



Ты помнишь, как всё начиналось...

Становление индустрии платежных карт в Украине

Мы продолжаем начатую в прошлом номере журнала ФУЭТЕ летопись и предлагаем вниманию читателей новые интервью с пионерами украинской индустрии платёжных карт, любезно согласившимися поделиться своими воспоминаниями и взглядами на будущее и ответившими на вопросы:

- как начиналось и проходило становление рынка платёжных карт в Украине;
- с какими сложностями пришлось столкнуться;
- что стало катализатором, а что тормозило развитие рынка;
- что было достигнуто;
- каковы дальнейшие перспективы.

Приглашаем всех желающих принять участие в создании летописи и рассказать на страницах журнала ФУЭТЕ о прошлом, настоящем и будущем платёжной индустрии в Украине.



Марис Озолиньш

Директор, Cards,
Компания Tieto

Спустя некоторое время, вместе с украинским предпринимателем Петром Гнатюком, мы организовали Украинский процессинговый центр (UPC), который успешно работает до сих пор. А произошло это так. Я приехал в Киев, чтобы посетить наших клиентов, и представитель VISA Мартин Бейтс, который отвечал за регион в то время, познакомил меня с Петром Гнатюком – человеком, который мог помочь в развитии карточного рынка Украины. Мы стали обсуждать, что и как можно сделать. Я рассказал, как мы сделали процессинговый центр BankServiss в Латвии, как выгодно банкам иметь общее предприятие, куда они могут совместно инвестировать, совместно делать первые шаги в этом бизнесе. Гнатюку эта идея понравилась, и мы вместе создали UPC, который первоначально работал на наших технологиях. Украинский процессинговый центр стал быстро развиваться.

Через какое-то время, в начале 2000-х годов, мы вышли из числа его акционеров, чтобы избежать конфликта интересов, так как мы – софтверная компания, а UPC – процессинговая компания. Мы, как софтверная компания, предлагаем наше программное обеспечение другим банкам, и они выбирают – использовать услуги стороннего процессора или покупать программное обеспечение и самим что-то делать.

■ Украина для компании Tieto, тогда ещё компании Konts (Латвия), была одним из первых рынков за пределами Прибалтики. В этом году компания будет отмечать свое 20-летие. В Украину мы пришли со своим решением в 1994 году. Первым нашим клиентом был банк "Украина", который тогда начинал выпуск международных платёжных карт MasterCard именно на нашей системе. Потом через какое-то время – год или два – появился следующий клиент. Это был банк "Аваль", затем и другие банки.

Так что, я думаю, мы оказали позитивное воздействие на карточный рынок Украины. Я очень рад, что компания UPC, Райффайзен банк Аваль и на сегодняшний день являются нашими клиентами и активно развивают свой карточный бизнес. Мы являемся одним из ведущих поставщиков карточных систем серьезного уровня для украинских банков.

Кстати, мы были первыми в Украине поставщиками программного обеспечения, которые открыли офис в Киеве. Офис функционирует и сейчас, решая технические вопросы, вопросы по внедрению проектов, а также вопросы клиентского обслуживания и продаж.

■ Если сравнивать украинский рынок с соседними, например, российским рынком, то здесь уже достигли многого. Говоря об особенностях, необходимо отметить высокий уровень распространения карт по всей Украине. И это несмотря на то, что территория страны достаточно большая и распространять карты по регионам не так уж и просто.

От европейского рынка украинский ещё отстаёт в значительной мере. Соотношение банкоматов и POS-терминалов оставляет желать лучшего. В Украине это приблизительно 1:4 – что

говорит о том, что страна всё ещё живет в мире наличных. Для сравнения: в Латвии этот показатель составляет 1:20, а в Швеции – 1:70. В Швеции на население 9 млн. почти в два раза больше POS-терминалов, чем в Украине (около 200 тыс.).

Ещё я бы отметил, что украинский рынок всегда был несколько прагматичнее других. Не было такого, что люди готовы были вкладывать деньги, а потом думать, как их "отбить". Здесь всегда очень хорошо всё просчитывали, и я думаю, что были времена, когда банки хорошо работали на карточном бизнесе.

