



tieto

Мгновенные платежи



Платежи в реальном времени стали одной из самых "горячих" тенденций индустрии финансовых услуг в этом году. По просьбе журнала ФУЭТЕ о мгновенных платежах и влиянии, которое их внедрение окажет на платёжный и карточный рынок, рассказывает Валдис Яновс, глава Retail Payments and Cards, компания Tieto

– Как Tieto участвует во внедрении мгновенных платежей (в режиме реального времени)?

– Tieto имеет многолетний опыт предоставления платёжной инфраструктуры в режиме реального времени, начавшийся в сфере межбанковских карточных коммутаторов. Впоследствии развитие в направлении платёжных инфраструктур в режиме реального времени на основе операций со счёта на счёт стало естественным шагом для Tieto. Сегодня мы обеспечиваем национальную инфраструктуру для мгновенных платежей в таких странах, как Финляндия и Кения. Наш опыт в сфере платежей в реальном времени выходит за рамки центральной клиринговой инфраструктуры и включает в себя решения для подключения банков, например, для SEPA Inst, а также интерфейсных приложений, например для платежей P2P. Помимо технологий, мы также помогаем нашим клиентам в работе над "более простыми", но столь же важными составляющими мгновенных платежей, такими как определение правил и того, как построить открытую платёжную экосистему.

– Что вы узнали, помогая в создании схемы мгновенных платежей Siirto в Финляндии?

– Я бы сказал, что в Финляндии мы на личном опыте убедились, что технология – это лишь отправная точка. Не менее важно то, как вы работаете с более широкой экосистемой и ключевыми игроками над определением новых услуг и правил, как на практике вы способствуете хорошему сотрудничеству, которое приносит пользу всем. В Финляндии мы с самого начала использовали смелый подход, стремясь к модели, готовой к сотрудничеству и соответствующей требованиям директивы PSD2, хотя все нормативные технические стандарты (RTS) для директивы PSD2 не были детально определены. Это привело к созданию открытой платёжной экосистемы, в рамках которой банки – держатели счетов и небанковские организации, общающиеся с клиентами, интегрированы в общую платформу. Такой подход к сотрудничеству был очень полезен при определении ключевых вариантов использования – от платежей P2P до платежей в магазине и дополнительных услуг, таких как электронные квитанции. Мы убеждены, что благодаря тому, что с самого начала к сотруд-

ничеству были подключены и традиционные банки, и банки-челленджеры, и ритейлеры, и другие ключевые игроки, мы смогли найти более быстрый и ориентированный на клиента способ для стимулирования инноваций в области электронных платежей в Финляндии.

– На каких международных рынках вы ведёте деятельность по проектам мгновенных платежей?

– Tieto активно реализует возможности в области мгновенных платежей в регионах Европы, в частности Северной, в странах СНГ, Африки. О необходимости таких проектов свидетельствует очевидное множество сходных черт, но в то же время присутствует местный региональный колорит. Европейский рынок очень активен благодаря напору целого ряда важных игроков, таких как Европейская ассоциация бизнеса (EBA), SWIFT и др. В регионах, где развита мощная национальная стратегия в сфере платёжной индустрии, мы также видим хорошие возможности для повышения готовности финансовой системы страны и доступности для таких решений.

– Каков, на ваш взгляд, уровень интереса со стороны европейских банков к мгновенным платежам?

– Банки переходят к мгновенным платежам как к средству предоставления более инновационных услуг конечным пользователям, а также, чтобы держать руку на пульсе, когда появляются "цифровые" конкуренты. Например, сервис мгновенных платежей Swish имел феноменальный успех в Швеции, оказав банкам помощь в удержании своих позиций в точках соприкосновения с клиентами в эпоху, когда отказ от посредничества со стороны новых цифровых брендов представляет собой явную угрозу. Сегодня Swish не только признан самым сильным цифровым брендом в Швеции, но и быстро наращивает долю рынка как предпочтительный способ оплаты онлайн-покупок.

С открытием платёжной инфраструктуры третьим лицам, в соответствии с PSD2, основной компонент перемещения денег от А к Б в режиме реального времени, очевидно, будет снова коммерциализирован, поэтому банки не должны останавливаться на достигнутом, внедрив новые каналы для мгновенных платежей. Это лишь отправная точка для предоставления новых услуг. Вопрос в том, что станет с открытыми платёжными каналами, когда такие раскрученные мировые бренды, как Facebook или WhatsApp, смогут запустить мгновенные денежные переводы непосредственно из чата приложения. Битва за клиентский интерфейс продолжится, но постоянные инновации – это единственный рецепт для банков, которые хотят оставаться в первых рядах.

Мы наблюдаем два разных подхода со стороны банков. Есть банки-новаторы, которые хотят взять на себя инициативу в реализации мгновенных платежей, стать одними из первых банков, предоставляющих своим клиентам мгновенные платёжные услуги. Другая часть – более пассивные, нейтральные к риску банки. Они ожидают появления более зрелых требований рынка и вместе с тем предложения более зрелых решений.

