

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ БАНКІНГУ

Д.С. Кириченко¹, Ю.Л. Татаринцева²

¹ бакалавр кафедри обліку і фінансів, НТУ «ХПІ», Харків, Україна

*² доцент кафедри обліку і фінансів, канд. екон. наук, НТУ «ХПІ», Харків, Україна
daryna.kyrychenko@emmb.khpi.edu.ua, yulia.tataryntseva@khpi.edu.ua*

За останні кілька років в сфері інвестиційно-банківських послуг відбулися значні зміни, пов'язані зі зміною очікувань клієнтів, відчутними тенденціями, що сприяють розширенню доступу до фінансових послуг і демократизації, а також підвищенням нормативних вимог. Інвестиційно-банківські послуги стикаються зі значною конкуренцією зі сторони фінтех-компаній, які тепер можуть захопити зростаючу долю бізнесу та клієнтів із традиційної сфери. Це означає, що настав час для трансформацій, в основі яких лежить цифровізація.

Інвестиційним банкам не обов'язково проводити комплексну внутрішню трансформацію, якщо така задача вимагає значних витрат часу та коштів. Оскільки існує конкуренція зі сторони цифрових стартапів, які, як правило, більш гнучкі та рентабельні. Замість цього можна створити «партнерські екосистеми», які можуть заповнити прогалини у основних послугах та знизити витрати. Є три приклади таких партнерств: аутсорсинг деяких або всіх ІТ та операцій банку учасникам екосистеми, таким як фірми, що надають послуги безпеки, для спрямування ресурсів на діяльність, що підвищує цінність; створення моделі загальних послуг з іншими регіональними банками для об'єднання ІТ та персоналу; налагодження стратегічних партнерських відносин із приватними чи основними торговими фірмами задля збереження частки ринку високочастотної торгівлі.

Deloitte визначила чотири ключові чинники, які мають вирішальне значення для успішної цифрової трансформації інвестиційних банків:

- дисципліноване управління програмою: управлінська тактика для підвищення ефективності, включаючи визначення основного власника продукту, створення консультативної ради, створення ради дизайну, що складається з експертів із технічної тематики, і створення робочого процесу швидкого прототипування, заснованого на інноваціях;

- чітке визначення бізнесу: орієнтований на людину підхід до планування, який базується на глибокому розумінні користувачів, чітко формулює потреби користувачів і визначає майбутній досвід, що враховує ширші можливості;

- ефективне впровадження технологій. Очікувані завдання включають керування видимістю та відповідним доступом до угод і записів, визначення правильного набору інструментів інтеграції для організації, забезпечення наскрізного перегляду всіх доступних даних і керування великою кількістю даних про контакти та стосунки;

- підготовленість до підзвітності: це може включати проведення періодичної оцінки ризиків для виявлення прогалин у обізнаності, використання платформи для співпраці ідей для пошуку функцій і вимірювання настроїв аудиторії, а також розуміння бізнес-результатів, які цінує виконавче керівництво.

Зрештою, знадобиться певний ступінь переосмислення старих бізнес-моделей, щоб інвестиційний банкінг вижив і справді процвітав у довгостроковій перспективі. Це вимагатиме впровадження таких технологій, як штучний інтелект, машинне навчання, та обробка природної мови для розробки цифрових платформ, які в кінцевому підсумку можуть вплинути на робочий процес банкірів, охоплення клієнтів та аналіз даних.