Хочется также отметить высокую грамотность украинских банковских технических специалистов. Отсюда и интерес к различным инновационным проектам. Украина – страна, которая одной из первых запускает многие инновационные проекты.

И это очень актуально для сегодняшнего рынка, так как сейчас мы уже говорим не только о карточках. Много происходит в инновационном плане – например, в мире бурно развиваются проекты с использованием бесконтактных и мобильных технологий, а также всё, что связано с электронной коммерцией.



Валерий Кардаш

Генеральный директор
КартПей Системз

менеджеры заведений были в недоумении. В этот момент кто-то из сотрудников банка доставал Договор эквайринга и предлагал установить терминал. Вот так развивалась эквайринговая сеть!

■ Главной сложностью тех времён было отсутствие информации. Это было что-то новое и неизведанное. Мы все были пионерами.

■ Важнейшим, на мой взгляд, событием в период становления карточного рынка в Украине, стало создание независимого процессингового центра - UPC (Украинский процессинговый центр). Неоценимо также личное участие в его работе на протяжении долгих лет Владимира Николаевича Шараевского.

■ Сегодня иметь карточный счет в банке – это обыденное дело. За 15 лет мы догнали, а по некоторым технологиям и перегнали рынки, где продвижение карточных технологий началось намного раньше.

■ Карточный рынок и сейчас имеет потенциал, но главное не в количестве. Развитие рынка перейдет в качественную плоскость – это развитие новых продуктов, созданных на базе карточной технологии.

■ Я неприлично долго работаю в одной компании - КартПей Системз - с 1997 года по сей день.

■ Начало развития рынка платёжных карт в Украине – это было интересное и весёлое время. Никто не знал, что такое терминал и как выглядит платежная карточка. Любимым занятием было собраться после работы в каком-нибудь кафе выпить чашечку кофе и предложить рассчитаться карточкой. Официанты и



Евгений Невмержицкий

Советник директора Украинской межбанковской ассоциации членов платежных систем "ЕМА", доцент кафедры банковских инвестиций КНЭУ им. В. Гетьмана, доцент кафедры банковских операций КНУ им. Т. Шевченко, независимый эксперт по банковскому делу

Преыдущие места работы: банк "Инко", "Укринбанк", "Кредитинфогруп", "ПВБКИ"

■ Первое знакомство с платежными банковскими картами и технологиями их работы произошло на заре моей банковской карьеры, которая началась в банке "Инко" в 1992 году. В то время я не имел непосредственного отношения к первому в Украине масштабному и самостоятельному карточному проекту, который возглавлял мой институтский друг и одногруппник Андрей Поддерёгин. Надо отметить, что Андрей, на мой взгляд, по праву может считаться главным старожилком карточного бизнеса в Украине, стабильно храня ему верность, оказывая на его развитие серьезное влияние и до настоящего времени возглавляя карточное подразделение крупнейшего сетевого банка.

Тогда я с жадностью участвовал практически во всех учебных программах, на которые не скупился банк для своих сотрудников. Это и Лондонский институт банкиров, где мне посчастливилось пройти один год очно-заочного обучения, и семинары различных консультантов, представлявших банки и финансовые организации, а также семинары и мастер-классы частных инвесторов. Во всех перечисленных источниках излагалось о формах, способах и технологиях кредитования совсем иначе, чем это было на финансово-кредитном факультете, который я закончил. При этом основным, что я хорошо усвоил, было то, что кредитные карты – это не отдельный банковский бизнес, а удобный инструмент доставки потребителю практически всех банковских продуктов, охватывающих расчетные, кредитные, депозитные, валютнообменные операции с использованием новейших информационных тех-

нологий. Настолько бесспорно-удобный инструмент, что им пользуются практически во всех странах мира, где есть банки. И что характерно, в банковском деле именно на службу этого инструмента в первую очередь поступают все современные новшества развития ИТ. Как до настоящего времени новейшие достижения науки в первую очередь, к сожалению, поступают на службу Зевса.

