Итоги года в украинском FinTech

Программы лояльности: какие «плюшки» предлагают украинские банки

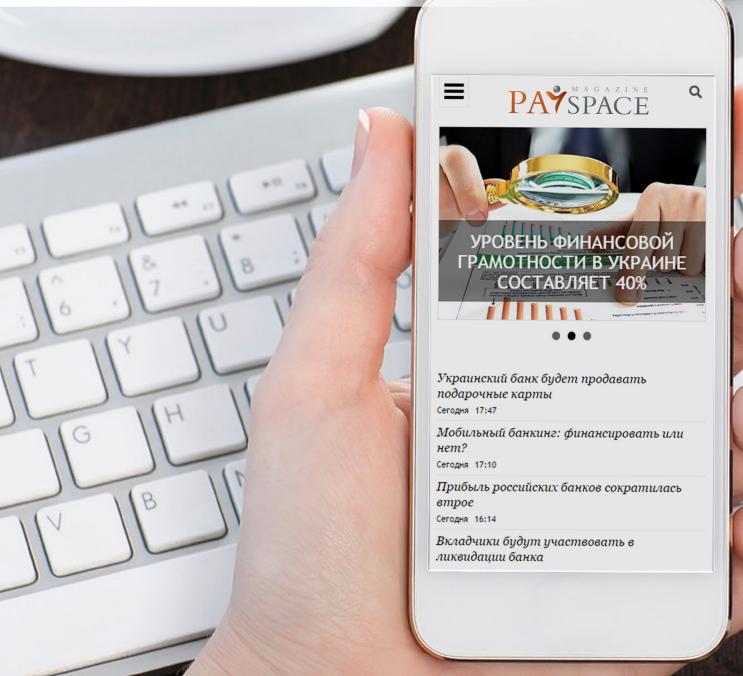
Что ждет украинские интернет-магазины в 2016 году

Bitcoin в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016



Доступно о платежах

www.psm7.com



Содержание

	\sim $ ^{-}$				ЕЖИ
IVI I		/I I I F	3 - 1 - 5 1		РЖИ
	~	4 5 4 6 .		_	

Киевстар выйдет на рынок микрокредитования 10 главных событий в сфере мобильных платежей 17 современные банкоматы: вход через смартфон 5 главных платежных трендов 2016 года С карты на карту: обзор мобильных сервисов для перевода денег Как мобильные устройства меняют будущее платежей? БАНКИ В ЕС обсуждают замену финансовых консультантов роботами В Сингалуре будут готовить банковских сотрудников цифровой эпохи Производитель банкоматов Diebold договорился о поглощении Wincor Nixdorf Цфоровые банки завоевывают рынок Программы лояльности: какие «плюшки» предлагают украинские банки Приватбанк будет работать с Bitcoin ЗПЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ Что ждет украинские интернет-магазины в 2016. Китайский е-сотпитесе стремится в Украину. 2 в виртуальной реальности можно будет совершать покупки Шоппинг по-украински: женщины опережают мужчин по объему мобильных покупок 2 как увеличить интернет-продажи с помощью эмоций ИНТЕРВЬЮ В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине – Мист Экспресс Социальные сети способствуют росту рынка электронной коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте» Глава РауРа! в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа. Сотечниал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактные платежной экосистемы Конференция еСотос!: гуру онлайн-бизнеса обсудили зволюцию платежной экосистемы Конференция еСотос!: гуру онлайн-бизнеса обсудили зволюцию платежной экосистемы Конференция еСотос!: гуру онлайн-бизнеса обсудили зволюцию платежной экосистемы В сетот пратежения с сотот пратежными картами: Чего опасаться украинцам? 4 от транспорте.	Итоги года в украинском FinTech	4
Современные банкоматы: вход через смартфон	Киевстар выйдет на рынок микрокредитования	6
5 главных платежных трендов 2016 года. С карты на карту: обзор мобильных сервисов для перевода денег Как мобильные устройства меняют будущее платежей? 1 БАНКИ В ЕС обсуждают замену финансовых консультантов роботами В Сингапуре будут готовить банковских сотрудников цифровой эпохи Производитель банкоматов Diebold договорился о поглощении Wincor Nixdorf Цифровые банки завоевывают рынок Программы пояльности: какие «плюшки» предлагают украинские банки Революция отменяется? Большинство банковских клиентов с трудом воспринимают инновации ПриватБанк будет работать с Bitcoin 3ЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ Что ждет украинские интернет-магазины в 2016. Китайский е-соттегсе стремится в Украину. В виртуальной реальности можно будет совершать покупки Шоппинг по-украински: женщины опережают мужчин по объему мобильных покупок 2 как увеличить интернет-продажи с помощью эмоций 2 ИНТЕРВЬЮ В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине — Мист Экспресс Социальные сети способствуют росту рынка электронной коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте» Глава РауРа в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа. Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu 3 РЕПОРТАЖИ Вістоіп в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016. Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, вепосипед, дрон. В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи. Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактные платежной экосистемы 4 БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?	10 главных событий в сфере мобильных платежей	7
С карты на карту: обзор мобильных сервисов для перевода денег Как мобильные устройства меняют будущее платежей? БАНКИ В ЕС обсуждают замену финансовых консультантов роботами. В Сингалуре будут готовить банковских сотрудников цифровой эпохи. Производитель банкоматов Diebold договорился о поглощении Wincor Nixdorf Цифровые банки завоевывают рынок. Программы лояльности: какие «плюшки» предлагают украинские банки Революция отменяется? Большинство банковских клиентов с трудом воспринимают инновации. ЗПЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ Что ждет украинские интернет-магазины в 2016. Китайский е-соmmerce стремится в Украину. В виртуальной реальности можно будет совершать покупки Шоппинг по-украински: женщины опережают мужчин по объему мобильных покупок. Как увеличить интернет-продажи с помощью эмоций ИНТЕРВЬЮ В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине – Мист Экспресс Социальные сети способствуют росту рынка электронной коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте» Глава РауРа! в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа. Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu З РЕПОРТАЖИ Вісоіп в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016. Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон. В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи. Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактные платежи отделенной экосистемы. 4 БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?	Современные банкоматы: вход через смартфон	8
Как мобильные устройства меняют будущее платежей?	5 главных платежных трендов 2016 года	9
В ЕС обсуждают замену финансовых консультантов роботами	С карты на карту: обзор мобильных сервисов для перевода денег	10
В ЕС обсуждают замену финансовых консультантов роботами В Сингапуре будут готовить банковских сотрудников цифровой эпохи Производитель банкоматов Diebold договорился о поглощении Wincor Nixdorf Цифровые банки завоевывают рынок Программы лояльности: какие «плюшки» предлагают украинские банки Революция отменяется? Большинство банковских клиентов с трудом воспринимают инновации Революция отменяется? Большинство банковских клиентов с трудом воспринимают инновации ЗПРИВИТЬ В КОММЕРЦИЯ Что ждет украинские интернет-магазины в 2016. Китайский е-соттесе стремится в Украину. В виртуальной реальности можно будет совершать покупки Шоппинг по-украински: женщины опережают мужчин по объему мобильных покупок Как увеличить интернет-продажи с помощью эмоций ИНТЕРВЬЮ В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине — Мист Экспресс Социальные сети способствуют росту рынка электронной коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте» Глава РауРаІ в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа. Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu ЗРЕПОРТАЖИ Вітсоіп в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016 Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактную оплату в транспорте Конференция еСото1: гуру онлайн-бизнеса обсудили зволюцию платежной экосистемы БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам? 44	Как мобильные устройства меняют будущее платежей?	12
В Сингапуре будут готовить банковских сотрудников цифровой эпохи Производитель банкоматов Diebold договорился о поглощении Wincor Nixdorf Цифровые банки завоевывают рынок Программы лояльности: какие «плюшки» предлагают украинские банки Революция отменяется? Большинство банковских клиентов с трудом воспринимают инновации Революция отменяется? Большинство банковских клиентов с трудом воспринимают инновации ЗПЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ Что ждет украинские интернет-магазины в 2016. Китайский е-соптветсе стремится в Украину. В виртуальной реальности можно будет совершать покупки Шоппинг по-украински: женщины опережают мужчин по объему мобильных покупок 2 Как увеличить интернет-продажи с помощью эмоций ИНТЕРВЬЮ В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине — Мист Экспресс Социальные сети способствуют росту рынка электронной коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте» Глава РауРа! в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа. Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu 3 РЕПОРТАЖИ Віtсоіп в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016 Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактную оплату в транспорте Конференция еСом21: гуру онлайн-бизнеса обсудили зволюцию платежной экосистемы БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?	БАНКИ	
Производитель банкоматов Diebold договорился о поглощении Wincor Nixdorf Цифровые банки завоевывают рынок Программы лояльности: какие «плюшки» предлагают украинские банки Революция отменяется? Большинство банковских клиентов с трудом воспринимают инновации ДриватБанк будет работать с Bitcoin ЗПЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ Что ждет украинские интернет-магазины в 2016. Китайский е-соттегсе стремится в Украину. В виртуальной реальности можно будет совершать покупки Шоппинг по-украински: женщины опережают мужчин по объему мобильных покупок Как увеличить интернет-продажи с помощью эмоций ИНТЕРВЬЮ В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине – Мист Экспресс Социальные сети способствуют росту рынка электронной коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте» Глава РауРа! в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа. Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu ЗРЕПОРТАЖИ Віtсоіп в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016 Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактную оплату в транспорте Конференция еСот21: гуру онлайн-бизнеса обсудили эволюцию платежной экосистемы 4 БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?	В ЕС обсуждают замену финансовых консультантов роботами	14
Цифровые банки завоевывают рынок	В Сингапуре будут готовить банковских сотрудников цифровой эпохи	15
Программы лояльности: какие «плюшки» предлагают украинские банки	Производитель банкоматов Diebold договорился о поглощении Wincor Nixdorf	16
Революция отменяется? Большинство банковских клиентов с трудом воспринимают инновации	Цифровые банки завоевывают рынок	17
ПриватБанк будет работать с Bitcoin	Программы лояльности: какие «плюшки» предлагают украинские банки	18
ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ Что ждет украинские интернет-магазины в 2016	Революция отменяется? Большинство банковских клиентов с трудом воспринимают инновации	20
Что ждет украинские интернет-магазины в 2016	ПриватБанк будет работать с Bitcoin	21
Что ждет украинские интернет-магазины в 2016	ЭПЕКТРОННАЯ КОММЕРШИЯ	
Китайский е-соттегсе стремится в Украину. В виртуальной реальности можно будет совершать покупки Шоппинг по-украински: женщины опережают мужчин по объему мобильных покупок. Как увеличить интернет-продажи с помощью эмоций. 2 UHTEPBbO В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине – Мист Экспресс Социальные сети способствуют росту рынка электронной коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте» Глава РауРаІ в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа. Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu. З РЕПОРТАЖИ Вітсоіп в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016 Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон. В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи. Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактную оплату в транспорте Конференция еСото21: гуру онлайн-бизнеса обсудили эволюцию платежной экосистемы. БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?		00
В виртуальной реальности можно будет совершать покупки Шоппинг по-украински: женщины опережают мужчин по объему мобильных покупок Как увеличить интернет-продажи с помощью эмоций 2 ИНТЕРВЬЮ В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине — Мист Экспресс Социальные сети способствуют росту рынка электронной коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте» Глава РауРаІ в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа. Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu З РЕПОРТАЖИ Віtсоіп в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016 Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактные платежи Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактную оплату в транспорте Конференция еСото21: гуру онлайн-бизнеса обсудили эволюцию платежной экосистемы 4 БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?		
Шоппинг по-украински: женщины опережают мужчин по объему мобильных покупок		
Как увеличить интернет-продажи с помощью эмоций ИНТЕРВЬЮ В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине — Мист Экспресс Социальные сети способствуют росту рынка электронной коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте» Глава РауРа! в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа. Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu З РЕПОРТАЖИ Вітсоіп в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016. Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон. В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактную оплату в транспорте Конференция еСот21: гуру онлайн-бизнеса обсудили эволюцию платежной экосистемы БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?		
ИНТЕРВЬЮ В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине – Мист Экспресс		
В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине — Мист Экспресс Социальные сети способствуют росту рынка электронной коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте» Глава РауРаl в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа. Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu РЕПОРТАЖИ Віtсоіп в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016 Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактную оплату в транспорте Конференция еСот21: гуру онлайн-бизнеса обсудили эволюцию платежной экосистемы БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?	как увеличить интернет-продажи с помощью эмоции	20
Социальные сети способствуют росту рынка электронной коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте»	ИНТЕРВЬЮ	
коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте» Глава РауРаІ в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа. Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu З РЕПОРТАЖИ Віtсоіп в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016 Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактную оплату в транспорте Конференция eCom21: гуру онлайн-бизнеса обсудили эволюцию платежной экосистемы БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?	В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине – Мист Экспресс	28
Глава РауРаl в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа. Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu. РЕПОРТАЖИ Вitcoin в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016. Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон. В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи. Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактную оплату в транспорте. Конференция еСот21: гуру онлайн-бизнеса обсудили эволюцию платежной экосистемы. БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?		
Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu	коммерции — Юрий Иванов, «ВКонтакте»	30
РЕПОРТАЖИ Вітсоіп в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016 3 Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон 3 В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи 3 Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактную оплату в транспорте 3 Конференция еСот21: гуру онлайн-бизнеса обсудили эволюцию платежной экосистемы 4 БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам? 4	Глава PayPal в России: не стоит привязываться к физическому носителю платежа	32
Віtсоіп в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016	Потенциал рынка электронной коммерции огромен — Руслан Стецюк, банк Rietumu	34
Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон	РЕПОРТАЖИ	
В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи	Bitcoin в Украине: позиция регуляторов и прогнозы на 2016	36
В киевском скоростном трамвае запущены бесконтактные платежи	Украинский рынок интернет-доставки: почтомат, велосипед, дрон	37
Конференция eCom21: гуру онлайн-бизнеса обсудили эволюцию платежной экосистемы		
БЕЗОПАСНОСТЬ Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?	Следом за Киевом во Львове внедрят бесконтактную оплату в транспорте	39
Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?	Конференция eCom21: гуру онлайн-бизнеса обсудили эволюцию платежной экосистемы	40
	БЕЗОПАСНОСТЬ	
	Мошенничество с платежными картами: Чего опасаться украинцам?	42
HODEIN CHOCOD DODEDEI C OFFICIALITATIONICALITATION, BINTANINFICALITAIN IOU BEDINGINATION AND AND AND AND AND AND AND AND AND AN	Новый способ больбы с ондайн могионичеством: пинамический код верификации	



Итоги года в украинском FinTech



Редакция PaySpace Magazine в канун Нового года предлагает вспомнить наиболее обсуждаемые темы в украинском FinTech за последние 12 месяцев.

