

07 июля 2011

Рейтинг рынка инкассации в России

Михаил Матовников, генеральный директор Интерфакс-ЦЭА

Алексей Буздалин, главный эксперт Интерфакс-ЦЭА

Ключевые выводы

Рынок инкассации - один из наиболее закрытых сегментов банковского рынка. Объем публично доступной информации по рынку очень мал, а участники рынка не стремятся к информационной открытости. Для устранения такого информационного вакуума впервые в российской истории Интерфакс-ЦЭА подготовил рейтинг и исследование рынка инкассации в России. В данной работе пришлось использовать широкий спектр источников информации: от опроса участников рынка и анализа их отчетности по РСБУ и МСФО до анализа бизнеса крупнейших клиентов банков в сфере инкассации - розничных сетей московского региона - и даже вплоть до наблюдения за процессом инкассации основных торговых сетей московского региона для выявления инкассирующих банков.

Основным трендом на рынке инкассаторских услуг является его консолидация. Многие банки, ранее имевшие собственные инкассаторские службы, постепенно отказываются от них в пользу аутсорсинга инкассаторских услуг у крупнейших участников рынка, причем часто сильные позиции на рынке имеют не самые крупные банки, а банки, сделавшие инкассацию стратегически направлением своего развития. Для большинства прочих банков инкассация не представляет особого интереса с точки зрения получения прибыли, ее задачей является преимущественно обслуживание собственной сети отделений и реже - достижение синергетического эффекта с другими банковскими продуктами.

Коммерческие перспективы рынка инкассации для банков заметно отличаются в региональном разрезе. Большие расстояния и малые объемы операций делают инкассаторские услуги во многих регионах убыточными для банков. Поэтому в регионах лидирующие позиции на рынке инкассации занимают спецперевозчики (Росинкасс, Инкахран, Главный Центр Специальной Связи – Спецсвязь), а также Сбербанк, объем инкассации которого (в значительной степени за счет собственных отделений) представляет собой астрономические 18 трлн. руб.

В московском регионе и в нескольких других крупных мегаполисах ряд коммерческих банков (Московский кредитный банк, Связь банк, Альфа банк, ВТБ, Райффайзенбанк и другие) смогли построить эффективные службы инкассации, обслуживая крупнейшие торговые розничные сети. Но для обеспечения успеха на рынке инкассации требуется привлечение значительного числа клиентов и оптимизация маршрутной сети. Однако ограниченность с точки зрения числа потенциальных клиентов ниши обслуживания розничных сетей приводит к уменьшению числа банков-инкассаторов и в Москве.

Риски инкассаторской деятельности достаточно велики. Их снижение может происходить как за счет инвестиций в безопасность перевозок, так и за счет страхования рисков. Такие риски зачастую связаны с угрозой жизни сотрудникам, при этом страхование позволяет компенсировать такой ущерб лишь post factum, поэтому для инкассаторских служб приоритетным будет инвестирование средств именно в повышение безопасности перевозок.

Содержание

Рынок инкассации - один из наиболее закрытых сегментов банковского рынка	3
Основным трендом на рынке инкассаторских услуг является его консолидация.....	6
В большинстве регионов инкассация для банков убыточна, поэтому лидирующие позиции занимают спецперевозчики	10
В московском регионе ряд коммерческих банков смог построить эффективные службы инкассации, обслуживая розничные сети	14
Дальнейшее развитие инкассации потребует существенных инвестиций в безопасность.....	18
Страховые компании пытаются убедить банки принять на вооружение комплексную систему страхования (BBB).....	22
<i>Приложение 1. Основные показатели деятельности крупнейших участников рынка инкассации</i>	<i>25</i>
<i>Приложение 2. Объемы инкассируемой выручки клиентов в целом по России.....</i>	<i>27</i>
<i>Приложение 3. Объемы инкассируемой выручки торговых сетей Москвы</i>	<i>29</i>
<i>Приложение 4. Комиссионный доход некоторых кредитных организаций по операциям инкассации за 2010 год</i>	<i>30</i>
<i>Приложение 5. Крупнейшие торговые сети, работающие в Москве, и их среднегодовая выручка</i>	<i>31</i>
<i>Приложение 6. Некоторые характеристики инкассаторских служб банков и специализированных организаций</i>	<i>34</i>
«ИНТЕРФАКС-ЦЭА»	36

Рынок инкассации - один из наиболее закрытых сегментов банковского рынка

Рынок инкассации - один из наиболее закрытых сегментов банковского рынка

Рынок инкассации - один из наиболее закрытых сегментов банковского рынка. Это относится как к информационной транспарентности рынка, так и к открытости рынка для вхождения новых участников. В настоящее время рынок поделен между небольшой группой крупнейших игроков, занимающих устойчивые позиции на рынке.

Вход на рынок очень сложен

Существенная доля рынка инкассации принадлежит банковским службам, которые удерживают клиентов не только качеством непосредственно услуг перевозчика, но и дополнительными банковскими продуктами. В такой ситуации успех вхождения на рынок может быть гарантирован лишь привлекательным для клиентов сочетанием всей линейки банковских продуктов, что может обеспечить лишь весьма ограниченная группа банков.

Риски инкассации ограничивают распространения информации

Объем публично доступной информации по рынку очень мал, а участники рынка не стремятся к информационной открытости. Во многом это объясняется спецификой бизнеса инкассации, связанной с необходимостью обеспечения высокой степени безопасности и конфиденциальности, что напрямую отражается на рисках данного бизнеса и сохранности жизни сотрудников инкассаторских служб.

ФГУП «Главное Управление Специальной Связи» является одним из самых крупных и при этом самым закрытым участником рынка

С другой стороны, на рынке присутствуют специфические перевозчики, для которых инкассация не является их профильным бизнесом. Ярким примером такого перевозчика является ФГУП «Главное Управление Специальной Связи». Не смотря на то, что данная организация занимает, по отзывам участников рынка, очень крупную долю рынка инкассации, о ее параметрах фактически ничего не известно, за исключением отрывочных упоминаний в прессе. Прежде всего, это объясняется спецификой секретности основного бизнеса данной организации, связанной с необходимостью сохранности гостайн.

В ситуации такой информационной закрытости, при подготовке данного исследования рынка Интерфакс-ЦЭА пришлось использовать широкий спектр источников информации. Так, в качестве базовой информации были использованы

результаты анкетирования участников рынка. К сожалению, далеко не все участники рынка согласились принять участие в нашем опросе, поэтому нам пришлось активно использовать дополнительную информацию.

СЛУЖБА ИНКАССАЦИИ МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА

Владимир Чубарь,
первый заместитель Председателя Правления

- Зачем Банку собственная инкассация?

Инкассация – одно из важных направлений деятельности МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА и основа его успешного бизнеса с торговыми компаниями. Банк инкассирует розничные сети, и эти денежные потоки часто служат залогом по кредитам. Ежедневный мониторинг движения денежных средств клиентов позволяет Банку быть в курсе их финансового состояния и оперативно реагировать при угрозе возникновения проблем.

Собственная инкассация позволяет снизить расходы Банка на обслуживание растущей терминальной и банкоматной сети, а также собственных отделений. Инкассация также является источником комиссионного дохода Банка. МКБ обслуживает не только собственную сеть и своих клиентов, но и другие кредитные организации и их клиентов. МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК предоставляет услуги инкассации таким банкам как: Промсвязьбанк, ВТБ, НОМОС-БАНК, МДМ Банк и др.

Большое число инкассаторских машин, ежедневно перемещающихся по Москве и области, повышает узнаваемость МКБ, что отмечают и клиенты, и контрагенты Банка.

- Как вы оцениваете собственные перспективы на рынке инкассации?

В ближайшие несколько лет МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК планирует укрепить свои позиции на московском и российском рынке инкассации. Инкассация – высокое по себестоимости направление бизнеса, поэтому можно прогнозировать, что кредитные организации, не занимающие существенную долю на этом рынке, откажутся от этого вида деятельности и перейдут на обслуживание в сторонних организациях и банках. Передав инкассацию на аутсорсинг, банки могут сократить затраты на обслуживание сети.

Одним из ключевых параметров стратегии развития инкассации в МКБ является обновление автопарка, при этом основанная масса приобретаемых машин - иностранного производства. Это позволяет не только обеспечить безопасность и высокие стандарты обслуживания, но и дает возможность сократить расходы на содержание автопарка.

МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК уделяет большое внимание улучшению логистики. В скором времени Банк откроет второй расчетно-кассовый центр на севере Москвы, первый находится на юге столицы, что позволит оптимизировать временные затраты на обслуживание каждого маршрута.

Стратегией банка предусмотрено развитие инкассации за пределами центрального федерального округа.

- Как инкассация сочетается с другими банковскими продуктами?

Инкассация – один из ключевых элементов бизнес-модели Банка, которая предполагает синергию всех направлений его деятельности. Инкассация – не только приносит комиссионный доход, но позволяет контролировать кредитные риски в ритейле, который составляет более половины корпоративного кредитного портфеля.

