

Дмитрий Гондусов: «Интернет-банкинг HandyBank – отличный продукт, и, заметьте, не я это сказал»

21.03.2011 [Оригинал интервью](#)

Генеральный директор платежной системы HandyBank Дмитрий Гондусов рассказал в интервью Bankir.Ru о том, почему HandyBank стал первым в рейтинге журнала «Эксперт», и о том, сколько может заработать любой банк на интернет-банкинге. // [Инна Рукосуева, Bankir.Ru](#)



- Ваша система HandyBank заняла первое место в рейтинге функциональности интернет-банкингов журнала «Эксперт». Ее основное конкурентное преимущество заключается в том, что это мультисистема?

- Нет, конечно, ее главное преимущество вовсе не в том, что она мультибанковская. Кстати, в рейтинге «Эксперта» это вообще никак не оценивалось. Наше главное конкурентное преимущество в том, что мы смогли в одном продукте объединить широкий функционал, высокий уровень безопасности и минимальные сроки внедрения.

Например, сегодня пользователь системы может делать платежи в пользу 7 тыс. мерчантов – поставщиков товаров и услуг, это пока абсолютный рекорд для интернет-банков, по мнению того же журнала «Эксперт». А техническое внедрение системы у большинства банков занимает всего 4–5 недель.

- Как удается так быстро реализовывать такое сложное решение?

- В большинстве случаев половина работы по внедрению уже сделана, так как у нас уже налажено информационно-технологическое взаимодействие с такими крупными федеральными карточными процессинговыми центрами, как UCS, Промсвязьбанк, Банк Москвы, ВТБ (Процессинг МультиКарта) и другими. И мы продолжаем работать над увеличением числа процессинговых центров.

- Что означает для вас высокая оценка от независимых экспертов?

- Такая оценка нас, безусловно, радует. Честно говоря, были такого рода исследования, в которых мы не принимали участия, так как нас просто не приглашали, потому что мы не банк, а система. По своей методологии рейтинг агентства РА «Эксперт» выглядит, пожалуй, самым профессиональным – хорошо структурированным и тщательно проработанным. Нам приходилось видеть рейтинги, где не учитывалось, например, количество мерчантов, не оценивались аспекты безопасности и т.д.

- Сколько банков возможно объединить в вашу систему?

- Никаких технических ограничений на подключение банков нет. Система справится с любым количеством участников. По нашему текущему бизнес-плану в ближайшие 3 года мы рассчитываем на 30% рынка банков, работающих с розницей. Мы хорошо понимаем, что у большинства банков уже есть собственная разработка интернет-банкинга, но это нас совсем не смущает. За счет своей широкой функциональности мы будем полезны любому банку: с нашими сервисами он легко и быстро сможет предложить своим клиентам дополнительный продукт, а сам получит дополнительные доходы и дополнительную лояльность своей клиентуры.

- В систему HandyBank входит 37 банков. Какова динамика привлечения в нее новых игроков рынка? Как скоро вступивший банк оценивает эффективность системы?

- На середину марта – уже 38 банков подключены к HandyBank, а до конца апреля будут закончены проекты внедрения еще 5–6 банков. Оценка самими банками эффективности от подключения к системе складывается из двух критериев: темпов подключения розничных клиентов банка и скорости вовлечения каждого клиента в продукт. Мы имеем следующую собственную статистику: динамика подключения розничных клиентов к продукту без значительных маркетинговых усилий со стороны банка составляет примерно 10% от активной карточной эмиссии в год. Максимальный показатель по обороту платежей в расчете на одного клиента достигается примерно за 12–15 месяцев. Клиент «со стажем» 3–6 месяцев приносит банку в среднем 104 рубля в месяц, со стажем 9–12 месяцев – до 180 рублей в месяц, а со стажем более года – до 200 рублей.

- Сколько в среднем транзакций делает пользователь интернет-банка?

- На самом деле этот показатель зависит от набора услуг в каждом подключенном банке, в среднем по Системе – это 7 платежных транзакций в месяц. Для тех, кто понимает – довольно высокий показатель для нашего рынка.

- Если противопоставить собственным банковским разработкам вашу систему, то в чем ее выгода?

- Совершенно не надо противопоставлять нашу систему собственным банковским разработкам интернет-банкинга. Ведь уживаются же в банке разные карточные системы – например, Visa и MasterCard – почему бы не быть и разным системам интернет-банкинга. От этого у клиента просто появляются дополнительные платежные возможности – ему хорошо, а банку выгодно. Как я уже говорил, для банка это новые доходы и дополнительная лояльность клиентуры.

- Когда клиент начнет обслуживать себя сам через Интернет, что будет с банковскими клерками, которые фактически лишатся работы? Как «девушки за стеклом» относятся к такой перспективе?

- «Девушкам за стеклом» HandyBank ничем не угрожает. Развитие технологий и прогресса еще никого не оставили без работы, а уровень безработицы на самом деле зависит от циклов развития экономики, а не от уровня развития технического прогресса.

- Для клиентов самый важный вопрос – безопасность. Чем отбиваетесь от мошенников?

- Чем больше мы будем рассказывать о том, как мы обеспечиваем безопасность, тем больше нам придется работать над ее обеспечением (смеется). Возвращаясь к тому же рейтингу «Эксперта», нас, безусловно, радует первая позиция по этому показателю. Действительно, нами очень много сделано в этой области – от двойной аутентификации до страхования рисков пользователей Системы.

- Два крупнейших российских банка отказались участвовать в рейтинге «Эксперта». Испугались, что не войдут даже в десятку?

- Вряд ли им вообще есть чего бояться. Скорее всего, при той системе согласований, которая имеет место быть в этих огромных банках, они, наверное, поняли, что по любому не успеют к сроку – вот и не стали браться (улыбается). А если серьезно, вполне допускаю, что при участии в исследовании, интернет-банкинги Сбербанка и ВТБ 24 могли занять очень высокие места в рейтинге.