В этом году крупнейший банк страны стал первым в мире финучреждением, запустившим услугу эквайринга в Bitcoin. А столица Украины стала пятым городом на планете, где в метро можно расплатиться бесконтактной банковской картой, смартфоном, или даже часами.

БЕСКОНТАКТНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Бесконтактные платежи развиваются в Украине уже четыре года. Полгода назад благодаря сотрудничеству MasterCard и Ощадбанка, у украинцев появилась возможность расплачиваться картами в общественном транспорте.

Бесконтактные платежи в столичном метро были запущены 19 июня. Уже к 23 декабря к проекту были подключены все станции подземки. Киев стал пятым городом в мире (после Лондона, Санкт-Петербурга, Чикаго и Бухареста), внедрившим эту технологию.

Расплатиться бесконтактной картой также можно в скоростном трамвае и фуникулере Киева, а в следующем году такая опция появится у пассажиров львовских трамваев.

Украинские банки постепенно наращивают количество бесконтактных карт. По итогам третьего квартала их насчитывалось 1 млн 327 тысяч штук. Всего в стране 30,2 млн. активных платежных карт.

BITCOIN

По оценкам лидеров отечественного Bitcoinсообщества, Украина входит в ТОП-5 стран, которые дальше других продвинулись в сфере криптотехнологий. Кроме того, 25% Bitcoin-стартапов имеют собственников, руководство, или ключевых разработчиков-выходцев из Украины.

Пока в Украине не существует отлаженной методологии использования криптовалют в правовом поле с учетом уплаты налогов и других нормативов. Все ведомства трактуют виртуальные деньги по-своему.

НБУ пока не определился с официальной позицией по криптовалютам. В Bitcoin Foundation Ukraine пытаются сформировать правила игры на рынке. В организации уже подготовили два разъяснительных документа, а в январе 2016 года планируют представить законопроект, легализирующий работу с криптовалютами. В ПриватБанке, напротив, не ждут легализации криптовалют в следующем году. Тем не менее, даже без четкой позиции регуляторов, ПриватБанк принял решение протестировать интернет-эквайринг в Bitcoin на свой страх и риск. И стал первым банком в мире, который разработал сервис по приему оплаты в Bitcoin для интернет-магазинов.

Расплатиться в Bitcoin уже можно на веб-сайте Allo.ua. Но пока деньги на счет магазина все равно будут приходить в гривнах. В следующем году банк планирует запустить еще пять сервисов на основе Bitcoin.

В ОЖИДАНИИ РАУРАL

Приход PayPal в Украину не раз называли лакмусовой бумажкой привлекательности нашей страны для иностранного бизнеса.

Однако по итогам года компания недалеко продвинулась в направлении украинского рынка. В PayPal загвоздку видят в неопределенной позиции регулятора.

«Нам следует сконцентрироваться на прояснении текущей ситуации, в частности на нормативных аспектах», — написали менеджеры PayPal в ответ на запрос украинского сообщества PayPal for Ukraine Initiative."

А в НБУ утверждают, что американская компания не проявляет достаточной заинтересованности в украинском рынке.

«Все те, кто хотел, уже приходили к нам с гостевым визитом. Я имею в виду, что они демонстрировали свое желание, мы обсуждали те вопросы, которые нужно решить в законодательно-нормативном плане», — прокомментировал директор департамента розничных платежей в НБУ."

Тем не менее, PayPal-энтузиастам все же удалось изменить рынок: дать определение международным системам интернет-расчётов и предусмотреть условия их регистрации в НБУ, позволить юрлицам принимать электронные деньги, выпущенные компанией-нерезидентом, а также упростить рынок фриланса. Пока в Украине до сих пор не легализован вывод средств с аккаунтов в PayPal на счета в украинских банках. А также разработаны, но не внедрены изменения, которые предусматривают прием физлицами электронных денег, выпущенных нерезидентом.

С КАРТЫ НА КАРТУ

Украинцы, которые хотят пользоваться современными платежными инструментами, не ждут прихода PayPal, а пользуются альтернативными сервисами. На внутреннем рынке активно развивается услуга равноправного перевода средств с карты на карту.

В этом году такая опция появилась не только на веб-сайтах крупных банков. Ее можно найти на страницах популярных интернет-магазинов, в онлайн-СМИ и даже на сайте Укрпочты.

Украинцам нравится мгновенно перечислять деньги. Технологии позволяют делать это даже с мобильных телефонов. Эксперты прогнозируют, что в будущем этот сервис продолжит активно развиваться.

МОБИЛЬНАЯ КОММЕРЦИЯ

Не менее быстро будет расти использование смартфонов и планшетов в сфере платежей и электронной коммерции.

За год по данным Prom.ua доля покупателей, которые совершают онлайн-покупки с мобильных устройств, достигла 15%. По прогнозам через полтора года этот показатель увеличится до 50%. Уже сегодня с помощью смартфона в Украине можно расплатиться за проезд в метро, купить товар в магазине (в том числе за Bitcoin), перевести деньги с карты на карту, и многое другое.

2015 год стал значительно успешнее для украинской стартап-среды. В этом году о выходе на рынок заявило сразу три мобильных банка. Также украинские разработчики запускают приложения для мобильных платежей в POS-терминалах и платформы для оплаты счетов со смартфонов. Один из них недавно сообщил о запуске сервиса мобильных платежей на международном рынке.

КИЕВСТАР

выйдет на рынок микрокредитования

Крупнейший телеком-оператор страны предоставляет своим клиентам финансовые услуги уже несколько лет. В 2013 году компания дала своим абонентам возможность использовать деньги со счета для оплаты онлайн-сервисов, совершения денежных переводов и обналичивания средств.

В августе была зарегистрирована дочерняя компания «Стармани», которая позволит разнообразить возможности использования мобильных денег. О подробностях реализации проекта представители компании Киевстар рассказали во время пресс-конференции, которая состоялась в Киеве 6 ноября.

Святослав Горбань, директор по маркетингу в Киевстар, сообщил:

"У нас уже есть большая платформа, которую купила наша материнская компания «Вымпелком», а также рассчитанный бизнес-кейс. Планируем в следующем году запустить удобное приложение для абонентов, чтобы они могли пользоваться финансовыми услугами."

УСЛУГИ

Среди услуг, к которым пользователи получат доступ через смартфон, не только денежные переводы. Киевстар планирует запустить сервис микрокредитования. Сейчас получить кредит можно только на услуги мобильной связи, в следующем году компания начнет выдавать займы наличными деньгами. У компании есть скоринговая система, которая позволяет определять платежеспособность клиента.

КОМИССИЯ

Сейчас комиссия за использование мобильных денег делает их невыгодными по сравнению с другими платежными инструментами. Стоимость обслуживания платежа с мобильного счета можно



будет уменьшить по мере популяризации услуги.

Мы планируем пересматривать комиссию на использование мобильных денег уже в рамках запуска всей мобильной платформы", — отметил Святослав Горбань.

3G

Несмотря на то, что мобильными деньгами можно расплачиваться и с помощью старых моделей мобильных телефонов посредством USSD-запросов, некоторые функции, например, оплата онлайн-услуг, требуют подключения к сети.

Директор Киевстар, Петр Чернышов прокомментировал, как отразился запуск 3G на использование мобильных денег:

"Сервисом Mobile Money пользуется небольшое количество абонентов, потому, что мы его пока что серьезно не продвигаем. Поэтому внедрение 3G никак и не повлияло на количество пользователей услуги. У людей должна быть привычка, которая вырабатывается маркетинговой кампанией ...

Директор по маркетингу в Киевстар, отметил, что в условиях высокой пенетрации рынка и работающего 3G, а в перспективе и 4G, остается не так много пространства для развития каких-то новых услуг. В этом смысле запуск мобильных финансов - хорошая возможность развиваться на рынке.

главных событий в сфере мобильных платежей



Предлагаем вспомнить 10 основных дат уходящего года, которые иллюстрируют разнообразие глобального рынка мобильных платежных технологий.

Американский Starbucks сообщил, что обрабатывает 7 млн. мобильных транзакций в неделю. И это не предел. Сегодня компания принимает 10 млн. транзакций в неделю.

Alibaba продемонстрировал новый способ подтверждения онлайнплатежа с помощью селфи.

14

Apple впервые представил мобильные платежи на международном рынке. Apple Pay запустили в Великобритании.

20

PayPal стал самостоятельной компанией, зарегистрированной на бирже.

20 августа В Южной Корее запущен Samsung Pay. Эта система позволяет расплачиваться смартфоном в большинстве POS-терминалов мира.

10

Google сообщил о запуске Android Pay, демонстрируя, что тоже готов конкурировать с Apple Pay.

сентября

MasterCard внедряет технологию токенизации в свой цифровой кошелек MasterPass.

26

Американский банк JPMorgan Chase представил мобильные платежи Chase Pay.

19

Технологическая компания LG анонсировала запуск собственного сервиса мобильных платежей.

10

ноября

Крупнейший ритейлер США – Walmart представил собственный сервис мобильных платежей, основанный на сканировании QR-кода.



В начале года генеральный директор Apple — Тим Кук заявил, что 2015 станет годом Apple Pay. Ha тот момент мобильная платежная система просуществовала на рынке всего несколько месяцев.

Возможно, Apple Pay по итогам 2015 года и стал более популярным средством платежа, но это явно не тот успех, на который рассчитывал CEO Apple.



СОВРЕМЕННЫЕ БАНКОМАТЫ:

вход через смартфон



Функции смартфонов с каждым днем становятся все разнообразнее. Ими можно оплачивать товары в супермаркетах, покупать в интернете, и даже использовать вместо платежной карты для доступа к банкомату.

Ведущий производитель банкоматов – немецкая компания Wincor Nixdorf уже несколько лет занимается совершенствованием доступа к ATM. Новая версия банкомата — CINEO C2020 позволит владельцам смартфонов с функцией бесконтактной связи одним прикосновением получить доступ к аккаунту, снять деньги, или провести другую операцию. Для смартфонов без функции NFC предусмотрен альтернативный вариант доступа по QR-коду.

"«Пользователи смартфонов могут инициировать снятие наличных с по-мощью мобильного приложения, брендированного под банк, чьими услугами они пользуются», — говорится в прессрелизе. При этом пользователь может выбрать счет, с которого будут списаны деньги, и указать необходимую сумму по пути к банкомату. Потом нужно будет только пройти аутентификацию с помощью смартфона."

В мобильном приложении также можно найти ближайший банкомат, который выдает наличные без карты.

Вместо смартфона в банкомате можно использовать бесконтактную пластиковую карту. Сенсорный экран банкомата сделали максимально защищенным для ввода PIN-кода.

Сертификация и интеграция новых систем в существующую инфраструктуру банка довольно проста, поскольку банкомат CINEO C2020 использует стандартную технологию программного обеспечения.

Некоторые банки в Европе, США и Азии уже начали тестирование CINEO C2020.

главных платежных трендов 2016 года

Традиционно в декабре эксперты подбивают итоги уходящего года и делают прогнозы на следующий. Особенно это актуально в сфере платежей и финансов, ведь в течение года происходит много событий, предопределяющих дальнейшее развитие отрасли.

Компания PPRO Group, европейский провайдер финансовых решений для международных электронных платежей, представила основные прогнозы на 2016 год в сфере платежей.

1. МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

2016 год станет решающим для провайдеров мобильных платежей. Похоже, Apple Pay планирует масштабную европейскую экспансию — и это очень сильно повлияет на рынок мобильных платежей. Google — также стремится занять лидерские позиции в сфере мобильных платежей. В 2016 году мы также станем свидетелями того, как мобильные платежи становятся менее зависимыми от смартфонов.

2. БЕЗОПАСНОСТЬ

В 2016 году токенизация и биометрическая идентификация будут иметь сильное влияние на платежную индустрию. Токенизация является чрезвычайно интересным методом защиты данных кредитных карт. Его суть состоит в замене номера платежной карты токеном — пока номер карты надежно хранится на сервере токенизации, токен используется на протяжении всего процесса оплаты. Даже в случае кражи токена, пользователю и его финансам не может быть нанесен ущерб, что делает платежный процесс безопасным. Если говорить об аутентификации пользователя при совершении платежной операции, то здесь используется несколько популярных методов, включая пин-коды, пароли, отпечатки пальцев, которые, однако, не обеспечивают полной безопасности.

3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Торговцам, которые хотят быть успешными на рынке электронной коммерции, необходимо разрабатывать международную стратегию. Расши-

рение своей торговой деятельности за пределы страны включает не только перевод сайтов и создание эффективной логистики. Также важно, чтобы торговцы предлагали покупателям предпочтительные локальные способы оплаты.

4. НОРМАТИВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Первый нормативный документ, регулирующий рынок платежных услуг в ЕС, был принят в 2007 году и носит название Payment Services Directive (PSD). Он предусматривает, например, что платежи должны быть завершены не более чем через один день после поступления платежного поручения. Спустя два года жестких переговоров, в ЕС была принята вторая директива (PSD2). Новый документ определяет несколько приоритетов, в том числе ужесточение требований безопасности для онлайн-платежей путем усовершенствования аутентификации клиентов. PSD2 также обеспечит правовую основу для стимулирования конкуренции, что будет способствовать выходу на рынок новых провайдеров и обеспечит развитие инновационных методов мобильных и онлайн-платежей.

5. УХОД НАЛИЧНЫХ.

Многие эксперты уверены в том, что близится конец наличных расчетов. Популярные методы расчетов — это карты клиентов, кредитные карты, платежи со смартфонов. Ситуация в Дании аналогична: сейчас правительство страны обсуждает, стоит ли обязать мелких торговцев принимать наличные как метод оплаты. Однако смерть наличных расчетов остается в больше степени лишь теорией. В Германии, к примеру, 80% сделок розничных продаж по-прежнему совершаются в наличных деньгах. Однако доля таких расчетов все время уменьшается, и продолжит эту тенденцию в 2016 году. Наличные постепенно уступают свое место альтернативным платежным методам.

С КАРТЫ НА КАРТУ:

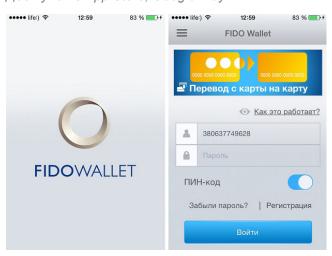
обзор мобильных сервисов для перевода денег

В последнее время украинцы начали отказываться от традиционных сервисов денежных переводов, отдавая предпочтение более инновационным методам. В частности, за последнее время популярность набирают онлайн-переводы с карты на карту.

Но в Украине несколько компаний наряду с вебсервисами предлагают мобильные приложения для P2P-переводов. Сравним, какие условия они предлагают. Переводить средства можно как с предоплаченной карты «Штука» Фидобанка и электронного кошелька MoneXy, так и между картами любых украинских банков.

FIDO WALLET

Доступен в App Store, Google Play



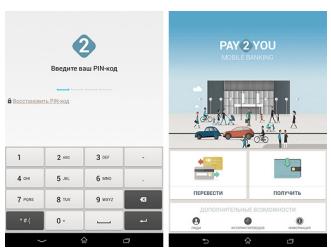
В приложении пользователю доступны такие функции:

- переводы на карту
- просмотр баланса
- платежи со счетов
- пополнение мобильного счета
- операции с электронным кошельком MoneXy
- оплата коммунальных услуг
- курс валют

Совершать денежные переводы с карты на карту можно без регистрации, путем ввода мобильного номера отправителя. А вот для того, чтобы воспользоваться другими продуктами, необходимо зарегистрироваться.

PAY2YOU

Доступен в App Store, Google Play



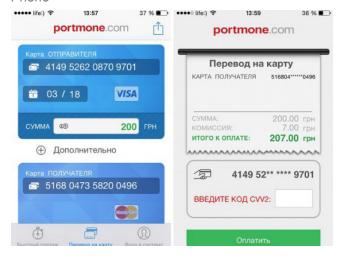
Для того, чтобы перевести деньги в приложении Pay2You, регистрация не нужна, но необходимо установить в приложении свой PIN-код. Для осуществления этой операции необходимо указать номер карты отправителя, срок действия и CVV2-код. Перевести средства можно по номеру карты получателя, или же указав его номер мобильного телефона. Контакт адресата денежного перевода можно также выбрать с телефонной книги на мобильном или среди друзей в соцсети Facebook.

При переводе с указанием мобильного номера получателя, на этот номер поступит СМС-сообщение с кодом перевода и ссылкой на сайт услуги. Перейдя по ссылке, получатель сможет выбрать карту, на которую будут зачислены средства, после чего они станут для него доступны.

Среди других функций сервиса — просмотр истории переводов, создание избранного списка контактов, а также получение перевода.

PORTMONE

Доступен в App Store, Google Play, Windows Phone



В приложении доступны функции оплаты счетов, коммунальных услуг, ТВ, мобильной связи и интернет, денежные переводы.

Чтобы совершить денежный перевод, не обязательно регистрировать свою карту. Достаточно ввести ее номер, срок действия, сумму перевода и номер карты получателя. Далее в окне, в котором будет уведомлено о комиссии, необходимо ввести код CVV2.

Если пользователь зарегистрирует свою карту в приложении, он сможет создавать свои шаблоны оплаты, добавлять в кошелек разные карты и просматривать историю операций.

MOBIPAY

Доступен в App Store, Google Play



На этой неделе был запущен еще один мобильный кошелек — MobiPay, который позволяет осуществлять денежные переводы, оплаты и покупки банковскими картами.

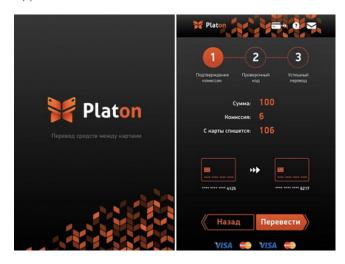
В приложении авторизация платежных операций происходит при помощи технологии webpassport (для этого один раз нужно ввести имя и фамилию, а также e-mail). Также в приложении можно совершать оплату в магазинах и разных заведениях, отсканировав QR-код на кассе.

Для регистрации в MobiPay необходимо ввести свой e-mail, или войти через Facebook или Google+.

Денежные переводы можно осуществлять между картами любого украинского банка. Для этого сначала нужно добавить свою карту в кошелек.

PLATON

Доступен в Google Play, в ближайшее время – App Store



В мобильном приложении Platon можно совершить перевод с карты на карту любого украинского банка, кроме корпоративных карт. Для этого не нужна регистрация, необходимо лишь ввести номер карты отправителя, срок ее действия и код CVV2, а также указать номер карты получателя. Через несколько секунд на номер отправителя поступит смс-сообщение с кодом, который нужно ввести для подтверждения транзакции. Примечательно, что мобильное приложение Platon было создано специально для перевода денег с карты на карту - оплата других сервисов (коммунальные, мобильная связь и т.д.) в приложении не предусмотрена.

Как мобильные устройства меняют **БУДУЩЕЕ ПЛАТЕЖЕЙ?**

Будущее электронных платежей уже наступило, и оно — в мобильных телефонах. Об этом рассказал Артем Пецюха, директор по развитию бизнеса и инновационным платежным технологиям в российском представительстве MasterCard, на конференции eCom21 в Puze.

По словам Артема, на сегодняшний день в мире насчитывается 3 миллиарда пользователей интернета. Всего 10 лет назад их было 1 миллион. К 2018 году порядка 2,6 млрд людей будет пользоваться смартфонами. «То есть, темпы проникновения смартфонов уже опережают темпы проникновения интернета в свое время», — сообщил Пецюха.

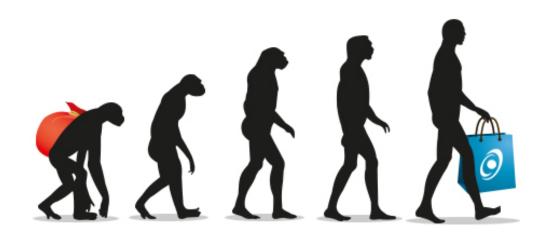
"К 2019 году пользователи смартфонов и планшетов будут совершать 200 млрд транзакций в год."

Устройства с поддержкой интернета (а это смартфоны, планшеты, носимая электроника) меняют в принципе процесс совершения покупки, начиная со сравнения товаров и контроля за процессом

доставки, и заканчивая оплатой покупки. Молодые люди в возрасте до 20 лет (поколение Z) выросли со смартфонами в руках. Это создает новые возможности для онлайн-шоппинга. «Покупки по геолокации, оплата не вставая из-за столика в ресторане — все это настолько естественно, что через несколько лет нам будет казаться, что подругому быть не может», — уверен Артем.

"Границы между физическим и цифровым миром начинают размываться, и происходит это достаточно заметно. Любое устройство с доступом в интернет может стать платежным."

К примеру, в этом году в США MasterCard тестирует в сети платных прачечных мобильное приложе-





ние, которое позволяет регистрировать ближайшую свободную стиральную машину и оплачивать услугу с привязанной к приложению карты.

Физическое присутствие карты в момент оплаты становится необязательным, условным, отмечает директор MasterCard. Пластиковая карточка может храниться в мобильном телефоне, зачастую это происходит тремя способами: с помощью SIM-карты, встроенного элемента безопасности (Secure Element), или облака. «В устройстве живет токен, а не сама карта. Это обеспечивает безопасность, поскольку даже если злоумышленники смогут узнать номер токена, они не смогут использовать его в своих преступных целях».

Как отметил Артем Пецюха, новые устройства требуют новых методов идентификации пользователя. Исследования показывают, что поль-



зователи в среднем должны помнить 19 разных паролей. Но зачастую люди создают 1-2 универсальных пароля и используют их для входа в различные сервисы. MasterCard постепенно уходит от паролей и предлагает использовать другие способы аутентификации, в том числе биометрические. «Мы не хотим проверить, что человек помнит, а хотим удостовериться, что человек именно тот, для кого эта услуга предназначена», отмечает представитель платежной системы.

Кроме отпечатка пальца, который уже активно используется на многих устройствах, в том числе на iPhone 6 и 6S, есть и другие физиологические характеристики человека, которые гораздо сложнее подделать, например, сердечный ритм. По прогнозам эксперта, в дальнейшем будет использоваться скорее не один фактор, а комбинация нескольких. «Не что человек говорит, а как он это делает, в сочетании с тем, где он находится и как перемещается в пространстве — вот это важно. Это позволит абсолютно точно идентифицировать человека», — сказал Артем.

В завершение директор MasterCard по инновациям сказал: «Каким будет платежное устройство будущего — я не знаю. Но могу гарантировать, что MasterCard сделает все, чтобы этот способ был удобен для пользователя, выгоден для магазина и интересным для банка или другой финансовой организации».



В ЕС ОБСУЖДАЮТ

замену финансовых консультантов роботами



Европейские регуляторы, в том числе Европейская служба банковского надзора и Управление по надзору за рынком ценных бумаг начали обсуждать преимущества робитизации в сфере финансов, а также связанные с ней риски. Для открытого обсуждения предоставлен документ под названием «Автоматизация в финансовом консалтинге».

Интерес регулирующих органов к автоматизации финансового консультирования объясняется тем, что в последнее время банки все активнее инвестируют в эту сферу. Для финучреждений это хорошая возможность сократить расходы на предоставление таких услуг.

Известные компании, которые предоставляют услуги в сфере управления состоянием, уже анонсировали снижение стоимости консультационных услуг ради привлечения клиентов.

Председатель объединенного комитета европейских регуляторов отметил:

"Финансовые инновации важны и в идеале должны способствовать экономическому росту. Тем не менее, такого результата удастся достичь только если нововведения будут вызывать доверие пользователей. Как регуляторы, мы должны обеспечить мониторинг новых финансовых услуг, выработать и принимать меры в случае необходимости"

Потенциальные выгоды финансового консультанта-робота:

- низкие затраты
- системность консультации
- расширение клиентской базы

Возможные риски:

- отсутствие человеческого контакта
- повышенная уязвимость к кибератакам и системным сбоям

"«Мы признаем, что рынок меняется, и мы хотим вести открытую дискуссию о потенциальном изменении способов вза-имодействия финансовых институтов с потребителями», — прокомментировал председатель Комитета."

На официальных сайтах всех участников комитета до 4 марта 2016 года открыто обсуждение этой темы. Чтобы принять участие, необходимо указать название своей компании, персональные и контактные данные.

В СИНГАПУРЕ

будут готовить банковских сотрудников цифровой эпохи



Сингапурский DBS Bank открывает учебный центр для подготовки банковских сотрудников, соответствующих требованиям цифровой эпохи.

В здании общей площадью около 3 тыс. кв. метров, будет проводиться 10 тыс. тренингов в год. На занятиях будут развивать цифровой образ мышления.

Помимо учебных помещений, в комплексе воспроизведено банковское отделение, где учащиеся смогут применить знания на практике и попытаться обслужить клиентов с использованием цифровых инструментов.

Обучение перекликается с государственной программой Сингапура «Навыки будущего». Сотруд-



ники банков смогут принять участие в сторонних обучающих программах на тему искусственного интеллекта и т.д.

Президент DBS Bank, Петер Сих прокомментировал:

"Мы должны поддерживать непрерывный процесс обучения для того, чтобы готовить рабочую силу будущего и формировать профессиональную среду на основе которой будет формироваться будущее DBS Bank и всей финансовой отрасли".

Ранее в банке стартовал проект парной работы, в рамках которого сотрудники финучреждения должны были решать проблемы вместе с представителями стартапов.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ БАНКОМАТОВ

Diebold договорился о поглощении Wincor Nixdorf



Стоимость сделки между американским производителем банкоматов Diebold и немецким Wincor Nixdorf составит \$1,8 млрд.

В результате поглощения база банкоматов Diebold превысит миллион устройств по всему миру, а совокупный доход составит \$5,2 млрд.

В рамках соглашения акционеры Wincor Nixdorf получат €38.98 наличными плюс 0,434 акции Diebold за одну ценную бумагу Wincor Nixdorf. После поглощения компания будет работать под



названием Diebold Nixdorf. Ее возглавит гендиректор Diebold, а президентом станет бывший CEO Wincor.

