

PLAYSPACE



БЕЗВИЗ НАСТАЛ

Выбираем банковскую карту для поездки в Европу

Восточная Европа:

какую страну выбрать для платежного бизнеса

Как подключить

онлайн-платежи на сайт — комментарии эксперта

Как украинцы

расплачиваются картой в интернете — исследование

Цена Bitcoin

впервые превысила \$3000

OLEROM FORUM 1

НАЙБІЛЬШИЙ БІЗНЕС-ФОРУМ УКРАЇНИ І ЄВРОПИ

30 вересня 2017 року,
Палац Спорту, Київ

ЗАРЯДЖАЙ

свій бізнес ідеями світових легенд!

OLEROM FORUM 1 це:

- ефективні інструменти та перевірені кейси
- 7 000+ підприємців – потенційних партнерів
- інсайти та стратегії найбільших світових корпорацій
- інноваційні ідеї
- алгоритми успіху легендарних бізнес-практиків

*І все це в одному місці та в один час –
на OLEROM FORUM 1*

Організатор:

OLEROM

+38(044)222-84-74
forumone.olerom.com



Хедлайнер форуму – Стів Возняк –
співзасновник Apple, філантроп

СОДЕРЖАНИЕ

24

ИНТЕРВЬЮ

Темпы развития финансовых технологий в Украине опережают Европу

— Виктор Игнатюк, Taplend

10

FINTECH

Альфа-Банк запустил лабораторию цифровых сервисов — репортаж

34

E-COMMERCE

Безопасность в один КЛИК

36

МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Технотренды 2017

Мобильные платежи как революция розничной торговли

ТЕМА НОМЕРА

4 «Безвиз» настал: выбираем банковскую карту для поездки в Европу

ТОП-НОВОСТИ

8 Названы самые дорогие бренды мира 2017 года

8 Время — деньги: приложение Nimses стремительно набирает популярность среди украинцев

9 Цена Bitcoin впервые превысила \$3000

9 В Украине запустили мобильный кошелек Vodafone Pay

FINTECH

10 Альфа-Банк запустил лабораторию цифровых сервисов — репортаж

12 iOS 11: виртуальная карта в Apple Pay и денежные переводы в iMessage

13 Платежные решения на страховом рынке: пять основных тенденций

КАРТЫ И ПЛАТЕЖИ

14 Глобальный рынок платежных карт в цифрах — Nilson Report

15 Карты Mastercard стали проездными: в метро Киева можно ездить со скидками

16 Восточная Европа: какую страну выбрать для платежного бизнеса

20 Как украинцы расплачиваются картой в интернете — исследование

РЕПОРТАЖ

22 iForum 2017 состоялся: фоторепортаж с события

ИНТЕРВЬЮ

24 Темпы развития финансовых технологий в Украине опережают Европу — Виктор Игнатюк, Taplend

E-COMMERCE

30 Как подключить онлайн-платежи на сайт — комментарии эксперта

34 Безопасность в один клик: OLX запускает новую услугу для противостояния мошенникам

МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

36 Технотренды 2017



«БЕЗВИЗ» НАСТАЛ:

ВЫБИРАЕМ БАНКОВСКУЮ КАРТУ ДЛЯ ПОЕЗДКИ В ЕВРОПУ

17 мая в Страсбурге было подписано соглашение о безвизовом режиме между Украиной и Европейским союзом. А уже 11 июня соглашение вступило в действие - украинцы начали путешествовать в Европу без виз. Редакция RaySpace Magazine напоминает, как сделать поездку за рубеж удобной — с какой карточкой ехать, сколько стоят безналичные операции в другой стране и почему нужно обязательно уведомить свой банк перед началом путешествия.

Все больше украинцев, как в повседневной жизни, так и во время путешествий в другие

страны, отдают предпочтение банковской карте вместо наличных расчетов. Это удобно и безопасно. Кроме того, наличие банковской карты в путешествии избавляет от необходимости декларировать деньги при пересечении границы. Достаточно просто уведомить Таможенную службу о наличии у вас этого платежного инструмента.

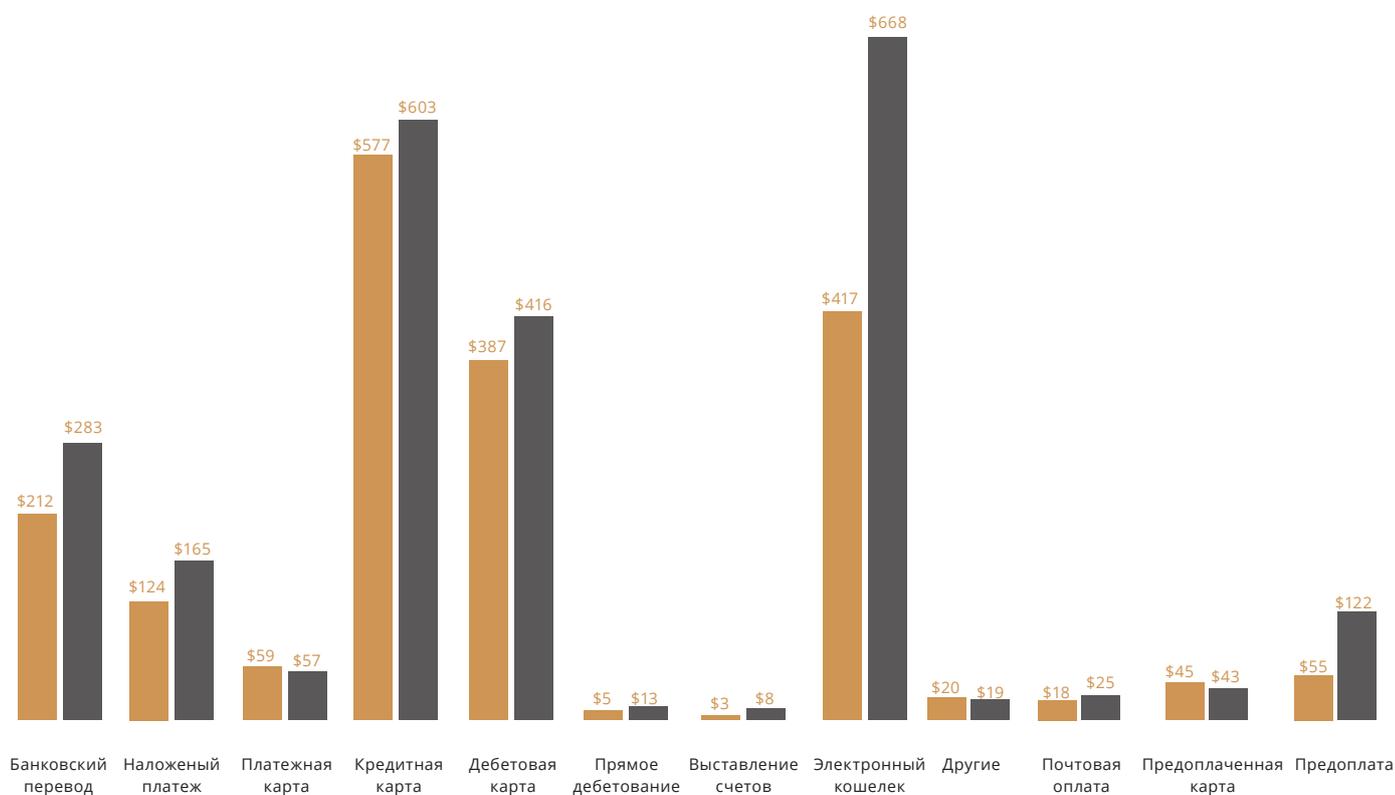
А учитывая, что в большинстве стран, которые посещают украинцы, не составит труда рассчитаться картой, наши туристы все чаще выбирают за границей именно этот вид платежа.

С КАКОЙ БАНКОВСКОЙ КАРТОЙ ЕХАТЬ ЗА ГРАНИЦУ

Основное условие, при котором свою карту можно использовать в других странах — она должна быть международной. Карты Visa и Mastercard принимаются в большинстве стран мира. Считается, что Mastercard более распространен в Европе, Visa — в странах Латинской Америки, США, Австралии. Однако такое разделение достаточно условное, и чаще всего торговцы принимают карты обеих платежных систем.

наличных в банкоматах, так и безналичные операции в торговых сетях и в Интернете. Согласитесь, без этого не обойтись, ведь наверняка вам понадобится забронировать номер в гостинице, оплатить аренду автомобиля, купить билеты на транспорт или расплатиться на кассе супермаркета.

Можно также использовать карты Visa Electron или Cirrus Maestro (это зачастую зарплатные карты). Но в этом случае обязательно нужно позвонить в банк и удостовериться, что вашей картой можно рассчиты-



ПО ПРОГНОЗАМ, КРЕДИТНЫЕ И ДЕБЕТОВЫЕ КАРТЫ, А ТАКЖЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ КОШЕЛЬКИ БУДУТ САМЫМИ ПОПУЛЯРНЫМИ ПЛАТЕЖНЫМИ МЕТОДАМИ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ

Эксперты советуют оформить для путешествий карты стандарта EMV (карта с чипом), который обеспечивает более высокий уровень безопасности финансовых транзакций. Чиповые карты распространены в Европе.

Лучше всего для путешествий пользоваться картами Visa и MasterCard основных классов — Classic и Gold, а также Platinum. По таким картам предусмотрены как снятия

ваться за границей. Ведь часто зарплатные карты выпускаются для использования в пределах одной страны, иногда на них даже присутствует надпись «Valid only in Ukraine». Кроме того, существует риск, что в некоторых торговых точках за рубежом могут отказать принимать карту Visa Electron без объяснения причины. Поэтому карты Visa Electron и Cirrus Maestro используются чаще всего только для обналичивания денег.

А вот для владельцев карт класса Gold и Platinum, наоборот, предусмотрены различные дополнительные услуги, как то страхование багажа и самого картодержателя, бесплатный доступ в бизнес-залы аэропортов и т.д.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

Если для использования в путешествии вам нужно оформить новую карту в банке, то придется заплатить, прежде всего, комиссию за ее выпуск (от нескольких десятков до тысячи гривен в зависимости от класса). Присутствует также плата за ежегодное обслуживание, которая зависит от количества предоставляемых услуг. Многие банки предоставляют минимальный набор сервисов бесплатно.

Комиссии по карточным расчетам зависят от тарифного пакета конкретного банка и выбранного продукта. Но следует помнить, что за расчеты в торговой сети, даже в других странах, комиссия не взимается. А вот за снятие наличных в банкоматах вы заплатите процент как своему, так и банку, владеющему банкоматом. Если такая комиссия есть, вас уведомят об этом сообщением на экране АТМ-устройства.

Самый болезненный вопрос для туристов — это конвертация. Если ваш счет открыт в гривне, то как при оплате покупок, так при снятии наличных возникает двойная конвертация. Рассмотрим этот процесс на примере.

Пользователь решил оплатить картой Visa часы в одном из магазинов Чехии. Напомним, валюта этой страны — чешская крона. В момент покупки терминал в чешском магазине шлет в Visa запрос на стоимость часов в кронах. Visa преобразует чешские кроны в валюту расчетов — доллары по своему курсу и отправляет банку клиента запрос о наличии на счету последнего необходимой суммы в USD. Банк подтверждает этот факт. На следующий день банк в Чехии отправляет в расчет авторизованную сумму (стоимость часов), Visa снова конвертирует эту сумму в доллары по своему курсу (который, кстати, меняется каждый день), и выдает банку клиента запрос на совершение оплаты. Банк видит, что на счету клиента дожидаются списания заблокированные средства, после чего списывает эту сумму, если у клиента долларовый счет. Или в случае с гривневым счетом конвертирует сначала эту сумму в гривну по коммерческому курсу банка. При этом банк может взимать еще комиссию за конвертацию (1-2%).