В этой связи хочется отметить, что после практически 20 лет с момента появления у украинского потребителя банковских карт, выданных отечественными финансовыми учреждениями, данное направление и далее рассматривается участниками индустрии как отдельное направление банковского бизнеса в виде сочетания пластика, софта и железа. Поэтому в конце данной ретроспективы я сообщу об очередном мероприятии ЕМА для расширения этого представления в сторону кредитных операций, ради которых и были придуманы карты, которые поэтому и называются кредитными.

Мое непосредственное приобщение к карточному бизнесу произошло в 1996 году в Укринбанке, который, наряду с небольшим количеством других украинских банков, одним из первых и за очень короткий промежуток времени стал принципиальным членом сразу двух основных международных платежных систем VISA и MasterCard (на то время Europay). Данный процесс мне посчастливилось организовывать в роли руководителя карточного подразделения, которое в качестве сопутствующих продуктов также организовывало обслуживание международных дорожных чеков.

Из запомнившихся событий этого карточного проекта хочется отметить встречу с Виктором Ющенко, на которую меня взял куратор карточного бизнеса, заместитель председателя правления Укринбанка, Александр Николаевич Новиков. Виктор Ющенко тогда был председателем Национального банка Украины, и почему-то никто не вспоминает того, что именно с подачи В. Ющенко ведущие международные платёжные системы VISA и Europay при-

няли первые украинские банки в принципиальные члены по упрощенной процедуре. Это позволило просто перевернуть банковскую систему Украины в сторону общепринятых мировых стандартов банковского обслуживания (тогда сам факт легального использования данных международных карт вступал в жесткое противоречие с абсурдным валютным регулированием и другими госограничениями банковской деятельности, которые достались нам в наследство от прошлой системы) и проложить дорожку к цивилизованным мировым стандартам финансово-кредитных отношений.

Также незабываемыми останутся обучающие поездки в офис Europay в Ватерлоо и VISA в Лондоне. Кстати, именно в Ватерлоо я первый раз сыграл в боулинг, который, на мой взгляд, является на сегодняшний день официальным спортом карточников. При этом пришлось променять музей Наполеона на поход в боулинг-клуб, отдав последнему предпочтение, о чем нисколько не жалею. Опять же хочу отметить, что представители МПС обучали нас, прежде всего, кредитным операциям, принципам и правилам использования кредитной истории при выдаче кредитной карты, то есть взаимоотношениям банка и держателя карты, а не особенностям электронных технологий и операционной деятельности, подробнейшим образом описанным в правилах МПС. Вспоминаю момент, когда я получил эти правила в Укринбанке: меня поразил, прежде всего, их объем. Я увидел порядка 50 кг нормативной литературы от каждой МПС. Именно такая измерительная шкала тогда пришла в голову, и я понял, что мне их досконально никогда не выучить ввиду физической неспособности нормального человека усвоить такое количество материала. Сейчас я понимаю, что их никто не знает и не может знать в полном объеме, так как эти правила разрабатывались огромным количеством специалистов практически для всех направлений банковской деятельности – от маркетинга и дизайна до правил создания кобрендинговых проектов и безопасности. У нас же до сих пор в большинстве банков всё, что касается карточек, по определению продолжает относиться к карточному подразделению банка.

Что касается карточного проекта в Укринбанке, также хочу вспомнить латвийского вендора карточного софта Konts, когда за цену, сравнимую с ценой автомобиля среднего класса, можно было приобрести внутренний процессинг, позволяющий осуществлять эмиссию и операционное обслуживание карт двух основных МПС. Помню, мы также наладили круглосуточную го-

ловую авторизацию и полностью обеспечили потребности банкоматного эквайринга по VISA и Europay.

