



Платежный бизнес в странах Европейского Союза и в Украине

**FONDY**

Практический опыт PSP - резидента ЕС



Валерия Бондаренко

FONDY

Последние годы сфера платежей претерпевает революционные преобразования. Ворвавшийся в наш лексикон термин FinTech взорвал привычные представления о финансовых услугах. Эта молодая отрасль, активно исполь-

зующая передовые технологии и непрестанно генерирующая инновации, успешно конкурирует с традиционными финансовыми организациями и дает клиенту сервис нового уровня – быстрый, удобный и безопасный.

Почему же Fintech, этот драйвер безналичных расчётов, быстро и успешно развивающийся в Европе, в Украине всё ещё остаётся скорее темой для обсуждений на многочисленных конференциях и круглых столах, чем реальным двигателем финансовой сферы? Дело уж точно не в технической грамотности украинских специалистов, которые сегодня работают практически во всех ведущих западных компаниях, активно создают свои стартапы в европейских странах, весомо заявляют о себе в Кремниевой Долине!

Могу судить об этом, представляя компанию FONDY, которая является международной платежной платформой для обработки платежей по банковским картам VISA/MasterCard, а также популярным локальным платежным методом. Главный офис FONDY находится в Лондоне. Компания прошла паспортизацию и работает во всех странах ЕС и Великобритании. Физически офисы находятся в Великобритании, Словакии и Австрии, а сейчас запускается офис в Польше. Идет работа над выходом на Азиатские рынки. Процессинг платежей в компании осуществляется на базе высокотехнологического решения для интернет-бизнеса по приему и обработке платежей, с собственной антифрод-системой, транзакционной аналитикой и отчетностью. Компания сотрудничает с такими брендами как PayPal, Alipay, Klarna, WorldPay и другими крупными игроками мирового финансового рынка. Надеюсь, что че-

рез год-полтора FONDY смело можно будет назвать глобальной компанией.

Так как FONDY предоставляет сервисы в разных странах и юрисдикциях, нам легко сравнивать условия, предоставляемые для развития финансового рынка в разных странах.

В Европе FONDY считается классической FinTech-компанией.

Быть FinTech в Европе комфортно. Правила игры для FinTech-компаний понятны.

На рынке существует четкое определение игроков в финансовом секторе и распределение их функций. Участниками платежного рынка в ЕС, кроме банков и международных платежных систем, являются ещё четыре типа финансовых институтов:

- Money remittance (денежные переводы);
- Payment institution (платёжный институт);
- Authorized Payment Institution (авторизованный платёжный институт);
- Authorised Electronic Money Institution – АЕМИ (авторизованный платёжный институт по электронным деньгам).

Требования к капиталу финансовых компаний в ЕС находятся в общем доступе и не пугают заоблачными цифрами.

В Таблице описаны функции, определённые для каждого типа компаний и требования к их капиталу.

Таким образом, для получения базовой лицензии от регулятора капитал компании должен составлять 20 000 евро плюс оборотный капитал на уровне 5-10% от общего оборота компании. А в дальнейшем с ростом компании и её капитала можно получить новую лицензию и расширить перечень предоставляемых услуг.

Важнейшим фактором европейского платёжного рынка является существование SEPA (Single Euro Payments Area) – единой зоны платежей в евро, в которой полностью ликвидированы различия между внутренними и международными платежами.

Новая редакция европейской платёжной директивы PSD2, которая начала действовать с января этого года, направленная, прежде всего, на увеличение доверия между участниками рынка, повышение уровня защиты данных, развитие технологий и здоровой конкуренции, стала ещё одним стимулом развития рынка.