Долгосрочные партнерские отношения с торговыми сетями, выстроенные, в том числе с помощью инкассации, позволяют Банку развивать бизнес платежных терминалов. Терминалы Банка установлены в супермаркетах, развлекательных комплексах и отделениях МКБ. Расположение платежных терминалов на территории торговых сетей позволяет минимизировать расходы на инкассацию собственной терминальной сети.

Развитие бизнеса инкассации также позволяет увеличить продажи связанных продуктов таких как: беззалоговое кредитование под инкассируемую выручку, эквайринг, расчетные операции, инкассацию банкоматов и отделений других кредитных организаций.

Мы активно использовали доступные данные финансовой отчетности банков и компаний: форма 101, форма 202, отчетность банков по МСФО

Данные отчетности были дополнены результатами наружного наблюдения за инкассацией торговых сетей

Помимо данных анкет мы активно использовали доступные данные финансовой отчетности банков и компаний: оборотно-сальдовую ведомость банков (форма 101), отчет о наличном денежном обороте кредитных организаций (форма 202), отчетность банков по МСФО.

Вместе с тем, даже этой информации оказалось недостаточно для получения полной картины рынка инкассации. Поэтому мы были вынуждены использовать данные наблюдения за процессом инкассации крупнейших розничных сетей московского региона, для определения конкретных инкассирующих их организаций. Так полученные данные были «наложены» на объемы выручки торговых сетей, полученные из их отчетности, в результате чего удалось оценить объемы перевозки наличности отдельных инкассаторских организаций.

Основным трендом на рынке инкассаторских услуг является его консолидация

Рынок консолидируется

В настоящее время на рынке инкассации присутствует значительное количество участников, большинство из которых имеют крайне незначительные доли рынка. Вместе с тем, такая ситуация вряд ли сохранится долгое время из-за усилившихся тенденций к консолидации рынка.

На Западе рынок инкассации поделен между 3-4 крупными CIT - корпорациями мирового уровня

Для банков инкассация является непрофильным бизнесом. Кроме того, только за счет централизации потоков денежных средств и укрупнения маршрутной сети можно вывести этот низкорентабельный и высокорисковый бизнес на нормальные экономические рельсы, позволяющие находить ресурсы для модернизации парка броневинов и внедрения новых и пока еще достаточно дорогостоящих технологий. Если проанализировать западный опыт, то там рынок уже давно практически поделен между 3-4 крупными мирового уровня CIT - корпорациями, среди которых можно выделить прежде всего Group 4, Brinks Loomis.

Ключевым фактором консолидации является постепенное вытеснение наличного денежного оборота безналичным

Ключевым фактором консолидации является постепенное вытеснение наличного денежного оборота безналичным. Это означает, что будет постепенно происходить сокращение объема инкассируемой наличности, а на падающих оборотах перевозчикам очень сложно обеспечить рентабельность бизнеса. Поэтому, с рынка будут постепенно уходить мелкие перевозчики, уступая свою клиентуру более крупным участникам рынка.

Ужесточение конкуренции между крупнейшими перевозчиками будет сдерживать рост тарифов

В итоге выживут лишь крупнейшие игроки рынка, способные предложить рынку низкие тарифы, но при этом аккумулировавшие у себя крупные объемы перевозок, за счет чего их бизнес сохранит положительную рентабельность. При этом ужесточение конкуренции между крупнейшими перевозчиками будет сдерживать рост тарифов на услуги, который если и будет происходить, то исключительно вслед за инфляцией.

Сейчас конкуренция на рынке инкассации постепенно смещается из области ценовой, в область качества предоставляемых сервисов. Так, тарифы инкассации на рынке пришли к некоторому стационарному уровню, и их рост по большей части определяется общим ростом стоимости

СЛУЖБА ИНКАССАЦИИ ТРАНСКРЕДИТБАНКА

Семен Кузнец

Директор-руководитель Дополнительного офиса "Кассовый Центр" ТрансКредитБанка

Основными стимулами для банка содержать собственную службу инкассации являются оперативность перевозок денежных средств, необходимость перевозить средства между собственными подразделениями, обслуживание банкоматов и других терминальных устройств, интересы клиентов, заинтересованных в дешевом, качественном и комплексном обслуживании. У нашего банка, имеющего большую и расширенную филиальную сеть, много клиентов, которым необходима не только инкассация наличных денег, но и доставка ценностей, в т.ч. разменной монеты.

Сейчас конкуренция на рынке инкассации постепенно смещается из области ценовой, в область удовлетворенности качеством сервисов. Именно в этом заключается наша стратегия привлечения новых и удержания существующих клиентов. Также банк в интересах клиентов страхует риски инкассации, причем выбирая для этого наиболее надежные страховые компании. Так, уже более 8 лет банк сотрудничает по этому направлению с компанией Ингосстрах.

Если посмотреть на наших клиентов, то мы не делаем особо приоритетными отдельные их группы с точки зрения предоставления им инкассаторских услуг. Операции по инкассации, доставке наличных денег предоставляются клиентам банка в общем комплексе услуг по расчетно-кассовому обслуживанию и являются довольно востребованными операциями. Любой клиент нам интересен, причем как в перевозке их выручки, так и в обеспечении их разменной монетой, что в настоящее время является очень востребованной услугой.

В целом мы оптимистично оцениваем наши перспективы на рынке инкассации, т.к. клиенты нашего банка заинтересованы в получении всего комплекса банковских услуг по выгодным тарифам, а инкассация является одной из наиболее востребованной услугой.

Многие банки, ранее имевшие собственные инкассаторские службы, постепенно отказываются от них в пользу аутсорсинга инкассаторских услуг

Себестоимость содержания инкассаторских служб примерно одинаковая как у коммерческих банков, так и у независимых специализированных перевозчиков...

поддержания парка инкассаторских машин, в т.ч. ростом стоимости горючего.

Многие банки, ранее имевшие собственные инкассаторские службы, постепенно отказываются от них в пользу аутсорсинга инкассаторских услуг. Так, на заре становления российской банковской системы большинство банков предпочитали иметь собственные небольшие службы инкассации, прежде всего для перевозки денежных средств между собственными территориальными подразделениями. Тогда, из-за крайне низкого уровня доверия между участниками рынка, мало кто решался передавать инкассацию на аутсорсинг сторонним организациям, за исключением инкассаторов госкомпаний (Росинкас, Сбербанк РФ).

В последующие годы ситуация существенно изменилась и многим банкам стало невыгодно содержать собственную службу инкассации при небольших объемах перевозок. С точки зрения стоимости инкассации, только наличие достаточно высоких объемов инкассируемой выручки клиентов оправдывает существование собственной службы инкассации клиентов в банке. Себестоимость содержания инкассаторских служб примерно

.....но тарифы сторонних перевозчиков закладывают в себя 18% НДС, а также добавленную стоимость, обычно около 20%

Для большинства банков инкассация непрофильный бизнес

Часто сильные позиции на рынке имеют не самые крупные банки

Для большинства прочих банков инкассация не представляет особого интереса с точки зрения получения прибыли

Наличие у банка большого числа филиалов объясняет необходимость собственной службы инкассации

одинаковая как у коммерческих банков, так и у независимых специализированных перевозчиков.

Вместе с тем, тарифы сторонних перевозчиков закладывают в себя 18% НДС, а также добавленную стоимость, обычно около 20%. Таким образом, стоимость найма сторонней инкассаторской службы примерно на 40% превышает себестоимость поддержания собственной службы. Поэтому, если объемы инкассируемой выручки клиентов невелики, имеет смысл передать инкассацию на аутсорсинг, чтобы избежать существенных капитальных затрат, связанных с организацией соответствующего бизнеса.

Вообще говоря, инкассаторские услуги являются для банков непрофильным бизнесом, поэтому у банков нет задачи получить за счет него большую прибыль. Цель – сделать инкассаторскую службу безубыточной. К сожалению, для небольших банков такая цель фактически недостижима.

Часто сильные позиции на рынке имеют не самые крупные банки, а банки, сделавшие инкассацию стратегически направлением своего развития (Московский Кредитный Банк, Мастер Банк, Банк Адмиралтейский). Но такие банки скорее являются исключением из правила.

Для большинства прочих банков инкассация не представляет особого интереса с точки зрения получения прибыли, ее задачей является преимущественно обслуживание собственной сети отделений и реже - достижение синергетического эффекта с другими банковскими продуктами.

Основными стимулами для банка содержать собственную службу инкассации являются оперативность перевозок денежных средств, необходимость перевозить средства между собственными подразделениями, интересы клиентов, заинтересованных в дешевом и качественном обслуживании. Наличие у банка большого числа филиалов также объясняет необходимость собственной службы инкассации для перевозки денежной наличности между различными офисами.

