Н.Н.Корсунова

Оценка эффективности создания инновационных банковских кредитных продуктов на основе модели Canvas

Для сосредоточения на инновациях в области использования банковских кредитных продуктов корпоративным клиентам подойдет Canvas Model.

Таблица 1 - Основные параметры оценки эффективности создания инновационных банковских кредитных продуктов на основе модели Canvas[[1]](#footnote-1)

|  |  |
| --- | --- |
| Каналы | Позволяют оценить наиболее выгодные для банка способы продвижения и реализации инновационных банковских кредитных продуктов |
| Отношения с корпоративными клиентами | Оценка взаимодействия банка и корпоративных клиентов в процессе предоставления и использования инновационных банковских кредитных продуктов |
| Потоки доходов | Оценка доходов, полученных банков от предоставления данного вида инновационных банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов |
| Уровень затрат | Какие затраты понесет банк в случае ограниченного спроса на инновационные банковские кредитные продукты со стороны корпоративных клиентов |
| Ключевые партнерские отношения | Какие уникальные стратегические позиции и решения принимаются банком при реализации инновационных банковских кредитных продуктов с ориентацией на опыт других банков |

Произведем анализ основных этапов реализации модели Canvas.

Таблица 2-Этапы применения модели Canvas банками [[2]](#footnote-2)

|  |  |
| --- | --- |
| Шаг 1 | Сегментация корпоративных клиентов со стороны банковского кредитного рынка |
| Шаг 2 | Предложение о ценности , то есть определение проблем или потребностей, которые определил банк в своих стратегиях выполняется. Что уникального в его предложениях и почему корпоративный клиент предпочитает их своим текущим альтернативам. |
| Шаг 3 | Выделение каналов для продвижения инновационных банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов |
| Шаг 4 | Отношения банка с корпоративными клиентами в процессе предоставления инновационных банковских кредитных продуктов. |
| Шаг 5 | Сопоставление выгод и затрат банка от реализации инновационных банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов . |
| Шаг 6 | Определение стратегического поведения банка. Одним из ключевых вопросов для банка является то , действительно ли определенные действия сотрудников банка и ресурсы являются фактически ориентированными под разработку инновационных банковских кредитных продуктов. |
| Шаг 7 | Выбор основных ресурсов банком. Ключевыми ресурсами являются стратегические активы. |
| Шаг 8 | Определение выгодных партнерских отношений с другими банками. Определение уникальности предложения инновационных банковских кредитных продуктов . |
| Шаг 9 | Банк оценивает свои предложения в области банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов и оценивает их со своими затратами. И пытается ответить на вопрос :являются ли эти затраты хорошо согласованными с ключевыми оценочными предложениями? |
| Шаг 10 | Основные выводы о целесообразности внедрения инновационных банковских кредитных продуктов конкретным банком. |

Таким образом, грамотная разработка идеи создания банковского кредитного продукта с учетом инновации способна оказать влияние и на уровень получения банковской кредитной услуги.Для последующего развития банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов на российском рынке нужно решать задачи, которые связаны, во-первых, с созданием клиентоориентированных кредитных продуктов . Во-вторых, необходимо совершенствовать уровень взаимоотношения банков и корпоративных клиентов.

Список источников:

1.Составлено автором по курсу лекций на платформе COURSERA по курсу «Innovating with the Business Model Canvas».Электронный ресурс. Режим доступа:https://www.alexandercowan.com/business-model-canvas-templates/ (дата обращения 24.11.2018)

2.Korsunova N.N.The role of the canvas model in assessing the prospects for banks to provide innovative banking credit products for corporate clients//Вестник магистратуры .2019.№5-4.-С.84

Корсунова Надежда Николаевна, магистрантка 2 курса РГЭУ(РИНХ)

Научный руководитель: Уразова Светлана Александровна, д.э.н.,профессор

1. Составлено автором по курсу лекций на платформе COURSERA по курсу «Innovating with the Business Model Canvas».Электронный ресурс. Режим доступа: https://www.alexandercowan.com/business-model-canvas-templates/ (дата обращения 24.11.2018) [↑](#footnote-ref-1)
2. Korsunova N.N.The role of the canvas model in assessing the prospects for banks to provide innovative banking credit products for corporate clients//Вестник магистратуры .2019.№5-4.-С.84 [↑](#footnote-ref-2)