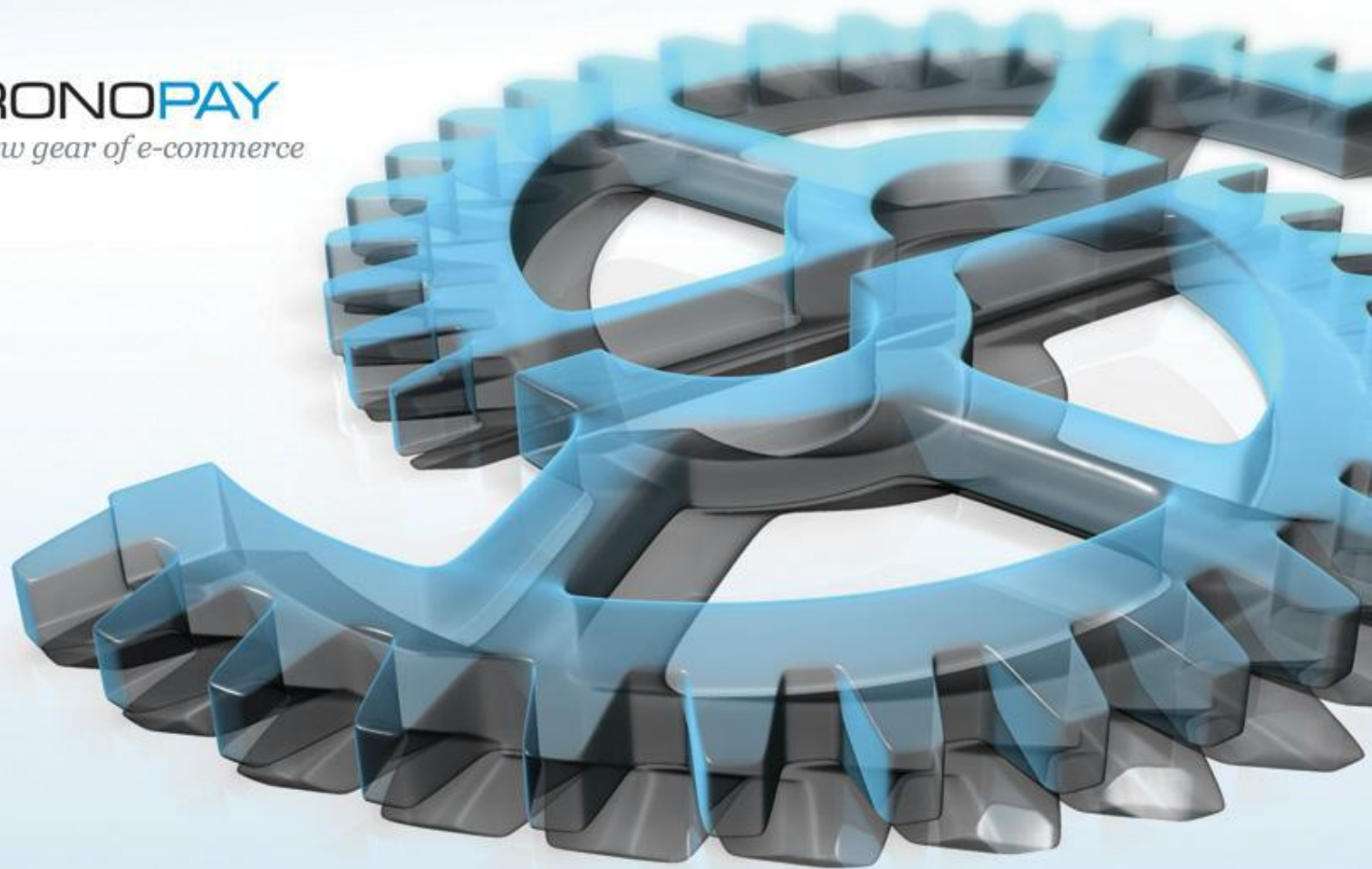




**CHRONOPAY**

*a new gear of e-commerce*



# **ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ И ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

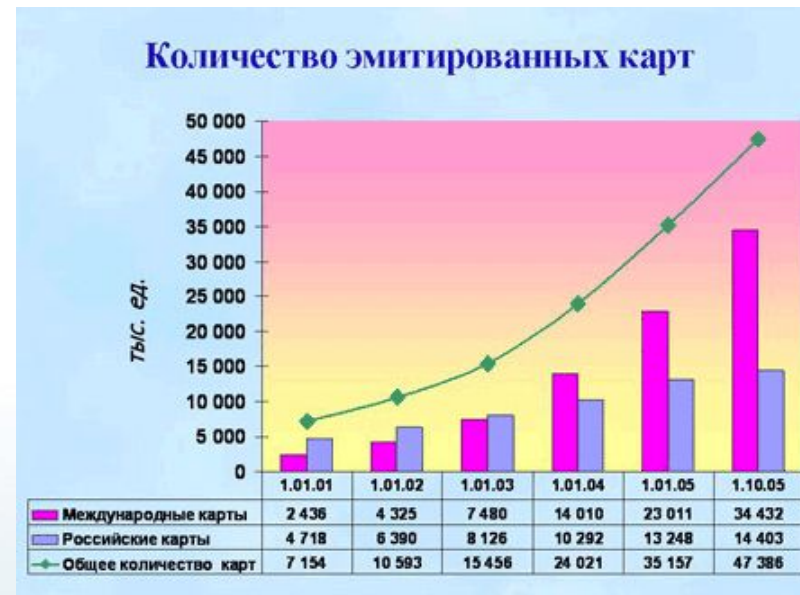
Москва, 2006



# Банковские карты в сети. Прогноз роста.

**Использование банковских карт в сети СТАНОВИТСЯ ПОПУЛЯРНЫМ, так как наблюдается:**

1. очевидный для всех рост количества активных пользователей сети Интернет
2. рост количества эмитированных банковских карт\*, а также рост количества транзакций по ним.
3. Доля “безналичного пластика” составляет порядка 7% против 80% в западных странах



\* По данным Центрального банка, в 2005 г. количество эмитированных банковских карт увеличилось почти на 20 млн — до 54,5 млн штук, а объем операций населения по банковским картам составил 2,77 трлн руб.



## Зачем “пластик” нужен интернет-магазинам?

**Широкий выбор платежных инструментов – это дополнительное маркетинговое преимущество для любого интернет-магазина**

Использование “пластика” в определенной мере увеличивает число потенциальных покупателей.

При этом, в значительной мере число покупателей увеличивается, если сам товар не требует физической доставки и покупатель получает его мгновенно (например: хостинг, интернет-реклама, коды доступа, игровые таймслоты, музыкальные файлы)





# Мифы электронной коммерции

## Как начать работать с “пластиком” и какие риски с ним связаны?

В растущем сегменте российского интернета многие магазины не спешат начинать работу с “пластиком” так как не в полне представляют себе, как правильно оценить риски и трудности, связанные с новым платежным инструментом.

МИФ 1. Начать работать с банковскими картами очень просто

