



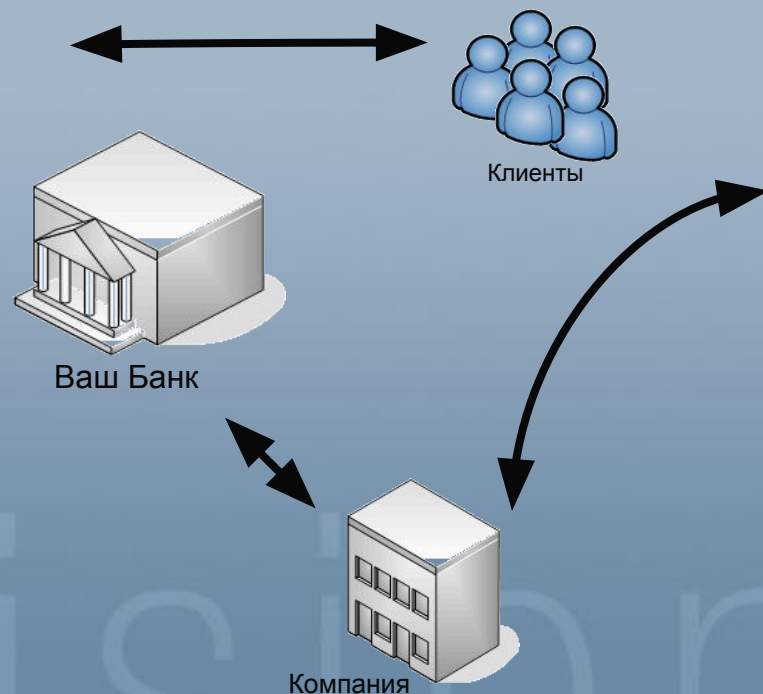
Переведение  
затратной сферы  
массового  
обслуживания  
платежей  
населения в  
область  
низкобюджетного  
бизнеса

Это удобное понятие - АУТСОРСИНГ

# Типичный сценарий развития рынка массовых платежей.

Банк получает  
комиссионное  
вознаграждение за  
принятый платеж,  
при этом:

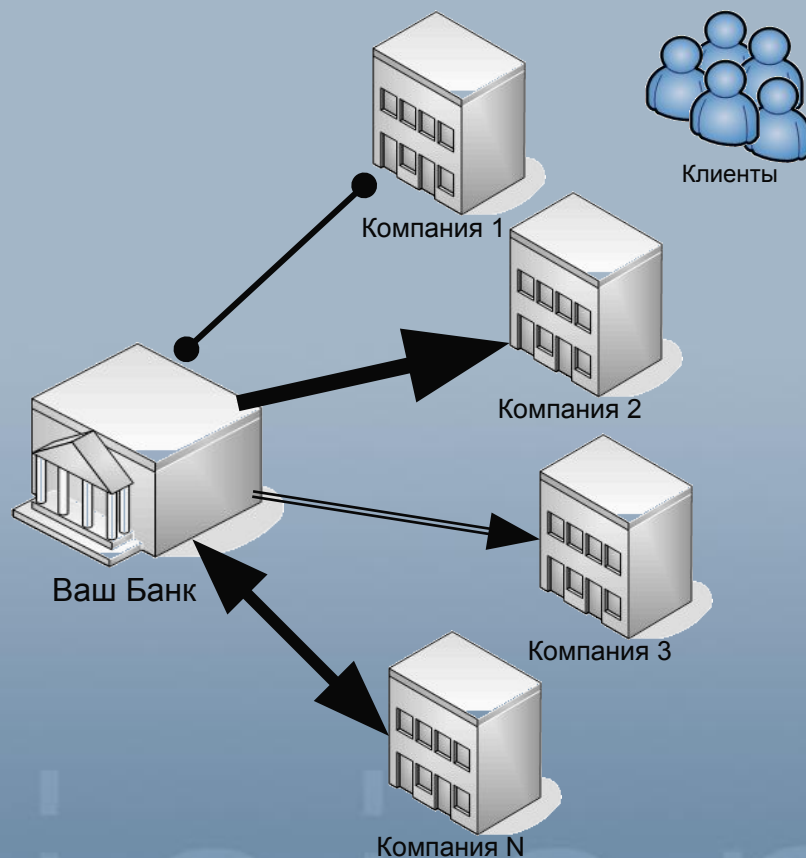
- Осуществляет ручной ввод информации о плательщике;
- Формирует отчеты для Компании;
- Доставляет квитанции;
- Перечисляет деньги.



