

Февраль 2017

СТРАТЕГИЯ DIGITAL ТРАНСФОРМАЦИИ В ДОЧЕРНИХ БАНКАХ



ПРЕДПОСЫЛКИ И ЦЕЛИ ГРУППЫ

Внешние вызовы

Необходимость отвечать на внешние вызовы со стороны IT-гигантов

Новая бизнес-модель

Развитие текущего и создание новых бизнесов

Тримодальная организация

Построение тримодальной организации и инфраструктуры всех элементов экосистемы

ВИДЕНИЕ 2025

Единая экосистема для всех стран

Нет разницы, где находится клиент

Все сервисы банка доступны онлайн

С поддержкой всех цифровых каналов

Операции в режиме реального времени

Открытие счета, кредит, депозит, FX

Использование Big Data и AI

Интерфейсы нового поколения, чат-боты

Data-driven организация

Предиктивная рекомендательная аналитика

Пилотирование финтех-проектов

Time to market 3 месяца

Собственная целевая архитектура

Единая платформа

Выведение нового продукта за 3 мес.

Высокая эффективность разработки

Высокоэффективное обслуживание

Единая API стратегия

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОРИЕНТИРЫ

38млн

Активных клиентов

\$225млн

Чистой прибыли

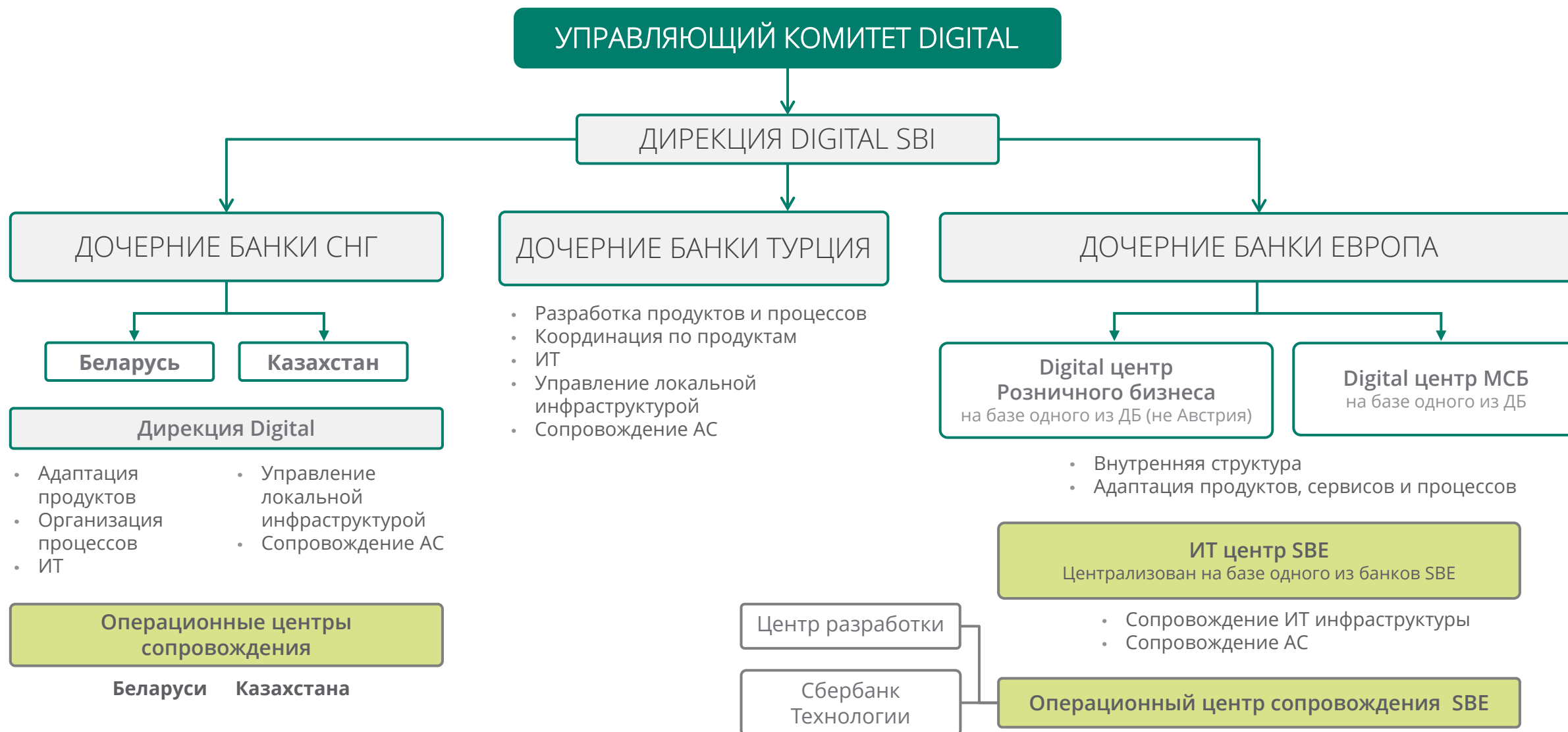
80%

 прибыли

Комиссионный доход

60%

Уровень NPS



УПРАВЛЕНИЕ

СПОНСОРЫ



Сагайдак С.



Ранда Г.



Инюшин С.



Камалов А.



Атеш Х.

- Являются спонсором программы
- Принимают ключевые решения по изменению программы

РУКОВОДСТВО ПРОГРАММОЙ 5 ПШЕ



Фонов Д.



Csaba Soos



Наумов А.



Акимов А.



Murat Celik

- Определяют приоритеты развития цифрового бизнеса
- Разрабатывают стратегию
- Несут ответственность за достижение КПЭ программы

ПРОГРАММНЫЙ ОФИС БИЗНЕС 12 ПШЕ



Дирекция Digital



TBD



Павлович А.



Емельянов И.
Какиев Д.



Gurhan Sam

- Несут ответственность за своевременную, качественную подготовку и реализацию проектов
- Несут ответственность за достижение КПЭ проектов

ПРОГРАММНЫЙ ОФИС ИТ 15 ПШЕ



Батурова Е.



Zoltan Jenei



Козлов А.



Таскаранов Н.



TBD

- Несут ответственность за реализацию программы в части ИТ
- Разрабатывают и утверждают целевую архитектуру

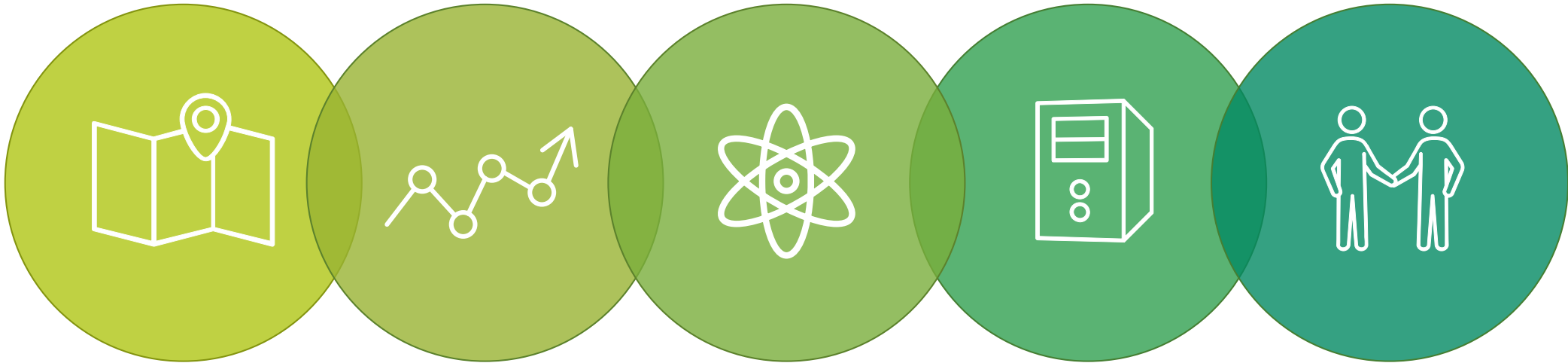
ПРОГРАММНЫЙ ОФИС SBI 4 ПШЕ



Газизов В.

