

הקוביה הסלולרית

חברת Cubic C פיתחה פלטפורמה לביצוע פעולות בכרטיס אשראי באמצעות הטלפונים הסלולריים


הפיתוח המרכזי של Cubic C הוא פלטפורמה לביצוע תשלומים מאובטחים באמצעות טלפונים סלולריים. זה גם פירוש שמה - קוביה היא בעלת שלושה מימדים - Cubic C - ראשי תיבות של שלוש מלים, שכולן מתחילות באות C: Cellular Credit Card. על גבי הפלטפורמה הגמישה הזו ניתן ליישם מגוון רחב של יישומים, והעיקרי שבהם הוא ביצוע פעולות בכרטיס אשראי על גבי הטלפון הסלולרי. "נתקלנו בפיתוי הגדול לטפל בכל קשת היישומים", מספר מנכ"ל החברה, מוטי קירשנבאום. "כל אפליקציה מייצגת חדשנות גדולה בפני עצמה. אבל המטרה של החברה היום היא להגיע לתזרים מזומנים חיובי כמה שיותר מר. למרות שהיתה התלהבות גדולה מהיישומים מכמה גופים, הגענו למסקנה שהטמעה ויישום של חלק מהיישומים המעניינים כרוכים בזמן רב, ולכן שמנו אותם בינתיים בצד. החלטנו להתמקד בכמה יישומים מעשיים, פיתחנו אותם והיום הם עובדים. אלה יישומים שפועלים מול בנק, חברת אשראי או גוף פיננסי אחר. יש היום גופים שאנחנו עובדים מולם, ומוכנים לגשת מיד ליישום מסודרי."

"הסטטיסטיקה בישראל אומרת שפחות מ-20% מהפעולות בכרטיס אשראי נברקות מול באופן מלא, כלומר עד חשבון הבנק של הלקוח בזמן ביצוע הרכישה. היתר נברקות מול רשימה שחורה, שמתערכנת פעם ביום. אנחנו מאפשרים לברוק, לאשר ולבצע את כל טרי נסאקציה מול חשבון הבנק של הלקוח."

המטרה שחברת Cubic C משתמשת בו הוא הטלפון הסלולרי. המוכר - בעל תנות קטנה, מכולת או רוכל - מקליד את מספר כרטיס האשראי של הלקוח במכשיר הסלולרי. בתוך שניות הוא מקבל תשובה - האם הכרטיס הוא בר-פרעון - ומבצע את העסקה. "אנחנו יכר לים לקלוט טרנסאקציות בכל סוגי הרשתות הסלולריות, ממחשבי כפיר, וגם באמצעות מענה קולי."

למה לא לבצע את הפעולה באמצעות טלפון קווי, בעלות וזולה יותר לעומת הטלפון הנייד? קירשנבאום: "כשאנחנו מנצלים את דרכי התקשורת הסלולרית, אנחנו נהנים מכמה יתרונות שמורידים חלק גדול מהתשתית שמסוף הבנק זקוק לה. כאשר התקשורת מבוצעת בחיוב רגיל, הבנק צריך להפעיל מחשבים עם מספר גדול של מודמים. ברשת הסלולרית אנחנו לא משתמשים בערוץ הקולי, אלא בערוץ הראטה שגלווה אליו, שבו משתמשים להעברת הודעות SMS. העלויות של הערוץ הזה זולות בהרבה, ובמקומות מסוימים אין לו עלות כלל. זה ישתנה, אבל שימוש בערוץ ראטה יישאר זול יותר מטלפון קווי. תנויות או סוחרים בעלי נפח עסקאות נמוך, שמבצעים יותר מ-50 עסקאות באשראי בחדש, מחוץ כיום על-ידי חברת האשראי להתקין מסוף, בעלות של אלף רולר לשנה. הערוץ הזה יכול לחסוך להם את העלות הזו. במקומות שיש בהם בעיית תשתית טלפונית, השימוש ברשת סלולרית עשוי להתגבר על העדר תשתית."

על גבי התשתית הטכנולוגית של Cubic C אפשר להפעיל כמה יישומים נוספים: ביצוע

	תחום:	תשלומים מאובטחים על גבי רשת סלולרית
	יזמים:	זאב גולדשטיין, יעקב קורן וארנון זכרוני
	מנכ"ל:	מוטי קירשנבאום
	בעלי מניות:	קרן אסנד, קבוצת קירשנבאום, זאב גולדשטיין, יעקב קורן וארנון זכרוני, אינפיניטי
	עובדים:	15
	גיוסים:	5 מיליון דולר

המוכר מקליד את מספר כרטיס האשראי של הלקוח במכשיר הסלולרי, ובתוך שניות מקבל תשובה ומבצע את העסקה

תשלומים מאובטחים באינטרנט, למשל. במקום להקליד את נתוני כרטיס האשראי של הדר כש לתוך האתר, מציעה החברה לקונים להכניס את מספר הטלפון הסלולרי שלהם. התנות הווירטואלית תשלח מיד למכשיר קוד קנייה בהודעת SMS, והלקוח יקליד אותו לתוך האתר, לאשר שהוא אכן המשתמש. התנות הווירטואלית תדע להמיר את הקוד לפריטי האשראי ים ומספר כרטיס האשראי של הרוכש, ותחסך ממנו את הצורך לחשוף את פרטיו על גבי השת. במקביל, יהיה לאתר המסחר האלקטרוני אישור, שמבצע הרכישה אינו מבצע הונאה. יישום ייחודי נוסף הוא האפשרות להודיע למוחיקי כרטיס האשראי על פעולות שנעו שות בכרטיס ונחשרות כהונאה - למשל כאלה המבוצעות במרחק רב מביתו של בעל הכרטיס, או בסכומים גבוהים במיוחד. את חברות האשראי ואת הבנקים היישום הזה מעניין, משום שהוא מצמצם את טווח הזמן להודעה על גניבת כרטיס, ועשוי לצמצם את הנוקים. על גבי הפלטפורמה של Cubic C אפשר גם לערוך הימורים, כאשר התשלום מתבצע אר טומטית. "זו אפליקציה קלאסית, בגלל האימפולסיביות", אומר קירשנבאום. "אני יכול למ לא את ההימור ולשלם באותה פעולה". באופן דומה, אפשר לבצע גם מסחר במניות. החברה השלימה את הפיתוח, והיא נמצאת כיום בשלבים של פיילוטס באירופה ובמזרח הרחוק. המנכ"ל מספר על משא ומתן עם בנקים וחברות אשראי, מהגדולים באירופה. Cubic C נמצאת בצומת בעייתית: הן מסור אלקטרוני והן טכנולוגיות תקשורת סלולר נפגעו קשה מן המשבר. קירשנבאום: "בלשון כללית, אתה צורך. התחום הזה נפגע. אבל אנחנו מציעים אפליקציות יומיומיות. אני לא מנסה להמציא שוק מחדש. כל התשתיות קיימות, היישום קל והטכנולוגיה משפרת את איכות החיים וחסכת עלויות חזמן. ההיקפים של השווקים הללו הם טריליוני דולרים. למרות הפגיעה, הפוטנציאל הוא אינסופי. שוק האשראי העולמי מסתכם בכ-3 טריליון דולר. אנחנו לא רואים הברל בהתנהגות הלקוחות שלנו, מיום שהתחלנו לדבר איתם לפני 10-9 חודשים לעומת היום. כשהם מתחילים להממיס."