



**СБП на полном доверии:
как работают Доверенные Агенты
и что получают клиенты**



Что реально работает в СБП и ближайшие планы

1. С2С. Успех и слёзы благодарности в глазах граждан.
2. С2В на отдельных банках. Как решение от одного банка с интеграцией с небольшим количеством средств автоматизации бизнеса продавца.
3. СБПэй. Это трудно, но даже уже с NFC.
4. **Доверенная зона с Агентами ТСП.**
5. В2С работает, хотя это, пока, большая редкость.
6. В2В прошли пилотные испытания.
7. G2C, C2G – ожидаются в этом году.
8. Трансграничные переводы с СБП.



Какую проблему решаем?

Предоставлением платёжных сервисов занимаются БПА.

Это не банковская, а техническая задача, зарабатывает на которой этот БПА.

Банки не могли ранее предоставить сопоставимый сервис своему клиенту, поэтому клиенты банка, занимающиеся любым розничным бизнесом, «немного» не клиенты банка. Т.к. где-то есть тот самый спецсчёт, на который поступают обороты от розницы.

И что делать?

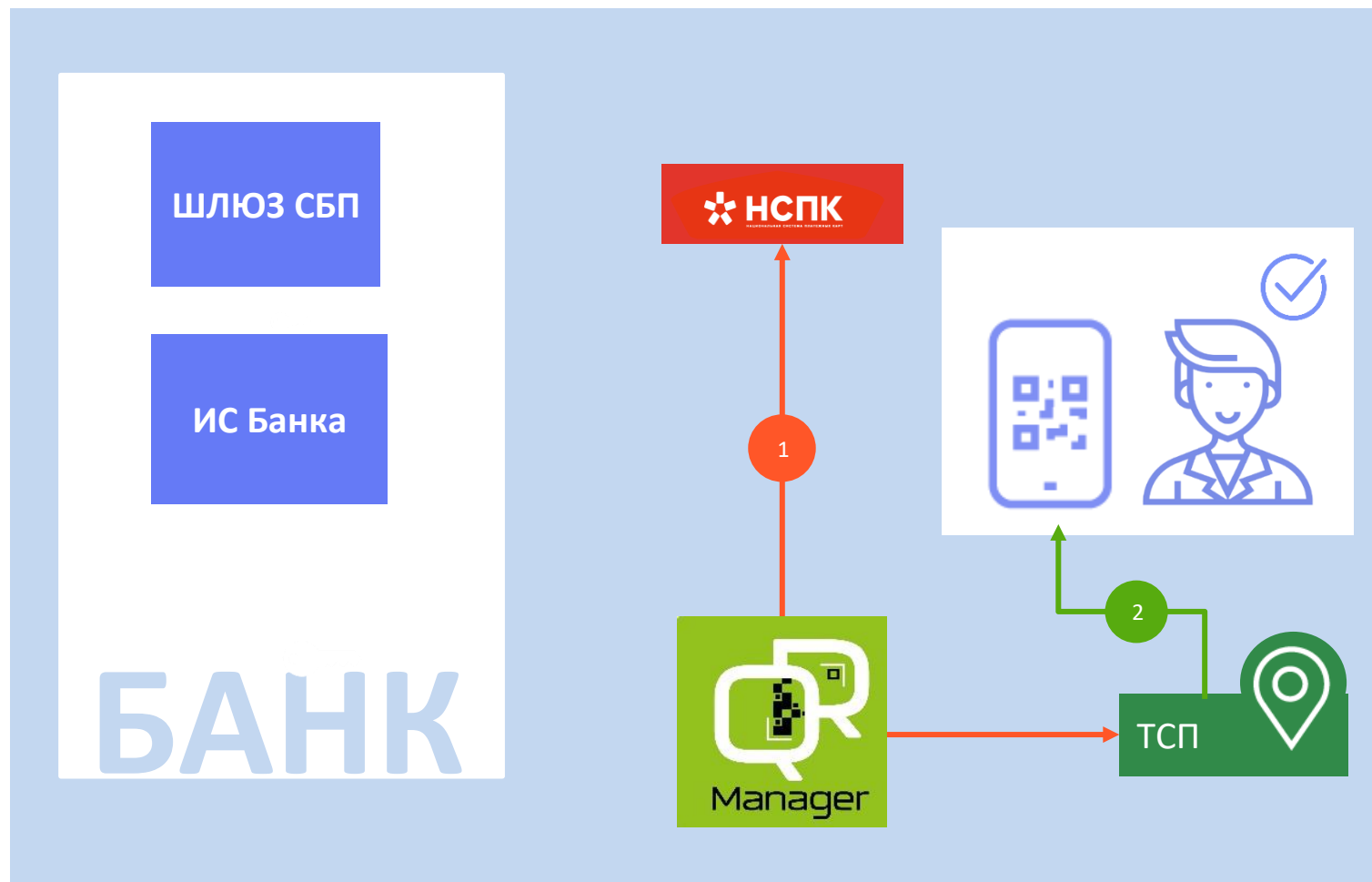
1. Множеству розничных предпринимателей не нужны «излишние навороты» «тяжелого» торгового и интернет-эквайринга.
2. СБП позволяет реализовать для банка схему: «технология» на ком-то, средства на «мой» счёт.