- Мониторинг и контроль достижения КПЭ
- Формирование портфеля проектов





STRATEGY DRIVEN

Набор продуктов в каждом пакете выверяется и корректируется (при необходимости) для каждого ДБ/ кластера ДБ на основании стратегии Группы и приоритетов бизнеса

ЭТАПНОСТЬ

Поэтапное расширение функциональности Digital, разделение всех продуктов на пакеты в зависимости от приоритетов бизнеса и сложности запускаемых технологий. От базовых продуктов RUN открытия счета до высокотехнологичных проектов DISRUPT

ЕДИНАЯ ПЛАТФОРМА

Построение платформы Digital на базе собственной мультимедийной платформы Сбербанка (ЕФС). Снижение расходов, лучший time to market, уникальные продукты и услуги

ЕДИНЫЙ ИТ-ЛАНДШАФТ

Перевод всех Дочерних банков на Единый международный процессинговый центр продуктов. Лучший time to market и лучшие продуктовые линейки. Перевод всех дочерних банков SBE на Единый ИТ ландшафт с общей инсталляцией на территории ЕС. Единая инсталляция для всех стран, сокращение операционных расходов.

ПАРТНЕРСТВО

Использование решений компаний-партнеров для вывода инновационных продуктов. Лучший time to market, концентрация собственных усилий на базовых продуктах

2017

2017 – 1 кв. 2018

2018 – 2020

«Базовый»

**Заккрытие ГЭПов
по основным
сервисам**

«Расширенный»

**Диджитализация
дополнительных
услуг**

«Расширенный»

**Развитие новых
цифровых
продуктов**

«Что здесь пишем?»

**Высокотехнологические
продукты**

Транзакционные

- Текущий\расчетный счет
- Переводы (счет\счет, карта\карта, карта\счет)
- Конверсионные операции онлайн

- B2B переводы (расчетный модуль) внутри Группы

- Экосистема
- Ежедневная оценка стоимости компании
- C2C Кредитование
- Магазин приложений

**Сберегательные
и Кредитные**

- Депозит
- Овердрафт

- Кредиты для ВЭД
- Торговое финансирование
- Единый Клиентский менеджер Группы
- Кредитные лимиты**

- DigitalStore
- Биржа товаров и услуг (Sberbank rating)
- Global B2B расчетный модуль
- Sberbank GO

Карточные

- Корпоративная карта

- Интернет эквайринг
- Мобильный эквайринг
- Цифровая карта (HCE)
- Ко-бренд карта
- Карты лояльности

