

Къде се позиционира България по отношение на незабавните плащания? Какви са предпоставките за подобряване на качеството на платежните услуги в страната благодарение на въвеждането им?

България стартира въвеждането на незабавни плащания малко по-късно от повечето страни в Европа. Въпреки това ние в БОРИКА внимателно наблюдаваме тези процеси от няколко години във връзка с участието ни в различни европейски финансови асоциации. Уверихме се, че определящи за успеха и бързината на подобен проект са подкрепата на централната банка, участието на големите играчи на пазара и добрата координация между всички участници. Това е и подходът, който по-късно стартиралите проекти предприемат. Друга важна предпоставка за бързото проникване на незабавните плащания е те да стигнат до крайния клиент и при крайния търговец. Това не е просто бърз начин банките да си разменят съобщения и да се разплащат помежду си. Концепцията предполага и друга иновация - достъп чрез мобилен телефон - осъществяване на разплащания в рамките на 10 секунди само на базата мобилен номер, без необходимост от номер на банкова сметка. Важно е да отбележим и още нещо - посредством мобилно решение клиентите ще имат възможност да извършват плащания в търговски обекти. Разполагайки с мобилно приложение с подходящ национален стандарт - Blink, каквото е решението на БОРИКА, потребителите могат действително да платят при търговец в рамките на 10 секунди. Целият клиентското преживяване да бъде не по-лошо от това при безконтактните картови плащания.

Какви допълнителни бизнес възможности предоставя плащната система БИСЕРА6 в рамките на този проект?

Основният фокус са бързите плащания - от одобрението на нареждането от страна на клиента до получаването на парите в сметката на отсрещната страна да минат по-малко от 10 секунди. Наредителят трябва да получи потвърждение, че реципиентът е получил парите си и вторият може да ползва парите за друго плащане веднага след това. В допълнение, пакетни плащания като заплати, пенсии или друг тип по-масови бизнес транзакции, които в момента се случват в рамките на няколко часа, ще могат да се реализират по-често и по-бързо.

Как кореспондират помежду си правилата на платежната система БИСЕРА6 и правилата на Националната картова и



Ще осигурим за банките много по-евтина инфраструктура, отколкото при картовите разплащания

Мирослав Вичев,
главен изпълнителен директор на БОРИКА

О ПРОФИЛ

Мирослав Вичев е главен изпълнителен директор на платежния и картов оператор БОРИКА. Има над 30 години опит в сферата на информационните технологии за банковия сектор. Преди да се присъедини към гружеството, заема редица ръководни позиции: ръководител „Приложни системи“ в 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 заместник главен изпълнителен директор „Информационни технологии и операции“ в унгарската OTP Group.

платежна схема в рамките на проекта за незабавни плащания?

Традиционната представа за платежната система БИСЕРА6 е за една платежна система, чрез която банките получават и изпращат платежни нареждания по определени правила. Тя обаче характеризира взаимодействията единствено между банките. Когато говорим за платежна схема - такива каквито са и картовата платежна схема Vcard и Blink като национална схема за незабавни плащания, дефинираме отношенията между наредителя и получателя от момента, в който първият нарежда плащането, до момента, в който вторият може да ползва получените средства. Това са едни много по-всеобхватни правила. Затова говорим за четиристранен модел за незабавни разплащания - има клиент, получател и две банки или платежни институции по средата. В него самият платежен инструмент се дефинира от край до край - не само между двете банки, както е при платежната система БИСЕРА6.

Как функционира четиристранният модел за незабавни плащания в левове? Какви са неговите бизнес приложения? На каква технология се основава той? Какви са приликите и разликите с картовите разплащания?

Непосредственото бизнес приложение на четиристранния модел е както при плащане с банкова карта на ПОС терминал при търговец. То е аналогично на картовите разплащания - след потвърждение за успешно плащане търговецът може достатъчно бързо да приключи сделката. Това е сериозно предимство. Има различни начини как точно да се случва това - процесът може да е инициран както от страна на търговеца, така и от клиента. Има и различни видове потвърждения, статични и динамични QR кодове, NFC технологии и като цяло различни технически начини. Със сигурност тази инфраструктура е по-евтина за банките и за доставчиците на платежни услуги.

Какво представлява решението Mobile look-up? Какви са плановете на БОРИКА за развитието му?

Много е важна възможността за плащане посредством мобилен телефон. БОРИКА ще поддържа централна база, в която ще има съответствие между телефонен номер и IBAN-а на получателя. Ако потребителите са включени в системата за незабавни разплащания, те ще могат да се разплащат помежду си по този начин. Връзката между телефонния номер и IBAN по същество е

прецедент за България. Има европейски стандарт за това как се поддържа тази услуга. В процеса на внедряване на платформата за незабавни плащания в партньорство с няколко банки ще започнем да предлагаме и тази функционалност. Това ще се случи още през настоящата година - през второто тримесечие ще бъдат активни незабавните плащания, а във втората половина на годината се очаква да реализираме и връзката между телефонен номер и IBAN, което е следващата стъпка в проекта. Същественото е, че има утвърден европейски стандарт за този процес и се предвижда в бъдеще този тип разплащания да бъдат възможни навсякъде в Европа на базата на незабавни еврови разплащания. Това, което подготвяме в момента, е базирано на такива технически интерфейси, стандарти и начини на работа, които с лекота да могат да преминат към паневропейска употреба в бъдеще.

Какви са дългосрочните плановете за развитие на Blink? Какви биха били най-големите предизвикателства по отношение реализацията на тези плановете?

Предизвикателствата са свързани със скоростта, с която банките ще могат да осигурят незабавната услуга 24/7 - денонощно, всеки ден в годината. Начинът, по който се обслужват сметките в момента, като цяло е в едно разширено работно време и през уикендите. Малко организации могат да обезпечат работа със сметка 24 часа. Това е едно предизвикателство за всяка институция, особено от техническа гледна точка. БОРИКА предлага такова решение, наречено Stand-In, с което можем да помогнем на някои от финансовите институции да предлагат 24/7 услуги, точно както се предлагат картовите услуги. Всяка от тях обаче трябва да претърпи развитие, за да предоставя услугата пълноценно. Това е така, защото тази услуга - SEPA SCT Inst (Instant Credit Transfer), която е дефинирана в Европа, по своя характер и по правила на схемата, е предназначена за 24-часово ползване. За да участва една институция, тя трябва да е способна да обезпечи достъпност на сметките за получаване и нареждане на пари по всяко време в денонощието. Това е предизвикателство. Това е нещото, което определя и скоростта на цялостното проникване на пазара. Считаме, че голяма част от пазара - над 50%, ще бъде готов още през тази година, а 100% достижимост на участниците за получаване на незабавни плащания следва да бъде осигурена в рамките на 2 години от старта на услугата.



Много е важна възможността за плащане посредством мобилен телефон. БОРИКА ще поддържа централна база, в която ще има съответствие между телефонен номер и IBAN-а на получателя.