

УДК 336.71

## ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС

Косинова К.В.

Магистрант, направление подготовки «Экономика»

ЧОУ ВО ЮУ (ИУБиП)

Атова Е.А.

Магистрант, направление подготовки «Экономика»

ЧОУ ВО ЮУ (ИУБиП)

**Аннотация:** В мире современных коммуникаций большое место занимают банковские технологии. Они представляют собой совокупность информационных и телекоммуникационных технологий.

**Ключевые слова:** инновационные банковские системы, машинное обучение, искусственный интеллект.

## INTRODUCTION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN BANKING BUSINESS

Kosinova K.V.

Atova E.A.

**Abstract:** In the world of modern communications, banking technology occupies a large place. They are a combination of information and telecommunication technologies.

**Keywords:** innovative banking systems, machine learning, artificial intelligence.

Банковский сектор России переходит к новому этапу развития после стагнации 2015–2016 годов. Одновременно появление новых игроков — финтех-компаний, необанков и небанковских компаний — меняет структуру конкуренции, снижает рентабельность традиционной банковской деятельности, а значит, вынуждает искать новые источники дохода. Два самых перспективных направления здесь — новые банковские продукты на основе цифровых технологий и небанковские продукты, созданные в партнерстве со сторонними фирмами [4].

У цифровой трансформации банковской отрасли в России есть хорошая база. Большое количество клиентов банка используют дистанционные каналы обслуживания, при этом уровень их распространения отстает от уровня проникновения интернета, что говорит о потенциале роста.

Мобильные приложения российских банков имеют сейчас в полтора-два раза больше функций, чем аналогичные приложения ведущих банков Европы. Данный факт можно объяснить тем, что в России отрасль формировалась уже в цифровую эпоху, сразу перенимая лучшие практики. В 2018 году Россия вошла в топ-5 стран Европы по развитию цифрового банкинга.

Если рассматривать банковские инновации в разрезе конкретных банковских продуктов, то драйвером продуктовых инноваций в банковской отрасли является анализ больших массивов данных, машинное обучение, углубленная аналитика, искусственный интеллект, робоэдвайзинг, а также блокчейн, позволяющий совершать операции без посредников.

С помощью выше указанных технологий создаются принципиально новые продукты, сервисы и возможности, например, услуги, ранее требовавшие личного присутствия клиента в банке, а теперь перешедшие в онлайн.

Главная причина, по которой банки инновационные продукты, является желание удержать клиентов и более точно соответствовать их потребностям. Один из способов — запуск принципиально новых продуктов на основе цифровых технологий. Например, это онлайн-сервис ипотечного брокера у Тинькофф Банка или идентификация пользователя по фотографии при совершении переводов у банка «Открытие». Биометрическая идентификация в дальнейшем будет набирать популярность не только для идентификации клиента, но и, скажем, для удаленного заключения договора.

Большое количество банков предлагают персонализированные кешбэк-сервисы с возможностью выбора категорий покупок, а некоторые (Сбербанк, ВТБ) используют предиктивную аналитику для создания индивидуальных

предложений. Количество взаимодействий с клиентом сокращается, при этом они становятся более эффективными. Помимо персонализации предложений банкам необходимо развивать омниканальность обслуживания: не просто по различным каналам, а интеграцию этих каналов в единую систему[2].

Для того, чтобы внедрить новые инновационные продукты, необходимо непрерывно создавать новые идеи. Постоянное отслеживание трендов и понимание потребностей клиентов — решающие факторы для появления актуальных идей, обладающих коммерческим потенциалом. Важна тут и скорость вывода новых продуктов на рынок: чем быстрее банк запускает новые качественные продукты, тем больше конкурентных преимуществ он получает.

Основные выгоды от цифровой трансформации для традиционных игроков состоят в кратном сокращении затрат и ускорении банковских операций. Как показывает опыт McKinsey, сквозная цифровизация ключевых процессов в традиционном банке, будь то продажи новых продуктов или сервисное обслуживание в отделениях, позволяет сократить их стоимость на 40–60%. И если крупные игроки, имея нужные ресурсы и компетенции, могут проводить полномасштабную цифровую трансформацию, небольшим банкам надо найти свою нишу.

Масштабные финансовые вложения в цифровые реформы для небольших банков рискованны: умений может не хватить, а потери от неудачной трансформации грозят обанкротить компанию. Поэтому важно находить нишевый сегмент и развиваться в нем: например, Рокетбанк ориентирован на молодежную аудиторию, и все его предложения и акции в основном направлены на этот сегмент потребителей. Недостаток средств на цифровую трансформацию не должен останавливать малых игроков, которые хотели бы провести цифровизацию процессов в своей компании: можно сосредоточиться на точечном развитии ключевых технологических компетенций либо использовать чужие платформы для аутсорсинга отдельных функций.

И крупные, и малые игроки могут использовать технологии анализа больших данных для создания моделей прогнозирования кредитных рисков. Это позволит формировать индивидуальные предложения клиентам и эффективно распределять ресурсы. В качестве примера здесь можно привести метод оптимизации покрытия территории сетью отделений или банкоматов на основе динамического моделирования и анализа клиентских потоков.

Рассматривая бизнес-модели, основные направления трансформации следующие: создание экосистемы, развитие партнерских отношений с другими компаниями, предоставление банковских услуг под чужим брендом, создание принципиально новых направлений бизнеса.