Как можно решить вопрос двойной конвертации? Лучше всего открыть карту в той валюте, в которой будут проводиться расчеты. Чаще всего оформляют карты в долларах или евро — так по крайней мере можно избежать банковской конвертации, даже если рассчитываетесь в стране с другой валютой. Можно также приобрести мультивалютную карточку, к которой привязано несколько счетов в разных валютах. Курсы конвертации платежных систем Visa и Mastercard можно узнать на официальных сайтах этих компаний.

ПРАКТИЧНЫЕ СОВЕТЫ

О них должен помнить каждый желающий пользоваться своей банковской картой за рубежом.

**ПРАВИЛЬНО ВЫБИРАЙТЕ ВАЛЮТУ СЧЕТА
- ЭТО ПОМОЖЕТ ИЗБЕЖАТЬ ДВОЙНОЙ
КОНВЕРТАЦИИ**



1. ПРЕДУПРЕДИТЕ БАНК О СВОЕЙ ПОЕЗДКЕ

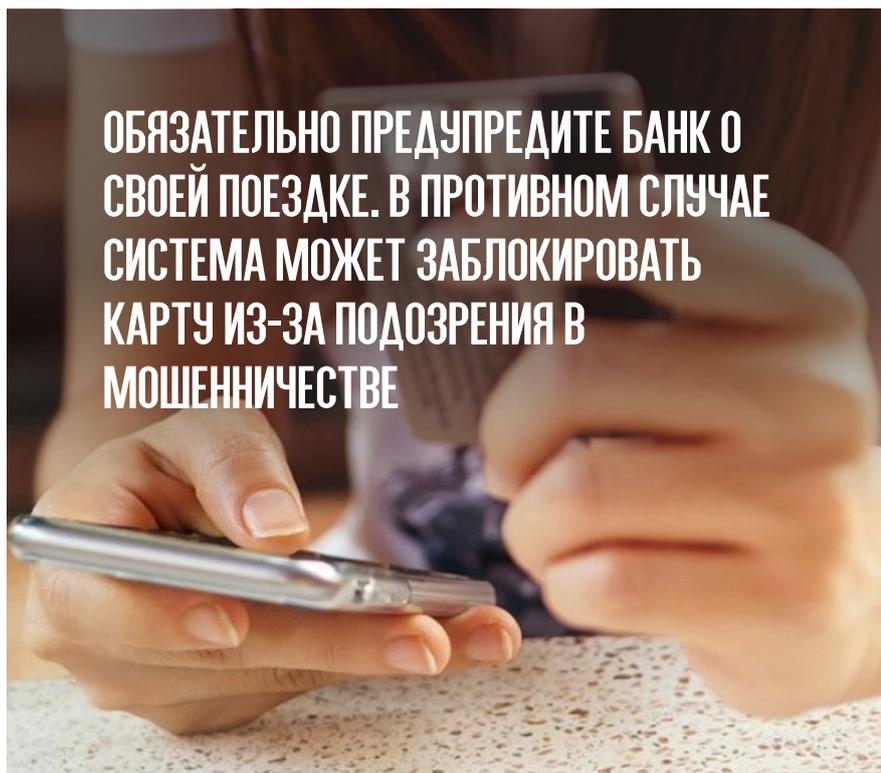
Очень важно позвонить в обслуживающий банк и предупредить о предстоящей поездке, а именно в какую страну вы собираетесь ехать, на сколько дней и какие платежные операции планируете совершать. В противном случае система может заблокировать карту при любой попытке расплатиться картой из-за подозрения в мошенничестве. Заодно уточните у сотрудника банка, есть ли ограничения на различные операции по вашей карте (на снятие наличных, интернет-расчеты), если не сделали этого раньше. Еще один важный момент: запишите и возьмите с собой в поездку номер службы банка, через которую можно заблокировать карту в случае ее кражи или потери.

2. ПРАВИЛЬНО ВЫБИРАЙТЕ ВАЛЮТУ СЧЕТА

Это позволит избежать как двойной конвертации, о которой мы рассказывали выше, так и конвертации в принципе. Многие банки используют такую схему расчетов с международными платежными системами: по операциям внутри страны банк отдает платежной системе гривну; по операциям в евро — евро; по операциям в валюте, отличной от евро — доллар. Соответственно, если вы планируете ехать в страны из еврозоны, стоит открывать счет в евро. Если в другие страны ЕС, которые еще не перешли на евро — например, Чехию — то в долларах.

3. СТАРАЙТЕСЬ РАСПЛАЧИВАТЬСЯ КАРТОЙ, А НЕ СНИМАТЬ НАЛИЧНЫЕ

Большинство украинских банков при расчетах картой в торговой сети как в Украине, так и за рубежом не взимают комиссию. Чего не скажешь об операциях по снятию наличных в банкоматах. Здесь банки устанавливают определенный процент от суммы обналиченных средств плюс фиксированная комиссия. Кроме того, банк или компания, обслуживающие конкретный банкомат, также удерживают комиссию за снятие наличных. В большинстве стран, особенно Западной Европы, рассчитаться картой не составит трудностей, ведь многие из них входят в топ безналичных стран мира.



ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРЕДУПРЕДИТЕ БАНК О СВОЕЙ ПОЕЗДКЕ. В ПРОТИВНОМ СЛУЧАЕ СИСТЕМА МОЖЕТ ЗАБЛОКИРОВАТЬ КАРТУ ИЗ-ЗА ПОДОЗРЕНИЯ В МОШЕННИЧЕСТВЕ

4. ПОДКЛЮЧИТЕ МОБИЛЬНЫЙ И ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ

Если вы до сих пор этого не сделали, обязательно подключите удаленный банкинг. Это позволит вам, во-первых, следить за всеми операциями по карте и быстро реагировать на подозрительные транзакции. Во-вторых, смс-информирование необходимо для контролирования состояния своего счета, дабы не потратить больше, чем запланировано. Тем более, что услуга мобильного банкинга работает за рубежом так же, как и при пребывании в Украине. А входящие смс-сообщения от банка полностью бесплатны.

5. КЛАДИТЕ ДЕНЬГИ НА КАРТУ С ЗАПАСОМ

Учитывая комиссии и конвертацию, лучше положить на карту деньги с запасом, чтобы не оказаться в неловкой ситуации. Конечно, можно будет обратиться к родным или друзьям в Украине с просьбой пополнить вашу карту через кассу, терминал или с помощью интернет-перевода. Но за это также взимается комиссия. Уж пусть лучше денег на карточке будет немного больше — их всегда можно потратить на сувениры.

Автор: Нина Омельчук

НАЗВАНЫ САМЫЕ ДОРОГИЕ БРЕНДЫ МИРА

2017 ГОДА



Британская компания Katar Millward Brown составила рейтинг самых дорогих брендов мира The BrandZ Global Top 100.

В этом году хорошие результаты продемонстрировал Amazon, поднявшись с седьмого места на четвертое, впервые опередив Facebook, AT&T и Visa. Стоимость бренда e-commerce компа-

нии выросла на 41% и достигла 139,3 млрд долларов. Совокупная стоимость всех ста брендов, которые входят в список, выросла на 8% по сравнению с прошлым годом — с 3,4 трлн долларов до 3,6 трлн долларов. На первые пять брендов в рейтинге приходится 25% этой суммы.

Автор: Валерия Годион

В ТОП-5 ВОШЛИ:

	245,6 млрд долларов
	234,7 млрд долларов
	143,2 млрд долларов
	139,2 млрд долларов
	129,8 млрд долларов

ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ:

ПРИЛОЖЕНИЕ NIMSES СТРЕМИТЕЛЬНО НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ СРЕДИ УКРАИНЦЕВ



Представьте, что вскоре в Нью-Йорке на Манхэттене вы расплатитесь за кофе пятнадцатью минутами времени, прожитого два года назад и не вами

Украинское приложение для смартфонов Nimeses начисляет пользователям виртуальную валюту за время, проведенное в нем. За каждую проведенную в приложении минуту пользователь получает 1 ним — виртуальную валюту, которую можно тратить на создание собственных публикаций или на лайки записей других

пользователей. Разработчики приложения обещают, что вскоре валюту можно будет обменять и на реальные товары и услуги, а с февраля 2018 года переводить в наличные. Сам сервис является собой что-то среднее между Instagram и Badoo.

Автор: Валерия Годион

ЦЕНА BITCOIN ВПЕРВЫЕ ПРЕВЫСИЛА

\$3000



11 июня стоимость самой популярной криптовалюты впервые в истории превысила 3000 долларов (согласно индексу цен на биткойн CoinDesk (BPI)).

Новый рекорд криптовалюта установила на фоне повышения интереса к другим вир-

туальным активам. Например, за день до этого токен Ethereum также преодолел рубеж в 300 долларов США.

В начале июня цена на биткойн колебалась в диапазоне от 2700 до 2900 долларов США.

Автор: Елена Филатова

Поток капитала к альткойн больше, чем к биткойн. Другими словами, биткойн растет очень быстрыми темпами, но другие криптовалюты растут еще быстрее.



Тим Эннекинг

Менеджер по управлению хедж-фондами CoinDesk

VODAFONE PAY В УКРАИНЕ ЗАПУСТИЛИ МОБИЛЬНЫЙ КОШЕЛЕК

Vodafone представил свой универсальный мобильный кошелек Vodafone Pay с интеграцией Masterpass, благодаря чему платежи можно совершать в один клик.

Сервис доступен для пользователей всех смартфонов на базе iOS и Android, мобильных операторов, которые действуют на территории Украины (Vodafone, Lifecell, Kyivstar), украинских банков и платежных

систем Mastercard и Visa. С помощью Vodafone Pay пользователи смогут оплачивать различные товары и услуги со смартфона, пополнять мобильные счета абонентов любого оператора и осуществлять денежные переводы.

Автор: Валерия Годион



АЛЬФА-БАНК

ЗАПУСТИЛ ЛАБОРАТОРИЮ ЦИФРОВЫХ СЕРВИСОВ — РЕПОРТАЖ



26 мая состоялось официальное открытие лаборатории цифровых сервисов Альфа-Банка — Alfa Digital. В ней будут разрабатывать услуги для клиентов, которые хотят управлять финансами онлайн и в мобильном приложении.

У нас нет в планах делать что-то не для Альфа-банка



Максим Патрин

*глава электронного бизнеса
"Альфа-Банк Украина"*

Идея создать в банке отдельное подразделение для развития непосредственно цифровых сервисов возникла полтора года назад. Сегодня она реализовалась в просторный офис на пятом этаже бизнес-центра SP Hall с командой программистов, маркетологов и юристов. Специалисты уже успели представить на рынке несколько сервисов — обновленное мобильное приложение и интернет-банк My Alfa-Bank с дополненным функционалом.

ПРО КОНКУРЕНЦИЮ

Своими конкурентами Alfa Digital считают ПУМБ, ПриватБанк, Райффайзен Банк Аваль (при слабо развитых цифровых каналах обслуживания, у банка есть соб-

ственный процессинг, большая доля рынка по переводам и e-commerce, значительное количество выпущенных карт). Также ТОП-менеджеры Альфы наблюдают за мобильным банком, который собирается запустить на рынке бывшая команда ПриватБанка.

ПРО ПЛАТЕЖИ СО СМАРТФОНОВ

Сегодня вкладчики Альфа-Банка пользуются одним мобильным приложением со стандартным набором функций — перевод с карты на карту, пополнение счета, поиск банкоматов и др.

