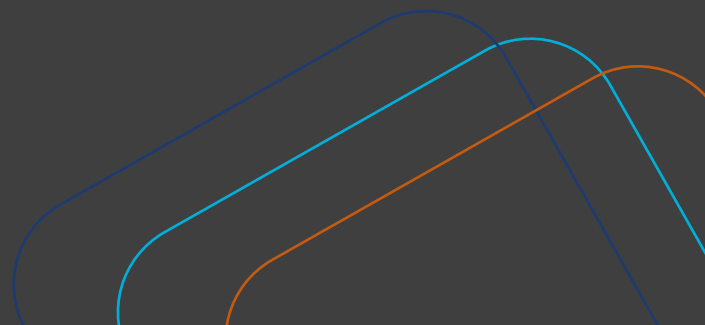




ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И БАНКОВСКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ: СТАТУС 2026

Основные драйверы цифровой трансформации в современных условиях

Баранова Елена
Независимый эксперт
Председатель совета директоров
Банк



Внешние вызовы банковского сектора 2026

Внешекономическая конъюнктура и санкционные ограничения.

Оказывает влияние на качество корпоративных кредитных портфелей и вынуждает банки активнее формировать резервы.

Денежно-кредитная политика и её последствия.

В 2026 году банки смогут вернуться к результатам 2024-го, заработав 3,7–3,9 трлн рублей по мере снижения ключевой ставки и оживления кредитования. /«Эксперт РА»/

Изменения в регулировании.

Регуляторная среда продолжает эволюционировать. Банкам приходится перестраивать процессы, инвестировать в новые инструменты.

Технологические вызовы и цифровая трансформация.

Процесс импортозамещения ИТ-инфраструктуры. Внедрение ИИ. Запуск ЦВ, ЦФА. Усиление кибербезопасности.

Конкуренция и структурные изменения.

Банкам приходится активнее фокусироваться на эффективности, качестве и уникальных клиентских предложениях.

Основные драйверы цифровой трансформации

Цифровые технологии - позволяют автоматизировать определенные процессы, требующие ручного труда, а также частично избавить от промежуточных этапов

Цифровые продукты и сервисы - открывающие новый источник дохода

Цифровые каналы - мгновенно реагирующие на запросы потребителей, для увеличения качества сервиса и повышения лояльности покупателей

Цифровой рубль



Цифровой рубль можно будет использовать в валютных операциях.
Российские компании смогут зачислять валютную выручку по внешнеторговым контрактам на счета цифрового рубля



ВТБ – прием цифровых рублей в POS терминалах (пилот).
Оплата на кассе через универсальный платежный код (УПК).
Мгновенное зачисление средств



Внедрение цифрового рубля. С 1 сентября 2026 года крупнейшие банки должны обеспечить своим клиентам возможность совершать операции с цифровым рублём. В 2027 году требования будут применяться ко всем банкам с универсальной лицензией, в 2028 году — с базовой

ЦФА и ЦВ



Wildberries летом 2026 запустит витрину для покупки ЦФА в приложении.

Начать инвестировать в ЦФА через маркетплейс можно будет от 10 тысяч рублей.

На первом этапе будут доступны ЦФА группы RWB, в дальнейшем на витрину добавятся ЦФА других компаний-эмитентов.



Для Wildberries это не просто способ привлечь финансирование. Это стратегический шаг по диверсификации бизнеса. Компания хочет, чтобы ее клиенты не только покупали товары, но и управляли деньгами внутри экосистемы. Как выразился Глава финтеха RWB Георгий Горшков, аудитория «все чаще рассматривает Wildberries не только как маркетплейс, но и как пространство для управления личными финансами» .

