

Управление наличностью:  
эффективные решения и пути развития



**VTB**24

Ольга Хамазюк

ВТБ24 – 2-й по величине розничный банк в России, образованный в 2005 году

Основные показатели банка (млрд. рублей\*)



\*По состоянию на июль 2016



1 062  
ТП



72  
региона



366  
городов



16 млн.  
активных клиентов

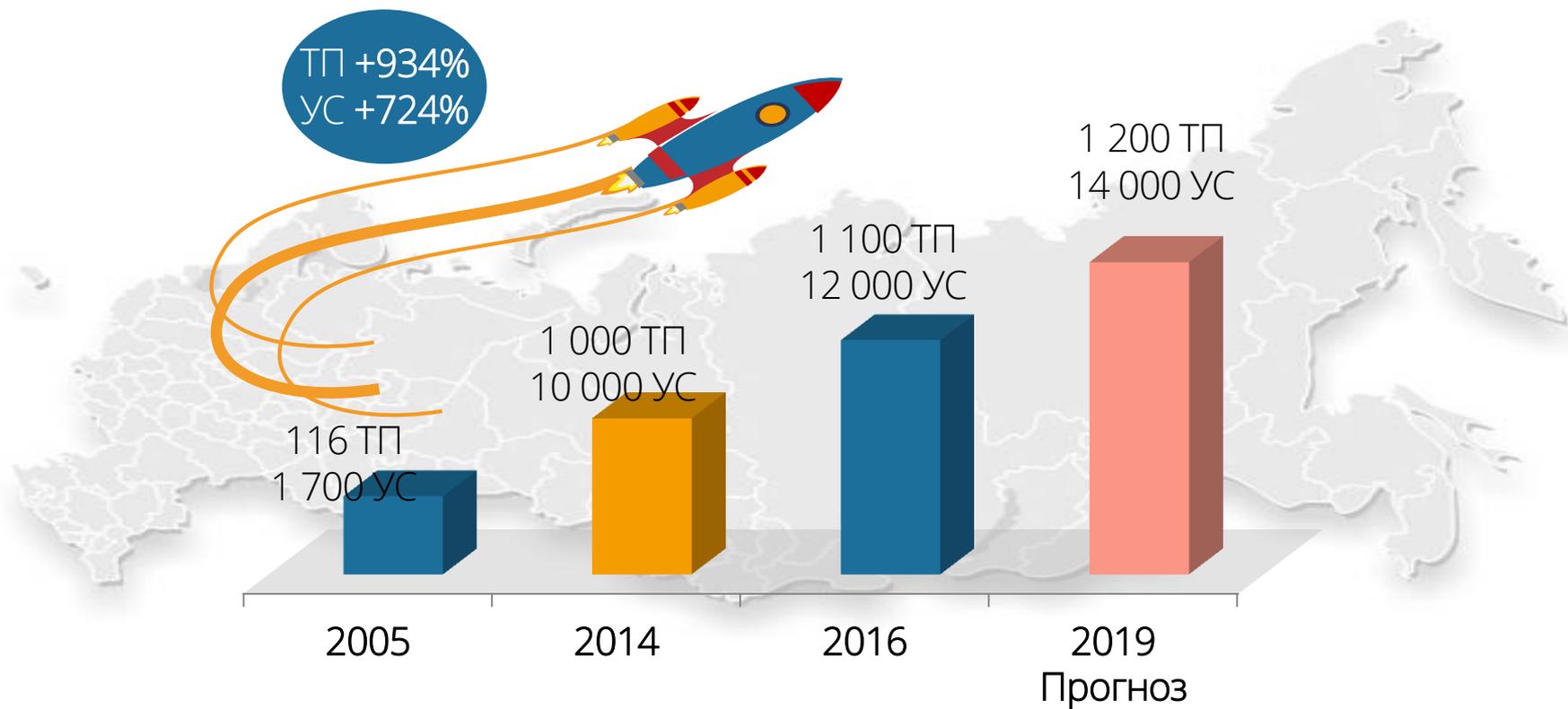


12 000  
УС



87 млрд. руб.  
остатки наличных денег  
(в т.ч. иностранная валюта)

\*По состоянию на 01.08.2016



1

Рост сети УС и ТП  
банка



2

Сокращение сети  
территориальных  
подразделений  
Банка России на 42%  
за последние 3 года