Каналы обслуживания



Интернет
банк



Мобильный
банк

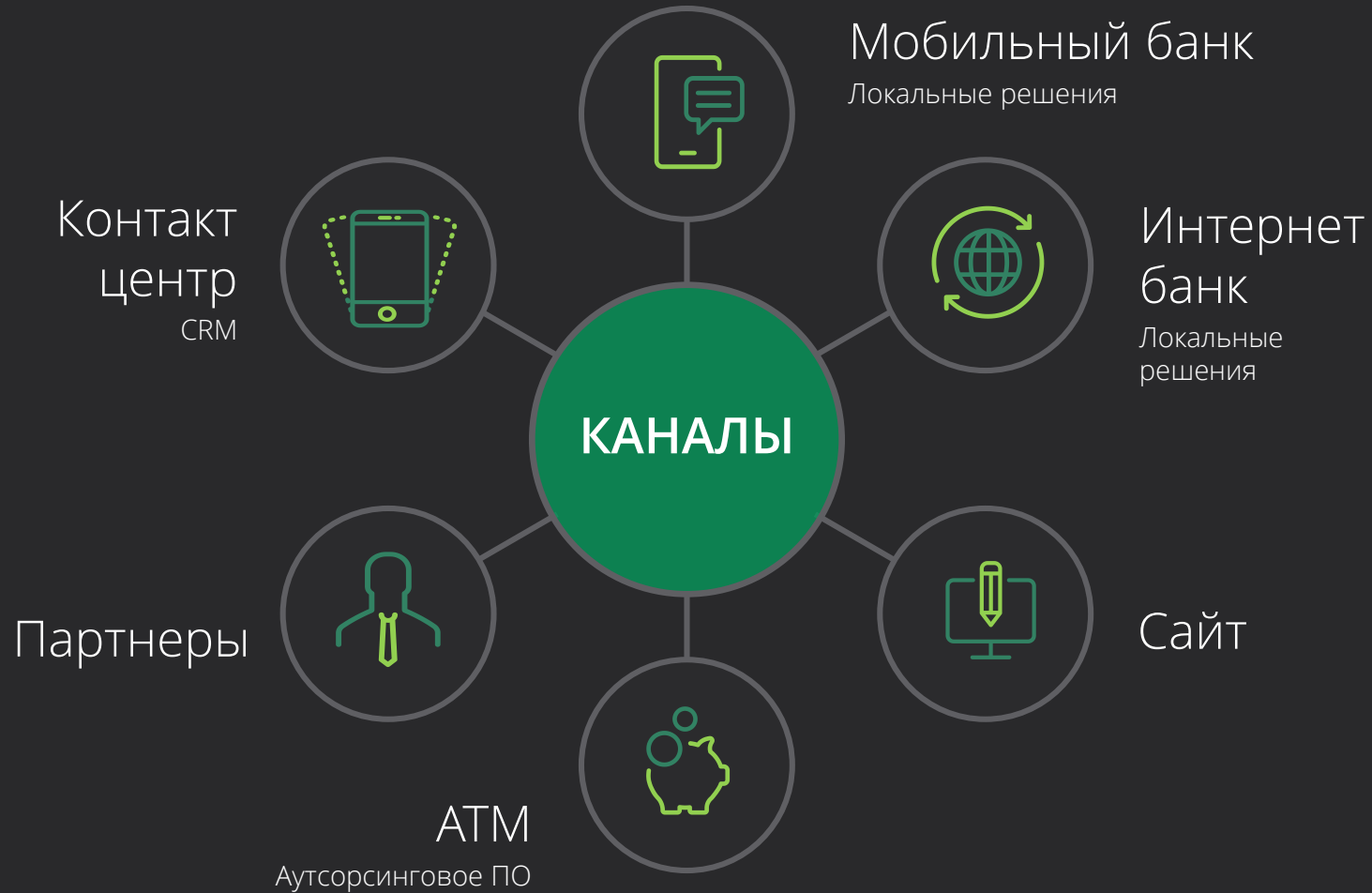


Контактный
Центр



ВЭД
портал

	2017	2017 – 1 кв. 2018	2018 – 2020	
	«Базовый» Заккрытие ГЭПов по основным сервисам	«Расширенный» Диджитализация дополнительных услуг	«Расширенный» Развитие новых цифровых продуктов	«Data-Driven» Высокотехнологические продукты
Транзакционные	<ul style="list-style-type: none"> Текущий\расчетный счет Переводы (счет\счет, карта\карта, карта\счет) Конверсионные операции онлайн P2P переводы внутри Группы Оплата услуг 	<ul style="list-style-type: none"> Трансграничные переводы Страховые и простые инвестиционные услуги 	<ul style="list-style-type: none"> PFM P2P переводы вне Группы 	<ul style="list-style-type: none"> Экосистема Дополненная реальность C2C Кредитование Биржа товаров и услуг (Sberbank rating) Налоговый / пенсионный / страховой PFM Криптовалютные счета и платежи / биржа крипто валют Бот-советник для торговли на бирже Sberbank GO
Сберегательные и Кредитные	<ul style="list-style-type: none"> Депозит Овердрафт Онлайн потребительский кредит Предодобренные кредиты 	<ul style="list-style-type: none"> Копилка Impulse savings Installments Ипотека 	<ul style="list-style-type: none"> Сложные Инвестиционные продукты, покрытые страховкой Кредитный потенциал Автокредитование 	
Карточные	<ul style="list-style-type: none"> Интернет эквайринг Виртуальная карта Prepaid карта Кредитная карта 	<ul style="list-style-type: none"> Цифровая карта (HCE) Кошелек 	<ul style="list-style-type: none"> Мобильный эквайринг Ко-бренд карта Карты лояльности Дисконтные карты и скидки 	



API, Партнеры

- 1 ЕФС
- 2 Презентационный слой
- 3 Слой бизнес-логики
- 4 Интеграционный слой

2018

6,5млн
Клиентов

\$19млн
Прибыли

+ 5% Рынка
интернет-эквайринга
за 3 месяца

> 120.000 Клиентов
за 3 месяца

	Гэпы	Достижения	Клиенты в цифровых каналах (тыс.)	Прибыль от цифровых продуктов (млн. долл.)	NPS (%)
Европа	Определен сценарий развития digital	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Экосистема лояльности ✓ Конвертация на лету 	620	6	40
Беларусь		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cash advance для SME 	740	3,3	45
Казахстан		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cash advance для SME запущен ✓ Экосистема горожанина ✓ Чат-бот банк 	1025	2,6	50
Турция		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Экосреда для экспортеров ✓ Конвертация на лету 	3545	4,3	40
Индия Китай	Установлена система АБС	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Check by Sberbank запущен ✓ Бесшовные платежи Россия-Китай ✓ Дистрибьюция банковских продуктов Группы по сети Tencent 	650	2,5	60






