

Грязнов Сергей Александрович

канд. пед. наук, доцент, декан

ФКОУ ВО «Самарский юридический институт ФСИН России»

г. Самара, Самарская область

БАНКИ: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

***Аннотация:** традиционные банки долгое время были столпами мировой финансовой системы, предоставляя широкий спектр услуг: от сберегательных счетов и кредитов до управления активами. Из-за роста финтех-компаний, использующих технологии для предоставления более эффективных, удобных и инновационных услуг, традиционные банки столкнулись с беспрецедентными проблемами. Статья посвящена рассмотрению текущей ситуации в банковской сфере и некоторым будущим перспективам.*

***Ключевые слова:** банки, финтех-компании, гибкость, инновации, клиентоориентированный подход, инклюзивность, доступность, открытый банкинг.*

Банковская отрасль находится в активном периоде трансформации. Традиционные банки продолжают бороться с бюрократическими структурами и устаревшими системами, которые трудно модернизировать. Одновременно с этим финтехи (финансовые продукты, предоставляемые с помощью инновационных технологий) работают на гибких облачных платформах, которые позволяют им быстро и эффективно внедрять инновации. При этом финтехи популярны у значительной доли потребительского рынка, особенно среди миллениалов и поколения Z, которые ценят удобство, скорость и имеют цифровой опыт.

Финтех-компания может разработать и внедрить новую функцию, такую как мгновенные одноранговые платежи или инструмент бюджетирования, в течение недели или нескольких дней, в то время как традиционному банку на эту процедуру могут потребоваться месяцы из-за необходимости получения разрешений регулирующих органов, устаревших систем и медленных внутренних процессов.

Кроме того, финтех-компании не просто пользователи технологий – они новаторы, которые используют искусственный интеллект (ИИ), машинное обучение (МО), блокчейн и большие данные для улучшения своих услуг, чтобы предлагать более точные, безопасные и индивидуальные решения. Так, роботы-консультанты на основе искусственного интеллекта могут предоставлять персонализированные инвестиционные советы миллионам пользователей одновременно, что невозможно при использовании традиционных консультантов-людей. Это не только демократизирует доступ к финансовым услугам, но и делает их более доступными и адаптированными к индивидуальным потребностям.

Финтех-компании преуспевают в создании удобных для пользователя интерфейсов. Они предлагают высокий уровень настройки, позволяя пользователям адаптировать свой финансовый опыт под потребности (настройка автоматизированных планов сбережений, выбор определенных инвестиционных портфелей или настройка платежных решений) и обеспечивают необходимый уровень гибкости, с которым традиционные банки не могут сравниться.

Не имея бремени содержания физических отделений или необходимости работы с устаревшими технологиями, финтех-компании могут предлагать более низкие комиссии, более высокие процентные ставки по депозитам и привлекательные ставки по кредитам. Такая экономическая эффективность позволяет предоставлять услуги тем рынкам и демографическим группам, которые традиционные банки могут упускать из виду. Так, имея смартфон и подключение к сети Интернет, люди в отдаленных или недостаточно обслуживаемых регионах могут получить доступ к широкому спектру финансовых услуг: от мобильных платежей и микрозаймов до цифровых сберегательных счетов [1].

Тем не менее, в то время как финтехи преуспевают в инновациях и пользовательском опыте, традиционные банки имеют сильное преимущество в области доверия и безопасности. Более того, банки подлежат строгому регулирующему надзору, что также является обнадеживающим фактором для клиентов, опасющихся новых, менее известных компаний и технологий.

Открытый банкинг – рубеж, где традиционные банки и финтехи находят общие точки. Безопасно обмениваясь данными через API (интерфейсы прикладного программирования), банки могут предлагать своим клиентам более персонализированные финансовые услуги и продукты, разработанные финтех-компаниями. Эта кооперативная модель позволяет банкам сохранять свою клиентскую базу, одновременно используя финтех-инновации для улучшения своих предложений.

Многие традиционные банки осознают ценность финтех-инноваций и предпочитают сотрудничать, а не конкурировать. Будущее банковского дела, скорее всего, будет гибридным – с размытыми границами между традиционными банками и финтех-компаниями. Для потребителей эта гибридная модель может означать объединение лучшего из обоих предложений – инновационные, технологичные услуги, предоставляемые учреждениями, которые также предлагают стабильность, безопасность и доверие.

