Auditorium
Conference Group

+7 (495) 789-37-46
info@auditorium-cg.ru

VI ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ ФОРУМ

«FINCOME. НЕПРОЦЕНТНЫЕ ДОХОДЫ 2021»

Новые источники доходов в розничном банковском бизнесе

Программа мероприятия

18 марта | День 1

09:30-10:00	Регистрация. Приветственный кофе-брейк
	Модератор первого дня: Вячеслав Семенихин **MPLACE.ME**
	СЕССИЯ 1: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ НЕПРОЦЕНТНОГО ДОХОДА
10:00-10:20	ДОКЛАД: Пересмотр бизнес-моделей и новые способы некредитных заработков Дмитрий Пешнев-Подольский **Банк Хоум Кредит**

+7 (495) 789-37-46
info@auditorium-cg.ru

10:20-10:40 ДОКЛАД: Цифровой рубль: больше вопросов, чем ответов

Гарегин Тосунян
АРБ

10:40-11:00 ДОКЛАД: Как введение цифрового рубля повлияет на банковские доходы?
• Технологическая монополизация банковской сферы – основная предпосылка появления цифрового рубля
• Неизбежным эффектом появления ЦР станет снижение комиссионных доходов банков и, дополнительно, снижение доходности кредитования за счет падения ликвидности безналичной денежной массы
• Важным вопросом является финансирование проекта – от его модели во многом зависят количественное влияние ЦР на банковские доходы

Виктор Достов
АССОЦИАЦИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ И ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ

Auditorium
Conference Group

+7 (495) 789-37-46
info@auditorium-cg.ru

11:00-12:00 ДИСКУССИЯ: Новые источники получения непроцентных доходов. За чем будущее?

- Что имеет смысл развивать и на чем зарабатывать в 2021?
- Что будет с фондированием на фоне бума инвестиционных продуктов?
- Чем быстро заместить недополученные комиссионные доходы?
- Какие новые продукты банки стали продавать за пандемию?
- Новые технологии для роста комиссионного дохода
- Что станет «next big thing» в банковском бизнесе?
- СБП – зло или благо для банковского бизнеса?

Мигель Маркарянц
ПРОМСВЯЗЬБАНК

Дмитрий Алексеев
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

Евгений Шитиков
БАНК ДОМ.РФ

12:00-12:40 Кофе-брейк

12:40-13:00 ДОКЛАД: Банковская подписка как логичный шаг эволюции банкинга

Мария Асиновская
ТИНЬКОФФ

13:00-13:20 ДОКЛАД: Расширение и диверсификация продуктовой линейки. Как ротировать продуктовую линейку?

Дмитрий Алексеев
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

+7 (495) 789-37-46
info@auditorium-cg.ru

13:20-13:40	ДОКЛАД: Оперативная перестройка бизнеса в новом мире • Что позволяет быстро менять бизнес? • Как быстро убирать устаревшие и создавать новые продукты? • Какие подводные камни быстрых изменений? • Как быстро переориентироваться на новые каналы? Евгений Шитиков **БАНК ДОМ.РФ**
13:40-14:00	ДОКЛАД: Как диверсифицировать непроцентные доходы? Дмитрий Орлов **ФОРА-БАНК**
14:00-14:20	ДОКЛАД: Новые вызовы в части развития непроцентных доходов и работа с мисселингом на примере Банка «Восточный» Павел Нуждов **БАНК «ВОСТОЧНЫЙ»**
14:20-15:20	Обед
	СЕССИЯ 2. НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ПАРТНЕРСТВЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОСИСТЕМ

+7 (495) 789-37-46
info@auditorium-cg.ru

15:20-15:40 ДОКЛАД: Новый взгляд на партнерство. С кем и как нужно партнериться в 2021 году?

