



ИНКАХРАН

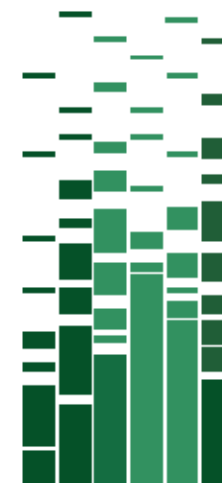


# Бизнес инкассации в России

## Специфика и особенности

---

НКО «ИНКАХРАН» (АО)



28.06.2019

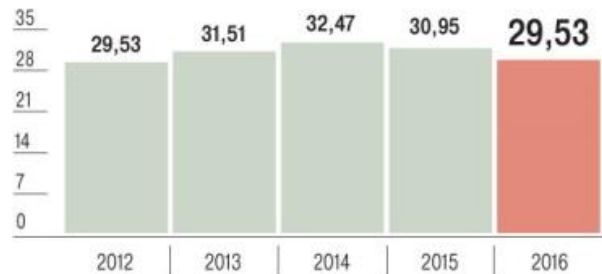


# Крупнейшие инкассаторы

## Крупнейшие «инкассаторы РФ»:

- Росинкас
- Сбербанк
- МКБ+Инкахран
- ГЦСС
- Прочие

КАК МЕНЯЛСЯ ОБЪЕМ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕГ, ПЕРЕВЕЗЕННЫХ ИНКАССАТОРАМИ (ТРЛН РУБ.) ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.



КРУПНЕЙШИЕ ОПЕРАТОРЫ ИНКАССАТОРСКОГО РЫНКА (%)

ИСТОЧНИК: АССОЦИАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ, ИНКАССАЦИИ И ПЕРЕВОЗКИ ЦЕННОСТЕЙ.

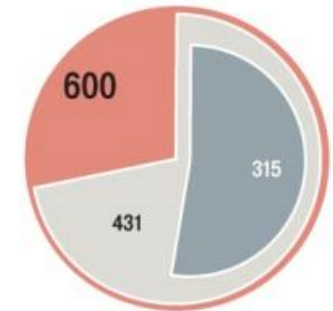


ТЕХНИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ КРУПНЕЙШИХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ИНКАССАЦИИ ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ УЧАСТНИКОВ РЫНКА.



КАК БАНКИ ОРГАНИЗУЮТ ПРОЦЕСС ИНКАССАЦИИ ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.

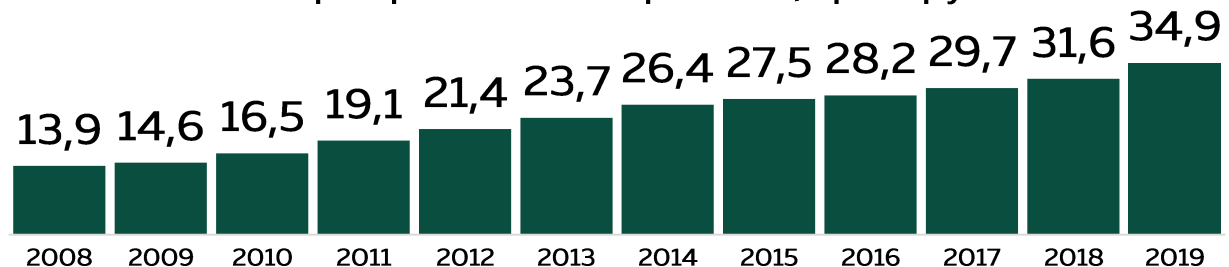
Всего банков  
 В том числе имеют службу инкассации  
 В том числе используют услуги ЧОПов



## Крупнейшие банки РФ с инкассацией:

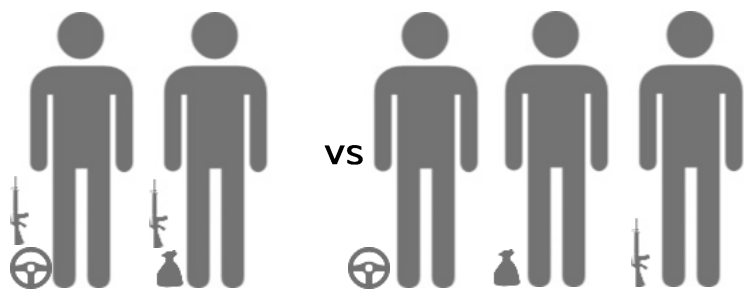
- Сбербанк
- ВТБ
- Альфа-банк
- Райффайзенбанк
- Газпромбанк

Оборот розничной торговли\*, трлн. руб.