В своем последнем отчете Wincor Nixdorf сообщил о сокращении продаж за первые девять месяцев текущего года и значительном падении операционной прибыли. За первые три квартала 2015 операционная прибыль компании сократилась на 57% по сравнению с тем же периодом в прошлом году.

В Diebold отмечают, что не будут создавать новые программы сокращения работников Wincor в Германии.

ЦИФРОВЫЕ БАНКИ

завоевывают рынок

Ноябрь стал успешным месяцем как миниум для трех цифровых банков в разных концах света, благодаря полученным лицензиям и привлеченным инвестициям. Знаменует ли это начало новой эры в банкинге?

TYRO PAYMENTS (АВСТРАЛИЯ)

Австралийская финтех-компания, предоставляющая услуги эквайринга, получила инвестиции в размере 100 миллионов автралийских долларов (\$72,1 млн) от разработчика программного обеспечения Atlassian, инвестиционных компаний Tiger Global Management и TDM Asset Management. Кроме того, в августе этого года Tyro Payments получила банковскую лицензию. Обстоятельства, сложившиеся на рынке финансовых услуг в Австралии в этом году, также сыграли на руку Tyro.

Многие сервисы цифровых платежей, представленные крупными автралийскими банками, потерпели неудачу. Поэтому, несмотря на критику со стороны традиционных игроков, директор Туго Джош Столмэн, заявил: "Туго строит новую экосистему, которая способна разрушить традиционные банки, предлагая лучшие продукты и опыт".

КАКАО (ЮЖНАЯ КОРЕЯ)

Следующая новость поступила с Южной Кореи не далее как вчера. Крупнейший в стране мобильный мессенджер Kakao получил разрешение от правительства на создание первого в стране онлайнбанка. Такое же разрешение вместе с Kakao получила телекоммуникационная компания КТ Corp.

По словам представителя Комиссии по финансовым услугам Южной Кореи Им Чен Юна, формирование таких интернет-банков создаст здоровую конкуренцию на локальном рынке платежных услуг и сможет усовершенствовать финансовую индустрию.

Новые банки, по его словам, смогут предложить те услуги, которые не могут предоставить традиционные финучреждения, в том числе кредитование для стартапов и мелкого бизнеса.



TANDEM (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)

Переносимся из Азии в Великобританию и видим, что у первого британского онлайн-банка Atom появился компаньон. Вчера цифровой розничный банк Tandem получил лицензию от Банка Англии и в настоящее время проходит проверку соответствия всем нормативным требованиям.

Tandem предлагает такие услуги, как обслуживание текущих счетов, кредитные карты, депозиты и займы — и все это через мобильный канал. В случае возникновения вопросов, пользователи смогут обратиться в колл-центр, расположенный в главном управлении банка в Лондоне.

Tandem стал вторым цифровым банком (после Atom), получившим банковскую лицензию в Великобритании в этом году, и третьим, получившим такую лицензию за последнее время (первооткрывателем был Metro Bank в 2010 году). В настоящее время еще 20 цифровых банков находятся на стадии переговоров с Банком Англии о получении лицензий на банковскую деятельность.

ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ:

какие «плюшки» предлагают украинские банки

Во всем мире компании из разных отраслей пытаются построить долгосрочные отношения с клиентами. Ведь привлечь клиента мало, куда важнее его удержать.



Для этого компании разрабатывают различные программы лояльности с наиболее привлекательными для клиента условиями, которые при правильном построении могут стать эффективным инструментом роста продаж.

Для банков построение доверительных отношений с клиентами особо важно. Их целью при этом является не столько лояльность клиента к конкретному продукту, сколько его лояльность к банку в общем. Ведь если у клиента складываются с банком доверительные отношения, он чаще будет расплачиваться картой именно этого банка.

В современном виде программы лояльности появились в США в 80-х годах XX века. В настоящее время крупнейшие банки наподобие Сіті внедряют разнообразные схемы вознаграждения клиента не только за активное использование карт, но и за долгосрочные отношения с банком. Клиенты Сіті зарабатывают бонусы за открытие счетов и

депозитов, за получение кредитов и осуществление ежедневных расчетов. Бонусы, в свою очередь, можно обменять на товары или услуги в магазинах-партнерах, перечислить их на благотворительность или даже забрать наличными.

Эксперты говорят, что несмотря на административные затраты и выплату бонусов, банки больше зарабатывают на своих продуктах в рамках программ лояльности, чем на стандартных.

Примеры украинских банков

Украинские банки также используют различные схемы привлечения и удержания клиентов. Но если с началом кризиса некоторые финучреждения сократили программы лояльности, то другие, наоборот, берут на вооружение этот антикризисный инструмент.

Raiffeisen Bank Aval: у банка есть несколько постоянно действующих и временных акций. На-

пример, держатели платежной карты Fishka, оплачивая покупки в точках продажи партнеров программы, накапливают баллы. Их можно обменять на скидку при следующих покупках. Собственники премиальных карт Visa Gold, расплачиваясь картой в торгово-сервисной сети партнеров, также получают специальные скидки.

ПриватБанк: доступна программа лояльности «Бонус Плюс», которая позволяет держателям карт ПриватБанка получать бонусы до 20% в сети партнеров программы. Затем накопленные бонусы можно потратить в этих же магазинахпартнерах. Как сообщает банк, количество клиентов программы составляет уже 13 млн человек, которые ежемесячно тратят 32 млн грн бонусов в торговых точках партнеров программы (их число превышает 46 тысяч).

Фидобанк: рассчитываясь картой «Штука» в заведениях партнеров по всей Украине, клиенты получают скидки до 20% на товары и услуги. При чем эта схема работает в случае предъявления карты вне зависимости от способа расчета за товары или услуги.

Альфа-Банк: банк использует классическую схему cashback — владельцы карты MasterCard Gold получают 1% cashback-а за любую покупку по карте.

Kredobank: в начале октября «дочка» польского банка впервые внедрила программу лояльности MasterCard Rewards для держателей всех эмитированных им карт MasterCard, вне зависимости от класса. Держатели карт Кредобанка накапливают баллы за операции по оплате товаров и услуг во всех торговых сетях и интернет-магазинах. Затем эти баллы можно обменивать на различные подарки.

В связи с внедрением новой программы лояльности, Kredobank совместно с MasterCard запустили квест, который прошел с 1 по 7 октября. По условиям квеста (в котором, кстати, приняла участие главный редактор Payspace Magazine), за семь дней необходимо было потратить 2000 грн с карты MasterCard PayPass, выполняя 8 заданий из разных сфер жизни. Схема начисления баллов предполагала бонусы за потраченные деньги, за совершение трех и больше транзакций в один день, за каждый бесконтактный платеж, который можно совершить с помощью технологии PayPass. Кроме того, баллы насчитывались за использование сервиса MasterCard Консьерж службы, которая работает в режиме 24/7 и помогает держателям премиальных карт в решении вопросов справочного и организационного характера, как то приобретение билетов на транспорт и мероприятия, бронирование столиков в заведениях и номеров в гостиницах, консультации по платежным картам MasterCard и т. д.

"Несмотря на заметный рост количества безналичных расчетов в Украине, инфраструктура приема и обслуживания платежных карт, особенно бесконтактных, по-прежнему недостаточно развита. Поэтому основной операцией с платежными картами в нашей стране остается снятие наличных с банкомата, и именно поэтому, прежде чем посетить выбранное заведение, необходимо уточнять, возможно ли там рассчитаться безналичным путем. Кроме того, многие кассиры в торговосервисных предприятиях, имея опыт приема платежей по картам с чипами, предпочитают проводить операцию именно таким способом, игнорируя современные бесконтактные технологии PayPass u PayWave.

Однако квест показал все же больше положительных сторон использования безналичных расчетов в повседневной жизни. Прежде всего, это удобно, ведь можно носить с собой минимум налички. Вовторых, это быстро, особенно в случае использования бесконтактных карт для оплаты проезда в киевском метро (эта возможность была запущена летом этого года), фуникулере и в некоторых службах такси.

И, конечно же, преимущество получения бонусов, что и было целью проведенного квеста. Программа лояльности позволяет получать бонусы, совершая свои привычные ежедневные расчеты.

РЕВОЛЮЦИЯ ОТМЕНЯЕТСЯ?

Большинство банковских клиентов с трудом воспринимают инновации



Нашумевшая цифровая революция в банковском секторе, по всей видимости, не является значимым событием для большинства пользователей, которые пока не сильно впечатлены выходом на рынок новых участников и появлением новомодных технологий. Об этом сообщается в недавнем исследовании YouGov и ACI Worldwide, в ходе которого было опрошено 2000 взрослых жителей Великобритании.

Большинство опрошенных владельцев банковских счетов (88%) не намерены в течение ближайших 12 месяцев закрывать свои счета. 82% потребителей не пользуются мобильными платежными услугами, такими как PayM или PingIT, на регулярной основе, а еще 59% не пользуются мобильным банкингом регулярно.

78% опрошенных заявили, что вряд ли будут использовать банковские сервисы, предложенные компаниями Google, Apple или Facebook — лидерами на рынке цифровых технологий.

Дин Уоллес, директор ACI Worldwide по мобильным платежам, прокомментировал: "Результаты исследования идут вразрез с популярной теорией финтех-революции в банковской сфере. По факту, большинство потребителей по-прежнему лояльны к своим банкам и не стремятся к переменам".

Однако результаты исследования также демонстрируют, что клиенты банков наращивают использование интернет-банкинга, сервиса PayPal и в особенности бесконтактных платежей. 29% британских пользователей совершают регулярные платежи с помощью бесконтактных карт, большинство из них проживает в Лондоне и использует карты для оплаты поездок в метро.

"С точки зрения предоставления легко доступных и гибких услуг, банкам необходимо сфокусироваться на тех возможностях, которые сейчас существуют. Вероятнее всего, мы становимся свидетелями "переломного момента" на рынке финансовых услуг, вызванного в первую очередь изменениями привычек и предпочтений молодых пользователей".

ПРИВАТБАНК

будет работать с Bitcoin



ПриватБанк завершил тестирование сервиса, который предоставляет интернет-продавцам возможность приема оплаты за товар в биткоинах с возмещением торговцу на расчетный счет гривны (если это украинский интернет-эквайринг) или евро (если это европейский эквайринг).

Об этом рассказала Кристина Кармазина, руководитель департамента е-соттегсе ПриватБанка на конференции «Трансграничный e-commerce: импорт в Украину», которая состоялась сегодня в Киеве.

Процесс будет выглядеть таким образом: на checkout-странице при выборе способа оплаты клиент выбирает Bitcoin и совершает транзакцию путем сканирования QR-кода. После чего по текущему курсу ПриватБанк конвертирует Bitcoin в гривну или доллар и переводит деньги на расчетный счет торговца.

«Мы уже завершили тестирование сервиса и сейчас ищем торговцев-партнеров, которые готовы

интегрировать прием Bitcoin на свою checkoutстраницу», — прокомментировала Кристина Кармазина. — «При этом ориентируемся мы не только на украинский рынок, но и на европейский».

На вопрос о спорных моментах в регулировании криптовалют в Украине, Кристина отметила, что ПриватБанк подал соответствующую заявку в НБУ.



Что ждет украинские ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ В 2016



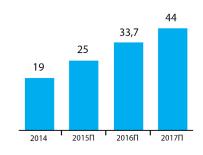
22 декабря Киеве состоялась пресс-конференция, посвященная результатам развития украинского рынка электронной коммерции. Провел мероприятие маркетплэйс Prom.ua. Гендиректор торговой площадки, Николай Палиенко предоставил информацию об основных трендах интернет-торговли в 2015 году, а также спрогнозировал, каким будет этот рынок в 2016 году.

- Товарооборот в гривне вырастет на 30-40%
- Доля маркетплэйсов в e-commerce будет увеличиваться. Торговцы, которые не планируют тратить деньги на создание собственного веб-сайта, будут использовать торговые платформы как единственный канал продаж в интернете.
- Онлайн-продажи будут набирать популярность в общем объеме розничного ритейла.
- Качество обслуживания клиента станет ключевым фактором успеха. Маленькие интернет-магазины постепенно будут улучшать сервис, а большие ритейлеры с посредственным сервисом терять клиентов.
- Продажи со смартфонов достигнут 30-40%
 к концу 2016. А еще через полгода половина
 всех покупок в Интернете будет осуществляться с мобильного телефона. Эксперт
 считает, что это скорее связано с распростра-

- нением смартфонов, чем с появлением более быстрого 3G-интернета.
- Ритейлеры сконцентрируются на улучшении качества доставки и оплаты товаров онлайн.

Динамика развития рынка электронной коммерции:

Объем рынка электронной коммерции, млрд грн.



Данные Prom.ua

КИТАЙСКИЙ E-COMMERCE стремится в Украину



Покупки за рубежом становятся все популярнее среди украинцев. Особым спросом пользуются товары китайских интернет-магазинов. Помимо AliExpress, который уже знаком многим покупателям, популярность набирает другой китайский ритейлер JD.com, которого на домашнем рынке сравнивают с Alibaba.

18 июня 2015 года заработала русскоязычная версия интернет-магазина JD.com. По итогам первых пяти месяцев эксплуатации, заказы из Украины составили 8-9% от общего объема заказов русскоязычных покупателей, на втором месте после России. Такого показателя китайскому интернетмагазину удалось добиться даже без маркетинговой кампании на территории Украины.

. «Мы видим большой энтузиазм со стороны украинских потребителей. Это радует», — отметил Виктор Сюй.

В основном в Интернет-магазине покупают мужчины в возрасте от 25 до 35 лет. Средний чек — \$70. Преимущественно это электроника и кухонное оборудование.

