

VI ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ ФОРУМ

«СТРАТЕГИЯ МСБ 2025»

Программа мероприятия

17 сентября | День 1

09:30-10:00 Регистрация участников. Утренний кофе-брейк

Модератор Форума:



Дмитрий Володько
ex: СФЕРА, ТОЧКА, РОССЕЛЬХОЗБАНК

СЕССИЯ 1. ПЛАНЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ И РАЗВИТИЮ МСП В РОССИИ

- 10:00-10:20 ДОКЛАД: Тренды развития и точки роста российского предпринимательства
- Актуальная ситуация в России: бизнес в изменившихся условиях
 - Ключевые тренды развития предпринимательства
 - Глобальные тренды развития предпринимательства
 - Тренды развития российского предпринимательства, обусловленные социально-экономическими трансформациями
 - Основные направления развития российского бизнеса в условиях меняющейся экономической конъюнктуры
 - Точки роста российского предпринимательства. Чего ждет российское общество от предпринимателей в ближайшем будущем?



Лейсан Баймуратова
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР НАФИ

- 10:20-10:40 ДОКЛАД: Меры Банка России для поддержки финансирования МСП
- Льготные программы кредитования: Программа стимулирования кредитования и «комбо»-программа инвестиционного кредитования
 - Регуляторные инструменты для развития кредитования МСП
 - Поддержка инструментов небанковского финансирования



Екатерина Терентьева
БАНК РОССИИ

- 10:40-11:00 ДОКЛАД: Финансовые меры поддержки субъектов МСП



Денис Золотов
КОРПОРАЦИЯ «МСП»

11:00-11:20 ДОКЛАД: Гарантийная поддержка МСП в Москве. Состояние рынка кредитования МСП. Опыт Москвы

- МСП стали желанным клиентом для банков: главные тренды
- Направления господдержки: льготные ставки и гарантийный механизм
- Показатели: портфель, выдача новых кредитов МСП, просрочка.
- Льготные кредиты и гарантийная поддержка
- Быстрые продукты гарантийной поддержки, на примере поточных поручительств в Москве
- Опыт взаимодействия с банками-кредиторами МСП и с самими заемщиками



Антон Купринов

ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА МОСКВЫ (МОСКОВСКИЙ ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД)

11:20-11:40 ДОКЛАД: Сервис подбора мер государственной поддержки по ИНН: цели, участники и результаты

- На текущий момент действует множество программ и форм господдержки Компаний как на региональном, так и на федеральном уровне
- Широкое и корректное использование мер господдержки, в том числе при кредитовании, позволяет Компании развивать как операционную, так и инвестиционную деятельность
- И Компании, и Банку необходим единый ресурс с подбором релевантных мер господдержки и получением верифицированного результата (выписка, например)
- Предлагаемый Сервис подбора мер господдержки в полной мере соответствует потребностям рынка как на стороне Банка, так и на стороне Компании
- Сервису необходима поддержка государственных институтов развития предпринимательства как для подбора платформы реализации Сервиса, так и для корректного отражения информации по мерам



Анастасия Глазкова

ГАЗПРОМБАНК

11:40-12:00 ДОКЛАД: Продуктовые тренды для МСБ в 2024 году

- Новые продуктовые тренды
- Банковские инструменты и нефинансовые сервисы



Егор Калина
СБЕРБАНК

12:00-12:40 Кофе-брейк

12:40-13:00 ДОКЛАД: В поисках секретного ингредиента

- *Состояние неопределенности становится нормой для ведения бизнеса. Конкуренция за клиента растёт. Предприниматель легко переходит из одного банка в другой за один день. Кажется, что зарабатывать на традиционных банковских сервисах – всё сложнее.*
- *В чём секретный ингредиент успеха? Поговорим о том, где и как можно заработать в 2024 году.*



Антон Семенников
ДЕЛОБАНК

13:00-14:00 ДИСКУССИЯ: Поиск точек роста. Какие перспективы ждут сегмент МСБ в 2024г.?