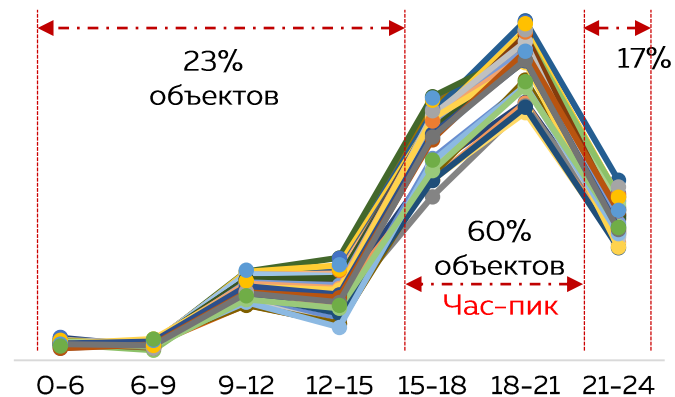
\* Согласно данным службы государственной статистики, <http://www.gks.ru/>, 2019 год - прогноз

# Ключевые факторы и сложности



400–  
рублей за 1 заезд

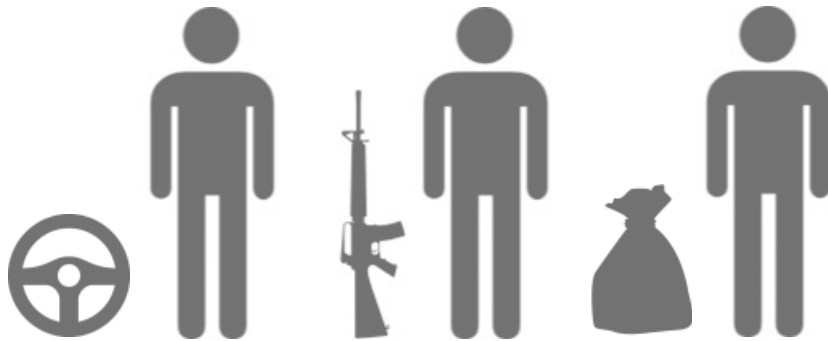
# Штрафы Пробки





# Себестоимость типового маршрута

Типовая бригада инкассации: 3 человека



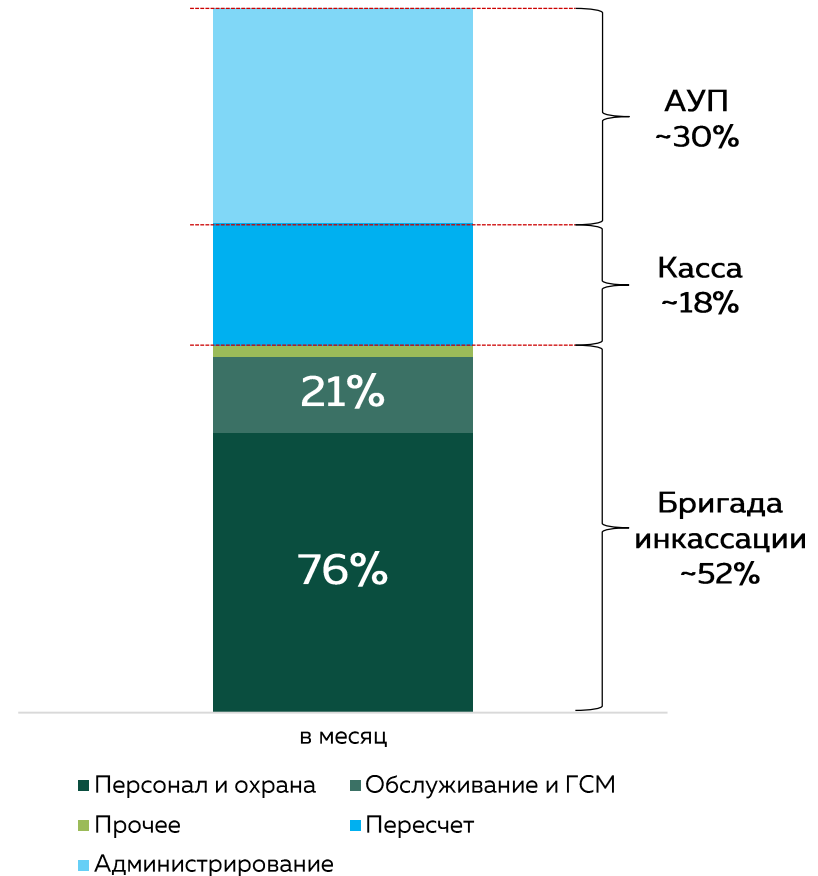
Прямые составляющие:

- ✓ Персонал
- ✓ ГСМ
- ✓ Ремонт и обслуживание
- ✓ Прочее

Рост % в год:

до 20%

Расходы, руб./мес.