• 2021 год – год создания экосистем. Компании являются либо центром экосистемы, либо включаются в работу других экосистем

• Финтех – связующее звено экосистем. Сейчас экосистемы строятся вокруг банков, в будущем центром будут финтех-решения

• Параллельная работа в нескольких экосистемах. Риски критической зависимости от партнёра и внезапного отключения от провайдера

• Конкурентная борьба между компаниями в экосистеме. Выход из экосистем и вытекающие риски

• Технологии платформы TalkBank. Создание своей экосистемы или присоединение к существующим за счёт множества интеграций как с мессенджерами и банками, так и другими организациями на рынке

Михаил Попов
TALKBANK.IO, EASYFINANCE.RU

15:40-16:00 ДОКЛАД: Необходимость наличия продуктов брокерского обслуживания в экосистеме банка

Герман Григорян
Россельхозбанк

+7 (495) 789-37-46
info@auditorium-cg.ru

16:00-17:00 ДИСКУССИЯ: В поисках драйвера роста комиссионного дохода
• Экосистемы или партнерство: на чем делать ставку?
• Заменят ли банки продукты страховых компаний своими?
• Новые продукты и партнерские программы. На чем заработать комиссию?
• За счет чего инвестиции в брокерское обслуживание будут отбиваться, учитывая низкую маржинальность продукта?
• Перспектива страховок от ковида
• Есть ли шанс на реабилитацию репутации ИСЖ и НСЖ?

Дмитрий Юрин
БАНК ЗЕНИТ

Эдуард Иссопов
МТС БАНК

Павел Нуждов
БАНК «ВОСТОЧНЫЙ»

Мария Тимошенко
РЕНЕССАНС КРЕДИТ

17:00 Завершение первого дня Форума

19 марта | День 2

09:30-10:00 Регистрация. Приветственный кофе-брейк

+7 (495) 789-37-46
info@auditorium-cg.ru

	Модератор второго дня: Иван Лебедев **E-TIKETKA**
	ПРОДОЛЖЕНИЕ СЕССИИ 2. НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ПАРТНЕРСТВЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОСИСТЕМ
10:00-10:20	ДОКЛАД: Как будет дальше развиваться СБП и что это даст банкам? • Эволюционный путь развития СБП сегодня и завтра • Революционная трансформация цифровых каналов Банка – Мир ушел в online • СБП – это первый трудный шаг Банка в новую эпоху развития цифровых сервисов Клиента и Open Banking Виталий Копысов **СКБ-БАНК**
10:20-10:40	ДОКЛАД: Инвестиционно-накопительные продукты: ИСЖ и НСЖ. Тренды и объёмы рынка Алексей Бредихин **АКРА**
10:40-11:00	ДОКЛАД: Как масштабировать инвестиционное направление в рознице? Александр Бородкин **БАНК "ОТКРЫТИЕ"**

+7 (495) 789-37-46
info@auditorium-cg.ru

11:00-11:20 ДОКЛАД: Оценка качества продаж нефинансовых комиссионных продуктов: взгляд регулятора, мистери шопперов и клиентов

В 2020 году значительно выросло количество жалоб со стороны потребителей по инвестиционным и кредитным продуктам, сопутствующим нефинансовым продуктам. Это связано в том числе с возросшим спросом и притоком новых потребителей на эти рынки.

Несмотря на введенные регулятором стандарты продаж, остается еще ряд вопросов по повышению прозрачности продажи нефинансовых продуктов участниками финансового рынка.

У нефинансовых сервисов и услуг отсутствует период охлаждения, поэтому важно систематически проводить проверки тайными покупателями для мониторинга качества продаж, чтобы продукт предлагался только тем, кому он необходим, а также качества оказываемого сервиса на всем клиентском пути.

Павел Самиев
БИЗНЕСДРОМ

11:20-11:40 ДОКЛАД: Индивидуальный пенсионный план (ИПП) как продукт для неквалифицированных инвесторов

Алексей Толстов
НАЦИОНАЛЬНЫЙ НПФ

11:40-12:20 Кофе-брейк

12:20-12:40 ДОКЛАД: Как банку заработать на развитии e-commerce?

