

БЕСКОНТАКТНЫЕ ПЛАТЕЖИ СЕГОДНЯ



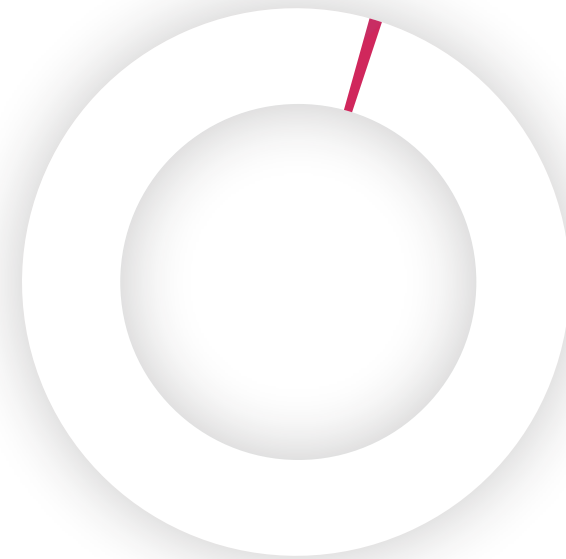
КАКОВА СИТУАЦИЯ НА САМОМ ДЕЛЕ?



В МИРЕ ВСЕГО

21,4%

NFC-СОВМЕСТИМЫХ
POS-ТЕРМИНАЛОВ



ОБЪЕМ ПЛАТЕЖЕЙ
ПО NFC-ТЕРМИНАЛАМ
СОСТАВЛЯЕТ ВСЕГО ЛИШЬ

0,20%

ОТ ОБЩЕГО ГОДОВОГО
ОБЪЕМА БЕСКОНТАКТНЫХ
ПЛАТЕЖЕЙ

УЧАСТНИКИ РАСЧЕТНО-КАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

КЛИЕНТ



НЕ ВИДИТ ЕДИНОГО ПЛАТЕЖНОГО
РЕШЕНИЯ, КОТОРОЕ РАБОТАЕТ ВЕЗДЕ

НЕ ВИДИТ ПРЕИМУЩЕСТВ НАД
ПРИВЫЧНЫМИ СПОСОБАМИ ОПЛАТЫ

МЕРЧАНТ



СЛИШКОМ ДОРОГО ПОДДЕРЖИВАТЬ
СУЩЕСТВУЮЩИЕ РЕШЕНИЯ, НИ ОДНО
ИЗ КОТОРЫХ НЕ ПРИНОСИТ
ДОСТАТОЧНО ПРИБЫЛИ

БАНК



НЕ МОЖЕТ УНИФИЦИРОВАТЬ
ВСЕ ВИДЫ БЕСКОНТАКТНЫХ
ПЛАТЕЖЕЙ

ЗАЧЕМ БЕСКОНТАКТНЫЕ ПЛАТЕЖИ БАНКУ УЖЕ СЕГОДНЯ?

БАНК



ПОЛУЧАЕТ ПРИБЫЛЬ

БАНК ЗАРАБАТЫВАЕТ ЗА СЧЕТ РОСТА ЭКВАЙРИНГОВОЙ СЕТИ И ЭКВАЙРИНГОВОГО ДОХОДА;

БАНК УВЕЛИЧИВАЕТ НЕКРЕДИТНЫЕ ДОХОДЫ ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ КОМИССИОННЫХ СБОРОВ С ВОЗРАСТАЮЩЕГО ОБОРОТА ТОРГОВЫХ ТОЧЕК;

ЭКОНОМИТ

БАНК ЭКОНОМИТ НА ОБУЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА, ПОВЫШАЯ ОПЕРАТИВНОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ И ИЗБАВЛЯЯСЬ ОТ ОЧЕРЕДЕЙ В ОТДЕЛЕНИЯХ;

БАНК ПОЛУЧАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ЭКОНОМИТЬ НА ВЫПУСКЕ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ;

ПОВЫШАЕТ КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ

БАНК СОЗДАЕТ НОВЫЙ КАНАЛ И ФОРМАТ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ;

БАНК УВЕЛИЧИВАЕТ КОЛИЧЕСТВО ВЫПУСКАЕМЫХ ПРОДУКТОВ НА ОДНОГО КЛИЕНТА;

ЗАЧЕМ БЕСКОНТАКТНЫЕ ПЛАТЕЖИ МЕРЧАНТУ?