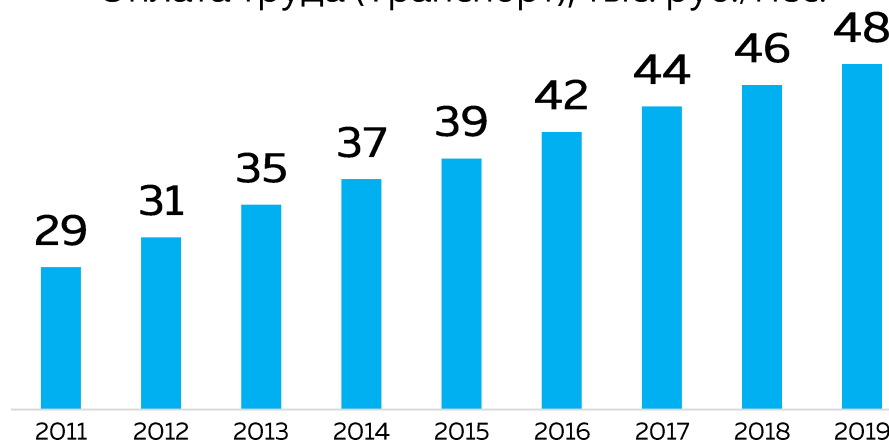
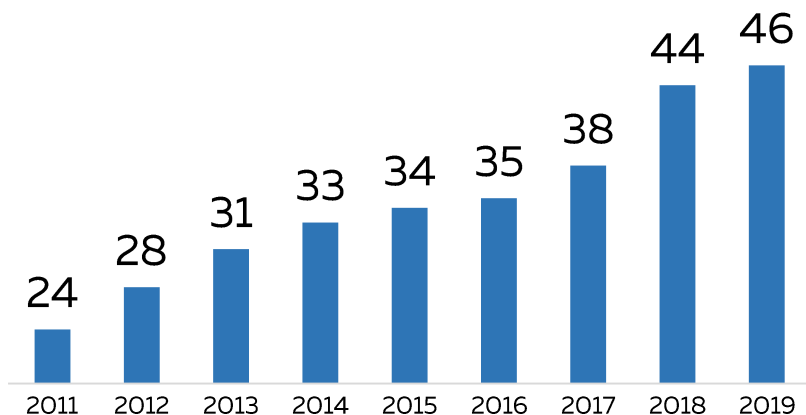




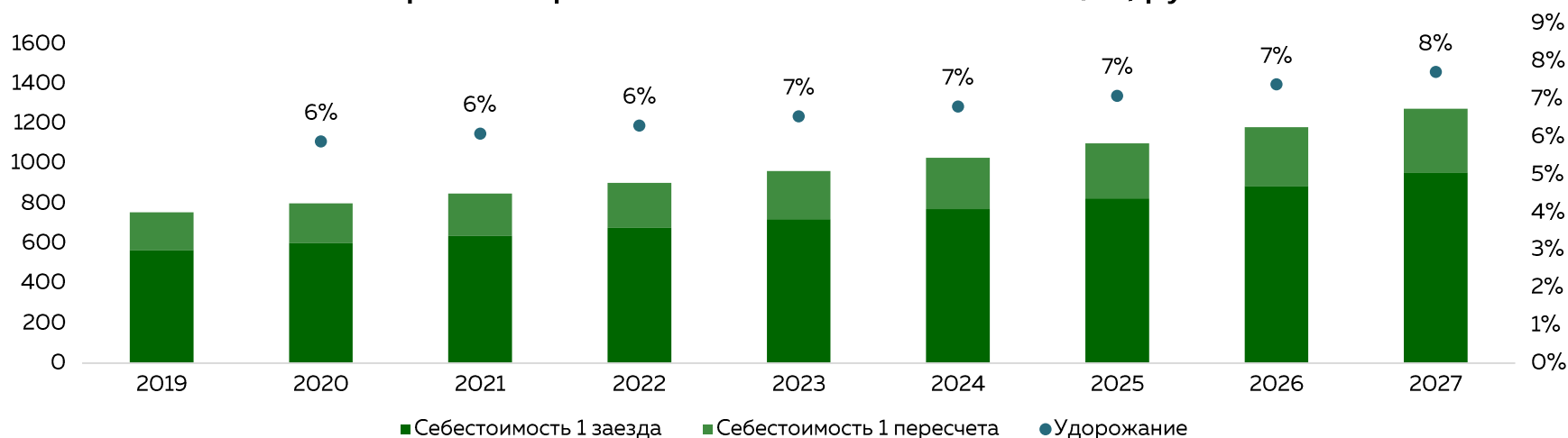
## Драйверы ценообразования и прогноз

Стоимость 1 л ДТ, руб. (на 6 июня)\*

Оплата труда (Транспорт), тыс. руб./мес.



