

Профил

Радослав Димитров е директор на дирекция „Карти и терминали“ в БОРИКА. Започва работа в компанията през 2002 г. като системен оператор. В периода 2005 - 2009 г. е администратор на „Система за реално време и финансово обслужване“, където отговаря за администрирането на картовата система БОРИКА. През 2009 г. поема ръководството на отгел „Администриране на система за картови плащания“, а през 2016 г. оглавява отгел „Развитие на картови продукти и услуги“. Понастоящем ръководи една от ключовите дирекции в БОРИКА - „Карти и терминали“, като усилията на екипа му са насочени в разработката и внедряването на иновативни решения за разплащания. Притежава магистърска степен по „Мениджмънт в телекомуникациите“ към Нов български университет, както и редица специализации в областта на картовите плащания.

Как се развиват картовите плащания през последните години и какво промени пандемията при тях?

Пандемичната ситуация повлия като катализатор на процесите както във всяка сфера, така и в картовата област - на процеса по дигитализация, по използваемост на самите картови разплащания, и повиши доверието на картодържателите в картовите услуги. Очакваме тенденцията да продължи, навлизайки в нови сфери и използвайки нови технологии в ежедневието, които имат една-единствена цел - да бъдат удобство за крайния потребител, осигурявайки два много важни аспекта - сигурността и надеждността на цялата картова екосистема.

Има ли на българския пазар необходимата инфраструктура това да се случи?

- Да, в технологично отношение сме една доста добре развита държава, предлагаме услуги, които са не само познати на европейския и на световния пазар, а в някаква степен дори и иновативни такива.

Какви са иновативните услуги, свързани с приемането на картови плащания, които БОРИКА предоставя?

Бих наблегнал върху изнесените, или т.нар. аутсорсинг, услуги, към които в последните години наблюдаваме доста силен интерес от страна на нашите клиенти - говоря за банки и за платежни институции, с които имаме сключен договор, но не и за техните клиенти. Аутсорсингът може да се определи като прехвърляне на дейности. И БОРИКА се стреми да предостави на своите клиенти точно това - възможността да ползват всички предлагани от дружеството услуги по модел на аутсорсинг. Конкретно по отношение на приемането на картови плаща-

Аутсорсинг услугите за картови плащания намаляват разходите на финансовите институции

Радослав Димитров,
директор на дирекция „Карти и терминали“ в БОРИКА

ния (т.нар. акцептиране) най-популярни са изнесените услуги за управление на терминали - както ПОС терминали, в това число физически, софтуерни и виртуални, така и АТМ терминали. А заедно с това и съответната платформа, която позволява тяхното управление.

Какво се има предвид под софтуерни ПОС терминали?

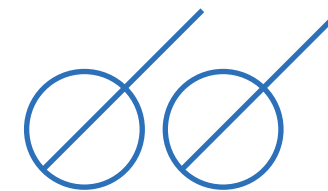
Става въпрос за услуга, която превръща едно Android базирано устройство в ПОС терминал. За разлика от стандартния ПОС терминал основното предимство на този софтуерен ПОС е, че не се налага закупуване и инсталиране на отделно физическо устройство в обекта на търговеца - самият мобилен телефон би могъл да се превърне в средство, приемащо картови плащания. По този начин времето за предоставяне на самата услуга към търговеца, а оттам и към крайния клиент, картодържателя, става изключително кратко - няколко часа или дори минути.

Сама по себе си услугата има редица предимства, като основните са, че е приложима за всякакъв вид търговци, тъй като позволява въвеждане на ПИН код за надлимитни транзакции - понастоящем за сума над 100 лв. Другото е, че липсата на необходимост от инсталация на устройство я прави изключително подходяща за малки и средни търговци, предоставящи услуги в сферата на доставката на храни, куриерски услуги, доставка на стоки и всякакъв вид други услуги, които биха могли да бъдат предоставяни по домове, по офиси, които изискват някакъв вид мобилност на самия търговец.

Какви са ползите за вашите клиенти да предлагат такъв вид услуги?

