

## **ПОДГОТОВКА БАНКОВСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ: СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

**Зверькова Т.Н., канд. экон. наук, доцент  
Оренбургский государственный университет**

Система вузовского образования в России входит в этап технологического и технического обновления, а проводимая реформа требует адаптации высших учебных заведений к рынку труда в форме подготовки наиболее востребованных квалифицированных кадров, в частности, банковских специалистов.

В декабре 2017 года на «Дне инвестора Сбербанка» Президент - председатель правления Сбербанка Герман Греф выразил мнение, что время классического банкинга прошло. Для того чтобы быть востребованным, современному банку нужно совмещать в себе функции банка, финтех-компании и вообще любой компании, которой его хочет видеть клиент. «Я не верю в банки. Если вы мне скажете, что нужно строить банк, тогда это не я и это не наша команда, - заявил Греф. – Я не верю в банкинг. Я думаю, что банкинг будет лишь одним из (форм-факторов деятельности банка)» Он предупредил, что на пятки банкам наступают финтех-компании, которые довольно быстро могут освоить банковские услуги. Поэтому сейчас одна из основных задач банков - предсказание и видение того, что клиент захочет на следующем этапе [1].

Следуя данному направлению, Сбербанк ищет специалистов в области цифровых продаж, дистанционного обслуживания, маркетинга, разработчиков, инженеров данных и специалистов по анализу данных. Он ищет экспертов, сочетающих знание традиционных банковских областей и современных IT и инструментов аналитики [2].

У «Тинькофф банка» другая концепция развития, но специалистов он тоже набирает с математическим образованием или в удаленный контактный центр.

Фактически на рынке преобладающим становится спрос на специалистов развивающих электронные сервисы: умеющих работать с большими данными и владеющими навыками машинного обучения, нацеленных на создание чат-ботов и финансовых супермаркетов. По оценкам ЦБ России, проникновение таких услуг достигнет 65% к 2018 г. против 18% на начало 2016 г. Поэтому отрасли нужны аналитики и рядовые разработчики информационных продуктов [2].

Как справедливо отмечает Н. Маргиева, закрытие крупных кредитных организаций и сокращение штата в банках фактически увеличивает предложение «классических» банковских специалистов на рынке. И рынок уже отказывается от услуг «офисных» банковских специалистов. Но при этом IT-специалисты, как и прежде, востребованы рынком сейчас и будут пользоваться

не меньшим спросом в будущем. Например, многим банкам очень нужны профессионалы, у которых есть опыт использования agile-подхода. Повсеместная диджитализация<sup>1</sup> будет провоцировать сокращения в одних подразделениях и набор дополнительных сотрудников в другие. Это произойдет из-за развития дистанционного банковского обслуживания. Другие кредитные организации не останутся в стороне и тоже будут оптимизировать кадровый состав. Но внедрение новых технических решений потребует привлекать еще больше IT-специалистов [3].

Безусловно, некоторые банки пока настроены на более «традиционное» банковское дело и продолжают «офлайновую» региональную экспансию филиалов и операционных офисов. В настоящее время в структуре банковских вакансий более половины занимают позиции, связанные с обслуживанием клиентов и продажей банковских продуктов: специалисты фронт-офиса, кассиры-операционисты, менеджеры по привлечению клиентов, кредитные менеджеры и т. д. В долгосрочном периоде доля таких вакансий будет уменьшаться, т. к. на многих участках работы возможно заменить человеческий труд новыми технологиями. В первую очередь автоматизация коснется сравнительно простых бизнес-процессов, т. е. наименее квалифицированного персонала. В зоне риска находятся кассиры, операционисты, специалисты фронт-офиса: все большая часть их функционала переходит в онлайн и банкоматы [5].

Так, например, «Почта банк» в 2017 году планировал более 7000 новых рабочих мест, увеличив спрос на персонал, работающий с клиентами: банку нужны операционисты, кассиры, менеджеры по работе с клиентами [2].

Справедливости ради необходимо отметить, что кроме IT-специалистов, из «традиционных» банковских специальностей, по-прежнему одними из самых востребованных остаются риск-менеджеры, которые сейчас набираются из математиков-аналитиков. Так же в банках по-прежнему имеется дефицит экспертов и методологов по внедрению стандартов Базельского комитета.