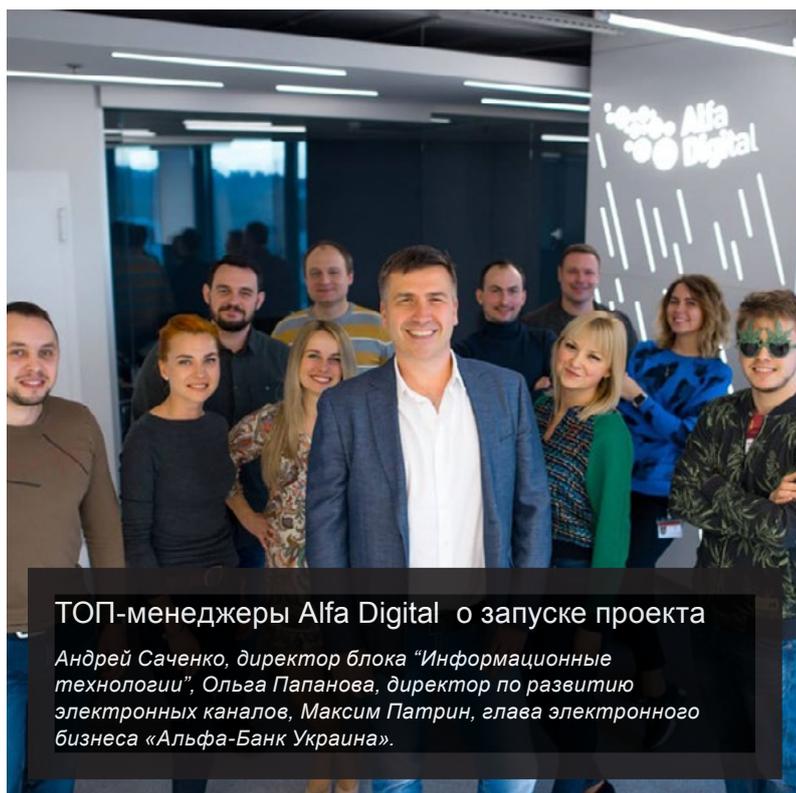
В банке думают над интеграцией в программу платежного функционала. Но пока количество клиентов, которые пользуются подходящими смартфонами (на базе ОС Android с NFC) слишком мало — около 5%. Кроме того, опыт других стран показывает, что интерес к мобильным платежам начинает расти только после появления на рынке Apple Pay и Samsung Pay. Как только одна из названных систем зайдет в Украину, Альфа тоже добавит в мобильное приложение такую опцию. Клиенты смогут через мобильный банкинг добавить свою карту в кошелек Apple Pay. К слову, банкиры ожидают запуска Apple Pay в Украине во втором квартале 2018 года

Мы смотрим на открытые API с позиций привлечения клиентов извне. Мы хотим интегрироваться с определенными компаниями, чтобы пользователи из базы могли удаленно становиться клиентами Альфа-банка.



Андрей Саченко

директор блока
"Информационные
технологии"



ТОП-менеджеры Alfa Digital о запуске проекта

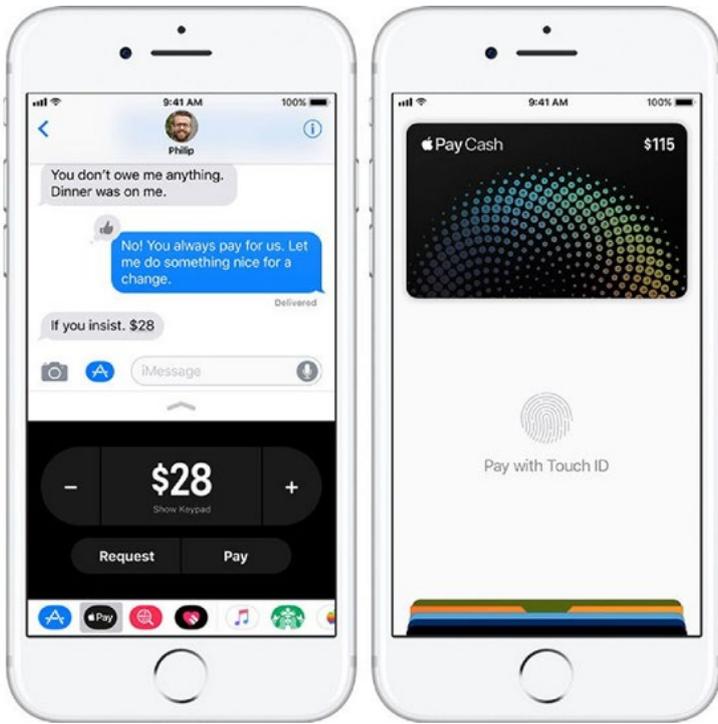
Андрей Саченко, директор блока "Информационные технологии", Ольга Папанова, директор по развитию электронных каналов, Максим Патрин, глава электронного бизнеса «Альфа-Банк Украина».

ПРО АУТСОРСИНГ И ОТКРЫТЫЕ API

В банке не планируют делиться своими наработками — открывать API и давать доступ внешним разработчикам к транзакциям клиентов. Также диджитал-наработками не будут делиться с другими банкирами.

Это конкурентное преимущество Альфа-Банка, с помощью которого в финучреждении планируют привлекать клиентов более слабых в цифровом плане банков.

Автор: Елена Филатова



IOS 11

ВИРТУАЛЬНАЯ КАРТА В APPLE PAY И ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ В IMESSAGE

В рамках конференции для разработчиков на платформах Apple WWDC 2017 была презентована новая операционная система для iPhone — iOS 11. Среди обновлений, которые будут доступны владельцам смартфонов Apple, новые возможности мобильного кошелька Apple Pay — пользователи этого платежного сервиса смогут совершать денежные р2р-переводы через платформу iMessage.

С помощью мессенджера можно будет отправлять и запрашивать денежный перевод у знакомых из списка контактов одним нажатием кнопки.

Также интеграция службы сообщений и кошелька позволит распознавать текст типа «Ты должен мне 20 долларов» и автоматически предлагать владельцу смартфона отправить платеж со своей банковской карты.

Все переводы будут поступать на виртуаль-

ную карту, которую в компании называют Apple Pay Cash Card. Средства можно будет сразу вывести на банковский счет. А также потратить онлайн или офлайн в магазинах, которые уже принимают к оплате Apple Pay.

Виртуальная карта будет храниться в мобильном кошельке вместе с другими кредитками.

По сути, Apple выпускает каждому пользователю iOS виртуальную карту, которой можно расплатиться где угодно. В СМИ этот шаг уже называют «блестящим», ведь таким образом Apple увеличит свою прибыль. Пользователи смогут получать и тратить деньги, не выводя их из системы, вместо того, чтобы переводить на свой банковский счет.

Автор: Елена Филатова



13 июня в Киеве прошла первая иншуртех-конференция в Украине Insurance NEXT^{UA} 2017, посвященная развитию страховой сферы в условиях становления цифровой экономики



ПЛАТЕЖНЫЕ РЕШЕНИЯ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ: ПЯТЬ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Одной из тем, которые обсуждались в ходе конференции, стали платежи в современной отрасли страхования. В своем докладе управляющий партнер Softinvest Дмитрий Зарахович выделил основные тенденции развития страховой сферы, с точки зрения платежей:

1. ТЕНДЕНЦИЯ «P2P»

Принцип «P2P» в страховой сфере отражает суть страхования «человека человеком». Общий фонд страховых компаний P2P формируется за счет денег клиентов, которые они отдают за полисы. В случае наступления страховых случаев средства извлекаются из этого общего фонда.

4. ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА ТРУДА ПОД ВЛИЯНИЕМ ROBOTICS

Роботизированные консультанты постепенно трансформируют сферу управления капиталом и финансового консультирования. К примеру, в ноябре прошлого года в Сингапуре была проведена первая сделка на роботизированной консалтинговой платформе Welinvest, которая предоставляет сервис за более низкую комиссию.

2. «ON-DEMAND СТРАХОВАНИЕ»,

т.е. страховка по необходимости

Пользователи могут использовать специально разработанные мобильные приложения, чтобы включить страховку только на тот период времени, когда она нужна клиенту.

5. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В СТРАХОВАНИИ

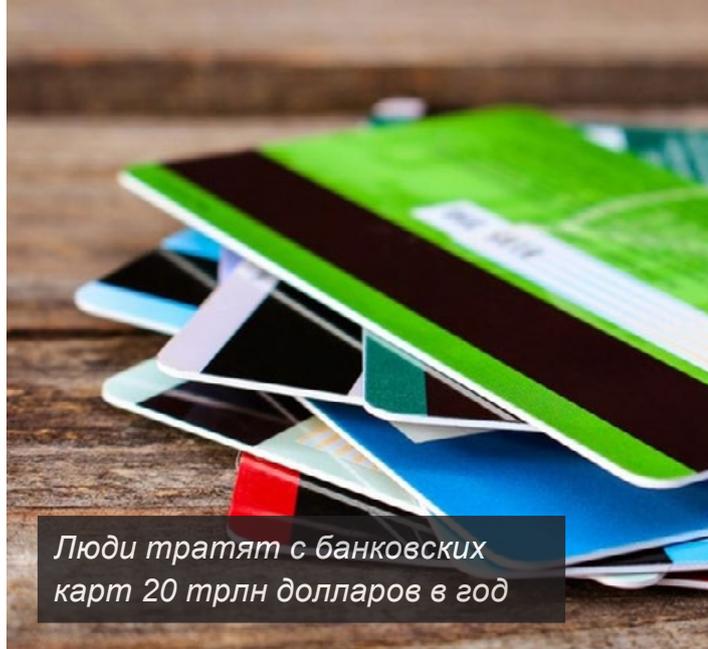
Страховые компании начали активно интересоваться технологией блокчейн. К примеру, в прошлом году MetLife стала первой страховой компанией, присоединившейся к блокчейн-консорциуму R3. Компания намерена изучить возможности применения технологии для управления инвестициями, бизнес-процессинга, администрирования полисов и т. д.

3. ТЕЛЕМАТИКА

Используется в сфере автострахования и страхования здоровья. Страховая компания анализирует вождение клиента с помощью специального устройства, которое подключается к автомобилю или напрямую через смартфон клиента, что помогает более точно определить степень риска вождения последнего.

Автор: Валерия Годион

— NILSON REPORT



Люди тратят с банковских карт 20 трлн долларов в год

В 2016 году глобальные расходы с кредитных и дебетовых карт платежных систем American Express, Diners Club / Discover, JCB, Mastercard, UnionPay и Visa превысили 20 трлн долларов. Об этом говорится в отчете Nilson Report «Global Cards Report 2016».

КАКИМ «ПЛАСТИКОМ» РАССЧИТЫВАЮТСЯ ЧАЩЕ?

Количество транзакций по картам Visa, UnionPay, Mastercard, JCB, Diners Club/Discover и American Express выросло на 13,3%. За прошлый год пользователи рассчитывались «пластиком» в магазинах 257,17 млрд раз.

По количеству транзакций лидируют карты Visa. Этими платежными инструментами всех типов рассчитывались за 54,06% всех покупок. С дебетовых карт Visa оплачивалось 34,82% покупок, кредитных — 19,23%. Дебетовые карты Mastercard используются в 13,30% случаев, а кредитные — в 12,87%. Кредитными картами UnionPay оплачивается 7,59% транзакций, а дебетовыми картами китайской платежной системы — 7,32%. У American Express было 2,81% глобальных платежей, а у японской JCB — 1,15%. Diners Club/Discover обрабатывают 0,91% транзакций.

С КАКИХ КАРТ ТРАТЯТ БОЛЬШЕ ДЕНЕГ?

За год объем покупок, оплаченных картами вырос на 5,8% до 20,606 трлн долларов США, не учитывая операции по снятию налички в банкоматах.

Самым популярным платежным инструментом по объему транзакций стали дебетовые карты UnionPay. За ними следуют кредитные и дебетовые карты Visa, кредитные карты UnionPay, кредитные карты Mastercard, дебетовые карты Mastercard, карты American Express, карты JCB и Diners Club/Discover.

КАКИЕ КАРТЫ СТАНОВЯТСЯ ПОПУЛЯРНЕЕ?

