

Незабавните плащания променят пазара на финансови услуги

СТОИЛКА АРСОВА – ДИРЕКТОР „НАЦИОНАЛНА КАРТОВА И ПЛАТЕЖНА СХЕМА“, ЧАСТ ОТ БОРИКА АД, И **ДАНИЕЛ АЛЕКСИЕВ** – ДИРЕКТОР „ФИНТЕХ УСЛУГИ“, БОРИКА АД

18



Незабавните плащания се осъществяват в България повече от година. Как потребителите възприеха тази услуга?

СТОИЛКА АРСОВА: Незабавното плащане е голямо предимство за потребителите, защото преводът се случва много бързо и парите по сметката на получателя се виждат незабавно. Затова и се наричат така – незабавни, с бранда blink. Вече не трябва да се чака да минат няколко часа, нощта или събота и неделя, за да се види дали са пристигнали преведените средства. Това е добра услуга и за бизнеса, защото фирмите могат веднага да разполагат с

получените пари. Незабавните преводи промениха пазара.

В момента всички банки и платежни институции в България са осигурили на своите клиенти възможността за получаване на незабавен превод, а над 60 процента от тях предлагат услугата за изпращане, като очакваме и другите финансови институции да се включат скоро. Това означава достъпност до всички сметки в България, които са над 13 милиона (по данни на БНБ). Националната картова и платежна схема в България е отворена и всяка институция с лиценз от БНБ или с единен паспорт от друга държава, член на Европейския

съюз, може да се включи. Тук трябва да спомена, че участниците много бързо внедриха незабавните преводи, което бе сериозно предизвикателство за тях, с оглед на това, че трябваше да адаптират платежните си системи да работят 24/7.

ДАНИЕЛ АЛЕКСИЕВ: В началото някои участници стартираха, като представиха услугата като алтернатива на БИСЕРА и РИНГС. Клиентът не познаваше бранда blink и не избираше този начин на изпълнение. Други участници стартираха услугата по подразбиране за всички преводи до 30 000 лв. Така постепенно пазарът се саморегулира, включител-

но и ценово. Когато банката предложи по-добра услуга на същата цена, това се харесва на клиента. Той е доволен от това, което получава, и когато разбере за възможностите на незабавните преводи, се получава дори и ефектът на приятната изненада. Клиентът си казва – „Моята банка се грижи за мен, получавам добра услуга, много бързо за същите пари, както при стандартен превод“.

Къде е България в сравнение с другите европейски страни по използване на незабавни плащания?

СТОИЛКА АРСОВА: Когато стартирахме с проекта преди две години, естествено, започнахме от последното място, но нашите участници много бързо отговориха на условията на Схемата за незабавни плащания, която е хармонизирана със SEPA Instant. И вече може да се каже, че сме едни от първите. Ако за Европа делът на незабавните плащания е 15% към края на август, при нас е вече над 20%. И все още услугата не е достигнала пълния си потенциал. Виждаме, че клиентите свикват с тази услуга и започват да превеждат много по-често.

ДАНИЕЛ АЛЕКСИЕВ: Има много възможности, с които можем да надградим тази услуга. Тя може да обхване плащанията, които в момента не се осъществяват чрез банки, а са в брой. Например превод на малка сума пари за обяд, за вечеря или за подарък. Това е тенденцията, в която банките започват да виждат възможности. Обикновено за малки плащания потребителите теглят пари от банкомат и плащат в брой. Давайки възможност тези плащания да минават чрез blink, ще сме свидетели на много голям ръст. От началото на годината към края на август броят на незабавните междубанкови преводи blink е над 6 милиона, на стойност над 10 млрд. лв. За месец август имаме над 1 милион броя незабавни преводи.

Има ли интерес към услугата blink P2P по мобилен номер?

СТОИЛКА АРСОВА: Пилотният проект blink P2P по мобилен номер, който е базиран на системата за незабавни плащания, стартира през тази година и вече има голям интерес към него от крайните клиенти. Към момента са се включили

четири участника – три банки и една платежна институция. И вече има над половин милион клиенти. Очакваме и пети голям участник да се присъедини до месец. Услугата се внедрява в мобилното банкиране по стандарт на Националната картова и платежна схема. В края на годината планираме комуникационна кампания, която допълнително ще популяризира услугата. Това също ще създава нови навици у потребителите – като например за малки суми да не се плаща в брой.

ДАНИЕЛ АЛЕКСИЕВ: Реално това, което получават клиентите с услугата blink P2P, е че вече няма нужда да ползват решение, различно от мобилното банкиране

УСЛУГАТА BLINK P2P ЩЕ СЪЗДАВА НОВИ НАВИЦИ У ПОТРЕБИТЕЛИТЕ – ЗА МАЛКИ СУМИ ДА НЕ СЕ ПЛАЩА В БРОЙ.

на своята банка, за да превеждат малки суми. Само по телефонен номер необходимите средства се превеждат за секунди. Националната картова и платежна схема, заедно с БОРИКА, предоставят междубанкова услуга и клиентите могат да се възползват от нея. По логото blink P2P клиентите ще разбират кои техни контакти вече ползват услугата.

Имат ли приложение незабавните плащания за услуги отвъд банкирането?

ДАНИЕЛ АЛЕКСИЕВ: Незабавните плащания ни дават възможност да навлезем в пазари, които са извън стандартните начини на плащания, дори и с карта. Това, което развиваме, са услуги с добавена стойност към крайните клиенти, отново по стандарт на Схемата. Стартираме с услуги по отношение на паркиране в зона в цялата страна. Плащането с мобилно банкиране ще бъде алтернатива на плащането със SMS. Предвиждаме се и допълнителни услуги като геолокация – така клиентът ще разбере дали е в зона и каква е тя. Нови посоки на развитие на тази услуга ще бъдат плащания към частни паркинги, летища, молове и други. Няма да

има нужда от ползване на гише, а ще се плаща директно от мобилното приложение на банката или платежната институция.

СТОИЛКА АРСОВА: Целта на тези услуги е клиентите все повече да ползват мобилно банкиране, защото то е много сигурно и защитено, и отговаря на всички законови изисквания. Освен това, всичко е на една платформа и се ползва с един клик. И затова се насочваме към услуги, които в момента се ползват предимно на хартия или друг алтернативен начин.

В момента в БОРИКА се изгражда централизирана система blink API Gateway, която има връзка с банките и техните мобилни приложения, както и с доставчиците на услугите по стандарт на Схемата. В системата ще нагледраждаме различни услуги. Планира се навлизане в услугите със самообслужване, защото смятаме, че през този процес ежедневно преминават много пари в брой. Голям проект са транспортните услуги, както и blink плащанията в електронната търговия.

Какви нови услуги разработва и предстои да предложите?

СТОИЛКА АРСОВА: Стремим се да покривем различни локални услуги чрез различни платежни инструменти. Насочили сме се към сектори, които имат нужда от „побутване“ в дигитализацията. И ние като една локална схема смятаме, че можем да предложим адекватно и ценово конкурентно решение, от което да са доволни както нашите участници, така и самите търговци. След промените в Закона за корпоративното подоходно облагане се очаква дигитализация на ваучерите за храна от началото на 2024. Чрез bcard ще предложим инструмент и правила към нашите издатели и приемачи институции, които от своя страна да предложат услуга на издателите на ваучери за храна. Подготвили сме нов продукт „bcard e-ваучери“, който е съобразен с регулаторните изисквания за ваучерите за храна на електронен носител. Като национален продукт картата „bcard e-ваучери“ е може би най-евтиното решение за осигуряването на ваучери за храна на електронен носител, предвид социалния характер на разходите.