Наличие собственной службы инкассации позволяет максимально оперативно осуществлять различные денежные перевозки, что удобно для клиентов банка, а при наличии большого количества банкоматов и отделений банка содержание

Собственная служба инкассации предоставляет клиентам возможность инкассирования и доставки денежных средств и ценностей в удобное для них место и время

Развитие инкассации напрямую связано с предоставлением клиентам эквайринговых услуг

собственной службы инкассации является еще и экономически выгодным. Собственная служба инкассации предоставляет клиентам возможность инкассирования и доставки денежных средств и ценностей в удобное для них место и время. Все больше услугами инкассаторов стали пользоваться частные лица, желающие перевезти ценные вещи из точки «А» в точку «Б» с минимальным риском.

Развитие инкассации напрямую связано с предоставлением клиентам эквайринговых услуг. По сути, эти услуги являются перетекающими сосудами. Так, снижение объемов инкассации будет вести к росту комиссионного дохода от эквайринга.

Также существует ряд банковских продуктов, которые непосредственно связаны с предоставлением услуг по инкассации, таких как доставка денежной наличности с подбором необходимого номинала, загрузка банкоматов на предприятиях (зарплата), предоставление кредитов под торговую выручку клиентов, а также предоставление овердрафтов.

В большинстве регионов инкассация для банков убыточна, поэтому лидирующие позиции занимают спецперевозчики

Наиболее востребованы услуги сторонних перевозчиков именно в регионах

Коммерческие перспективы рынка инкассации для банков заметно отличаются в региональном разрезе. Большие расстояния и малые объемы операций делают инкассаторские услуги во многих регионах убыточными для банков. Поэтому наиболее востребованы услуги сторонних перевозчиков именно в регионах, где у банков мало клиентов и маршрутов, низкие обороты инкассируемой выручки, слабая зона приема телекоммуникационных устройств, высокие риски и требуется дорогая полноприводная техника.

В регионах лидирующие позиции на рынке инкассации занимают крупные спецперевозчики (Росинкас, Инкахран, ФГУП ГЦСС), а так же Сбербанк

В регионах лидирующие позиции на рынке инкассации занимают крупные спецперевозчики (Росинкас, Инкахран, Главный Центр Специальной Связи – Спецсвязь), а также Сбербанк, объем инкассации которого (в значительной степени за счет собственных отделений) представляет собой астрономические 18 трлн. руб.

На сегодняшний день наиболее привлекательные тарифы у инкассаторов из Росинкас и Спецсвязи

Именно большие объемы их бизнеса позволяют им выжить в непростых региональных условиях, что в свою очередь выгодно отражается на их тарифной политике по сравнению с инкассаторскими службами других банков. На сегодняшний день наиболее привлекательные тарифы у инкассаторов из Росинкас и Спецсвязи, в то время как у Инкахрана тарифы менее

СЛУЖБА ИНКАССАЦИИ СБЕРБАНКА

Учитывая, что филиальная сеть Сбербанка самая большая в стране и согласно проведенным расчетам, затраты на содержание собственных подразделений инкассации меньше, чем оплата услуг стороннего перевозчика.

Мы оцениваем перспективы Сбербанка на рынке инкассаторских услуг как самые высокие:

- при перевозках ценностей работники подразделений инкассации Сбербанка России используют новейшие мировые технологии, обеспечивающие безопасность перевозимых ценностей;
- перевозки ценностей осуществляются на современных бронированных спецавтомобилях;
- работники подразделений инкассации Сбербанка вооружены боевым оружием, оснащены современными цифровыми средствами связи, новейшими средствами индивидуальной защиты;
- инкассаторские операции совершают грамотные работники, успешно прошедшие специальную профессиональную подготовку.
- сеть подразделений инкассации ОАО «Сбербанк России» охватывает всю территорию России и готова оказывать клиентам услуги инкассации в любом населенном пункте.

За счет существующей по всей стране развернутой сети профильных спецперевозок ФГУП «ГЦСС» быстро завоевала существенную долю рынка

В регионах конкуренция инкассаторов зачастую перерастает во взаимовыгодный симбиоз

привлекательные и по оценкам экспертов их доля на рынке сокращается.

Особое место среди спецперевозчиков занимает ФГУП «ГЦСС». Данная организация, как уже упоминалось выше, отличается особой информационной закрытостью, вместе с тем ее доля на рынке весьма велика и продолжает расширяться. ГЦСС сравнительно недавно (5 лет назад) вышел на рынок инкассаторских услуг, но именно за счет существующей по всей стране развернутой сети профильных спецперевозок «Спецсвязь» быстро завоевала существенную долю рынка.

В регионах многие, даже крупные, банки не имеют собственных инкассаторских служб. Поэтому они вынуждены пользоваться услугами инкассаторских служб других организаций. Преимущественно это специализированные

НКО "ИНКАХРАН"

Малышев Сергей Вадимович
Председатель Правления

- Как вы оцениваете собственные перспективы на рынке инкассации?

Как радужные. Мы стабильно развиваемся, совершенствуя свою продуктовую линейку и расширяя географически свое присутствие.

- В чем Ваши конкурентные преимущества?

Мы стараемся быть очень гибкими и оперативно реагировать как на запросы наших клиентов, зачастую довольно специфические, так и прогнозировать тот вектор, по которому будет развиваться инкассация уже в ближайшее будущее, отрабатывая и внедряя в нашу практику те технологические приемы и оборудование, которые могут быть интересны нашим клиентам уже завтра. Мы одни из первых начали работать с секьюрпаками с нанесёнными уникальными штрих-кодами, позволяющими отслеживать поминутно движение любой проинкассированной суммы, активно изучаем возможность применения на практике секьюр-кейсов с окрашивающим веществом. Наверное, благодаря именно нашему подходу и желанию развиваться и совершенствовать технологии инкассации, нам доверили свои ценности такие серьезные и крупные клиенты и банки.

- Как сочетается инкассации с другими продуктами?

Мы постоянно работаем над этим. Возможность такого рода сочетания и создания комплексных продуктов с нашим участием - залог хорошего реноме, оптимизации наших технологий, повышения лояльности наших клиентов и как следствие - нашего дальнейшего успешного роста. Конечно же, инкассация - лишь плечо для дальнейшей более глубокой обработки денежной наличности. Именно комплексные продукты или полный аутсорсинг - вот что уже сейчас начинает быть самым востребованным на рынке. И, если следовать логике того же процесса, который уже в самом разгаре на Западе и который мы только начинаем повторять у себя, в перспективе такие специализированные компании берут на себя практически весь круг вопросов от управления денежной наличностью банков и до обслуживания Центральных банков, которые оставляют за собой лишь вопросы утилизации ветхой банкноты. Все это позволяет максимально повысить оборот наличности в экономике и снизить расходы, связанные с обслуживанием ее эмиссии. Та позиция, которая озвучивается Банком России по данному вопросу, позволяет говорить о том, что мы движемся в таком же направлении.

Банки не склонны доверять своим клиентам другим банкам, даже только для инкассации

В последнее время ряд российских банков, особенно Банк Адмиралтейский, начал вести агрессивную политику на рынке инкассации

компании, такие как Росинкас, Инкахран, Спецсвязь. Прежде всего, это обусловлено более выгодными тарифами у специализированных компаний на фоне тарифов инкассаторских услуг других банков. Таким образом, в регионах конкуренция инкассаторов зачастую перерастает во взаимовыгодный симбиоз.

Еще одним фактором популярности спецперевозчиков является то, что банки не склонны, по вполне понятным причинам, доверять своих клиентов другим банкам, даже только для инкассации. Высока вероятность потери клиента из-за межбанковской конкуренции и желания банков реализовывать наибольшее количество продуктов «в одни руки». Так что перспективы регионального рынка инкассации за специализированными компаниями, не имеющими интереса в обслуживании клиентов помимо узкого круга услуг по инкассации и обработке их денежной наличности.

В последнее время ряд российских банков, особенно Банк Адмиралтейский, начал вести агрессивную политику на рынке инкассации, предлагая свои услуги другим кредитным учреждениям. Успех такой политики банка определяется во многом демпинговыми тарифами, сопровождающими выход нового игрока на рынок. Однако долго такая ситуация сохраняться не сможет, так как теряется экономический смысл.

Вместе с тем, существуют и некоторые факторы, сдерживающие развитие аутсорсинга инкассации в регионах. Так, многие региональные

НКО БРИНКС

Мы рассчитываем, что рынок инкассации будет более активно двигаться в западноевропейском направлении, предполагающем, что коммерческие банки не будут иметь собственных служб инкассации и собственных касс пересчета. Все указанные операции будут передаваться на аутсорсинг в Специализированные организации.

К основным рискам инкассации можно отнести:

- операционные риски (риски, связанные с утратой, повреждением имущества), происходящие по различным причинам преступного характера, халатности персонала и пр.;
- договорные риски (риски, связанные с отсутствием желания Клиентов устанавливать долгосрочные отношения (более 1 года) и гарантировать неснижаемый объем бизнеса). Затратную часть по вводу броневиков, экипажей и пр. очень тяжело окупить на короткой дистанции при существующих тарифах.

