Переведение затратной сферы массового обслуживания платежей населения в область низкобюджетного бизнеса

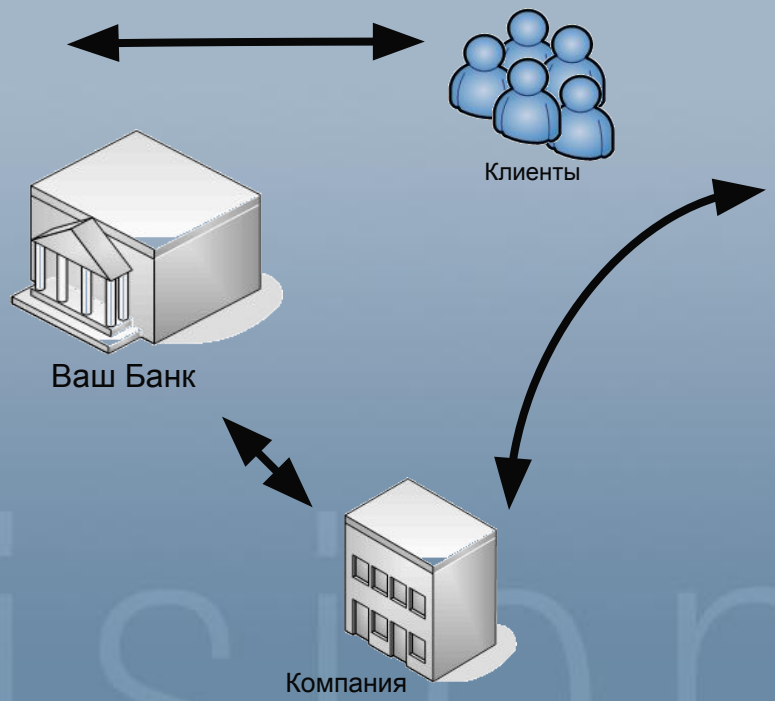
Это удобное понятие - АУТСОРСИНГ

vision

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.

