

# НОВЫЙ БАНКИНГ: КОММУНИКАЦИИ БУДУЩЕГО

МедиаВершки 2018р

Коммуникационная платформа -

ЧТО  
ПРОИСХОДИТ  
С БАНКАМИ?

2016-2018 ГОД

организатор: [NOKs fishes](#) , [ГО SPPSC](#) та [ГО NOKs fish ES](#)

Локация: ЦЕХаб ([hub.citrus.ua](http://hub.citrus.ua))

КИЕВ, NOKS FISHES, 2018









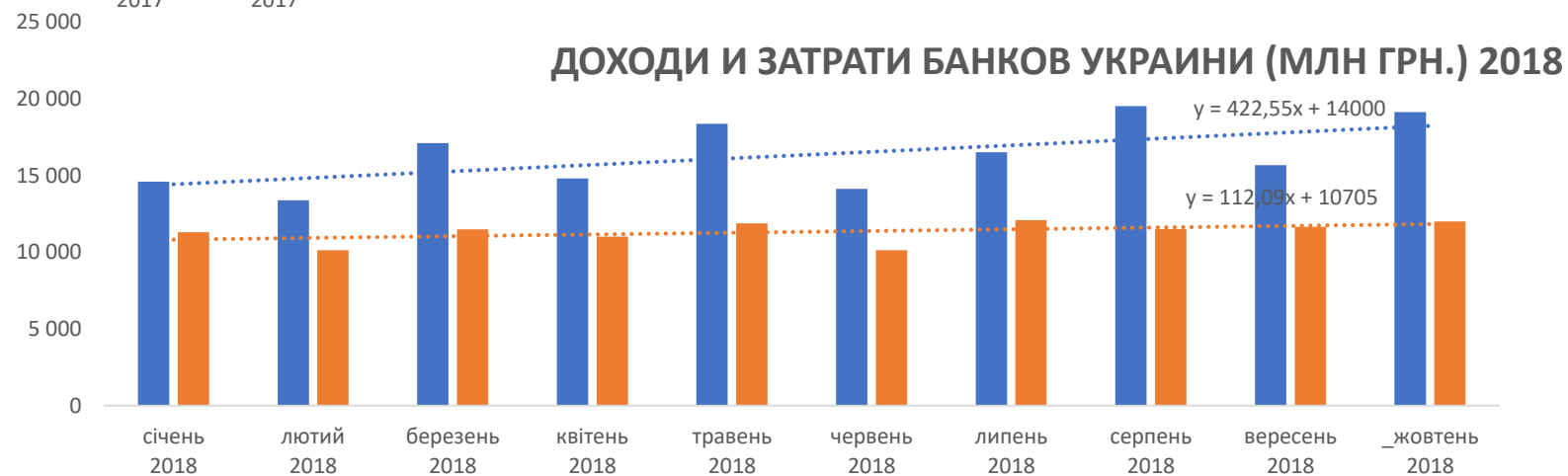
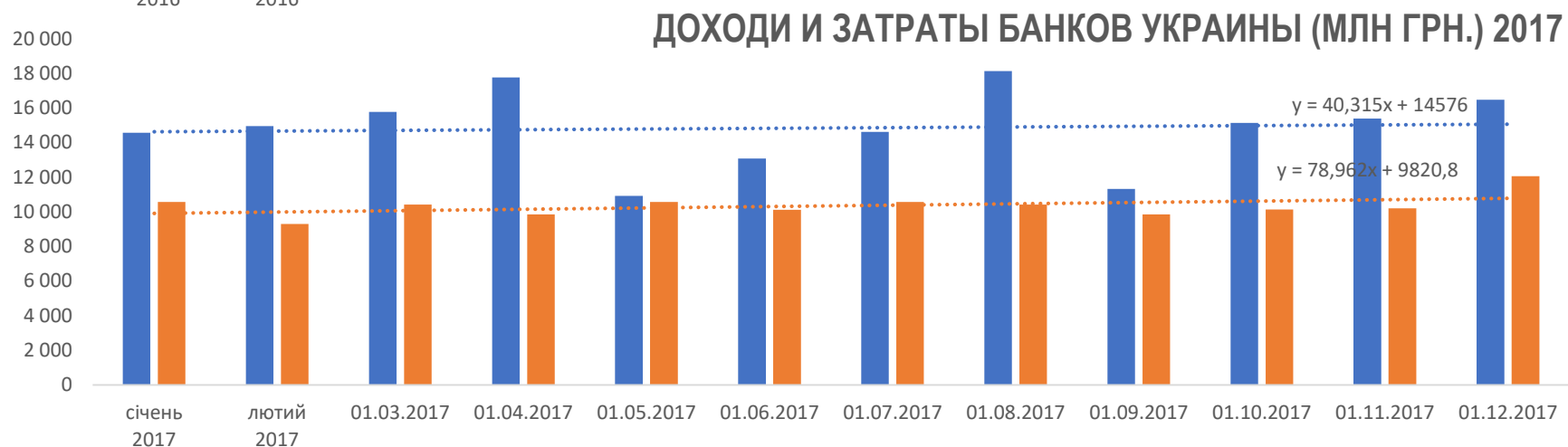
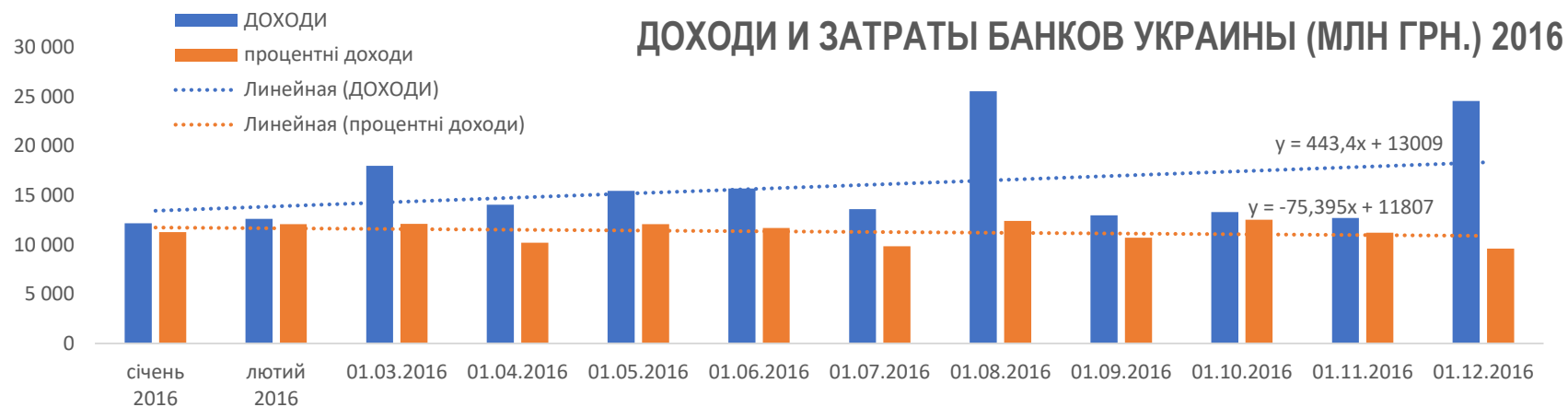
**В ЦЕНТРЕ АНАЛИЗА – 26 БАНКОВ, ЧЬИ АКТИВЫ СУММАРНО ПРЕВЫШАЮТ 80% ВСЕХ  
БАНКОВСКИХ АКТИВОВ НА МОМЕНТ 01.10.2018**