3

Необходимость  
минимизации  
наличных операций  
в офисах банка





- Оптимизация остатков денежной наличности
- Сокращение затрат на инкассацию
- Оптимизация развития кассовой инфраструктуры с сохранением высокого качества обслуживания

С

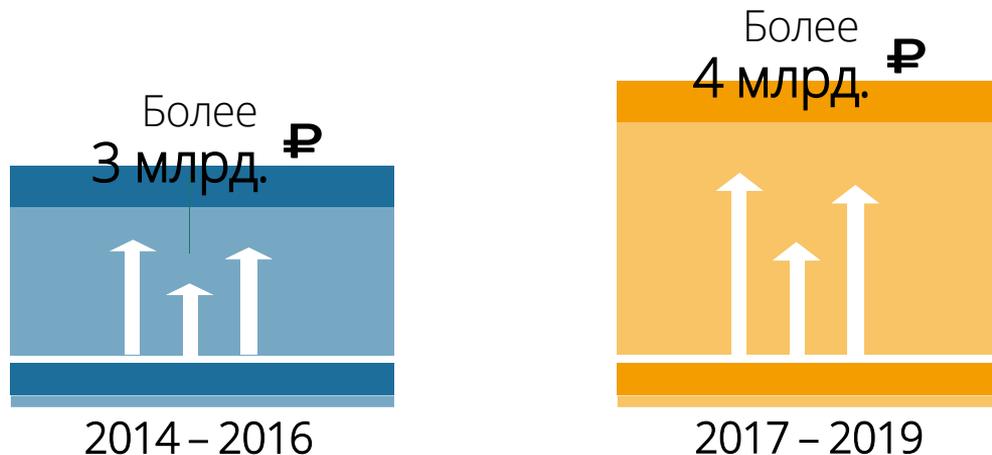
Стратегическая модель дальнейшего развития – **кассовый и инкассационный аутсорсинг на федеральном уровне в регионах с дефицитом кассовой инфраструктуры**

## Реализована система управления наличными



- ✓ Автоматизирован расчет потребности в денежной наличности и формирование заявок в разрезе каждого объекта
- ✓ Оптимизированы инкассация / подкрепление объектов за счет баланса затрат на инкассацию и фондирование

### Эффект от фондирования



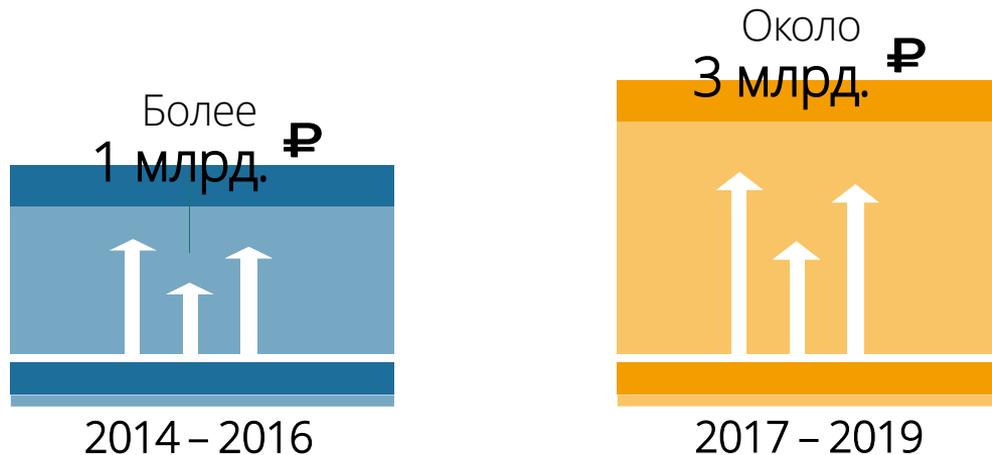
Текущая модель инкассационного обслуживания – аутсорсинг

### Реализован системный подход к управлению затратами на инкассацию



- ✓ Увеличено количество УС recycling до 800 шт.
- ✓ Стандартизированы тарифы на инкассационное обслуживание с использованием зонирования
- ✓ Выводятся операции из ТП в дистанционные каналы обслуживания

