



фото: Юрий Терещенко

Виктор Достов

Подарок судьбы

Сегодня всё чаще можно услышать, что будущее банков – полная виртуализация, а денег – электронизация. Общество всерьёз задумывается об электронном Правительстве, электронном паспорте, единой электронной карте расчетов. О прошлом, настоящем и будущем электронных расчётов мы беседуем с Председателем совета Ассоциации «Электронные деньги» Виктором Достовым.

Как все начиналось

- Виктор Леонидович, Вам выпал исторический шанс поучаствовать в формировании нового рынка. Как началась новая эра расчётов – эра электронных денег в России?

Виктор Достов: Исторически первыми возникли «электронные деньги», которые живут в сети Интернет. Первые компании, которые на этот рынок вошли, были WebMoney, и Яндекс.Деньги (тогда – PayCash).

Следующая волна инноваций была связана с тем, что некоторые люди поняли, что работать с электронными деньгами необязательно через Интернет, это можно делать через терминал. Такую возможность предоставляют нам сети терминалов самообслуживания, как, например, Киви и Элекснет.

Интерфейсом может быть и мобильный телефон. Появилась схема мобильной коммерции, которая для России почти уникальна. Она дала возможность с предоплаченного телефона платить за все, что угодно. Немножко это похоже на платное sms. При помощи остатка на телефоне можно заплатить за какую-нибудь картинку, музыку, рингтон, итак далее. Мобильная коммерция – это ровно тоже самое, но вы можете платить сумму, которая находится в диапазоне до 15 тыс. рублей, иногда больше. Комиссия низкая, это полноценный платежный инструмент, где источником денег является не карточка, не кошелек, не счет, а обычный телефон.

Следующий шаг, который стал естественным – это гибридизация. Продукты стали объединяться. Логика этого процесса простая: на самом деле, клиенту абсолютно все равно, что у нас есть разные платежные инструменты. Он знает, что у него есть деньги, он хочет этими деньгами платить. Люди стали придумывать разные схемы, связанные с гибридизацией продуктов. Сначала кошельки стали привязывать к банковским счетам, чтобы можно было мгновенно, нажатием кнопки перекидывать деньги из кошелька на банковский счет. Естественным развитием этой конструкции стала привязка кошельков к кредитным и дебетовым картам. И дальше начался такой процесс в духе Мичурина или Лысенко, гибридизироваться стало все со всем.

Если взять мой телефон, там одновременно живет несколько продуктов. Например, виртуальная карта, привязанная к счету этого телефона, кошельки, которые привязаны как к телефону, так и к пластиковой карте. Деньги стали перетекать из одного инструмента в другой свободно.

- Как появилась Ассоциация «Электронные деньги»?

Виктор Достов: Несколько лет назад появилась идея создания ассоциации, оказывающей содействие развитию рынка электронных денег. К практическому воплощению сильно помогли перейти регуляторы – в 2008 стало ясно, что отрасль будет регулировать, и нам нужен инструмент для работы с регуляторами. Ассоциация «Электронные деньги» появилась в 2009 году.

Рынок электронных платежей довольно маленький, все друг друга знают и хорошо дружат, поэтому начальный список участников был очевиден. Так получилось, что созданием ассоциации занялся я, наверное, еще и потому, что все остальные будущие ее участники плотно занимались своими компаниями, а группа PayCash, где я был управляющим партнером, большинство платежей бизнесов к этому моменту продала, и я был заметно свободнее других. Идея пошла на «ура». Деятельность Ассоциации оказалась очень плодотворной.

Сейчас существуют также Национальный платежный совет, объединяющий крупнейшие банки, Национальный платежный совет, созданный международными платежными системами и другие объединения. Они в той или иной мере вовлечены в регулирование электронных денег, и мы плотно сотрудничаем.