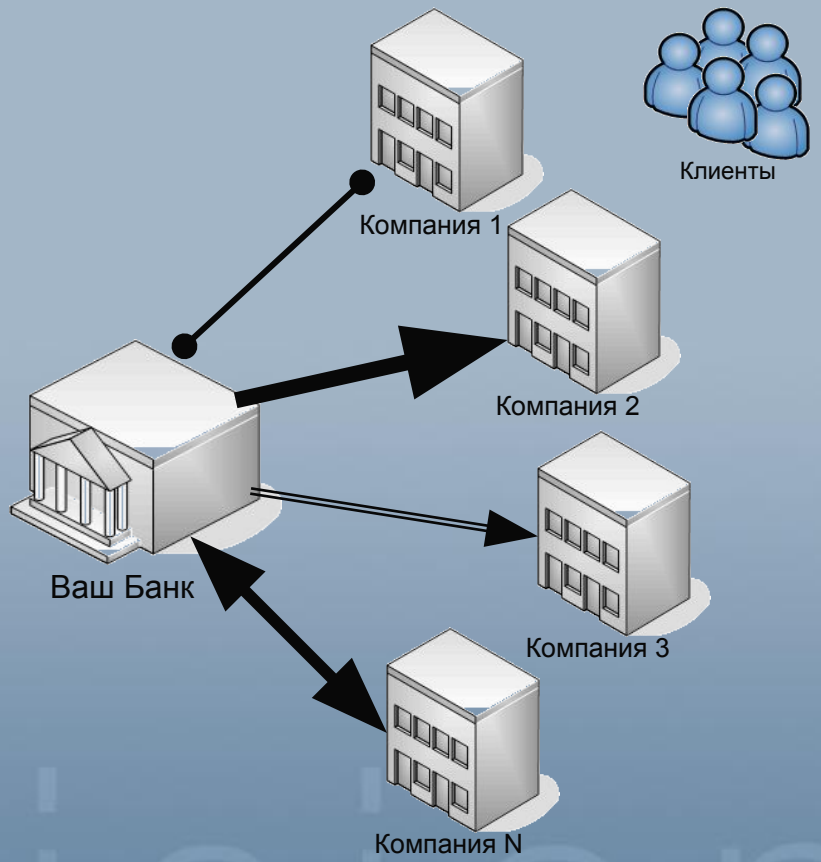


vision

Нагромождение технологий

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

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



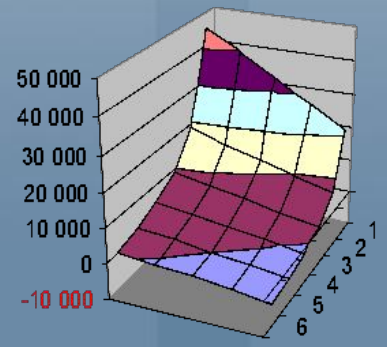
vision

Доходность рынка массовых платежей

Расчет доходов и расходов на одного операционного работника в месяц.

Доход	**3 600 грн.**		
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
Затраты	**2 794 грн.**		
оплата труда операциониста	1 364	3 000 грн.	