# Нагромождение технологий

Банк получает **ТОЛЬКО** комиссионное вознаграждение за принятый платеж, при этом:

- Вводит информацию о плательщике по несколько раз;
- Формирует много отчетов;
- Доставка квитанций требует логистики;
- Выделился расчетный отдел;
- Программисты долго подключают каждую новую Компанию.

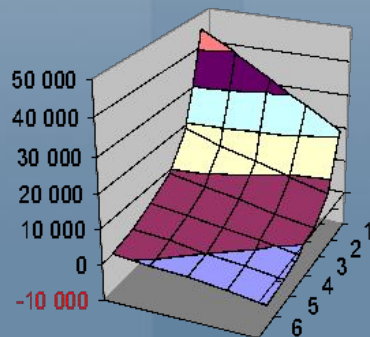


# Доходность рынка массовых платежей

Расчет доходов и расходов на одного операционного работника в месяц.

<b>Доход</b>	<b>3 600 грн.</b>		
Скорость обслуживания клиента	3 мин/чел		5 счетов у каждого клиента
Рабочее время	8 часов		
"Коммунальные" дни	10 дней		с 20-го по 30-е числа месяца
Степень загрузки	75% рабочего времени		
Объем обслуживания	1 200 человек		
Комиссионное вознаграждение на одного клиент	3,00 грн./человека		1% от среднего объема платежей
<b>Затраты</b>	<b>2 794 грн.</b>		
оплата труда операциониста	1 364	3 000 грн.	
износ основных фондов	181	6 500 грн.	компьютер, принтер, мебель, ...
косвенные затраты front-office	50	5 000 грн.	свет, расходные материалы, охрана (10 м2)
оплата труда back-office (программист, менедже	1 200	6 000 грн.	
<b>Прибыль</b>	<b>806 грн.</b>		
Рентабельность затрат	29%		Прибыль/затраты * 100

Анализ зависимости доходности от показателей "Скорости обслуживания клиента" и "Степени загруженности рабочего времени операционного работника". Расчет на 25 операционистов в месяц.



Скорость обслуживания	Степень загрузки рабочего времени				
	90%	80%	70%	60%	50%
20 145					
1	45 548	39 548	33 548	27 548	21 548
2	18 548	15 548	12 548	9 548	6 548
3	9 548	7 548	5 548	3 548	1 548
4	5 048	3 548	2 048	548	-952
5	2 348	1 148	-52	-1 252	-2 452
6	548	-452	-1 452	-2 452	-3 452