### Эффект от инкассации



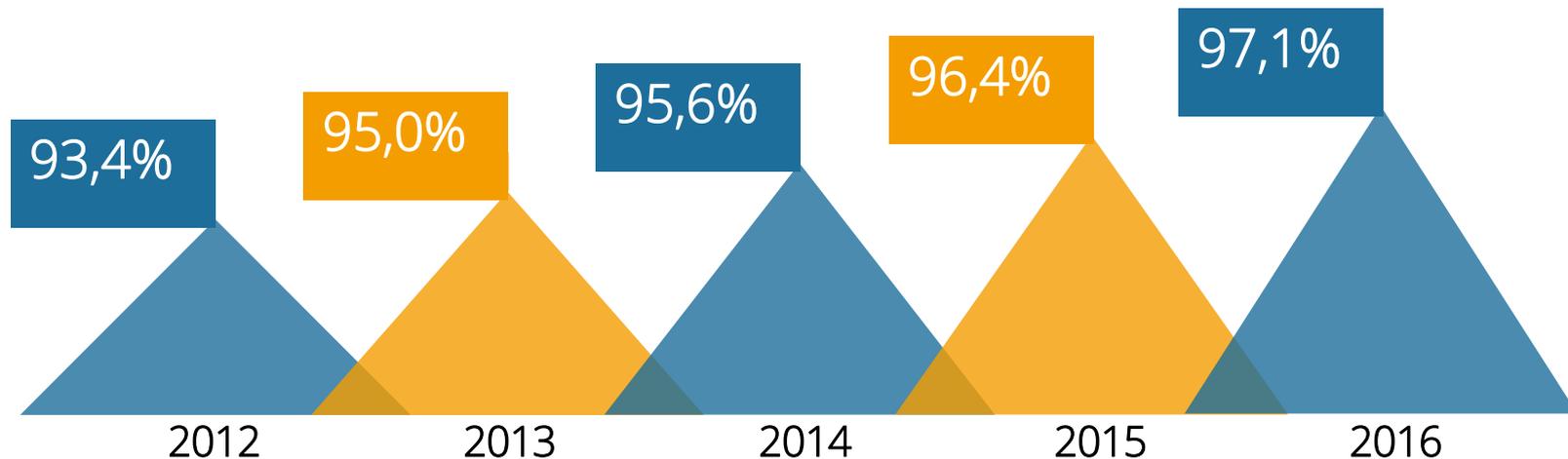
Один из основных индикаторов качества услуг – уровень доступности сети УС

### Реализовано



- ✓ Сотрудничество с высококвалифицированными профессиональными участниками, отбор которых проводится путем проведения предквалификации
- ✓ Контроль своевременности оказания услуг в форме автоматизированного отчета по времени подкрепления
- ✓ Разработка типового соглашения о качестве оказания услуг при инкассации ТП (SLA с перевозчиком)