<b>БАНК ФОРВАРД</b>
<b>ИДЕЯ БАНК</b>
<b>КРЕДОБАНК</b>
<b>ПРИВАТБАНК</b>
<b>АЛЬФА-БАНК</b>
<b>ОТП БАНК</b>
<b>УКРСИББАНК</b>
<b>УКРСОЦБАНК</b>
<b>ПУМБ</b>
<b>РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ</b>
<b>ПРАВЕКС БАНК</b>
<b>БАНК КРЕДИТ ДНЕПРО</b>

<b>МЕГАБАНК</b>
<b>ТАСКОМБАНК</b>
<b>ПИРЕУС БАНК</b>
<b>КРИСТАЛБАНК</b>
<b>УКРГАЗБАНК</b>
<b>ОЩАДБАНК</b>
<b>БАНК ПИВДЕННЫЙ</b>
<b>СБЕРБАНК</b>
<b>ПРОКРЕДИТ БАНК</b>
<b>ПРОМИНВЕСТБАНК</b>
<b>ИНГ БАНК УКРАИНА</b>
<b>СИТИБАНК</b>
<b>УКРЭКСИМБАНК</b>
<b>ВТБ БАНК*</b>

\* - для общей картины за 3 года





**ВЫВОД**



**В ЦЕНТРЕ – СРАВНЕНИЕ СООТНОШЕНИЯ ДОХОДОВ ОТ ФИЗ.ЛИЦ И ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ, А ИМЕННО - СКОРОСТЬ РОСТА (ИЗМЕНЕНИЯ) ЭТИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И СООТНОШЕНИЕ СРЕДНИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЗА 3 ГОДА**



**$P\% \text{ физ лица} / P\% \text{ юр лица} = K \text{ коеф.}$ , отражающий степень розничных предложений банка**

**РЕЗУЛЬТАТ ПОЗВОЛЯЕТ НАМ РАЗБИТЬ БАНКИ НА ТРИ ГРУППЫ:**

**1. розничный (розница - больше 40% доходов от физ лиц)**

**2. есть розничный сегмент бизнеса (розница - меньше 35% доходов вот физлиц)**

**3. корпоративный бизнес (% розницы – минимален)**



# ГРУППЫ БАНКОВ

розничный (больше  
35% доходов от  
физ.лиц)

БАНК ФОРВАРД
ИДЕЯ БАНК
КРЕДОБАНК
ПРИВАТБАНК
АЛЬФА-БАНК
ОТП БАНК
УКРСИББАНК
УКРСОЦБАНК
ПУМБ

есть розничный сегмент  
бизнеса (меньше 35%  
доходов от физлиц)

РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ
ПРАВЕКС БАНК
БАНК КРЕДИТ ДНЕПРО
УКРЭКСИМБАНК
ВТБ БАНК
МЕГАБАНК
ТАСКОМБАНК
ПИРЕУС БАНК
КРИСТАЛБАНК

доминирует  
корпоративный  
бизнес (менее 5%  
доходов от физлиц)

