

Банки на платежном рынке, вызовы и стратегии

Денис Сальников, издатель журнала «Банковские технологии»

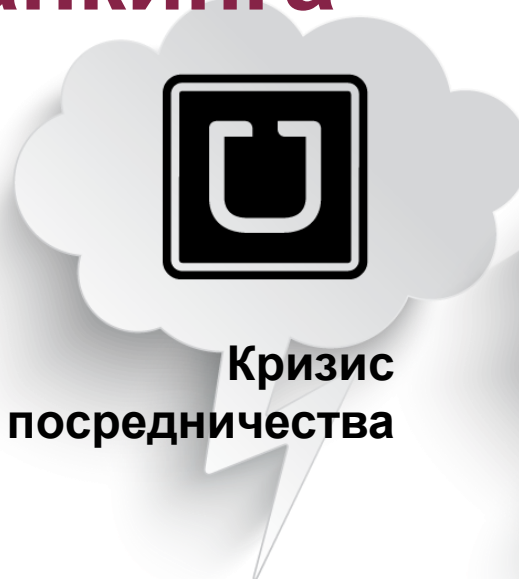


Агрессивная среда современного банкинга

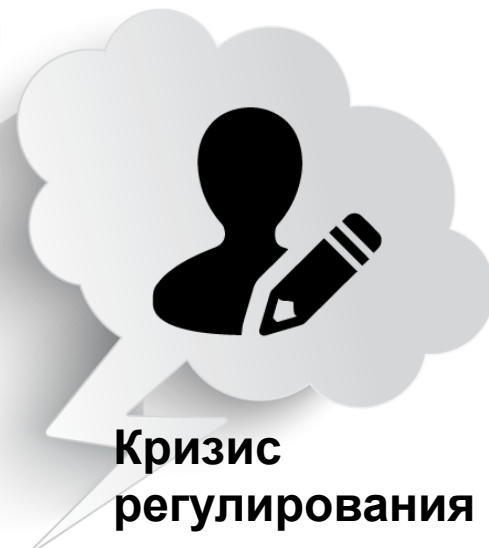
Экономический
кризис



Кризис
посредничества



Кризис
регулирования



Угрозы: экономический кризис



**Проблема
просроченной
задолженности**



**Экономические
санкции**



**Снижение
активности
потребителей**



Угрозы: кризис посредничества

Я бы и
уверовал
в Бога, да
смущает толпа
посредников...

*Эвгениуш
Иваницкий*



Угрозы: кризис посредничества

Уберизация – устранение посредников – новый тренд.

Википедия



WIKIPEDIA
The Free Encyclopedia



Угрозы: кризис посредничества

Booking.com
anywayanyday



Туризм



Транспорт

Яндекс
market
Aliexpress

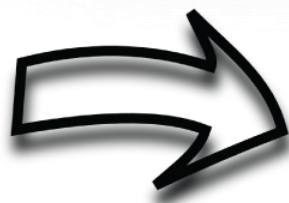
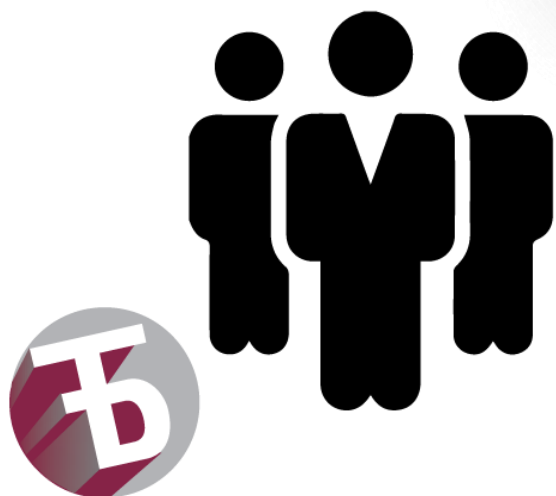