МЕРЧАНТ



УВЕЛИЧИВАЕТ ТОВАРООБОРОТ

ТОРГОВАЯ ТОЧКА ПОЛУЧАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ
НАРАСТИТЬ ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ, НЕ НЕСЯ
СТАРТОВЫХ ЗАТРАТ

УЛУЧШАЕТ КАЧЕСТВО РКО,

ВЫСТАВЛЯЯ ЛУЧШИЕ ЦЕНОВЫЕ
И ТОВАРНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

СОЗДАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ
ЛОЯЛЬНОСТИ И РАСПРОСТРАНЯЕТ
ИХ СРЕДИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СМАРТФОНОВ

ЗАЧЕМ БЕСКОНТАКТНЫЕ ПЛАТЕЖИ КЛИЕНТУ?

КЛИЕНТ



КАРТОЙ МОЖНО ТОЛЬКО ПЛАТИТЬ

КАРТА НЕ ПОКАЗЫВАЕТ ИСТОРИЮ ПЛАТЕЖЕЙ;

КАРТА НЕ ПОЗВОЛЯЕТ ПРОСМОТРЕТЬ
ТЕКУЩИЙ БАЛАНС НА СЧЕТЕ КАК РАЗ ТОГДА,
КОГДА ЭТО МОЖЕТ БЫТЬ КРАЙНЕ ВАЖНО;

КАРТА НЕ ПОДСКАЖЕТ, ГДЕ МОЖНО
ПОЛУЧИТЬ СКИДКУ ПРИ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИИ;

КАРТУ ЗАБЫВАЮТ ЧАЩЕ

ТОЛЬКО В УКРАИНЕ БОЛЕЕ **36%** ВЛАДЕЛЬЦЕВ
ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ ЗАБЫВАЮТ И ПУТАЮТ СВОИ PIN-КОДЫ,
32% - РЕГУЛЯРНО ТЕРЯЮТ КАРТЫ ИЛИ ЗАБЫВАЮТ
ИХ ДОМА, А **26%** - ПРОСТО НЕ В СОСТОЯНИИ НАЙТИ
СВОЮ КАРТУ В КОШЕЛЬКЕ, УЖЕ СТОЯ НА КАССЕ.

ДЕСЯТКИ ТЫСЯЧ ПОКУПОК НЕ СОВЕРШАЮТСЯ ИМЕННО ПО ЭТИМ ПРИЧИНАМ,
ТОРГОВЫЕ ТОЧКИ И КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ ТЕРЯЮТ ПРИБЫЛЬ, А КЛИЕНТЫ -
ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ, НЕ ИСПОЛЬЗУЯ ПОЛНЫЙ СПЕКТР ПРОГРАМ ЛОЯЛЬНОСТИ.

ПОТЕНЦИАЛ



68,54% ВЛАДЕЛЬЦЕВ СМАРТФОНОВ
ИЗЪЯВИЛИ ЖЕЛАНИЕ И ГОТОВНОСТЬ ИМЕТЬ
ВИРТУАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ ПЛАТЕЖНОЙ КАРТЫ
В СМАРТФОНЕ



ЕЖЕГОДНО КОЛИЧЕСТВО
БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ РАСТЕТ
БОЛЕЕ ЧЕМ НА
50%



72% КЛИЕНТОВ БАНКОВ
ЯВЛЯЮТСЯ ВЛАДЕЛЬЦАМИ
СМАРТФОНОВ



В ТО ВРЕМЯ КАК ИХ СОВОКУПНЫЙ
ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ
УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА
60%