износ основных фондов	181	6 500 грн.	копьютер, 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.	
Прибыль	**806 грн.**		
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.



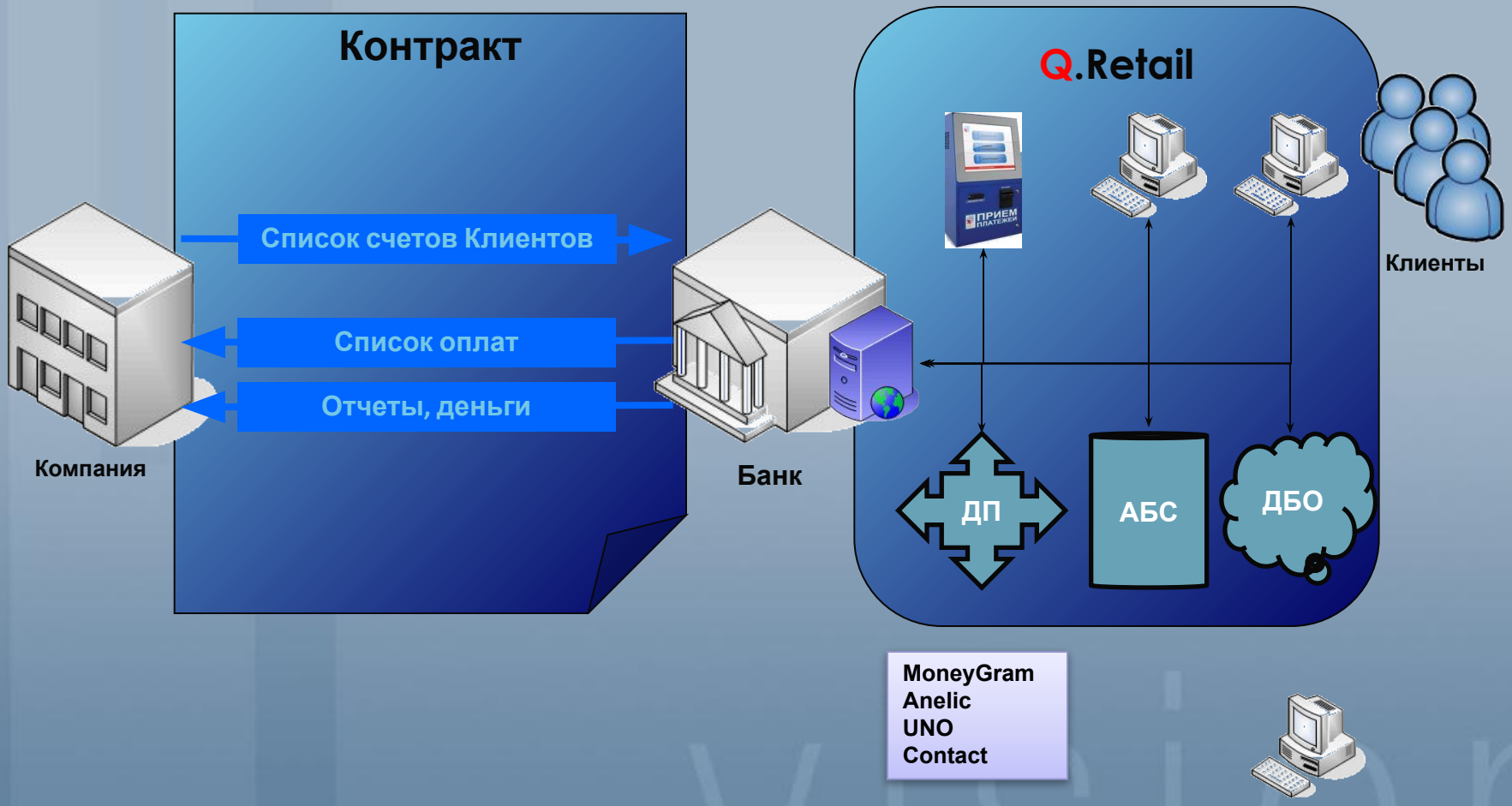
Скорость обслуживания	Степень загрузки рабочего времени				
20 145	90%	80%	70%	60%	50%
1	45 548	39 548	33 548	27 548	21 548
2	18 548	15 548	12 548	9 548	6 548
3	9 548	7 548	5 548	3 548	1 548
4	5 048	3 548	2 048	548	-952
5	2 348	1 148	-52	-1 252	-2 452
6	548	-452	-1 452	-2 452	-3 452