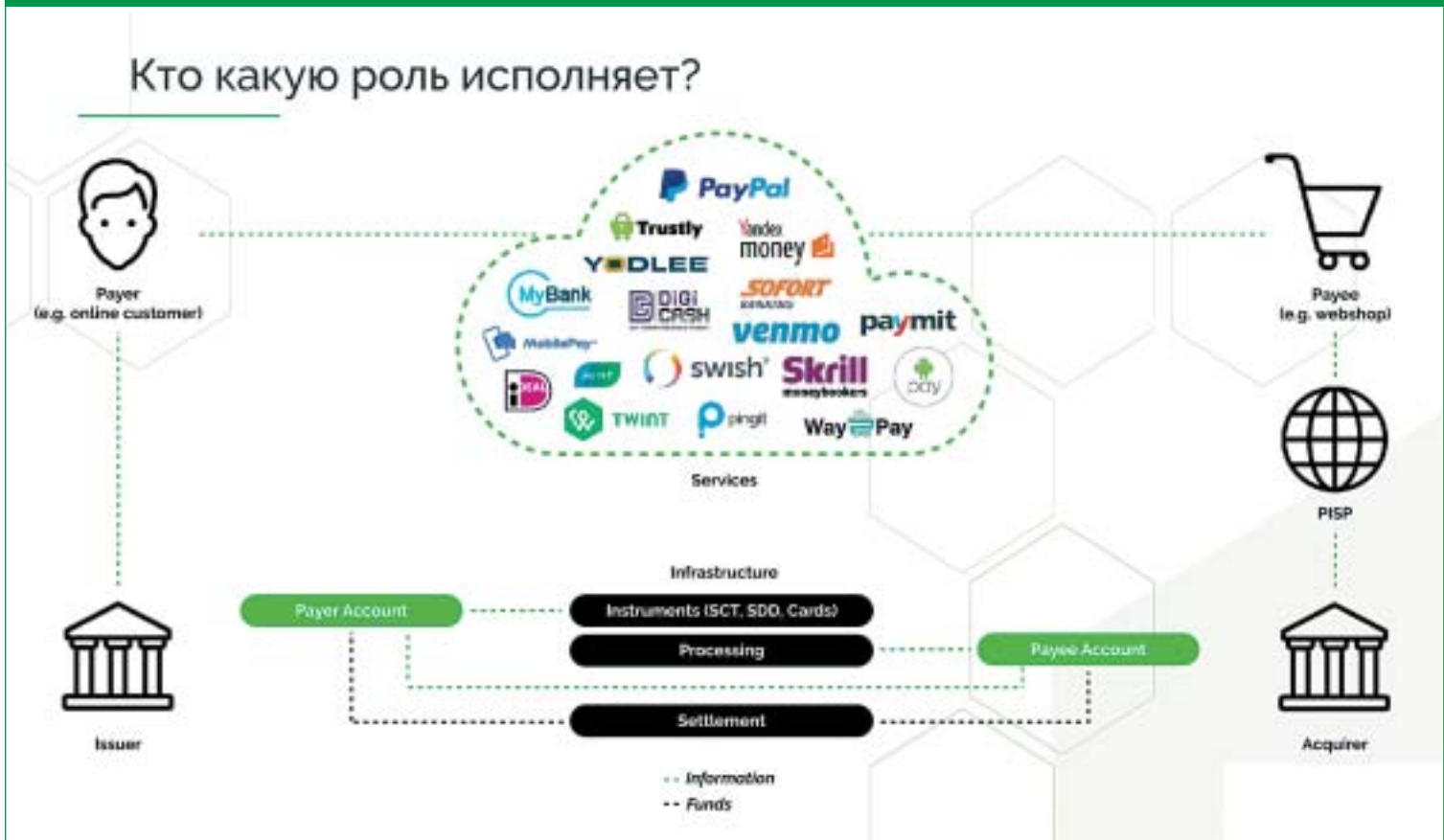
Существует совершенно понятная и прозрачная система входа в европейский платёжный рынок. Если вы решили стать участником рынка, вы можете детально продумать план построения компании, определить, какая лицензия нужна для вашего бизнеса сегодня, и выстроить план роста компании.

Требования регулятора к написанию документов чёткие, и их написание не становится

Таблица. Требования к капиталу

Money remittance Только денежные переводы с использованием ПО	20 000 евро + оборотный капитал на уровне 5-10% от общего оборота компании
Small Payment institution Денежные переводы (интернет эквайринг, торговый эквайринг), с использованием веб-сайта, мобильных телефонов, и других видов ИТ-устройств.	50 000 евро + оборотный капитал на уровне 5-10% от общего оборота компании
Authorized Payment Institution <ul style="list-style-type: none"> ● Денежные переводы ● Интернет эквайринг ● Торговый эквайринг POS, mPOS) ● Прямое участие в МПС в качестве эквайера ● Валютообменные операции 	125 000 евро + оборотный капитал на уровне 5-10% от общего оборота компании
АЕМИ <ul style="list-style-type: none"> ● Регистрация эмитента электронных денег ● Открытие счетов для физических и юридических лиц ● Переводы между счетами ● Валютообменные операции ● Прямое вхождение в SWIFT, SEPA ● Регистрация в МПС как Эквайера и Эмитета припейд карт/дебетовых/кредитовых карт ● При увеличении капитала возможно кредитование 	350 000 евро + оборотный капитал на уровне 5-10% от общего оборота компании

Схема взаимодействия участников европейского рынка платежей



"сочинением на вольную тему". Компания, которая претендует на звание финансового института, должна предоставить в регуляторные органы:

- описание основных продуктов и сервисов компании;
- описание видов платежных сервисов;
- описание опыта работы компании (бренда);
- таргетирование компании;
- бизнес-план и маркетинговый план компании;
- CV акционеров;
- CV двух локальных директоров;
- управленческую структуру компании (совет директоров);
- прогноз финансовых показателей на 3 года.