Окончательно решение о специализированном регулировании платежного рынка было озвучено в 2008 году, но попытки регулирования электронных денег в России начались давно. Идея о том, что электронные деньги надо как-то кодифицировать появилась ещё тогда, когда я работал в группе PayCash над развитием одноименной платежной системы. Тогда электронными деньгами мы занимались в рамках общегосударственного права, а нам – участникам рынка и регулятору – Банку России нужно было что-то специализированное. Этот момент настал только через



Текст:
Ирина
Михайлова

15 лет после появления в России электронных денег. Но для решения задач регулирования это не очень большой срок.

- А что такое «электронные деньги»?

Виктор Достов: Самое простое определение – европейское. Электронные деньги – обязательство эмитента, которым можно расплачиваться с третьими сторонами и которые не учитываются на банковском счете. То есть одна сторона дает деньги, а вторая взамен – обязательство. Дальше первая сторона говорит второй: «Идите и моим обязательством расплатитесь, передайте мое обязательство кому-то еще, и будете должны ему». Если вторая сторона делает это в электронном виде, то она становится оператором электронных денег. В широком смысле этого определения под него подпадает очень многое, то есть подарочные карты, которые принимаются не только в одном магазине, а в нескольких, проездные карты для совершения поездок не только в метрополитене, но и, например, в наземном транспорте – все это становится формальными электронными деньгами.

- Каковы на сегодня задачи Ассоциации «Электронные деньги»?

Виктор Достов: Основная задача – развитие правильного регулирования отрасли – чтобы законодатели принимали правильные законы, по которым отрасль могла бы развиваться, чтобы было хорошо и населению, и отрасли – всем сразу. Ну, естественно, с учетом интересов государства. Кроме того, это площадка для обсуждения, это аналитический центр. Мы собираем статистику и пишем аналитику.

- Сколько членов у Ассоциации?

Виктор Достов: У нас сейчас 8 членов: WebMoney, «Киви», «Яндекс.Деньги», «Единая Касса» – это, примерно, 90% рынка электронных денег в России, i-Free – представляет интересы компаний, занимающихся платежами через мобильные телефоны, ассоциация НАУМИР – занимается профессиональным повышением финансовой доступности и связанными вопросами. Русславбанк, оператор сети денежных переводов «Контакт», и процессорная компания PayU занимают высокотехнологическими платежами в России и за ее пределами. Еще пара участников планируют присоединиться к нам в конце этого – начале следующего года. Сейчас мы взяли курс на расширение, по своей инициативе и пожеланию регулятора, чтобы всех собрать вместе все значимые компании, специализирующиеся на

инновационных розничных платежных услугах. Ассоциация также активно сотрудничает с коллегами — Национальным платежным советом -1 и Национальным платежным советом -2.

- А сколько компаний вообще занимаются электронными деньгами?

Виктор Достов: Есть три крупных игрока: Яндекс.Деньги, WebMoney и Киви. Есть игроки второго эшелона, это Деньги.Мейл.ру, РБК-Мани, Единая касса и другие. Сейчас в Центробанке РФ зафиксировано около 40 эмитентов электронных денег. Среди них, конечно, есть компании, которые к этому рынку только присматриваются. В целом наш рынок сформировался недавно. Массовость Ассоциация еще будет набирать, хотя это, видимо, небыстрый процесс.

- Как вступить в Ассоциацию?

Виктор Достов: Нужно желание плюс выполнение ряда формальностей: рекомендация от членов Ассоциации, согласие с уставом, оплата членских взносов. В принципе, кроме членства уставом предусмотрена еще форма спонсорства, потому что в России есть люди, заинтересованные в развитии рынка электронных платежей. Есть компании, которые не хотят вникать во все бумаги, читать положения. Тем не менее, они хотят, чтобы рынок развивался. Такие люди становятся спонсорами. Помимо участников у Ассоциации широкий круг друзей, приятелей и хороших знакомых.

- Расскажите, пожалуйста, о Вашей деятельности в Консультативном совете при Межведомственной комиссии по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Виктор Достов: Регулирование можно разделить на пруденциальное и непруденциальное, которое, в основном, связано с контролем того, чтобы через платежную систему не отмывались деньги, не финансировались террористы и так далее.