УКРГАЗБАНК
ОЩАДБАНК
БАНК ПИВДЕННЫЙ
СБЕРБАНК
ПРОКРЕДИТ БАНК
ПРОМИНВЕСТБАНК
ИНГ БАНК УКРАИНА
СИТИБАНК

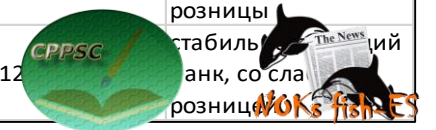




# Теперь посмотрим банки, у которых максимальный Рост процентной прибыли по розничному сегменту и минимальный (будем искать коэф сравнения по методу наименьших квадратов)

При этом видно, что 9 банков контролируют поступление процентной выручки от физ лиц (более 80% общерыночного показателя), из которого более 40 % у Приватбанка! (усредненные показатели за 3 года)

Характеристика банка	Банк	Доля процентного дохода банка от общего процентного дохода всех банков (физ лица)	Доля (Процентного дохода от физ лиц к процентному доходу юр лицам)	Скорость роста процентного дохода от физ лиц	Доля (Процентного дохода от Чистого дохода)	Скорость роста Админ затрат	Скорость роста Затрат на Персонал	Разница скорости роста и процентного дохода от скорости роста дохода физ лиц	коммент
розничный (больше 30% доходов от физ лиц)	ПРИВАТБАНК	41,84%	59,46%	298 901	151,36%	326 258	69 033	229 868	банк наращивает доход за счет розницы
есть розничный сегмент бизнеса (меньше 35% доходов от физлиц)	Райффайзен Банк Аваль	5,65%	23,98%	212 575	24,41%	104 736	52 149	160 426	банк наращивает доход за корпоративного сегмента услуг
розничный (больше 30% доходов от физ лиц)	АЛЬФА-БАНК	8,49%	59,34%	174 620	81,18%	33 155	28 015	146 605	банк наращивает доход за счет розницы
корпоративный бизнес (менее 5%)	УКРГАЗБАНК	1,13%	4,42%	78 999	14,38%	-2 867	18 577	60 422	Растет и снижает админ затраты
розничный (больше 30% доходов от физ лиц)	ПУМБ	6,06%	38,62%	60 365	51,68%	41 279	28 573	31 792	стабильно растущий банк, с нормальным розничным бизнесом
розничный (больше 30% доходов от физ лиц)	УкрСиббанк	5,88%	50,62%	53 390	41,62%	30 898	15 224	38 166	стабильно растущий банк, с нормальным розничным бизнесом
розничный (больше 30% доходов от физ лиц)	Идея Банк	4,43%	1110,68%	23 356	137,92%	6 716	3 287	20 069	банк наращивает доход за счет розницы
корпоративный бизнес (менее 5%)	Банк Пивденный	0,18%	2,32%	22 802	6,06%			12	стабильно растущий банк, со слабой розницей



# Теперь посмотрим банки, у которых максимальный Рост процентной прибыли по розничному сегменту и минимальный (будем искать коэф сравнения по методу наименьших квадратов)

Тут мы наблюдаем два довольно крупных банка (Ощадбанк и Укрэксимбанк), как корпоративных так и розничных в прошлом, упорно снижают свои темпы в работе с физическими лицами

Характеристика банка	Банк	Доля процентного дохода банка от общего процентного дохода всех банков (физлица)	Доля (Процентного дохода от физлиц к процентному доходу юрлицам)	Скорость роста процентного дохода от физлиц	Доля (Процентного дохода от Чистого дохода)	Скорость роста Админ затрат	Скорость роста Затрат на Персонал	Разница скорости роста и процентного дохода от скорости роста дохода физлиц	коммент
розничный (больше 30% доходов от физлиц)	ОТП БАНК	4,57%	53,32%	16 697	53,58%	8 300	8 604	8 093	стабильно растущий банк, с нормальным розничным бизнесом
есть розничный сегмент бизнеса (меньше 35% доходов вот физлиц)	ТАСКОМБАНК	0,69%	12,47%	15 793	24,51%	10 138	8 056	7 737	просто стабильный банк
розничный (больше 30% доходов от физлиц)	КРЕДОБАНК	2,29%	61,20%	13 167	54,00%	12 431	5 049	8 118	стабильно растущий банк, с нормальным розничным бизнесом
есть розничный сегмент бизнеса (меньше 35% доходов вот физлиц)	БАНК КРЕДИТ ДНЕПРО	0,49%	23,31%	11 661	506,61%	4 209	2 678	8 983	банк нарачивает доход за счет розницы
есть розничный сегмент бизнеса (меньше 35% доходов вот физлиц)	Укрэксимбанк	8,43%	19,52%	-15 391	68,46%	47 985	16 297	-31 688	банк с угасающей розницей, и растущими затратами на ЗП
корпоративный бизнес (менее 5%)	ОЩАДБАНК	3,26%	4,41%	-53 264	15,29%	111 230	55 033	-108 297	банк с угасающей розницей, и растущими затратами