Най-основните са намалени инвестиционни разходи за купуване на хардуер, софтуер, лицензи, за извършване на интеграция, ако това се изисква. Другата полза са намалени оперативни разходи за сертификация на самите устройства, за обезпечаване на ресурса, необходим за поддръжката и последващото им обслужване. Основно предимство е и по-бързият начин за предоставяне на услугите към клиентите - т.нар. fast-to-the-market.

За да бъде още по-ефективен този модел на аутсорсинг не само в техническо и оперативно отношение, но и във финансо-



Целим да развиваме аутсорсинг услугите във всяка област, в която чувстваме технологично-оперативна нужда на пазара.

во, БОРИКА предлага като възможност и обратното изкупуване на физически ПОС терминали, които текущо се използват от финансовите институции и техните търговци. Това доста облекчава и процеса по внедряване на промени, инсталация на терминали, обслужването на търговци. На практика ние правим анализ и прехвърляме цялата финансова тежест към нас, след което започваме да осигуряваме цялостната поддръжка на устройства, на търговци и на самата финансова институция.

Тоест имате специализирани екипи, които могат да поемат тази дейност?

Точно така. Обхватът на самата услуга стартира от заявяването на интерес от съответната финансова институция - клиент на БОРИКА. На база на този интерес ние се ангажираме или да изкупим обратно, или да купим нови устройства, които тя планира да инсталира при своите търговци; да извършим подготовката, необходима за въвеждането им в експлоатация; да извършим фактическата инсталация; а при необходимост да обучим и търговеца за работа с устройството. След което поемаме техническата поддръжка и свързаните с това допълнителни услуги както към него, така и към обслужващата го финансова институция.

Всичко това е оформено като един месечен абонамент, обособен под формата на функционални пакети. Те са проектирани така, че да отговорят в максимална степен на бизнес и функционалната необходимост или изисквания на конкретния търговец, и са подходящи за всякакъв вид търговци, които имат намерение да електронизират плащанията във физическите си обекти. Този финансов модел на работа намалява драстично необходимостта от капиталова инвестиция на съответната финансова институция.

Какви аутсорсинг услуги за виртуални ПОС терминали предоставя БОРИКА?

Предлагаме на финансовите институции платформа за интернет търговци, които могат или имат намерение да приемат картови плащания, инициирани от техните електронни магазини - без значение дали са в уеб среда или в мобилна апликация. Тази платформа осигурява извършване на сигурни плащания в интернет, реали-

зиращи по схемата 3D Secure, посредством използването на унифициран приложен интерфейс за целите на интеграция между т.нар. checkout страница на търговеца и платежната страница на БОРИКА.

Една от основните услуги, които се предлагат през платформата, е и т.нар. card-on-file функционалност. Тя позволява запазването на псевдономер или токен от страна на търговеца - това е алтернатива на номера на картата, посредством която впоследствие могат да бъдат извършвани и плащания, без да е необходимо картодържателят да въвежда отново своите картови данни. Съхраняването на тази информация е съобразно всички налични изисквания за сигурност и не представлява само по себе си съхраняване на чувствителна информация.

Какви са аутсорсинг услугите за АТМ терминали?

Към настоящия момент БОРИКА има възможност да предостави такъв тип услуги, но свързани само с мониторинга и управлението на техническите компоненти на АТМ устройствата. В тази връзка по-характерни в обхвата на услугата са следните функционалности: актуализация на операционната система на устройството; предоставяне на информация за финансовото състояние по касети и по купюри; цялостна статистика за работоспособността на конкретна АТМ мрежа.

В хоризонт от около година целим да реализираме модел, който обезпечаваша цялостното обслужване на АТМ устройствата по аналогичен на ПОС терминалите начин. Най-съществената част при реализацията му е обезпечаването на касовата наличност, което също планираме да бъде част от цялостния му обхват.

А какви са плановете ви по отношение на ПОС аутсорсинга?

Целим да развиваме аутсорсинг услугите във всяка област, в която чувстваме технологично-оперативна нужда на пазара. В това число се включва и самата платформа, която позволява наблюдението, оперирането и цялостното управление на услуги, свързани с картовия бизнес. Това е т.нар. card-management система (CMS), или система за управление на карти, терминали и търговци, предоставяна по модел софтуер като услуга (SaaS).