

ЦИФРОВИЗАЦИЯ: ПРЕИМУЩЕСТВО ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ?

Сабина Королева

11.06.21

Цифровая эволюция: переход к индустрии 4.0



THE PAST



Индустрия 1.0



Индустрия 2.0



Индустрия 3.0



Индустрия 4.0

THE FUTURE



Цифровая зрелость бизнеса как фактор успеха

Критерии цифровой зрелости бизнеса ¹

- 01 Реализация стратегии цифрового бизнеса
- 02 Управление клиентским опытом
- 03 Ориентация на цифровые продукты / услуг
- 04 Повышение ценности информации
- 05 Развитие цифровых каналов и экосистем
- 06 Гибкость бизнес-модели
- 07 Стимулирование инновационной культуры
- 08 Стремление к цифровому лидерству
- 09 Удаленное рабочее место

Оценка цифровой зрелости по отраслям ² (max=5 б.)



1. По данным Gartner Digital Business Maturity Model: 9 Essential Competencies to Assess Digital Business Maturity

2. Согласно исследованию Deloitte, SAP и iR&D Club (IV кв 2020- I кв 2021) <https://sapmybiz.ru/digital-maturity>

Бенчмарк: рейтинг цифровой зрелости банков

4,5 балла

уровень цифровой зрелости банковской отрасли в мире ²

3,4 балла

уровень цифровой зрелости банковской отрасли в РФ ²

ЛИДЕРЫ ¹



Бельгия



Польша



Сингапур



Испания



Турция

ПРОДВИНУТЫЕ СТРАНЫ ¹



Япония



Норвегия



Катар



Россия



Саудовская Аравия

АУТСАЙДЕРЫ ¹



Аргентина



Болгария



Чили



Колумбия



Хорватия



Венгрия



Ирландия



Румыния



Словения



Сербия



Уругвай

Критерии для оценки



Поиск информации



Открытие счета



Первая коммуникация с клиентом



Ежедневное взаимодействие

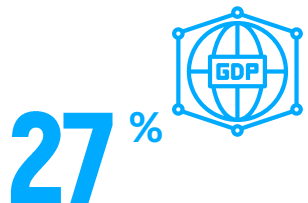


Использование сервисов банка



Заккрытие счета

69% компаний в мире ускорили внедрение цифровых бизнес-инициатив после COVID-19



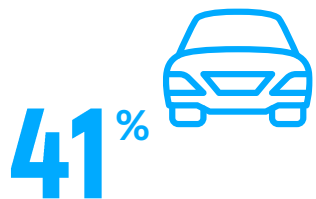
доля цифровой экономики в общемировом ВВП в 2020 г. ¹



объем мировых инвестиций в цифровую трансформацию в 2020-2023 гг. ²



объем IT-затрат в 2020 г. ³



потребителей рассматривают возможность покупки авто полностью в Интернете в 2020 г. ⁴



МФО и лизинговых компаний заявляют об уязвимости своих IT-систем ⁵



руководителей компаний перейдут на цифровые платформы и возможности экосистем к 2025 г. ⁶

1. По материалам Журнала «Россия в глобальной политике»: Победный марш цифровизации 2. По данным International Data Corporation, 08.12.20 3. По данным Gartner, 22.04.21 4. По данным портала Leasinglife <https://www.leasinglife.com/netsol/netsol-blueprint-digital-transformation/> 5. По данным FinDev Gateway <https://www.findevgateway.org/blog/2020/06/covid-19-has-made-mfi-digital-transformation-even-more-urgent-how-can-funders-help> 6. По данным IDC <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS46967420>

2,8 из 5 – уровень цифровой зрелости российских компаний



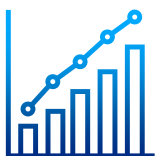
7 место

занимает РФ в списке наиболее развитых digital-экономик мира ¹



3 – 10%

размер бюджета компаний РФ на цифровую трансформацию ²



на **23%**

рост числа гос. компаний, разработавших и внедривших цифровую стратегию в 2020 ³



94% компаний

не сокращали бюджеты на цифровые инициативы в период пандемии ⁴



B2C-отрасли показывают более высокий уровень цифровой зрелости, чем B2B за счет более быстрой адаптации технологий в условиях конкурентного потребительского рынка ⁴



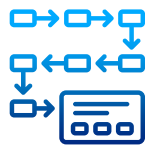
Основной барьер развития цифровой зрелости - **неготовность** организации и корпоративной культуры к изменениям ⁴

1. По данным исследования PWC: Digital IQ в России 2020 2. Исследование KMDA при поддержке Microsoft, 14.07.20 3. По данным Аналитического центра при Правительстве РФ, 16.12.20

4. Исследование Deloitte, SAP и iR&D Club (IV кв 2020- I кв 2021) <https://sapmybiz.ru/digital-maturity>

ВТБ Лизинг: фокус на «цифру»

Цифровизация процессов



ЭДО



ЭПТС

Регуляторные требования



БКИ



Прослеживаемость
товаров



ФНС

Внедрение технологичных решений



OCR+ML



Конструктор



Клиентский
путь



Мобильный
офис

Онлайн-взаимодействие с клиентом

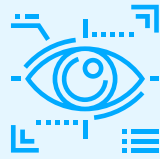


Цифровая сделка



Маркетплейс

ВТБ Лизинг внедряет технологичные решения



OCR+ML

Технология оптического распознавания символов

Распознавание документов клиента на старте лизинговой сделки с применением машинного обучения позволяет значительно ускорить клиентский путь и упрощает процесс принятия решения



Конструктор

Конструктор печатных форм (Word Merger)

Построение договорной базы с клиентами и поставщиками с обеспечением гибкого, настраиваемого форматирования и возможностями изменений формата поставщиков, требований законодательства и договорных условий по продуктам



Клиентский путь

Оптимизация существующих и создание новых digital-каналов

Выстраивание удобного процесса продаж с использованием digital-инструментов, а также аналитики и исследований для привлечения клиентов, омниканального обслуживания и повышения «brand awareness»



Мобильный офис

Стратегический проект по непрерывности бизнес-процессов

Комплекс решений в области управления персоналом, ИТ-инфраструктуры и информационной безопасности с возможностью работы в удаленном формате

Автолизинг в новом формате



на **50%** планируем увеличить количество клиентов, привлеченных через онлайн-канал в 2021 г.



на **40%** выросло число онлайн-заявок на лизинг за 1Q2021 vs 1Q2020

Маркетплейс — онлайн-платформа для подбора ТС и заключения договора лизинга, в которой будет использовано:



Использование внешних источников данных для быстрого и точного скоринга клиентов



Интеграция с поставщиками ТС, страховыми компаниями и сервисными компаниями



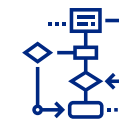
Ускорение процесса прохождения сделки по системе и снижение технических ошибок в CRM



Расширенный анализ накопленных данных для анализа клиентов и оптимизации бизнес-процессов



Минимальный объем информации от клиента за счет обогащения данными из внутренних и внешних источников



Построение процесса продаж с использованием цифровых технологий и мгновенного скоринга

**БЛАГОДАРИМ
ЗА ВНИМАНИЕ!**