## ГЛАВНЫЙ ВОПРОС – КАК ПРИВЛЕКАТЬ РОЗНИЧНОГО КЛИЕНТА?



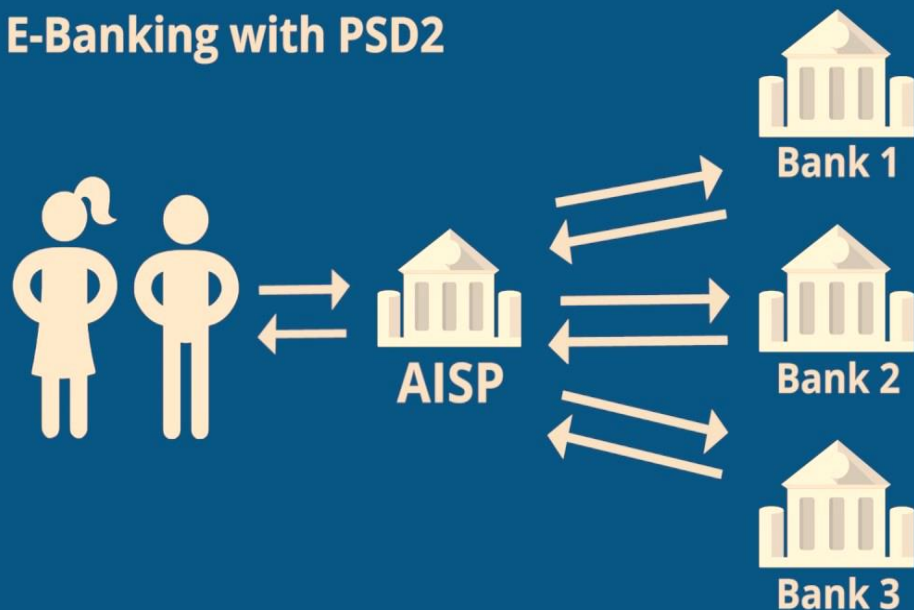
! 9 банков контролируют поступление процентной выручки от физлиц (более 80% общерыночного показателя), из которых - более **40%** - у Приватбанка

! Два крупных банка - Ощадбанк и Укрэксимбанк - снижают свои темпы в работе с физическими лицами

! Банки ведут борьбу за розницу с господствующем на этом сегменте ПриватБанком. Наиболее активно - Райффайзен банк Аваль, Альфа-банк, Укргазбанк, ПУМБ (они быстрее других в течение 2016-2018 гг. наращивают процентную прибыль от операций с физ.лицами)



## E-Banking with PSD2

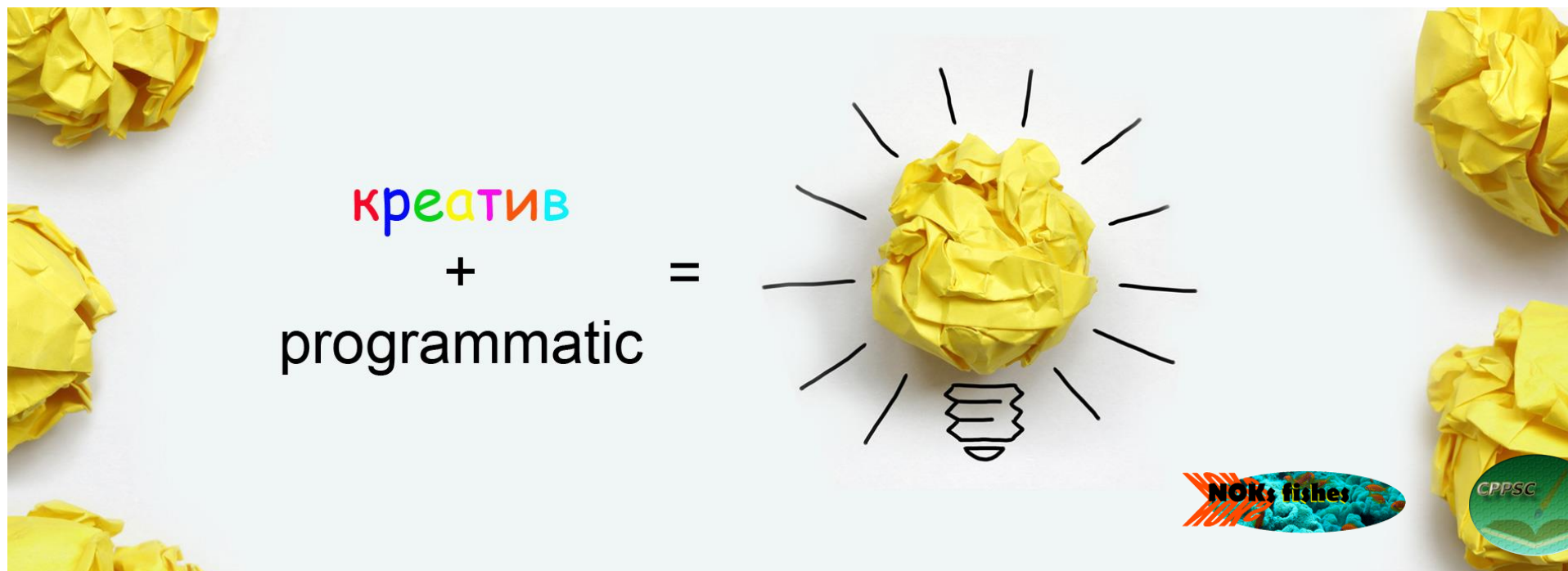


# OPEN BAKING

Доступ к открытым данным позволяет банкам в коллаборации с fintech компаниями еще более диджитализировать бизнес, расширить продуктную линейку финансового института и оптимизировать логистику предоставления сервиса



