



История



www.gpcantigua.com

Клиент: Global Processing Centre, Ltd. (GPC)

Задача:

- расширить бизнес – от издания предоплаченных карт до предоставления комплексных услуг по изданию и эквайрингу;
- обеспечить интеграцию с клиентскими и сторонними системами;
- реализовать дополнительные платежные механизмы в регионе;
- обеспечить клиентоориентированный подход при работе с финансовыми институтами.

Реализация:

- проведены обширные предпроектные исследования на предмет соответствия TranzAxis всем требованиям компании GPC;
- развернута тестовая инсталляция для ознакомления сотрудников компании GPC с платформой;
- проведена кастомизация в соответствии с конкретными требованиями процессора;
- запущена новая платежная система SugaPay.

Результат:

- платформа TranzAxis установлена и подготовлена к промышленной эксплуатации в трехмесячный срок;
- произведена миграция всей карточной базы и 1200 POS-терминалов процессора;
- благодаря архитектуре TranzAxis у компании GPC появилась возможность обслуживать множество финансовых учреждений за счет масштабирования системы, не прибегая к долгим и достаточно рискованным циклам разработки;
- за стартовый период платежной системой SugaPay обработано свыше 4300 транзакций, 100 торгово-сервисных предприятий стали ее клиентами.



GPC: внедрение новой процессинговой системы для реализации альтернативных платежных методов в странах Латинской Америки и Карибского бассейна

О клиенте

Компания Global Processing Centre Ltd. (GPC) в Антигуа, дочернее предприятие Global Bank of Commerce Ltd. – это третий по величине процессинговый центр в Карибском регионе. Компания начала свою деятельность в 2007 году с обслуживания клиентов, заинтересованных в предоплаченных карточных продуктах, выпущенных под частным брэндом. GPC предоставляет процессинговые услуги финансовым институтам, торгово-сервисным предприятиям и провайдером платежных сервисов; деятельность компании полностью соответствует стандартам безопасности PCI DSS. Сочетание проверенной технологии и инфраструктуры с обширным опытом компании в сфере финансовой, операционной и нормативной деятельности позволяет GPC предоставлять современные процессинговые услуги на рынках стран Латинской Америки и Карибского бассейна.

Цели

Стратегия бизнеса GPC, в понимании ее руководства, состоит в том, чтобы наряду с традиционным процессингом поддерживать инновации в банковской сфере региона и предоставлять финансовым институтам, вендорам и конечным пользователям доступ к новым платежным методам, таким как мобильные платежи, бесконтактные NFC-платежи, решения с использованием электронного кошелька и услуг электронного правительства. Руководство GPC поддерживает своих клиентов в поиске наиболее эффективных и удобных методов осуществления платежей. В рамках данной стратегии, а также для удовлетворения новых требований финансовых институтов в регионе, GPC приняла решение обновить процессинговую платформу, тем самым значительно расширив свое портфолио, которое теперь включает не только предоплаченные, но и кредитные и дебетовые продукты, услуги по банкоматному и POS-эквайрингу и электронной коммерции, а также новые, альтернативные платежные решения.

Осознание того, что простое обновление имеющейся системы с целью соответствия новым требованиям будет нецелесообразным, а также займет много времени, заставило компанию GPC задуматься о смене платформы. Было принято решение о миграции системы на TranzAxis – открытую программную платформу для разработки платежных сервисов, незадолго до этого представленную на рынке компанией Compass Plus. Сервис-ориентированная архитектура и беспрецедентная гибкость TranzAxis позволяющая обеспечить процессору легкую интеграцию с клиентскими и сторонними системами, а также предоставляют ему необходимые функциональные возможности для расширения своего портфолио и реализации дополнительных платежных методов в регионе.

Проекту миграции на платформу TranzAxis в ноябре 2013 года предшествовали совместные с Compass Plus обсуждения бизнес-требований компании GPC и способов их реализации. Одной из основных причин, по которой компания GPC выбрала платформу TranzAxis, стала ее сервис-ориентированная архитектура, которая позволяет разрабатывать необходимые продукты и сервисы. Используя TranzAxis, компания GPC способна предоставлять новые продукты и сервисы, которых раньше не было на региональном рынке. Архитектура TranzAxis также дает возможность GPC как процессору обеспечить своим клиентам – финансовым институтам необходимый им уровень контроля за ведением бизнеса независимо от сложности проектов.

