

**РАДОСЛАВ ДИМИТРОВ, директор „Кarti и терминали“ в БОРИКА АД:**

# Ръстът в безкешовите разплащания е устойчива тенденция

**Фокус през следващите години ще бъде предлагането на допълнителни услуги за е-търговци**

**НИКОЛАЙ НЕЙЧЕВ**  
Снимка ЮЛИЯН ДОНОВ

**Как пандемията промени потребителските навици по отношение на картковите плащания в България?**

Както в повечето индустрии, така и в ИТ индустрията, пандемията подейства като катализатор на процеси, които се очакваше да се случат, но в по-далечен хоризонт от време. По отношение на безкешовите плащания определено броят на плащанията с карти се увеличи, като по-голям ръст бележат трансакциите в интернет, тъй като с налагането на противоепидемичните мерки се ограничиха някои от възможностите за пазаруване при физически търговци. Тенденцията за на-

растване на броя на картковите плащания като цяло е устойчива и ще продължи да се проявява и след отпадането на противоепидемичните мерки. За това спомагат, разбира се, и доставчиците на платежни услуги, чиято цел е да продължат развитието на ритейл сектора, в който голяма част от търговците все още не са осигурени да приемат карткови плащания.

**Какви са стимулите за търговците и за потребителите да преминават към безкешови разплащания?**

На първо място сигурност. Търговците, които не приемат

безналични плащания, трябва да мислят как да гарантират сигурност за кеша не само докато извършват продажби, но и при транспортирането и съхраняването му. При картковите плащания този ангажимент го няма – всяко плащане до 2–3 дни постъпва директно в сметката на търговеца. На второ място е удобството, тъй като времето, което се губи при електронно плащане, е в пъти по-малко, отколкото при стандартно. Това важи с особена сила за карткови плащания до 100 лв., при които не се изисква въвеждане на ПИН.

**Как надграждате сигурността при картковите услуги?**

Първият фактор бе навлезането преди 15 години на EMV чип технологията, която значително увеличи сигурността. Вторият фактор бе и продължава да бъде самообучението на потребителите и знанието как да съхраняват и да не споделят чувствителни данни. И третият, най-актуален фактор, е възможността крайният потребител да използва мобилна апликация за извършване на плащания и съхраняване на нечувствителни карткови данни. По този начин достъпът до картковата информация става силно ограничен. Още повече че по-модерните смартфони използват не само пароли, но и биометрични характеристики за отключване на тези приложения и за разрешаване на плащанията от тях. В тази връзка и с цел оптимизация на потребителското преживяване като част от предлаганото от БОРИКА приложение за електронна идентификация и подписване на електронни документи – V-Trust Mobile, добавихме възможност за допълнителна

автентикация при онлайн покупки или при вход в среда на обслужващата картодържателя институция, като напр. интернет банкиране.

**Какви са иновациите и новите услуги при картковите плащания, по които БОРИКА работи?**

От създаването на БОРИКА през 1994 г. до днес основната цел на дружеството е да води пазара към иновативни и ефективни решения, които подпомагат картковия бизнес. Основен фокус в последните години е предлагането на карткови решения като услуга – CMSaaS. Като част от платформата, върху която се реализират тези решения, в ритейл частта, мога да отличат две инициативи. Първата е свързана с решение, което позволява приемането на NFC плащания на всяко едно Android базирано устройство – смартфон или таблет, т.нар. софтуерен ПОС. С него търговецът може да започне да приема плащания почти незабавно, тъй като то не изисква доставка на допълнително устройство и обучение, а употребата му е напълно интуитивна. Поради възможността за въвеждане на ПИН това решение може да приема плащания за суми над 100 лв. Това е изключително преимущество в сравнение с подобни приложения в Европа. Другата услуга е в областта на физическите ПОС устройства и цели да реализира процеси, които считаме, че са несвойствени за финансовите институции – физическото и техническото обслужване на тези устройства. Услугата се нарича „ПОС аутсорсинг“ и при нейната реализация БОРИКА се ангажира не само да закупи и предостави устройства-



**РАДОСЛАВ ДИМИТРОВ**

е директор „Кarti и терминали“ в БОРИКА. Започва работа в компанията преди близо 20 години като системен оператор. Понастоящем ръководи една от ключовите дирекции в Дружеството, като усилията на екипа му са насочени към разработка и внедряване на иновативни решения в областта на картковите разплащания.

та за ползване, но и да ги инсталира при търговците, при нужда да проведе необходимото обучение и да обезпечи техническата им поддръжка. Така банката или платежната институция не се налага да инвестира в придобиването на тези устройства, а ги наема срещу месечна такса и се ангажира единствено с бизнес взаимоотношенията с търговеца. В областта на картите – през настоящата година БОРИКА внедри най-съвременните технологии за персонализация на платежни карти – Durable graphics и лазерно гравирание, позволяващи печат от край до край, възможност за вертика-

лен дизайн, печат само на гърба на картата и по-гълъг живот на отпечатаните данни. В най-скоро време дружеството ще предложи и услуги по онлайн издаване на виртуални карти.

**Какъв ще е фокусът ви в електронната търговия?**

Внедрихме редица нови функционалности, като най-значимите от тях са възможността за използване на новите EMV 3-D Secure протоколи и възможността за автентикация при плащания посредством биометрични характеристики. Фокусът ни през следващите години ще бъде в предлагането на допълнителни услуги за е-търговци, като Payment by Link и Buy Now Pay Later. БОРИКА разработва финтех решения от гълги години в ролята си на национален картков и платежен оператор. Наред с пандемията новите европейски регулации също изиграха ролята на катализатор на тези процеси и смело мога да твърдя, че през изминалата година сме една от компаниите, които предложиха най-много финтех иновации на пазара у нас както за корпоративни, така и за крайни клиенти. **Σ**