МИФ 2. От торговца ничего не зависит, банк и процессинговая компания сами способны справиться с мошенничеством

МИФ 3. Customer Support – далеко не самое важное звено в построении бизнеса



## Банковские карты – все не совсем так просто

### Подключение на раз, два...

Важные моменты:

- Регистрация юридического лица, возможность показать реально существующий бизнес
- Где ведется бизнес? Валюта бизнеса?
- Различие между Aggregated и Direct Processing



*a new gear of e-commerce*



## Контроль за мошенничеством

### 1. Допустимые уровни chargebacks

Visa – 2% от количества транзакций, но не более 200 по торговой точке за период (Global Merchant Chargeback Monitoring Program)

MasterCard – 1% от количества транзакций, но не более 15 по торговой точке за период (Excessive Chargeback Program)

### 2. Штрафная политика

UCS – \$5 per chargeback is a gift from God ☺

Западные банки – от \$25 до \$100+25 за превышение уровня по chargebacks

### 3. 3D Secure environment

- Возможно оспаривание транзакций типа “I didn’t do it” по Visa

- Держатель карты может успешно инициировать chargeback, если докажет, что услуга не оказана





# Customer Support

## **Customer support – мощное оружие торговой точки**

- 24 hour Customer Support
- Регистрация клиентов, оптимизация процедуры покупки
- Электронная рассылка предупреждений клиентам
- Смена дескрипторов
- Recurring payments



*a new gear of e-commerce*



CHRONOPAY  
[www.chronopay.com](http://www.chronopay.com)

## Заключение

Спасибо за внимание!

Искренне надеюсь, что данный доклад являлся полезным для Вас.

Специалисты компании ChronoPay готовы ответить на Ваши вопросы, а также дать любые консультации по подключению процессинга банковских карт в сети интернет.

*a new gear of e-commerce*