



## Интернет-банкинг: зачем он нужен?



Докладчик: **Сергей Осадчук**,  
Генеральный директор системы HandyBank

# Зачем нужен интернет-банкинг?

1. Потому что есть у всех
2. Потому что модно, прогресс
3. Повышение лояльности клиентов
4. Канал продажи новых продуктов/услуг
5. Снижение расходов на фронт-офис
6. Способ коммуникации с клиентом

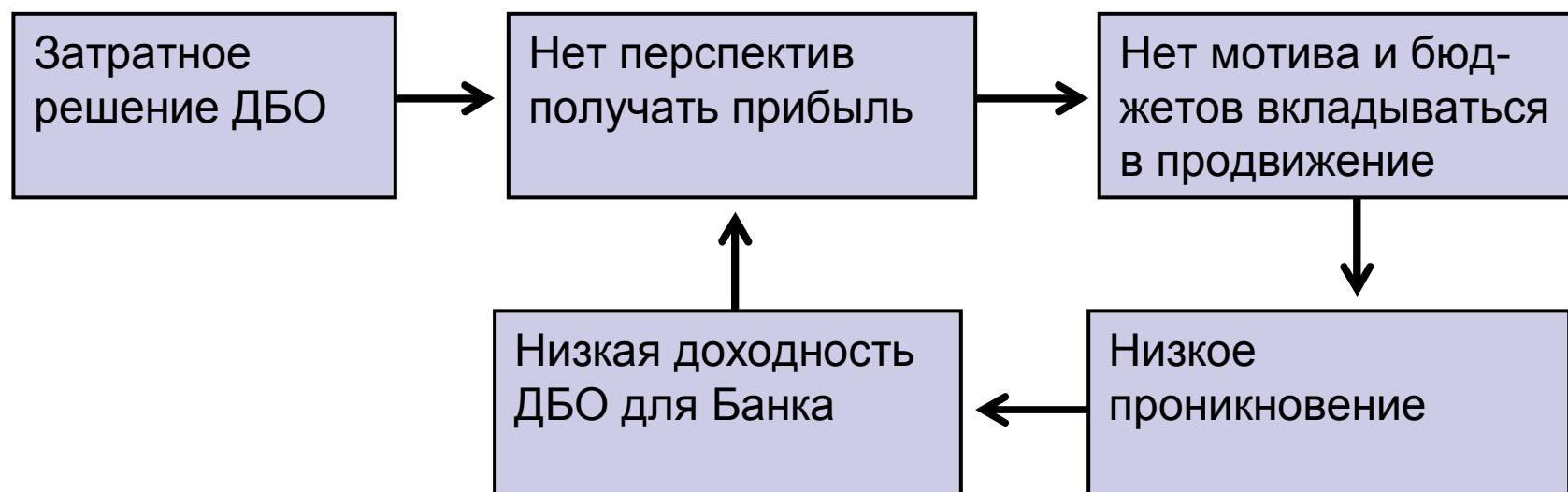
## Еще два очень важных «зачем» нужен интернет-банкинг:

1. Как средство получения дохода
2. Как способ увеличения остатков на счетах клиентов



## Однако для большинства банков два последних «зачем» не актуальны

- Большинство банков используют высокозатратные системы ДБО
- Высокозатратная система ДБО вводит Банк в замкнутый круг



# Между тем электронные кошельки зарабатывают деньги на платежных сервисах

**Доходы от платежных сервисов**

**Потенциальная платежеспособность**



**Доход  
электронных  
кошельков**

**Доход  
систем  
ДБО**

**\$ Деньги  
на счетах  
«электронных  
кошельков»**

**\$ Деньги  
на счетах  
в банке**

Доход QIWI  
2012 год – 0.4 млрд руб  
2013 год – 1,015 млрд руб

# Когда инструмент приносит прибыль?

Когда расход меньше чем доход?  
или  
Когда доход больше чем расход?