Несмотря на то, что китайской платежной системе не удалось выйти в лидеры по количеству транзакций, темпы роста числа оплат китайскими картами впечатляют — 32% по сравнению с 2016. Дебетовые и предоплаченные карты становятся более распространенными. В 2016 году на их долю приходилось 55,44% всех расчетов, на 1 процентный пункт больше, чем в 2015 году.

Всего в мире насчитывается 11,15 млрд действительных кредитных, дебетовых и предоплаченных карт. Это на 9,4% больше, чем в 2015 году. Из общего числа карт в обращении 77,37% были дебетовыми.

Автор: Елена Филатова

КАРТЫ MASTERCARD



СТАЛИ ПРОЕЗДНЫМИ: В МЕТРО КИЕВА МОЖНО ЕЗДИТЬ СО СКИДКАМИ

Киевский метрополитен в партнерстве с платежной системой Mastercard и Ощадбанком запустил уникальную услугу — MetroPass. Она позволит киевлянам экономить, оплачивая проезд бесконтактными картами Mastercard.

Раньше, чтобы пользоваться скидкой, нужно было приобрести в кассе проездной на месяц или накопительную карту. Сейчас оба инструмента интегрируются с платежной картой Mastercard.

Пассажиры смогут использовать свою банковскую карту как проездной на месяц или тратить поездки, оплаченные наперед со скидкой до 13%. Как и в кассах метро, на prepaid-поездки, записанные на карту Mastercard, действуют стандартные тарифы:

КОЛ-ВО ПЕОЕЗДОК	СТОИМОСТЬ	ЭКОНОМИЯ
1-9	4 грн	—
10-19	3,90 грн	3%
20-29	3,80 грн	5%
30-39	3,70 грн	8%
40-49	3,60 грн	10%
Свыше 50	3,50 грн	13%

Запись проездного на банковскую карту тоже не дороже, чем покупка документа в кассе — 300 грн на безлимитное количество поездок в месяц и 150 гривен — на полмесяца.

«Загрузить» на банковскую карту проездной или просто несколько поездок, можно с помощью специального POS-терминала, который внешне напоминает картридеры на кассах супермаркетов.

Для этого нужно активировать платежный терминал, нажав на зеленую кнопку, а затем поднести к экрану терминала бесконтактную карту Mastercard. После этого на экране терминала появится панель с доступными опциями. Там пользователь сможет выбрать тип проездного или необходимое количество поездок, а затем снова прикоснуться картой к считывателю для оплаты. После этого поездки будут моментально зачислены на карту.

Расплачиваться можно не только банковской картой, но и смартфоном с NFC, на котором установлен мобильный кошелек. Для этого нужно сначала выбрать карту в кошельке, а затем поднести гаджет к терминалу.

На презентации MetroPass также стало известно, что в метро уже можно оплатить проезд бесконтактными картами Visa.

Автор: Елена Филатова

Не знаете, где начать платежный бизнес — читайте обзор



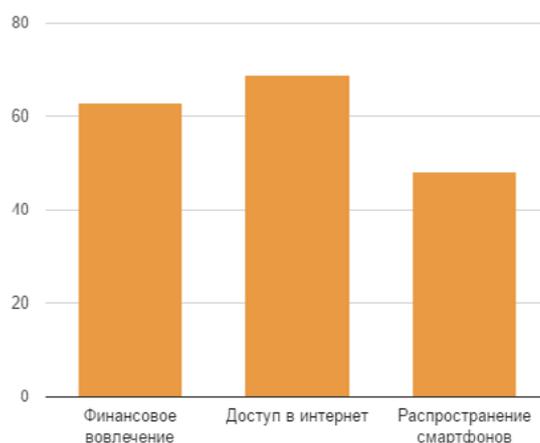
ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА:

КАКУЮ СТРАНУ ВЫБРАТЬ ДЛЯ ПЛАТЕЖНОГО БИЗНЕСА

Страны Восточной Европы находятся на разных этапах экономического развития и становления платежной инфраструктуры, а пейзаж электронной коммерции меняется, как только пересекаете границу. Тем не менее, финансовое вовлечение граждан и распространение интернета в этих странах растет.

О том, какие страны предлагают лучшие условия для платежных провайдеров — рассказано в отчете PPRO — Eastern Europe Payments and e-Commerce Report 2016.

БОЛГАРИЯ



Урбанизированное население Болгарии в большинстве своем создает уникальный платежный ландшафт, особенно по сравнению со многими восточноевропейскими соседями. Экономические и политические события неблагоприятно отражаются на коммерческом климате в стране. Однако быстрое развитие некоторых отраслей, например, туризма, заставляет местную экономику расти.

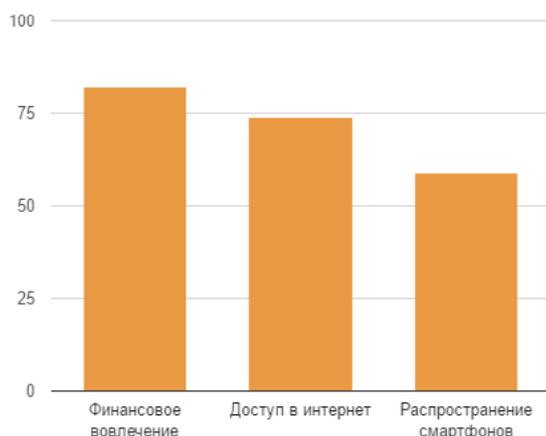
Охват населения финансовыми сервисами в Болгарии (63%) находится на среднем уровне, по сравнению с глобальными показателями. И чуть выше, чем проникновение финансовых услуг в регионе. В то же время кредитные карты в Болгарии менее распространены, чем в других странах Восточной Европы — всего 12%.

При том, что 69% болгар имеют регулярный доступ к Интернету, онлайн-банкинг используют всего 5% населения. Можно ожидать улучшения показателя по мере ускорения интернета.

Предпочтительным способом оплаты покупок в интернет-магазинах является наложенный платеж — 65%. 20% платежей совершаются с использованием карт, и еще 7% — через электронные кошельки.

В год болгары тратят в интернете в среднем 243 доллара (американцы — 1304 доллара). Тем не менее, электронная коммерция растет на 18,1% в год.

ЧЕШСКАЯ РЕСПУБЛИКА

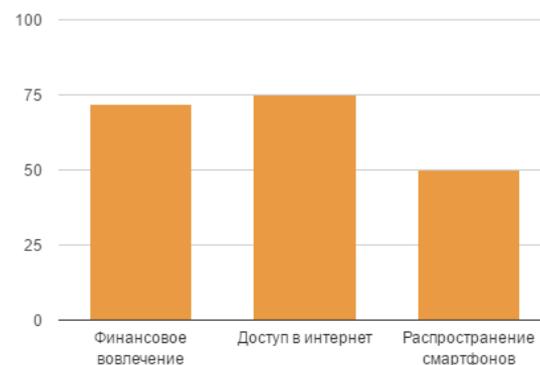


Чешская Республика является наиболее экономически развитой страной Восточной Европы с устойчивым ростом ВВП на 6%. В основном это связано с отношениями с другими странами Евросоюза — 80% всего экспорта направлено в Европу. Безработица в Чехии тоже на низком уровне.

Показатели финансовой интеграции в Чешской Республике значительно выше, чем в среднем по региону Восточной Европы: 82% населения имеют доступ к банковским счетам и 26% — к кредитным картам.

Мобильный банкинг в Чехии также значительно более развит, чем в среднем по региону. 42% чешских граждан покупали в Интернете в 2015 году. Однако, несмотря на высокий уровень распространения финансовых сервисов, 67% покупок оплачивается наложенным платежом. Только 22% платежей осуществляются с помощью карты или электронного кошелька.

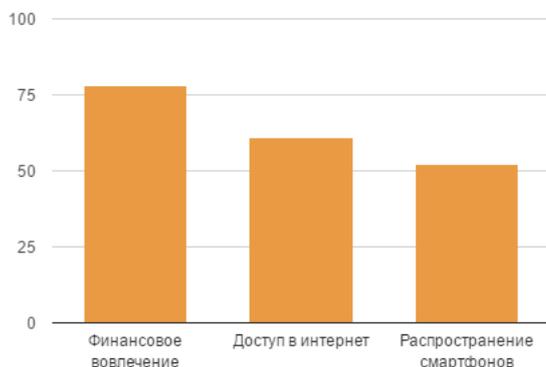
ВЕНГРИЯ



Венгерская экономика является одной из самых сильных в Европе. Благодаря распространению финансовых сервисов, эта страна открывает широкие возможности для реализации технологических решений в сфере платежей.

Онлайн-расходы в Венгрии низкие — в среднем 391 доллар на одного покупателя. А отвариваются в интернете только 23% пользователей сети. 60% покупок оплачивают наличными, а 30% — картами. Треть населения использует онлайн-банкинг. Это больше, чем в среднем по региону.

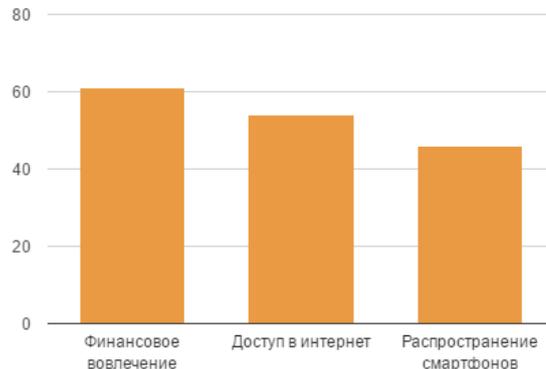
ПОЛЬША



Польша успешно перешла от плановой к рыночной экономике. И это определило основные тенденции развития электронной коммерции в стране. Только 3% онлайн-заказов оплачиваются наличными. 44% онлайн-транзакций — это банковский перевод, а 37% — оплата карточкой. Средний чек в сети за год — 705 долларов США.

Показатели финансовой интеграции также значительно выше, чем в среднем по миру и по региону — 78%.

РУМЫНИЯ

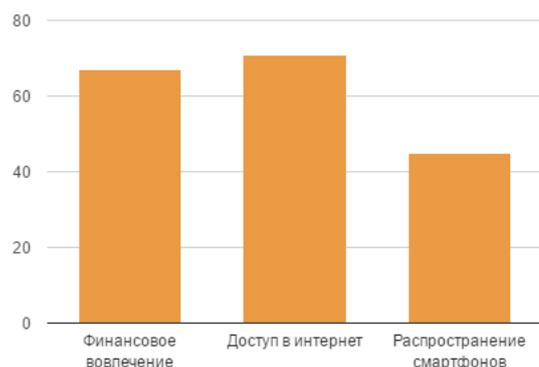


Финансовая интеграция в Румынии сопоставима со среднемировым показателем, но ниже, чем у основных экономик в регионе. Показатель распространенности кредитных карт составляет 12%. Но с развитием бесконтактных технологий оплаты, количество карт у населения должно вырасти.

Среди всех стран, которые участвовали в исследовании, в Румынии самый высокий процент оплаты интернет-заказов наличными — 90%. Картами рассчитываются только за 6% товаров, купленных онлайн.



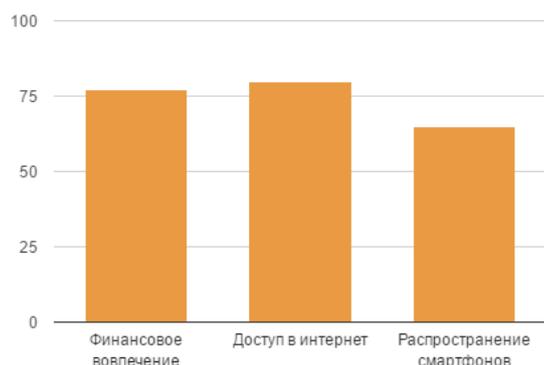
РОССИЯ



Россия остается страной противоположностей. Являясь шестой по величине экономикой мира, она по-прежнему демонстрирует сравнительно низкий уровень финансовой интеграции по сравнению с экономиками аналогичных размеров. Киберпреступность и финансовая неграмотность населения негативно влияют на развитие онлайн-банкинга в стране. Более 50% онлайн-покупок оплачивается наложенным платежом. Инфраструктура по приему банковских карт

слабо развита по сравнению со странами Западной Европы. Это означает, что карты используются преимущественно для снятия наличных в банкоматах. Электронные кошельки в России успешно развиваются, 13% онлайн-платежей производятся с использованием электронных кошельков, что выше, чем в других странах региона.