80% ЖИТЕЛЕЙ УКРАИНЫ
ЯВЛЯЮТСЯ ВЛАДЕЛЬЦАМИ
БОЛЕЕ ЧЕМ 2-Х ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ



61% КЛИЕНТОВ БАНКОВ
ХОТЯТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ
ВЫПУСК КАРТ
БЕЗ ПОСЕЩЕНИЯ БАНКА

ПРЕПЯТСТВИЯ



ФИНАНСОВОГО ХАРАКТЕРА:

ОТСУТСТВИЕ СРЕДСТВ У МЕРЧАНТОВ
ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ
БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

ОТСУТСТВИЕ СРЕДСТВ У КЛИЕНТОВ
ДЛЯ ПОКУПКИ ДОРОГОСТОЯЩИХ
МОДЕЛЕЙ СМАРТФОНОВ, ПОДДЕРЖИВАЮЩИХ
УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИЕ РЕШЕНИЯ



ТЕХНИЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА:

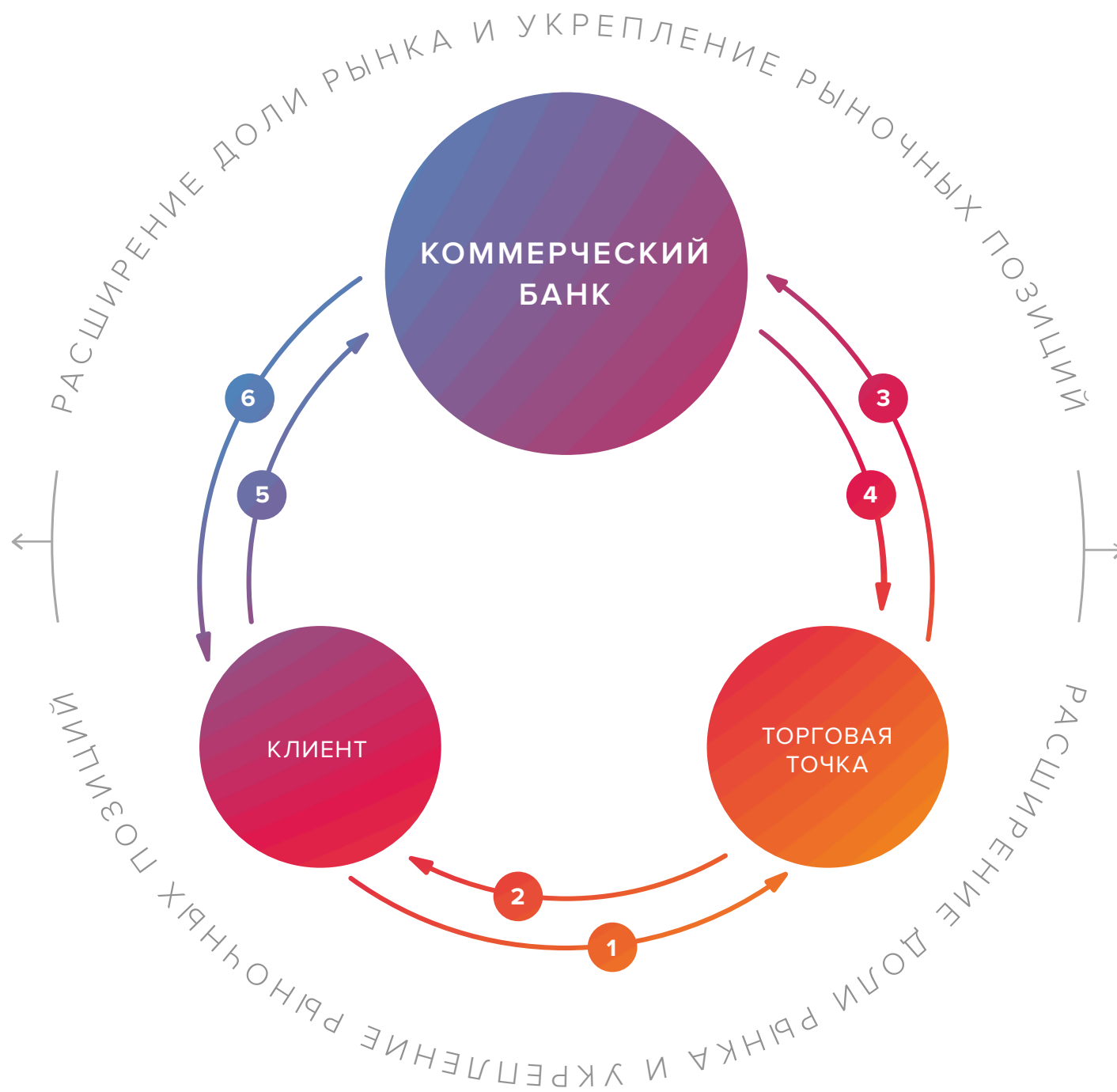
ОТСУТСТВИЕ СТАБИЛЬНОГО
3G ИНТЕРНЕТ-ПОКРЫТИЯ
И ПОКРЫТИЯ WI-FI В ТОРГОВЫХ
ТОЧКАХ ДЛЯ КОРРЕКТНОЙ РАБОТЫ
БОЛЬШИНСТВА ИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ
ПЛАТЕЖНЫХ РЕШЕНИЙ



СОЦИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА:

**НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ:**
В УКРАИНЕ МНОГИЕ ДО СИХ ПОР
ПОЛУЧАЮТ ЗАРПЛАТУ «НА КАРТОЧКУ»,
КОТОРУЮ ИСПОЛЬЗУЮТ РАЗ В МЕСЯЦ
ДЛЯ СНЯТИЯ НАЛИЧНЫХ, А БАНКИ
ПРИЛАГАЮТ МАССУ УСИЛИЙ, ЧТОБЫ
ДОНЕСТИ ДО КЛИЕНТОВ ПРЕИМУЩЕСТВА
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАРТЫ,
НО ВЕДЬ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ТЕЛЕФОНОМ
УЖЕ ДАВНО НИКОГО УЧИТЬ НЕ НАДО!

КАКИМ ДОЛЖНО БЫТЬ УНИВЕРСАЛЬНОЕ ПЛАТЕЖНОЕ РЕШЕНИЕ?



- 1** РОСТ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ МЕРЧАНТА И УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЩЕЙ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ
Более 70% покупателей заинтересовались технологией
- 2** РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПО ПРОГРАММАМ ЛОЯЛЬНОСТИ ЗА СЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСКОНТНЫХ КАРТ В ПРИЛОЖЕНИИ
- 3** ВОЗРАСТАНИЕ НЕКРЕДИТНЫХ ДОХОДОВ. ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ КОМИССИОННЫХ СБОРОВ С ВОЗРАСТАЮЩЕГО ОБОРОТА МЕРЧАНТА
- 4** СЖАТЫЕ СРОКИ ПО ВОЗМЕЩЕНИЮ ОПЕРАЦИЙ ПО ОПЛАТЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ НА РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ + МИНИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА ИНКАССАЦИЮ
- 5** СОКРАЩЕНИЕ ОПЕРАЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК + УВЕЛИЧЕНИЕ НОРМАТИВА МГНОВЕННОЙ ЛИКВИДНОСТИ
- 6** УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ + БОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ НА ОДНОГО КЛИЕНТА ПРИ СНИЖЕНИИ ЗАТРАТ НА ИХ ПРОДВИЖЕНИЕ