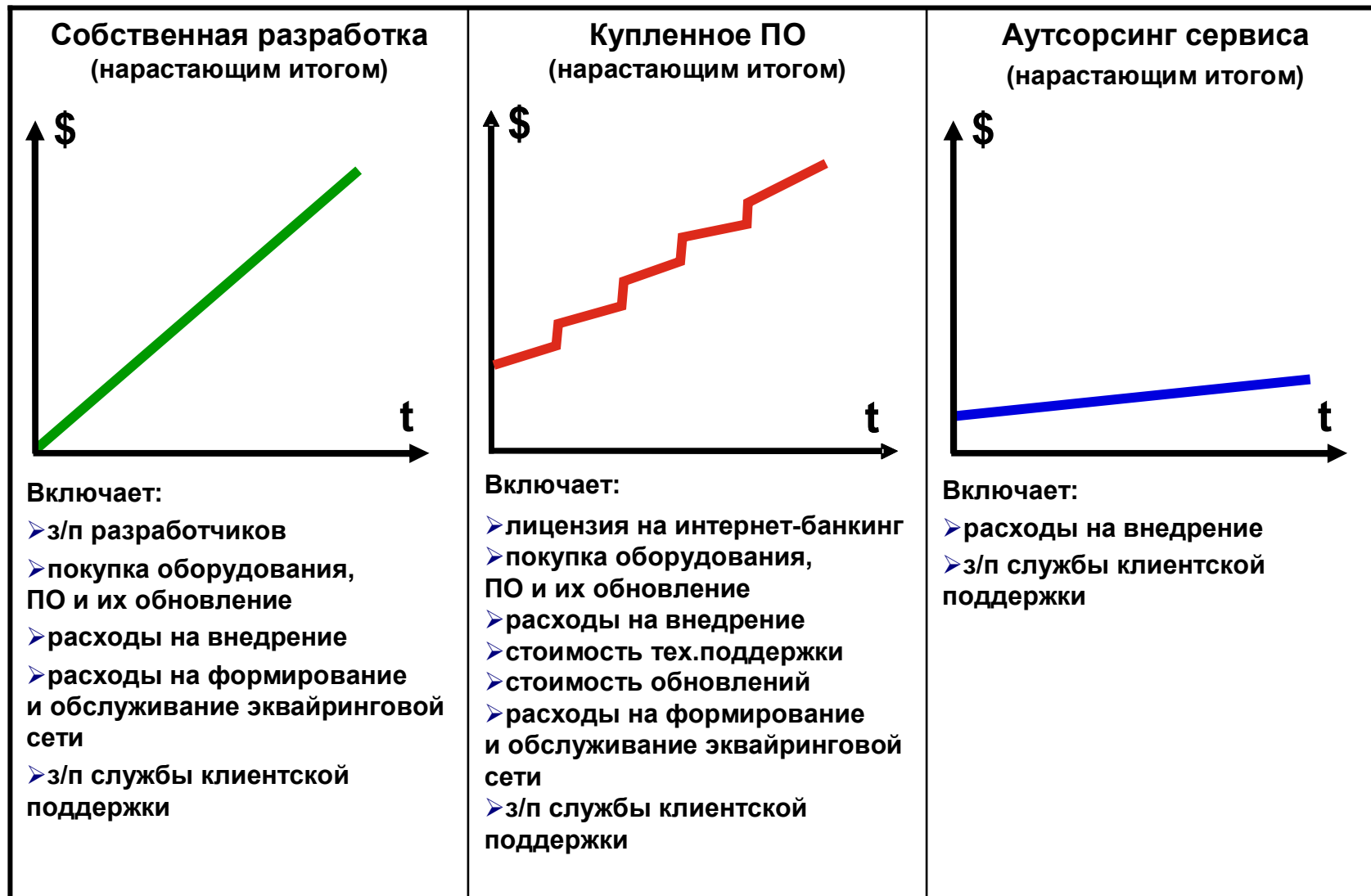


$$\text{Прибыль} = \text{Доход} - \underbrace{\text{Создание/приобретение} - \text{Обеспечение функционирования}}_{\text{Стоимость владения}}$$