ВСЕ СЕРВИСЫ ДОСТУПНЫ В DIGITAL

2025

38 млн
Клиентов

\$225 млн
Прибыли



-  Европа
-  Беларусь
-  Казахстан
-  Турция
-  Индия
-  Китай

Гэпы	Достижения	Клиенты в цифровых каналах (тыс.)	Прибыль от цифровых продуктов (млн. долл.)	NPS (%)
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ AI поддержка ✓ Новое поколение UI 	5800	55	60
		4800	40	65
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Экосистема горожанина ✓ Экосистема туриста 	9500	48	70
		7400	52	60
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Экосистема SME ✓ Экосистема экспортера 			60

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОСИСТЕМА

Риски

Нивелирование

01

Риск срыва сроков реализации проектов



Перевод в **AGILE**

02

Нехватка бюджетов в SBI и ДБ



Инициация вопроса на КПП АЛЬФА и **ребаджет** для ДБ

03

Недостаточность ресурсов и слабая квалификация команды



Обучение, высокая **вовлеченность** СТО и SBI

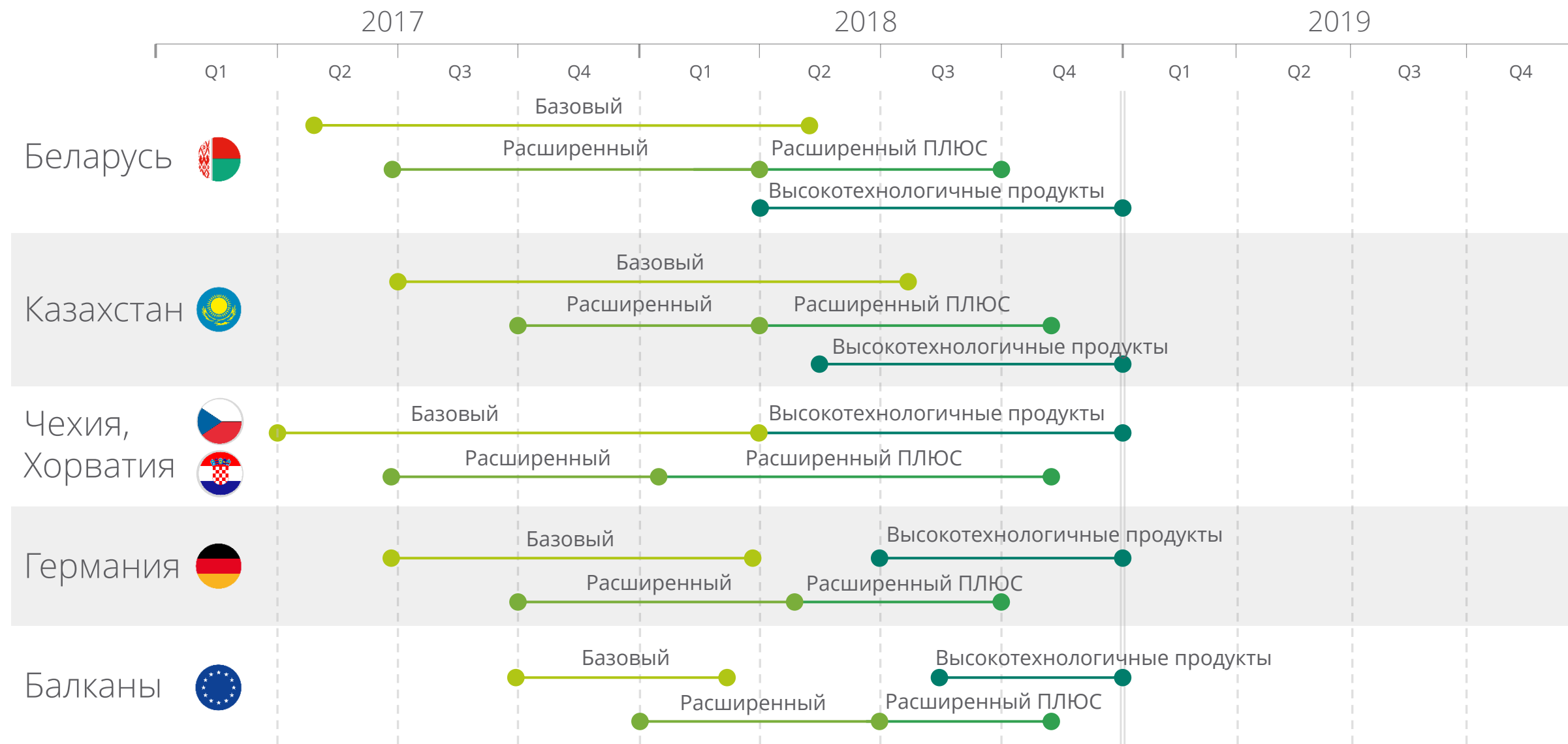
04

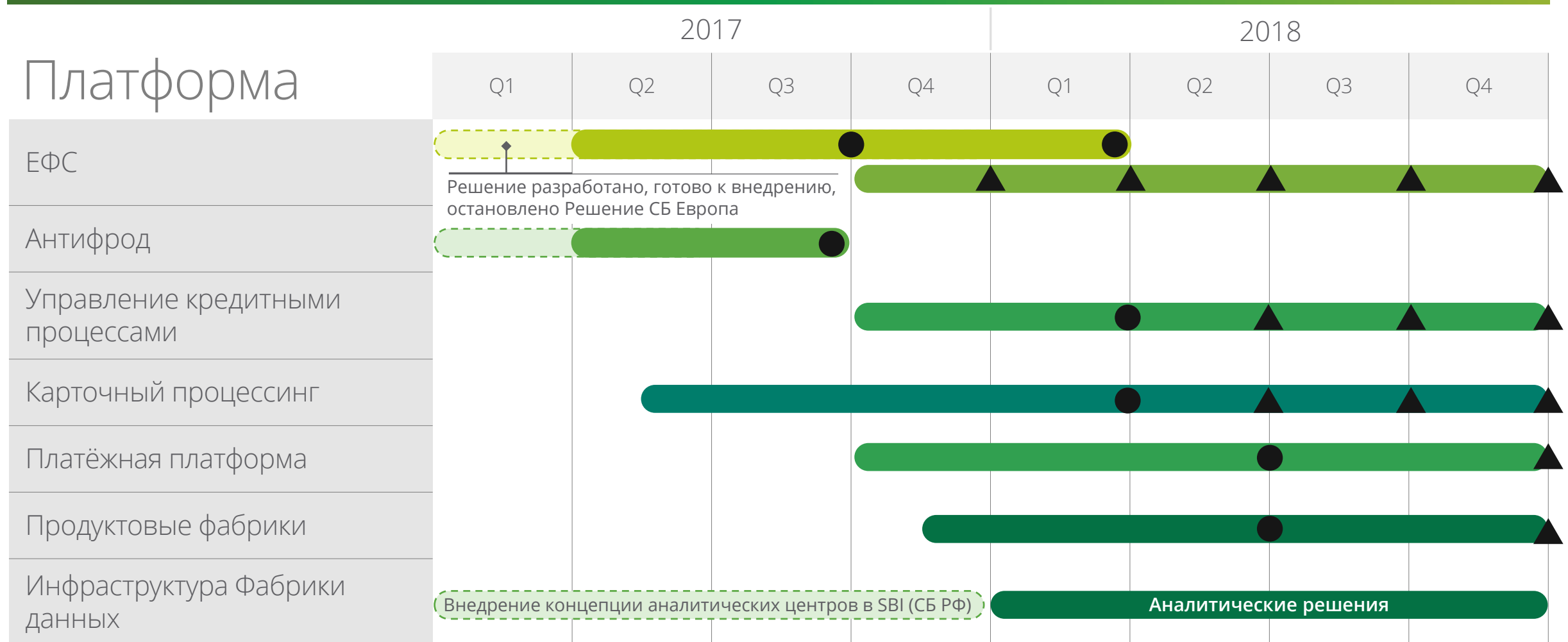
Регуляторные риски в Европе



Плотное **взаимодействие** с регулятором, **разработка** альтернативных сценариев

