



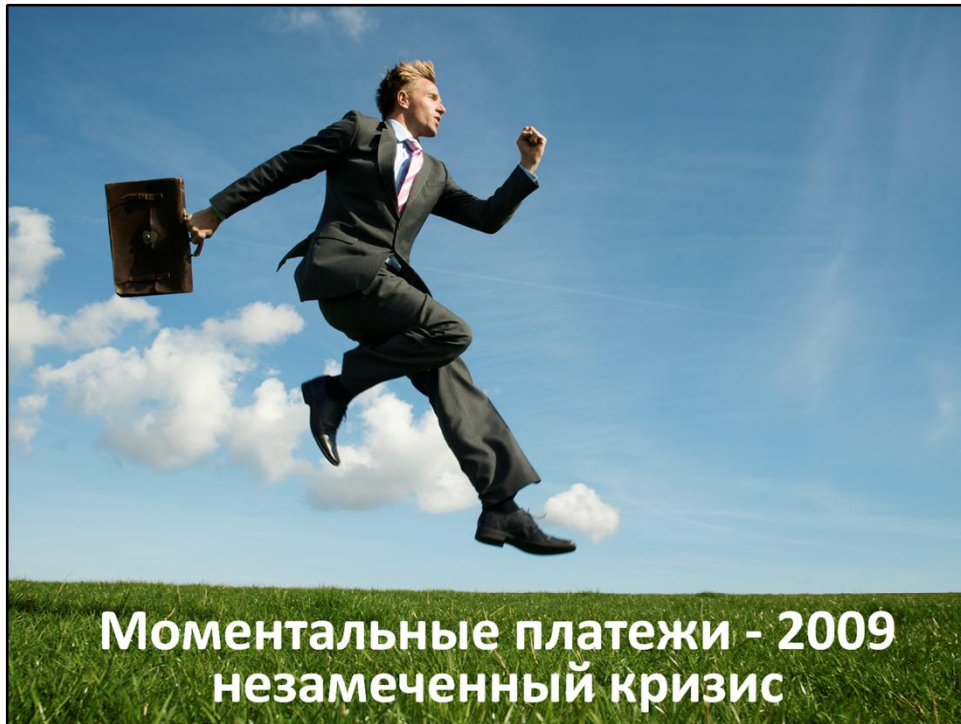
Национальная
Ассоциация
Участников
Электронной
Торговли

Рынок моментальных платежей в 2009 г.

*Ким Борис Борисович,
Председатель комитета НАУЭТ
по платежным системам и банковским
инструментам*

Пресс-конференция 02.03.2010

Доброе утро всем, и, как говорится, спасибо, что пришли. Наши встречи уже становятся традицией и поскольку они проходят в самом начале, хотя бы календарной весны, хочется более жизнерадостной картинки.



Моментальные платежи - 2009 незамеченный кризис

Мы поговорим сегодня о том, как рынок моментальных платежей пережил непростой для всего финансового сектора год, и что его ожидает в ближайшем будущем



Главная хорошая новость – рынок вырос, хотя относительные его темпы снижаются, в абсолютном значении он в очередной раз прибавил более 100 млрд.



Параметр	2009		2008	Изменение
	Прогноз	Результат		
Оборот, млрд. руб.	632	649	536	21%
Число платежей, млрд.	5.2	5.9	5.4	8.8%
Средний платеж, руб.	117	110	104	4%
Число точек	400	400	350	14%

Особенно приятно отметить, что хотя наш прошлогодний прогноз оказался довольно близким к реальности, мы все же ошиблись в меньшую сторону. Анализируя эти данные, следует иметь в виду, что речь идет о кризисном годе, когда число банковских отделений, банкоматов и терминалов, сокращалось (по оценкам экспертов – до 10%). В этих условиях задачу повышения доступности финансовых услуг – не на словах, а на деле решали системы моментальных платежей. Посмотрим, с какими результатами пришли к финишу основные участники рынка.