Цифровые сервисы банков «Фокус на ВЭД» как дополнительный продукт

Международные расчеты (Банк)	да	да	да	да	да	да
Оплата через агентов	да	да	да	да	да	да
Валютный контроль	да	да	да	да	да	да
Логистика	да	да	да	да	да	да
Таможенное оформление	да	да	да	да	да	да
Поиск поставщика	да	да	да	да	да	да
Оценка поставщика/Проверка контрагента	да	да	да	да	да	да
Налоговый и юридический консалтинг	да	да	да	да	да	да
Открытие счетов/регистрация компаний за рубежом	нет	нет	да	да	нет	да
Персональный менеджер ВЭД с подготовкой документов	да	да	да	да	да	да
Комплексный анализ сделки	да	да	да	да	да	да
Консультант по вопросам логистики, таможенного оформления	да	да	да	да	да	да
ДБО WEB	да	да	да	да	да	да
ДБО mobile	да	да	нет	да	нет	нет
Семинары, статьи	да	да	да	да	да	да
Сервис уведомлений о событиях ВЭД по SMS и электронной почте	да	да	да	да	да	да
Сервис предупреждение и помощь во избежание нарушений валютного законодательства	да	да	да	да	да	да
Сервис таможенных платежей	да	да	да	нет	да	нет
Многоязычная команда менеджеров	нет	да	нет	да	нет	да
Организация бизнес-миссий (онлайн/офлайн)	да	нет	да	нет	нет	да
Отсрочка платежа (Китай , Синошур)	нет	нет	нет	да	нет	нет
fast track (внеочередная обработка документов валютного контроля)	нет	да	да	нет	нет	нет
Выпуск таможенных карт	да	да	да	нет	да	нет
Выделенная платформа/ отдельный сервис	да	да	да	да	да	да

Поиск/оценка поставщика

Закупка и логистика

Таможенное оформление

Регистрация компаний

Фокус на ВЭД. Итоги опроса дополнительный сервис «доставка под ключ - Китай»

Опрошенных клиентов банка – воспользовались бы предложением.

45 % Основные критерии:

Стоимость услуги / Скорость оценки предложения / Удобство взаимодействия с логистом.

+

Комплексное предложение:

Состав услуги + финансирование от банка + скорость + удобство

Повышение лояльности клиентов, увеличение % проникновения в ВЭД.

Репутационные риски банка при неудовлетворении качеством услуги.

-

Отсутствие у банка экспертизы.

В системе ДБО нет логистов, нет лица для которого данный продукт является важным.

Цифровой сервис «мультибанк для ВЭД» 50% сохраненных корпоративных клиентов

1- 6 месяцев

Поиск банка партнера

1 месяц

Оценка контура изменений, формирование плана проекта/ команд (ДИТ, Казна, Расчеты, ЮД, Продукт, ОКО и т.д.)

3-4 месяца > 400
задач

Техническая разработка: АБС, ДБО, АML, хранилище данных, казна, отчетность, ВК, SWIFT и т.д.
Документальная обвязка для клиента и банка

4й – 6й

Выход сервиса на клиента (MVP)

Фокус на ВЭД



ВТБ нарастил базу китайских поставщиков для малого и среднего бизнеса в 5 раз

Менее чем за полгода количество компаний на платформе превысило 2,5 тыс. В базе — проверенные поставщики, уже сотрудничающие с ВТБ Шанхай.

Сервис позволяет бизнесу подбирать партнеров по ключевым отраслям.

