

ЭКОСИСТЕМА ПАО СБЕРБАНК. ПРОДУКТЫ ЭКОСИСТЕМЫ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Иванович М.Н.

*Иванович Мария Николаевна – магистр,
направление: Экономика,
кафедра финансов, налогообложения и финансового учета,
Аккредитованное образовательное частное учреждение высшего образования
Московский финансово-юридический университет МФЮА, г. Москва*

Аннотация: *в условиях динамично меняющегося мира, интеграция инноваций и новых технологий во все сферы услуг не оставляет в стороне и банковскую сферу. Финансово-кредитные организации под воздействием конкурентного давления и роста кибер опасностей вынуждены качественно менять процесс оказания своих услуг, как в отношении физических, так и юридических лиц. Последние для многих крупных банков являются наиболее значимым сектором клиентов, что обуславливает постоянное развитие и расширение ассортимента услуг, в том числе и спектр продуктов, образовавшихся в Экосистеме ПАО Сбербанк.*

Ключевые слова: *банковские услуги, юридические лица, экосистема.*

УДК 080100.68

Для исследования Экосистемы ПАО Сбербанк и предоставляемых продуктов для юридических лиц целесообразно изучить их понятие и процесс оказания

Стоит начать с определения экосистема в целом. В природе экосистема — это сообщество живых организмов, связанных между собой единными устойчивыми связями, которые образуют среду обитания. Это создаёт баланс и возможность взаимовыгодного существования. Также и каждый клиент, пользуясь различными услугами, является элементами экосистемы. Стоит оглянуться, и мы поймём, что экосистема уже давно вышла за пределы обитания растений и животных в сферу производства и бизнеса. Сегодня экосистема — самая жизнеспособная модель ведения бизнеса. Именно так крупные компания создают свои сообщества.

Основой формирования экосистем стало формирование цифровых технологий и вызванные ими изменения поведенческих предпочтений потребителя. Желание расширить и развивать свой бизнес по разным направлениям, а также закрыть больше потребностей своих клиентов, привело к развитию таких цифровых экосистем, как ALIBABA, TENSENT, FACEBOOK, GOOGLE, AMAZON. Сбербанк также не стал исключением.

За счёт чего это стало возможным?

1. Сила и стабильность основного бизнеса стали основой для будущих экосистем. Какое бы направление развития не выбрали компании — новые сервисы так или иначе связываются с ними;

2. Использование данных о клиентах и его потребностях — иными словами — агрегация данных о своих клиентах из различных сервисов даёт понимание, какие потребности клиента необходимо удовлетворить. К примеру, его предпочтения о покупках, его возраст, его семейное положение, а также история поиска и пользования сервисами экосистемы;

3. Развитие технологий. В том числе общие платформы, сбор и обработка информации искусственного интеллекта— все это позволяет эффективно обмениваться данными и использовать их для удовлетворения потребностей Клиентов.

В первую очередь было создано Ядро — успешный и стабильный основной бизнес. В нашем случае — это банковские услуги и сервисы для юридических лиц.

Вторым этапом были созданы дополнительные услуги для удовлетворения потребностей Клиентов, близких к банковским. Например: Продажа страхования, помощь сотрудникам компаний в оформлении ипотеки, услуги лизинга, факторинга, регистрация бизнеса онлайн и так далее.

Сейчас фокус построения экосистемы поменялся — сегодня в центре всего находится клиент с его ежедневными потребностями от желания быстро и вкусно пообедать, до желания нескучно провести летний отпуск.

Сбербанк — большая структура. И для создания нового направления интеграции его с другими заняло бы определенное время. Поэтому реализацию продуктов экосистемы решили осуществлять через дочерние и зависимые общества.

Это даёт:

1. Быстроту и гибкость действий;
2. Существует законодательное ограничение, в соответствии с которым банкнотов может осуществлять определённые виды деятельности.

Экосистема Сбербанка осуществляется в 3 основных направлениях:

1. BTG— услуги для Правительств и государственных структур;
2. B2B— услуги для корпоративных клиентов - юридических лиц;
3. B2C — услуги для физических лиц.

В зависимости от того, кем является клиент (юридическим или физическим лицом), Банк может ему предложить различные виды услуг для того, чтобы закрыть все его потребности.

Экосистема Сбербанка продолжает активно развиваться, охватывая новые потребности клиентов и являясь основным направлением развития Сбербанка в целом — основной приоритет стратегии развития Банка в 2020 году.

В этих условиях на 01.01.2020 года общее число активных корпоративных клиентов, пользующихся услугами Сбербанка, составило более 1 млн. предприятий [3]. При этом стоит отметить, что клиентская база в 2019 году увеличилась на 17% по сравнению с 2018 годом. Клиенты бизнеса, имеющие счет в ПАО «Сбербанк», но ранее в нем не кредитовались, имеют возможность оформить СМАРТ-кредит, предварительно одобренный. Такая возможность у Банка появилась в результате внедрения предиктивной аналитики данных клиента, учетных систем и кредитной истории. Оформление предодобренных кредитов осуществляется в день получения подобного предложения менее чем за час. При этом 53% клиентов разных форм бизнеса получают решение по предварительно одобренным кредитным решениям в течение одного часа.

Дальнейшее внедрение инновационных цифровых инструментов в ПАО «Сбербанк России» будет способствовать успешному развитию качества, оказываемых услуг юридическим лицам, что позволит увеличить их число еще более значительно, повышая при этом прибыль и финансовую устойчивость ПАО «Сбербанк».

Список литературы

1. *Киреев В.Л.* Банковское дело. Краткий курс: Учебное пособие / В.Л. Киреев. СПб.: Лань, 2019. 208 с.
2. *Стародубцева Е.Б.* Банковское дело: Учебник / Е.Б. Стародубцева. М.: Форум, 2018. - 288 с.
3. Крупнейшие банки России 2020 года// <https://brobank.ru/krupnejshie-banki-ros/> (дата обращения: 07.08.2020).
4. Обеспечение доступности финансовых услуг// <https://2019.report-sberbank.ru/ru/performance-overview/best-customer-experience/retail-clients/ensuring/> (дата обращения: 07.08.2020).
5. Сбербанк запустил «Кредитный конструктор» для среднего и крупного бизнеса//<https://sberbank-online1.ru/sberbank-zapustil-kreditnyj-konstruktor-dlya-srednego-i-krup/> (дата обращения: 07.08.2020).
6. *Коцеев Вадим Аркадьевич, Цветков Юрий Александрович.* Цифровая трансформация банковского сектора // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. №4 (38). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-bankovskogo-> (дата обращения: 07.08.2020).
7. Продукты Экосистемы ПАО Сбербанк /<https://www.sberbank.ru/ru/eco> (дата обращения: 07.08.2020).