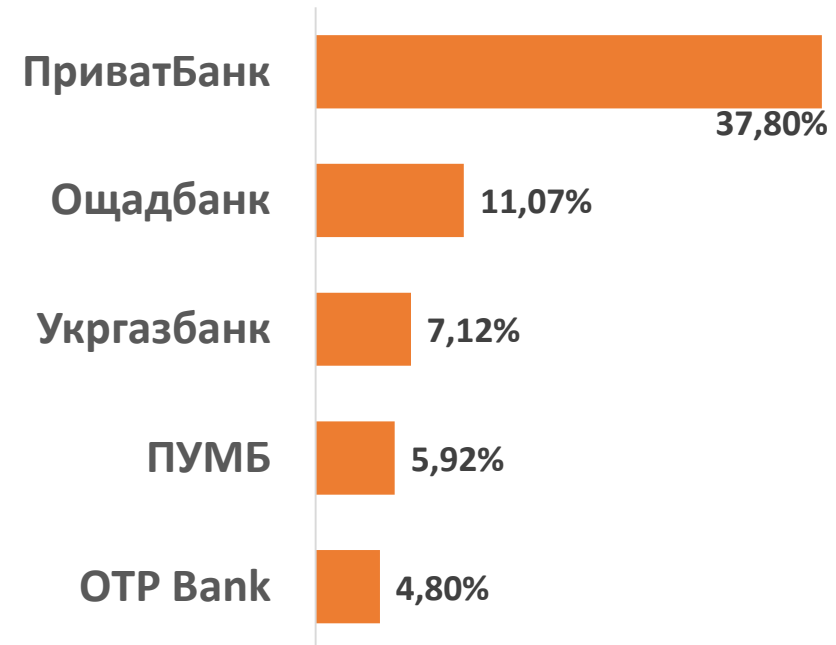
# OPEN BANKING TIME? ЧТО КОММУНИЦИРУЮТ БАНКИ В УКРАИНЕ



**ГИГАНТЫ (ДОЛЯ КОЛИЧЕСТВА УПОМИНАНИЙ, N)**



**ЭСТЕТЫ (ДОЛЯ КАЧЕСТВА РЕЗОНАНСА, R)**



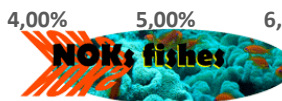
Напоминаем: Райффайзен банк Аваль, Альфа-банк, Укргазбанк, ПУМБ активнее и быстрее других банков в течение 2016-2018 гг. наращивают процентную прибыль от кредитования физическими лицами



## ГИГАНТЫ (СПИКЕРЫ – ДОЛЯ КОЛ-ВА УПОМИНАНИЙ, N)



## ЭСТЕТЫ (СПИКЕРЫ - ДОЛЯ КАЧЕСТВА РЕЗОНАНСА, R)



# МЕДИААКТИВНОСТЬ БАНКОВ\ИННОВАЦИИ\СОЦИАЛЬНЫЕ МЕДИА



Анализ данных из социальных сетей						
Банки	Другое	Качество	Продукты	Онлайн продукты	BankID+Open Data banking	
Альфа-Банк	93,4%	3,7%	2,6%	0,2%	0,0351%	
ПриватБанк	90,4%	8,3%	1,1%	0,1%	0,0254%	
ПУМБ	86,1%	4,9%	8,1%	0,5%	0,4260%	
Ощадбанк	93,2%	4,4%	2,1%	0,2%	0,1132%	
Укрэксимбанк	92,0%	4,1%	3,9%	0,0%	0,0602%	
Forward Bank	94,6%	2,6%	2,4%	0,3%	0,0227%	
Райффайзен Банк Аваль	93,6%	3,2%	2,9%	0,2%	0,0953%	
Банк Кредит Днепр	91,1%	2,6%	5,9%	0,2%	0,1566%	
УкрСиббанк	88,7%	4,1%	6,6%	0,3%	0,3388%	
Укрсоцбанк	89,7%	5,5%	4,7%	0,0%	0,1149%	
ОТР Bank	88,7%	2,4%	8,0%	0,8%	0,1281%	
Сбербанк России	82,7%	14,9%	2,4%	0,0%	0,0000%	
ВТБ Банк	96,5%	2,0%	1,5%	0,0%	0,0000%	
Укргазбанк	83,4%	3,3%	13,3%	0,1%	0,0000%	

Внимание: менее 1% контента социальных медиа связано с инновационными банковскими продуктами





ГИГАНТЫ (ВНЕШНИЕ КОММУНИКАЦИИ, ДОЛЯ КОЛ-ВА УПОМИНАНИЙ)



ЭСТЕТЫ (ДОЛЯ КАЧЕСТВА РЕЗОНАНСА R)