161-ФЗ детально описывает пруденциальные моменты, затрагивает и непруденциальные. Но есть пробелы в гармонизации непруденциальных моментов в России, как и в других странах. Для банков и операторов платежных систем в России основной момент непруденциального регулирования – это идентификация клиента. Считается, что если вы клиента знаете, если даже он что-то совер-

шил противозаконное, деньги отмыл, вы его потом всегда сможете найти. В традиционном банке механизмы просты: хотите открыть счет – приходите в банк, приносите паспорт, показываете сотруднику, они делают его ксерокопию и считается, что вас идентифицировали.

С электронными деньгами и прочими онлайн-оплатами ситуация тяжелее, потому что сама идея электронных денег и новых технологий основана на том, что вы не встаете с дивана. Чтобы подключиться к платежной системе вам не нужно никуда идти. Какие могут быть варианты? Конечно, делегирование. Кредитная организация – инновационный банк или оператор электронных денег функции идентификации может передать кому-то другому. «Другие» – по нашему законодательству – агенты. Найдите агента, например, в салоне связи, в банке, на почте – там возьмут ваши документы, посмотрят на вас, передадут данные в банк, вы будете идентифицированы и сможете осуществлять платежные операции.

Есть более сложные методы. Если мы верим тому, что у нас все сим-карты выдаются строго по паспорту, по сути, эта сим-карта ничем не хуже, чем обычный паспорт. Если сим-карта идентифици-

руется с вашим паспортом, то почему не использовать ее как инструмент идентификации? Многие компании, например, Киви или Яндекс.Деньги используют сим-карты как вспомогательный инструмент облегченной идентификации.

Потом бы мы хотели, чтобы в законе были прописаны все эти нормы, то есть идентификация через агентов как самая главная норма и ее различные технические воплощения.

Еще один момент, которым тоже активно стали заниматься, хотя он вторичен, мы наткнулись на то, что у нас понятийный аппарат по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма существенно отличается от европейского и вообще от мирового. Там центром является термин «знай своего клиента», KYC.

Идентификация является важным кусочком KYC, но это понятие не совпадающее. С одной стороны, идентификация в России – более жесткое понятие, предполагает что человек пришел, показал документы, его зафиксировали. С другой стороны, если банк это выполнил, считается, все сделано, и, упрощенно, никто ничего от него не будет больше просить. В Европе и США – это более сложная процедура, хотя там вообще никто не

1500 ИТ-специалистов 100 докладов 50 стендов 10 залов

cnews
FORUM 2013

14 НОЯБРЯ 2013 ГОДА
отель «Рэдиссон САС Славянская», Москва
ГЛАВНОЕ ИТ-СОБЫТИЕ ГОДА

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ ЗАВТРА**

КОНТАКТЫ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ:
+7(495) 363-11-11 | forum@cnews.ru | www.forum.cnews.ru

заставляет человека куда-то идти. Вы можете сделать это удаленно, например, если у вас есть данные в каком-то кредитном бюро, то банкам нужно взять данные в вашем кредитном бюро. Но, если этот кусок облегчен по сравнению с российским, то дальше к банкам предъявляются достаточно жесткие требования. На этом его обязанности не заканчиваются. Он должен постоянно мониторить, понимать характер операций, которые осуществляются. Мы бы хотели все это сдвинуть в сторону европейско-американской модели.

Банк или не банк

- Как получилось, что банки – осторожные, консервативные, благоразумные – просмотрели гигантский рынок электронных денег, благодаря чему сеть терминалов России развилась до количества в сотни тысяч без участия банков. Как на этот рынок стали приходить банки?

Виктор Достов: 29 сентября 2011 года был принят Закон «О национальной платежной системе». Электронные деньги прописаны в 7 статье. Там подробно описывается, как надо работать с электронными деньгами, как их выпускать, по каким правилам они обращаются, что можно, чего нельзя, какие они бывают.