Таким образом, все среднесрочное и долгосрочное планирование бизнеса строится не на гарантиях, вытекающих из долгосрочных договоров, а на поддержании отношений с Клиентом при невозможности корректировки тарифа (в сторону повышения).

***Непрозрачность регионального
рынка ограничивает
конкуренцию***

банки, пусть и в убыток, но содержат один-два броневика, что для них является вопросом престижа. Также на региональном рынке устанавливаются и неформальные связи между руководителями, что не всегда способствует принятию экономически оправданных для банков решений.

В московском регионе ряд коммерческих банков смог построить эффективные службы инкассации, обслуживая розничные сети

В московском регионе существует достаточно высокая конкуренция среди инкассаторов

В московском регионе существует достаточно высокая конкуренция среди инкассаторов, и помимо таких структур как Росинкас, Инкахран, Спецсвязь, Бринкс существует еще 7-10 банков, обладающих большими службами инкассации (от 15 маршрутов). Так, ряд коммерческих банков (Московский кредитный банк, Связь банк, Альфа банк, ВТБ, Райффайзенбанк и другие) смогли построить эффективные службы инкассации, обслуживая крупнейшие торговые розничные сети.

Для некоторых банков инкассаторский бизнес является ключевым стратегическим бизнесом

Для таких банков инкассаторский бизнес является ключевым стратегическим бизнесом, способным приносить им как достаточную прибыль, так и способствующим продвижению их прочих банковских продуктов. Так, например, для Московского кредитного банка, специализирующегося на инкассации крупнейших торговых сетей, инкассация способствует контролю рисков кредитования, т.е. предложению кредитных

К особенностям московского рынка можно отнести:

- высокая конкуренция;
- наибольший выбор клиентов;
- отсутствие административных препон для выхода на рынок;
- высокая себестоимость услуги (по причине уровня заработных плат);
- относительно высокие тарифы (в сравнении с регионами);
- высокая загруженность транспортных магистралей.

Идеальными клиентами для российского банка являются торговые сети с большой выручкой

продуктов, развитию сети банкоматов, эквайригу и прочим продуктам.

Идеальным клиентом для инкассаторов являются торговые сети с большой выручкой, но также некоторые крупные специализированные организации. Например, для Связь Банка традиционной клиентской базой являются предприятия почты. Наибольшая конкуренция идет за клиентов, отдающих не только инкассацию, но и кассу (пересчет). К таким клиентам относятся в первую очередь большие ритейловые сети (АШАН, МЕТРО итд).

Мы провели специальное исследование рынка инкассации торговых сетей московского региона. В основу такого исследования были положены данные наблюдения за процессом инкассации торговых сетей для выявления конкретных инкассирующих их

СЛУЖБА ИНКАССАЦИИ СВЯЗЬ-БАНКА

Попов Александр Игоревич

Директор Департамента кассовой работы и инкассации

У Банка достаточные объемы инкассации выручки клиентов, и это оправдывает существование собственной службы инкассации. Говоря в целом, инкассаторские услуги являются для банка непрофильным бизнесом, поэтому у нас нет задачи получить за счет него большую прибыль. Наша главная цель – сделать инкассаторскую службу безубыточной. И это нам удается.

Идеальным клиентом для нашего банка являются торговые сети с большой выручкой, но также нашей традиционной клиентской базой являются предприятия почты. В крупных городах, особенно в Москве, с очень загруженными улицами, очень важно, чтобы новые клиенты находились на уже существующих маршрутах, что позволяет получить дополнительный комиссионный доход фактически без дополнительных издержек.

Наш банк планирует ежегодно вводить 2-3 новых маршрута.

Основными рисками инкассации является утрата денежных средств, а также ущерб здоровью и жизни самих инкассаторов. Последний риск самый опасный, т.к. от него невозможно застраховаться – страховые компенсации зачастую выплачиваются уже родственникам погибших инкассаторов. При этом грабителям все равно застрахован инкассатор или нет. Поэтому наш банк вкладывает много средств в повышение безопасности перевозок.

Московский кредитный банк сумел занять 3-е место на московском рынке инкассации

организаций и совместили данные этих наблюдений с данными оборотов торговых сетей (рейтинг TOP50 торговых сетей, подготовленный InfoLine и журналом Retailer Magazine). По нашим оценкам, Московский кредитный банк сумел благодаря целенаправленной политике работы с торговыми сетями занять 3-е место на московском рынке инкассации, уступая по объему бизнеса лишь таким спецперевозчикам, как Росинкас и Инкахран.

Банки, которые планируют развитие инкассации в Москве и Московской области получают заметное преимущество в обслуживании корпоративных клиентов с возможностью предоставления им всех банковских продуктов.

Загруженность дорог существенно сказывается на эффективности инкассации

Для обеспечения успеха на рынке инкассации требуется привлечение значительного числа клиентов и оптимизация маршрутной сети. В крупных городах, особенно в Москве, с очень загруженными улицами, важно, чтобы новые клиенты находились на уже существующих маршрутах, что позволит получить дополнительный комиссионный доход фактически без дополнительных издержек.

В Москве рынок более прозрачен

Ограниченность, с точки зрения числа потенциальных клиентов, ниши обслуживания розничных сетей приводит к уменьшению числа банков-инкассаторов и в Москве. На московском рынке у клиентов более взвешенный и

СЛУЖБА ИНКАССАЦИИ СОБИНБАНКА

Собственная современная служба инкассации Собинбанка - перспективное направление услуг банка, так как это быстрая и безопасная инкассация денежных средств при низких тарифах. В апреле 2009 года руководством Банка было принято решение о снижении тарифов на инкассацию и пересчет денежной наличности, что позволило увеличить количество Клиентов Банка, за период с апреля 2009 по июнь 2011 года объемы перевозимой денежной наличности Клиентов Банка выросли более чем на 450%.

Для службы инкассации наиболее привлекательными Клиентами являются Клиенты с ежедневным режимом инкассации, такие Клиенты приносят стабильный доход и позволяют использовать действующие маршруты с максимальной нагрузкой.

Наличие собственной службы инкассации позволяет нашему Банку максимально оперативно осуществлять различные денежные перевозки, что очень удобно для Клиентов Банка, а при наличии большого количества банкоматов и отделений Банка содержание собственной службы инкассации является еще и экономически выгодным. Собственная служба инкассации предоставляет Клиентам возможность инкассирования и доставки денежных средств и ценностей в удобное для них место и время.

экономически проанализированный подход к выбору перевозчика. Тут в меньшей степени "играет" роль связь с местными властями, в отличие от региональных рынков, где еще чувствуется зависимость такого решения от позиции или предпочтений местных администраций.

Действительно, торговые сети внимательно следят за тарифной политикой банков, а также учитывают привлекательность и других их банковских продуктов. Острая конкуренция в этом сегменте ведет к консолидации рынка инкассации, но в отличие от регионов, в Москве банковские инкассаторские службы успешно конкурируют со спецперевозчиками. Так, в Москве 40% рынка приходится на долю банковских перевозчиков, причем 14% рынка принадлежит Московскому кредитному Банку, опередившему даже Сбербанк РФ с долей в 11%.

Гораздо выгоднее проинкассировать какой-нибудь большой супермаркет, чем, например, магазин канцтоваров. Но и крупные розничные сети, понимая свое привилегированное положение на рынке, выдвигают к перевозчикам все более жесткие условия по качеству и цене покупаемых у них услуг. За них и разворачивается самая сильная конкурентная борьба.

Московский рынок инкассации гораздо более жесткий, чем региональный. Крупные московские розничные сети и банки прекрасно понимают, что они могут дать в части объемов бизнеса и активно этим пользуются, что, безусловно, в итоге, должно

В Москве 40% рынка приходится на долю банковских перевозчиков, причем 14% рынка принадлежит Московскому кредитному Банку, опередившему даже Сбербанк РФ с долей в 11%

Крупные розничные сети, понимая свое привилегированное положение на рынке, выдвигают к перевозчикам все более жесткие условия

В общих расходах торговых сетей и банков, расходы на инкассацию занимают едва ли более полутора процентов

идти на благо конечного потребителя - простых покупателей, населения. Правда с той небольшой поправкой, что в общих расходах торговых сетей и банков, расходы на инкассацию занимают едва ли более полутора процентов.

СЛУЖБА ИНКАССАЦИИ МАСТЕР-БАНКА

Всего с 1 января 2010 года по 31 декабря 2010 года службой инкассации Мастер-Банка обслуживалось порядка 1 600 объектов и организаций, что на 18% превышает показатели прошлого года. Ежедневно производилась инкассация 920 торговых точек, дополнительных офисов, операционных касс и банкоматов Банка, а также порядка 967 банкоматов. Суммарный денежный оборот от инкассации торговых точек составил более 41,4 млрд. рублей.