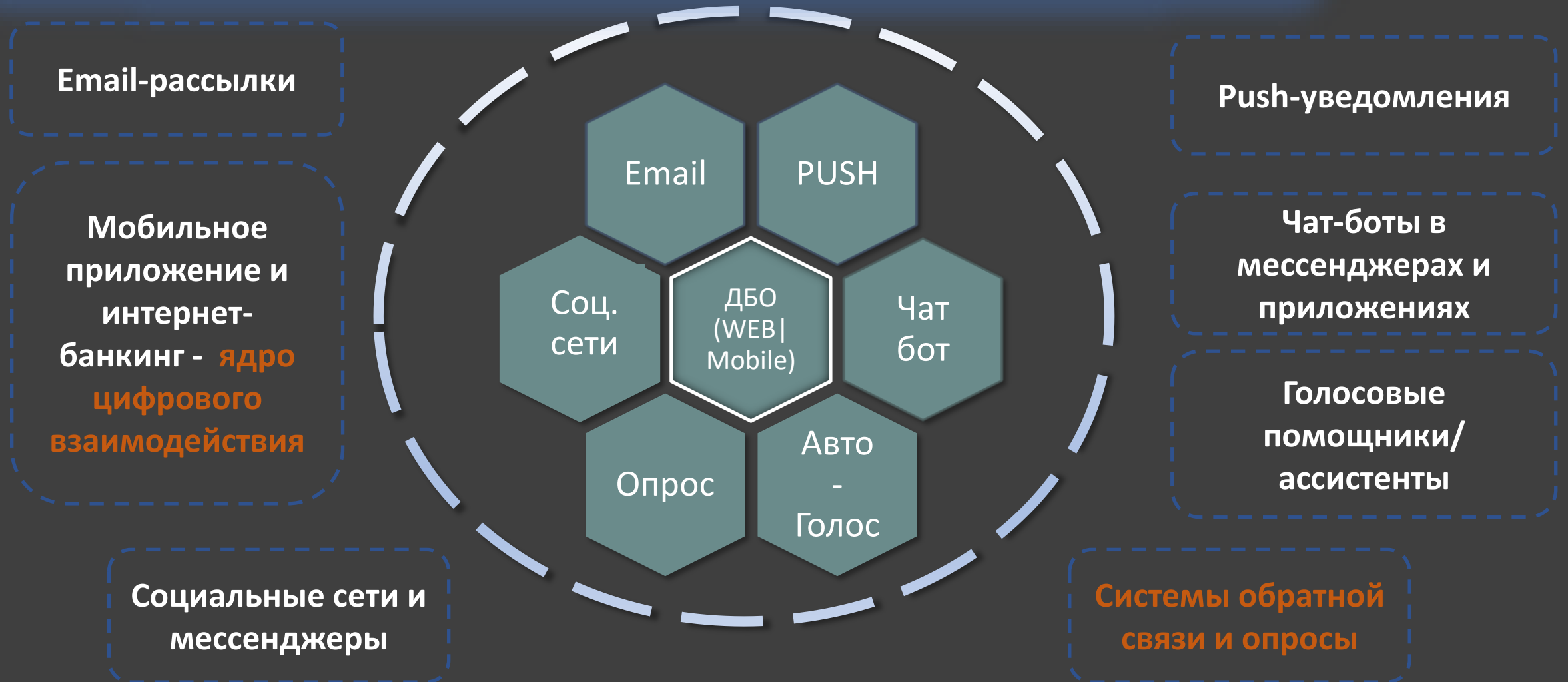
Решение встроено в интернет-банк и дополняет инструменты ВТБ для ВЭД: расчеты, валютный контроль и сопровождение сделок.



Т-Банк перевел платежных агентов для ВЭД в свой контур

Кредитная организация изменила механику трансграничных расчетов для корпоративных клиентов, работающих через агентские схемы. Корпоративным клиентам больше не требуется заключать отдельные договоры с платежными агентами и вести с ними прямую коммуникацию — взаимодействие происходит исключительно с банком.

Основные цифровые каналы взаимодействия



Как каналы повышают лояльность клиентов

Скорость реакции

Клиенты получают ответы и решения мгновенно, без ожидания в очереди, что повышает их удовлетворённость

Персонализация

Аналитика данных позволяет банку предлагать клиенту релевантные продукты и услуги, что делает взаимодействие более ценным.

Доступность 24/7

Чат-боты и голосовые помощники работают круглосуточно, что особенно важно для клиентов, которые активно пользуются финансами в вечернее время или в выходные

Основные риски цифровой трансформации

Технологические риски. Сбои новых систем, ошибки при миграции и т.д.

Риски кибербезопасности и защиты данных. Расширение цифровых каналов увеличивает поверхность атаки.

Операционные риски. Зависимость от сторонних поставщиков (облачных провайдеров, финтех-партнёров).

Культурная трансформация. Можно внедрить любую платформу, но если «старые» сотрудники не примут нововведения то деньги будут потеряны.

Регуляторные риски. Законодательство не всегда поспевает за технологиями.

Риски ограничений доступа к технологиям. Финансовые или технологические санкции могут напрямую запретить использование определённых сервисов или косвенно затруднить импорт необходимого оборудования.

Метрики оценки

Клиентские метрики: NPS (готовность рекомендовать), CSI (удовлетворённость), доля операций в цифровых каналах, время выполнения операций, retention rate (RR) — коэффициент удержания клиентов .

Операционные метрики: cost-to-income ratio (соотношение затрат и доходов), стоимость обслуживания одного клиента, процент операций, выполняемых без участия человека (роботизация RPA), time-to-market (скорость вывода новых продуктов), доступность сервисов (uptime).

Финансовые метрики: ROE, ROA, LTV, рост доходов от цифровых каналов, доля комиссионных доходов (часто растёт при развитии экосистемы), капитализация.

Публикуемые исследования показывают прямую зависимость между уровнем развития цифровых технологий в банке и его финансовыми результатами. Цифровые банки демонстрируют лучшие показатели по всем ключевым параметрам: прибыльности, эффективности операций и финансовой стабильности.

Будущее за цифровыми сервисами,
куда клиент возвращается сам.

Спасибо за внимание!

Баранова Елена

Независимый эксперт

Председатель совета директоров
Банк