Завершая укринбанковскую ретроспективу, хочется также отметить первый в Украине договор с платежной системой American Express и выдачу первой в Украине карты этой системы. Получил эту карту клиент Укринбанка, внеся 30 тыс. долларов США на карточный счет. Что меня безмерно удивило в правилах AmEx – это отсутствие ограничений по сумме кредитования при использовании карт, которые мы могли выдавать. То есть клиент мог тратить сколько угодно на протяжении месяца, а в следующем месяце банк выставлял ему счет. Вот так работает нормальная схема кредитной карты. Наверно, у нас карты AmEx не получили популярности, так как "нормальной" эта схема остаётся для США и других стран с цивилизованными финансово-кредитными отношениями, которые выходят за рамки взаимоотношений банка и клиента.

■ Резюмируя свои воспоминания, хочу отметить, что уровень проникновения самых современных карточных технологий в Украину очень высок, и в этом аспекте мы не отличаемся от ведущих стран мира. У нас есть отечественные компании, сертифицированные международными платёжными системами на выпуск пластика, осуществление процессинга, написание софта по обслуживанию практически всех операций с картами по эмиссии и эквайрингу. С технологиями мы разобрались. Нам 5 с плюсом☺. Но это мне напоминает детскую игру в кубики с картинками. Выложишь правильно – получится мишка с одной стороны, козочка с другой, зайчик с третьей... То есть электронные технологии – это только внешние стороны карточного бизнеса, характеризующие операционные отношения, а суть заключается именно в кредитных взаимоотношениях, в налаживании правильных взаимосвязей по карточным операциям с различными подразделениями внутри банка: коммуникации между кредитчиками, рисквиками и карточниками и, в конечном итоге, с клиентом – держателем карты. Именно этим вопросам посвящен круглый стол на конференции ЕМА "Платежи и карты – 2012" в Одессе 24-26 апреля, в котором приглашены принять участие ведущие кредитные бюро Украины, Национальный банк, кредитчики, рисквики и карточники. Мы обязательно разберёмся, почему из более чем 57 миллионов выпущенных банковских карт в Украине так мало кредитных и где находятся основные перспективы карточного бизнеса, разведывание и разработка которых, поверьте, только начинаются.



Андрей Поддерёгин

Начальник управления банковских карт АО "Сбербанк России"

Преыдущие места работы: банк "Инко", Проминвестбанк

■ В 1991 году, участь на последнем курсе института, я начал работать в Акционерном коммерческом банке "Инко". Успел поработать в депозитном отделе, кредитным инспектором, занимался факторингом, корсчетами. И в 1993 году меня вызвал заместитель председателя правления Александр Падалко и "обрадовал", что меня назначают руководить направлением организации электронных расчетов. Я воспринял это назначение с обидой: все ребята, которые пришли со мной в банк, занимались "настоящим" банковским делом (кредитованием, корсчетами), а меня отправляли "в ссылку" в строящийся офис на бульваре Дружбы народов руководить коллективом технических специалистов, работающих над непонятно чем.☺

Я тянул с отъездом с "большой земли", но все-таки был обязан переехать в строящееся отделение на Дружбы народов. Данное отделение задумывалось одновременно и как отделение, и как центр обработки операций с кредитными картами: в нем половина площади была отведена под "серверную" (в том виде как ее тогда представляли) и помещения для технических специалистов.

На этой стройке над внедрением кредитных карт уже работал коллектив в числе Владимира Мидцева, Игоря Давиденко и других ребят. Прорабатывались различные типы карт, помню, мы даже обсуждали карты с оптическими носителями информации.

Главной сложностью было практически полное отсутствие информации по данному направлению в Украине, поэтому за опытом мы уехали в Россию. Дома, конечно, мы также появлялись, но не менее половины времени проводили в разъездах. Изучали опыт работы СТБ Кард и Юнион Кард, United Card Services. К тому времени в России начал эмиссию карт в качестве principal члена Visa Кредобанк – мы "отметились" и в нем. Позже были Инкомбанк и банк Менатеп.