vision

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.

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



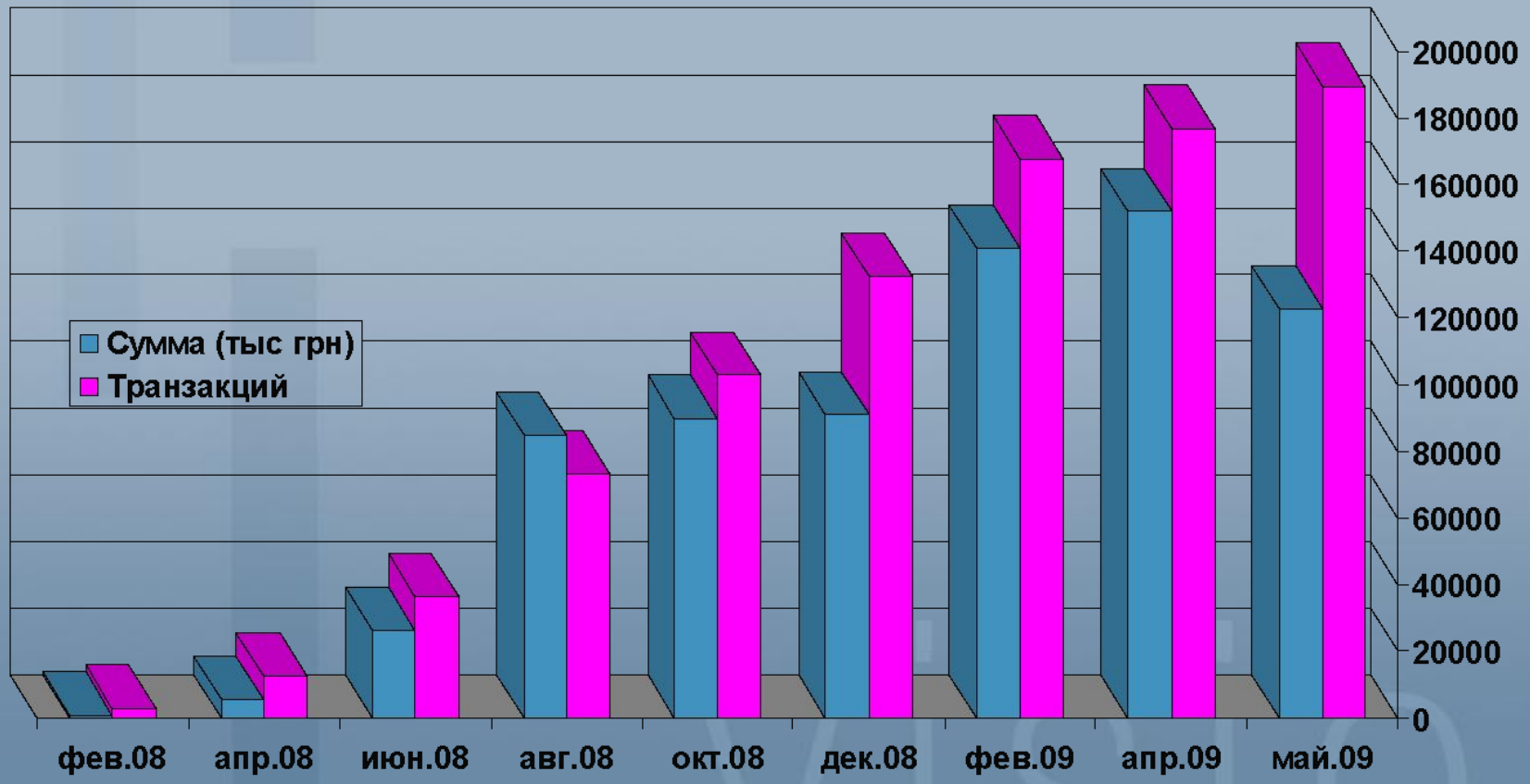
Особенности современного решения для рынка массовых платежей