Мастер-Банк постоянно совершенствует материально-техническую базу службы инкассации. В течение года производилось обновление парка бронированных спецавтомобилей типа «Ратник».

Также в 2010 году на обслуживание были приняты современные автомобили «Индеец» на базе Ford Transit. По состоянию на 1 января 2011 года, в распоряжении службы инкассации находится 64 автомобиля «Ратник» и «Индеец».

Дальнейшее развитие инкассации потребует существенных инвестиций в безопасность

Риски инкассаторской деятельности достаточно велики. Их снижение может происходить как за счет инвестиций в безопасность перевозок, так и за счет страхования рисков.

Работа с "живыми" деньгами - всегда большой соблазн. Поэтому немаловажной частью расходов инкассаторов является построение надежной системы обеспечения безопасности людей и ценностей при перевозке, создание оперативного механизма контроля над перемещением денежных средств. Все это требует немалых ресурсов и новейших технических средств, которые в последнее время стали широко внедряться и в этот, на первый взгляд достаточно простой, вид бизнеса. Кроме того распространяется страхование рисков, чем в большей степени пользуются крупные перевозчики. Это один из аргументов в пользу выбора клиентом крупного перевозчика. Зачастую мелкие региональные компании или ЧОПы, подрабатывающие на рынке инкассации, пренебрегают страховкой или заключают номинальные договоры.

Удельная доля страхования банковских рисков в общем портфеле страховых компаний сравнительно небольшая, но вместе с тем она представляет довольно интересный сегмент бизнеса. Даже с учетом того, что его вклад в прибыль компаний сравнительно невелик, наличие страховых договоров способствует раскрытию банками информации, что позволяет страховщикам лучше оценивать и управлять рисками работы с банками по другим направлениям.

Конкуренция между страховыми компаниями в сегменте банковского страхования весьма велика, причем в ней участвуют не только компании-резиденты, но и иностранные компании. Например, иностранный перевозчик БРИНКС пользуется глобальными страховыми программами, купленными материнской компанией.

Пользование банками страховыми услугами определенным образом сказывается на особенностях предоставления инкассаторских услуг. Так, в целях оптимизации тарифов, банки прислушиваются к советам страховщиков в части

Немаловажная часть расходов инкассаторов является построение надежной системы обеспечения безопасности людей и ценностей при перевозке

Наличие страховых договоров способствует раскрытию банками информации

БРИНКС пользуется глобальными страховыми программами, купленными материнской компанией

В целях оптимизации тарифов, банки прислушиваются к советам страховщиков в части установки лимитов на перевозку денежных средств

Необходимость инвестиций в безопасность также является фактором, способствующим консолидации рынка инкассации

Наиболее распространенным риском являются действия самих инкассаторов

установки лимитов на перевозку денежных средств, использование средств защиты и т.д.

Риски инкассации зачастую связаны с угрозой жизни сотрудникам, при этом страхование позволяет компенсировать такой ущерб лишь *post factum*, поэтому для инкассаторских служб приоритетным будет инвестирование средств именно в повышение безопасности перевозок. Необходимость инвестиций в безопасность также является фактором, способствующим консолидации рынка инкассации.

Наиболее распространенным риском во всем мире являются действия самих инкассаторов (самостоятельно или в сговоре с третьими лицами). В западной практике чаще всего причиной, толкающей инкассаторов на преступление, является похищение членов их семей и вымогательство под угрозой жизни и здоровью близких. Для спасения семьи товарища по работе члены экипажа могут пойти на то, чтобы не обратиться к своему руководству или в полицию, а тайно передать похитителям выкуп. Здесь, безусловно, человеческий фактор играет основную роль.

СК РОСНО

Виталий Ус

Директор Центра страхования финансовых рисков ОАО СК "РОСНО"

- Какие риски покрываются страховыми компаниями, а какие нет?

Страховое покрытие распространяется на все ситуации, которые могут произойти с инкассаторами в результате их нелегкой работы. Основными исключениями могут быть, разве что, таинственное исчезновение денежных средств или иных ценностей, а также ущерб в результате умысла сотрудника(ов) банка. Мы предлагаем нашим клиентам застраховать инкассаторские перевозки на условиях «с ответственностью за все риски». При данных условиях в страховое покрытие входят такие риски, как: нападение грабителей на автомобиль, нападение на инкассаторов во время переноски денег от/до автомобиля к месту инкассации (тротуарный риск) и т.д..

- Как особенности страхования рисков инкассации сказываются на специфике работы инкассаторов?

Этот вопрос следует адресовать скорее к банкам, нежели к страховой компании. Тем не менее, свою специфику заключение договора страхования рисков инкассации в деятельность банков вносит. Примерами могут являться: требование страховщика о наличии вооруженной бригады инкассаторов, требования к классу бронирования транспортных средств, осуществляющих перевозку, требования к порядку организации и маршруту перевозок.

- Все ли банки в равной степени прибегают к услугам страховщиков?

Нет, не все. Безусловно, есть банки, которые давно страхуют инкассаторские перевозки. Есть же те, которые считают, что это неоправданно дорого, и предпочитают риски, так сказать, держать на себе. И есть отдельная категория так называемых "отчаянных" банков, которые, не имея полиса страхования, уже "обожглись", став жертвой грабителей, и теперь готовы прибегнуть к услугам страховой компании. К счастью, последних немного.

ОСАО "ИНГОССТРАХ"

Дмитрий Шапошников

Начальник отдела страхования финансовых институтов

-Как будет развиваться рынок страхования рисков инкассации?

По моим оценкам, следует рассчитывать на плавный рост, сопутствующий восстановлению экономической активности в стране. На поддержание данной тенденции «работает» фактор неблагоприятной ситуации с ограблениями инкассаторов в нашей стране. Мы не ожидаем отказа наших клиентов от пролонгации действующих программ страхования инкассации. Более того, мы постоянно сталкиваемся с запросами на увеличение лимитов страхования в связи с ростом объемов перевозок. С другой стороны, едва ли стоит ждать резкого всплеска, поскольку большинство крупных и средних кредитных организаций, а также специализированных компаний-перевозчиков имеют подобные полисы страхования.

- Насколько тарифы страхования существенны для страхователей?

Страхование инкассации – недешёвый вид страхования, в общем бюджете банка страхование занимает одно из ведущих позиций. На стоимость страхования влияет объём перевозок за год, максимальный лимит на одну перевозку, характеристики охраны, маршруты перевозок и др.

- Какие банки наиболее активно прибегают к покупке полисов ВВВ?

ВВВ – это комплексный страховой продукт, который позволяет банку компенсировать убытки, связанные с различного рода преступлениями. Набор их достаточно велик. Наиболее распространённый пример – это нечестные действия сотрудников банка при выдаче кредита. Далее по частоте совершаемых преступлений идут ограбления инкассаторов, а также структурных подразделений банков. Нередки случаи, когда злоумышленники пытаются завладеть средствами клиента банка путём использования поддельных документов.

Прежде всего, покупателями полиса ВВВ выступают банки с иностранным капиталом и многолетним сложившимся опытом подобного страхования у их западных материнских структур. Тем не менее, интерес к данному виду страхованию проявляют также как частные коммерческие банки, так и лидеры рынка – госбанки. Два из последних уже на протяжении многих лет имеют подобное страховое покрытие, остальные – пока размышляют о целесообразности его приобретения. Ведь цена полиса ВВВ достаточно высока, как и вероятность наступления крупных страховых случаев.

На втором месте - так называемый «тротуарный риск»

На второе место можно поставить так называемый «тротуарный риск», т.е. нападение на инкассаторов в момент переноски денег по улице от или до бронированного автомобиля. Поэтому, зачастую инкассаторы предпочитают переносить деньги небольшими партиями, а не все сразу.

Рынок скрывает статистику рисков

О том, насколько часто это происходит, говорить сложно, поскольку раскрытие такой информации для банков связано с репутационными рисками. Далеко не вся информация попадает в сводки ОВД и прессу. И страховщики, разумеется, такую информацию о клиентах не разглашают.

Повышение сохранности денежных средств достигается за счет различных технических новшеств

Риск причинения ущерба здоровью и жизни самих инкассаторов самый опасный, т.к. от него невозможно застраховаться – страховые компенсации зачастую выплачиваются уже родственникам погибших инкассаторов. При этом грабителям все равно застрахован инкассатор или нет.

Повышение сохранности денежных средств достигается за счет различных технических новшеств

Повышение сохранности денежных средств достигается за счет различных технических новшеств, таких, например, как специальные контейнеры с краской, окрашивающие перевозимые купюры в случае несанкционированного вскрытия и делающие их непригодными для использования. Однако, такие технологии очень дорогие и, что важно, не влияют на сохранность жизни инкассаторов. Поэтому они пока еще не получили широкое распространение.