Банки-новаторы, конечно, принимают на себя больше рисков и потенциально будут тратить больше денег на свои решения, так как для внедрения и развития решения им придётся изучать рынок. Но у них появляется возможность завоевать большую долю рынка, привлекая клиентов из более пассивных банков.

С другой стороны, нейтральные банки могут учиться на ошибках новаторов и предлагать более зрелые решения для своих клиентов. Главным образом, их интересуют дополнительные сервисы, которые могут быть предоставлены вдобавок к мгновенным платежам.

И это действительно интересная гонка, давайте посмотрим, кто со временем одержит в ней победу.

– Кто извлечёт наибольшую выгоду от внедрения мгновенных платежей?

– Здесь вопрос скорее в сохранении рыночных позиций, а не в получении прибыли. С этой точки зрения первыми, кто получит преимущества, станут клиенты банков – как частные лица, так и корпоративные клиенты. Для банков мгновенные платежи – это действительно выгодный бизнес и масса возможностей для создания дополнительной коммерческой ценности.

Мгновенное перемещение средств круглосуточно 7 дней в неделю 365 дней в году – это естественная эволюция того, как мы пользуемся и взаимодействуем с цифровыми услугами в XXI веке, подобно электронной почте или обмену сообщениями. В данном случае речь идёт о платёжной инфраструктуре, соответствующей требованиям цифровой эпохи.

С другой стороны, это предоставляет огромные преимущества потребителям, корпорациям и правительствам в плане снижения рисков между контрагентами при немедленных взаиморасчётах. От сделок потребителей (например, покупки поддержанного автомобиля) до транзакций корпоративных клиентов, которые могут улучшить оборотные средства, до снижения системных рисков в финансовой системе при немедленном погашении обязательств между финансовыми учреждениями. Идя дальше, приходим к мысли, что мгновенные платежи могут изменить то, как мы оплачиваем счета или выплачиваем зарплату. Например, нужно ли использовать массовые выплаты зарплат в определённую дату месяца или мы могли бы выбрать более индивидуаль-

ные схемы выплат? Инфраструктура мгновенных платежей позволит повысить эффективность общества, а также стимулировать инновации.

В основе всех наших разработок лежит ценность для конечного клиента и торговца. Наше видение ближайшего будущего не ограничивается лишь мгновенными платежами. Подключённые процессы будут связаны с циклом взаимодействия с клиентом.

А клиент стремится как к гибкости, так и к контролю – выбирает, как платить и когда платить, хочет знать финансовые варианты. Сегодня клиент может использовать одну пластиковую карту для оплаты и по одной карте лояльности для каждого магазина. Но завтра, надеемся, настанет реальность, в которой не придётся заботиться, чтобы носить при себе карты лояльности, а можно будет получить мгновенный совет, какую карту лучше использовать для получения максимальных преимуществ, или выбор произойдёт автоматически вместе с дебетованием счёта при прикосновении к мобильному устройству.

Торговец, с другой стороны, стремится обеспечить высокое качество обслуживания независимо от используемого покупателем канала (наличные, карта, мобильный, онлайн) и соответственно оптимизировать цепочку доставки и управление наличными.

Мы не можем предсказать, кто станет победителем в среде онлайн- и офлайн-платежей, и сколько времени потребуется разным методам для выхода на массовый рынок. Однако мы считаем важным сохранить независимость и открытость систем. Мы движемся к чистому программному подходу к среде PoS (point of sale – точек продаж) с независимостью аппаратного обеспечения и простыми обновлениями для поддержки различных способов оплаты и типов доступа, независимо от используемого форм-фактора.

– Как, по вашим прогнозам, мгновенные платежи повлияют на объёмы карточных транзакций? Когда можно этого ожидать?

– В настоящее время на рынках, где Tieto ведёт свою деятельность, мы наблюдаем постоянный рост объёмов операций с платёжными картами. Отчасти этот рост связан с новыми функциональными возможностями, такими как НСЕ или токенизация, цифровые кошельки и бесконтактные карты. Также наблюдается тенденция к модернизации устаревшей системы – ряд банков занимаются поиском более эффективного, гибкого и современного карточного решения. Даже на рынках, где внедрены мгновенные платежи, объёмы операций по картам продолжают расти. Карта по-прежнему является очень удобным способом оплаты, и практически нет никакого коммерческого обоснования для её замены.

С другой стороны, старые способы оплаты с использованием наличных или чеков, безусловно, мож-

но заменить более современными и удобными, в частности, такими как мгновенные платежи. Арена действия мгновенных платежей – это P2P-переводы (Person-to-Person), где в настоящее время преобладают наличные и банковские переводы. Для платежей в магазинах или P2B (Person-to-Business) ещё на долгое время останутся POS-терминалы с приёмом карт, поскольку банки и ритейлеры продолжают инвестировать в устройства, а также благодаря быстрой и удобной инфраструктуре. Хотя, на наш взгляд, и здесь наличные, чеки или банковские переводы могли бы быть заменены мгновенными платежами.