Для европейского рынка характерна фокусировка компаний на определенном продукте и аутсорсинг непрофильных функций. Поэтому для запуска своего сервиса вы всегда сможете найти профильного партнера, который предоставит то или иное решение. В Европе есть компании, которые предоставляют полный AML/Compliance/KYC*, и вы всегда можете себя обезопасить путем сотрудничества с ними.

* Anti-Money Laundering / Compliance / Know Your Customer

В результате такого подхода, сегодня на европейском платёжном рынке работают:

- Более 100 эквайеров, 40% которых – компании с лицензией Payment Institution.
- 16 международных карточных систем.
- 500 компаний, имеющих лицензии на выпуск электронных денег. Такие компании, как TSYS, WorldPay, Adyen, WireCard, Evalon, BarclayCards стали мировыми лидерами по эквайрингу платежей.

FinTech-компании в Европе предоставляют сервисы практически во всех сферах финансового рынка. Основными направлениями для FinTech являются платежи, инвестиции, индивидуальный банкинг и корпоративные финансы, анализ данных, кредитование.

Объем электронной коммерции в Европе в 2017 году составил около 400 млрд евро.

Совсем другая картина на украинском рынке. FinTech-компании здесь работают, в основном, в направлении платежей (агрегаторы, платежные платформы) и онлайн-займов для физических лиц. Начинают появляться компании, работающие в сфере страхования. Но в целом сфера FinTech в Украине развита пока очень слабо.

И здесь есть над чем поработать регулятору, который определяет правила игры для компаний.

На сегодняшний день порог входа на украинский рынок составляет 3 млн грн (\$120 000). Именно такую сумму должен составлять капитал финансовой компании. Деятельность компании ограничена одной функцией – переводами в рамках Украины. При дополнительной регистрации компания может стать агентом по пополнению и погашению электронных денег банка.

На украинском платёжном рынке работают:

- 3 международных карточные платёжные системы (ПС);
- 2 государственные ПС;
- 10 банковских ПС;
- 15 небанковских ПС;
- 7 систем денежных переводов;
- 19 операторов услуг платёжной инфраструктуры, для каждого из которых прописаны определённые функции.

Так как FONDY имеет представительство в Украине и мы, сотрудники компании, любим эту страну, нам бы очень хотелось, чтобы и в Украине активно развивались FinTech-компании. Чем больше в Украине будет появляться FinTech-компаний, чем выше будет их капитализация, тем больше будет появляться финансовых сервисов и тем активнее будут развиваться безналичные платежи.

Обобщая опыт работы FONDY на разных рынках, я думаю, что для того чтобы FinTech успешно развивался в Украине, чтобы страна быстро двигалась в сторону развития Cashless экономики, необходимо:

- снизить порог входа на рынок;
- создать понятные и прозрачные условия для работы платёжного рынка, а именно определить категории участников и зак-

репить перечень функций за каждым из них;

- создать конкурентную среду на финансовом рынке, предоставив FinTech-игрокам возможность заниматься торговым и интернет-эквайрингом, эмиссией электронных денег (открытием виртуальных счетов), валюто-обменными операциями;
- принять законы, которые будут стимулировать компании принимать платежи безналичным способом;
- создать песочницы (sandbox), где начинающие компании смогут общаться с регулятором для выбора оптимального юридического решения выведения на рынок разработанного ими продукта в рамках действующего законодательства;
- урегулировать отношения с инвесторами (венчурными фондами), а именно, изменить требования к капиталу, с привязкой не к уставному, а к оборотному капиталу;
- внедрить модели работы в соответствии с PSD2, которая делает рынок более конкурентным и простым для входа FinTech компаний.

То, что в Украине внимательно отслеживают процессы, происходящие в Европе, вселяет большой оптимизм. Я знаю, что в НБУ существует программа Cashless Society, идет работа в направлении гармонизации украинского законодательства с европейскими требованиями, активно внедряются стандарты Open Banking, обсуждается внедрение технологии Direct Debit. Всё это говорит о том, что процессы в стране идут в правильном направлении!

www.fondy.ua



Пока верстался номер!

В сфере регулирования украинского рынка перевода средств уже происходят изменения - одобрен законопроект № 7270.

Читайте на странице 22