Торговля



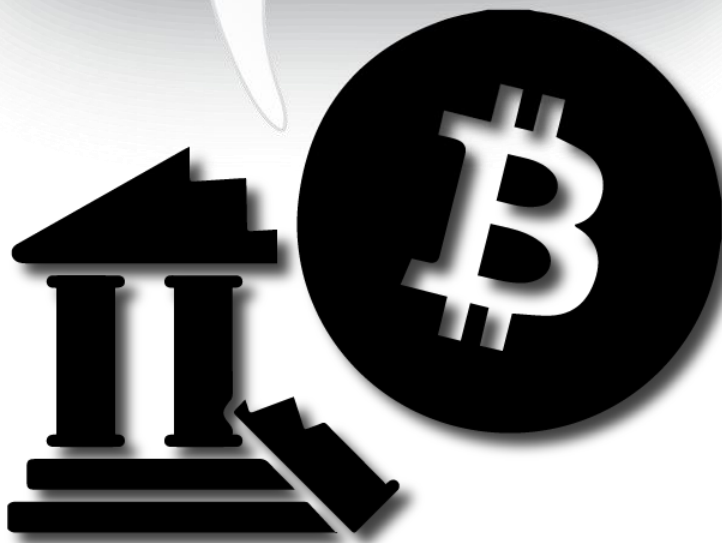
Угрозы: кризис посредничества

Де факто посредники не устраняются. Происходит замена традиционных моделей посредничества сложными программными решениями.



Угрозы: кризис посредничества

Криптовалюты как пример ликвидации финансового посредничества, в том числе и посредничества национальных финансовых регуляторов.



Угрозы: кризис регулирования

Банки – объекты наиболее жесткого регулирования. Расходы на compliance растут в среднем на 10% ежегодно.



Угрозы: кризис регулирования

Развитие законодательной и регуляторной базы приводит к появлению новых легальных платежных инструментов, часто выпадающих из привычного арсенала банков.



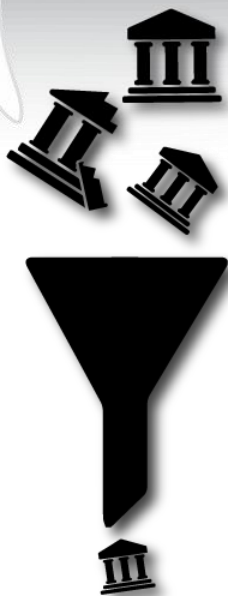
Угрозы: кризис регулирования

**Жесткое регулирование
банковской деятельности
облегчает выход на
платежный рынок для
новых агрессивных
игроков из небанковской
сферы.**



Угрозы: кризис регулирования

Через «воронку регулирования» далеко не всегда проходят идеи и технологии, работающие в интересах банков.



Что с этим делать?

**Лучший способ
оставаться
последовательным
– это меняться
вместе с обсто-
ятельствами...**

*Уинстон
Черчилль*



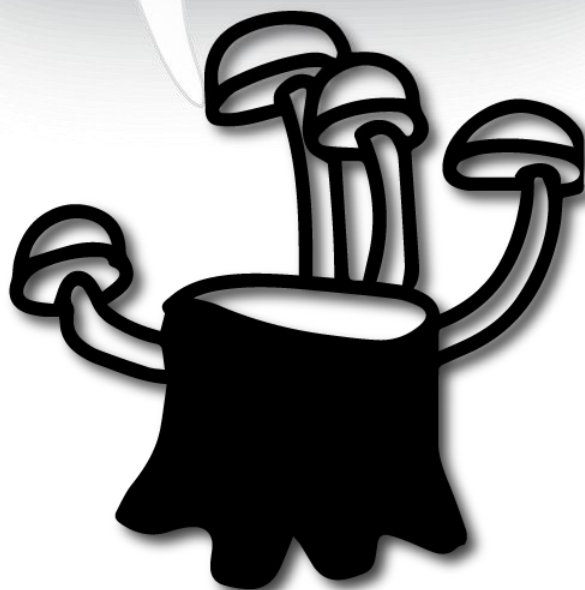
Вариант 1.: Ничего!

Модель финансовых услуг
полностью изменится,
когда пенсионерами станет
поколение Z. Лет через 50!



Вариант 2.: Сотрудничать!

Независимо от модели продаж, сотрудничество с «новыми» посредниками может приносить банку стабильный доход.



Вариант 3.: Повторять!

**Быстрое копирование
опыта коллег в условиях
ограниченной продуктовой
линейки позволяет долго
сохранять свои рыночные
позиции.**



Вариант 4.: Смотреть на другие отрасли!

Межотраслевой опыт дает возможность не только быть «как все», но и двигаться вперед.



Вариант 5.: Быть лучше!

**Будьте лучшими в глазах
ваших сегодняшних
клиентов, их лояльность
ценнее и дешевле, чем
приобретение новых!**



Что важно помнить!

**История
человечества – это,
в основном, история
идей...**

*Герберт
Уэллс*



Что важно помнить!

Мы уже живем в эпоху конкуренции идей! Идеи стоят сегодня гораздо дороже, чем инструменты их воплощения.



Спасибо!

Денис Сальников, издатель журнала «Банковские технологии»

+7 903 755-1310

denisms@int-bank.ru