# Характеристика существующего банковского рынка массового обслуживания

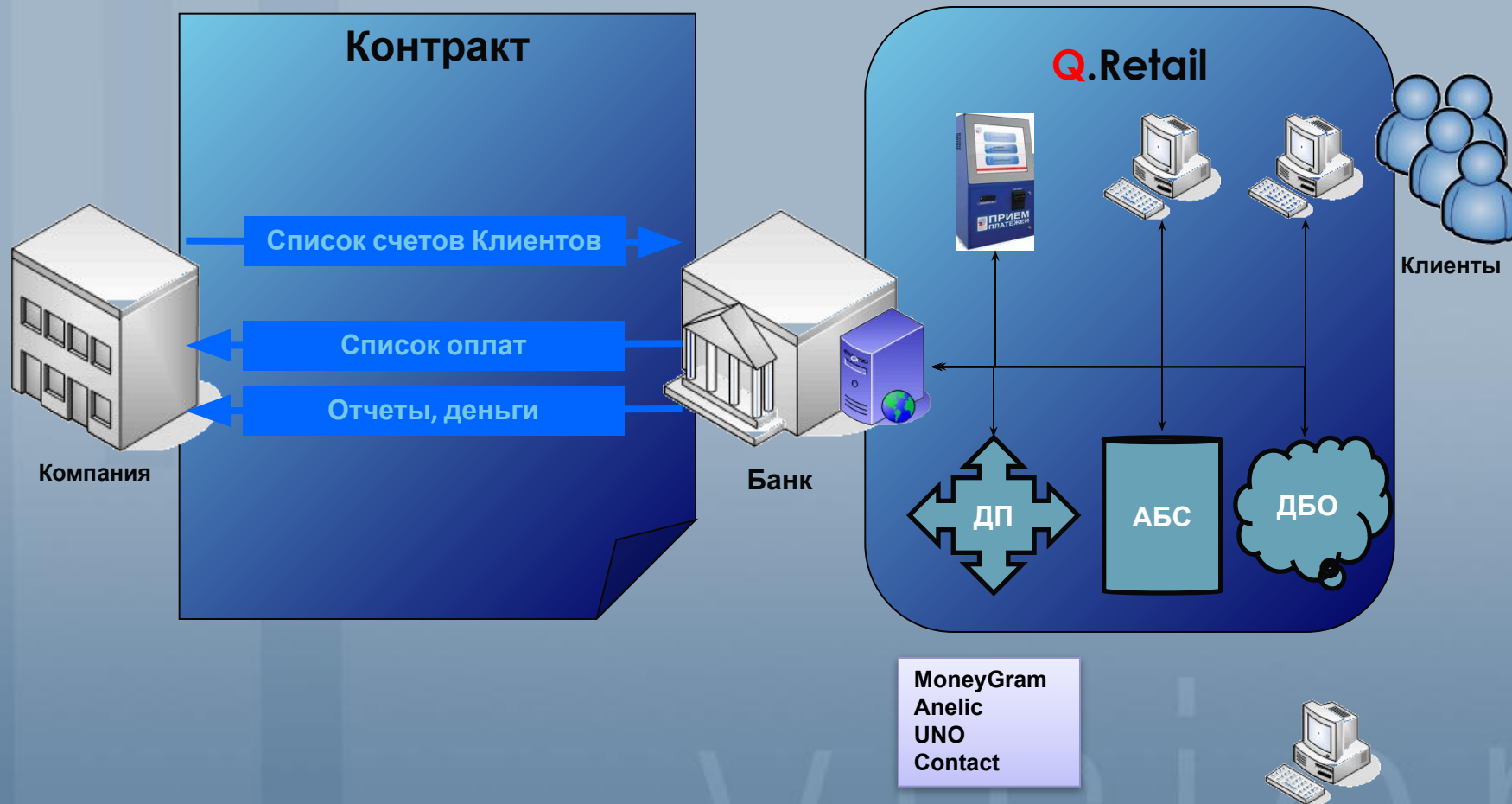
- Существующий рынок банковских услуг значительно сократился – ушло массовое кредитование, сократился объем эмиссий платежных карт, сократилось количество зарплатных проектов;
- Заработок по розничному обслуживанию ограничен только комиссионным вознаграждением;
- Для увеличения доходности главным становится сокращение затрат на одну операцию и скорость обслуживания;
- Новые Компании требуют новые решения (онлайн для мобильных операторов, ЕРЦ, информирование Клиентов Компании о задолженности, интеграция приема и выплат, ...);
- Региональные требования Компаний - платежи в любой день месяца, без квитанции на руках, по номеру лицевого счета либо адресу.

