

# ТРАНСФОРМАЦИЯ УСЛОВИЙ ПОДГОТОВКИ БАНКОВСКИХ КАДРОВ

**Помогаева Е. А., канд. экон. наук  
Оренбургский государственный университет**

Изменение архитектуры и механизмов функционирования современной финансовой индустрии, вызванное развитием организационных, продуктовых и технологических инноваций, определяет необходимость пересмотра подходов к профессиональной подготовке банковских кадров.

Одной из глобальных тенденций современного банковского бизнеса, требующей качественно нового уровня подготовки кадров в системе высшего образования, является расширение использования безофисных банковских технологий, реализуемых через дистанционное банковское обслуживание. По некоторым оценкам, число активных клиентов банков, использующих мобильные приложения для банковского обслуживания к 2019 г. возрастет до 1,8 млрд. Необходимость снижения издержек ведения бизнеса и адекватного ответа на изменяющийся спрос на формы реализации банковских продуктов и услуг приводит к сокращению количества офисов и структурных подразделений банков и переходу банковского обслуживания в Интернет-сферу, что, в свою очередь, снижает емкость рынка банковских кадров.

Еще одной тенденцией с негативным потенциалом влияния на емкость рынка банковских кадров является усиление конкуренции между банками и финансово-технологическими компаниями.

Финансово-технологические компании ориентированы на предоставление финансовых услуг в традиционных сегментах банковского бизнеса на базе использования передовых информационных технологий. Импульсом развития этих компаний послужило расширение информатизации бизнес-процессов, которая позволяет сократить издержки на содержание персонала и инфраструктуры, поскольку такие компании являются преимущественно моноофисными и реализуют свои продукты и услуги посредством сети Интернет.

В сфере кредитования финансово-технологические компании предлагают своим клиентам ряд продуктов, которые имеют значимые преимущества по сравнению с кредитными продуктами банков:

- моментальное кредитование на короткий период. Данный кредитный продукт не получил развития в банковской сфере из-за высоких рисков;

- равноправное кредитование, основанное на прямом взаимодействии кредитора и заемщика посредством онлайн-платформы, предоставляемой финансово-технологической компанией. Совпадение интересов кредитора и заемщика при равноправном кредитовании обусловлено более высокой ставкой дохода для кредитора и меньшей стоимостью заимствований для заемщика по сравнению с организацией кредитной сделки при участии банка;

- организация прямых продаж дебиторской задолженности через онлайн-площадку финансово-технологической компании [1].

Концепция объединения ресурсов хозяйствующих субъектов через специализированные интернет-платформы, или краудфандинговые площадки, получает все большую популярность не только в сфере инвестирования в коммерческие проекты, но и в сфере финансирования благотворительных мероприятий [2].

Еще одним неоспоримым преимуществом финансово-технологических компаний является их широкое участие в организации высокорискованного венчурного инвестирования в инновационные проекты, которые, как правило, выпадают из сферы банковского кредитования по причине значительной рискованности вложений.

В платежной индустрии финансово-технологические компании обеспечивают себе конкурентные преимущества перед банками за счет широкого набора предлагаемых мобильных приложений, скорости и анонимности операций.

Кроме финансово-технологических компаний конкурентное давление на банковский рынок оказывает целый класс финансовых институтов (инвестиционных фондов, специализированных брокерских и дилерских компаний), которые не только предлагают гораздо более дешевые инвестиционные продукты, но и в силу специфики своей деятельности обходят жесткие нормы регулирования [1].

Таким образом, условиями не столько эффективного функционирования, но выживания банков становятся их активная интеграция в Интернет-среду, совершенствование банковских продуктов посредством использования различных онлайн-платформ и сервисов. Обеспечить практическую реализацию данных условий может только персонал с принципиально новым уровнем подготовки, имеющий представление о механизмах информатизации и автоматизации бизнес-процессов и навыки оценки применимости новейших информационных технологий в банковской сфере.