- 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.

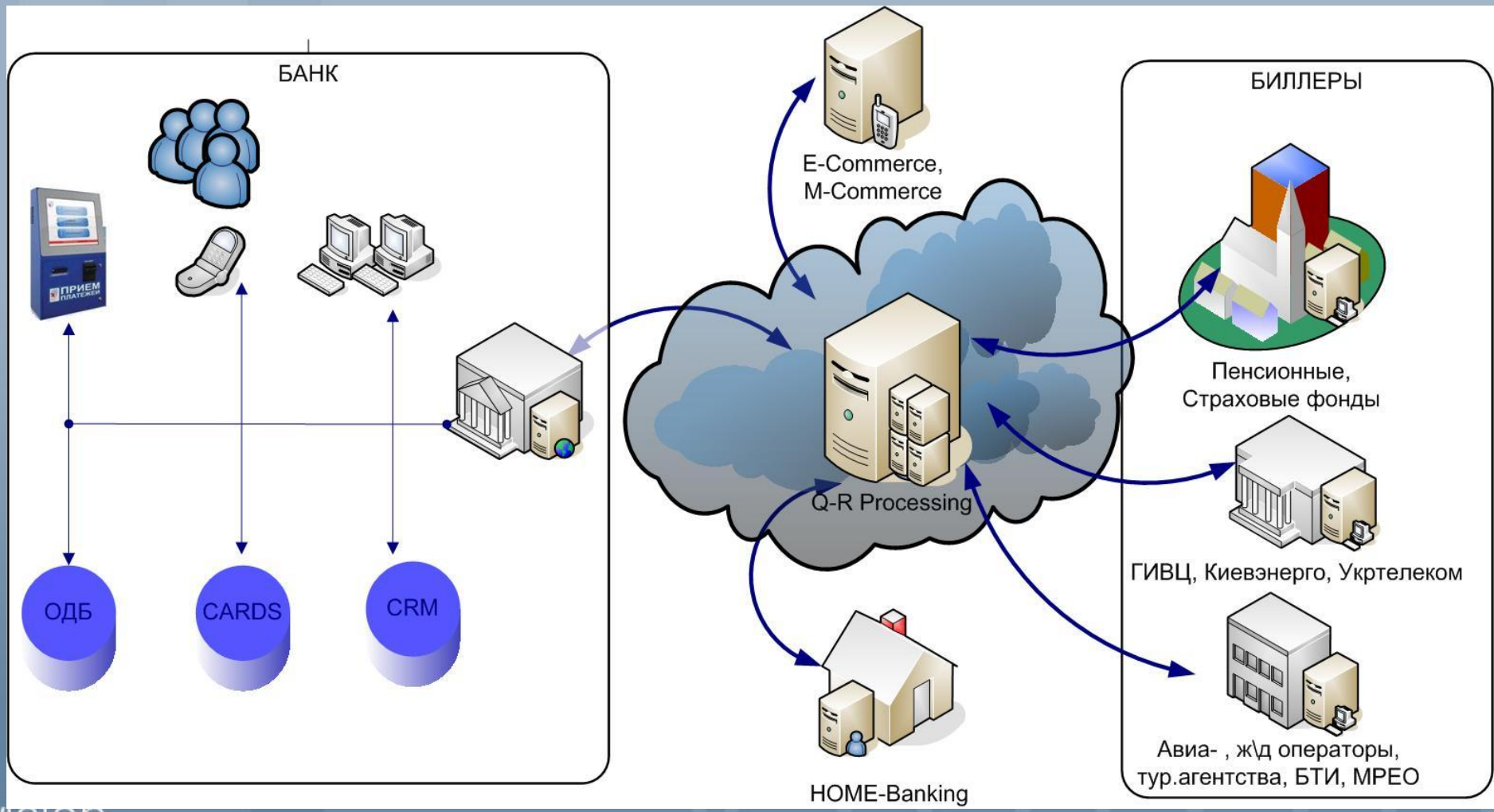
Расширение спектра доходности рынка массовых платежей.

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

ЗАТ Воля-кабель

УГАИ ГУ МВД Украины в Киевской области

Черниговский МЕМ

258	КП "Уж-Тепло"
259	КПВУ Водопр-Канал
260	Ужгородський МРЕМ
261	Ужгородський РЕМ
265	ЗАТ "Воля-Кабель" (Воля Бродбенд
266	ЗАТ '
268	ТОВ
272	ДП "Г
273	ДП "А
279	Цент
280	ДП "І
281	ТзОВ
282	ПП "Ч
283	ТзОВ
284	Міськ
285	Стра
286	ТОВ
293	ВАТ '
301	ВМЗ ГУМВС України Донецької обл
304	БП "Солідарність"
311	ЧПКФ "Алина-А"

387	КМД Укртелеком
391	ЖБК "Лепсе-3"
392	ТОВ "Сакцент плю
394	ТОВ "КБП №3"
395	ЗАТ "ЕЛІТ ДЕКОР'
397	ТОВ "ЖЕО №3"
399	ЗАТ "Трест Київмі
400	ЗАТ "Київміськбуд
401	ЗАТ "Індастріал М
402	ТОВ "Місто-ТВ"
404	ЖБК "Арсеналец-19'
405	ТОВ "КТБП №3"
408	АТЗТ "Інпромт"

487	ЦЕЗ №9 КОД ВАТ "Укртелеком" за телефон
488	УДАІ ГУ МВС України в Київській області 1
489	УДАІ ГУ МВС України в Київській області 2
492	УДАІ ГУ МВС України в Київській області 5

vision

Услуги Информационного Центра

- Передача несвойственных Банку функций Информационому центру (хранение электронных счетов, информирование Компании о платеже, формирование и доставка отчетов, представление автоматических квитанций об оплате, …);
- Возможность использования он-лайнового 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.

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