

# ЦЕНТРАЛИЗИРАНО РЕШЕНИЕ НАМАЛЯВА ФИНАНСОВИТЕ ИЗМАМИ ПРИ БЕЗКАСОВИТЕ ПЛАЩАНИЯ

Повече от 15 доставчици на платежни услуги използват anti-fraud услугата на БОРИКА, през която минават над 1,5 млн. трансакции дневно, казва Радослав Димитров, главен директор „Картов бизнес“ в БОРИКА

ИНТЕРВЮ ЕМИЛ ПЕТРОВ

## Г-н Димитров, увеличават ли се измамите с банкови карти и какви иновативни похвати използват престъпниците?

Тенденцията на нарастване на измамите не засяга само картовите операции, а всички видове безкасови плащания. Тя идва в резултат основно на все по-навлизащата промяна в технологичен аспект, т.нар. дигитализация, на разгръщането на пазара, водещо до увеличение на потреблението на услуги, както и на все по-често използвания изкуствен интелект. България не прави изключение от тази глобална тенденция и измамите в страната също се увеличават.

По отношение на престъпните механизми - в повечето случаи иновативните похвати са добре забравени стари методи, т.е. такива, каквито потребителите не са изпитвали, защото не са били обект на такъв тип измами, или пък са се видоизменили малко и потребителите не са ги разпознали. Доминират т.нар. фишинг атаки, където вариациите на измама са изключително много. Най-често това става с фалшиви линкове и сайтове, които целят да вземат данните на потребителя и да го накарат да направи плащане, което той мисли, че е легитимно, а не е.

Друг вид измама е плащането при търговци, които

предлагат стоки и услуги на цени под тяхната себестойност. Привидно, а и не само, ниските цени изкушават потребителя да купи стока или услуга, мислейки, че е направил „делката на века“, като не само че стоката не се получава, но вече предоставените клиентски данни могат да бъдат използвани за злонамерени последващи действия.

Разбира се, предоставянето на данни извън тези случаи, напр. в социалните мрежи, води до допълнителен риск от потенциални измами.

## БОРИКА предлага услуга за борба с измамите (anti-fraud) при безкасовите плащания. Какво представлява тя?

Услугата, която предлагаме, цели да заеме централно място на пазара и да обхваща всички клиентски операции, тъй като зад нея стои решение, което може да работи еднакво добре не само с картови, а и с платежни операции, в т.ч. и с нефинансови. На практика това е решение, което не се ограничава до един или друг метод на плащане или канал, а предоставя възможност за интеграция на различни такива, дори при касови операции и вписване/логин в мобилно/Интернет банкиране. С други думи, това е холистично решение и едно от най-важните му предимства е, че не просто

Услугата, която предоставяме, не просто може да оцени риска на една операция, а да извърши поведенчески анализ на действията на потребителя.





ФОТОГРАФ ТОНИ ТОНЧЕВ

## **РАДОСЛАВ ДИМИТРОВ** Е ГЛАВЕН ДИРЕКТОР НА ГЛАВНА ДИРЕКЦИЯ „КАРТОВ БИЗНЕС“ В БОРИКА

Започва работа в компанията през 2002 г. като системен оператор. В периода 2005 г. – 2009 г. е администратор на „Система за реално време и финансово обслужване“, където отговаря за администрирането на картовата система БОРИКА. През 2009 г. поема ръководството на отдел „Администриране на система за картови плащания“, а през 2016 г. оглавява отдел „Развитие на картови продукти и услуги“. Понастоящем ръководи една от ключовите дирекции в БОРИКА – „Картов бизнес“, като усилията на екипа му са насочени в развитието и внедряването на иновативни решения за разплащания. Притежава магистърска степен по „Мениджмънт в телекомуникациите“ към Нов български университет, както и редица специализации в областта на картовите плащания.

може да оцени риска на една операция, а да извърши поведенчески анализ на действията на потребителя.

### **Към какви потребители е насочена anti-fraud услугата?**

Услугата е предназначена за доставчиците на платежни услуги – банки и платежни институции, които на практика са нейните директни ползватели. Разбира се, от предимствата ѝ се възползват крайните потребители и търговците, които от своя страна имат договор с въпросните доставчици на платежни услуги.

### **В момента как доставчиците на платежни услуги решават проблема с измамите при плащания – разчитат на собствени отдели, използват външни решения, или комбинация от двете?**

По мое наблюдение към момента всеки доставчик на платежни услуги разполага с повече от едно технологично решение. Процесите са „силозирани“ – има ресор, който се занимава с картови операции, ресор, който се занимава с платежни операции, такъв, който се занимава със съответствия (compliance) и по този начин всеки самостоятелно дори вътре в самата институция се опитва да реши проблема с все по-нарастващите обеми на измамите. Начинът, който в момента масово се практикува – всеки се опитва самостоятелно да реши казуса, сам по себе си е неефективен процес. Затова нашата амбиция е да внедрим централизирано решение, в което няма място за конкуренция между институциите и чиято основна цел е да намали финансовите злоупотреби.

Това, което трябва да знаем е, че ефективността при самостоятелното решение е толкова голяма, колкото му позволява информацията, налична в съответната институция. При едно централизирано решение, обаче, като това което изграждаме, информацията е много по-богата, тъй като може да събира такава от много и различни източници.