# ВНЕШНИЕ КОММУНИКАЦИИ\ТЕМЫ\2018

	Тема 1	Тема 2	Тема 3
<b>ПриватБанк</b>	ПриватБанк попередив клієнтів про нову небезпечну схему масового фішингу особистих даних	Заявления КМУ, Минфина относительно госрегулирования деятельности ПриватБанка	Лондонский суд по делу Приватбанка против Коломойского
<b>Ощадбанк</b>	Судебные скандалы с топ-менеджментом Ощадбанка	Суд Ощадбанка против Укртелекома	Ощадбанк выиграл суд против РФ
<b>Укргазбанк</b>	Судебные скандалы с топ-менеджментом банка	Заявления КМУ, Минфина относительно госрегулирования деятельности Укргазбанка	
<b>ПУМБ</b>	Социальные проекты банка (ПУМБ - партнер KSE, Всемирный день сбережений: ПУМБ учит финансовой грамотности, поддержка образовательных программ)		
<b>ОТР Bank</b>	Социальные проекты банка и поддержка отраслевых ассоциаций ("Чилдрен Кинофест", обновление футбольной площадки и т.д.)		
<b>Райффайзен Банк Аваль</b>	Участие в конференциях и социальных проектах (тренинги для аграриев состоялись при поддержке Райффайзен Банка Аваль, Байер и IFC, Business Summit для корпоративных клиентов состоялся в Днепре, Райффайзен Банк Аваль поддержал благотворительный проект реабилитации детей после операции по протезированию слуха)		
<b>Альфа-Банк</b>	Нападения на отделения банков		

# МЕДИААКТИВНОСТЬ СПИКЕРОВ \РЕПУТАЦИОННЫЙ БЛОК «БИЗНЕС» \2018

## ГИГАНТЫ (ДОЛЯ КОЛ-ВА УПОМИНАНИЙ)



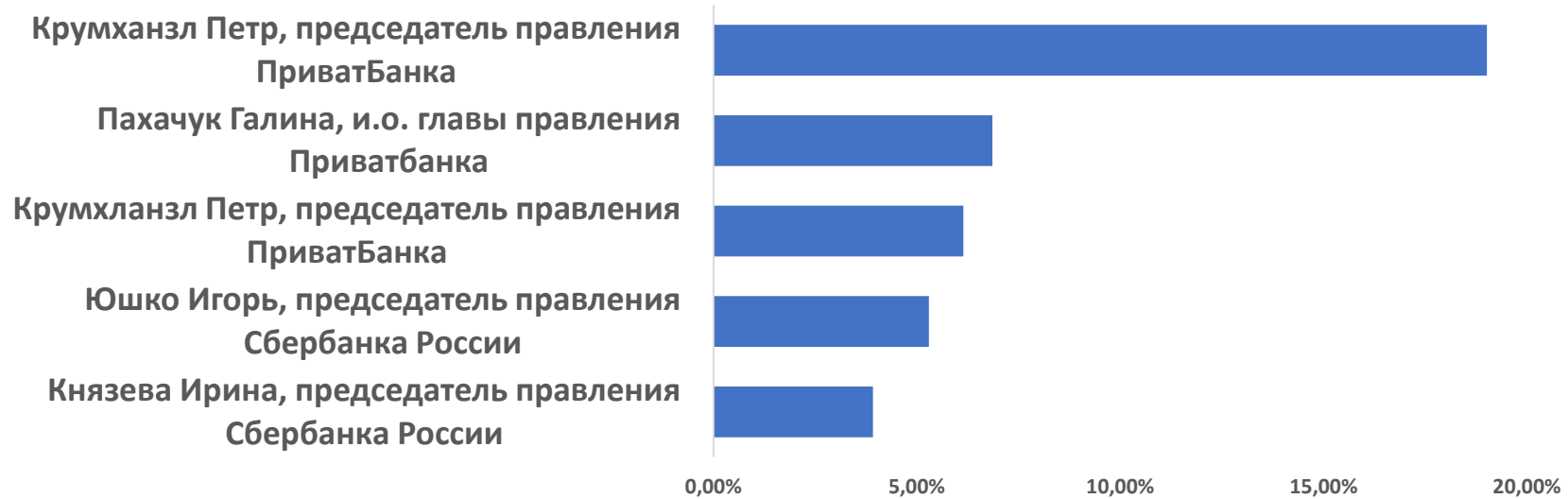
## ЭСТЕТЫ (ДОЛЯ КАЧЕСТВА РЕЗОНАНСА R)



# БИЗНЕС\ТЕМЫ\2018

	Тема 1	Тема 2	Тема 3
ПриватБанк	Финансовые результаты деятельности банка	Стратегия развития банка и его дальнейшая приватизация	В 2018 году ПриватБанк увеличит сеть универсальных отделений
Ощадбанк	Финансовые результаты деятельности банка	Ощадбанк стал главным покупателем ОВГЗ в 2017 году	Ощадбанк сплатив державі дивіденди в розмірі 167,6 млн. грн.
Укргазбанк	Финансовые результаты деятельности банка	Укргазбанк вошел в ТОП-5 самых устойчивых банков Украины	Стратегия развития банка и его дальнейшая приватизация
ПУМБ	Финансовые результаты деятельности банка	Открытие отделений	Банк - лидер различных рейтингов (топ-3 аграрных банка, ТОП-3 рейтинга банков-кредиторов населения, TRADE AWARD 2017 и т.д.)
OTP Bank	Финансовые результаты деятельности банка	Открытие отделений	Банк - лидер различных рейтингов (назван лучшим банком в Венгрии и Центрально-Восточной Европе, достижения OTP Банку в сфере кредитования населения відзначені Фінансовим Оскарсом, Private Banking OTP Банку визнаний кращим в Україні и т.д.)
Райффайзен Банк Аваль	Финансовые результаты деятельности банка	Райффайзен Банк Аваль выплатит 4,2 миллиарда дивидендов	Банк - лидер рейтинга самых надежных банков
Альфа-Банк	Финансовые результаты деятельности банка	Fitch подтвердило рейтинги пяти украинским банкам	Альфа-банк и Укрсоцбанк будут объединены в течение года-полтора