Юлия Деменюк
РОССЕЛЬХОЗБАНК

+7 (495) 789-37-46
info@auditorium-cg.ru

12:40-13:00 ОНЛАЙН-ВЫСТУПЛЕНИЕ	ДОКЛАД: Маркетплейс как новый канал продаж. Как повысить монетизацию? Елена Чайковская **БАНК РОССИИ**
	СЕССИЯ 3. КАК ДОСТУЧАТЬСЯ ДО СЕРДЦА И КОШЕЛЬКА КЛИЕНТА?
13:00-13:20	ДОКЛАД: Как дать идеальный фиджитал-опыт оформления дебетовой карты Константин Коваленко **MARKSWEBB**
13:20-13:40	ДОКЛАД: Как эффективно продавать комиссионные продукты в онлайне? • Продажи комиссионных продуктов онлайн. Предпосылки перехода к такой модели ее преимущества и выгоды для Contact Center • Увеличение количества продаж через интернет и мобильный банк: инструменты, опыт и результаты их внедрения • Расширение комиссионной продуктовой линейки в канале дистанционных продаж – вектор развития, планы, этапы внедрения Татьяна Роговская **РЕНЕССАНС КРЕДИТ**

+7 (495) 789-37-46
info@auditorium-cg.ru

13:40-14:00

ДОКЛАД: Нам нужно поговорить: Mastercard узнал у клиентов всё о мобильных платежах
Жаркие обсуждения как развивать сервис платежей в онлайн каналах, длинные бэклоги, трудоемкие user stories – это только одна сторона медали! А что думают сами клиенты про вышедшие релизы, как и где используют сервис, и что им удобно на самом деле...
Команда Mastercard Russia провела экспедицию по городам России с целью выяснить, как "упаковывать" уже готовую функциональность и радикально повысить проникновение платежей и переводов в мобильном банке.

Виктория Анохина
MASTERCARD ADVISORS

14:00-14:20

ДОКЛАД: Как выстроить правильный клиентский путь в диджитал и максимизировать отклик на комиссионные продукты?

Вячеслав Семенихин
MPLACE.ME

14:20-15:20

Обед

15:20-15:40

ДОКЛАД: Digital Insurance? Sure!
Развитие страховой отрасли отчетливо сфокусировано в сторону цифровых технологий. InsurTech очень органично встраивается в пользовательский опыт Digital банкинга. Цифровой банкинг – уникальная среда безбумажных кросспродаж актуальных для клиента страховых продуктов и способ получения значительных комиссионных доходов для банка. Команда Alfa Digital разработала целую серию страховых продуктов, интегрированных в мобильный банкинг.

Владимир Китляр
АЛЬФА-БАНК

+7 (495) 789-37-46
info@auditorium-cg.ru

15:40-16:00 ОНЛАЙН-ВЫСТУПЛЕНИЕ	ДОКЛАД: Как не потерять доходность при переходе в диджитал? Андрей Спиваков **РАЙФФАЙЗЕНБАНК**
16:00-16:20	ДОКЛАД: Банковские отделения будущего на примере phygital-офиса Альфа-Банка • Как объединить живое общение и онлайн-обслуживание • Клиентский опыт в отделениях Smart branch Елена Тятенкова **Альфа-Банк**
16:20-16:40	ДОКЛАД: Системный подход к благотворительности через диджитал-каналы • Появление социальных инициатив в Тинькофф • Как шел поиск системного решения для поддержки всего сектора • Создание социального сервиса и волнтерская работа команды • Вовлечение в продвижение сервиса амбассадоров НКО • Чем стал социальный сервис «Кэшбэк во благо» Мария Верещагина **ТИНЬКОФФ**
16:40-17:00	ДОКЛАД: Как делать апсейл в диджитал? Игорь Дмитриев **РОСБАНК**
17:00	Подведение итогов и завершение Форума

+7 (495) 789-37-46
info@auditorium-cg.ru

Auditorium
Conference Group

Особый день для Вашей карьеры и бизнеса!