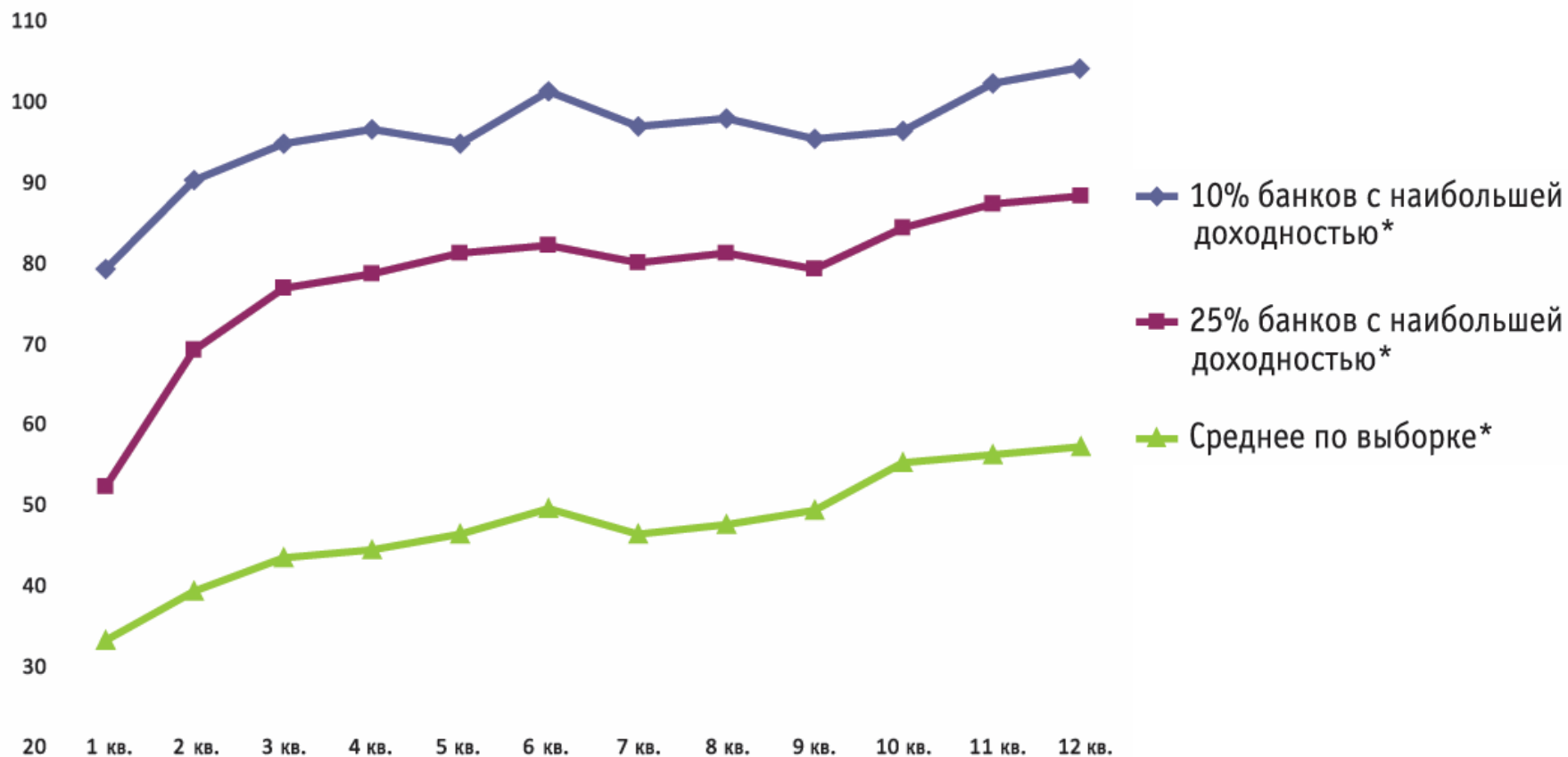
В обоих случаях:

Стоимость владения – ключевой параметр, определяющий возможность получения прибыли от системы интернет банкинга