Но тут ситуация сложнее, если IT-специалистов и специалистов, развивающих электронные сервисы, готовят технические высшие учебные заведения, то специалистов со знанием «Базеля III» и требований Центрального банка, с умением подготовки нормативных документов ни один ВУЗ не готовит.

Таким образом, можно отметить, что ситуация на рынке банковского труда предьявляет спрос на специалистов:

- по машинному обучению и анализу больших данных;
- по управлению рисками IT и кибербезопасности;

---

<sup>1</sup> Как перевод всех видов информации (текстовой, аудиовизуальной) в цифровую форму

- аналитиков, интернет-маркетологов, и в частности специалистов по SEO и Agile, IT-разработчиков и архитекторов, в частности по Java и Python, специалистов по организации CRM-кампаний.

Однако банки сталкиваются с ситуацией, когда найти подходящих специалистов непросто. Современный федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования не содержит данных компетенций. Фактически выпускники (бакалавры и магистры) для банковского сектора экономики «на старте» проигрывают выпускникам технических вузов, имеющих хорошую математическую подготовку.

В данных условиях перед экономическими ВУЗами, говоря словами Г.Грефа, стоит та же задача, что и пред банками – «предсказание и видение того, что клиент захочет на следующем этапе». Фактически Вузы готовящие кадры для финтех-компаний, наступают на пятки экономическим ВУЗам и могут довольно быстро «освоить» банковские специальности.

Поэтому, на наш взгляд, поиск новых форм и направлений подготовки банковских специалистов с сильной математической и технической подготовкой становится приоритетным. И здесь важным становится найти точку равновесия внесения изменений в компетенции ФГОС ВО с учетом диджитализация и цифровой экономики.

Как отмечают специалисты [4], в ближайшие пять лет продажи простых продуктов уйдут по большей части в каналы самообслуживания, просто потому что клиентам так будет удобнее. Количество клиентов, которым это интересно, постоянно растет, и опыт развитых рынков говорит нам о том, что доля таких дистанционных продаж может достичь 80%.

Однако спрос на персонализированный подход останется, в том числе и для того, чтобы иметь возможность рассказать обо всех тех функциях, которые клиенты могут получить удаленно, а также по сложным продажам, таким как ипотека, управление инвестициями, страхование жизни.

В данных условиях, естественно, резкого изменения на рынке труда не произойдет, как справедливо отмечают Дубровская А., Пономарёва А. - «автоматизация процессов происходит поступательно, что позволяет рынку труда приспосабливаться к накапливающимся изменениям и у специалистов есть возможность либо повысить квалификацию, чтобы остаться в отрасли на более высокой позиции, либо уйти в смежные сферы. Во-вторых, автоматизация и внедрение технологий требуют от компаний значительных затрат, а масштаб вложений и скорость отдачи неодинаковы в разных компаниях. Это значит, что процессы, которые в одном банке уже действуют в автоматическом режиме, в другом еще не автоматизированы» [5].

Но в конечном итоге внедрение технологий изменит структуру спроса на персонал в банковской сфере и пока есть время, задачей ВУЗов в современных условиях становится подготовка специалистов на стыке банковского дела и диджитализации. Ведь чем более продвинутой онлайн-бизнес, чем больше

функций, тем больше времени нужно инвестировать в то, чтобы помочь клиентам с ним разобраться, тем более подготовленные специалисты нужны и самому банку.

#### Список литературы

1. Греф: «Я не верю в банки». Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10168555>
2. Горелова Е. Кого будут переманивать банки в 2017 году Пять тенденций развития банков, которые повлияют на подбор персонала. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2016/12/07/668492-sotrudnikov-banki>
3. Маргиева Н. Прогноз: какие специалисты будут востребованы в банках. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://finparty.ru/market/82487/>
4. Капустин А. Диджитализация: как требовательные клиенты делают банки лучше. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/347429-didzhitalizaciya-kak-trebovatelnye-klienty-delayut-banki-luchshe>
5. Дубровская А., Пономарёва А. Исследование: в начале года произошел резкий рост спроса на банковских сотрудников. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9530366>