### Доступность сети УС

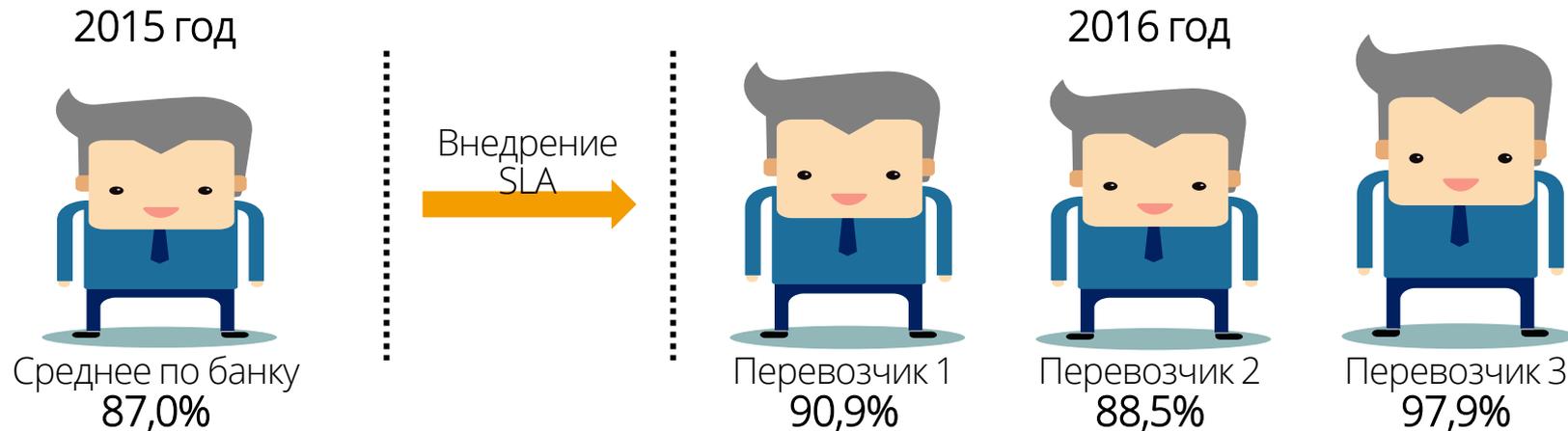


В 2016 году реализован инструмент контроля соблюдения сроков обслуживания с перевозчиками МиМО – заключено соглашение о качестве оказания услуг инкассации ТП (SLA)

### Реализовано



- ✓ Оперативное управление уровнем качества обслуживания ТП
- ✓ Возможность смены перевозчика при критическом снижении целевого показателя качества
- ✓ Снижение операционных и репутационных рисков в части клиентского обслуживания (обеспечение своевременного обслуживания клиентов)



## Реализуется смешанная модель кассового обслуживания

1

Собственное ежегодное развитие кассовых мощностей

2

Внутригрупповой кассовый аутсорсинг по обслуживанию УС и пересчету клиентской инкассации

Стоп-фактор



Ограниченность мощностей Группы

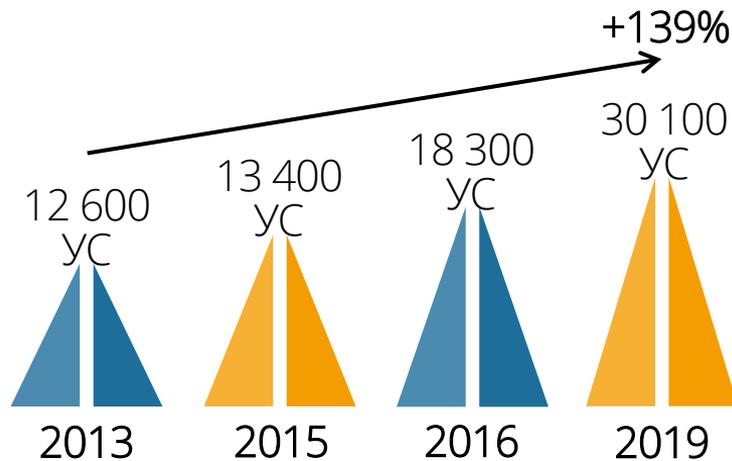
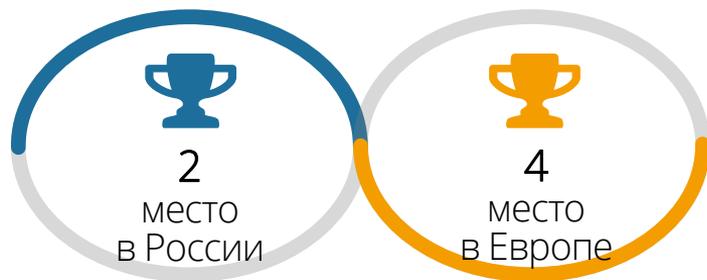
3

Внешний аутсорсинг

Не реализовано



### Сеть УС Группы ВТБ



Банки Группы ВТБ заинтересованы в кассовом и инкассационном аутсорсинге крупных федеральных участников рынка

Приоритеты Группы

- » Федеральный игрок
- » Достаточные мощности и высокое качество услуг

Два контрагента федерального уровня, соответствующие приоритетам Группы – РОСИНКАС и Сбербанк

### Проблемы, связанные с реализацией полного аутсорсинга



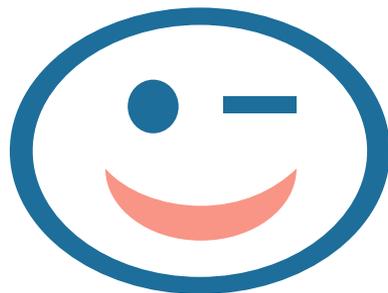
Территория деятельности банков больше сферы деятельности контрагентов, готовых оказывать услуги полного аутсорсинга



Статус действующих контрагентов не позволяет оказывать услуги полного аутсорсинга из-за отсутствия статуса «НКО»



- 1** Развитие рынка услуг полного аутсорсинга для обеспечения потребностей
- 2** Расширение перечня организаций, имеющих статус НКО



Спасибо за внимание!