



042014

Валерий Торхов, Авангард: об актуальных перспективах НПС  
Юлия Малышкина, МТС Банк: о банковских платежных инструментах с NFC



НПС:  
Стратегия невозможного

с. 12



Managing Risk CONTACTLESS  
Money transfer  
Protection  
NATURE Line LOYALTY  
CAPTURE busting SOLUTION  
Airtime Biometry  
Transaction Management TMS  
Wireless transaction  
Mobile transaction CONNECTIVITY  
TOP-UP  
UNATTENDED  
VAS

Новые возможности банковского  
бизнеса!

Это - *ingenico*



- Ingenico - мировой лидер платежных решений:  
открывайте с нами новые источники вашего дохода!

Наши миниатюрные программно-аппаратные платежные решения повышают качество ваших услуг, привлекают новых клиентов и делают ваш бизнес инновационным.

Новые измерения в накоплении потребительского опыта. Это - Ingenico

[www.ingenico.com](http://www.ingenico.com)



beyond  
payment



В критической ситуации скептицизм не менее полезен, чем оптимизм, — оба базовых принципа должны уравновешивать друг друга. Это я к тому, что национальную платежную систему создадут — независимо от того, хочется это кому-нибудь или нет. Равно как и рынок платежных банковских карточек сохранится — при любых условиях, какими бы суровыми они не показались. Более того, именно суровые условия могли бы оптимизировать банковский карточный рынок должным образом. Как минимум — в части взаимоотношений с клиентами, что, несомненно, повысит эффективность карточного бизнеса.

Тот факт, что правила поведения, стандарты и норма работы на российском карточном рынке, равно как и тон, задавали международные платежные системы, неоспорим. И меньше всего их интересовал собственно сам рынок и его национальные интересы. Только и исключительно — собственная прибыль, что вполне естественно.

Вследствие этого на рынке сложилась довольно парадоксальная ситуация. Продуктовая карточная линейка у многих банков, особенно у грантов рынка, вполне себе разнообразная. Однако продукты — с точки зрения клиента — не интересные, если не сказать убогие. А если и хоть сколько-то интересные, то тогда точно дорогие. Причем непомерно дорогие, так что интерес практически нивелируется.

Более того, банки двигаются в направлении все большей технологической — даже не совершенности, а изощренности. Тогда как у клиента востребован простой дешевый продукт с простым понятным набором функций и понятными же бонусами или привилегиями.

В результате как раз и складывается та самая парадоксальная ситуация, когда банки совершенствуют не покладая рук свою продуктовую линейку. Но она по факту клиентам не нужна. Причем банки это и сами прекрасно знают, о чем свидетельствует крайне короткий срок жизни продукта, который изначально заложен в маркетинговый план.

Новые условия на российском карточном рынке в скором времени могут оказаться предельно жесткими. Хотя бы потому, что с принятием закона об НСПК (читайте в текущем номере) условия работы на нем кардинальным образом изменятся. Однако же отсутствие привычного диктата международных платежных систем и можно и должно использовать себе во благо. Во всяком случае, эти новые условия открывают обширные возможности для выработки собственных правил работы со своими клиентами. Именно это позволит перейти на принципиально новую модель поведения, которая может кардинально изменить идеологию взаимодействия банка с клиентом.

**Ирина Квателадзе**  
Главный редактор