Биохим“, изпълнителен директор на Банка ДСК и главен директор „Информационни технологии“ в унгарската OTP Group. Носител е на престижното отличие за „Цялостен принос за издигане на авторитета на IT професионалистите в българските организации“.

Какви мерки предприемат банките в текущата кризисна ситуация по отношение на картовите разплащания и как БОРИКА подпомага сектора в този процес?

В настоящата ситуация по отношение на картовите разплащания най-важни са стабилността на инфраструктурата и съвместната работа на всички участници. В тази връзка най-много усилия полагаме за това да поддържаме системите си стабилни. Съвсем естествено в момент като този нарастват поръчките онлайн и електронните разплащания се увеличават – хората избягват плащанията в брой, когато е възможно. Безконтактните транзакции, като едни от най-сигурните, също растат. Това съвпада с новите стандарти за безопасност при интернет разплащанията – 3D Secure кодовете и изискванията за SCA (Strong Customer Authentication), които по същество са още едно средство за сигурност. Те ще станат задължителни от есента, а имплементирането им наред с повишеното количество интернет транзакции и проектите ни за промяна на технологията с по-надеждна са едно сериозно предизвикателство. Отскоро в сила са и новите лимити за безконтактни плащания, които достигнаха 100 лева, при тях също са необходими допълнителни средства за сигурност. Тоест либерализацията и вдигането на обемите е важно да се посрещнат с подходящите средства за сигурност.

Какво се случва с Националната картова и платежна схема, след като разшири дейността си с управление на продукти и услуги за незабавни плащания?

В момента схемата подготвя правилата за работа с незабавни плащания. Този проект е по-дългосрочен – разчитаме, че в края на тази или началото на следващата година вече ще бъдат осъществени пилотните транзакции. После ще преминем към етап на миграция на сегашната система за разплащания към незабавни такива и постепенно тя ще достигне до търговците и крайните клиенти. Всъщност ролята на Националната картова и платежна схема е да предефинира правилата и начина на работа на всички играчи на пазара – от функционалностите на мобилните приложения за разплащане, през дейността на търговците до начина, по който QR кодовете и POS терминалите оперират. Идеята е схемата да обхване цялото трасе между банките и доставчиците на платежни услуги и клиентите заедно с търговците. Тези процеси се съгласуват с всички банки. Разчитаме, че това е един от най-перспективните проекти, които започваме, и очакваме той да доведе до доста по-бърза и евтина инфраструктура за разплащания в страната. Това е и европейският замисъл, върху който работят много държави на континента.

БОРИКА има редица електронни услуги като е-подпис и е-фактура, които в момента се оказват изключително ценни за отдалеченото взаимодействие между граждани, фирми и държавната администрация. Повиши ли се търсенето им в настоящата ситуация? На фона на това електронната идентификация в държавата е широко дискутирана тема през последните години, все още обаче без наличен резултат. Какво е необходимо да се случи, за да стане тя факт?

Най-много усилия полагаме за това да поддържаме системите си стабилни.

В настоящата ситуация стигаме до едно много по-дълбоко разбиране за употребата на квалифицирани електронни подписи (КЕП) от страна на потребителите. Новият начин на отдалечена работа заставя бизнесите да преминат към почти изцяло дигитален документооборот. Това естествено води до нови правила, необходимост от техническо време за адаптация към новата реалност, както и до допълнително разбиране за това как точно работят електронните подписи. Всичко това предполага тотална революция в много бизнеси. Все повече институции се ангажират да купуват подписи и започват да работят електронно. Наблюдава се своеобразен бум в ползването на услугата, като за него допринася и фактът, че наближават крайните срокове за подаване на данъчни декларации и плащане на данъци.

Очакванията ми са след края на кризата тези електронни услуги да се превърнат от нишов в масов продукт – удобството, което те предоставят, е много заразително. Съществена особеност на електронния подпис е фактът, че той не е просто някаква идентификация, с която да се потвърждава плащане например, а е квалифицирана услуга, която има цялата юридическа стойност на саморъчно положения подпис. Сега се вижда ползата от имплементацията на подобна технология и мисля, че именно това ще я превърне в популярен продукт.

