








# НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЛАТІЖНИЙ СЕРВІС

-  Комунальні платежі
-  Інтернет, телебачення
-  Мобільний та стаціонарний зв'язок
-  Фінансові послуги
-  Альтернативні сервіси

1600+  
сервісів

БІЛІНГ

КЛІРИНГ

ПРОЦЕСИНГ

20+  
Банків  
партнерів

2000+  
точок  
обслугову-  
вання

- ◆ **ВИСОКА ШВИДКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ**
- ◆ **БЕЗКОШТОВНЕ ПІДКЛЮЧЕННЯ** ◆ **ВИГІДНА КОМІСІЯ**



## UAPAY предлагает инновационную схему получения комиссионных доходов

*В последние несколько лет банковский сектор столкнулся с резким падением доходов. Платежный сервис UAPAY предлагает банкам инновационные продукты, которые позволят им получить альтернативные источники прибыли.*



### Сергей Савка

Директор по альтернативным продуктам и сервисам UAPay

В связи с кризисной экономической ситуацией в стране банки и финансовые учреждения испытывают непростые времена: привычные для них направления бизнеса и источники получения доходов в виде кредитования существенно сузились или полностью закрылись. Кроме того, дополнительное давление оказывают вопросы операционной эффективности, конкуренция и падение покупательской способности. В этих условиях банки вынуждены искать альтернативные источники доходов, способные компенсировать спад в кредитовании.

UAPAY - уникальный сервис, позволяющий потребителям оплачивать огромный спектр услуг по всей Украине (коммунальные платежи, Интернет, телевидение, мобильная и телефонная связь, ЖД-билеты и многое другое) по самым выгодным тарифам в широчайшей сети точек приема. Подключаясь к UAPAY, банк переходит от стандартной схемы обслуживания клиентов к инновационной и не затратной схеме получения комиссионных доходов, увеличивая при этом спектр предоставляемых услуг и средний чек.



### Александр Шульга

Директор по развитию и продажам UAPay

На сегодняшний день платежи можно делать практически везде - на почте, через платежные терминалы или в офисах компаний, предоставляющих различные платные услуги. К последним, например, относятся операторы мобильной связи, интернет- и ТВ-провайдеры и т. д.

Когда основным источником дохода было кредитование, банки часто не предоставляли услуги по приему коммунальных платежей либо устанавливали очень высокие тарифы за их оказание. В нынешних же условиях банки делают упор на увеличение комиссионных доходов, одним из источников формирования которых являются операции по приему платежей. Поэтому сейчас данную услугу начинают предлагать даже те банки, которые ранее ее не предоставляли.

Учитывая вызовы времени и потребности партнеров, UAPAY приняла решение об активном развитии альтернативных продуктов и сервисов, которые могут предлагаться банкам в дополнение к "классическим". Речь идет о приеме платежей или валютнообменных операциях, совершаемых сотрудниками кассы банка.

Основная задача при внедрении таких продуктов и сервисов заключается в том, чтобы сохранить существующий подход, исповедуемый компанией UAPAY - работа сотрудника кассы в едином окне и в сжатые сроки по SLA (Service Level Agreement), связанному с приемом платежей от клиентов.

Среди дополнительных услуг можно отметить:

- реализацию альтернативных сервисов (страхование, assistance-продукты) в едином окне АРМ UAPAY совместно с основными сервисами;
- таргетирование альтернативных сервисов, исходя из типа транзакции, которую осуществляет клиент;
- "продающую" фронт-систему, нацеленную на активную продажу альтернативных сервисов;
- активные кросс-продажи альтернативных сервисов;
- простые сервисы, реализация которых не требует много времени для их продаж.

Сегодня UAPAY предлагает своим партнерам сотрудничество по двум типам услуг: продукты на сдачу и домашний assistance "Мастер-Сервис". Стоит отметить, что уже в ближайшем будущем перечень услуг для сотрудничества будет значительно расширен.

Продукты на сдачу - это предложение страховать риски клиента (личное, движимое и недвижимое имущество, пр.) на выбранную им сумму за счет сдачи (включая копейки), которая остается у него после совершения основной операции, такой как оплата коммунальных и прочих платежей. Общее количество договоров, которые может заключить клиент, не ограничено.