Рост рисков нападения на инкассаторов и взлома банкоматов делает страхование этих рисков для самих страховых компаний мало рентабельным

Вместе с тем, риски инкассации растут. И для их нивелирования банки предлагает современные технологические решения: средства спецсвязи, системы слежения за перемещением машин, спецконтейнеры и т.д. Рост рисков нападения на инкассаторов и взлома банкоматов делает страхование этих рисков для самих страховых компаний мало рентабельным. Но с другой стороны именно этот фактор делает страхование банковских рисков более востребованным со стороны инкассаторов, что позволяет рассчитывать на его рост в портфелях страховых компаний. Но все это желает инкассаторский бизнес более затратным.

Страховые компании пытаются убедить банки принять на вооружение комплексную систему страхования (BBB)

Наиболее продвинутым предложением страховщиков является комплексная система страхования, разработанная американской Ассоциацией гарантов и известная в мире как Bankers Blanket Bond (BBB).

Пока полис «BBB» остаётся основным методом защиты банков от рисков внутреннего и внешнего мошенничества

Последние несколько лет страховые компании пытаются убедить банки принять на вооружение комплексную систему страхования, разработанную американской Ассоциацией гарантов и известную в мире как Bankers Blanket Bond (BBB). Эта система приведена в соответствие с законодательством многих стран мира, ею можно пользоваться и в России.

Пока полис «BBB» остаётся основным методом защиты банков от рисков внутреннего и внешнего мошенничества. Стандартные условия страхования, разработанные андеррайтерами Ллойдс (Lloyd's) и адаптированные отечественными страховщиками, включают в покрытие следующие основные риски:

1. Убытки от нечестных действий сотрудников банка (нелояльность персонала).
2. Убытки от утраты имущества в помещениях банка.
3. Убытки при перевозке.
4. Убытки от подделки и внесения изменений в документы.
5. Убытки от операций с ценными бумагами.
6. Убытки от принятия фальшивой валюты.

Ориентировочная стоимость полиса BBB

Лимит ответственности, евро	Страховая премия в год, евро
500 000	25 000–50 000
1 000 000	35 000–70 000
5 000 000	150 000–250 000
10 000 000	250 000–400 000
30 000 000	400 000–1 000 000

Наиболее активно прибегают к покупке полисов BBB, в первую очередь, банки, являющиеся дочерними компаниями западных финансовых институтов,...

Наиболее активно прибегают к покупке полисов BBB банки, являющиеся дочерними компаниями западных финансовых институтов (а на западном финансовом рынке страхование BBB является органическим продолжением и неотъемлемым компонентом не только процедуры управления и защиты от операционных рисков, но и политики в

СК СОГЛАСИЕ

Игорь Новиков

**Начальник отдела Управления транспортного и сельскохозяйственного страхования
Департамента корпоративного бизнеса**

В России не существует полноценной программы ВВВ, которая активно используется за рубежом. Банки в основной массе пока не готовы проходить довольно глубокое сюрвейерское обследование.

Впрочем, утверждение о том, что отечественные банки совсем не прибегают к услугам страховщиков, было бы несправедливым. Банки страхуют риски, входящие в систему ВВВ выборочно, несмотря на то, что по отдельности эти риски обходятся дороже, чем в пакете ВВВ. Многие отечественные банки предпочитают не увеличивать финансовую нагрузку на собственные расходы и поэтому выбирают лишь некоторые виды страховой защиты.

Например, практически все банки страхуют перевозку ценностей, автопарки. Большинство из них страхуют свои здания. Вместе с тем все страховщики сходятся во мнении, что ВВВ - услуга завтрашнего дня, и она непременно окажется востребованной в недалеком будущем по мере развития банковского сектора. Правда, для этого и российским страховщикам придется существенно повысить капитализацию, чтобы самостоятельно покрывать существенную часть банковских рисков.

Следующей группой банков, приобретающих полис ВВВ, являются банки, получающие финансирование от международных финансовых институтов

Стандарты Базеля II стимулирует банки пользоваться услугами страховщиков

В России складываются все предпосылки для развития страхования ВВВ

отношении клиентов, направленной на обеспечение их максимальной безопасности). И в этой связи массовое страхование рисков по полисам ВВВ дает возможность сформировать соответствующий страховой и перестраховочный рынок, проводить надлежащую андеррайтинговую политику, формировать достаточные страховые резервы и т.д.

Следующей группой банков, приобретающих полис ВВВ, являются банки, получающие финансирование от международных финансовых институтов, таких, как ЕБРР. В данном случае можно говорить о вмененном страховании по полису ВВВ.

И, наконец, это крупные отечественные банки федерального значения, масштабы бизнеса которых и степень интеграции в мировую финансовую систему весьма велики. К слову сказать, в ближайшее время следует ожидать, что ТОП-40 российских банков приведут свою деятельность в соответствие со стандартами Базеля II. Эти же стандарты предусматривают активное управление и минимизацию операционных и прочих рисков, в том числе и посредством страхования.

Страховщики заинтересованы в развитии данного направления банковского страхования. Российская банковская система еще относительно молода, но многие виды страхования, которые на других финансовых рынках развивались

В России складываются все предпосылки для развития страхования ВВВ

десятилетиями, в России развиваются за считанные годы, при этом бурно эволюционируя.

В России складываются все предпосылки для развития страхования ВВВ: у страховых компаний-лидеров этого направления накоплен уже достаточный опыт в страховании и перестраховании, в том числе и на западном рынке; накоплен опыт в урегулировании убытков, сформированы высокопрофессиональные кадры; в банковском сообществе появилась заинтересованность в этом виде страхования и пришло понимание и принятие его как эффективного инструмента риск-менеджмента.

В России сектор страхования ВВВ еще очень ограничен

Вместе с тем, в России данный рынок еще очень ограничен как по количеству банков, имеющих полисы ВВВ, так и по количеству профессионально работающих с данными рисками страховщиков. И развитие его – совместная задача страховщиков и банкиров.

СК РОСГОССТРАХ

Дина Каминская

директор управления страхования финансовых институтов компании

- На сколько, на ваш взгляд, банки заинтересованы в страховании рисков инкассации?

Большинство банков, серьезно походящих к вопросу управления операционными рисками, в последнее время приходит к выводу о необходимости такого страхования. После кризиса 2008 года число нападений на инкассаторов участилось. При любых, даже самых продуманных процедурах безопасности, в банке гарантии того, что нападение на инкассаторскую бригаду все-таки не произойдет, дать нельзя. При этом убыток может оказаться значительным, и для возмещения ущерба пострадавшим клиентам банк будет вынужден единовременно отвлечь крупные суммы. В дальнейшем, при отсутствии страхования, покрытие таких убытков происходит в течение длительного периода. Наличие же страхового полиса позволяет покрыть расходы за счет третьей стороны, т.е. страховой компании, в более короткий срок.

- Все ли банки в равной степени прибегают к услугам страховщиков?

Нет, конечно. У банков работа организована по-разному. Зачастую для перевозки ценностей и инкассации банки привлекают профессионалов со стороны. Всем известны наиболее крупные спецперевозчики ценностей, с которыми сотрудничают банки по всей России. У таких специализированных компаний уже есть свои страховые программы, и банкам нет смысла дублировать страховое покрытие. Из тех банков, у которых инкассаторская служба своя, к услугам страховщиков прибегают те, у которых менеджмент уделяет управлению операционными рисками должное внимание. К сожалению, многие задумываются о необходимости страхования, только непосредственно столкнувшись с убытком. Но это вообще характерно для России. Пока еще наши финансовый и страховой рынки сравнительно молоды. Думаю, по мере развития этих рынков и потребность в страховании будет возрастать.