В этом законе есть два важных момента. Первый: российский законодатель не пошел по европейскому пути, он сказал, что операторами электронных денег будут только банки. И второе: в отношении электронных денег у всех были свои юридические схемы. Теперь эта отрасль окончательно кодифицирована, стала белой, прозрачной, стало нестрашно в нее зайти. В связи с этим у старых игроков возник вопрос: что делать? Ведь выбор у них достаточно ограниченный. Старый игрок должен был открыть банк, купить банк, подписать договор с существующим банком, чтобы использовать его как легальную базу или закрыться.

У российского закона есть существенное отличие от европейского и, по сути дела, почти от любого другого. Различие состоит в том, что в Европе вы можете выпускать электронные деньги, будучи небанковской организацией. Там не надо становиться банком, а можно быть транспортной компанией, оператором мобильной связи, просто специализированным оператором. А в России законодатель пошел по гораздо более жесткому пути: он сказал, что деньги будут выпускать только банки. Ну, не только банки, но и небанковские кредитные организации. Чтобы стать небанковской кредитной организацией, нужно внести 18 млн рублей, получить лицен-

зию. По сути, в России на самом деле слова «небанковская кредитная организация» означают ни что иное, как банковскую некредитную организацию. Это тот же банк, только очень маленький. В общем, российский законодатель решил, что будут только банки.

- Какова позиция Ассоциации по этому вопросу?

Виктор Достов: Это отдельная долгая история. В основном, у нас было хорошее понимание с регуляторами, но за ряд пунктов мы бились очень жестко, например, за то, что мы хотели, чтобы была европейская модель, и чтобы выпускать электронные деньги, необязательно становиться банком, но проиграли. Может быть, к этому ещё вернемся. Обратной стороной случившегося стало то, что банки сразу на себя стали примерять эту возможность. Получилось, что традиционные игроки рынка должны получать лицензии, делать маленькие банки, а существующий банк получает такую возможность автоматом, причем бесплатно. Крупные банки сюда уже пришли. До принятия закона банки напрямую заходить на рынок боялись, потому что банк – очень зарегулированная машина. Разные банки стали в эту игру играть, но, не приходя напрямую в этот сегмент, а заключая партнерские договоры. Например, Альфа-Банк в этом вопросе первопроходец. У них был в свое время проект с Яндекс.Деньгами, «от А до Я» и на самом деле это был прорыв, потому что все-таки игроки банковского рынка к электронным деньгам отнеслись очень осторожно.

- Почему?

Виктор Достов: Потому что у сегмента не было четкого регулирования, то есть операторы ЭД до принятия 161-го Закона жили по Гражданскому кодексу, а банки живут по специальному банковскому праву. Плюс, как я уже сказал, банк очень зарегулирован, и они боялись сделать что-то неправильно, получить неприятности: отзыв лицензии или что-нибудь еще в этом духе. Но тут пришел Альфа-Банк, подписал контракт с Яндекс.Деньгами, и выяснилось, что все чудесно! Появился контракт, который состоял в том, что если у вас есть карточка или счет в Альфа-банке, вы можете эту карточку к счету привязать и соответственно, гонять деньги между кошельком Яндекс.Денег и счетом или карточкой в Альфа-Банке и они путешествуют практически без трения. Во-первых, у них получилось какое-то безумное количество привязанных кошельков, причем за какое-то короткое время, а самое главное, что из владельцев этих кошельков как минимум чет-

верть стали достаточно серьезными банковскими клиентами. Это гораздо важнее, потому что в обороте Альфа-Банка процессинг под Яндекс.Деньги занимает относительно небольшую часть, но то, что вы можете так легко получить тысячи клиентов, это даже для Альфа-Банка стало откровением. И банки стали присматриваться. А после того, как Сбербанк купил Яндекс.Деньги все уже стало страшно бояться опоздать.