Переход от классического формата банка к финансовой экосистеме для обслуживания как частных, так и корпоративных клиентов подразумевает усиление внимания к потребителю и его запросам, а также выстраивание партнерских отношений с другими компаниями. Услуги, предоставляемые партнерами, должны отвечать широкому кругу повседневных потребностей клиентов, что позволит владельцу экосистемы обслуживать их по принципу «одного окна». Необходимость применения и развития новых умений таит в себе риски, но в перспективе владелец экосистемы получает право на долю доходов партнеров [3].

Важным фактором инновационного развития является умение взаимодействовать с технологическими компаниями при совместной разработке и внедрении инновационных решений, аутсорсинге инноваций и других формах сотрудничества. Стратегическими партнерами банков становятся агрегаторы пользовательской информации (например, социальные сети и операторы связи), предоставляющие доступ к внешним данным о клиентах.

Небольшие финансовые организации, которые не в состоянии позволить себе модернизацию собственной ИТ-системы, могут воспользоваться услугами компаний на аутсорсе — от услуг по облачному

хранению и обработке данных до применения методов углубленной аналитики и анализа больших массивов данных. Банки с недостаточными компетенциями в области цифровых технологий могут сосредоточиться на предоставлении базовых услуг, таких как управление бухгалтерским балансом и проведение транзакций.

Благодаря этапному процессу изменения принципов взаимодействия с клиентами большинство кредитных учреждений сегодня предоставляют комплексный сервис: удаленное обслуживание, выгодные карточные продукты, мобильный банкинг. Повышение конкурентоспособности обеспечит использование видеосвязи, улучшающей уровень дистанционного обслуживания, дальнейшее развитие подобных систем с расширением списка доступных услуг.

Длительный период времени, развитию онлайн-банкинга мешали нормы российских законов в отношении удаленной идентификации: открывать вклады без паспорта и личного присутствия было просто нельзя.

Только в декабре 2017 года президент России был подписал закон, по которому человеку разрешалось открывать счета и кредитные линии удаленно, если он авторизован в системах ЕСИА и ЕБС.

Вместе с участниками рынка Центробанк создает основу для развития инноваций, прорабатывает законодательные нормы. Яркий пример — создание в 2016 году ассоциации «ФинТех» именно по инициативе ЦБ. Именно в рамках ассоциации была разработана и внедрена Система быстрых платежей, позволяющая мгновенно переводить средства между банками по номеру телефона.

Разработку эффективных коммерческих решений в большинстве банков производят, основываясь на опыте мировых участников кредитно-валютного рынка. Внедрение новых банковских технологий в России затрудняет отсутствие собственных аналитических отделов и квалифицированных сотрудников, способных создавать результативные

финансовые модели и адаптировать решения, предложенные западными коммерческими специалистами.

Таким образом, рассмотрев внедрение инновационных технологий в банковский бизнес, можно прийти к выводу, что в настоящее время в России, все отрасли народного хозяйства совершенствуются с помощью внедрения инновационных технологий.

Банковская сфера так же не является исключением. В настоящее время, в выше указанной отрасли, внедряются клиентоориентированные новые технологии, которые позволяют банкам обслуживать клиентов с меньшими временными затратами. Так же у большинства банков имеются мобильные приложения, что своего рода, так же является инновационным продуктом, который позволяет пользователям осуществить большое количество операций без визита в банк.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Викулов В.С. Концептуальный подход к разработке инновационной стратегий коммерческого банка // Финансовый менеджмент. — 2015. — № 5
2. Дементьева К. Сбербанк применил идейное мышление. // <http://kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1525766&NodesID=4/>. Деятельность коммерческих банков: Учеб. пособие / Под. ред. А. В. Калтырина. 2-е изд., перераб. и доп. — Ростов н/Д: Феникс, 2017
3. Золотова Е.А. Современная ситуация на рынке потребительского кредитования в Ставропольском крае // Финансы и кредит. — 2017. — № 32
4. Семикова П. Банковские инновации и новый банковский продукт // Банковские технологии. — 2016— № 11.
5. Vovchenko N.G., Andreeva L.Y., Kokhanova V.S., Dzhemaev O.T. Information And Financial Technologies In A System Of Russian Banks' Digitalization: A Competency-Based Approach // Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis. — 2018. — Т. 100. — С. 19-29.
6. Vovchenko N.G., Sakharova L.V., Epifanova T.V., Kokhanova V.S. (2020) Fuzzy-Multiple Modification of the Spectrum-Point Methodology for Assessing the Financial Condition of the Company (Based on the Audit-IT) // Advances in Intelligent Systems and Computing. — 2020. — Vol. 1095. — P. 275-283. Springer, Cham DOI[https://doi.org/10.1007/978-3-030-35249-3\\_35](https://doi.org/10.1007/978-3-030-35249-3_35).
7. Коломыцева А.С., Коханова В.С. Имплементация в российскую банковскую практику инновационных компонент экономического развития // Интеллектуальные ресурсы региональному развитию. — 2018. — № 1. — С. 87-95.
8. Коханова В.С., Бохон К.С. Влияние технологии блокчейн на финансовый сектор: современное состояние и сферы применения // Научный вестник Южного института менеджмента. — 2019. — № 4 (28). — С. 84-90.

9. Коханова В.С., Меркулова С.В. Внедрение банковских инноваций в российской практике// Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2018. – № 1. – С. 129-136.
10. Яценко С. Д., Коханова В. С. Блокчейн – технология будущего // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2018. – Т.4, №1. – С. 394-396.
11. Коханова В.С., Лосева И.Н. Анализ доступности финансовых услуг в Ростовской области // Финансовые исследования. – 2018. – № 2. – С. 58-66.