PAYBEAM

PAYBEAM - ЭТО СИСТЕМА БЕСКОНТАКТНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, ИСПОЛЬЗУЮЩАЯ СУЩЕСТВУЮЩУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ ПЛАТЕЖНЫХ ТЕРМИНАЛОВ. СИСТЕМА СОСТОИТ ИЗ НАКЛАДКИ НА ТЕРМИНАЛ И МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ, ПОДДЕРЖИВАЕТ ВСЕ ПОПУЛЯРНЫЕ МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТФОРМЫ (ANDROID, IOS, WINDOWS), СОВМЕСТИМА С 33 МЛН. ПЛАТЕЖНЫХ ТЕРМИНАЛОВ В МИРЕ, И ПРИ ЭТОМ ИМЕЕТ РЕКОРДНО НИЗКУЮ СТОИМОСТЬ.



ТЕХНОЛОГИЯ NFC В УКРАИНСКИХ РЕАЛИЯХ

APPLE PAY

РЕАЛИЗОВАНА НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ ПРИЛОЖЕНИЕ APPLEPAY;

ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ БИЗНЕСА;

НЕБОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО И ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ СОВМЕСТИМЫХ МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ ДЛЯ КЛИЕНТА:

ТОЛЬКО 2 МОДЕЛИ - IPHONE6 И IPHONE 6+ НА ПЛАТФОРМЕ IOS*

*NFC-ЧИПЫ ЕСТЬ И В ДРУГИХ СМАРТФОНАХ,
НО НЕТ НИ ОДНОГО ПЛАТЕЖНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ,
АДАПТИРОВАННОГО ДЛЯ УКРАИНСКОГО РЫНКА