Вот так втроем мы и постигали азы карточных наук. Игорь Давиденко больше специализировался на вопросах технологии и связи, я разбирался с экономическими вопросами функционирования систем, порядком расчетов между участниками, Владимир Мидцев обладал даром знакомиться с людьми без оглядки на различия в должностях и опыт работы. Помню, как мы пытались встретиться с Кредобанком – все-таки первый эмитент карт Visa в России, а Владимиру Мидцеву удалось дозвониться до самого Игоря Липанова, войти в контакт и договориться о встрече! Надо отдать должное, что коллеги из России были с нами открыты, делились всем, что узнали сами. Думаю, это объяснялось общим настроением и драйвом от того, что карточки начинают работать, появляются держатели карт, подключаются торговцы, начинают работать первые банкоматы... Нам очень помогли "погрузиться" в предмет Сергей Кузин и Федор Наумов из Юнион Кард, Владимир Голубков из UCS, Денис Шилакин из Менатеп и много других хороших и замечательных людей.

Результатами наших изысканий было вступление банка "Инко" в Юнион Кард и начало эмиссии карт этой системы в Украине, заключение договора с Federal Bank of the Middle East, Кипр, с банком Менатеп, Россия, о выпуске их карт Visa клиентам нашего банка, эквайринг карт Visa, EuroCard/MasterCard, Diners Club, JCB через UCS и, кажется, Кредобанк, покупка первого в Украине банкомата для обслуживания карт Юнион Кард.

■ Тяжелее всего давалось привлечение на обслуживание торговцев для приема карт. Без этого никак не удавалось решить проблему "яйца и курицы": карты были востребованы только небольшим сегментом клиентов, выезжающих за рубеж, торговля не видела смысла в их приеме в связи с отсутствием спроса у резидентов Украины на расчеты картами, приезжие в основном имели в кошельках карты Visa и реже MasterCard, комиссия при работе по агентским схемам через Россию получалась очень высокой. Поэтому основной нашей целью стало самостоятельное вступление банка "Инко" в международные платежные системы.

Основной проблемой было то, что в первой половине 90-х годов платежные системы не определились, является ли Украина отдельной страной или частью России. По этой причине все наши попытки подать заявление на вступление оканчивались неудачами.

Кроме нашего банка, вступлением в платежные системы активно интересовались банк "Відродження", в котором данным вопросом занимались Александр Филатов и Николай Удовиченко, Перкомбанк, в котором вопросом вступления руководил советник или помощник председателя правления Михаил Карпов, и Первый Украинский международный банк. Учитывая территориальное расположение, мы поддерживали связь по вопросам вступления с коллегами из "Відродження" и Перкомбанка, стараясь и все вместе, и каждый по отдельности, но любой ценой вступить в платежные системы.

Разорвать круг удалось с помощью услуг Николая Свиридова, с которым нас познакомили в Москве. Николай в прошлом, если мне не изменяет память, был сотрудником Внешторгбанка, затем на волне "открытия" платежной системой Visa российского рынка некоторое время работал в Visa, после смены руководства ушел, но жил с семьей в Лондоне и оказывал консультационные услуги по вопросам, связанным с Visa. Он знал Visa изнутри, имел связи, поэтому мог помочь с подготовкой документов, согласно последним требованиям системы. Наш банк заключил с Николаем Свиридовым контракт на оказание консультационных услуг, за короткий промежуток времени мы подготовили все необходимые документы на вступление в систему с правами на выпуск и обслуживание карт.

На ближайшем совете директоров Visa нас не приняли, но наша активность была "отмечена" – в Украину прибыл с визитом Ян Доскар, отвечавший в ту пору за наш регион. Целью визита Яна было изучение на месте вопроса, какие банки будут серьезным партнером Visa, на кого можно положиться в вопросах развития бизнеса. Судя по перечню банков, с которыми планировал встретиться Ян Доскар, в Visa делали ставку на бывшие государственные банки. Мы помогли Яну встретиться, кроме нашей активной тройцы ("Инко", "Відродження" и Перкомбанк), со всеми банками, которые его интересовали.