- Что будет с традиционными банками? Для них открылась новая легальная возможность развивать новый бизнес. Как они могут ее использовать? Будут ли откусывать куски от существующих операторов электронных систем? Будут ли они с ними более плотно сотрудничать? Будут ли они этот новый рынок использовать по-другому?

Виктор Достов: Банки издавна и очень активно сотрудничают с операторами электронных денег. Сами операторы электронных денег двигают электронные деньги, но им нужен интерфейс к реальным деньгам. Как минимум, нужны интерфейсы, чтобы деньги в систему вводить и выводить. В современной схеме этим занимаются исключительно банки. Это – отличная возможность. И такие операторы как Яндекс.Деньги, которые до последнего времени не имели своей кредитной организации, генерили обслуживающим банкам довольно заметные потоки и довольно заметные остатки по счетам.

Можно делать совместные продукты. Я уже упоминал гибриды, но, надо понимать, что карточки в России эмитируются банками, поэтому сейчас практически все операторы электронных денег выпускают совместные карточки. Операторы выпускают брендированные карточки через свой банк, или через соседние банки по договору. Это очень большой и интересный бизнес.

- Чем интересен рынок электронных денег для банков?

Виктор Достов: У банка здесь не только денежный интерес. Транзакционные доходы не очень большие, и на данный момент они абсолютно несравнимы с доходами от кредитного бизнеса. Но, очень важно, что такие продукты открывают банкам доступ к новой аудитории. Причем качество этой аудитории гораздо выше, чем качество аудитории, связанной с зарплатными карточками.

Если сравнить количество пользователей электронных денег и выпущенных карт, то сравнение не в пользу электронных денег. Количество выпущенных карт больше примерно в 6 раз.

Однако, мы прекрасно знаем, что из выпущенных карт очень большая часть является «мертвой». Очень большая часть зарплатных карт используется только для конвертации в наличные. И банк практически никогда не может использовать эти карточки, как рычаг, чтобы продавать другие сервисы.

С электронными кошельками ситуация другая. Это кошельки, которые в подавляющем большинстве случаев требуют активных действий. Человек, у которого есть кошелек, занял активную позицию по отношению к финансовому сервису, и поэтому его дальше интересно и просто раскручивать на другие банковские предложения. По нашим оценкам, по совместным проектам с банками более четверти клиентов приходит в банк с вопросами, можно ли у вас приобрести какой-то другой продукт. Например, если можно ли получить кредитную карту или открыть счет. Качественно банки достаточно высоко оценивают взаимодействие с операторами электронных денег. Освоение этого рынка еще впереди, у нас есть у всех шанс поучаствовать, и очень интересно, что из него получится.

Есть и бюджет

- Что представляет собой рынок электронных денег сегодня? Каковы объемы рынка электронных денег в денежном выражении, и какие у него перспективы? Как Вы оцениваете активность населения по использованию электронных денег, как люди наполняют свои электронные кошельки?

Виктор Достов: Электронных денег в России очень много, и они очень разные. Поскольку электронные деньги – это не технология, не интерфейс, это некий облегченный регуляционный режим. Вот данные за 2011 год. 125 млрд руб. – пополнение кошельков, причем это пополнение – это не оборот, оборот больше, то есть 125 – это то, что в кошельки положили, понятно, что там еще деньги крутятся дальше и 35 млн активных пользователей. На самом деле тогда мы считали довольно широкими мазками, потому что не очень понятно, где проводить границу, где работает определение электронных денег, где – нет. Но реально это очень близко к истине, по крайней мере, с точки зрения закона. И тогда мы пообещали, что у нас оборот будет расти на 70% в год, пополнение идет синхронно. И процентов на 30 аудитория, потому что аудитория растет гораздо медленнее. Плюс мы значительную часть аудитории уже вычерпали. В 2012 году независимые эксперты оценивают рост примерно в 70%.

- А как Вы оцениваете активность населения и число потенциальных клиентов?