Единственная сфера, где в ближайшем будущем возможны существенные перемены для платежей по картам, – это быстро растущий сектор платежей электронной коммерции. В этой области существуют технологические проблемы для карточной инфраструктуры, в основном связанные с защитой от мошенничества. Поддержание соответствия стандарту PCI DSS и 3D Secure являются довольно дорогостоящими для банков и электронных коммерсантов. Технологическая проблема состоит в том, что платежи по картам являются дебетовыми запросами, то есть технически платежи инициируются получателем, но фактически оплата должна быть принята держателем карты.

Мгновенные платежи инициируются и принимаются держателем карты, что обеспечивает гораздо более прозрачный и безопасный процесс.



Мы убеждены, что в ближайшие 3-5 лет электронная коммерция постепенно перейдёт с карт на мгновенные платежи.

Банки должны подумать о современных платёжных свитчинговых решениях, которые позволяют переключаться между различными способами оплаты. Можно использовать искусственный интеллект для маршрутизации платежей, таким образом, позволяя быстрее и дешевле выполнять каждый платёж.

Требования сводятся к следующей парадигме: минимальная возможная стоимость одной транзакции и процессинг больших объёмов без единого прерывания. Tieto инвестирует в эту область. Недавно мы провели онлайн-тесты производительности на Oracle SuperCluster M7 в лаборатории Oracle в Великобритании. Результаты показали производительность более 10 000 авторизаций в секунду для переключения между сетями, включая криптографические операции HSM. Мы считаем, что следует продолжать рост технологий по такому пути.

– Как вы советуете банкам подходить к введению мгновенных платежей?

– Существуют различные способы перехода на мгновенные платежи в зависимости от существующей центральной инфраструктуры страны. Нам известны инфраструктуры мгновенных платежей, которые эволюционировали на базе карточных свитчиновых решений и каналов для перечислений со счёта на счёт в рамках автоматизированной расчётной палаты (ACH). В ходе изучения передовой мировой практики мы пришли к выводу, что необходимо соблюдать следующие основные принципы "проектирования":

- Использование открытых и мировых стандартов, таких как ISO 20022.

- Использование модели кооперативной конкуренции (co-opetition), при которой основные заинтересованные стороны на территории государства должны сотрудничать между собой в отношении правил и схем, а также технической инфраструктуры (каналов). Конкурентную борьбу следует использовать в отношениях с клиентом, стоящим перед выбором различных предложений, в которых мгновенные платежи являются составной частью более масштабного сервиса. Это поможет снизить затраты и повысить эффективность.

- Создание правовой инфраструктуры для интеграции банков и небанковских организаций. Важно рассматривать мгновенные платежи как базовую каналную инфраструктуру, в которой можно получить значительные преимущества, если существующие каналы взаимосвязаны. Так, в странах с успешными мобильными денежными сетями, например в Кении или Уганде, существует огромный

потенциал для объединения этих инфраструктур в интересах расширения круга клиентов за счёт привлечения людей, не пользующихся банковскими услугами.

- Применение инфраструктуры для нескольких вариантов использования, не только для P2P-переводов, но и в качестве платформы следующего поколения для оплаты счетов, расчётов с торговцами и пр.

- Накопление опыта работы с более крупными экосистемами, например, привлечение нескольких игроков (не только банков) при разработке новых услуг в рамках мгновенных платежей. Например, в Финляндии компания Tieto помогла банкам реализовать функционал расчётов в магазине (in-store) совместно с ритейлерами, операторами электронных и поставщиками терминалов.

Наиболее эффективный подход также зависит от наличия центральной инфраструктуры. Мы знаем, что в зоне SEPA будут доступны несколько свитчей. Первый из них начнёт свою работу в августе 2017 года и будет управляться Банком Латвии. Коммутационная система от EBA будет запущена в ноябре 2017 года, остальные последуют позже. Банки должны начать процесс регистрации у конкретного оператора свитчинговых систем с учётом затрат и технических возможностей.

За пределами зоны SEPA наиболее часто центральные коммутаторы национального масштаба имеют определённую техническую структуру. Есть, конечно, страны, где мгновенные платежи ещё не рассматриваются. И это самое подходящее время для того, чтобы банки собрались вместе, обсудили и начали работу в этом направлении.

С точки зрения бизнеса банкам необходимо рассматривать мгновенные платежи как новый продукт и повторно использовать собственные системы внедрения продуктов. Главное отличие мгновенных платежей состоит в том, что их выполнение происходит в режиме реального времени. И это роднит их с миром платёжных карт. Мы рекомендуем банкам вовлекать в разработку нового продукта своих специалистов в области карт, потому что они уже работают с операциями в реальном времени и знают о возможных рисках мошенничества и операционных рисках.

Кроме того, банки должны решить, какие отношения они будут строить с агрессивными финтех-компаниями – конкурентные или кооперативные. Чтобы конкурировать, необходимо сосредоточить внимание на функциональных платёжных кошельках, а не на дополнительных услугах поверх инфраструктуры мгновенных платежей. А для кооперативных отношений основное внимание должно уделяться открытым API и способам заработка на базе такого сотрудничества. Скорее всего, банкам в итоге придётся охватить оба эти направления. 