В 2025 году около 30% корпоративного дохода в мире будут генерировать цифровые бизнес-экосистемы. Понятие бизнес-экосистемы предложил американский бизнес-аналитик Джеймс Мур в начале 1990-х годов. Идея состояла в том, чтобы рассматривать компанию не как отдельного игрока, а как часть большой системы со множеством участников, в том числе клиентов, которые тоже являются частью экосистем, пользуясь разнообразными сервисами на выгодных условиях. Сегодня бизнесы создают экосистемы исходя из разных мотивов, самый очевидный из которых – ограничение по росту на своем основном рынке. Поэтому необходим поиск способов, как это ограничение обойти. Известными примерами экосистем являются компании IT-индустрии (например, в России – это «Яндекс»). Однако другие отрасли также развивают такие форматы.

Чем больше сервисов доступно потребителю, тем чаще он взаимодействует с компанией, а значит, она может заработать больше прибыли. Банки при помощи экосистем выходят за рамки привычного обслуживания. Так, экосистема Сбер включает каршеринг («Ситидрайв»); доставку товаров и продуктов (СберМаркет); доставку готовой еды (Delivery Club); услуги такси («Ситимо-

бил»); СМИ (Газета.ру); развлечения (Okko). Перечисленный слуги можно получить без ввода данных, платежных реквизитов через единую систему входа Сбер ID. (аналогичный подход у Т-Банка). Широкий ассортимент и присутствие в нескольких отраслях увеличивают шанс на сохранение финансовой стабильности бизнеса при наступлении кризиса [2].

Однако причина создания экосистем самим банком отличается от причины создания банка другой экосистемой. Как правило, экосистемы создают банковские продукты, чтобы монетизировать уже существующую широкую клиентскую базу, в то время сами банки, с изначально высокомаржинальным продуктом, стремятся увеличить количество клиентов. Дело в том, что в банковском секторе затраты на расширение клиентской базы чрезмерно высоки, в то время как в онлайн-торговле эта сумма намного меньше. Следует также учитывать, что взаимодействие человека с банком происходит редко. Если клиент не осуществляет частые переводы или платежи, используя мобильное приложение, общее количество обращений в банк будет минимальным. В результате банки ограничены в способах взаимодействия с клиентами и, следовательно, имеют ограниченное количество возможностей для продажи своих продуктов.

Будущее развитие банковских экосистем определяется также подходами к регулированию. Клиенты, принося свои деньги в банк, также автоматически вкладывают их в развитие экосистемы. В то же время доходность от параллельных бизнесов может быть ниже, чем ожидает банк, находящийся в центре этой экосистемы. Поэтому необходимо защищать интересы вкладчиков и инвесторов [3]. Защищенность вложенных средств не должна зависеть от того, насколько будет прибылен, например, онлайн-кинотеатр, которым владеет банк. Экосистемы – это неизбежный путь развития экономики, поэтому необходимо максимально использовать преимущества этого пути, но также застраховать риски для клиентов.

В заключение необходимо отметить, что банки, находящиеся за пределами «десятки лидеров» вряд ли смогут создавать собственные экосистемы. Скорее всего, способом выживания для таких банков станет эффективная организация

взаимодействия с небанковскими экосистемами (при активном встраивании предложения услуг).

Список литературы

1. Зеленева Е.С. Развитие банковской системы под влиянием финансовых технологий / Е.С. Зеленева // Креативная экономика. – 2023. – Т. 17. №2. – С. 661–676. – doi: 10.18334/ce.17.2.117074. EDN TWVBWF
2. Свинова Е. Банкам тесно в привычном формате. Почему выгодна трансформация в экосистему с маркетплейсами и аптеками / Е. Свинова, К. Каштанов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2024/09/29/delo-nazhivnoe.html> (дата обращения: 14.10.2024).
3. Ушанов А.Е. Банковские экосистемы: плюсы, минусы, перспективы развития / А.Е. Ушанов // Креативная экономика. – 2022. – Т. 16. №4. – С. 1477–1490. – doi: 10.18334/ce.16.4.114532. EDN RBTMNT