Виктор Достов: Это зависит от ответа на более общие вопросы. Сейчас электронные деньги являются условно нишевым продуктом, 35 млн – это очень много, но это все-таки ниша. Дальше, то, про что мы уже говорили, что они срачиваются с банками, платежными системами, дальше если электронные деньги станут таким всеобщим инструментом, то тогда наша аудитория – все население страны. Нужно это или не нужно, я не знаю. Ну, другое дело, что еще какой-то кусочек активной аудитории мы действительно отхватим.

- А чего еще ожидать, кроме роста клиентов и роста оборота?

Виктор Достов: Можно ждать всяких чудес, у нас стремительно растут старые игроки, они постоянно запускают новые продукты. За прошлый год одним из самых интересных продуктов были офлайн-карты, например, Яндекс.Деньги плюс Тинькофф, или карточка Киви. У вас есть электронный кошелек, который раньше жил только в Интернете, или в мобильном телефоне, не важно, вы не могли прийти в магазин и этим кошельком расплатиться, теперь к этому кошельку привязана карточка, обычная кредитная. У нас все время был онлайн, потом – раз! – они вывели в офлайн. У меня есть кошелек Яндекс.Денег, я к ним привязал эту карточку, могу прийти в магазин, выглядит это как я плачу карточкой, а реально плачу кошельком Яндекс.Денег. Это очень сильный прорыв.

Очень интересно, что Киви, Яндекс.Деньги и все прочие стали подписывать контракты с зарубежными магазинами. Раньше все электронные деньги были замкнуты в российском или постсоветском пространстве, потому что на Западе они никому были неинтересны. Первой ласточкой были те западные компании, которые активно работают на российском рынке, например, Скайп, то есть Яндекс.Деньги стали принимать Скайп. Но сейчас уже пошли целые кластеры, то есть Яндекс.Деньги подключили, называется Скрилл, бывший Манибукерз, гигантский агрегатор, у которого есть десятки тысяч зарубежных магазинов, и теперь они стали автоматом, одним движением принимать Яндекс.Деньги.

Киви подключили крупнейший китайский аукцион «Али-баба». Все больше народу нашей страны старается закупаться за рубежом в связи с разницей на товары тут и там. Это означает крупнейший рынок, крупнейший западный аукцион. Китайские аукционы уже есть, они дают возможность людям легко и

непринужденно закупаться в Китае по цене, которая в 3-4 раза ниже, чем цена в российских магазинах. WebMoney активно подключают западные магазины, как большие, так и мелкие. Это – реальный прорыв.

Теоретически в большинстве магазинов можно заплатить карточкой, но карточка – рискованный продукт, а платить из кошелька электронных денег удобно, безопасно, не нужно никаких карточек, не нужно думать, принимается эта карточка на аукционе или нет. Еще очень интересна интеграция, конвергенция электронных денег и традиционных картонных продуктов, это, например, контракт Киви с Визой, а кошелек Киви теперь называется «Киви-Виза-кошелек», это сращивание традиционных банковских продуктов с инновационными. Сейчас происходит взрыв. Этот шарик долго наддували, а потом он стал наддуваться сам в какие-то непредсказуемые формы и стороны.

Будет интересна экспансия традиционных игроков, то есть насколько Сбербанк будет продвигать Яндекс, или насколько вероятно, что ВТБ запустит свой кошелек. Как только отрасль стала абсолютно прозрачной и на 100% понятно регулируемой, то понятно, что туда пошли деньги, и стратегические игроки, и реально она станет большой, интересной и, возможно, тяжелой. И потеряет ли инновационность и станет ли еще одним околорыночным продуктом или нет, потеряет ли она этот импульс развития, когда каждый день происходит что-то новое, непонятно.

- Некоторое время тому назад люди не предполагали, что появятся электронные деньги. Есть ли какие-то инструменты, которые еще не существуют, но Вы о них мечтаете? Как Вы представляете себе электронные деньги в идеале через много лет?