Думаю, что во время визита Ян Доскар убедился, что самым активно желающим заняться карточным бизнесом был банк "Инко", не в последнюю очередь это объяснялось нашим гостеприимством, помощью с организацией его рабочего графика и встреч в Украине, нашей реальной работой с картами "Юнион Кард".

Таким образом, на следующем заседании совета директоров, в конце 1994 или начале 1995 года, банк "Инко" и банк "Відродження" были приняты в члены Visa. Однако нам дали право только на эквайринг, пообещав предоставить право на эмиссию позднее, после развития сети приема карт. Следует отметить, что в тот период в Visa постоянно менялась политика, был период, когда банкам сначала давали права на эмиссию, и лишь затем на эквайринг, банкам из других стран сразу давали права и на эмиссию, и на эквайринг. Почему нам предоставили пра-

ва только на эквайринг – не могу найти ответа до сих пор, ведь мы были первым банком из страны, который вступил в платежную систему, поэтому для комплексного развития бизнеса Visa в Украине нам необходимо было и выпускать карты, и организовывать их прием. Без этого разорвать замкнутый круг – кто первый, яйцо и курица – было очень тяжело. Очевидно, Visa не хотела рисковать: в случае финансовых проблем у нашего банка пострадали бы только торговцы, с которыми мы заключили договора на прием карт, в случае эмиссии карт – пострадали бы другие банки – члены Visa, с которыми за нас должна была бы рассчитаться Visa.

Эквайринг мы сертифицировали и стартовали в 1995 году. Как и большинство банков на просторах бывшего СССР, мы выбрали программное решение от компании Card Tech, с которой также сотрудничал Николай Свиридов и Visa: выбор решения от Card Tech гарантировал Visa быстрый и легкий старт проекта.

Однако сертифицироваться в Visa и начать работу собственного процессингового центра было проще, чем убедить торговцев начать обслуживание карт. Вчерашние друзья – компания UCS и российские банки стали конкурентами. На их стороне был практический опыт, окупившийся уже частично бизнес, работа с большим количеством платежных систем и помощь других украинских банков, которые вместо тяжелого и затратного пути самостоятельного вступления в платежные системы, организации бизнеса выбрали путь агентской работы с USC и другими российскими банками. Банк "Инко", инвестировав в это направление бизнеса значительные средства, поначалу не желал делиться результатами и заключать агентские договора, нашей целью было привлечь на обслуживание всех самостоятельно. Нам казалось, что запуск собственного процессингового центра, работающего напрямую с платежными системами, должен автоматически склонить чашу весов в нашу пользу – ведь это так очевидно!☺

Но некоторых результатов мы все-таки добились. Например, компания UCS, которая работала в Украине еще со времен СССР, организовала сбор слипов с украинских клиентов за свой счет: если ранее каждый торговец должен был за свой счет отправить слипы почтой в Москву, то теперь специально нанятый компанией UCS курьер раз в неделю объезжал всех киевских клиентов UCS, собирал с них слипы и собственноручно поездом доставлял их в Москву.

■ На мой взгляд, в этот период неопределимую помощь всему рынку оказала Галина Владимировна Юрчук, которая после Градобанка перешла на работу в Национальный банк Украины. В правилах платежных систем в тот период был запрет на cross-border acquiring, и мы постоянно обращались к Visa с требованием прекратить работу российских бан-

ков и компаний на рынке эквайринга Украины, но Visa активных действий не предпринимала. Галина Владимировна в тот период работала над изменениями в законодательстве и включила требование об обязательном осуществлении расчетов по платежным картам через украинские банки. Это уже не могло помочь банку "Инко", который к тому времени начал испытывать финансовые трудности, но стало катализатором развития украинского рынка платежных карт. Сразу после появления в законодательстве данной нормы в Visa от украинских банков пошли письма, доверительно сообщавшие о финансовых проблемах банка "Инко" и аргументирующих за разрешение и дальше работать по агентским схемам через российские банки. Я до сих пор представляю удивление сотрудников Visa, когда банки самостоятельной страны, которая уже получила право напрямую работать в платежной системе, доказывали платежной системе необходимость работы по агентским схемам через банки других стран 😊. Но, основным результатом принятия законодательной нормы о запрете работы через банки других стран стало начало активной проработки следующей волной украинских банков вопросов самостоятельного вступления в платежные системы.