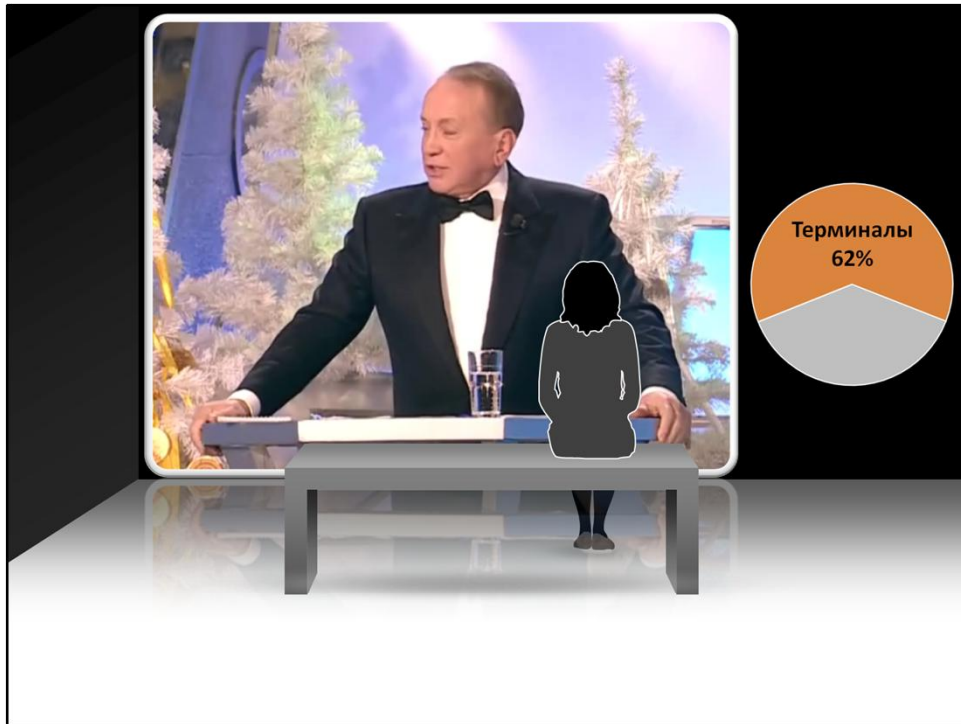
Вместо привычной тройки лидеров мы видим двойку, так как в прошлом году произошло ожидаемое операционное слияние ОСМП и e-port, которое, судя по результатам (+3 по отношению к прошлому году) пошло им на пользу. Нарастила свою долю (за счет Евросети и Киберплат) и серая лошадка рынка - «Другие», среди которых основную роль играют банки (9%) причем треть банковских платежей приходится на Сбербанк РФ, который таким образом ведет активную экспансию на рынок высокотехнологичных платежей. Справедливости ради стоит отметить, что и сам рынок не стоит на месте. Он в очередной раз стал «чуть меньше» рынком сотовых платежей

«Несотовые» платежи росли в 10 раз быстрее сотовых



Их доля в структуре уменьшилась еще на 8.5, причем в основном за счет платежей по банковским кредитам.

Терминалы еще почти 10 пунктов упрочили свое положение ведущего интерфейса оплаты. Через них в прошлом году прошло 62% моментальных платежей. Но красноречивее сухих цифр о популярности терминалов говорит то, что они уже стали предметом городского фольклора.



На терминальном соревнуются три бизнес-модели: вертикально-интегрированная Элекснет

