

КАСЯН І. Ю., студентка Київського національного торговельно-економічного університету

ШКУРКО В. І., студентка Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОСИСТЕМ В БАНКАХ

Сучасний розвиток технологій дозволяє поєднати всі фінансові продукти, послуги та сервіси в рамках єдиної фінансової екосистеми. Окрім того, будь-яке фінансове питання можна вирішити онлайн, не покидаючи свого місця перебування. Тому банкам важливо оперативно реагувати на очікування споживачів: інтегрувати свої ІТ-системи і пропонувати відповідного рівня сервіс. Все це обумовлює актуальність даного напрямку досліджень.

Майбутнє банківської екосистеми буде виглядати значно інакше, ніж сьогодні, і буде поширюватися далеко за межі фінансових послуг. Тому фінансова екосистема - це логічне продовження застосування розвитку інформаційних технологій для вирішення всіх питань - страхових, банківських, інвестиційних та навіть нефінансових - в режимі онлайн. Це явище у фінансовій сфері почалося з найпростіших мобільних транзакційних сервісів, особистих кабінетів, інтернет-банкінгів [1]. Сьогодні ж перехід в «цифру» став глобальним трендом для всіх учасників ринку. За прогнозами KPMG, до 2030 року всі банки стануть для клієнтів «невидимками» і сховаються в електронному вигляді під виглядом сервісів, особистих помічників і всіляких додатків. З урахуванням того, що фінансові послуги вже поставляють не тільки кредитні організації, а й страхові, інвестиційні компанії і соціальні мережі, з'явиться єдиний онлайн-простір - фінансова екосистема [2].

Теоретично майже будь-який банк може побудувати власну екосистему. Але для її створення банку потрібно вирішити деякі проблеми.

По-перше, екосистема є складним адаптивним технологічним рішенням. І тут постає проблема, яка полягає у відсутності на ринку України готових ІТ-рішень, які можна було б придбати і почати використовувати як готову платформу для впровадження екосистеми. Сьогодні це ІТ-рішення конкретного банку.

По-друге, постає питання економічної доцільності створення екосистеми на базі конкретного банку. Адже економічно доцільним впровадження екосистеми може бути тільки банкам з багатомільйонною клієнтською базою. Це пов'язано з тим, що витрати на екосистему є досить великими та можуть не окупитися, якщо вона буде обслуговувати порівняно невелику кількість клієнтів.

По-третє, це проблема взаємодії з партнерами, адже без такої складової банк не зможе надавати наскільки широкий асортимент фінансових та нефінансових послуг для споживачів. Банк повинен мати домовленість з партнерами по наповненню екосистеми продуктами і послугами. Невеликому банку також буде складно залучити партнерів в екосистему саме через відсутність обсягів. Але, наприклад, нішевий регіональний банк може створити будь-який сервіс, який буде спрощувати продаж того чи іншого продукту з конкретним партнером. Тому невеликі банки-монолайнери теж можуть стати частиною екосистеми.

По-четверте, входження на нові ринки тягне за собою появу нових проблем, які характерні для небанківських сфер. Тому, банки, функціонуючи в ролі екосистеми і пропонуючи небанківські послуги своїх партнерів, мають орієнтуватися на тенденції нових ринків. Наприклад, банк продавши товар чи надавши послугу свого партнера, повинен бути впевненим, що партнер вчасно надасть її, бо це може вплинути на імідж банку як організатора екосистеми. Також, важливо аби серед партнерів банку були надійні компанії, які б надавали різноманітні послуги (особливо цінними стануть партнери, що є торговцями, постачальниками,

телекомпаніями та іншими цифровими компаніями, щоб постачати нові продукти та розширювати взаємодію зі споживачами).

Підсумовуючи, слід зазначити, що в банківській екосистемі відсутнє поняття конкуренції між банком та іншими фінансовими і нефінансовими установами, а навпаки виникає співпраця з цими партнерами, а відтак, банк зможе стати центром повсякденного життя клієнта, стати тією установою, куди при виникненні потреб різного роду звернеться клієнт в першу чергу. При реорганізації класичного банку у екосистему, він зможе стати оптимальним вирішенням для своїх клієнтів, що дозволить зробити їх життя комфортнішим. Екосистема надасть клієнтам змогу заощадити час, отримати пільги та бути впевненими в запропонованому продукті, оскільки вони довірятимуть посереднику – банку, а банк, в свою чергу, зможе отримати більший прибуток за рахунок комісійних і розширити сфери впливу, отримати вихід за кордон. А що стосується компаній-партнерів, то вони знайдуть підтримку великих фінансових інститутів, а також знизять конкурентну боротьбу на ринку, але підвищать рівень пропонованих ними послуг всередині екосистеми.

Список літератури:

1. Черников В. Финансовая экосистема: больше чем финансовый супермаркет? [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <https://www.finversia.ru/publication/experts/finansovaya-ekosistema-bolshe-chem-finansovyi-supermarket-22459>
2. Дяченко О. Финансовая экосистема: все в одном /О. Дяченко // Национальный банковский журнал [Электронний ресурс]. – Режим доступа: <http://nbj.ru/publs/upgrade-modernizatsija-i-razvitie/2018/05/07/finansovaja-ekosistema-vse-v-odnom/index.html>