Приложение 1

Основные показатели деятельности крупнейших участников рынка инкассации (итоги 2010 года)

Наименование	Россия		Московский регион		Прочие показатели			
	Рейтинг	Объем инкассированных средств, млрд. руб.	Рейтинг	Объем инкассированных средств, млрд. руб.	Количество сотрудников в службе инкассации	Количество бронированных машин	Всего обслуживаемых объектов инкассации	Количество регионов присутствия
Сбербанк России	1	18 959,9	4	151,8	14 171	4 398	128 270	80
Росинкас ЦБ РФ	2	-	2	339,1	14 000	5 000	107 800	80
Инкахран	3	574,2	1	516,8	2 440	440	20 000	24
МКБ	4	216,0	3	194,4	643	134	5 763	14
Связь Банк	5	178,2	-	-	58	22	977	5
Альфа банк	6	175,6	-	-	-	-	-	-
ВТБ	7	145,3	11	7,9	-	-	-	-
Райффайзенбанк	8	125,5	6	21,6	-	-	-	-
Транскредитбанк	9	125,0	-	-	499	83	4 372	39
Уралсиб	10	61,1	-	-	120	35	1 000	5
Банк Адмиралтейский	11	43,3	5	39,2	-	-	-	-
Транскапитал	12	56,6	-	-	-	-	-	-
Мастер Банк	13	41,4	-	-	-	64	1 600	-
Банк Санкт-Петербург	14	34,7	-	-	-	-	-	-
Абсолют банк	15	26,8	-	-	-	-	-	-
Возрождение	16	24,1	8	18	-	-	-	-
Юниаструм банк	17	24,1	-	-	-	-	-	-
Открытие	18	21,5	-	-	-	-	-	-
Инвестторгбанк	19	21,4	-	-	-	-	-	-
МИНБ	20	21,4	7	19	-	-	-	-

Наименование	Россия		Московский регион		Прочие показатели			
	Рейтинг	Объем инкассированных средств, млрд. руб.	Рейтинг	Объем инкассированных средств, млрд. руб.	Количество сотрудников в службе инкассации	Количество бронированных машин	Всего обслуживаемых объектов инкассации	Количество регионов присутствия
Номос Банк	21	16,4	-	-	60	16	-	1
Собинбанк	22	15,6	-	-	-	-	-	-
Авангард	23	16,1	-	-	-	-	-	-
Бринкс НКО	24	15,1	-	-	112	52	2 183	1
МБРР	25	15,1	-	-	-	-	-	-
Совкомбанк	26	12,8	-	-	-	-	-	-
Кредит-Европа	27	12,7	9	11	-	-	-	-
ОТП Банк	28	12,2	-	-	-	-	-	-
Петрокоммерц	29	11,7	-	-	-	-	-	-
ПромСвязьБанк	30	10,7	10	11	-	-	-	-

Источник: результаты исследования рынка инкассации в России «Интерфакс-ЦЭА»

Для участия в обзоре рынка инкассаторских услуг были приглашены 3 небанковские кредитные организации, специализирующиеся на оказании инкассаторских услуг (Инкахран, БРИНКС, Энергобизнес), 2 специализированные государственные структуры, (Росинкас ЦБ РФ и ГУП СпецСвязь) и 30 московских коммерческих банков, наиболее активно занимающихся инкассацией денежных средств клиентов. Всем им были разосланы анкеты с вопросами, позволяющими охарактеризовать как оснащенность этих компаний спецтехникой, так и размах их деятельности в сфере инкассации.

Однако далеко не все приглашенные к сотрудничеству компании сочли возможным ответить на вопросы нашей анкеты. Как правило, на последнем этапе руководство или служба безопасности участников отвечали отказом. Эта осторожность в освещении собственной деятельности объяснима высокими рисками инкассаторской деятельности.

Таким образом, нам удалось получить заполненные анкеты от 10 из 35 участников, в том числе от двух НКО, крупнейшей государственной инкассаторской службы Росинкас ЦБ РФ и 7 банков. Причем среди предоставивших данные оказались наиболее крупные структуры. Так первым и наиболее полным образом заполнившим анкету стал Сбербанк России.

Приложение 2

Объемы инкассируемой выручки клиентов в целом по России за 2010 год

№	Наименование	Объем инкассируемой выручки, млрд. руб.
1	Сбербанк России	18 959,9
2	Инкахран	574,2
3	МКБ	216,0
4	Связь Банк	178,2
5	Альфа банк	175,6
6	ВТБ	145,3
7	Райффайзенбанк	125,5
8	Транскредитбанк	125,0
9	Уралсиб	61,1
10	Транскапитал	56,6
11	банк Адмиралтейский	43,3
12	Мастер Банк	41,4
13	Банк Санкт-Петербург	34,7
14	Абсолют банк	26,8
15	Возрождение	24,1
16	Юниаструм банк	24,1
17	Открытие	21,5
18	Инвестторгбанк	21,4
19	МИНБ	21,4
20	Номос Банк	16,4
21	Авангард	16,1
22	Собинбанк	15,6
23	Бринкс НКО	15,1
24	МБРР	15,1
25	Совкомбанк	12,8
26	Кредит-Европа	12,7
27	ОТП Банк	12,2
28	Петрокоммерц	11,7
29	Новикомбанк	10,7
30	Русь Банк	9,7
31	Металлинвестбанк	8,0
32	Судостроительный банк	8,0
33	Еврофинанс-Моснарбанк	7,4
34	Российский капитал	6,8
35	СМП	4,8
36	Фора-банк	4,0
37	ВБРР	4,0
38	Фондсервисбанк	3,6
39	Образование	3,6
40	Пересвет	3,5

№	Наименование	Объем инкассируемой выручки, млрд. руб.
41	Огни Москвы	2,2
42	Русский стандарт	1,6
43	Флора-Москва	1,3
44	Национальный стандарт	1,1
45	Центрокредит	0,2

В основу построения данной таблицы положены данные, содержащиеся в оборотно-сальдовой ведомости (форма 101) и отчете о наличном денежном обороте (форма 202) кредитных организаций.

Приложение 3

Объемы инкассируемой выручки торговых сетей Москвы

№	Организация	Объем инкассируемой выручки торговых сетей, млрд. руб.
1	Инкахран	516,8
2	Росинкас	339,1
3	МКБ	194,4
4	Сбербанк	151,8
5	Адмиралтейский	39,2
6	Райффайзенбанк	21,6
7	МИНБ	19,2
8	Возрождение	18,0
9	Кредит-Европа	11,5
10	ПромСвязьБанк	10,9
11	ВТБ	7,9

В таблице представлена оценка объема инкассируемой выручки в сегменте торговых сетей в городе Москве. Оценка произведена на основании данных о банках-инкассаторах торговых сетей и объемах выручки торговых сетей.

Дополнительно см. Приложение 5: Крупнейшие торговые сети, работающие в Москве, и их среднегодовая выручка.

Приложение 4

Комиссионный доход некоторых кредитных организаций по операциям инкассации
за 2010 год

№	Наименование	Рег. №	Комиссионный доход, млн. руб.
1	Сбербанк	1481	4 445,0
2	ВТБ	1000	2 900,0
3	Уралсиб*	2275	1 960,0
4	Инкахран	3454	1 180,4
5	Транскредитбанк	2142	797,2
6	МКБ	1978	549,5
7	Номос Банк	2209	496,3
8	Связь Банк	1470	68,0
9	Бринкс НКО	3486	59,7
10	МБРР*	2268	57,9

* - данные за 2009 год

Источник: отчетность банков по МСФО.

Приложение 5

Крупнейшие торговые сети, работающие в Москве, и их среднегодовая выручка

№	Компания	Торговые марки	Профиль	Количество магазинов	Выручка, млрд. руб.	Инкассирующая организация
1	X5 Retail Group N.V	"Пятерочка", "Перекресток", "Карусель"	FMCG	1372	275,1	Инкахран, Россинкас, Банк Адмиралтейский
2	ОАО "Магнит"	"Магнит"	FMCG	3228	169,9	Сбербанк, Банк Адмиралтейский, Россинкас
3	ООО "Ашан"	"Ашан", "Ашан-Сити", "Радуга"	FMCG	38	163	Инкахран
4	ООО "Метро Кэш энд Керри"	Metro Cash & Carry	FMCG	52	114,3	Инкахран
5	ООО "Эльдорадо"	"Эльдорадо"	БТЭ	400	75,4	МКБ, Сбербанк, Росинкас, Банк Адмиралтейский
6	ООО "М.Видео - Менеджемент"	"М.Видео"	БТЭ	177	70,6	МКБ, Росинкас
7	ООО "О'Кей"	"О'Кей", "О'Кей-экспресс"	FMCG	46	67	Инкахран
8	ОАО "Торговый дом Копейка"	"Копейка", "Копейка Супер"	FMCG	587	56,8	МКБ, Сбербанк, Росинкас
9	ООО "Лента"	"Лента"	FMCG	36	55,6	Инкахран
10	ООО "Евросеть"	"Евросеть"	Моб. тел.	4236	55,5	МКБ, Росинкас, Инкахран
11	ОАО "Дикси групп" (ЗАО "ДИСКОНТцентр")	"Мегамарт", "Минимарт", "Дикси"	FMCG	537	54,2	Сбербанк, Росинкас
12	ОАО "Седьмой континет"	"Седьмой континет", "Наш гипермаркет"	FMCG	142	44,7	Росинкас, МКБ
13	ОАО "Связной СПб", ЗАО "Связной МС"	"Связной"	Моб. тел.	1918	43,7	МКБ, ПромСвязьБанк, Росинкас, Инкахран
14	ООО "Икея"	ИКЕА	Мебель	12	32	Инкахран
15	ООО "Техносила"	"Техносила"	БТЭ	117	31,8	Банк Адмиралтейский