В рамках проекта была развернута тестовая инсталляция для ознакомления сотрудников компании GPC с платформой TranzAxis. Специалисты Compass Plus осуществляли поддержку на протяжении всего процесса миграции, а также проводили обучение сотрудников GPC с использованием виртуальных машин. Консультации специалистов Compass Plus по использованию поставляемых с платформой TranzAxis инструментов разработки позволили обеспечить необходимый для процессинговой компании уровень кастомизации. Джастин Стюарт-Янг (Justin Stuart-Young), управляющий директор компании GPC, дал высокую оценку проекту внедрения: «Compass Plus использует весьма эффективный подход. Все начинается с клиента. Нужно просто понимать конечную цель и уметь объяснить ее проектному менеджеру максимально подробно и ясно. Не припомню ни одной ситуации, в которой компания Compass Plus не нашла бы оптимального для нас решения».

Одним из таких примеров является запуск SugaPay, альтернативной платежной системы на базе процессинга GPC, которая позволяет привязать платежную карту к мобильному телефону, тем самым расширяя различные варианты безналичной оплаты держателям карт и торгово-сервисным предприятиям. Данное решение позволяет удовлетворить потребность латиноамериканского и карибского региона в безопасных и экономически эффективных способах оплаты. Это единственное в регионе решение, которое использует мобильное устройство для приема к оплате банковских карт (с помощью SugarCUBE – картридера, подключаемого к мобильному телефону через гнездо для наушников). При совершении покупок держатели карт SugaPay получают бонусные баллы, которыми могут расплатиться в любом торгово-сервисном предприятии, подключенном к данной программе. За стартовый период платежной системой SugaPay было обработано свыше 4300 операций, к сервису подключились около 100 предприятий в Антигуа. Сегодня спрос на данный платежный сервис растет и в других странах Карибского региона.

Результаты

Всего за три месяца была проведена миграция GPC, карточной базы и POS-терминалов в количестве 1200 штук на TranzAxis с последующей интеграцией автоматизированной банковской системы и двух сторонних региональных свитчей, выводом на рынок револьверных кредитных карт и прохождением сертификации в платежной системе Visa по программам эмиссии и эквайринга. Эффективное управление банкоматами и POS-терминалами, реализованное GPC, было отмечено экспертами в том числе и за пределами региона, а в настоящее время, при помощи TranzAxis, GPC осуществляет интеграцию с международными свитчами.

«Когда специалисты Compass Plus представили нам TranzAxis, я сразу же понял, что это именно то решение, которое нам необходимо. В нашем регионе, где системы разобщены и в основном используется устаревшая архитектура, интеграция с банками и сторонними системами затруднена. Сервис-ориентированная архитектура TranzAxis имеет неоценимое значение для нас, поскольку дает необходимую гибкость, чтобы заверить наших клиентов и сторонние компании в беспрепятственной интеграции, – прокомментировал сделанный GPC выбор Джастин Стюарт-Янг. – Специалисты компании Compass Plus оказывали поддержку команде GPC на протяжении всего проекта, помогая нам в выполнении конкретных задач, и продолжают поддерживать нас до сих пор».

Компании GPC и Compass Plus продолжают сотрудничество – на подходе новые проекты, в том числе сертификация в международных платежных системах UnionPay и Mastercard, а также реализация решений в сфере государственных платежей и выпуск студенческих/кампусных дебетовых карт. После запуска платежной системы SugaPay к компании GPC обратились различные организации для реализации проектов, связанных с оплатой входных билетов на мероприятия и проездных билетов, а также с использованием электронного кошелька.

Джастин Стюарт-Янг отметил: «Для нас приоритетным направлением в 2015 году является поддержка клиентских проектов, связанных с переходом на EMV-стандарт, и я уверен, что с платформой TranzAxis мы сможем воплотить любые идеи – как клиентов, так и нашей команды маркетологов с целью улучшения предоставляемых платежных сервисов».

Compass Plus Group Headquarters,
Global Competence Centre
+44 (115) 753 0120
Enquiries.UK@compassplus.com

Regional Headquarters, US & Canada and LATAM
+1 561-962-4141
NA.Sales@compassplus.com
LAC.Sales@compassplus.com

Regional Sales, Project Implementation and Customer
Support, MEA
+962 6 500 7306
MEA.Sales@compassplus.com

Центр разработки ПО и ресурсный центр
+7 (3519) 260 000,
+7 (3519) 260 444
Enquiries.All@compassplus.com

Regional Headquarters,
Asia Pacific
+60 3 2178 6400
+60 3 2178 6301 (fax)
AP.Sales@compassplus.com

Региональное представительство по продажам,
локальная клиентская поддержка и
управление проектами (Восточная Европа)
+7 (495) 290 04 35
DOM.Sales@compassplus.com

Regional Sales and Customer Support
+55 (21) 2611 7820
Brasil.Sales@compassplus.com