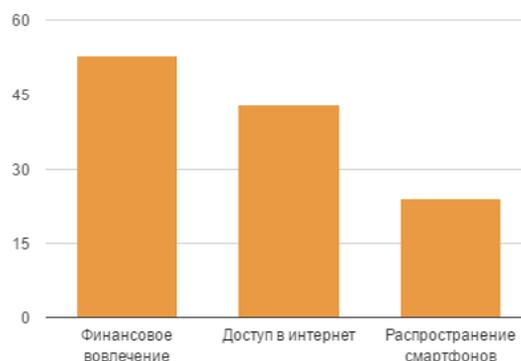
СЛОВАКИЯ



Среди всех стран обзора, Словакия — самая малонаселенная страна. В ней живет 5,4 млн. человек. При этом в стране хорошо распространены финансовые сервисы, а 60% словаков имеют сберегательные счета в банках. Однако только 17% пользуются кредитными картами. 39% словаков используют онлайн-банкинг. Такого высокого показателя удалось достичь благодаря самому высокому уровню распространения интернета и смартфонов в регионе. 99% молодежи регулярно заходят в интернет.

В среднем словаки тратят онлайн 684 доллара в год. Это меньше, чем в среднем по миру, но больше, чем в некоторых странах Восточной Европы.

УКРАИНА



Являясь самым большим по площади государством Европы, Украина страдает от слабо развитой инфраструктуры. Также последствия военных действий на Востоке страны и гиперинфляция препятствуют экономическому росту в стране.

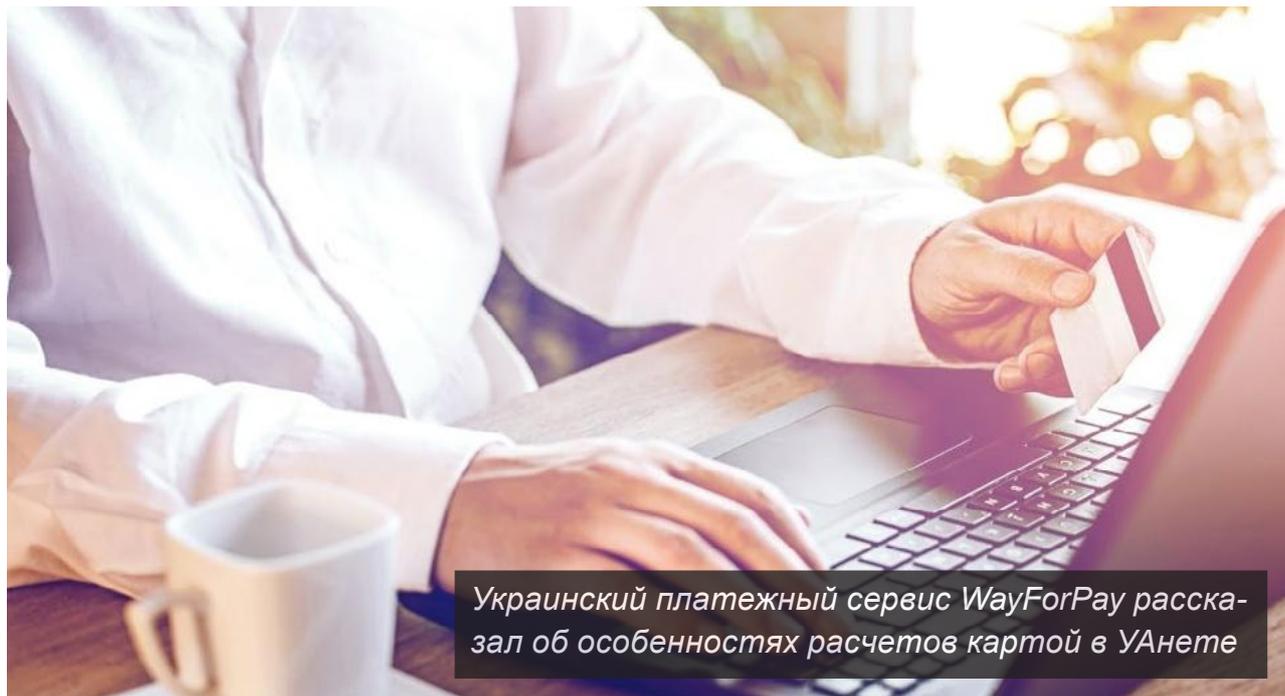
Почти половина населения страны не имеет доступа к банковским услугам, а распространение смартфонов остается довольно низким, по сравнению с другими странами региона. Электронная коммерция в стране растет быстрыми темпами, однако 70% покупок по-прежнему оплачиваются наличными.

Автор: Елена Филатова



КАК УКРАИНЦЫ

РАСПЛАЧИВАЮТСЯ КАРТОЙ В ИНТЕРНЕТЕ — ИССЛЕДОВАНИЕ



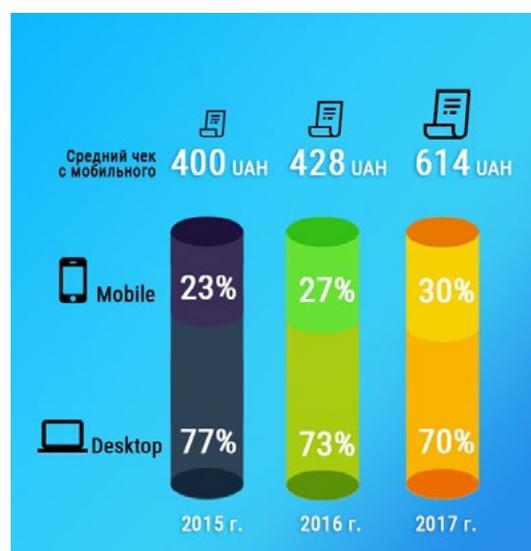
Платежный сервис WayForPay провел анализ онлайн-платежей в украинской электронной коммерции. Аналитики составили профиль и особенности украинских покупателей, которые предпочитают оплачивать свои покупки пластиковой картой. В ходе исследования было проанализировано несколько сотен тысяч транзакций.

МОБИЛЬНОСТЬ УЖЕ НЕ ТРЕНД, А НЕОБХОДИМОСТЬ

В Украине в 2017 году году средний чек со стационарных компьютеров превышает мобильный чек всего на 24%.

Отмечается рост средней суммы покупок с мобильного: с 2015 года средний чек при оплате онлайн с мобильных устройств вырос

на 54%, а доля платежей с мобильного уже составляет 30%, против показателя 23% в 2015.



В КАНУН ПРАЗДНИКОВ ЧЕК УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 20%

В предпраздничные дни средний чек по Украине увеличивается на 22%. Такая же ситуация прослеживается и при оплате с мобильных устройств: в канун праздников украинцы склонны тратить онлайн на 19% больше чем в обычные дни.

ДНЕПРОПЕТРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ТРАТИТ БОЛЬШЕ ВСЕХ

Киевская область — лидер по количеству онлайн-оплат, но самый высокий чек наблюдается у жителей Днепропетровской области. Средняя сумма платежа там достигает 878 грн, что на 34% превышает онлайн-затраты жителей столицы.

Самый низкий чек у покупателей из Закарпатской области — 466 грн.

КАКИМИ КАРТАМИ ПЛАТЯТ ЧАЩЕ?

Согласно данным НБУ, опубликованным в феврале этого года, в Украине насчитывается около 32,4 млн активных платежных карт. При этом лидерами по количеству эмитированных карт являются три украинских банка: ПриватБанк — 54%, Ощадбанк — 16,7%, Райффайзен Банк Аваль — 6,6%. На долю остальных финучреждений суммарно приходятся 22,7% активных платежных карт.



При оплате картами онлайн ситуация практически схожа. Лидирующие позиции занимает ПриватБанк — около 55%. На втором месте Райффайзен Банк Аваль — 12%, и около 5% оплат происходит картами УкрСибБанка. Карты Ощадбанка в онлайн занимают всего до 4%.

КАЖДЫЙ ДЕСЯТЫЙ ОНЛАЙН-ПОКУПАТЕЛЬ НЕ ЗНАЕТ, СКОЛЬКО СРЕДСТВ У НЕГО НА КАРТЕ

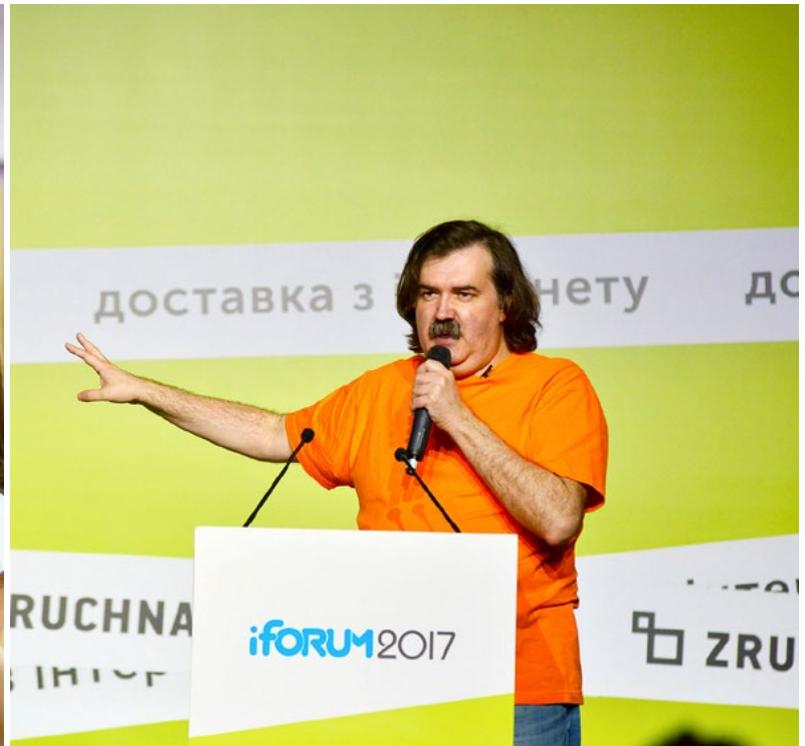
Одна из распространенных ситуаций при оплате в УАнете — недостаток средств на карте. Каждый десятый украинец сталкивается с этим обстоятельством при покупке в интернете.

При этом служба поддержки WayForPay отмечает, что достаточно часто встречаются ситуации, когда даже после уведомления покупателя о нехватке средств на карте для текущей покупки, пользователь все равно пытается повторить попытку с той же карты.

МУЖЧИНЫ ТРАТЯТ НА 35% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЖЕНЩИНЫ

В марте 2017 года, по данным WayForPay, около 58% всех оплат производится женщинами, 42% — мужчинами. По сравнению с данными 2015 года, при оплате с десктопов, аудитории были практически равными. Также на женскую часть населения приходится около 65% оплат с мобильных устройств. При этом, при оплате со стационарного компьютера, средний чек у мужчин на 35% больше чем у женщин.