№	Компания	Торговые марки	Профиль	Количество магазинов	Выручка, млрд. руб.	Инкассирующая организация
16	ОАО "ГК Виктория"	"Виктория", "Кэш", "Дешево", "Квартал"	FMCG	208	30,4	МКБ
17	ООО "ОБИ Франчайзинговый Центр"	OBI	DIY	15	30	Инкахран
18	ООО "Спортмастер"	"Спортмастер"	Спорт	150	28	МКБ, Сбербанк, Росинкас
19	ООО "Леруа Мерлен Восток"	"Leroy Merlin"	DIY	14	27,5	Инкахран
20	SPAR (5 отдельных юридических лиц)	SPAR	FMCG	208	24,8	МИНБ
21	ООО "Элемент-Трейд"	"Монетка", "Супермаркет"	FMCG	226	21,5	МКБ, Росинкас
22	ООО "Реал-Гипермаркет"	Real	FMCG	15	19,3	Кредит-Европа Банк
23	ОАО "Детский Мир-Центр"	"Детский мир"	Детские товары	128	18,5	МКБ
24	ООО "Гиперглобус"	Globus	FMCG	5	18	Банк Возрождение
25	ООО "Медиа-Маркт-Сатурн"	Media Markt	БТЭ	23	17,9	Райффайзенбанк
26	ООО "Алькор и Ко"	"Л'Этуаль", Sephora	Косметика	610	16,6	МКБ, Банк Адмиралтейский, Росинкас
27	ЗАО "Аптеки 36,6"	"Аптечная сеть 36,6"	Аптеки	109	16	МКБ, Росинкас, Инкахран
28	ООО "Арома Люкс"	Rive Gauche ("Рив Гош")	Косметика	115	15,8	МКБ, ВТБ
29	ОАО "Единая Европа-С.Б."	ILE DE BEAUTE	Косметика	116	14	Сбербанк, МКБ
30	ООО "Билла"	Billa	FMCG	63	13,5	Инкахран
31	ОАО "ТС-Ритейл"	"МТС"	Моб. тел.	2010	13	Банк Адмиралтейский, Росинкас

№	Компания	Торговые марки	Профиль	Количество магазинов	Выручка, млрд. руб.	Инкассирующая организация
32	ООО "Ригла"	"Ригла"	Аптеки	577	11,3	Сбербанк, Райффайзенбанк, МКБ
33	ООО "Городской супермаркет"	"Азбука вкуса"	FMCG	26	11	Банк Адмиралтейский
34	ОАО "Новые торговые системы"	"Столичный", "Квартал", "Сибалко"	FMCG	143	10,5	МКБ
35	ООО "Фирма Омега-97"	"Патэрсон"	FMCG	82	10,4	Инкахран, Росинкас, Банк Адмиралтейский
36	ООО "Новый Импульс-50"	"Утконос"	FMCG	164	8,2	МКБ, Сбербанк
37	ООО "Касторама Рус"	Castorama	DIY	12	8,1	Банк Адмиралтейский
38	ООО "Белый ветер Цифровой"	"Белый ветер-Цифровой"	БТЭ	89	7,9	МКБ

Источник: данные компаний, базы данных СПАРК-Интерфакс, СКАН, E-disclosure, результаты опроса банков-инкассаторов и внешнего наблюдения.

Данные объемов выручки и количества магазинов торговых сетей взяты из рейтинг TOP50 торговых сетей, подготовленный InfoLine и журналом Retailer Magazine за 2009г.

Приложение 6

Некоторые характеристики инкассаторских служб банков и специализированных организаций

№	Наименование	Объем инкассированных средств за 2010г., млн. руб.	Количество сотрудников в службе инкассации	Количество бронированных машин			Количество маршрутов	Количество регионов присутствия
				Всего	в т.ч.			
					отечественных	импортных		
1	Сбербанк	18 959 886	14 171	4 398	3131	1267		80
2	Росинкас ЦБ РФ	-	14 000	5 000			4500	80
3	Инкахран	574 220	2 440	440	440	-		24
4	МКБ	216 033	643	134	32	102	117	14
5	Связь Банк	178 237	58	22	20	2	48	5
6	Транскредитбанк	124 952	499	83	24	59	148	39
7	Уралсиб	61 078	120	35	0	35	35	5
8	Мастер Банк	41 400	-	64			-	-
9	Собинбанк	16 382	60	16	9	7	12	1
10	Бринкс НКО	15 583	112	52	17	35	52	1

Источник: результаты анкетирования участников рынка

Некоторые характеристики инкассаторских служб банков и специализированных организаций (продолжение)

		Обслуживаемые объекты инкассации								
№	Наименование	Всего	В т.ч.							
			Банкоматы	Терминалы	Некредитные организации	В т.ч.		офисы банков	В т.ч.	
						собственные клиенты банка	клиенты других банков		собственные офисы банка	офисы других банков
1	Сбербанк	128 270	21188		88388	85820	2568	18694	18694	
2	Росинкас ЦБ РФ	107 800	25000	15000	67800		30000	607		
3	Инкахран	20 000	3450	1000	10000			4595		
4	МКБ	5 763	460	2300	642	548	94	68	56	12
5	Связь Банк	977	113	223	604	602	2	37	33	4
6	Транскредитбанк	4 372	731	36	3525	3384	141	80	73	7
7	Уралсиб	1 000	200		750	745	5	50	45	5
8	Мастер Банк	1 600	967							
9	Собинбанк	-								
10	Бринкс НКО	2 183	1188		995		995	201		201

Источник: результаты анкетирования участников рынка

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

«ИНТЕРФАКС-ЦЭА»

Россия, 127006, Москва, 1-я Тверская-Ямская, д. 2, стр. 1

Тел. +7 (495) 647 8850

Факс +7 (499) 256 2520

E-mail: mmatovnikov@interfax.ru

Web: www.interfax.ru, www.russianeconomy.ru

«Интерфакс-ЦЭА» - аналитический центр группы "Интерфакс", оказывающий аналитические услуги различным отраслям экономики и государственным структурам, включая такие сервисы, как поддержка привлечения прямых инвестиций в регионы России, подготовку ведущих информационно-аналитических продуктов о банковском и страховом рынке России и стран СНГ – Интерфакс-100 и Интерфакс-1000. Среди клиентов ЦЭА – Банк России, АИЖК, АСВ, ВЭБ, Росэнергоатом. С 2009 года Интерфакс-ЦЭА является консультантом Минфина РФ по вопросам взаимодействия с международными рейтинговыми агентствами и инвесторами.

"Интерфакс-ЦЭА" готовит регулярные статистические и аналитические продукты по различным сегментам финансового рынка России и стран СНГ, предоставляет информацию о деятельности российских институциональных инвесторов. Среди продуктов компании - ежедневные прогнозы и отчеты о состоянии различных сегментов финансового рынка, рэнкинги российских банков и страховых компаний, выпускаемые под брендом "Интерфакс-100", и а также рэнкинги банков и страховых компаний стран СНГ - "Интерфакс-1000".



Международная информационная Группа "Интерфакс" (Interfax Information Services Group) создает информационные продукты и средства коммуникации для принятия решений в политике и бизнесе. Группа, основанная в 1989 г., объединяет сеть национальных, региональных и отраслевых информационных агентств, работающих в России, других странах СНГ, в Китае, Центральной Европе. В "Интерфакс" (www.interfax.com, www.interfax.ru) входят компании и подразделения, предоставляющие новости, аналитические услуги, рыночные данные, фундаментальную информацию, разрабатывающие программные решения.

Партнером "Интерфакса" по рейтинговому агентству **Moody's Interfax Rating Agency**, которое занимает лидирующие позиции на российском рынке рейтинговых услуг, является международное рейтинговое агентство **Moody's Investors Service**.

Входящая в Группу компания **"Интерфакс Бизнес Сервис"** является стратегическим партнером **Thomson Reuters** в России и странах СНГ по содействию в развитии отношений компаний с инвесторами (Investor Relations).

Совместно с компанией **Experian**, мировым лидером в сфере информационных решений для бизнеса, создано кредитное бюро **"Экспериан-Интерфакс"**, занимающееся предоставлением информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками обязательств по кредитам.

Входящей в состав Группы специализированной аналитической службой **"Интерфакс-АКИ"** создана крупнейшая в России информационно-аналитическая база данных по компаниям – **СПАРК**, объединившая сведения по всем зарегистрированным в России юридическим лицам.

Настоящий материал является интеллектуальной собственностью компании ООО "Интерфакс-ЦЭА".

Все интеллектуальные права Компании охраняются в соответствии с законодательством Российской Федерации. Ни одна часть этого материала не может продаваться, воспроизводиться или распространяться без письменного согласия Компании. Вся информация, содержащаяся в настоящем материале, получена "Интерфакс – ЦЭА" из источников, которые Компания считает достоверными. В связи с возможностью технической ошибки или ошибки персонала, а также других факторов Компания не гарантирует абсолютной надежности представленной информации. Любые суждения, содержащиеся в материале, должны рассматриваться исключительно как мнение экспертов Компании, а не как рекомендация по покупке или продаже ценных бумаг / инвестиционных паев или по использованию каких-либо финансовых инструментов.