Ритейлер готов не только продавать в Украине китайские товары, но и выставлять на платформе JD украинскую продукцию:

. Мы приглашаем украинских коллег присоединиться к нашей платформе. На нашей площадке в данный момент около сотни партнеров из других стран.

На украинском рынке компания в данный момент работает с национальным почтовым оператором и с Новой Почтой и намерена дальше расширять список партнеров.

Помимо сотрудничества с логистическими и платежными компаниями, JD собирается открывать на территории Украины шоурумы, чтобы сокращать дистанцию между покупателями и товарами, которые представляет компания.

Маршруты доставки проходят через разные города и страны. Например, в Украину можно доставлять через Россию. Также доставка работает через Германию, Латвию, Финляндию, где располагаются таможенные склады. Это позволяет сократить сроки поставки до 5-7 рабочих дней.

Помимо быстрой доставки, справедливых цен и гарантии на товар, философия работы интернетмагазина подразумевает опцию наложенного платежа и потребительских кредитов. Эти опции интернет-магазин собирается внедрять при помощи местных партнеров.

В ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ

можно будет совершать покупки



В последнее время марафоны для программистов становятся все более популярным способом поиска новых идей в сфере FinTech.

Вице-президент процессинговой компании Vantiv, Мэтт Озват поучаствовал в одном из них в качестве судьи и рассказал о том, как в будущем электронные платежи и виртуальная реальность станут одним целым.

Озват предоставил участникам хакатона доступ к собственному API, а также оборудованию и технологиям в области виртуальной реальности, носимых устройств и Интернета вещей, чтобы посмотреть, как разработчики с помощью всех этих средств смогут разнообразить привычную процедуру совершения покупок.

И результаты не разочаровали.

Команда PayVR предложила вывести взаимодействие с виртуальной реальностью на новый уровень, превращая традиционный магазин в 3D торговый центр.

С помощью гарнитуры Oculus Rift, разработка PayVR переносит покупателей в виртуальный

магазин. Изображение, которое пользователь видит в шлеме виртуальной реальности, полностью повторяет интерьер физического магазина. Находясь в виртуальной реальности, пользователь сможет изучить ассортимент и мгновенно приобрести товар с помощью жеста или кивка головы.

"«Мы обнаружили, что люди, которые попадают в виртуальную реальность, не хотят снимать шлем, потому, что чувствуют себя вовлеченными в процесс. Это потрясающий опыт: вы чувствуете, что вас телепортировали», — комментирует Мэтт Озват"

У самой Vantiv уже есть своя команда разработчиков виртуальной реальности. В компании ожидают, что в 2016 году технологию начнут использовать в e-commerce.

ШОПИНГ ПО-УКРАИНСКИ:

женщины опережают мужчин по объему мобильных покупок



Согласно новому отчету Business Insider Intelligence, женская аудитория намного чаще использует мобильные устройства для поиска и покупки онлайн, чем мужчины. По данным исследования, среди американских покупателей, которые совершали покупки за последний месяц, около 66,5% — женщины, и 33,5% — мужчины.

В Украине в мобильном шопинге также преобладает женская аудитория. Согласно исследованию WayForPay, около 61,9% оплат с мобильных устройств совершают женщины. Соответственно, около 38,1% мобильных покупок совершают мужчины. При оплате со стационарных компьютеров и ноутбуков мужская и женская аудитория практически равны.

Женская аудитория склонна тратить больше с мобильных девайсов, по сравнению с оплатами с ПК, и предпочитает шопинг в субботу, воскресенье и даже понедельник. Средняя сумма покупки с мобильного выше на 22% среднего чека у мужчин. При покупках с персональных компьютеров средняя сумма затрат у женщин ниже и активность покупок в течение недели более равномерная. Небольшой рост покупок с компьютеров отмечается в пятницу и понедельник.

Для мужчин мобильный шопинг приемлем в выходные, при покупках с ПК самый популярный день — пятница. Мужчины тратят на онлайн-покупки больше со стационарных устройств и ноутбуков, средний чек превышает на 24% среднюю сумму покупки у женщин.

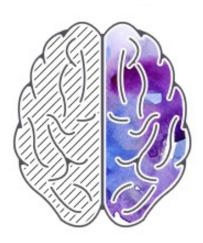
Еще в апреле аналитики Prom.ua отмечали, что вместе с ростом мобильного трафика увеличилось количество заказов, которые пользователи совершают с мобильных устройств. Так, по сравнению с первым кварталом 2014 года конверсия с мобильных устройств на площадке выросла более, чем в два раза. Такая же тенденция отмечается и в онлайн-платежах с мобильных устройств в платежном сервисе.

Мобильный шопинг, как прогнозируемый тренд электронной коммерции в 2015 году, стал действительностью. На сегодня доля оплат в системе с мобильных устройств достигает 23% (в мае показатель был на уровне 13-14%), что может быть связано с активным распространением 3G. Пользователи не только склонны искать товар или услугу при помощи мобильного устройства, но и оплачивать.

Как увеличить интернет-продажи

С ПОМОЩЬЮ ЭМОЦИЙ

Логика 20[%]



^{Эмоции}



Внутренние ощущения возникают менее чем за 3 секунды.



Эмоции возникают в 5 раз быстрее, чем осознанная реакция.



Эмоции оставляют более длительное впечатление, чем осознанная мысль.

Для того чтобы люди купили именно ваш продукт или услугу, иногда не нужно делать ставку на конкурентные преимущества и взывать к голосу разума. Эксперты считают, что достаточно использовать несколько психологических фокусов, чтобы потребители обратили на вас внимание.

Почтовый сервис Sensday выпустил несколько рекомендаций в том, как вызвать необходимые эмоции у потенциальных покупателей, а также как правильно оформить письма клиентам.

В 4 из 5 случаев на принятие решения влияют эмоции. Ощущение «надо брать» возникает у клиента всего за 3 секунды, что в 5 раз быстрее,

чем рациональная реакция. Память об эмоциях длится гораздо дольше, чем память о мыслях.

Маркетологи назвали 7 основных эмоций, которые «рулят» действиями клиента. Это страх, вина, гордость, желание быть первым, желание быть «модным», жадность и любовь. Приведены фразы, которые апеллируют к каждой из них.





По мнению авторов исследования, «бесплатно» по-прежнему остается волшебным словом в продажах. Вот ТОП-8 фраз, наличие которых в письме может привлечь внимание потенциального покупателя и побудить его перейти на сайт и оформить заказ. Аббревиатуру КДПВ (картинки для привлечения внимания) придумали не зря. Правильно подобранное сочетание иллюстраций и текста позволяет усилить влияние письма.



В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине

– Мист Экспресс



Чтобы сделать единственную точку соприкосновения покупателя с e-commerce комфортной, перевозчики изучают современные технологии, перенимают опыт коллег и осваивают новые направления в логистике.

Генеральный директор украинской службы доставки «Мист Экспресс» Юрий Авдыш в интервью PaySpace Magazine рассказал, как компания удовлетворяет растущие требования к интернетдоставке, а также прокомментировал основные тренды в этой сфере.

«Мист Экспресс» известен на рынке как эксперт адресной доставки. Входит ли в ваши планы расширение сети отделений?

Очевидно, что рынок нас подталкивает к тому, чтобы мы развивали сеть отделений. В этом году мы должны запустить около тысячи отделений по всей Украине. Их количество будет расти до того момента, пока мы не удовлетворим спрос наших клиентов.

Какие цели вы преследуете, открывая новые отделения?

Основная цель – максимальное продвижение наших сервисов. Многие клиенты хотят забирать заказы непосредственно в отделениях, а не полу-

чать их у себя дома. Соответственно, это главная наша цель. Количественные показатели для нас не на первом месте.

В Украине сейчас развиваются сети почтоматов, как альтернатива доставки в отделения. Как вы относитесь к этому сервису?

Это один из самых удобных способов получения посылки для клиента, не подвязанный под работу отделений и очереди. Тем не менее, еще не все готовы к такой доставке. Развить это направление до масштабов, на которые нацелены логистические операторы, поможет коучинг совместно с пиаром и качественным сервисом.

Сейчас «Мист Экспресс» доставляет заказы из Интернета в почтоматы ПриватБанка. Не планируете создать собственную сеть автоматизированных отделений?

Мы, как сторонники аутсорса, считаем, что у ПриватБанка достаточно большая сеть и воз-



можности, чтобы мы могли наполнять посылками почтоматы в их отделениях.

Широкое распространение почтоматов, помимо прочих преимуществ, позволяет свести наложенный платеж в наличной форме к 1%. Тогда как в отделении он обходится дороже. Как вы собираетесь бороться с этим?

Я думаю, что рынок будет уходить от опции наложенного платежа. Как участники интернеткоммерции, мы на это надеемся, поскольку это минимизирует количество возвратов и непокупок. Однозначно, доверие к е-commerce будет расти. Проанализировав последние несколько лет развития рынка, мы уже видим существенный скачок. Дальше этот темп не будет снижаться.

В тех отделениях, которые вы планируете открывать, будет возможность расплатиться за товар картой?

В новых отделениях будет возможность оплатить безналично наложенный платеж. Более того, эта услуга доступна в уже существующих отделениях.

Как эксперт адресной доставки, скажите, ваши курьеры могут принять оплату за товар с банковской карты?

Да, мы учли это пожелание рынка. Сегодня наши курьеры имеют возможность принимать кредитные карты с помощью мобильных платежных терминалов.

Сколько минимально времени занимает доставка по Киеву?

По Киеву мы доставляем день в день.

В столице есть служба, которая доставляет товар за час в пределах города на электровелосипедах. Вы стремитесь к такой скорости?

Мы доставляем грузы разных форматов, что ограничивает возможность использования велосипедов. У нас успешно развивается проект пеших курьеров параллельно с адресной доставкой на автомобилях.

Рынок е-commerce активно обсуждает доставку товаров на дронах. А некоторые отечественные почтовые операторы уже представили прототипы или собираются провести тестирование воздушной доставки. Как вы относитесь к этому тренду?

Это, скорее, доставка будущего. Хотя говоря о будущем, я имею в виду ближайшую перспективу. Многие страны уже переходят на этот вид доставки, например, Голландия. На сегодняшний день еще рано говорить об этом в Украине из-за технологических аспектов. Более того, это совсем недешевое удовольствие. Соответственно, нужно, чтобы система вся была готова, с учетом и платежеспособности населения.

В Украине не так много компаний доставляют товары из-за рубежа. Насколько популярна эта услуга среди украинцев?

Мы имеем большой опыт в международной доставке. Не так давно подключили китайский рынок. Главная неожиданность всего проекта оказалась в том, что мы даже не прогнозировали такой спрос на услугу.

Укрпочта недавно начала доставлять товары из китайских интернет-магазинов за 7-10 дней. Каковы минимальные сроки транспортировки заказов из Китая у «Мист Экспресс»? Мы доставляем не дольше, чем Укропочта.

Социальные сети способствуют росту рынка электронной коммерции

— ЮРИЙ ИВАНОВ, «ВКОНТАКТЕ»



Розничные продавцы во всем мире массово уходят в онлайн, а продажи в существующих интернет-магазинах показывают стремительные темпы роста. Не последнюю роль в активном развитии электронной торговли во всем мире играют социальные сети, ставшие, по сути, платформами для прямых продаж.

Какие преимущества продавцам предоставляет новый сервис электронной коммерции «ВКонтакте» и насколько важным это направление является для социальной сети — об этом рассказал Юрий Иванов, директор по электронной коммерции «ВКонтакте«, с которым нам удалось встретиться на конференции eCom21 в Риге.

Юрий, ваше присутствие на конференции eCom21 свидетельствует о том, что электронная коммерция является важным направлением деятельности для ВКонтакте. Так ли это? Насколько перспективно для вас развитие в данном направлении?

Да, это так. Я уже не первый раз присутствую на конференции eCom21. В этом году я выступил с докладом о нашем новом сервисе для онлайнмагазинов «Товары ВКонтакте», который был запущен два месяца назад.

Мы видели это по большому количеству магазинов, которые в том или ином виде занимались торговлей на нашей площадке. Однако у них не было удобного инструмента, который позволил бы им полноценно заниматься торговлей, и они были вынуждены использовать другие сервисы не по назначению, например, фотографии. Поэтому мы запустили сервис Товаров, который позволяет десяткам миллионов покупателей получить доступ к предложениям сотен тысяч продавцов в едином интерфейсе.

То есть, решение запустить подобный сервис было вызвано большим спросом?

Да, безусловно. На данный момент для нас это скорее эксперимент, но первые его результаты уже внушают оптимизм. За два месяца более 200 000 сообществ подключили раздел Товаров и создали более 3 200 000 товарных карточек. Мы считаем, что это очень хорошие показатели, которые демонстрируют высокий спрос на подобный сервис.

Какие тенденции на рынке электронной коммерции России вы можете выделить?

Тенденции самые разные. Можно говорить о тенденции усиления государственного регулирования этого сектора экономики. К примеру, требование обязательной идентификации пользователей электронных кошельков при совершении Р2Р-переводов. Или недавно озвученное предложение регулировать рынок эквайринга. Также активно обсуждается изменение таможенных пошлин на онлайн-покупки за рубежом. Кроме того, мы видим тенденцию, что те игроки, которые не являются традиционными на рынке

е-commerce, начинают выходить на этот рынок. «ВКонтакте» в их числе. Ещё одна тенденция: многие игроки создают маркетплейсы. Опять же, «ВКонтакте» среди них.

Hy и нельзя не отметить заметное усиление позиций китайских компаний: AliExpress, JD.

Можно говорить о том, что еще одной тенденцией является уход ритейлеров в онлайн. Какой путь им следует выбрать — развивать собственный интернетмагазин, идти на маркетплейс другой компании, или продвигаться в соцсетях с помощью такого сервиса, как ваш?