VISION





# Современный фронт-офис банковского ритейла (информационный концентратор) на основе SOA-архитектуры





# Особенности современного решения для рынка массовых платежей

- Прием платежей и выплат на базе электронных счетов, выставляемых Компаниями на своих Клиентов (загрузка Инвойсов);
- Идентификация Клиента для автоматического взаимозачета платежей и выплат (поддержка профиля Клиента);
- Готовность к работе в реальном режиме времени с Клиентом и Компанией;
- Использование штрих-сканера при помощи которого автоматически заполняются поля ввода информации по платежу;
- Внутренний клиринг, позволяющий оптимизировать потоки перемещения денежных средств между участниками системы (упрощение межфилиальных взаиморасчетов).
- Автоматическое формирование бухгалтерских проводок по закрытию кассового дня для всех систем бэк-офиса банка (АБС, карточный модуль...).
- Появление новой Компании в системе автоматически доступно любому территориальному подразделению Банка для обслуживания.

VISION

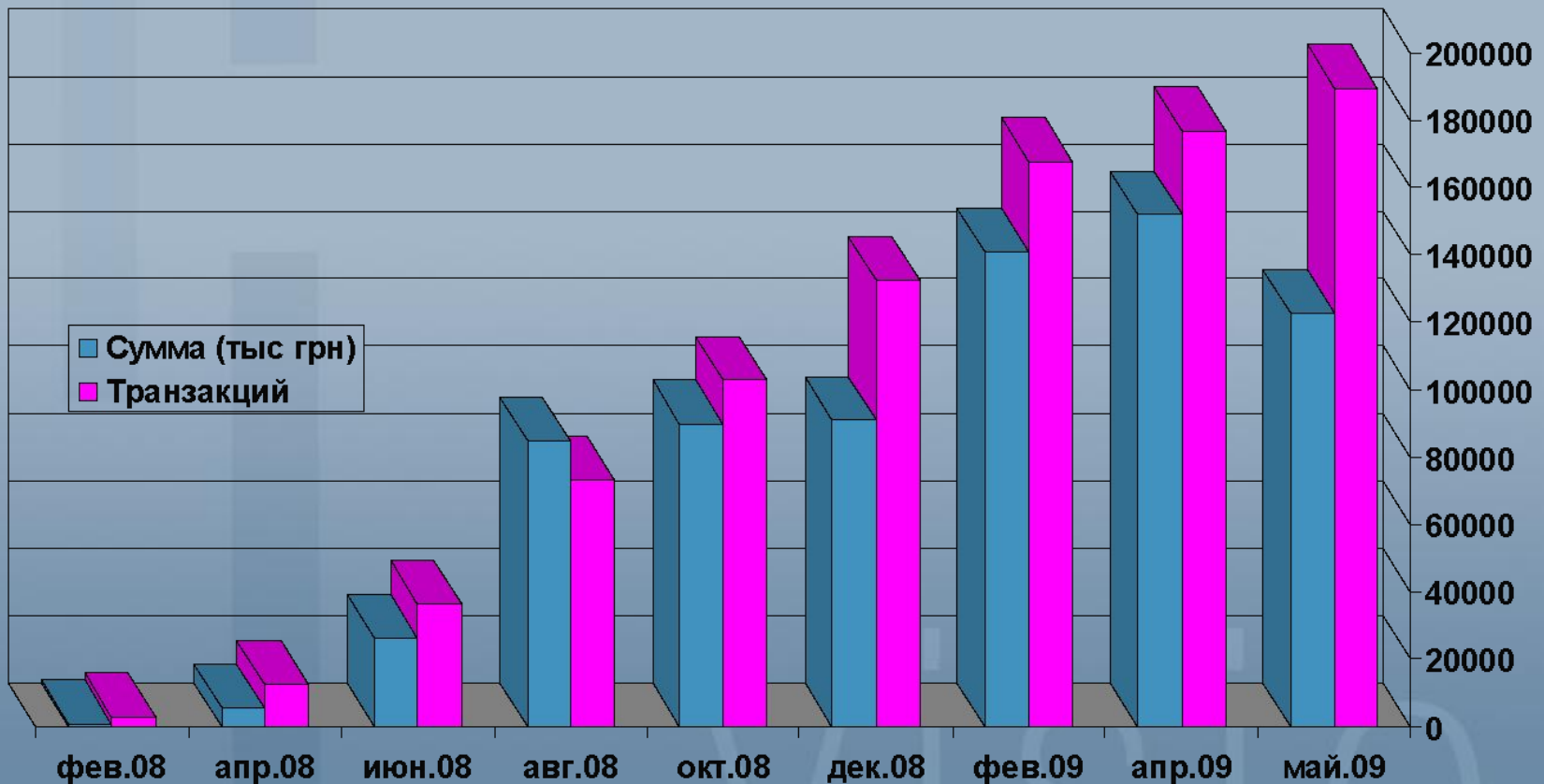
# Расширение спектра доходности рынка массовых платежей.