Этот «кто-то» и есть Небанковский Доверенный Агент, Агент ТСП, т.е. QRService!

Доверенная зона. Зачем и с чем?



НБДА в доверенной зоне



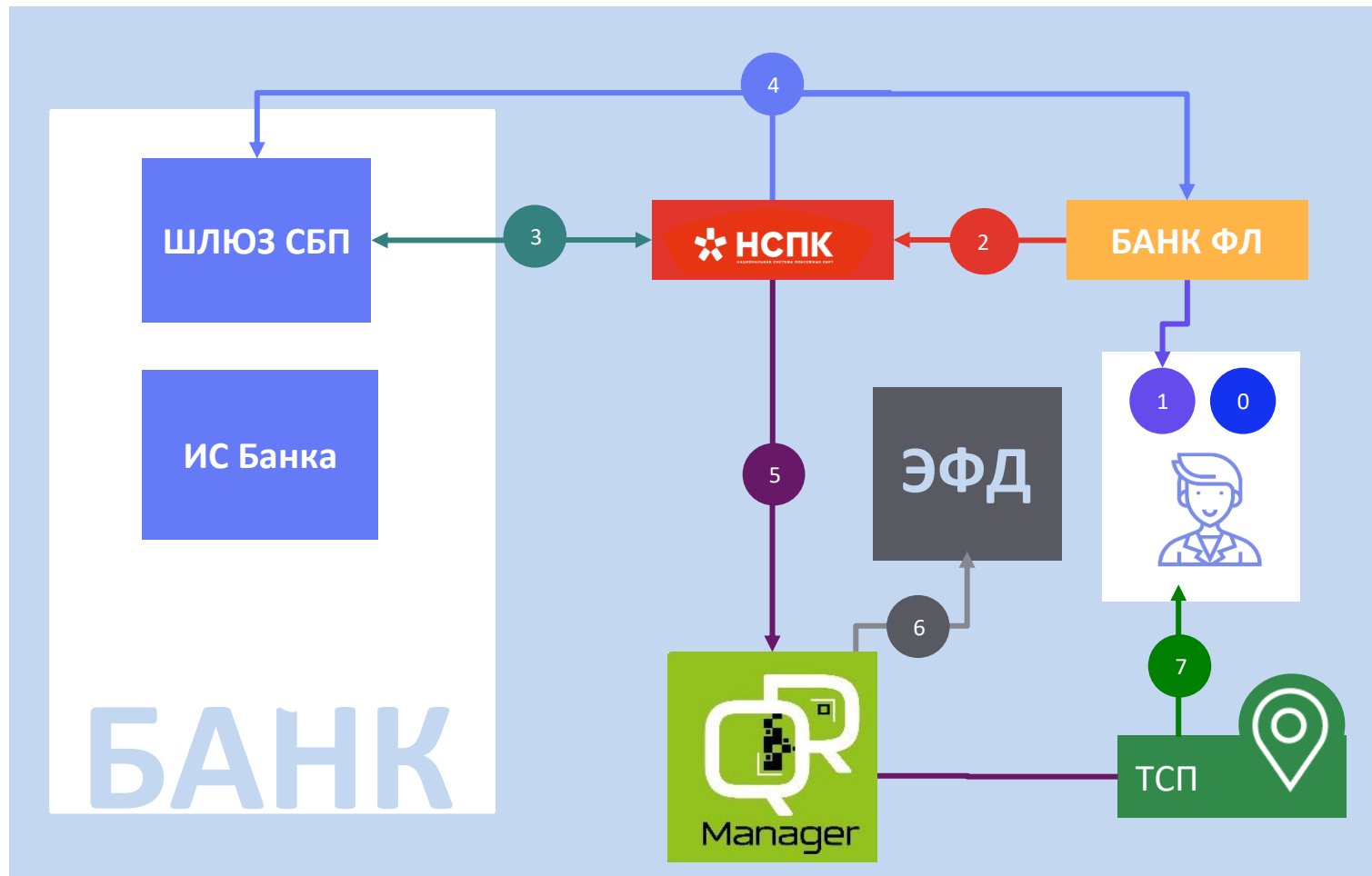
1

Регистрация QR, кассовые ссылки, возвраты, статусы

2

Показ QR-код, кассовой ссылки, запрос возврата

Процесс оплаты по QR-коду



- 0 Согласие на получение ЭФД перед чтением QR
- 1 Чтение QR-кода из ДБО банка ФЛ
- 2 Запрос действительности QR-кода