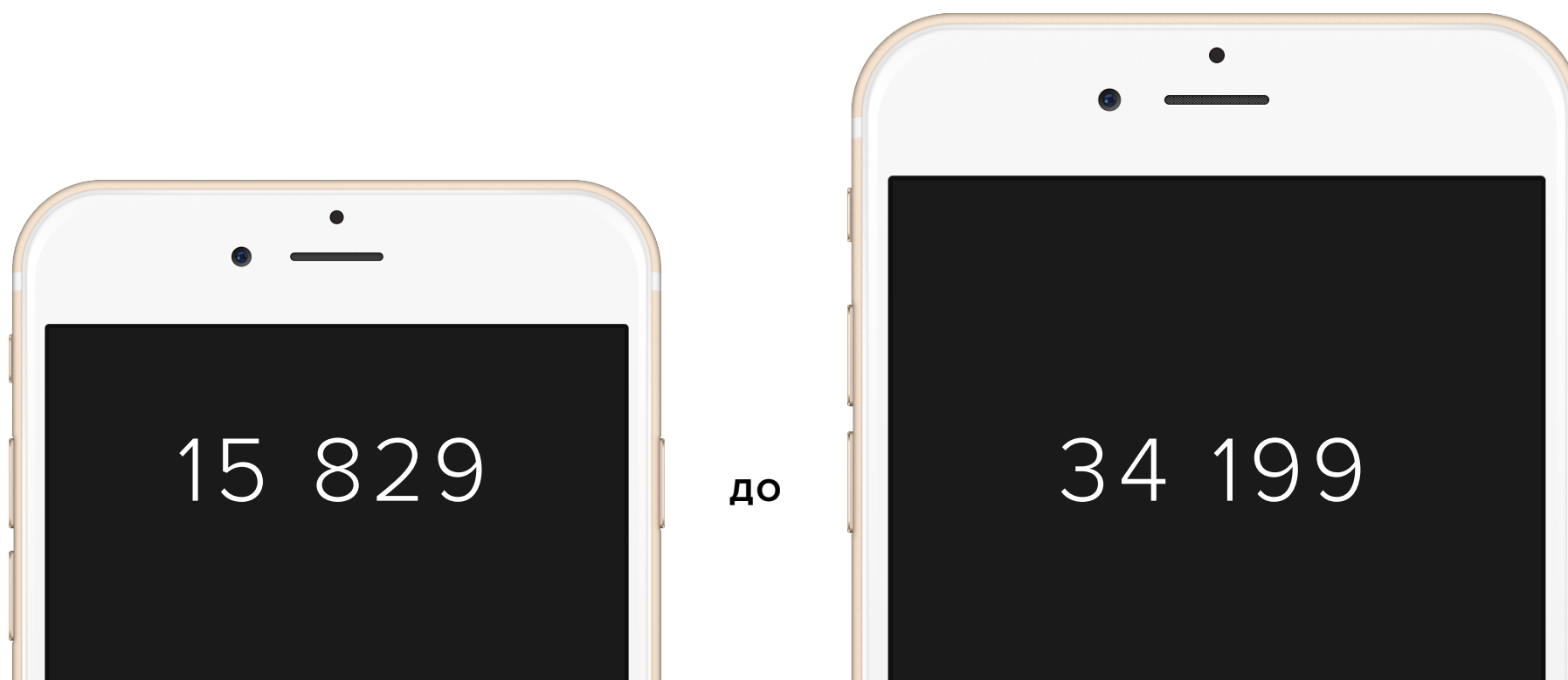
ЦЕНА - ОТ

15 829

ДО

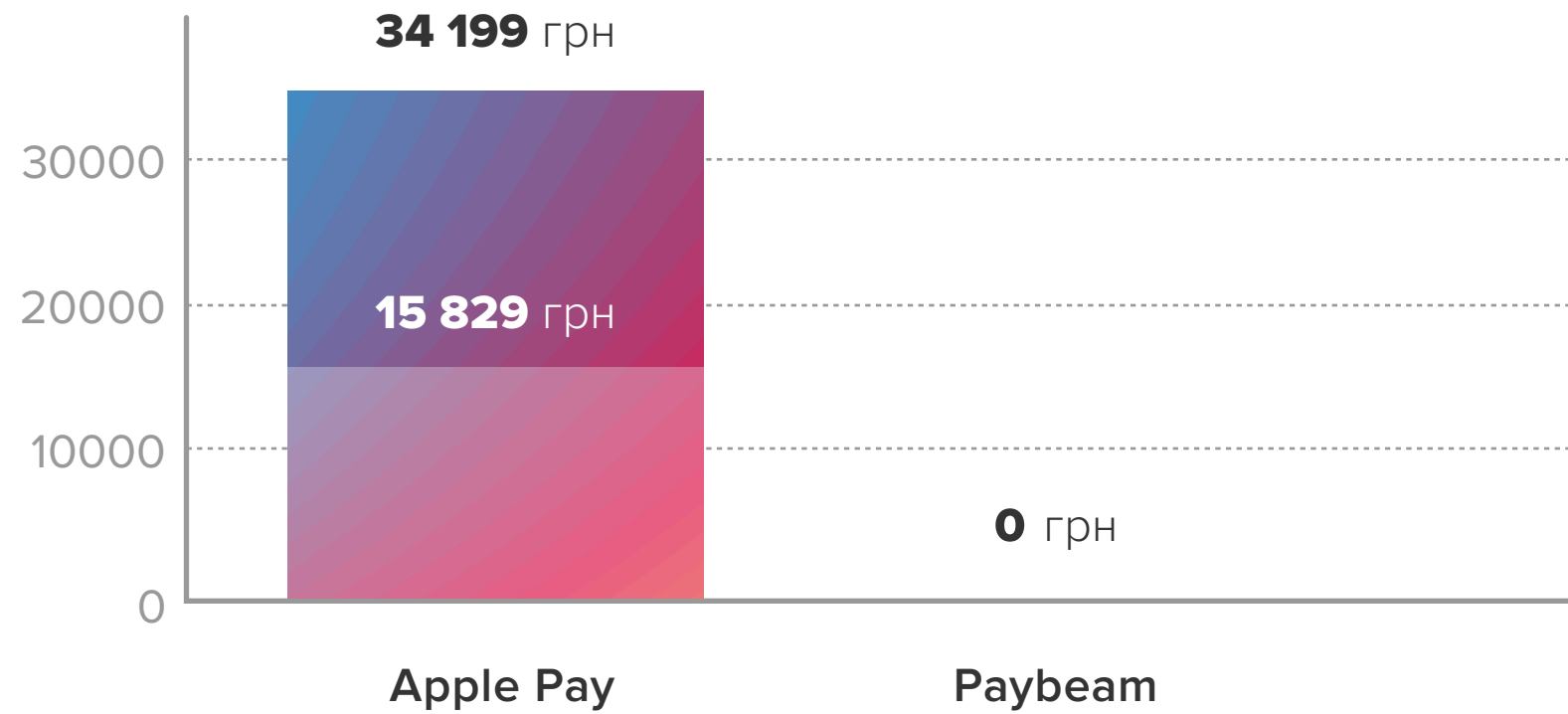
34 199

ГРН

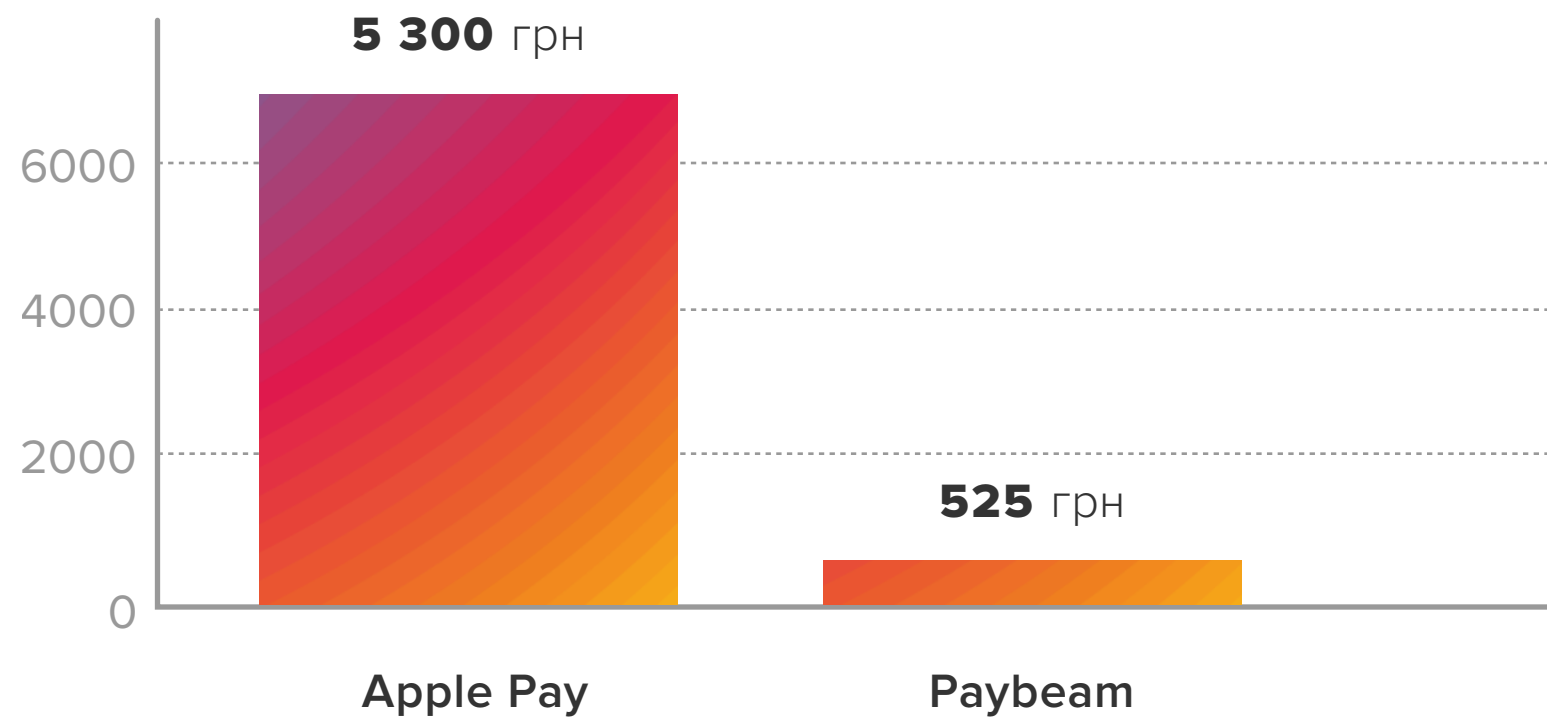


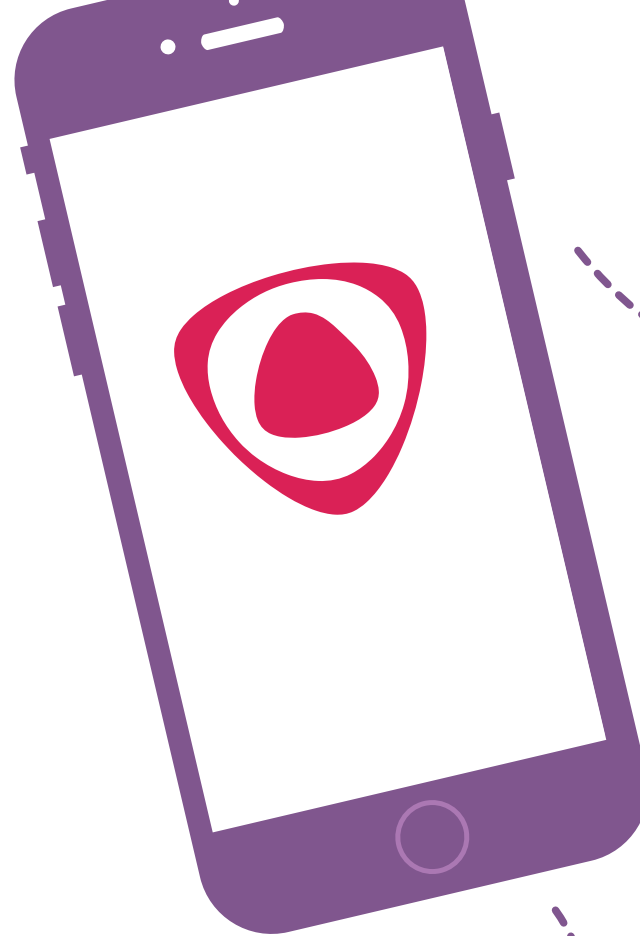
ЦЕНОВАЯ ДОСТУПНОСТЬ РЕШЕНИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА И КЛИЕНТА

ДЛЯ КЛИЕНТА



ДЛЯ БИЗНЕСА





МЕРЧАНТЫ



- Привлечение большего количества клиентов за счет расширения спектра услуг;
- Разработка индивидуальных бонусных программ для пользователей приложения;
- Возможность добавления виртуальных аналогов бонусных карт;
- Модернизация существующей инфраструктуры без существенных затрат;
- Сокращение времени проведения платежных транзакций;
- Сокращение затрат на расчетно-кассовое обслуживание.
- Сжатые сроки по возмещению операций по оплате товаров и услуг на расчетный счет, а также минимизация затрат на инкассацию.

БАНКИ



- Сокращение операционных издержек;
- Расширение занимаемого сегмента на рынке безналичных платежей;
- Повышение уровня ликвидности;
- Обеспечение роста количества бесконтактных операций;
- Повышение финансовой грамотности населения;
- Минимизация негативного влияния на окружающую природную среду.

КЛИЕНТЫ



- Хранение всех карт в телефоне;
- Бесконтактные платежи в offline-режиме;
- Виртуальный выпуск карт;
- Просмотр истории транзакций;
- Контроль за состоянием счетов;
- Ведение статистики расходов.