Digital трансформация: Дорожная карта продуктов





Решение разработано, готово к внедрению, остановлено Решение СБ Европа

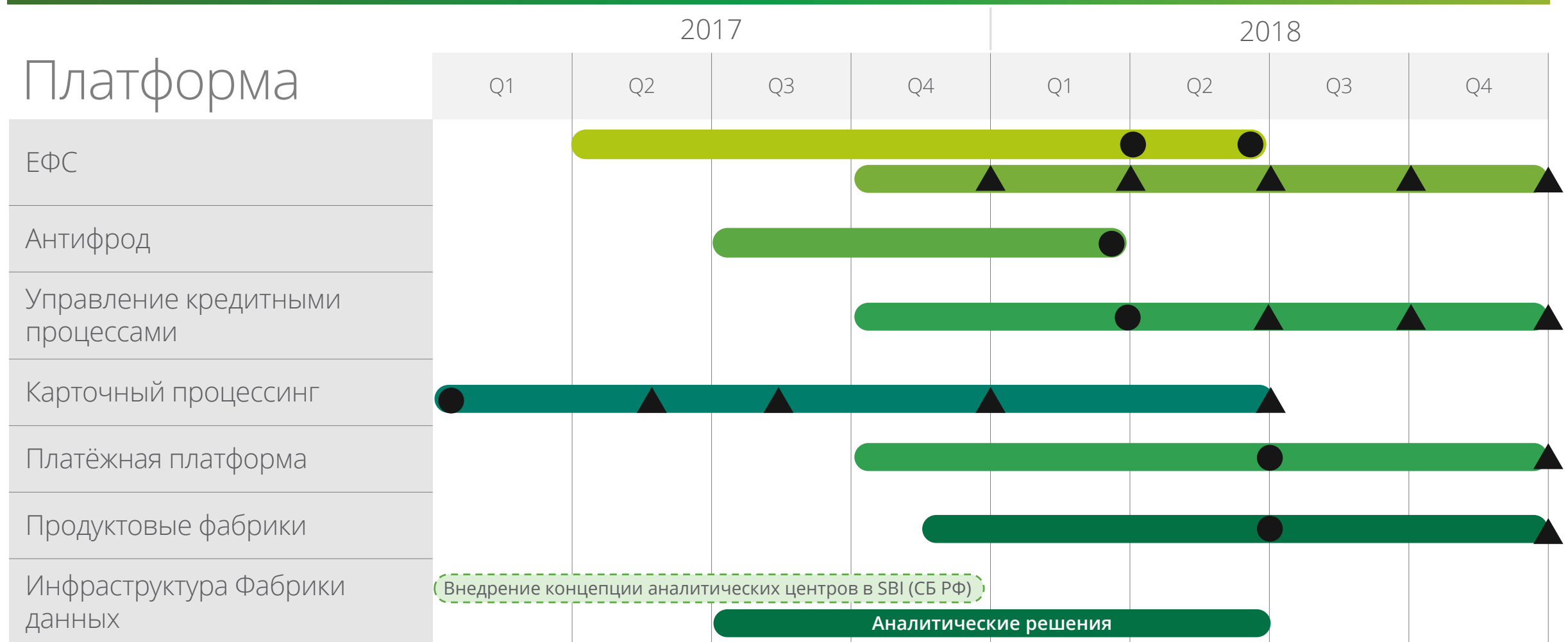
Внедрение концепции аналитических центров в SBI (СБ РФ)

Аналитические решения

DIGITAL BANK
Продукты

● ПАКЕТ «Базовый»

▲ ПАКЕТЫ «Расширенный», «Расширенный ПЛЮС», «Высокотехнологичный»



DIGITAL BANK
Продукты

● ПАКЕТ «Базовый»

▲ ПАКЕТЫ «Расширенный», «Расширенный ПЛЮС», «Высокотехнологичный»

В 2017 Sberbank international динамично развивает направление Digital

- Преодоление гэпов

Трансформация ИТ архитектуры на целевые платформы группы

Клиенты, млн.

5.8x

РОСТ КЛИЕНТОВ



Прибыль, \$ млн.

190

2016

225

2025

18%

РОСТ ПРОДАЖ

В 2025 построим глобальную экосистему

Февраль 2017

СТРАТЕГИЯ DIGITAL ТРАНСФОРМАЦИИ В ДОЧЕРНИХ БАНКАХ