Помочь указанной группе банков решить основной вопрос, препятствовавший банкам "Инко" и "Відродження" с вступлением, – вопрос финансовых гарантий выполнения своих обязательств перед платежной системой – помог Национальный банк Украины в обмен на обязательство указанных банков работать через Национальный банк Украины или созданный под его эгидой процессинг. В 1995 или 1996 году руководители 7 украинских банков, включая Национальный банк Украины, посетили офис Visa в Лондоне, где была достигнута договоренность о вступлении этих банков в Visa. В течение нескольких месяцев после вступления в Visa банки ожидали начала работ по созданию процессингового центра под эгидой Национального банка Украины. Но время шло, ясности со сроками появления общенационального процессинга, а вместе с ним и начала работы с платежными картами, не было, и нервы у руководителей украинских банков не выдержали: началась гонка – кто первый начнет выпуск карт Visa. На мой взгляд, этим оканчивается первый этап становления рынка платежных карт в Украине.

В разгар этой гонки, со 2 сентября 1996 года, наш коллектив начал переход на работу в Проминвестбанк, где мы создали собственный процессинговый центр банка, который с 1997 года начал обслуживать карты Visa. В 1998 году Проминвестбанк вступил в платежную систему MasterCard и с 1999 года начал выпуск и обслуживание карт данной платежной системы.

■ Что было достигнуто за эти годы? Главное, что мы с женой вырастили двух замечательных доче-

рей, а параллельно с этим в Украине была создана инфраструктура для работы с платежными картами. За указанный период банки Украины по количественным и качественным показателям работы с платежными картами не только сравнялись с банками в странах, история работы с картами в которых насчитывает более 40 лет, но некоторые из них, например ПриватБанк, по праву вошли в число банков – лидеров в "планетарном масштабе" 😊.

■ Рынок будет становиться еще более зрелым, банки будут становиться более прагматичными и вдумчивыми при принятии решений о дальнейшем инвестировании в операции с картами. Это будет не только связано с оптимизацией издержек, но и с пониманием того, что платежные карты сегодня являются лишь одним из возможных инструментов доступа к счету.

Также постепенно к нашим банкам будет приходить понимание того, что нам необходимо возвращать контроль над нашим рынком. Ранее, до момента превращения Visa и MasterCard в коммерческие организации, у банков в каждой стране была закреплённая правилами указанных систем возможность договориться и установить собственные правила работы на своих рынках, которую мы потеряли с коммерциализацией платежных систем. Следствием этого являются такие невыгодные для всех участников рынка решения как, например, установка платежной системой MasterCard для продукта MasterCard Debit ставки domestic interchange по операциям выдачи наличных в размере всего 2 грн. от суммы операции. Или внедрение платежной системой MasterCard услуги PIN Change по картам сторонних эмитентов, плата за domestic операции по которой убыточна для владельцев банкоматных сетей. Отсутствие нормы в правилах платежных систем, позволяющей учитывать интересы банков Украины, может и должно быть заменено соответствующими нормами в национальном законодательстве, первые попытки принять которые были предприняты в 2010 и 2011 годах.

В ближайшее десятилетие мы станем свидетелями появления новых платежных инструментов, использующих для расчетов инфраструктуру передачи информации, систему гарантий и расчетов, созданные платежными системами, но предоставляющие клиентам больше удобств по оформлению операций. Часть клиентов перейдет на использование платежных инструментов, использующих технологию NFC. Но при этом классическая карта останется "в строю" точно так же, как мы используем шелестящие и хрустящие бумажные деньги. Уверен, что для значительной части клиентов сегодняшняя банковская карта с ее неповторимым запахом, гибкостью и классическими пропорциями останется таким же классическим банковским продуктом, как и наличные деньги 😊.