Для каждого магазина это будет свое решение. Я считаю, что магазинам стоит идти туда, где есть покупатели. Можно сделать свой собственный сайт в интернете, но на его развитие придется потратить много сил и средств, чтобы привлечь аудиторию. «ВКонтакте» готовая аудитория уже есть — это десятки миллионов пользователей, которым могут быть интересны ваши товары. С помощью наших широких рекламных возможностей, в первую очередь я имею в виду нашу систему высокоточной таргетированной рекламы, вы сможете обратиться именно к той аудитории, которая вам нужна. Вот что еще интересно. Когда мы анализировали рынок перед запуском сервиса, то обнаружили заметное количество магазинов, для которых мы являемся единственной площадкой. То есть у них нет не только оффлайнпредставительства, но и собственного сайта. Они ведут торговлю только через своё сообщество в нашей социальной сети.

Что чаще всего покупает ваша аудитория? Какая это возрастная группа? И как они предпочитают расплачиваться?

Более трети всех товаров — из категории «Гардероб». Это одежда, обувь и аксессуары. На втором месте по популярности категория «Красота и здоровье», в которой продаются косметика, парфюмерия и средства для ухода за собой. Также популярны товары для дома и дачи, для досуга, подарки и электроника. Все еще бытует мнение, что во «ВКонтакте», в основном, школьники и молодежь. Разумеется, это не так. Во «ВКонтакте» представлены все возрастные группы. Нашим «школьникам» от 25 до 65 лет. Самая многочисленная возрастная группа — это молодые люди от 25 до 35 лет. Они платежеспособны и лучше

всего подкованы с технической точки зрения. Они умеют пользоваться финансовыми продуктами, покупки в интернете не представляют для них большой сложности.

На данный момент наш сервис не предусматривает оплату непосредственно с нашей помощью. То есть сделка купли-продажи проходит вне зоны нашего внимания. По сути, сейчас наш сервис работает как площадка, на которой встречаются продавцы и покупатели. Если же говорить о платежных предпочтениях наших пользователей, то высока доля банковских карт, также популярны электронные кошельки. Таким образом, наша аудитория пользуется современными методами оплаты, предпочитая выгоду и удобство.

Каковы ваши прогнозы как крупного участника рынка электронной коммерции относительно развития криптовалют и технологии, лежащей в их основе — Blockchain?

Здесь я могу озвучить свое личное мнение. В России к криптовалютам есть определенное негативное отношение со стороны регулятора. Поэтому перспективы криптовалют на нашем рынке не очень ясны. Если же говорить про Blockchain в целом, то это полезная технология, которая позволяет строить сервисы на новом уровне доверия. Я думаю, что с ее помощью можно создавать интересные решения. Вопрос, опять же, только в том, как такие продукты будут отрегулированы с точки зрения законодательства той или иной страны.

Поделитесь ближайшими планами по развитию новых сервисов электронной коммерции ВКонтакте.

ВКонтакте — это амбициозная команда, поэтому и планы у нас соответствующие. Безусловно, мы рассматриваем возможность внести свою лепту в изменение рынка электронной коммерции в Рунете, потому что 88% аудитории Рунета — это наши пользователи. То есть мы на этот рынок имеем определенное влияние. Главное здесь — делать правильные шаги. Они не будут поспешными, они будут уверенными. Мы будем ориентироваться на обратную связь от наших пользователей и стараться делать то, что действительно будет полезно нашей аудитории. Сервис «Товары ВКонтакте», о котором я говорил, будет активно развиваться в 2016 году.

ГЛАВА PAYPAL В РОССИИ:

не стоит привязываться к физическому носителю платежа

Упрощение доступа к финансовым услугам и мобильность — одни из основных трендов развития сервисов электронных платежей на сегодняшний день. По мнению одного из крупнейших игроков глобального рынка онлайн-платежей, компании PayPal, привязка к физическому носителю платежа постепенно исчезает в принципе. О других трендах, конкуренции с наличными, перспективах Вlockchain и достижениях компании на российском рынке в интервью Payspace Magazine рассказал глава PayPal в России Владимир Малюгин.



Летом этого года произошло очень важное событие для PayPal — отделение от компании eBay. Как это повлияло на бизнес компании в целом? И повлияло ли на работу PayPal конкретно в России?

Действительно, 21 июля этого года мы разделились на две компании. Было очень много разговоров относительно того, почему, что и как. После 13 лет совместной работы совет директоров принял решение, что компаниям следует сфокусироваться на том, чем они занимаются. Для еВау — это торговля и развитие торговой площадки, для нас — платежные услуги. Если говорить глобально, то сегодня еВау составляет чуть менее 25% от оборота РауРаl, в России это около 40%. еВау до сих пор является очень важным клиентом для нас.

Какие глобальные тенденции на рынке финансов и платежей вы можете выделить? И что является драйвером этих процессов?

Если говорить о глобальных направлениях, то действительно, мобилизация не только коммерции, но и жизни в целом — это достаточно мощный драйвер. Если посмотреть на оборот PayPal глобально, то в прошлом году мы провели платежей на сумму 235 млрд долларов. По сравнению с 2013 годом, рост составил 26%. При этом 46 млрд долларов — это мобильные платежи. И эта цифра по сравнению с 2013 годом выросла на 68%. То есть, темпы роста мобильных платежей опережают темпы роста интернет-платежей.

Люди на сегодняшний день не готовы пользоваться мобильным устройством в том формате, в котором они пользуются планшетом или стационарным компьютером. Для них уже неприемлемо вбивать 16-значный номер кредитной карты, CVV, адрес, заполнять длинные формы на телефоне. Если посмотреть на процесс проведения платежа у них, то это в первую очередь удобство. Вы один раз привязываете свою карту в приложении и далее совершаете платежи в одно касание. Для себя мы видим очень активный рост таких транзакций (они носят название reference transactions), когда один раз вы привязываете счет PayPal, и после этого пользуясь безопасным подключением, осуществляете оплату на всех сайтах-партнерах. Активно развивается технология One Touch, которая используется в основном на компьютерах: вы заходите на сайт, вводите свои данные, и эта информация хранится в виде токена на вашем устройстве. Если на другом сайте доступна оплата PayPal, вам больше не нужно вводить всю информацию заново — вы совершаете платеж в один шаг. То есть, все, что уменьшает количество шагов, упрощает платеж, — будет активно развиваться. В этом мы определенно видим тренд.

Вы получили лицензию в России в 2013 году. Какую долю на рынке электронных платежей в РФ занимает PayPal сейчас? И как вы оцениваете перспективы роста?

Аналитики оценивают нашу долю на рынке в 12-15%. Когда мы только пришли на рынок (с 2006 года

мы на российском рынке предоставляли свои сервисы в ограниченном объеме), то фокусировались на трансграничных платежах. То есть, предоставляли российским пользователям возможность осуществлять покупки за рубежом. В мае 2013 года мы получили лицензию. С этого момента количество активных наших пользователей выросло с 1 до 2 миллионов. Мы подключили несколько тысяч продавцов, в том числе представителей малого и среднего бизнеса, которые благодаря PayPal получили возможность продавать свои товары за границу. Также мы запустили несколько уникальных услуг, которые были разработаны специально для российского рынка, такие как возможность пополнения счета PayPal наличными. Кроме того, поскольку процесс доставки для трансграничных российских торговцев все еще является длительным, мы расширили нашу программу защиты покупателей с 45 дней до 180.

В продолжение, как отличаются платежные привычки и предпочтения россиян от жителей других стран — Европы, США?

Если говорить о мобильной коммерции, то российские пользователи сегодня не отстают от пользователей той же Скандинавии, где очень развита электронная коммерция, Северной Америки и ведущих стран Европы. Среднее количество покупок со смартфона в месяц в России — 2,6. Это примерно столько же, сколько и в этих странах. Также количество людей, совершивших оплату в Сети, за последние 12 месяцев выросло до 63% онлайн-пользователей (в прошлом году составляло 50%). Количество пользователей Интернета, совершающих покупки за границей, выросло с 18% в прошлом году до 31% в этом. Количество Р2Р-платежей выросло с 32% до 49%.

Сейчас во всем мире появляются стартапы и новые компании в области финансовых технологий. Чувствуете ли вы эту растущую конкуренцию?

Конкуренция — это полезная штука, с моей точки зрения. Она всех держит в тонусе. Хотя если говорить о российском рынке электронной коммерции, то здесь с точки зрения платежных инструментов конкуренция еще не очень развита. Аналитики оценивают рынок е-commerce в 12-16 млрд долларов по состоянию на 2015 год, а это даже не десятки процентов от розничного оборота. Сегодня основная конкуренция, особенно на российском рынке, — с наличными. Если говорить о глобаль-

ных трендах, часто задают вопрос: что выживет — карты, электронные кошельки, другие платежные инструменты? Мне кажется, выживет то, что будет давать возможность совершать платеж, не задумываясь о форме этого платежа.

Но конкуренция в любом случае стимулирует компании, которые уже давно на рынке, развивать и внедрять что-то новое?

Да, это действительно так. Мы в PayPal убеждены, что в ближайшие 3-5 лет финансовый рынок претерпит такие перемены, которые не происходили, возможно, за последние 30-40 лет. Если посмотреть сегодня на финансовую сферу и источники новаций, то можно заметить, что изменения идут в основном не из банковского сектора, не из тех институтов, которые очень долго являлись «заказчиками моды» в области финансовых услуг. Да и банки сегодня меняются. Они становятся мобильными. Важно, чтобы различные финансовые институты фокусировались на том, что у них хорошо получается, и не старались быть всем для всех.

Многие крупные банки мира уже инвестируют в изучение Blockchain технологии и видят в ней огромные перспективы. Действительно ли у Blockchain есть большое будущее?

Да, мне кажется, у Blockchain есть действительно большой потенциал. Интерес многих банков к Blockchain вызван тем, что эта технология дает возможность регистрировать имущественные отношения, не используя большое количество формальностей, которые сегодня есть. Эта технология позволяет регистрировать права публично, сократить количество фрода и возможностей для мошеннических операций, если речь идет о ценных бумагах. То есть, появляются новые горизонты. Мне кажется, тема очень горячая, и мы много еще услышим в этом контексте.

Ну и напоследок: в чем секрет успешности PayPal во всем мире?

Я бы свел залог успешности к трем факторам. Безопасность — мы никогда не передаем финансовые данные пользователей продавцу, они хранятся только у нас; простота в использовании — это возможность платежа в одно касание, возможность не заполнять каждый раз при покупке основную информацию; и, безусловно, это защита, которую предоставляет наша программа защиты покупателей.

Потенциал рынка электронной коммерции огромен — РУСЛАН СТЕЦЮК, БАНК RIETUMU

Рынок электронной коммерции стремительно растет во всем мире, на нем появляется все больше новых игроков и формируются четкие тренды в ответ на запросы бизнеса. Какое место занимают банки в процессе трансформации этой экосистемы и что является драйвером изменений — об этом мы спросили у Руслана Стецюка, председателя Оргкомитета форума eCom21 и первого вице-президента банка Rietumu.



Ваш банк традиционно является организатором конференции eCom21. Какая основная тема мероприятия в этом году? И почему?

Если в прошлом году основным фокусом были электронные деньги, то в этом — процессинг, прием платежей и эволюция электронной коммерции. Мы предложили участникам форума максимально предметно и всесторонне обсудить факторы развития е-commerce и вопросы, актуальные для всех участников этой экосистемы. Я имею в виду и банки, и процессинговые компании, и платежные институции, в том числе эмитентов электронных денег, и торговые предприятия, и самое главное звено: покупателей. Каждый из них играет свою важную роль в процессе организации процессинга и осуществления платежей. Почему отдельно выделена тема эволюции e-commerce? Интересно было рассмотреть и обсудить этапы развития каждого из участников платежной экосистемы. У кого-то ведь этот процесс проходил медленнее, у кого-то, наоборот, это была яркая вспышка, и за короткий промежуток времени произошло много изменений. Кто-то начал перенимать некоторые функции у других участников, и делал это очень успешно.

Действительно ли мы становимся свидетелями постепенной дигитализации пластиковой карты как основного платежного инструмента?

Если говорить о дигитализации — да, безусловно растет доля платежей без карты. Увеличивает-

ся количество транзакций, в которых средство платежа интегрировано в носимую электронику, в планшеты, смартфоны. Хотя суть самого платежного инструмента при этом, конечно, остается прежней, а изменяется лишь его носитель.

В наше время на рынке финансовых услуг растет конкуренция уже не только между банками, но и со стороны ритейлеров и разнообразных стартапов.

Не буду говорить за все банки, расскажу о нашем опыте. Безусловно, с одной стороны, можно воспринимать платежные институции как конкурента, который все больше перенимает на себя многие функции, находится все ближе к клиенту, — и конкурировать с ними. Но мы избрали другую тактику. Мы увидели зоны синергии, увидели, в чем можем быть полезны друг другу, и выстроили сотрудничество с платежными институциями в позитивном для себя и для них ключе.

Эволюция е-коммерции происходила таким образом, что технические провайдеры, получив финансовые лицензии, получили возможность исполнения платежей от имени своих клиентов. Казалось бы, они уже переняли на себя часть банковских функций. Но в сфере электронной коммерции им все равно нужен банк-эквайер, нужен тот опыт, который есть у банка как у члена международных платежных систем. Безусловно, платежная институция может и не останавливаться на статусе финансового посредника, она может напрямую обратиться в международные

платежные системы и самостоятельно получить лицензию эквайера. В таком случае, зависимость такой институции от банка пропадает. Но вопрос в целесообразности этого шага: такой путь развития отнимает очевидное преимущество эластичности подхода и маневренности развития, взамен добавляя не вполне профильные, ресурсоемкие функции, которые даже многие банки стремятся купить на стороне по формату аутсорсинга.