Виктор Достов: Сейчас все и так очень хорошо. Единственное, что является проблемой то, что сейчас деньги лежат одновременно в разных инструментах: у вас есть кошелек с наличными, карточка, телефон. И есть некоторая проблема – в отдельных местах, у вас берут только наличку, а налички у вас нет, а есть деньги на карточке и на телефоне, их у вас не берут, или принимают и карточки, и наличные, а у вас в кошелек 5000, на карточке 10000, вам нужно заплатить 12000, вот такую транзакцию не провести. Комбинированные транзакции, конечно, делаются, но пока не очень удобно.


Далее, возникает довольно странная ситуация с кредитами. Вот есть, например, человек, которому любой банк готов дать кредит на 100000, на

200000, на 300000 или даже больше, и ему нужно прийти в банк, подписать бумаги, перевести деньги на карточку. Мне кажется, действительно революционным прорывом было бы некое денежное обращение, всем было бы известно, какая у человека платежеспособность, и в пределах этой платежеспособности можно было бы автоматом платить, и никому не надо было бы заботиться о том, чтобы активировать кредит.

Несмотря на упомянутую выше гибридазацию, сейчас еще нужно думать о разных неинтересных вещах – держать ли деньги на счете, когда активировать кредит, каков баланс на кредитной карточке, на кошелке Яндекс.Деньги, когда они понадобятся, как лучше переводить их, хотя сейчас это становится всё проще и проще, но все равно это ощущение, что в ближайшем будущем станет совершенно неважно, есть ли у человека физические деньги или платежеспособность, лежат ли деньги на карточке или на электронном кошельке – совершенно неважно. Вот приходишь в ресторан, и не думаешь, в кошелек у тебя деньги лежат, на карточке или на банковском счете или у тебя вообще нет этих денег с собой, но ты кредитоспособен. Возникает такой волшебный кредитный инстру-

мент, когда платеж исчезает вообще. Он совершается незаметно.

- И что это может быть? Палец?

Виктор Достов: Может быть, но здесь не только технология, здесь под технологию должны подключиться очень мощные шестеренки, то есть человек приходит в ресторан, прикладывает палец, и понятно, что это он, Иванов Иван Иванович. Что дальше делает классическая схема? Ну, например, сейчас я даю карточку и прикладываю палец к терминалу, и он обращается к банку, чтобы проверить, есть ли у меня деньги, но он лезет только банк, потому что карточка привязана к банку. В идеале я прикладываю палец, терминал сначала обращается в банк, смотрит, есть ли у меня деньги, потом в другой банк, потом в кошелек Яндекс.Денег, в телефон, если он нигде деньги не находит, то спрашивает у банка, готов ли он дать кредит? Банк говорит: «Да, готов», – и производит расчет. То есть, я приложил палец, загорелся зеленый светодиодик. А за этим скрывается сложная механика. И там возникают какие-то гораздо более интересные вещи, потому что вслед за деньгами стоят всякие инвестиционные инструменты – вклады, ценные бумаги, которые тоже можно будет интегрировать с платежами. 



МОСКВА
21-22 ноября 2013 г.
“Президент - ОТЕЛЬ”

VI Международная конференция “Наличное денежное обращение: модели, стандарты, тенденции”

Темы НДО:

- Перспективы развития банковской системы России;
- Современные тенденции в наличном денежном обращении;
- Новые технологические и управленческие решения в обработке денежных знаков;
- Кассовые операции в коммерческом банке;
- Взаимодействие коммерческих банков, инкассаторских и специализированных компаний, крупных торговых сетей в процессе наличного денежного обращения;
- Рециркуляция наличных денег: технологии, международный опыт и проблемы;
- Стандартизация денежных знаков, оборудования и процессов;
- Борьба с фальшивомонетничеством. Виды подделок и способы их выявления.

(495) 785-29-93, 785-29-88
cprk@asros.ru, mts@asros.ru, kmd@asros.ru
www.asros.ru