



Эффективные платежные сервисы:

FlashPay МИССИЯ ВЫПОЛНИМА



Интервью с Ольгой Долженко,
главой правления
ЧАО "Банк Фамильный"

банковских платежных систем и в целом постоянно входит в ТОП 5 платежных систем Украины.

Наибольшая ценность, которую ВПС FlashPay предоставляет своим участникам, – это API сбора платежей физических лиц в пользу обширного спектра поставщиков услуг с валидацией этих платежей – более 4 тыс. таких поставщиков.

Какие тенденции отмечаются сегодня на рынке денежных переводов Украины?

Рынок денежных переводов Украины на сегодняшний день высоко конкурентный и еще сильно фрагментирован. Карта fintech-компаний, составленная недавно Ukrainian Association of Fintech and Innovation Companies, ярко подтверждает это.

Глобально рынок делится на операторов переводов, инициированных наличными, и cashless-операторов. Стабильные перетоки в cashless наблюдаются, однако рынок переводов наличными все еще сильно поддерживается финансовыми операциями частных предпринимателей и фактором "теневой экономики" Украины. Емкость рынка переводов также увеличивают "средние чеки" платежей за ЖКХ и телекоммуникационные сервисы.

Из позитивных моментов мы сейчас наблюдаем повышенное внимание со стороны банков к развитию дистанционных каналов платежей – своих собственных систем интернет-банкинга и мобильного банкинга в части качественного наполнения этих систем сервисами регулярных платежей – предоставление более полного "покрытия" в том числе в регионах, оптимизация тарифов, повышение удобства использования этих сервисов. Клиент, получая на счет в банке свои доходы, должен иметь инструмент для онлайн-овой оплаты своих постоянных платежей, а так-

В августе этого года исполняется пять лет с момента регистрации внутригосударственной платежной системы FlashPay. Что уже достигнуто?

Банк Фамильный стратегически фокусируется на платежном бизнесе в сегменте b2b уже в течение 10 лет. Эта ниша была выбрана акционерами Банка еще в 2008 году, и сейчас уже точно можно сказать, что безошибочно. Мы начали предлагать платежные решения, когда термин и направление fintech в Украине еще не были так популярны. В 2014 году с целью предложения более комплексного продукта Банком была зарегистрирована ВПС FlashPay, которая вскоре получила статус "важной" от НБУ по объему операций и доле рынка.

Сейчас ВПС FlashPay объединяет 47 участников – финансовых организаций, которые занимаются денежными переводами. В течение нескольких лет FlashPay является лидером среди

же для оптимальной по тарифу и удобной оплаты любых других переводов. Далее необходимо продвижение, популяризация этих сервисов, клиенту нужно настойчиво объяснять, что не нужно снимать средства в банкомате, чтобы затем выполнить оплату через кассу. Тем более что количество пользователей смартфонов стабильно растет.

Какие задачи в первую очередь нужно решать для дальнейшего развития FlashPay и повышения эффективности и конкурентоспособности платёжной системы? Насколько они важны для эффективной работы банка, повышения доходов?

Поскольку Банк Фамильный позиционируется как расчетный банк ВПС FlashPay, то комиссионный доход является якорным видом дохода в структуре финансового результата. Это подтверждает стабильность и надежность работы банка. Безусловно, нам важно поддерживать конкурентность и эффективность наших платежных продуктов, а также предлагать новые платежные решения. Мы считаем, что на рынке есть большой потенциал для оптимизации как внутренних переводов, так и трансграничных за счет уменьшения числа дополнительных участников переводов, и за счет этого – снижения цены для клиента.

Если говорить о развитии финтеха, что Банк Фамильный уже предлагает рынку? Чем отличается подход вашего банка к внедрению инновационных решений?

Как я уже говорила ранее, мы предлагаем сервисы в сегменте b2b, но, несмотря на это, мы отслеживаем пользовательский спрос и заранее продумываем, как передаваемые в нашем API сервисы будут использоваться конечными плательщиками. По нашему устойчивому мнению, сейчас будут в тренде практичность и цена. У клиентов все меньше и меньше времени, чтобы разбираться со сложными интерфейсами и стоять в очереди на оплату. А у получателей платежей из-за нарастающей конкуренции на рынке все больше желания оптимизировать свои затраты за счет технологичного аутсорсинга функции сбора средств. Банк Фамильный и ВПС FlashPay и являются таким аутсорсером как для финансового рынка, так и для рынка получателей переводов.

Открытый банкинг, Open API, соответствие европейским стандартам, PSD2 – насколько это важно для современного банка, и как продвигается работа в Банке Фамильный в этих направлениях?

Чтобы эти красивые слова и призывы реализовались в практической плоскости, участникам рынка, в частности банкам, перед которыми в первую очередь и будет стоять задача по Open API, необходимо показать и осознать экономический, технологический эффект от таких изменений, а также провести оценку финансовых и информационных рисков после их внедрения.

Мое мнение, что открывать API целесообразно поэтапно под определенные эффективные кейсы. Например, кейс прямых зачислений на счета клиентов банка по API этого банка, кейс дешевых/бесплатных переводов между банками по API этих банков, кейс предоставления клиенту в приложение на смартфоне агрегации данных по счетам в разных банках. Когда в этих бизнес-кейсах для банков с целью удержания их клиентов будет больше экономической целесообразности, чем технологических затрат, изменения быстро наступят. К этому также подтолкнет конкуренция между основными банками за 10-12 миллионов платежеспособных клиентов – физических лиц в Украине.

Наблюдаете ли вы изменения предпочтений и привычек клиентов с развитием финтех-технологий?

Безусловно, развитие рынка происходит во встречном направлении: с одной стороны, спрос клиентов на сервисы стимулирует их развитие – так происходит, например, с едиными квитанциями на оплату услуг ЖКХ, доступными в электронном виде в банковских приложениях для клиентов. С другой стороны, клиенты, наблюдая за появлением новых сервисов, начинают их использовать и меняют свои устойчивые предпочтения и привычки. Так, зачисление переводов онлайн уже стало обычным сервисом как для клиентов, так и для получателей платежей. В то же время в Европе этот сервис не так развит. Украинский рынок, несмотря на пока "невысокий чек" переводов, очень перспективен для развития финтех-технологий из-за большого числа предпринимательски настроенных участников рынка в небанковском сегменте, которые создают конкуренцию и мотивацию банкам, а также благодаря потенциалу перемещения все еще огромного cash-потока в cashless поток.

Поэтому миссия Банка Фамильный и ВПС FlashPay "Содействие развитию системы безналичных расчетов в Украине путем предоставления технологичных и экономически оптимальных платежных сервисов" в ближайшей перспективе актуальна и созвучна как ожиданиям рынка, так и планам регулятора.