Едно от нещата, което по принцип липсва у нас, за да има по-широко използване на електронни услуги, е именно единната електронна идентификация. В момента, в който банките и държавните институции признаят единно електронно средство за идентификация, нещата ще се променят драстично. Възможността да стигнем бързо до употреба на КЕП за електронна идентификация, независимо от това дали те са физически или облачни, е много съществена предпоставка за това изобщо да се види развитие при електронните услуги в държавата. И не само в държавата – наличието на такава идентификация позволява банки, телекоми, ютилити и други компании да използват обща идентификационна схема. Технологията е достъпна, предстои единствено тя да се разпространи до все повече институции.

Наскоро БОРИКА обяви, че пуска безплатно и неограничено подписване с облачен електронен подпис. Какво на практика представлява услугата и какви са предимствата ѝ? Има ли потенциал тя да измести класическите квалифицирани електронни подписи?

Има конкурентен момент поради факта, че някои от доставчиците на удостоверителни услуги не развиват облачната услуга. В момента само две компании в България я предлагаме, а доставчиците са общо 5-6. И ние, и другата компания направихме услугата безплатна за периода на извънредното положение, като гледаме на това като на възможност хората да разберат как точно работи тя и да повярват в нея. От своя страна, физическият електронен подпис не е достатъчно перспективен. Той ще има своята роля известно време, но масовата употреба и истински интерактивното ползване на този тип услуга ще се случва през телефона. Вярваме в това и действахме активно в посока да има подобно работещо решение на пазара. В момента усилията на екипа ни са фокусирани върху отдалечената идентификация, така че да може регистрацията да се случва през интернет, без необходимост от посещение на физически офис. Целим да имаме решение, което да е изцяло дигитално, като най-вероятно то ще бъде реалност в началото на второто полугодие. Тенденцията е удостоверителните услуги и електронното подписване да влязат изцяло в телефона – като нов етап на нещо старо. Всъщност устройството е просто средство, чрез което човек достига до подписа, който ние съхраняваме – това е форма на аутсорсинг. Заедно с услугата за подписване ние предлагаме и такава за облачно съхранение на документи, като работим в партньорство с различни институции, банки, застрахователи и пенсионни фондове за това.

Чуваме много за финтех революцията, която завладява консервативния финансов сектор. Има много стартиращи компании, чиято идея е да разрушат действащите модели. БОРИКА е един от лидерите по отношение дигитализацията на банковия и финансовия сектор в България. Как компанията отговаря на тази нова реалност?

Ние предоставяме централната инфраструктура, от която и традиционните банки, и финтех компаниите се нуждаят. В този смисъл общата среда за разплащания и единната идентификация трябва да бъдат резултат от сътрудничеството на всички играчи на пазара – било то големи или малки. Старата картова инфраструктура е някаква възможност, но е доста тромава за подобно взаимодействие. Затова имаме незабавни плащания (instant payments) и модерни съвременни начини за колаборация на всички играчи на финансовия пазар. Това е предпоставка за развитието на финтех революцията. Нашата роля не е на конкурент нито на банките, нито на финтех компаниите – решенията, които предлагаме, са общодостъпни за всички играчи. Ролята ни е обединяваща и целяща ползотворно взаимодействие, независимо дали става въпрос за осигуряване на разплащателна среда или някакъв вид идентификация.

Къде се позиционира България по отношение на използването на дигитални разплащания от потребителите спрямо другите страни в Европа? Доколко е развит пазарът ни в това отношение?

Пазарът ни със сигурност е назад спрямо Западна Европа в това отношение. Статистиките обикновено са доста по-консервативни за България, но аз смятам, че нещата на практика са по-добре. Разплащанията растат с близо 20% на година. Преди години потребителите в Западна Европа правиха близо 10 пъти повече транзакции на POS терминал. Сега, предвид двуцифрения растеж у нас и почти статичния такъв на Запад, нещата са по-различни. Услугите тук се приемат сравнително бързо. Желанието на клиентите да плащат електронно е голямо и това е ключовото за развитието на пазара.