Мы не боимся ни конкуренции, ни эволюции. У нас были ситуации, когда платежная институция становилась эквайером, а значит банк ей, в общем-то, для этих функций больше не был необходим. Но при этом наши взаимоотношения не прекращались, а просто переходили на другой уровень, приобретали иную форму. Поверьте, рынок е-commerce очень емкий, места на нем хватит для всех.

Интернет-эквайринг является одним из каналов получения дополнительной прибыли для банков. Насколько важным этот канал является для Rietumu? Насколько ваши клиенты заинтересованы в тех сервисах электронной коммерции, которые вы предлагаете и как эта заинтересованность меняется со временем?

Согласитесь, все больше и больше бизнеса уходит в интернет. С каждым годом все больше компаний начинают использовать интернет не только для предоставления информации о себе, но и как полноценный канал привлечения клиентов и продаж своих продуктов и услуг. Этот процесс происходит постоянно. Поэтому индустрия так динамично растет. В связи с этим появляется все больше технологий, позволяющих быстрее открыть свой онлайн-ресурс и оптимизировать издержки. Поэтому спрос на наши услуги электронной коммерции есть, и он постоянно растет.

В прошлом году фокус конференции eCom21 был на электронных деньгах, в том числе перспективах криптовалют наподобие Bitcoin. Как изменилось отношение к этому инструменту за год? Какими вы видите перспективы цифровых денег?

За прошедший год из довольно маргинальной и специфической темы криптовалюты – в первую очередь, конечно же, bitcoin – стали признанным

средством расчета в интернете для простых покупателей. При этом большинство регуляторов по-прежнему считают bitcoin не валютой, а нематериальным товаром, а некоторые (в том числе, крупнейшие) впрямую запретили своим подопечным касаться этой темы. В то же время, сама технология находит все больше поклонников среди ведущих мировых финансистов.

Проблема кажущейся анонимности уходит в результате локализации платежных решений на региональных финансовых рынках. Вопрос самостоятельной ценности bitcoin, с самого начала завязанный на понятии доверия к этому инструменту, уже не звучит абсурдным – ведь в эту криптовалюту верят миллионы. И хотя bitcoin вряд ли сможет в ближайшее время стать полноценной валютой, у него есть шансы стать признанным средством платежа и понятным инвестиционным инструментом. Поэтому мы пристально следим за изменениями в отношении криптовалют и со стороны регуляторов, и со стороны финансовых рынков, и со стороны интернет-сообщества – так сказать, мониторим ситуацию. Возможно, в следующих наших конференциях мы опять вернемся к этому вопросу, поскольку опыт показал наличие большого интереса со стороны участников к этой тематике.

Что станет драйвером роста электронной коммерции в мире в ближайшее время? И кто может вырваться в лидеры на этом рынке?

Потенциал рынка электронной коммерции – огромный. Например, на нашей конференции говорилось о многих вещах, которые можно назвать удивительными. О том, что крупнейшей медийной площадкой стала социальная сеть Facebook, не производящая собственного новостного контента; что интернет-портал Airbnb стал крупнейшим сервисом по аренде недвижимости, не владея этой недвижимостью; а сервис Uber, не имея собственного автопарка, стал крупнейшей службой частных пассажирских автоперевозок в крупнейших городах мира. Таких примеров можно назвать еще много. В лидерах окажется тот, кто будет быстрее, сильнее и функциональнее. И драйвером роста будет новизна мышления и способность ответить на вызовы рынка.

BITCOIN В УКРАИНЕ:

позиция регуляторов и прогнозы на 2016

Сегодня Украина входит в пятерку стран-лидеров по использованию Вітсоіп. По оборотам пока мы не сравнимы с Китаем, но можем конкурировать с США, Европой и Россией. Кроме того, 25% Вітсоіппроектов имеют собственников, руководство, или ключевых разработчиков-выходцев из Украины.

Позиция регуляторов

Пока в Украине не существует отлаженной методологии использования криптовалют в правовом поле с учетом уплаты налогов и других нормативов. Все ведомства трактуют виртуальные деньги по-своему. В **НБУ** уверены, что Bitcoin- это не электронные деньги. Более подробно со статусом криптовалюты в ведомстве пока не определились. Нацбанк продолжает наблюдать за развитием виртуальных денег и не запрещает их использовать. **Госфинуслуг** запрещает финансо-

вым компаниям работать с криптовалютами.



В рамках доклада на конференции Blockchain Conference Kyiv, один из лидеров украинского Bitcoin-сообщества, Михаил Чобанян отметил, что Украина является перспективным рынком для развития криптотехнологий, несмотря на отсутствие однозначного мнения властей.

В **Прокуратуре** не дают определения Bitcoin, но продолжают вести связанные с криптовалютой дела. **СБУ, Кабмин, Администрация Президента** не комментируют статус виртуальных денег.

(ст.200 ч.1 УК Украины).

Инициативы сообщества

Чтобы объяснить НБУ и финансовому рынку возможности криптовалют и очертить правила, по которым должен работать этот рынок, Bitcoin Foundation Ukraine в этом году подготовила два документа. Оба документа можно загрузить по ссылке с главной страницы сайта сообщества Bitcoin Foundation Ukraine.

1. Bitcoin License Ukraine

В документе, не имеющем ничего общего с лицензией, члены сообщества предлагают правила игры для Bitcoin-бирж, платежных провайдеров в Bitcoin, финансовых организаций Украины. Проект опубликован и показан Нацбанку Украины, Беларуси и России.

2. Bitcoin – инструмент FinTech развития Украины

Это документ переназначен для ознакомления профессиональных участников финансового рынка, регуляторов и институциональных инвесторов с технологией блокчейн и Bitcoin.

Прогнозы — 2016

В следующем году, по словам Михаила Чобаняна, Украину ожидает криптовалютный бум:

- появится первая публичная биржа, где акционером сможет стать любой владелец Bitcoin;
- будут открываться обменники для операций с криптовалютами;
- к эквайрингу платежей в Bitcoin кроме Привата присоединятся другие банки;
- будут созданы дополнительные криптовалюты;
- запустятся украинские blockchain-проекты, ориентированные на западные рынки.

УКРАИНСКИЙ РЫНОК ИНТЕРНЕТ-ДОСТАВКИ:

почтомат, велосипед, дрон

Украинские почтовые операторы пытаются максимально эффективно решить проблему «последней мили» в доставке товаров из интернет-магазинов.

Во время конференции E-commerce Congress, которая состоялась в Киеве на прошлых выходных, эксперты рынка рассказали, что они делают, чтобы покупателю было удобно получить товар.

Что нового на рынке доставки?

- Новая Почта собирается пополнить парк автотранспорта машинами для курьеров. Это сделает доставку более гибкой.
- Мист Экспресс, который много лет считался лидером адресной доставки на украинском рынке, рассказал о запланированном открытии сотен новых отделений по всей Украине.
- Приватбанк, который установил уже более 1400 почтоматов в своих отделениях, планирует вынести по крайней мере 100 из них в круглосуточные зоны самообслуживания. Инициатива связана с жалобами клиентов, которые не могут получить свои посылки вне рабочих часов отделения.

E-commerce отечественного производства

Украинские почтовые операторы уже несколько лет практикуют доставку в почтоматы. Первые автоматизированные ячейки для получения посылок появились в стране 3 года назад. Их установила компания PickPoint. Сейчас в сети насчитывается 1,5 тыс. почтоматов. В Украине не только устанавливают, но и сами производят почтовые автоматы. Poshta.ua, помимо обслуживания сети, осуществляет производство, сборку и настройку почтоматов.

Почтомат — не единственная инновация на украинском рынке доставки. Уже год компания Delfast доставляет товары на велосипедах по Киеву в течение часа. Сборка электровелосипедов тоже проходит в Украине из импортных деталей.



Ранее сообщалось, что служба доставки Интайм планирует начать тестирование доставки с помощью дронов.

А Новая почта уже показала на конференции iForum работающий прототип робота-почтальона, разработанный совместно с Drone.UA

Где находятся почтоматы?

У почтовых операторов принципиально разный подход к размещению почтовых автоматов. InPost устанавливает их на улице, чтобы пользователь мог забрать посылку в любое время суток. А PickPoint размещает свои почтоматы по принципу «твоя посылка там где ты». Получить заказ можно в торговых центрах и даже на заправке. Автоматы Poshta.ua помимо популярных мест столицы будут размещены в новостройках строительной компании Укрбуд.

Все в одном

Подобно платежным агрегаторам, которые объединяют на одной платформе несколько вариантов оплаты и подключаются к интернет-магазину, на украинском рынке появилась подобная система для доставки. «Зручна доставка» избавляет интернет-магазин от необходимости подключения каждого способа доставки отдельно. На платформе предусмотрена адресная доставка, наложенный платеж, а также возможность отправить товар в почтоматы, отделения и точки выдачи разных почтовых операторов.

В киевском скоростном трамвае запущены

БЕСКОНТАКТНЫЕ ПЛАТЕЖИ



«Внедрение оплаты бесконтактными картами в городском транспорте показывает, что Киев — один из мировых лидеров с точки зрения развития и использования технологий. Я уверен, что в ближайшем будущем валидаторы будут установлены в автобусах, троллейбусах Киева, что сделает процесс оплаты поездки быстрым и удобным», — рассказал первый заместитель главы КМДА Игорь Никонов. По его словам, уже к концу года терминалы для приема бесконтактной оплаты будут установлены на всех станциях метро, а также на всех станциях скоростного трамвая.

С сегодняшнего дня на линии скоростного трамвая в Киеве появилась возможность оплаты бесконтактным путем с помощью карты MasterCard PayPass, эмитированной любым украинским или зарубежным банком.

Киевляне смогут оплачивать поездки одним прикосновением карты к ридеру, установленному на турникетах. Бесконтактная оплата доступна на пяти станциях скоростного трамвая («Кольцевая», «Гната Юры», «Семьи Сосниных», «Политехническая», «Площадь Победы»), а уже к концу года планируется запуск и на остальных станциях.

Вице-президент по развитию бизнеса в MasterCard Украина Сергей Францишко рассказал об удобстве бесконтактной оплаты транспорта. Все, что нужно сделать пассажиру, это прислонить карту к ридеру на турникете. В этот момент с его счета снимется полная стоимость проезда.

«Сейчас мы видим, что бесконтактные платежи — это своего рода тренд во всем мире, который очень бурно развивается. В мире эмитировано 145 млн бес-

контактных карт. В Украине — уже более 1,3 млн бесконтактных карт. Мы в MasterCard видим свою миссию в помощи государству в увеличении безналичных расчетов», — отметил вице-президент MasterCard Украина. Сергей напомнил, что революция в сфере платежей в Украине началась в

июне, когда была запущена возможность бесконтактной оплаты в метро. В сентябре уже пассажиры киевского фуникулера получили аналогичную возможность.

Расплатиться бесконтактным путем можно не только с помощью карты, но также любого устройства, поддерживающего технологию NFC: часами, смартфоном, брелоком и т. д. Это продемонстрировал Сергей Францишко, расплатившись на турникете с помощью часов Alfa Watch, поддерживающих технологию PayPass.



Генеральный директор предприятия «Киевпастранс» Сергей Майзель также презентовал новый автомат для покупки разовых билетов на проезд в трамвае, который уже установлен на станции «Площадь Победы», а с 2016 года такие автоматы будут установлены на всех станциях скоростного трамвая. Устройство позволяет купить билет за наличные, а с внедрением электронной системы оплаты появится возможность не только покупать, но и пополнять электронные билеты. Г-н Майзель напомнил, что «Киевпастранс» ежедневно перевозит 1 млн 700 тысяч пассажиров.

СЛЕДОМ ЗА КИЕВОМ

во Львове внедрят бесконтактную оплату в транспорте



30 октября, Львовский городской совет совместно с Ощадбанком и компанией MasterCard подписали Меморандум о трехстороннем сотрудничестве, в рамках которого будет внедрена оплата бесконтактными картами MasterCard в городском электротранспорте (трамвае).

По словам участников, подписание Меморандума является первым шагом на пути внедрения электронного билета (е-билета) во Львове. Сотрудничество предусматривает установку на двух линиях львовского трамвая специальных терминалов, с помощью которых можно будет расплатиться за проезд бесконтактными платежными картами MasterCard. Это же распространяется и на карты львовянина, которые были разработаны на базе системы MasterCard и представлены в этот же день.

Сергей Францишко, вице-президент по развитию бизнеса MasterCard Украина, продемонстрировал, как легко можно оплатить проезд бесконтактным путем: достаточно поднести банковскую карту к терминалу, который установлен на поручне. Сумма стоимости проезда будет автоматически снята со счета пользователя в течение нескольких секунд. Кроме того, Сергей расплатился на прототипе терминала с помощью часов со встроенным NFC-чипом и с помощью телефона с поддержкой NFC.

По словам вице-президента MasterCard Украина, воспользоваться новой услугой бесконтактной оплаты в трамваях Львова можно будет уже в первом квартале 2016 года. Эквайером платежей в рамках этого проекта выступит Ощадбанк. Но расплатиться бесконтактно в трамваях смогут держатели бесконтактных карт MasterCard, выпущенных любым банком, в том числе зарубежным.

Напомним, на этой неделе в киевском скоростном трамвае были запущены бесконтактные платежи.

Автор: Нина Крузова



«Украина стала на путь масштабных изменений и активного развития. В MasterCard мы видим СВОЮ МИССИЮ В ТОМ, чтобы, развивая прозрачные безналичные расчеты в социальной сфере, поддерживать нашу страну на этом пути. Подписание Меморандума о сотрудничестве с Львовским городским советом и запуск бесконтактных расчетов в трамвае – большой шаг в этом направлении», — отметил Сергей Францишко.