Прогноз прямой себестоимости инкассации, руб.

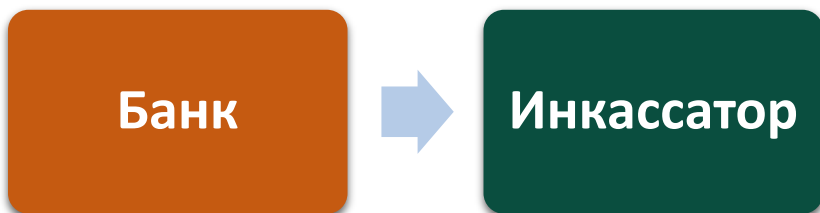


\* Согласно данным службы государственной статистики, <http://www.gks.ru/>, оплата труда 2018/2019 - прогноз

# Инкассация – услуга или продукт

## Инфраструктура (услуга)

Содержать собственную инкассацию в Банке не эффективно



Банки будут отказываться от собственной инкассации в пользу специализированных «Инкассаторов»

## Клиенты (продукт)

Инкассация – имиджевый и не зарабатывающий продукт

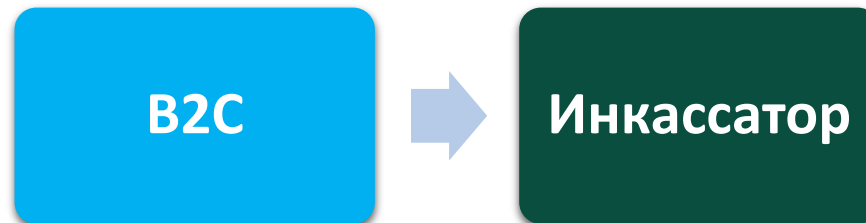
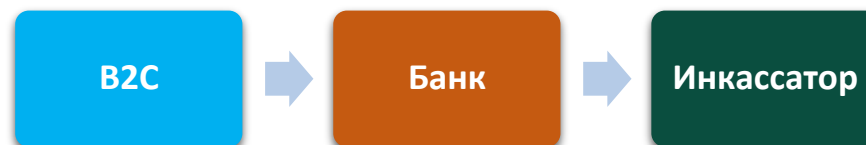
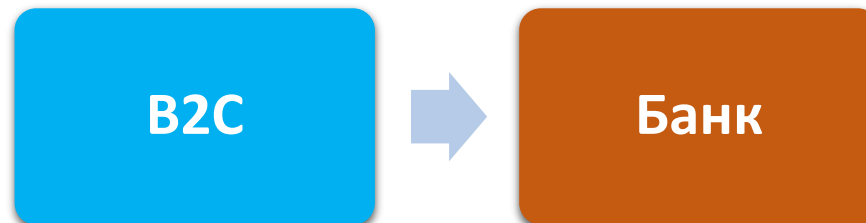


Принцип продажи –  
Прибыль по клиенту в целом

## Инкассация – услуга

Ключевые требования к услуге:

- Стоимость
- Качество
- Время инкассации
- Время зачисления



# Повышение качества и оптимизация затрат

---

Цель – сократить прямую себестоимость, повысить контроль и качество

Действие – внедрение новых технологий инкассации\*

Результат – удержание стоимости инкассации, внедрение SLA по качеству

ТСД

ЭДО

АДМ

VRPTW

\* ТСД (терминалы сбора данных), АДМ (автоматизированная депозитарная машина), ЭДО (электронный документооборот), VRPTW (Vehicle Routing Problem with Time Windows, планирование маршрутов)



## Выводы

---

1. Текущая стоимость инкассации, принимаемая рынком, ниже её себестоимости;
2. Необходимо менять подходы к ценообразованию в зависимости от времени инкассации и качества;
3. Себестоимость инкассации будет увеличиваться каждый год;
4. Бизнес Инкассации нуждается в создании условий на законодательном уровне для развития в России.

## Предложения к проработке

---

Подготовить обращение от имени Ассоциации Российских Банков в части предоставления преференций по передвижению и парковке специализированного автотранспорта инкассации в Москве и России.



ИНКАХРАН

Компания  
первого  
выбора