ГИГАНТЫ (ДОЛЯ КОЛ-ВА УПОМИНАНИЙ)



ЭСТЕТЫ (ДОЛЯ КАЧЕСТВА РЕЗОНАНСА R)



# ВНУТРЕННИЕ КОММУНИКАЦИИ\\ТЕМЫ\\2018

	Тема 1	Тема 2
ПриватБанк	Набсовет назначил председателя правления "Приватбанка"	Приватбанк сменил официальное наименование
Ощадбанк	Ощадбанк заплатил McKinsey 15 млн грн за консультации	Ощадбанк купил новую программу для борьбы с мошенниками
Укргазбанк	У Укргазбанка сменился глава набсовета	Укргазбанк назначил нового члена правления
ПУМБ	ПУМБ в числе лучших работодателей Украины	Информация о режимах работы отделений
OTP Bank	АТ «ОТП БАНК» змінив найменування	Внесені зміни до складу Наглядової ради АТ «ОТП Банк»
Райффайзен Банк Аваль	Владимир Лавренчук переизбран главой "Райффайзен Банк Аваль"	Райффайзен Банк Аваль реорганизовался
Альфа-Банк	Альфа-Банк Украина изменил наименование и стал частным акционерным обществом.	

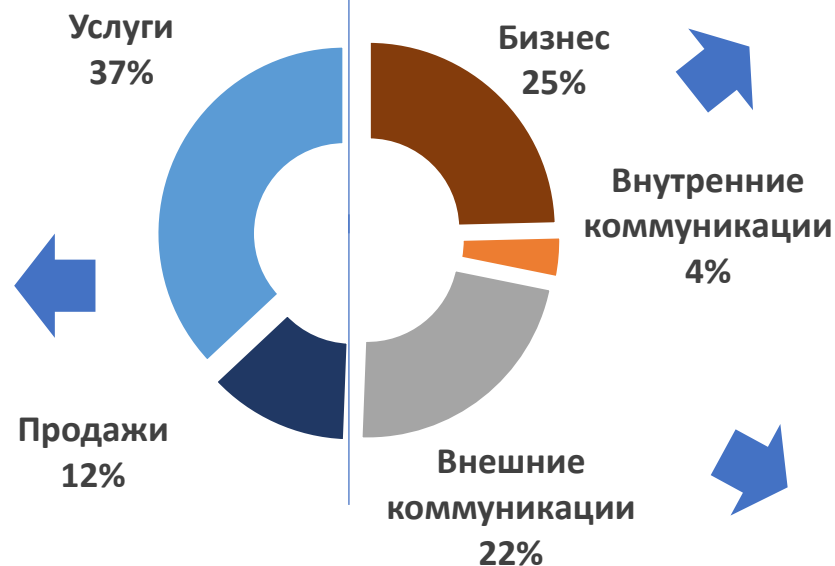
Текущая специфика распределения тем по данному рынку (2018 год) характерна уже для достаточно продвинутой конфигурации коммуникационной модели. Тем не менее, такая система не жизнеспособна в дальнейшем, т.к. рассчитана на работу одного центра управления медиаполем

Инвесторы  
(потенциальные инвесторы)



## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ R (КАЧЕСТВА РЕЗОНАНСА) ПО РЕПУТАЦИОННЫМ ВЕКТОРАМ

Клиенты  
(потенциальные клиенты)



Социум/общество



**КОЛЛАБОРАЦИИ  
В РАМКАХ OPEN  
BANKING  
НЕИЗБЕЖНЫ**

**ПОЭТОМУ САМОГО МАСШТАБНОГО  
ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЯ КОНТЕНТА, КОТОРЫЙ  
МОДЕРИРУЕТСЯ БАНКОМ В ЭПОХУ OPEN BANKING,  
ТРЕБУЕТ БЛОК «ПРОДАЖИ» И «ПРОДУКТ»**

**Возможные сценарии развития событий:**



**Некая id панель (для обмена данными) стартует в полном объеме – боле 40-60% рынка компаний больших данных работают с единой панелью обмена**



**Некая id панель запускается различными компаниями, как гос.учреждениями, так и частными IT интеграторами на базе крупных объединений дружественных компаний обладающих данными**



**Некая id панель «запускается долго»... Это вынуждает заинтересованных лиц искать другие варианты работы с большими данными, либо покупать то, что есть на рынке у других**

**ЛЮБОЙ ИЗ ПРЕДЛОЖЕННЫХ СЦЕНАРИЕВ ПОДРАЗУМЕВАЕТ ДВИЖЕНИЕ В СТОРОНУ РАБОТЫ ПО СОЗДАНИЮ ПРОДУКТОВ РЫНКА ФИНТЕХ И, КАК МИНИМУМ, ДАЕТ ОСНОВАНИЯ ЗАДУМАТЬСЯ О НОВЫХ МЕХАНИЗМАХ ПРОДВИЖЕНИЯ ЭТИХ УСЛУГ**



**FINTECH**

**OPEN BANKING**



**ИНТЕГРАЦИИ**

**КРЕАТИВ**

**КАК КОММУНИЦИРУЮТ КОЛЛАБОРАЦИЮ?**

## ГИГАНТЫ (УСЛУГИ ДОЛЯ КОЛ-ВА УПОМИНАНИЙ)



## ЭСТЕТЫ (ДОЛЯ КАЧЕСТВА РЕЗОНАНСА R)



ГИГАНТЫ (ПРОДАЖИ ДОЛЯ КОЛ-ВА УПОМИНАНИЙ)