Автор: Нина Омельчук





Интервью с основателем
одного из самых успешных
украинских fintech-стартапов



**ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В
УКРАИНЕ ОПЕРЕЖАЮТ ЕВРОПУ**

– ВИКТОР ИГНАТЮК, TAPLEND

Виктор Игнатюк, основатель таких стартапов как Taplend и uCredit, является ярким примером молодых и успешных украинских предпринимателей. Почему Виктор решил развиваться в сфере FinTech и насколько перспективной она является в Украине, какие еще направления планирует охватить

и что обеспечило проекту Taplend призовое место в конкурсе PaySpace Magazine Awards 2016 — об этом всем читайте в интервью PaySpace Magazine с Виктором Игнатюком.

ВИКТОР, САМОЕ ИЗВЕСТНОЕ ВАШЕ «ДЕТИЩЕ» – TAPLEND. МЫ ЕЩЕ ВЕРНЕМСЯ К НЕМУ. СКОЛЬКО ВСЕГО СТАРТАПОВ ВЫ ЗАПУСТИЛИ ИЛИ УЧАСТВОВАЛИ В ЗАПУСКЕ?

Действительно, я основал не один стартап. Одним из первых был Crystal Bank, который, к сожалению, по ряду причин не удалось запустить. Далее был проект uCredit, который в прошлом году я достаточно успешно продал группе частных инвесторов. После uCredit появился Taplend.

Сейчас сервис в полной своей версии доступен на рынке Великобритании и Украины, а отдельный его функционал, такой как P2P-переводы, доступен для жителей Еврозоны. Очень много заявок поступает из стран Африки, особенно из Нигерии. Мы пытаемся обрабатывать эти заявки

и помогаем клиентам находить решения в их конкретно сложившихся ситуациях.

НАД ЧЕМ РАБОТАЕТЕ СЕЙЧАС?

Совсем недавно мы подались в агробизнес, включая как AgTech, так и в целом классический аграрный сектор. В Украине эта отрасль стремительно развивается. Поэтому мы считаем, что есть смысл направить свои усилия и сюда. Вскоре мы анонсируем агротехнологический проект по сдаче и аренде сельскохозяйственной техники. Название проекта – Koleso (www.koleso.co). Если описать сервис в двух словах, то Koleso – это Airbnb для C/X техники. Начнем с Украины, дальше пойдем в Бразилию, Румынию, Казахстан, Россию, Беларусь.

Кроме этого, три месяца назад я выкупил долю в небольшом digital-агентстве под названием Hexagon Agency (www.hexagon.agency).

Раньше ребята специализировались только на создании дизайна. Сейчас мы предлагаем также разработку и достаточно новый и уникальный продукт для этого рынка – консалтинг для стартапов, который подразумевает полную поддержку и сопровождение на этапе создания, валидации идеи, вывода на рынок продукта, поднятия инвестиций и впоследствии продажи бизнеса. Один из последних стартапов, которые мы консультировали, поднял один миллион долларов от

группы иностранных инвесторов и вышел на рынок США.

Все это мы можем предлагать рынку, так как за последнее время мы сами прошли этот путь и знаем все его особенности, начиная с дизайна и разработки, заканчивая привлечением инвестиций и продажей компании. В процессе этого пути накопились колоссальные ресурсы и теперь

мы их можем использовать также на благо других компаний, зарабатывая на этом.

”

В ЕВРОПЕ, НА УДИВЛЕНИЕ, МНОГИЕ НЕ ТОЛЬКО ПОЛЬЗОВАТЕЛИ, НО И КРУПНЫЕ ИГРОКИ НА РЫНКЕ НЕ ЗНАЮТ, ЧТО ТАКОЕ CARD-TO-CARD ПЕРЕВОДЫ. ОНИ НЕ ВИДЯТ НЕОБХОДИМОСТИ В ТАКИХ СЕРВИСАХ.

ПОЧЕМУ В ПРОШЛОМ ГОДУ ВЫ ПРОДАЛИ ОДИН ИЗ СВОИХ САМЫХ УСПЕШНЫХ ПРОЕКТОВ – UCREDIT?

Решающими стали два фактора. Во-первых, мы получили очень заманчивое предложение как для украинского проекта. Мы продали его чуть менее, чем за \$100 000. А второе – я очень сильно сосредоточился на Taplend и понимал, что успешное развитие двух проектов мне не под силу. Нужно было сфокусироваться на чем-то одном. После продажи uCredit мы не остановили свою деятельность по P2P-кредитованию, и Taplend тому свидетельство. На основе наработок в процессе создания Taplend мы параллельно создали собственную технологическую платформу для запуска кредитной онлайн-организации. И теперь на базе Taplend мы открываем через

полтора месяца новое бизнес-направление — продажа white-label solution для организаций, которые хотят запустить свой кредитный бизнес в области онлайн-кредитования за счет собственных средств, взаимное (P2P-кредитование) или кредитный брокеридж. Таким образом, любой желающий сможет зайти на этот рынок с намного меньшими затратами, нежели он смог бы это сделать сейчас самостоятельно.

НО НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ УЖЕ ДОСТАТОЧНО МНОГО СЕРВИСОВ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ. ЧЕМ БУДУТ ОТЛИЧАТЬСЯ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ, И ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ TAPLEND?

Наши решения по white-label solution будут отличаться лишь тем, что мы предлагаем сам сервис или саму оболочку. Чтобы сейчас запустить кредитную онлайн-платформу, человеку придется вложиться кроме всего прочего также и в разработку программного продукта, что не есть самым дешевым удовольствием. Мы же, на базе нашего white-label solution, предлагаем вместо того, чтобы потратить 50 тысяч долларов за разработку с нуля своего собственного решения, купить у нас уже готовое коробочное решение за 15-20 тысяч долларов. Наше решение является достойным конкурентоспособным продуктом, но так как оно уже было разработано ранее, то с нами запустить кредитный онлайн-бизнес будет банально быстрее и дешевле.

Taplend, в свою очередь, отличается от основных игроков на рынке Украины и других стран сочетанием двух существующих моделей кредитования в одном сервисе. Это peer-to-peer кредитование и кредитование от микрофинансовых организаций. Мы

даем нашим клиентам возможность часть денег одолжить у друзей, родственников или других людей под 0%, а оставшуюся часть — от микрокредитных организаций. Соответственно, уменьшаются риски неполучения займа от таких организаций (они видят, что кто-то уже помог этому человеку), а для потребителя процентная ставка снижается в два раза.

Большинство пользователей Taplend находятся в Англии. В Украине, скорее всего, этот сервис не пришелся в том формате, в котором мы его позиционировали. Хотя украинцы активно пользуются нашим сервисом для перевода денег между друзьями. В Англии у нас сформировалось две аудитории: одна использует сервис для того, чтобы попросить денег у друзей. Поскольку в Европе плохо развиты p2p-переводы, и наш сервис по-своему уникальный. Другая знает, что друзья в принципе не дадут им денег. Поэтому они используют сервис, чтобы сразу попросить средства у кредитных организаций. Поэтому в перспективе мы планируем разделить Taplend на сервис денежных переводов и глобального кредитного брокера.

”

ПО СВОЕМУ ОПЫТУ МОГУ СКАЗАТЬ: ТО, ЧТО РАБОТАЕТ В УКРАИНЕ, НЕ РАБОТАЕТ В ДРУГИХ СТРАНАХ. И НАОБОРОТ. ПОЭТОМУ ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Вообще, во многих европейских странах не так много возможностей перевести деньги близкому человеку. Европейцы могут воспользоваться SEPA, но для этого нужно знать IBAN-код полу-

чатателя и постоянно носить с собой пластмассовый ключик для входа в интернет-банкинг. А привычных для нас сервисов перевода денег с карты на карту в Европе нет. Собственно, как и в США. В Европе, на удивление, многие не только пользователи, но и крупные игроки на рынке не знают, что такое card-to-card переводы. Они не видят необходимости в таких сервисах, ведь

переводы можно делать с помощью IBAN, SWIFT и Western Union. Слышать об этом от опытных участников платежного бизнеса было немного странно. На самом деле, сервисы перевода денег с карты на карту развиты только в Украине, России и Казахстане.

Периодически, когда я смотрю на отчеты по развитию fintech-сервисов в разных странах мира, я удивляюсь, сколько компаний предлагают все новые и новые инновационные сервисы денежных переводов, зачастую с большими комиссиями. Зачем, если есть card-to-card? — можно подумать, находясь в Украине. Поэтому за счет этого в том числе попрос наш сервис — мы предлагаем очень удобный способ перевода денег с карты или банковского счета всего за несколько минут без входа в интернет-банкинг.

ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ TAPLEND КАСАЮТСЯ ТОЛЬКО ЕВРОПЫ, ИЛИ УКРАИНЫ ТАКЖЕ?

Скорее всего, на данный момент только Великобритании и Европы. Если смотреть правде в глаза, в Украине доход с кредита у нас в районе 150 гривен, а в Англии, если в переводе, порядка 1000 гривен, при почти таких же затраченных усилиях. Сами понимаете...

СКОЛЬКО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ У ВАС НАСЧИТЫВАЕТСЯ В УКРАИНЕ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ?

В Украине где-то 1500 человек, в Великобритании — около 5 тысяч.

НАСКОЛЬКО Я ПОМНЮ, ВПЕРВЫЕ TAPLEND БЫЛ ЗАПУЩЕН В США, А НЕ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ. СЕЙЧАС ВЫ ПРИСУТСТВУЕТЕ НА АМЕРИКАНСКОМ РЫНКЕ?

Знаете, это целая история. История Taplend началась в августе 2015 года. Мы планировали выходить только и исключительно на рынок США, ведь американский рынок достаточно большой и перспективный. Ни об Украине, ни о Европе речи не было. Наш сервис был продуман как раз под американских пользователей, ведь он упрощает некоторые повседневные процессы. Мы нашли партнера — компанию Venmo. У них был открытый API для разработчиков — такой, как нам нужен. Мы начали процесс интеграции, прошли тестирование. Но в какой-то момент в одном из интервью на TechCrunch директор Venmo сообщил, что компания решила закрыть свои API для всех разработчиков, и намеревается отключить тех, кто уже подключился.



Так мы потеряли три месяца работы. Мы начали искать новых партнеров. Используя все свои контакты, вышли на PayPal. Они нам дали API, которое нигде до этого не использовалось. Мы снова начали процесс интеграции. Однако в ходе юридической подготовки соглашения с PayPal выяснилось, что согласно своему уставу, компания не поддерживает ни один проект, связанный с кредитованием. Поскольку в названии Taplend присутствует “lend”, что с английского означает «давать взаймы, предоставлять кредит», нам предложили сменить название. Мы отказались от этого и потеряли таким образом еще одного партнера в США.

Тогда у нас даже были мысли о закрытии проекта. Однако мы все же решили попробовать запустить свой сервис в Европе. Всего один случай помог нам найти инвестора и партнера. В прошлом году на конференции Money 20/20 в Копенгагене я случайно познакомился с представителями крупного итальянского банка Sella. После чего мы в Италии презентовали им наш проект Taplend и получили от них инвестиционное предложение. Это была смесь инвестиционного раунда и акселерационной программы. Полгода мы прожили в Италии, работая над проектом. После чего поехали в Лондон и анонсировали запуск там.

СТОИТ ЛИ УКРАИНСКИМ СТАРТАПАМ СРАЗУ ВЫХОДИТЬ НА РЫНОК ЕВРОПЫ ИЛИ США?

По своему опыту могу сказать: то, что работает в Украине, не работает в других странах. И наоборот. Поэтому все зависит от целей предпринимателя. Если он уверен, что с помощью своей идеи сможет построить в Украине успешную компанию, заработать хорошие деньги или достичь других своих це-

лей — пусть запускает свой проект в Украине. Да, в Украине меньше денег, чем в Англии, к примеру. Но там и конкуренция больше.

ПОЧЕМУ ВЫ ИЗНАЧАЛЬНО РЕШИЛИ РАЗВИВАТЬСЯ В СФЕРЕ FINTECH?