КОНФЕРЕНЦИЯ ECOM21:

гуру онлайн-бизнеса обсудили эволюцию платежной экосистемы



19-20 ноября в Риге прошла крупнейшая в Восточной Европе конференция, посвященная вопросам ведения бизнеса в интернете и перпективам рынка электронной коммерции, "eCom21".

Организованная при поддержке латвийского банка Rietumu, конференция прошла в четвертый раз и стала уже традиционной площадкой для встреч профессионалов индустрии е-commerce и представителей других отраслей.

В этом году форум посетили около 600 участников из Латвии и стран Балтии, Украины, России, Беларуси, Казахстана и других стран СНГ, Европы, США и других регионов. Всего было представлено свыше 40 стран. В ходе выступлений, дискуссионных панелей и неформальных встреч участники «eCom21» обсудили актуальные тренды рынка электронной коммерции и электронных платежей, альтернативного банкинга, секреты успешной работы в этой сфере.

Одной из ключевых тем стало обсуждение перспектив новой формации – небанковских инсти-

туций, работающих в онлайне, которые могут существенно изменить этот бизнес, потеснив традиционные банки.

На форуме выступили такие известные фигуры современного онлайн-бизнеса, как директор «Bitcoin Foundation» Джон Матонис, эксперт индустрии е-коммерции Саймон Санебак, председатель Правления PayPal в России Владимир Малюгин, вице-президент по развитию бизнеса MasterCard Russia Артем Пецюха, представители «Альфа-банка», «Яндекс.Деньги», «PayOnline», «QIWI», «WebMoney Europe», «NetElement» и др.

Вот несколько основных тезисов, которые были озвучены экспертами и ключевыми игроками рынка e-commerce в ходе докладов и дискуссий:

Электронная коммерция продолжает расти, но не такими быстрыми темпами, как раньше. Сейчас более стремительно развивается мобильная коммерция. Эксперты пришли к выводу, что все постепенно мигрирует в смартфоны, поэтому будущее — за m-commerce.



- При совершении онлайн-покупок, особенно трансграничных, для пользователей попрежнему ключевыми факторами являются удобство, безопасность и цена. В то же время, доверие все еще является проблемой для электронной коммерции.
- Торговцам необходимо развивать омниканальные продажи, если они хотят достичь успеха. «Сегодня нужно думать о создании непрерывного процесса выбора и покупки с использованием нескольких устройств», — заявили эксперты.
- На рынке платежных услуг в настоящее время растет конкуренция за счет небанковских финансовых учреждений, которые быстрее реагируют на изменения потребностей пользователей и стараются их удовлетворить. Поэтому многие эксперты уверены, что банки в перспективе могут потерять позиции на рынке в пользу новых игроков. В свою очередь, банкиры уверены, что их позиции на рынке достаточно прочны благодаря надежности и

достаточности капитала. В ходе дискуссий эксперты также пришли к выводу, что рынок интернет-эквайринга достаточно большой, на нем останутся как банки, так и провайдеры

альтернативных платежных решений, но каждый из них будет занимать свою нишу. «Каждый должен делать то, что у него получается лучше всего».

Пластиковая карта как платежный инструмент постепенно приобретает цифровой вид и может присутствовать только в мобильном телефоне пользователя или в любом другом носителе (в связи с этим эксперты прогнозируют и стремительный рост рынка Интернета вещей).

Эксперты и представители известных компаний на рынке e-commerce также определили ключевые факторы успеха в электронной коммерции.

По их мнению, ключ к успеху лежит:

- в конверсии
- в покупателях
- в мобильности
- в тяжелой работе
- в e-commerce без границ.

Автор: Нина Крузова



«Нынешняя конференция является уже четвертой по счету. И мы как банк, стоявший у ее истоков и являющийся ее патроном, очень рады видеть такой великолепный корпус докладчиков. Несмотря на некоторую академичность темы форума, мы ожидаем очень конкретного, содержательного разговора об основных игроках, драйверах и трендах современного рынка. В том числе мы обсудим формы возможной конкуренции и зоны синегрии между всеми его участниками. Мы с вами являемся участниками стремительной эволюции, которая происходит сегодня в интернет-бизнесе. Один из главных ее витков относится к сфере платежных услуг», — сказал, открывая форум, председатель Оргкомитета «eCom21» первый вицепрезидент банка Rietumu Руслан Стецюк.

МОШЕННИЧЕСТВО С ПЛАТЕЖНЫМИ КАРТАМИ:

Чего опасаться украинцам?





Олеся Данильченко, заместитель директора Ассоциации «EMA» в докладе «Текущая ситуация и тенденции платежного мошенничества» отметила, что мошенничество с платежными данными постепенно переходит в интернет. Однако появление современных технологий дает мошенникам дополнительный маневр для кражи денег из АТМ и компрометации платежных карт.

Банкомат традиционно остается одной из самых популярных мишеней для мошенников. О том, какие технологии доступа к средствам сейчас находятся на пике популярности вУкраине, а какие уходят в прошлое, рассказали на Восточно-европейской конференции "ЕМА" по противодействию мошенничеству и киберпреступлениям.

Скимминг (skimming)

Банкоматное мошенничество, в частности копирование данных кредитных карт, было наиболее популярным в 2013 — начале 2014 года. Сейчас мошенники стали реже использовать накладки для картридеров. С начала года было зафиксировано только 25 таких инцидентов. С появлением 3D-принтеров изготовление скимминговых устройств стало доступнее.

Этим, скорее всего, воспользуются мошенники. Пока технология не сильно развита но уже удалось задержать нескольких

преступников. «24 декабря 2014 года в Чехии задержаны три украинца, которые печатали на 3D-принтерах скимминговые устройства», – отметил один из участников конференции.

Захват наличных (cash trapping)

В отличие от скимминга, этот вид мошенничества набирает обороты. С начала года зафиксировано





155 случаев установки накладок на отверстие для выдачи денег. Эти устройства препятствуют выдаче денег из банкомата при внешне естественной работе устройства.

Представитель Сбербанка Россия сообщил, что недавно в Киеве на Печерске за час злоумышленнику удалось таким образом получить 25 тыс. грн. с трех банкоматов Скимминг и кэш-трэппинг пользователь может распознать самостоятельно, сравнив внешний вид банкомата и заставку на экране, которая демонстрирует, как должен выглядеть банкомат"

Перехват информации (eavesdropping)

Eavesdropping - новый тренд в мошенничестве на украинском рынке. Мошенники просверливают небольшую дырку в банкомате под отверстием для приема платежных карт. В нее вставляют оборудование для копирования информации с кредитных карт. Внешне дырку в банкомате маскируют с помощью наклеек. С начала года в Украине было зафиксировано 28 таких случаев.





Вирусы

Зараженный банкомат может выдавать деньги, захватывать карты или отключить датчики, сигнализирующие о несанкционированном использовании устройства. В Украине пик заражения банкоматов вирусами пришелся на 2011-2012 гг. В схемах мошенничества принимали участие жители Молдовы. Об этом сообщил Назарий Богачук, старший оперуполномоченный отдела по борьбе с преступлениями в сфере платежных систем УБК МВД Украины.

Социальная инженерия

Выманивание у пользователей номеров кредитных карт и паролей под видом сотрудников банка – достаточно распространенная практика. Также злоумышленники часто заставляют жертв совершать операции, которые приводят к списанию средств в банкоматах, или онлайн. Пострадавшие при этом не отдают себе отчет в происходящем из-за плохой осведомленности о работе финансовых сервисов.

Самым безопасным способом использования платежной карты остаются расчеты в POSтерминалах на кассах торговых точек.

Автор: Елена Филатова



Новый способ борьбы с онлайнмошенничеством:

ДИНАМИЧЕСКИЙ КОД ВЕРИФИКАЦИИ



Несколько европейских банков в этом году объявили о намерении выпускать пластиковые карты с изменяющимся кодом безопасности. В них привычный трехзначный CVV-код на обратной стороне заменен мини-дисплеем. На экране будет отображаться код безопасности, который автоматически меняется с определенной периодичностью. Станут ли DCV-карты эффективным оружием против мошеннических транзакций — рассказала Елена Вуевская, директор по продажам в банковском сегменте России и СНГ компании Gemalto.

По мере роста рынка электронной коммерции, растет и интенсивность онлайн-мошенничества.

Доля покупателей, отказавшихся от покупки онлайн на этапе оплаты, весьма велика — 69% всех онлайн-транзакций в мире не завершаются. Причина проста: хотя часть покупателей просто решают купить товар в другом месте, большинство называют основной причиной опасение потерять деньги из-за онлайн-мошенников. Эти страхи не беспочвенны. Доля мошенничеств, осуществляемых без физического присутствия карты (card-not-present, CNP), составляет 66% от общего количества мошеннических операций с банковскими картами. В 2013 году из-за этого типа мошенничества покупатели в еврозоне лишились, в общей сложности, €958 млн.

Несмотря на эту неутешительную статистику, электронная коммерция привлекает все больше потребителей благодаря

удобству и дешевизне. В России рынок электронной коммерции растет невероятными темпами: согласно недавнему опросу, проведенному среди



1000 Интернет-пользователей, 81% оплачивали онлайн-покупки в Интернете, причем 48% из них – платежной картой. С проблемой мошенничества на POS-терминалах в торговых точках успешно борются при помощи EMV-карт. Ввиду этой тенденции хакеры решили сконцентрировать внимание на онлайн-платежах.

Для того, чтобы снизить вероятность CNP-фрода, были разработаны карты с технологией Dynamic Code Verification (DCV), где верификационный код (Card Verification Value, или CVV) не напечатан на карте, а отображен на маленьком дисплее на основе технологии e-ink – и он меняется каждые 20 минут. Мошенники никогда не смогут скомпрометировать карту настолько быстро. Вполне логично, что, чем чаще меняется код, тем более высока степень безопасности. Эта простая идея сохранит привычный порядок действий для любителей онлайн-шопинга и в то же время существенно укрепит защиту данных кредитной карты. Потенциал технологии очень высок: она может снизить вероятность онлайн-мошенничества на 60%. Более высокий уровень безопасности снижает издержки, связанные с устранением последствий СNР-фрода, и способствует удержанию клиентов. DCV-карты помогут банкам предлагать инновационные цифровые сервисы, снизив при этом расходы на внедрение и не внося изменений в существующие ИТ-инфраструктуры.

В целом, DCV-карты – это эффективное оружие против мошеннических транзакций, которые до сих пор являются важнейшим фактором, сдерживающим развитие электронной коммерции.



Журнал, который посвящен электронной коммерции, платежам и связанным с ними финансовым сервисам, платежным системам и инновациям в данной сфере.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ

KB № 19245-9045 P ot 17.08.2012

ИЗДАТЕЛЬ:

Безуглый Дмитрий Викторович

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

Украина, 04050, м.Київ, вул.Мельникова, буд.12

ТЕЛ.: +380(44) 384-10-36

E-MAIL: info@payspacemagazine.com

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА:

Александр Денисюк

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ПРОЕКТА:

Нина Крузова

РЕДАКТОР:

Елена Филатова

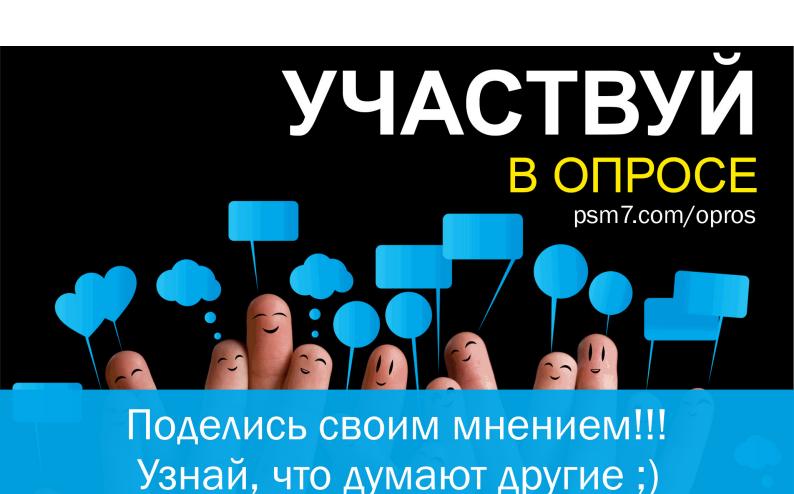
ДИЗАЙН И ВЕРСТКА:

Николай Конченко, Александр Молодцов

Подписано к печати 30.12.2015

© PaySpace Украина, 2015 г. Все права защищены. Перепечатка допускается только с письменного разрешения редакции

Все права на упомянутые в издании торговые марки принадлежат их законным владельцам, редакция не отмечает торговые марки специальными знаками.





Вы хотите повысить продажи?

Принимайте оплату от клиентов прямо на вашем сайте и увеличивайте прибыль!



Сервис Platon предлагает платежные решения для туристических агентств:

- · Прием онлайн платежей с банковских карт непосредственно на вашем сайте.
 - Отправка счетов на e-mail вы сможете формировать счета и отправлять их на e-mail клиента для дальнейшей оплаты.
 - Блокировка средств на карте удобная функциональность при резервировании туров/билетов.
 - Отмена платежа и полный/частичный возврат средств

 вы сможете самостоятельно отменять платежи в личном кабинете системы

 и возвращать средства на карты клиентов.
- · Виртуальный терминал клиент сможет оплатить услуги со своей карты через систему приема платежей Platon, находясь в вашем офисе.

Комиссия от 2%

Начните увеличивать ваши доходы – подключившись к Platon!



www.platon.ua e-mail: support@platonline.com тел. (044) 303-91-90