**Преимущества для клиента:**

- Наличие договора страхования - это требование времени. Медицинские услуги, лекарства, восстановление поврежденного имущества достаточно затратны. Приобретая страховой полис, клиент минимизирует возможные расходы в случае наступления страхового события.
- Полезное вложение "незаметных денег" - покупка страхового полиса никогда не бывает лишней, однако она часто откладывается клиентом "на потом". Это происходит в силу отсутствия в данный момент необходимой суммы денег. Именно тогда на помощь приходит страхование на небольшие страховые суммы за малые и часто "незаметные" деньги.

● Данная страховая программа также может использоваться клиентом для заботы о своих близких. Часто в случае каких-либо проблем со здоровьем у родственников клиента, затраты на лечение и реабилитацию ложатся на него самого. Приобретение полиса избавит близких для клиента людей от незапланированных затрат.

Домашний assistance "Мастер-Сервис" - уникальное на рынке Украины предложение от UA-

PAУ, которое объединяет страхование ответственности владельца квартиры перед третьими лицами (соседями) и сервис по оказанию услуг ремонта (слесарные, сантехнические, электротехнические) в случае возникновения непредвиденных ситуаций в процессе эксплуатации жилья.

UAPAY предлагает своим партнерам ряд инновационных продуктов, которые позволят им расширить перечень оказываемых услуг, продавать их максимально эффективно и зарабатывать там, где ранее партнер этого не делал. Среди таких продуктов:

- "продающая" IT-платформа. Система сама предлагает сервисы клиенту;
- отсутствие платы за разработку при внедрении альтернативных сервисов;
- отсутствие необходимости согласовывать отдельные договоры на внедрение сервисов, в том числе с поставщиками альтернативных сервисов;
- финансовые взаимоотношения Вы - UAPAY;
- отсутствие НДС;
- отсутствие необходимости аккредитации поставщиков альтернативных сервисов и проведение длительных процедур согласования внутри банка;
- минимальный документооборот;
- ежедневная аналитика;
- большинство договоров с поставщиками альтернативных сервисов производится с использованием факсимильной печати и подписи;
- поддержка любого типа мотивации продавцов.



А теперь задумайтесь, сколько времени и сил у вас займет самостоятельное внедрение подобных сервисов, включая доработку со стороны IT-службы, согласование с back-офисом, бухгалтерией и прочими службами?



# Современный банк: синергия бизнес-процессов



С новыми продуктами и решениями для банковского сектора читателей журнала ФУЭТЕ знакомит руководитель украинского офиса компании NCR Денис Салун.

**- Более четырех десятков лет компания NCR является мировым лидером в поставках оборудования для финансового сектора. Как NCR реагирует на перемены, которые происходят в мировой финансовой отрасли, на замедление темпов развития банкоматного рынка в Украине и других странах?**

- На сегодняшний день компания NCR находится на новом этапе развития. Мы всё больше и больше переходим от поставок оборудования ("железа") к поставкам законченных решений для розничного бизнеса современного банка. Упор делаем, в основном, на софтверные решения. И учитывая внутренние тренды у нас в стране, когда вендоры сталкиваются с нехваткой, а точнее - отсутствием заказов на поставку банкоматов, мы переключаемся на решения, которые сейчас востребованы на рынке. Их не так уж и много, но они есть и могут помочь банкам повысить эффективность бизнеса, сократить расходы, сохранять и привлекать новых клиентов.

**- Какие программные решения предлагает NCR на украинском рынке?**

- В 2013 году мы приобрели английскую компанию Alaric Systems и в настоящее время занимаемся продвижением двух её решений - Authentic и Fractal:

- Authentic - это онлайн транзакционная платформа (попросту говоря - свитч).

- Fractal - это система предотвращения фрода (Fraud Prevention System). В Украине в первый раз мы её представим на конференции ЕМА по противодействию мошенничеству и киберпреступности 21-22 октября.

Уникальность системы Fractal состоит в том, что в отличие от систем, которые имеются сейчас у других производителей процессинговых решений, она проводит мониторинг транзакции в онлайн и принимает решение "фрод или не фрод" сразу же в онлайн. Это повышает степень защищенности клиента. Кроме того, мы амбициозно заявляем, что эта система не мешает общему обслуживанию. Всегда в информаци-