### **Като разход за доставчиците на платежни услуги използването на централизираното решение по-изгодно ли е, отколкото самостоятелните решения? Как се внедрява услугата на БОРИКА?**

Определено използването на централизирано решение е по-изгодно, но по-важното е, че то е много по-ефективно. Това, което отличава нашето решение е, че ползването му не изисква допълнителни инвестиции от доставчиците на платежни услуги, било то за хардуер, софтуер, или за последващата им поддръжка. За всичко това се грижим ние и това прави много по-ефективен процеса не само в икономически, но и в ресурсен аспект. С други думи клиентите получават холистична услуга при минимална цена и повишена ефективност.

**Все повече български компании стават жертва на т.нар. измама с подменен IBAN, при която те**

### **биват убеждавани да направят плащане на свой контрагент, но на друга банкова сметка. Може ли решението на БОРИКА да предотврати тази схема?**

Абсолютно. Когато говорим за наличие на функционални възможности за извършване на поведенчески анализ и клиентско профилиране, такава подмяна лесно би могла да се хване. Ако вие имате взаимоотношения с конкретни търговци и платци, рядко се налага да се сменя IBAN, а ако се наложи, това обикновено е съпроводено с допълнителни действия. Именно тази промяна в действията/поведението би могла да бъде тригерът, който да индикира за подобен опит за злоупотреба на по-ранен етап и дори да доведе до нейната превенция.

### **Колко са клиентите на вашата anti-fraud услуга и какви са резултатите от използването ѝ?**

Наши клиенти са над 15 доставчици на платежни услуги, като предвид факта, че доскоро предоставяното решение обслужваше само картови операции, голяма част от тях използват основно услуги в областта на мониторинга и превенцията от картови измами. Тук би било интересно да споделя, че среднодневно само операциите с карти, които към момента се обработват от системата, са в порядъка на 1,5 милиона.

Бидейки обаче в основата не само на картовата, но и на платежната инфраструктура в страната, вече говорим за многофункционално холистично решение. Именно в резултат от внедряването на едно такова решение, отчитайки неговите ползи и предимства, част от съществуващите ни клиенти на anti-fraud услуги при картовите операции започнаха да стават клиенти не само на платежни, но и на допълнителни услуги, като например проверка при онбординг на клиенти (*първоначална регистрация, бел.ред.*), в т.ч. проверка срещу бели/черни, санкционни или друг вид списъци. Цялото това технологично и функционално разширение на услугата считам, че ще доведе до положителни резултати в борбата срещу финансовите измами.

### **Какво е бъдещото развитие на услугата за борба с измамите и какви нови функционалности ще се добавят към нея?**

Освен че ще продължим да развиваме функционалностите, за които споменах, в т.ч. и с използване на машинно обучение/изкуствен интелект при мониторинга и обогатяването на правилата за превенция, е важно да отбележа, че системата освен реализация на бизнес функционалности осигурява и изпълнение

на регулаторни изисквания. Част от тях налагат своевременно комуникация между участниците на пазара. Тази комуникация ще може да става не само технологично – през платформата, а и чрез организацията и развитието на социална среда за споделяне на знания и опит. През пролетта на 2024г. организирахме първото такова събитие, участие в което взеха картовите и платежни схеми, както и водещи експерти в областта на борбата срещу финансовите измами. Тази социална среда, която нарекохме „Български форум за превенция от финансови измами“, също е обект на развитие, което цели да направи още по-ефективен процеса на комуникация и да намали въздействието от измамите във финансовия свят.

### **Извън борбата с финансовите измами, какви са новите услуги, които БОРИКА предстои да предложи на пазара?**

От началото на тази година внедрихме на пазара централизирано приемане на картови трансакции под бранда China Union Pay. Тази услуга има за цел да облекчи и да опрости процесите, свързани с приемане на чуждестранни картови схеми на местния пазар. Вместо всяка приемаща институция да изгражда връзки със съответната международна картова схема, БОРИКА като процесор на тези плащания изгражда връзка със съответната страна и по правилата на Националната картова и платежна схема осигурява възможността тези карти да се приемат на българския пазар като местни. В момента работим по такъв модел за централизирано приемане на карти с бранда Diners/Discover. Предстои да го пуснем в края на тази година.

В контекста на приемането на плащания на ПОС, БОРИКА продължава да развива аутсорсинг услугите, като осигурява целия процес на обслужване на търговците – от купуването на терминали през инсталация и обучение до последващото им обслужване. Тази услуга се предоставя на доставчиците на платежни услуги, като техният основен ангажимент остава бизнес взаимоотношението с търговците.

Надграждаме и услугите, свързани с т.нар. софтуерен ПОС, който за минути може да превърне едно Android базирано устройство, като смартфона, в пълнофункционален ПОС. Това облекчава неимоверно времето за онбординг и предоставяне на съответната услуга на търговеца.

През следващата година ни предстои дигитализация на местната bcard, което ще позволи картата да влезе във всеки мобилен телефон или устройство. **B**

Надграждаме услугите, свързани с т.нар. софтуерен ПОС, който за минути може да превърне едно Android базирано устройство, като смартфона, в пълнофункционален ПОС.