ЭСТЕТЫ (ДОЛЯ КАЧЕСТВА РЕЗОНАНСА R)



## МЕДИАПОЛЕ КОЛЛАБОРАЦИИ

## ТЕМЫ, КОТОРЫЕ КООМУНИЦИРУЮТСЯ В РАЗРЕЗЕ БЛОКОВ «ПРОДУКТЫ» И «МАРКЕТИНГ», ТРЕБУЮТ НОВОГО КРЕАТИВНОГО ПОДХОДА

ОТП Банк	Альфа-Банк	Ощадбанк	ПриватБанк	ПУМБ	Райффайзен Банк Аваль
ОТП Банк и ООО «КМД» (ТМ «GREEN EXPRESS») реализовали новую партнерскую программу «СОЯ БЕЗ ГМО - ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД»	BASF и собственники "Альфа-Банка" объединят нефтегазовые активы в одну компанию	Mastercard і Ощадбанк створять безготівкову інфраструктуру на ринку «Столичний»	lifecell совместно с ПриватБанком запускает идентификацию абонентов через BankID	Магазины «Фокстрот» и «Rozetka» присоединились к программе партнерской рассрочки от ПУМБ	ЕБРР и «Райффайзен Банк Аваль» разделят кредитные риски
ОТП Банк та Mastercard відновлять футбольний майданчик у Житомирі в рамках соціальної ініціативи «Передай пас»		Понад 25 мільйонів поїздок у київському метро оплачені безконтактно з Mastercard	ПриватБанк и UnionPay International договорились о стратегическом партнерстве	Магазины «АЛЛО», интернет-магазины «АЛЛО» и «27.ua» присоединились к сети магазинов-партнеров ПУМБ	
ОТП Банк и Укراгроком разработали льготные условия кредитования для украинских фермеров		Visa з Ощадбанком запустили в Тернополі систему оплати проїзду банківськими картками	ПриватБанк и AliorBank открыли возможность Swift переводов из Польши в Украину	ПУМБ расширяет сотрудничество с Укрпочтой	
Новые возможности банкоматной сети Ощадбанка для клиентов ОТП Банка			ПриватБанк начнет обслуживать карты китайской UnionPay		
ОТП Банк виступить партнером і учасником заходу Бізнес-Платформа на Закарпатті			Маркетинг: ОККО и «ПриватБанк» выпустили топливные карты для бизнес-клиентов		
Партнерська програма ОТП Банку з Заводом Кобзаренка – нові можливості для аграріїв					
Специальные условия приобретения автомобилей Suzuki по партнерской программе от ОТП Банк					
ОТП Банк выступил операционным партнером инновационного платежного сервиса Uplata.ua					
Автомобіль MITSUBISHI! в кредит від ОТП Банку став ще доступнішим!					
ОТП Банк пропонує фермерам пільговий кредит для придбання добрив Yara від дистриб'ютора Агросем					
ОТП Банк і Санагро Україна реалізують спільну програму пільгового фінансування фермерів					
Лінійка партнерських програм автокредитування ОТП Банку розширилася пропозицією Winner Finance					
ALFA Smart Agro реалізує 2 партнерские программы кредитования аграриев					

**РЕПУТАЦИОННЫЙ ПРИФИЛЬ КОМПАНИИ, БАЗОВОЙ ХАРАКТЕРИСТИКОЙ КОТОРОГО ЯВЛЯЕТСЯ ИННОВАЦИОННОСТЬ И ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ, - ЭТО, В НЕКОТОРОЙ СТЕПЕНИ, НЕГЛАСНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ВЫСОКОЙ СТОИМОСТИ ЕЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ. ПОЭТОМУ КОММУНИКАЦИЯ ИННОВАЦИЙ – НЕИЗБАЖНА, ЕСЛИ СТОИТ ЗАДАЧА ВЫЖИТЬ И НАРАЩИВАТЬ СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА.**

планируя коммуникацию инноваций, помни:

- ✓ рынок модернизируется, изменения в структуре дохода будут подталкивать к серьёзным изменениям стратегии и тактики работы с розничным сегментом
- ✓ в Украине пока только 30% населения готовы быстро осваивать технологичные продукты, поэтому конкуренция банков за этот клиентский кластер будет очень жесткой
- ✓ ты будешь вынужден тратить много усилий на воспитание своего клиента, который будет готов купить инновации



# КОММУНИКАЦИЯ ИННОВАЦИЙ БАНКАМИ – ЭТО:

**Разделение (между всеми заинтересованными агентами) коммуникаций о розничном продукте и его продвижении**

**Акцентирование внимания финтех рынка на сильных сторонах банка как партнера**

**Системный поиск новых партнеров (обладателей биг дата, для создания новых интеграционных площадок и продуктов)**

**Активное усиление внешней коммуникаций (Европа, другие развитые страны мира) в разрезе технологичных инноваций**

**Привлечение технологичных менеджеров в свои структуры и усиление ими внешних и внутренних коммуникаций**

**Акцент на работе с различного рода инструментами инвестиционно-банковского бизнеса, для борьбы за корпоративного клиента**