Я еще с детства интересовался финансами. В 14 лет я начал торговать на бирже золотом — открыл счет на маму :) С 15 лет я учился в Суворовском училище, и хоть там было сложно заниматься экономикой, я все же в 11 классе выиграл в конкурсе Малой академии наук, защитив научную работу

”

Я СОГЛАСЕН С БРЕТТОМ КИНГОМ, КОТОРЫЙ СКАЗАЛ, ЧТО ФИНТЕХА В УКРАИНЕ НЕ БУДЕТ БОЛЬШЕ РАЗВИВАТЬСЯ ТАК АКТИВНО, КАК РАНЬШЕ. ПО ПРИЧИНЕ ТОГО, ЧТО НАШ ГЛАВНЫЙ ФИНТЕХ-ИГРОКИ БЫЛ НАЦИОНАЛИЗИРОВАН

на тему «Актуальность и перспективы инвестирования денежных активов в золото». Я закончил КНЭУ по специальности «Финансы», продолжал развиваться самостоятельно. Успел поработать трейдером, основал свой интернет-магазин и даже подрабатывал скульптуром. Но потом начал узнавать много о востребованности финансо-

вых технологий. Это был 2012 или 2013 год. Так у меня появились идеи сразу двух проектов — Crystal Bank и uCredit. Первый оказался очень капиталоемким проектом — его пришлось закрыть. О втором мы уже говорили.

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНТЕХ-ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ?

Здесь я согласен с Бреттом Кингом, который сказал, что финтех в Украине не будет больше развиваться так активно, как раньше. По причине того, что наш главный финтех-игрок был национализирован. ПриватБанк — это действительно на данный момент самый главный финтех-игрок в Украине. А учитывая опыт государственного управления, ПриватБанк, скорее всего,



потеряет свои позиции в этой сфере. Теперь у стартапов и банков поменьше появится возможность отобрать лидерство у PrivatBank в сфере финансовых технологий.

Думаю, есть куда расти, есть чему развиваться. При этом, я бы не советовал заниматься здесь денежными переводами и их упрощением, потому что они и так простые. Можно пробовать какие-то новые бизнес-модели, или копировать их у западных компаний и запускать у нас. Это интересно. А еще интереснее пробовать создать что-то свое, качественно новое и экспортировать это на глобальные рынки.

К слову, мы сейчас также готовим интересный финтех-проект для украинского рынка — B2B-продукт для микрокредитных организаций. Аналогов в мире пока нет. Но детали смогу рассказать позже.

ЧИТАТЕЛИ PAYSPACE MAGAZINE ВЫСОКО ОЦЕНИЛИ TAPLEND В КОНКУРСЕ PAYSPACE MAGAZINE AWARDS 2016 В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ FINTECH-СТАРТАП». КАКИЕ НАГРАДЫ И ДОСТИЖЕНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ ДЛЯ ВАС САМЫМИ ЖЕЛАЕМЫМИ?

Любой бизнес создается для продажи. Кто не хочет продавать свой бизнес, тот в итоге

на нем «завязывается» и чахнет. Поэтому моя цель — построить компанию, которая будет интересна в будущем для потенциальных покупателей и инвесторов, а затем успешно ее продать для совершения новых рывков и реализации новых идей. Так случилось с uCredit – вырученные от его продажи деньги я инвестировал в свой текущий проект.

ВАШИ ПЛАНЫ НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД

Идея Taplend — построить глобальное решение, благодаря которому любой человек с любой страны мира может отправить нам запрос, а мы подберем самое лучшее кредитное предложение для него. И на основе этой идеи строятся планы на ближайший год и дальше.

B2B-продукт, о котором я упоминал, это часть реализации этого плана. Также мы будем продавать франшизы на Taplend и uCredit. Все это должно помочь нам до конца этого года расширить наше присутствие в нескольких странах Европы. Наша цель — создать глобальную историю и продать ее тем, кто предложит лучшую цену.

Автор: Нина Омельчук



КАК ПОДКЛЮЧИТЬ ОНЛАЙН-ПЛАТЕЖИ НА САЙТ

— КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТА

Сегодня онлайн продается все — от бытовой техники до билетов в кино. В этой статье редакция расскажет, как начать принимать безналичные платежи на своем сайте.

Выбор провайдеров платежей в Украине достаточный. Самые популярные платежные партнеры украинских интернет-магазинов — PayMaster, Platon, UPC, WayForPay.

Также интернет-эквайрингом в Украине занимается с десяток банков. Среди них — Альфа-Банк, ПриватБанк, ПУМБ, Райффайзен Банк Аваль. Далее мы расскажем, как выбрать подходящего партнера для приема платежей.

БАНК ИЛИ ПЛАТЕЖНЫЙ СЕРВИС:

КАК ПРИНИМАТЬ ПЛАТЕЖИ НА САЙТЕ?

Перед тем, как подключить онлайн платежи к сайту, нужно выбрать партнера — платежного провайдера или банк.

Начнем с того, что интернет-эквайринг для банков не является основным видом деятельности. Их интересуют более традиционные операции, приносящие именно процентный доход, а не комиссионные. Напротив, для платёжных провайдеров онлайн-эквайринг является основной деятельностью.

Кроме того, платёжная система берёт на себя не только функцию трансфера транзакций в процессинговый центр банка-эквайера. Она выполняет ещё ряд функций — мониторинг и управление рисками, организацию доступа к детальной статистике по транзакциям и обеспечение расчётов с владельцами сайтов, подключённых к сервису оплаты. Провайдеры платежных сервисов работают

Среди конкретных, очевидных преимуществ - собственная служба клиентской поддержки, которая оперативно решает как технические задачи для торговцев, так и осуществляет сервиса, возможность распределения потоков на рахные банки и многое другое. Все процессы внутри компании-платежного провайдера заточены фактически под совершенствование услуги интернет-эквайринга.



Евгений Глинский

CEO Platon

с большим количеством торговцев. Поэтому оборот по транзакциям, который отправляет провайдер на тот или иной банк-партнер, существенно выше оборота отдельно взятого торговца. За счет этого достигается минимальная стоимость транзакции от банка.

Евгений Глинский считает, что в некоторых случаях сотрудничать с провайдером платежных решений выгоднее, чем в банке.

Зачастую комиссия платежного провайдера составляет от 2 до 4%. И зависит от типа онлайн-бизнеса, оборота компании и набора функций, который собирается использовать клиент. Есть площадки, которые предлагают одинаковую комиссию на все типы транзакций. Так, платежный провайдер ПриватБанка LiqPay взимает 2,75% за операцию по любым картам украинских банков. А тариф UAPAY — 2,5%.

КАК ВЫБРАТЬ ПЛАТЕЖНОГО ПРОВАЙДЕРА

Провайдеры платежей отличаются между собой функционалом, стоимостью, удобством и скоростью обработки платежей. Выбирая партнера для онлайн-платежей, нужно обратить внимание на такие факторы:

- банки-партнёры, с которыми работает провайдер решения, поскольку именно они отвечают за зачисление средств на счета торговцев

Так, LiqPay является процессинговым провайдером ПриватБанка, украинский процессинговый центр (УРС) сотрудничает с Райффайзен Банк Аваль и банком Пивденный, Platon обрабатывает платежи через Райффайзен и ПриватБанк.

- возможность индивидуальной антифрод-настройки, исходя из потребностей бизнеса
- наличие собственного колл-центра и службы технической поддержки
- функционал платежного провайдера и его соответствие потребностям бизнеса

ФУНКЦИИ, КОТОРЫЕ ПРЕДЛАГАЮТ ПЛАТЕЖНЫЕ ПРОВАЙДЕРЫ

СПОСОБ ПЛАТЕЖЕЙ

Для клиентов, которые хотят оплатить товар или услугу по инвойсу, провайдеры предлагают функцию выставления счетов. Менеджер формирует документ и отправляет его по e-mail или в мессенджерах. Покупателю приходит онлайн-форма оплаты, где нужно только ввести данные банковской карты. Наличие такого способа будет полезно ритейлерам, чьи покупатели часто заказывают товары по телефону и просят выслать счет на оплату.

Проследите, чтоб у провайдера была мобильная версия платежной формы. Так покупателю будет удобно оплачивать все с мобильного. Такую опцию точно предоставляют в Platon, LiqPay и Portmone.

Есть мнение, что покупателю важно наличие нескольких способов оплаты товара онлайн. Поэтому помимо банковских карт, платежные системы предлагают расчеты через WebMoney, онлайн-банкинг Приват24, платежные терминалы (например, PayMaster, LiqPay) и даже Bitcoin (например, WayForPay).

НО НАСКОЛЬКО ЭТО ВАЖНО НА САМОМ ДЕЛЕ?

Платежи банковскими картами – второй по популярности способ оплаты в Украине, после наличных денег. Сейчас уже около 10 млн. украинцев пользуются интернет-платежами с помощью карт, и эта цифра ежегодно только увеличивается. И, скорее всего, оплата банковской картой будет становиться всё более популярной, тем более в digital-среде.

Наоборот, популярность электронных денег под вопросом. Mastercard в марте 2017 года провела исследование среди 43 тысяч респондентов в странах Европы. По их результатам, при платежах онлайн только 2% респондентов использовали электронную валюту.

СРОКИ ЗАЧИСЛЕНИЯ СРЕДСТВ

Большинство провайдеров зачисляют средства на банковский счет торговца в

течение одного дня. Однако есть исключения. Так, URC декларирует перевод средств на счет в срок до трех дней.

ГИБКИЙ ПРОЦЕССИНГ

Сотрудничество с несколькими банками дает платежным провайдерам возможность гарантировать стабильность платежей. Если один банк по каким-то причинам не отвечает на запрос — транзакция переводится в другое финансовое учреждение. Такую услугу предлагают в Platon, WayForPay и другие.

”

КЛИЕНТ С ОБОРОТОМ ПО КАРТАМ ОТ 0,5 ДО 1 МЛН ГРН В МЕСЯЦ, В ПРИНЦИПЕ НЕ МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ ТАРИФ ОТ БАНКА НАПРЯМУЮ, КОТОРЫЙ БУДЕТ НИЖЕ, ЧЕМ У ПРОВАЙДЕРА ПЛАТЕЖНОГО РЕШЕНИЯ

За счёт этой функции повышается общая отказоустойчивость платежного сервиса, ведь в случае технических неполадок у одного из банков, платежи будут направлены на другой банк-партнер.

ОПЛАТА В ОДИН КЛИК

Постоянным клиентам достаточно ввести реквизиты карты один раз при первой оплате. Все следующие покупки будут совершаться в один клик. Это повысит лояльность клиентов и, соответственно, конверсию продаж. Такую опцию можно встретить в LiqPay, Platon и WayForPay.

БЛОКИРОВКА СРЕДСТВ

Некоторые провайдеры позволяют заблокировать, но не списывать средства с карты покупателя. Такое решение пригодится, если товары в магазине приобретаются под заказ или их наличие и полную стоимость нельзя с точностью просчитать во время заказа. Сроки блокировки у разных провайдеров колеблются от 20 до 30 дней.

ОТМЕНА ПЛАТЕЖА

Если провайдер поддерживает эту опцию, менеджер интернет-магазина сможет без проблем вернуть средства клиенту прямо из личного кабинета. Там же можно наблюдать за всеми финансовыми операциями торговой площадки.

БЕЗОПАСНОСТЬ

За безопасность платежной информации отвечают два субъекта – провайдер решения и сам держатель платежной карты. Провайдер платежных решений должен соответствовать всем стандартам безопасности PCI DSS и правилам платежных систем VISA и Mastercard. Ведь он несет полную ответственность за сохранность информации, которая попадает в систему обработки транзакций.

ДИЗАЙН ФОРМЫ ОПЛАТЫ

Возможность брендинга платежной страницы положительно сказывается на

конверсии. Покупатели «не замечают» перехода на сторонний ресурс, для них страница оплаты выглядит как продолжение сайта интернет-магазина. Такую опцию предоставляет большинство провайдеров.