Вертикально-интегрированная бизнес-модель



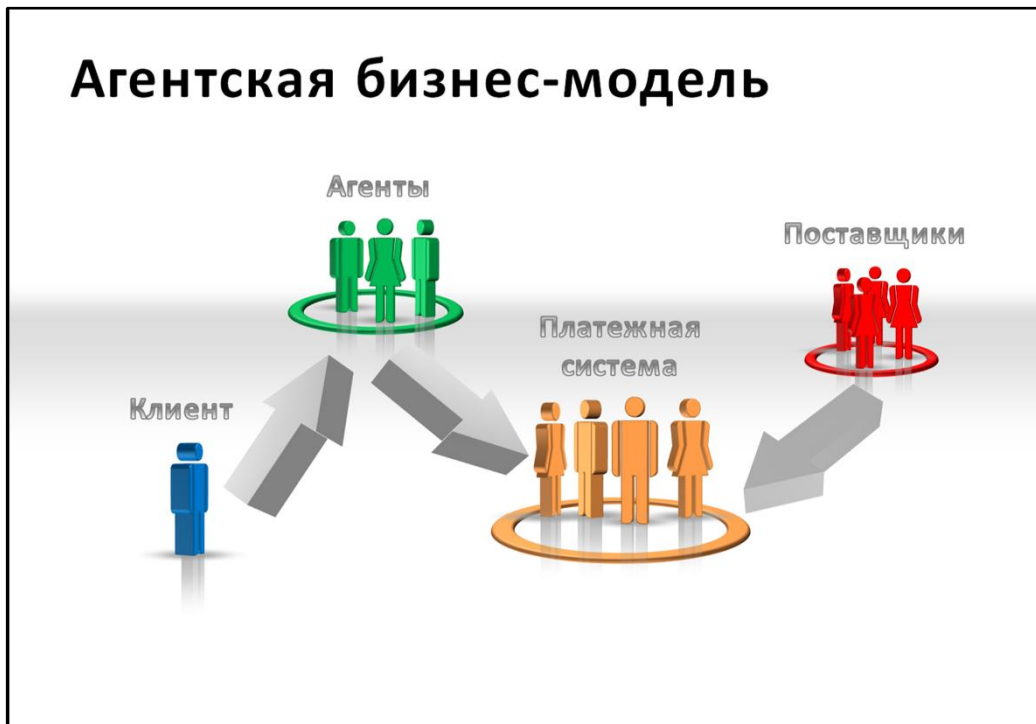
Преимущества

1. Коммуникация с клиентом, возможность развивать персонализированные сервисы, программы лояльности. Высокая операционная маржа
2. Недостатки – большие инвестиции, высокие накладные расходы, ограничения на размеры сети, длительные сроки окупаемости

Результат – локальный успех.

Пример – Элекснет – сильный игрок в некоторых регионах и на рынке погашений кредитов.

Агентская бизнес-модель



Агентская Киберплат

Преимущества

1. Возможность быстрого развития сети

Недостатки

1. Нет прямого контакта с клиентом – он клиент агента и поставщика, но не платежной системы. Нет возможности развивать персонализированные сервисы, бонусные программы и т.д.
2. Чисто комиссионная модель бизнеса, в которой трудно противостоять давлению на маржу со стороны поставщиков и агентов.

Результат – превращение в нишевого игрока, чреватое падением доли рынка, так и маржи

Пример - Киберплат

Франчайзинговая бизнес-модель



И модель франшизы QIWI

На первый взгляд, похожа на агентскую модель. Важное отличие заключается в наличии и активном продвижении собственного розничного бренда, что позволяет управлять качеством и ценой услуги, а также успешно противостоять давлению на маржу со стороны агентов и поставщиков.

Успехи и неудачи этих моделей в региональном аспекте показаны на следующем слайде.

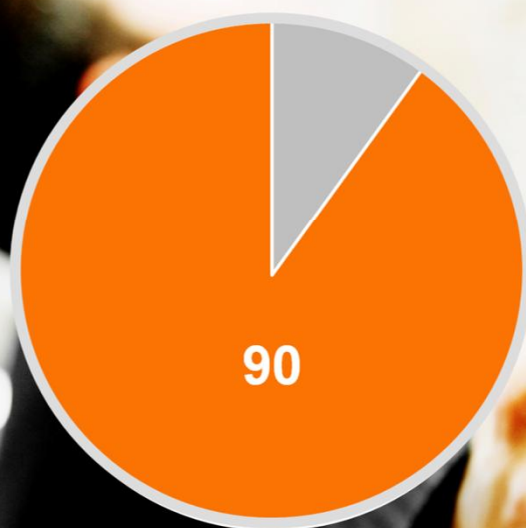
Лидеры терминального рынка по регионам



Источники: Комкон, расчеты НАУЭТ

Погасить экран. По законам драматургии в этой бочке меда, которую я на вас вылил должна быть ложка дегтя. И возможно, не одна. Я назвал ее