Такие конкурентные преимущества традиционного банкинга, как доверие клиентов на базе сложившихся взаимоотношений с банком, устойчивый спрос на персонифицированные продукты и обслуживание, индивидуальный подход к клиенту обеспечивают традиционному банку свою нишу на рынке, по крайней мере, в среднесрочной перспективе. Переход банков на качественно новый уровень взаимоотношений с клиентами в значительной мере трансформирует профессиональные цели и задачи банковского персонала. Главным компонентом профессиональных компетенций, необходимых сотруднику банка, становится организация эффективных коммуникаций с клиентом, направленная не только на удержание качественной клиентской аудитории, но и на «воспитание» клиента через парадигму партнерских, взаимовыгодных отношений с банком. Специфика формирования отношений банка и клиента в современных условиях актуализирует задачу углубленного

изучения теории коммуникаций в процессе подготовки специалистов для банковского бизнеса.

Кроме того, в условиях ужесточения конкуренции со стороны новых финансовых институтов многие банки ищут конкурентные преимущества в переходе к концепции финансового супермаркета, предлагающего своим клиентам комплексный продукт. Такие посредники объединяют функции разных типов финансовых институтов – коммерческого банка, страховой компании, биржевого брокера, платежного агента [3]. Распространение концепции финансового супермаркета на российские финансовые институты требует от учреждений высшего образования конвергенции профессиональных знаний о деятельности различных финансовых посредников в образовательных программах.

Вместе с тем, преимущества объединения финансовых институтов в финансовый супермаркет сопряжены с расширением спектра рисков, нивелирование которых требует специальных знаний в разных областях финансового бизнеса. Подготовленный специалист должен не просто иметь представление о рисках финансового супермаркета, но и располагать достаточным объемом знаний об их специфике и инструментах минимизации.

Таким образом, динамичность изменений условий функционирования банков ставит перед образовательными организациями высшего образования задачу формирования у выпускников не только базовых знаний в области банковской деятельности, но и навыков в следующих областях:

- аналитические исследования;
- информатизация и автоматизация экономических процессов и систем;
- теория коммуникаций;
- управление рисками.

В подготовке конкурентных банковских кадров заинтересованы не только образовательные организации высшего образования, но и сами банковские институты. Именно последние должны задавать импульс формирования образовательных программ, предъявляя спрос на конкретный объем знаний и навыков, необходимых выпускнику учреждения высшего образования.

Взаимодействие между образовательными организациями высшего образования и банками не должно ограничиваться обсуждением образовательных программ: более эффективным способом взаимодействия выступает практическое объединение их интересов.

В данном контексте можно использовать имеющийся опыт Главного управления Банка России по Центральному федеральному округу (ГУ Банка России по ЦФО), которое реализует проект «Студенческая лаборатория». Цель проекта заключается в привлечении студентов к исследовательской и аналитической работе по профильным направлениям в интересах ГУ Банка России по ЦФО [4].

Создание аналогичных «банковских лабораторий» на базе сотрудничества банков и вузов обеспечит банкам привлекательность для

студенческой аудитории, возможность отбора талантливых студентов, имеющих профильное образование и теоретическую базу, с последующим их наймом на работу по окончании обучения.

Участие в работе «банковских лабораторий» позволит студенту применять полученные теоретические знания в практических ситуациях, корректировать выбор направлений исследований в ракурсе актуальных для меняющихся экономических условий аспектов банковской деятельности, ориентироваться в требованиях, предъявляемых банками к компетенции сотрудников. Отбор к участию в работе «банковской лаборатории» обеспечит повышение заинтересованности обучающихся в результативности научно-исследовательской деятельности, внесет элемент конкуренции в студенческое сообщество, что реализует рыночный подход в сфере образовательных услуг.

#### *Список литературы*

1. Усоскин, В. М. Финансовое посредничество в условиях развития новых технологий / В. М. Усоскин, В. Ю. Белоусова, И. О. Козырь // *Деньги и кредит*. – 2017. – № 5. – С. 14 – 21.

2. Кузнецов, В. А. Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования / В. А. Кузнецов // *Деньги и кредит*. – 2017. – № 1. – С. 65 – 73.

3. Резник, И. А. Российские банки в системе финансового посредничества / И. А. Резник // *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. – 2016. - № 11. – С. 80 – 85.

4. Янгиров И. И. О подготовке специалистов для финансового рынка и о взаимодействии Главного управления Банка России по Центральному федеральному округу с вузами / И. И. Янгиров, Ю. Г. Садыкова // *Деньги и кредит*. – 2017. – № 10. – С. 31 – 32.