# Стоимость владения интернет-банкингом



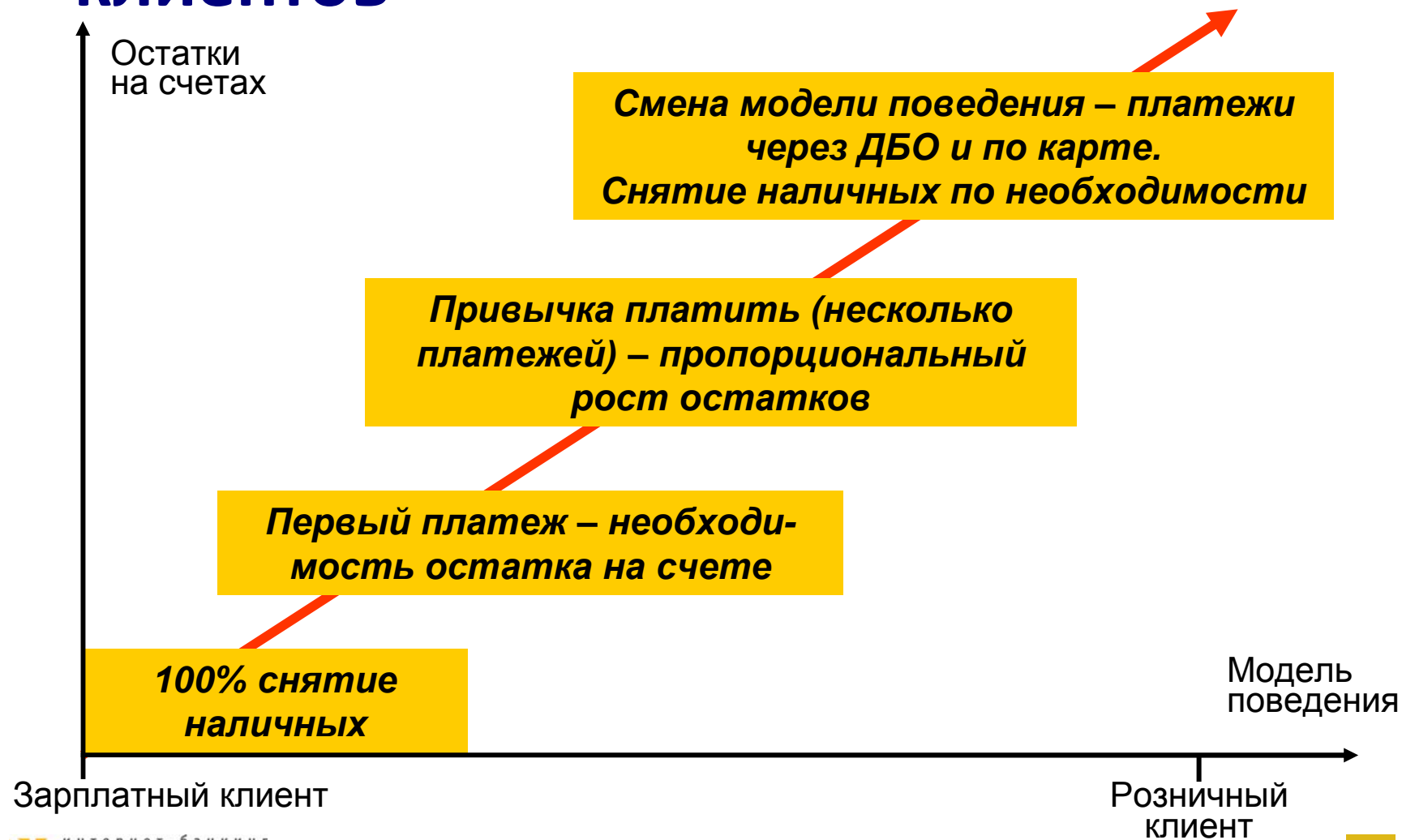
# Комиссионная нетто-доходность продукта HandyBank для Банка-участника (руб/клиент/мес)



\* Без учета трех банков с максимальной доходностью (max = 250 руб/клиент/мес), а также без учета процентных доходов от размещения дополнительных остатков



# Влияние использования платежных сервисов на остатки на счетах клиентов



# Во что инвестировать?

- В IT-инфраструктуру и технологию?

**или**

- В маркетинг, продажу услуг и продвижение своего бренда?

Аутсорсинг позволяет сконцентрироваться на маркетинге и продвижении

Аутсорсинг решения стоимостью 0.00 рублей позволяет при этом еще и получать прибыль

NandyBank – пример интернет-банкинга, ориентированного на получение прибыли Банком

# Спасибо за внимание!

Осадчук Сергей

Тел. (495) 740-01-11

E-mail: [osadchuk@handybank.ru](mailto:osadchuk@handybank.ru)

Сайт: [www.handybank.ru](http://www.handybank.ru)