«Проклятие» сотовых платежей



- Другие платежи
- Моментальные платежи

Действительно, моментальные платежи уже обеспечивают более 90% платежей за сотовую связь. Даже если предположить, что они займут все 100, сам рынок вряд ли будет расти быстрее 15%-20% в год. Так что сотовые платежи больше не могут быть надежным драйвером роста, свою положительную роль они уже сыграли. Это плохая новость. Хорошая новость заключается в том, что из этого тупика есть целых два выхода, при том не альтернативных

Два пути роста



Как преодолеть «Проклятие сотовых платежей»? Ответ, как часто бывает, содержится в вопросе.

1. Развиваться не только в платежах за сотовую связь (количественный рост) или
2. Развиваться вообще не в платежах (качественный рост)

Драйверы количественного роста



Кейсы с количественным ростом

1. Погашение кредитов. Пионером рынка была, как это часто происходило в прошлом, компания Элекснет, но и сейчас она остается сильным игроком этого рынка. Позже к нему присоединились Рапида, Киберплат и QIWI. Но их суммарная доля не превышает 1-2% - есть куда расти
2. Денежные переводы: Тут долю смело можно оценивать %, хотя о соответствующих проектах заявили QIWI вместе Юнистрим, Связной с Золотой Коронай решение для агентов предложил Киберплат.
3. Лотереи. Потенциально интересный рынок, особенно ввиду запрета игровой деятельности и грядущим запуском олимпийской лотереи. В прошлом году о старте проектов с Русским Лото и Гослото – единственной на сегодня государственной лотерее объявил QIWI.
4. Расчеты с государством. Многие системы моментальных платежей начали принимать штрафы ГИБДД в Москве и регионах. Потенциально же рынок огромный, включает в себя не только расчеты с2g но и g2c.
5. ЖКУ. Самый тяжелый рынок – огромное количество поставщиков – более 50 тыс. по стране
6. Авиа, жд – билеты, билеты на развлекательные мероприятия. Здесь безусловно рано или поздно произойдет революция, которую уже

пережили сотовые операторы – переход от оплаты с помощью физического носителя (скретч карты) к полностью электронным каналам. А пассажиры уже оценили удобство электронных билетов.

7. Трансграничные платежи. В прошлом году стартовал проект с Билайн Казахстан (QIWI)
8. MLM. Компании сетевой торговли. Орифлейм, Фаберлик и т.д. (QIWI, Элекснет, Киберплат).

