

Компания объединенных кредитных карточек



ЭКОНОМИКА ТОРГОВОГО ЭКВАЙРИНГА



Компания UCS – старейший участник российского рынка торгового эквайринга с более чем 30-тилетним опытом обслуживания пластиковых карт, в т.ч. ведущих международных платежных систем:

- VISA International,
- MasterCard Worldwide,
- Diners Club International,
- JCB International.



Преимущества сотрудничества с UCS в области торгового эквайринга уже оценили наши банки-агенты, ведущие розничные сети, отели международного уровня, и многие другие.

2009 год

Выпущено карт около 123 млн в т.ч. Карт МПС около 85%;

Эквайринг есть;

Конкуренция есть;

Сегодня в результате жесткой конкуренции эквайринговый бизнес в России скатился на грань доходности.

Доходность работы с крупными торговыми сетями, 5-4 звездочными отелями находится сейчас на уровне, близком к размеру interchange.



Как можно определять ставку комиссии для ТСП.

- Брать с потолка;
- Смотреть, что есть у похожих ТСП на рынке и давать немножко ниже;
- Давать столько, сколько хочет ТСП;
- Пытаться что-то посчитать;
- Иметь четкое понимание, во что обойдется обслуживание этого клиента и с учетом рыночных условий давать предложение в котором уверены – ниже опускаться нам невыгодно, а выше небезопасно по рыночным соображениям.



ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ СТОИМОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ ТСП???

(только прямые расходы)

- Закупка/ Аренда оборудования (ПОСы, модемы , пин пады и пр.);
- Установка и обслуживание POS-терминалов для приема карт в оплату;
- Расходы на связь;
- Обработка операций, процессинг;
- Платежи;
- Обучение персонала ТСП;
- Круглосуточная клиентская поддержка;
- **УДЕРЖАНИЯ СО СТОРОНЫ МПС !**



УДЕРЖАНИЯ СО СТОРОНЫ МПС :

-Сервисные сборы МПС;

-**INTRECHANGE REIMBURSEMENT FEE** – вознаграждение в пользу эмитента, выплачиваемое эквайером с каждой транзакции.

ПРИМЕР : (VISA) (приводим все сервисные сборы
к процентам от оборота)

- Российская карта на бензоколонке (средняя сумма сделки 16 долларов США)

$0,0061 \text{ Доллара} = 0,0381\%$

$0,0381\% + 0,038\% = 0,076\%$

- Американская карта в отеле (средняя сумма сделки 260 долларов США)

$0,046 \text{ Доллара} = 0,0177\%$

$0,0177\% + 0,25\% + 0,038\% = 0,3057\%$

ПРИМЕР: (Мастеркард) (приводим все сервисные сборы к к процентам от оборота)

Расчет громоздкий – приведем лишь результат по разным типам карт в среднестатистическом магазине - сделка \$40

-Российская карта

Дополнительные сервисные сборы = 0,17%

-Европейская карта

Дополнительные сервисные сборы = 0,22%

-Американская карта

Дополнительные сервисные сборы = 0,54%

Очевидно, при уменьшении суммы транзакции (особенно важно в регионах) процентная нагрузка увеличивается.

ЭТО БЫЛИ ЛИШЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСНЫЕ СБОРЫ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ

ГЛАВНАЯ «ОПАСНОСТЬ» –

INTRECHANGE REIMBURSEMENT FEE - IRF

IRF может различаться в зависимости от:

Способа (канала) приема карты – электронно, вручную, интернет, МО/ТО, мобильная коммерция итп., - а также сроков предъявления транзакции в систему

Вида и типа карты – электронная, премиум, корпоративная и т.п.

Региона выпуска карты – Россия, регион СЕМЕА (Европа), другой регион;

МСС кода клиента и типа операции – обычная продажа, выдача наличных, recurring, коммунальные платежи и т.п.

Выполнения определенных требований во время проведения транзакции – авиационные транзакции, UCAF, чиповая в чиповом ПОСе, чиповая в нечиповом ПОСе итп.

ПРИМЕР полного расчета стоимости транзакции на стороне МПС

MasterCard

Российская карта MC Standard (Pay Later) в магазине с «магнитным» ПОСом
(сумма сделки 40 долларов США)

Сервисные сборы = 0,17% (расчет, сделанный ранее)

IRF = 1,3%

ИТОГО: 1,3% + 0,17% = 1,47% !!!

Американская карта MC Corporate в отеле

(средняя сумма сделки 260 Долларов США)

Сервисные сборы = 0,54% (расчет, сделан ранее)

IRF = 1,85%

ИТОГО: 1,85% + 0,77% = 2,39% !!!



ПРИМЕР полного расчета стоимости транзакции на стороне МПС

VISA

Российская карта VISA Classic Credit на бензоколонке (средняя сумма сделки 16 долларов США), с электронным приемом

Сервисные сборы = 0,076% (расчет, сделанный ранее)

IRF = 1,30%

ИТОГО: 1,30% + 0,076% = 1,376%

Американская корпоративная карта VISA в отеле

(средняя сумма сделки 260 Долларов США)

Сервисные сборы = 0,3057% (расчет, сделанный ранее)

IRF = 1,85%

ИТОГО: 1,85% + 0,3057% = 2,1557%

«Подарки» мирового кризиса:

1. Снижение средней суммы сделки по карте.
2. Рост количества операций.
3. Дисбаланс между доходами (в рублях) и расходами (в валюте).

Следствие:

Увеличение себестоимости эквайринга в расчете на одну операцию.



Перспективы расширения сети точек приема карт в оплату ;

1. Для это должны присутствовать необходимые и достаточные условия:

Желание платить картами (держатели);

Желание принимать карты в оплату и понимание выгоды от использования услуги эквайринга. (торговцы)

Т.е. необходимо чтобы торговцы понимали востребованность и выгоду предоставления такого сервиса для держателей карт.

2 .Освоение новых ниш: рестораны быстрого питания, парковки, такси, микро платежи и пр.

3. Внедрение новых технологий

4. Наличие здоровой конкуренции без демпинга.

Перспективы изменения комиссий за эквайринг

1. Конкуренция и как ее следствие простое снижение комиссий;
2. Изменения в ставках МПС - изменение комиссий в зависимости от знака изменения (рестораны быстрого питания);
3. Изменение структуры комиссий вследствие более подробной градации типов операций и/или типов карт/ способов приема и т.д.
4. Применение ставки комиссий типа «interchange +».



Национальная платежная система – спасение или...

- Выбор технологии
- Выбор носителя
- Выбор/создание центрального процессора
- Выработка правил и тарифов:

Как разрешить конфликту интересов: эмитент хочет больше зарабатывать, а эквайрер хочет меньше терять на interchange ?

Каков выигрыш получится выигрыш – сервисные сборы МПС?

Сколько будет стоить содержание центрального процессора?



Спасибо за внимание!

Виноградова Елена

evinogradova@abgcard.ru

www.ucs.su