- 3 Процесс взаимодействия для перевода C2B
- 4 Проведение финансовых операций
- 5 Статус оплаты по QR-коду
- 6 Формирование ЭФД
- 7 Выдача товара

Все врут. Интеграция всё же нужна...

1

Принять на
обслуживание
нового клиента

2

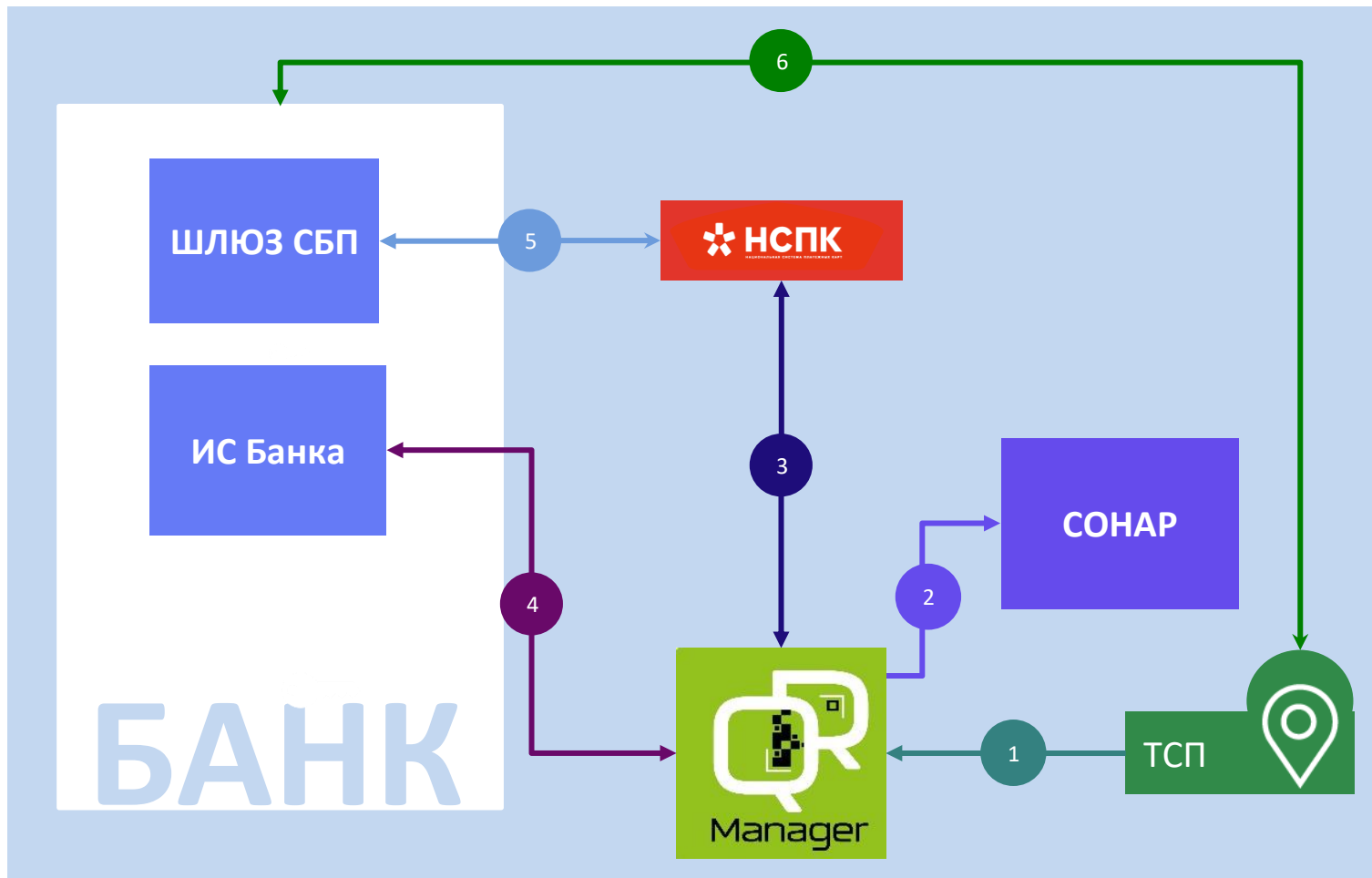
Предоставить новый
сервис имеющемуся
клиенту

3

Передать сведения о
подключившемся
клиенте

Но это всё совсем не сложно... API для «туды-сюды сервисов» простое

Как подключиться?