Реклама на терминалах

Терминалы – четвертый по охвату аудитории рекламный носитель*

67% россиян еженедельно пользуются терминалами



Таргетирование

Интерактивность

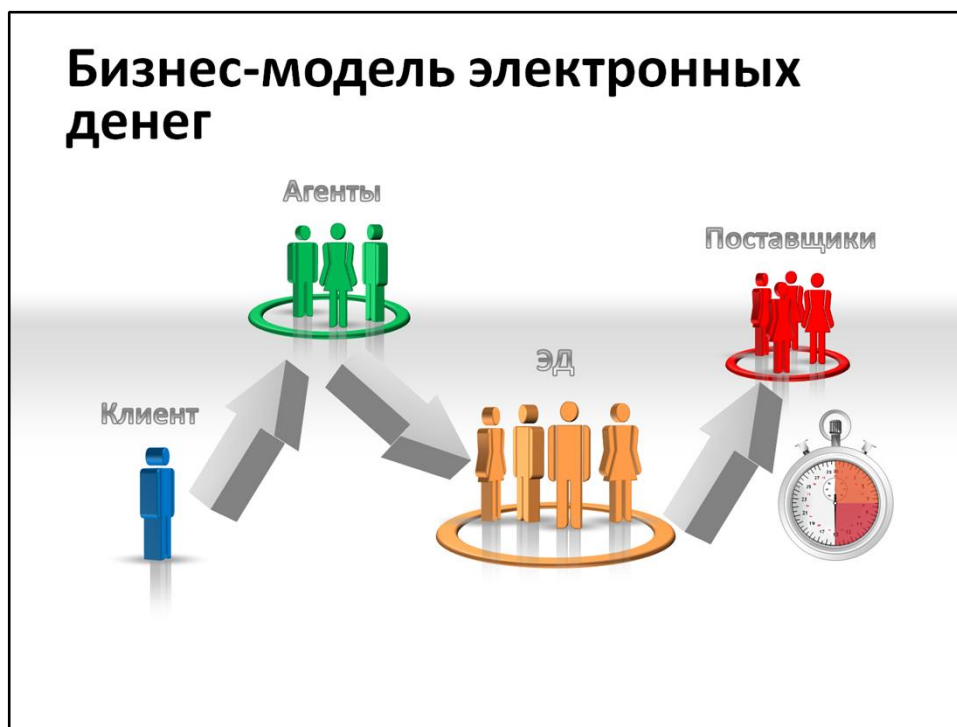


*Источник: Комкон, по данным для 10+

Это не только реклама, но и:

- Прямые продажи,
 - Регистрация промо-кодов
 - Голосования (Например, в рамках последней премии Автомобиль года через терминалы Киви проголосовало 2.5 млн. человек или около 80% всех принявших в голосовании)
- Анкетирование и соцпросы

Бизнес-модель электронных денег



Терминальные системы вторгаются и в область ЭД. Принципиальное отличие от существующей модели:

1. Наличие *stored value*. Это не водопровод, а плотина. Следовательно, появляются остатки на счетах, управление которыми приносит дополнительный доход.
2. Хранение денег подразумевает систему эккаунтов, а значит и больше информации о клиенте.
3. Пополнение эккаунта возможно не только наличными, но и безналичным путем – с банковского счета, с лицевого счета мобильного оператора. Это потенциальный путь к избавлению от «проклятия наличных».

Примеры:

QIWI Кошелек,

Записная Книжка Элекснет

Кошелек Webcredits

Платежная книжка Киберплат

Впрочем, не буду дальше отнимать хлеб у присутствующего здесь Виктора Достова, Президента АЭД.

И плавно перейду к третьему проклятию моментальных платежей – регулированию.

Обыкновенная история



1. Принятие в 3 чтении ГД
2. Отклонен СФ большим претензий, в том числе – нарушение прав потребителей, нарушение обязательств России перед ФАТФ, создание параллельной банковской системы.
3. Одобрен СФ после работы согласительной комиссии. Единственный результат усилий СФ – создание лазейки для банков, которым было разрешено не оснащать свои терминалы ККТ и которая сейчас активно используется небольшими региональными банками для «крышевания» систем моментальных платежей, которые не хотят оснащать свои терминалы ККТ.
4. Подписан Президентом в день, когда банковское лобби и РСПП предприняло последнюю атаку. Впрочем, обвинения не блистали новизной.
5. Игры Минпромторга. Попытка вернуть ситуацию в год назад, когда в наличии была одна версия ККТ стоимостью 42 т.р.
6. Вступление закона в части ККТ отложено до 1 апреля.
7. Игры ФНС вокруг порядка постановки на учет ККТ.
8. Поправки в закон «О связи»
9. Вчера отклонены СФ.
10. Зато Ананьев внес поправки в 103-ФЗ.

Ситуация вообще все больше напоминает не роман, а ситком. Вообще говоря существуют две популярные объяснительные теории – теория заговора и теория дураков. Лично я придерживаюсь синтетической теории – заговора дураков.

Желающих исправить закон так много, что в результате их разнонаправленных и нескоординированных усилий рождается нечто приемлемое.

Прогноз - 2010

Параметр	2009	2010*	Изменение
Оборот, млрд. руб.	649	746	14%
Число платежей, млрд.	5.9	6.2	5.1%
Средний платеж, руб.	110	120	9%