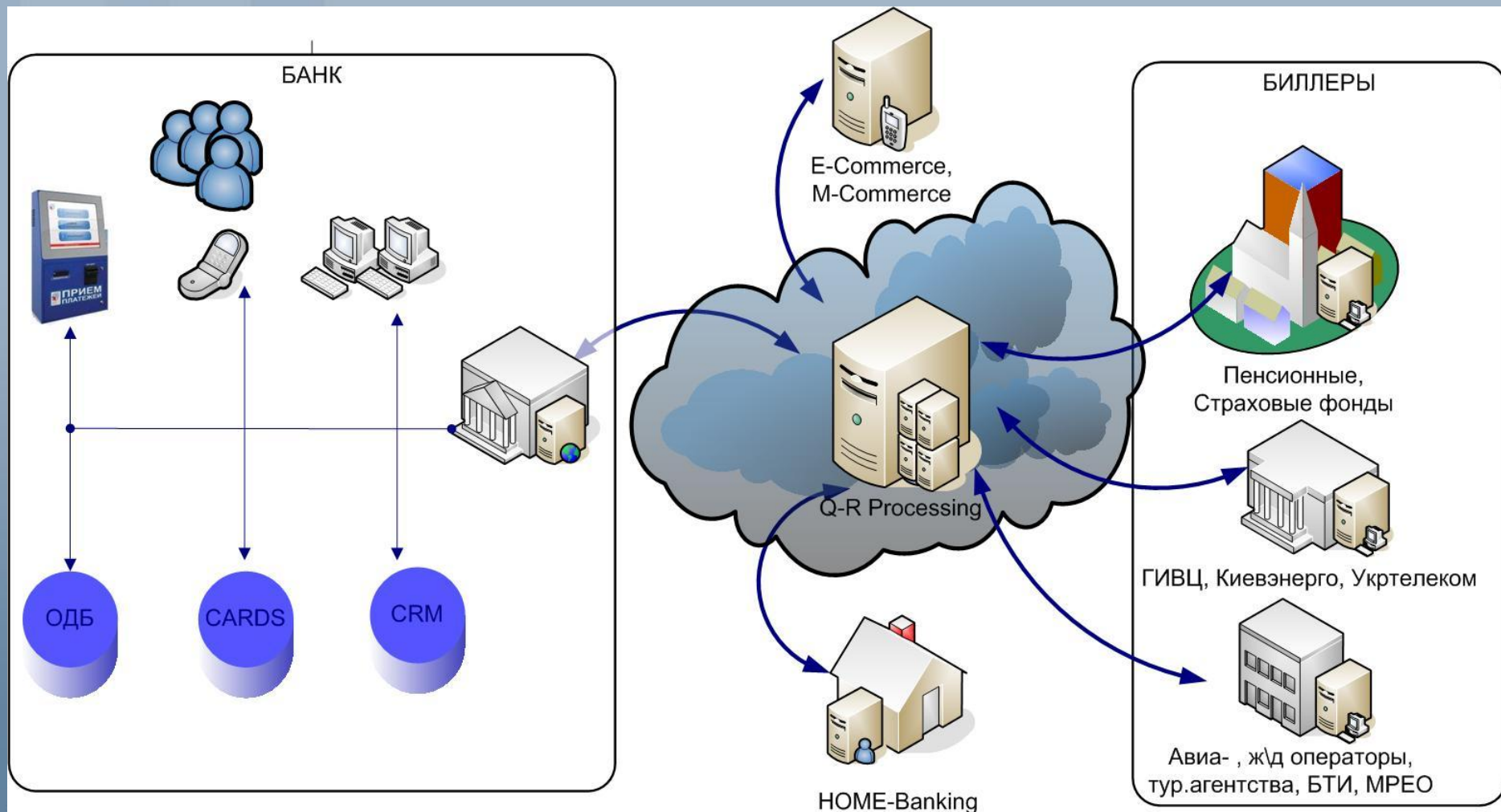


# Что вы получаете при использовании нашей системы?

Динамика роста количества платежей при использовании системы Q.Retail в одном из банков Украины за 1,5 года



# Минимизация затрат на развитие системы массового обслуживания населения (аутсорсинг)



# Компании, с которыми отработано взаимодействие информационного центра

258	КП "Уж-Тепло"				
259	КПВУ Водопр-Канал	ЗАТ Воля-кабель			
260	Ужгородський МРЕМ				
261	Ужгородський РЕМ				
265	ЗАТ "Воля-Кабель" (Воля Бродбенд)	487		ЦЕЗ №9 КОД ВАТ "Укртелеком" за телефон	
266	ЗАТ "387	КМД Укртелеком	488	УДАІ ГУ МВС України в Київській області 1	
268	ТОВ "391	ЖБК "Лепсе-3"	489	УДАІ ГУ МВС України в Київській області 2	
272	ДП "392	ТОВ "Сакцент плк	УГАІ ГУ МВД України в Киевской области		
273	ДП "394	ТОВ "КБП №3"			
279	Цент	395	ЗАТ "ЕЛІТ ДЕКОР		
280	ДП "397	ТОВ "ЖЕО №3"			
281	ТзОВ	399	ЗАТ "Трест Київміс	492	УДАІ ГУ МВС України в Київській області 5
282	ПП "400	ЗАТ "Київміськбуд			
283	ТзОВ	401	ЗАТ "Індастріал М	Черниговский МЕМ	
284	Міськ	402	ТОВ "Місто-ТВ"		
285	Стра	404	ЖБК "Арсеналец-19"		
286	ТОВ	405	ТОВ "КТБП №3"		
293	ВАТ	408	АТЗТ "Інпромт"		
301	ВМЗ ГУМВС України	Донецької обл			