- 1 Хочу принимать платежи в СБП!
 - 2 Запрос сведений о ЮЛ/ИП
 - 3 Запрос сведений о ТСП в СБП
- Планируется модификация взаимодействия по дальнейшим шагам, но, пока, так:
- 4 Если сведений о ТСП в СБП нет, то передача запроса на регистрацию в банк
 - 5 Регистрация ТСП в СБП
 - 6 Передача клиенту банка сведений о регистрации в СБП

QRService by **BSS** не просто «генератор QR кодов»!

1. Пико управление точками.
2. Нано управление персоналом.
3. Микро управление номенклатурой.
4. Возможность формировать фискальные документы в электронном виде в полном соответствии с духом 54-ФЗ. Формирование ЭФД только после согласия до момента оплаты, передача ЭФД покупателю.
5. Вызов softPOS (только на Android) для приёма к оплате банковских карт с чтением по NFC.
6. Интеграция с кассовыми решениями так, что смартфон становится «дополнительным экраном R_Keeper, iiko или другой ИС».
7. Интеграция с программой лояльности по привычным сценариям.
8. Заявка в банк. Приём на обслуживание или только регистрация в СБП.



Сценарии для реализации в разных бизнесах

1. Функциональные ссылки.
2. Кассовые ссылки (наклейки).
3. Привязка счёта.
4. B2B.
5. И всё остальное.

При этом, даже без фискализации, есть индивидуальная страница оплаченного заказа со списком покупок.

Для самых вседостаточных:

- Генерация индивидуальных QR по списку товаров для самооплаты.
- Привязка счёта и последующие регулярные оплаты по списку плательщиков для ТСЖ или ГСК.
- И другое «всё_что_пожелается_в_рамках_возможного»...



Мы ставим достижимые цели



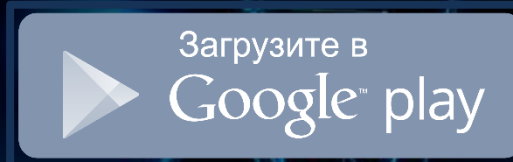
- ✓ Интеграция с 1С
- ✓ Интеграция с iiko
- ✓ Интеграция с R_Keeper
- ✓ Интеграция с Libra Hospitality
- ✓ Интеграция с «самописными» решениями
 - Интеграция с программой лояльности BenefittY
 - Интеграция с softPOS
 - Интеграция с «МойСклад»
 - Интеграция с железным POS
 - Интеграция с ...

Как же мы с вами решаем проблему?

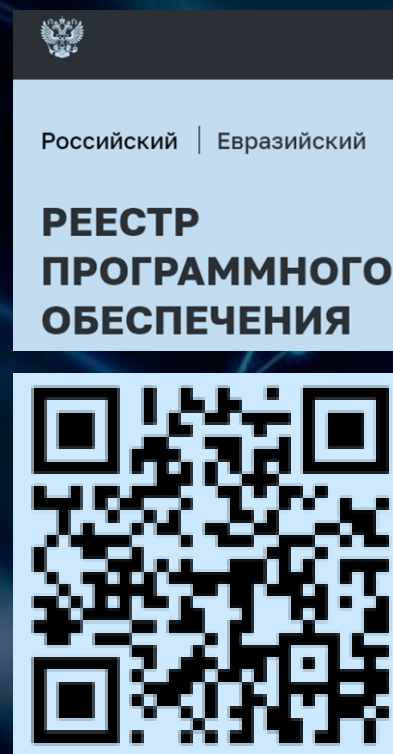
1. Вы регистрируете клиента в СБП
2. Сообщаете клиенту о том, что есть простое решение для розницы и интернет-эквайринга
3. Мы предоставляем ему различные сервисы по интеграции всех-со-всеми
4. Вы контролируете этого клиента чаще, чем 1 раз в год, но это уже вопрос ЗСК и Цифрового Профиля ЮЛ.
5. Вот вы и предоставляете чуть больше сервисов CBOЕМУ клиенту, при этом всё делая руками



Были клиенты «чуть-чуть» не ваши, стали ваши!



Спасибо
за внимание!



WWW.BSSYS.COM