КАК ПОДКЛЮЧИТЬ ОНЛАЙН ПЛАТЕЖИ: ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРА

Практически весь пакет документов для подписания договора сейчас можно получить в электронном виде на сайте госреестра, что максимально упрощает и ускоряет процедуру. Дополнительно, необходимо предоставить копию паспорта и ИНН подписанта договора. После этого остаётся только заключить договор с банком.

Со стороны платежного сервиса вся процедура проходит довольно быстро: регистрация в процессинге занимает около двух часов. Следующим шагом является регистрация нового клиента в банке-эквайере. У каждого банка свой тайминг по регистрации. Обычно процедура занимает от одного часа до 3 рабочих дней.

Большинство платежных агрегаторов не взимают плату за настройку и ежемесячное обслуживание платежей.

Автор: Елена Филатова



МАРШРУТИЗАЦИЯ ПОТОКОВ ОПЕРАЦИЙ ПО КАРТАМ РАЗНЫХ БАНКОВ-ЭМИТЕНТОВ НА ТОТ ИЛИ ИНОЙ ПРОЦЕССИНГ БАНКА, ПОЗВОЛЯЕТ УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО УСПЕШНЫХ ТРАНЗАКЦИЙ, ОСОБЕННО ЗА СЧЕТ ОБРАБОТКИ ПРОЦЕССИНГОМ (БАНКОМ-ЭКВАЙЕРОМ) ТРАНЗАКЦИИ ПО «СВОЕЙ КАРТЕ», А ТАКЖЕ УЧИТЫВАЯ ЗНАНИЕ ПЛАТЕЖНЫМ СЕРВИСОМ СПЕЦИФИКИ РАБОТЫ ТОГО ИЛИ ИНОГО БАНКА-ПАРТНЕРА

Евгений Глинский, CEO Platon

БЕЗОПАСНОСТЬ В ОДИН КЛИК

OLX ЗАПУСКАЕТ НОВУЮ УСЛУГУ ДЛЯ ПРОТИВОСТОЯНИЯ МОШЕННИКАМ

Сервис объявлений OLX запустил новую услугу для безопасных безналичных расчетов «Безопасная сделка». Новое решение призвано защитить как покупателей от недобросовестных продавцов, которые часто требуют предоплату на карту, а затем исчезают, так и продавцов от мошенников, орудующих в уанете. Услуга реализована совместно с UAPAY и «Нова пошта».

Рынок развивается: благодаря логистическим компаниям и финансовым инструментам, можно получить товар из другого города уже на следующий день и заплатить за него, перечислив деньги продавцу на банковскую карту. Конечно, это очень удобно и быстро, но есть риск мошенничества. Чтобы полностью устранить этот риск, мы запускаем Безопасную сделку и создаем защищенную среду для осуществления платежей с карты на карту.

Когда пользователь оплачивает покупку новым способом, на его карте блокируется сумма, указанная в объявлении. После этого продавец отправляет товар через «Новую пошту». Как только покупатель осмотрит товар в отделении и подтвердит его получение, деньги сразу поступают на карту продавца. Если товар не соответствует описанию, и покупатель откажется от покупки, деньги возвращаются на его карту.

Для того, чтобы активировать услугу, продавец при подаче объявления указывает свои данные по карте. Эту же информацию указывает при совершении покупки покупатель. Обслуживает платежи компания UAPAY, которая проверяет данные каждой стороны сделки. Таким образом, покупатель и продавец не обмениваются конфиденциальной информацией, она безопасно хранится у провайдера.



Сергей Гапоченко

Директор OLX в Украине и
Центральной Азии

Комиссия за пользование сервисом составляет 0,3% от стоимости товара + 3 грн. По словам Сергея Гапоченко, директора OLX в Украине и Центральной Азии, эта комиссия является беспрецедентно низкой для украинского рынка. Ведь стоимость P2P-переводов выше, а именно этот способ оплаты является самым популярным среди продавцов и покупателей на OLX.

Как отметил Сергей Гапоченко, использование платежных карт для оплат растет. По данным НБУ, в 2016 году 71% всех операций с платежными картами — это безналичные платежи. При этом, мошенничество остается основной причиной, по которой потребители все еще не пользуются OLX. Сергей уверен, что новый сервис позволит уменьшить уровень мошенничества при совершении покупок в сети.

Такую же надежду озвучил присутствовавший на презентации Александр Карпов, директор Ассоциации «ЕМА». По его мнению, уже через два квартала после запуска сервиса «Безопасная сделка» можно будет увидеть первые положительные результаты по уменьшению случаев мошенничества в интернете.

Автор: *Нина Омельчук*

КАК РАБОТАЕТ «БЕЗОПАСНАЯ СДЕЛКА» ?

- Продавец активирует услугу «Безопасная сделка» при подаче объявления. Он указывает информацию для доставки (вес товара, отделение «Нова пошта», откуда будет отправлять посылку) и вводит данные своей банковской карты, на которую будет получать деньги за заказы. Предложение отмечается специальным значком «Безопасная сделка», в объявлении появляется кнопка «Купить». Система запоминает данные, и при составлении следующих объявлений информация будет заполняться автоматически.
- Покупатель выбирает товар и делает заказ, нажав на кнопку «Купить». При этом покупателю необходимо заполнить данные по доставке (отделение «Нова пошта», где планирует забирать посылку) и банковской карте, откуда будут перечисляться деньги. Для перечисления денег покупателю не нужно знать данные банковской карты продавца. Система запоминает данные, и при следующих покупках информация будет заполняться автоматически.
- В момент оформления заказа деньги с банковской карты покупателя блокируются на транзитном счету банка финансового партнера компании UAPAY. С карты покупателя снимаются деньги за доставку и комиссию финансового партнера (0,3% от стоимости товара + 3 грн).
- Продавец получает уведомление о новом заказе. У него есть 2 дня, чтобы подтвердить заказ, и 3 дня, чтобы отправить посылку.
- Покупатель получает посылку в указанном отделении «Нова пошта» и осматривает товар. Если товар подходит, покупатель подтверждает сделку, и деньги мгновенно перечисляются на карту продавца. Если покупатель откажется от посылки, стоимость обратной доставки продавцу компенсируют не деньгами на карту, а на бонусный счет OLX.
- Если продавец отклонил сделку, покупатель получит об этом email уведомление. Деньги за доставку и стоимость товара будут возвращены на карту покупателя.



ТЕХНОТРЕНДЫ 2017:

МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ КАК РЕВОЛЮЦИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ



В своем ежегодном исследовании “Технотренды 2017” компания GfK назвала основные технологии, которые повлияют на жизнь потребителей и их поведение в ближайший год. Одним из ключевых трендов являются мобильные платежи.

Темпы развития сферы мобильных платежей различаются в разных регионах мира. Несмотря на это, мы уже четко можем увидеть ее способность трансформировать розничную торговлю. К простоте оплаты добавляются многочисленные преимущества для покупателей: возможность избежать очередей, держать все программы лояльности в одном месте, проверять цены и скидки, заказывать наперед, сравнивать цены и получать индивидуальные предложения. Эксперты полагают, что мобильные платежи способны остановить

текущую тенденцию снижения лояльности покупателей. Что же препятствует более широкому распространению мобильных платежей?

Вот некоторые факты. Согласно опросу GfK, проведенному в 2016 году среди 20000 потребителей в 20 странах, покупатели становятся менее лояльными ко всем розничным торговцам. Почти половина (46%) всех опрошенных потребителей в возрасте от 14 до 65 лет соглашались с этим. Этот показатель растет среди более молодых групп: 53% опрошенных представителей поколения Y (18-29 лет) считают себя менее лояльными, чем когда-либо ранее, как и 58% опрошенных представителей поколения Z (14-17 лет). Даже большинство (68%) заядлых любителей шопинга стали менее лояльными.

Казалось бы, ритейлерам нужно начать беспокоиться. Но с другой стороны, эти цифры демонстрируют ряд возможностей. Молодые потребители более склонны делиться своей личной информацией в обмен на какие-то ценности: скидки, индивидуальные предложения, привилегии. Ритейлеры, в свою очередь, могут использовать полученную информацию для изучения возможностей повышения лояльности клиентов.

“Приложение Starbucks было разработано восемь лет назад и по-прежнему считается золотым стандартом для мобильных платежей на Западе. Контраст с быстро развивающимся рынком Азиатско-Тихоокеанского региона является достаточно разительным. В этом году американский торговец на массовом рынке Kohl’s представит собственное мобильное приложение. Это может стать новым импульсом для более широкого распространения мобильных платежей в Северной Америке. Нам это нужно, потому что, попросту говоря, потребители не особо нуждаются в мобильных платежах. Однако они заинтересованы в улучшении своего опыта совершения розничных покупок. Мы верим, что этот аспект в сочетании с желанием самих ритейлеров повысить уровень лояльности и прибыли станет решающим фактором для массового перехода на мобильные платежи в мире в течение 2017 года и последующие годы”.



Тим Спенни

Страший вице-президент компании GfK

Автор: Нина Омельчук

• Революция в розничной торговле

Потребители готовы к опыту использования мобильных платежей.

“Ключевое удобство для меня в том, что все платёжные методы находятся в одном месте на моем мобильном устройстве”

Это отмечает четверть (26%) всех потребителей и две трети (66%) активных пользователей.

Мобильные платежи все еще являются диковинкой для многих пользователей

42%

Мобильные платежи являются самой большой новинкой из всех платёжных методов, которые я использую.

55%

Я беспокоюсь о безопасности личной информации, когда использую мобильное платёжное приложение.

• Покупатели стали менее лояльными, чем когда-либо прежде

Почти половина (46%) всех потребителей в возрасте от 14 до 65 лет соглашаются с тем, что они стали менее лояльными при совершении покупок. Аналогичный показатель составляет 53% среди представителей поколения Y (18-29 лет), и 58% среди представителей поколения Z (14-17 лет). Большинство (68%) опрошенных активных пользователей также охарактеризовали себя как менее лояльных.

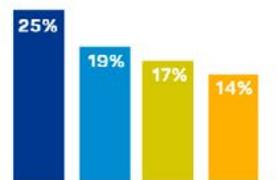
14-65 лет: 46%

18-29 лет: 53%

14-17 лет: 58%

• Что потребители делают со своими смартфонами, совершая покупки в магазинах?

- 25% сравнивают цены
- 19% ищут информацию о продукте
- 17% проверяют отзывы в интернете
- 14% проверяют доступность товара



• Как американские потребители расплачиваются в магазинах?

36% дебетовой картой

31% наличными

31% кредитной картой



SOS CREDIT

СЕРВИС ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИЯ

www.soscredit.ua



Ваш финансовый помощник всегда под рукой



twitter.com/soscredit_ua



facebook.com/soscredit.ua

РАУ SPACE MAGAZINE

Экспертное издание о FinTech и e-commerce, стартапах, платежных системах в Украине и мире, онлайн-платежах, традиционных и альтернативных деньгах. На рынке Украины с 2011 года.

Подписано к печати 14.07.2017

Свидетельство о государственной регистрации
КВ № 19245-9045 Р от 17.08.2012

© РауSpace Украина, 2017 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.

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА:

Александр Денисюк

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ПРОЕКТА:

Нина Омельчук

РЕДАКТОРЫ:

Елена Филатова, Валерия Годион

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА:

Николай Конченко, Александр Молодцов

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

Украина, 04050, г.Киев,
ул. Мельникова, д.12

ТЕЛ.:

+380(44) 384-10-36

E-MAIL:

info@psm7.com

ИЗДАТЕЛЬ:

Безуглый Дмитрий Викторович

ГОЛОСУЙТЕ И СЛЕДИТЕ

за подборками самых популярных обсуждений!

psm7.com/poll



Platon

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