304	БП "Солідарність"				
311	ЧПКФ "Алина-А"				



# Услуги Информационного Центра

- Передача несвойственных Банку функций Информационному центру (хранение электронных счетов, информирование Компании о платеже, формирование и доставка отчетов, представление автоматических квитанций об оплате, ...);
- Возможность использования он-лайн-ового обращения к базам задолженности, предоставляемым Компаниями – поставщиками услуг (примеры – ГИВЦ, Днепропетровск ЕРЦ, Запорожсвязьсервис, Одесса ГЕРЦ...);
- Значительное сокращение затрат времени на развитие и поддержку отношений с Компаниями;
- Максимальная скорость обмена информацией;
- Возможность быстрого выхода на рынок с новым видом розничных продуктов;
- Электронная обработка поступающих платежей;
- Прозрачность финансовых потоков;
- Единообразие форматов и стандартов обмена информацией;
- Идентичность информации для всех участников системы – Банка, Компании, Клиента.

VISION



# Наши партнеры

Интеграция с банкоматно-терминальной сетью:

- «Реноме-Смарт»
- Open Way

Интеграция с АБС:

- «СофтРевю»
- «Б2»

vision





# Контакты

## Компания "АйГама"



г. Киев, пр. Воссоединения, 7-а, оф. 621  
(044) 559-86-31

[www.igama.com.ua](http://www.igama.com.ua)