- Что будет нужно клиентам МСБ в 2024 и чем банк им может помочь?
- Как банки адаптируются под новые потребности рынка?
- Куда устремить свои силы при выборе стратегии МСБ?
- Остается ли кредитование якорем для роста? Насколько сейчас время кредитовать МСБ? Какие риски?
- Как увеличить доход от обслуживания МСБ? Есть ли потенциал для роста и в чем?
- Сегментация и кластеризация клиентов. Кто с кем работает? Как будет делиться рынок?



Егор Калина
СБЕРБАНК



Елена Сизова
МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК



Дмитрий Бойко
РОСБАНК



Анна Корнелюк
БАНК ДОМ.РФ



Виталий Копысов
БАНК СИНАРА

14:00-14:20 БЛИЦ: вопрос-ответ по теме: Внедрение Цифрового рубля и его ценность для сегмента МСБ

- Для того чтобы блиц прошел максимально продуктивно, просим участников форума прислать вопросы, которые волнуют по теме Цифрового рубля на почту e.shikalova@auditorium-cg.ru, на самые острые вопросы спикер ответит на форуме.



Виталий Копысов
БАНК СИНАРА

14:20-14:40 ДОКЛАД: Новые возможности роста банковского бизнеса в сегменте МСБ в 2024г.



Ирина Хрусталева
Яндекс Go для бизнеса

14:40-15:40 Обед

15:40-16:00 ДОКЛАД: Экосистемы и цифровые решения как основа развития МСБ в банках

- Разработанные цифровые решения в 2022 г.
- Подготовительные работы к постепенному масштабированию цифровых решений для МСБ в 1П2023 гг.
- Планы банка на 2П2023-2024 по развитию цифрового кредитования



Владимир Кузнецов
ГАЗПРОМБАНК

- 16:00-16:20 ДОКЛАД: Развивайте свой бизнес: Стратегия построения кредитного конвейера МСБ
- С какими сложностями сталкиваются компании?
 - Как предлагаем решать эти сложности?
 - Преимущества использования автоматических решений для снижения рисков и оптимизации времени рассмотрения заявок
 - Как построить гибкую систему кредитования, способную масштабироваться по мере роста бизнеса?



Андрей Борочкин
DIASOFT

- 16:20-16:40 ДОКЛАД: Поддержка клиентов в работе на маркетплейсах
- Какие небанковские услуги могут оказывать банки для развития бизнеса компаний на маркетплейсах и насколько это эффективно?



Ирина Максьюта
МОДУЛЬБАНК

- 16:40-17:00 ДОКЛАД: Международные расчеты в новых условиях
- Традиционные расчеты
 - Альтернативные расчеты
 - Новые технологии



Анна Новикова
АЛЬФА-БАНК

17:00-17:20 ДОКЛАД: Новый подход к финансовой логистике и перестройка импорта/развитие собственного рынка

- Основные валюты расчетов с нерезидентами
- Альтернативные схемы расчетов
- Практическое применение альтернативных схем



Глеб Уханов
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

17:20-17:40 ДОКЛАД: Как сделать удобный ВЭД для клиентов из микро и малого бизнеса?

- ВЭД 2022 vs ВЭД 2023 - окончательный уход от SWIFT в сторону расчетов в национальных валютах
- Микро и малый бизнес на ВЭД - кто они и что хотят от банка
- Работа с новыми валютами и новыми каналами - как сделать так, чтобы платежи проходили
- Тренды ВЭДа для малого бизнеса в 2024 году



Екатерина Борщева
БЛАНК

17:40 Завершение первого дня Форума. Шампанское и неформальное общение

18 сентября | День 2

09:30-10:00 Регистрация участников. Утренний кофе-брейк

Модератор Форума:



Дмитрий Володько
ex: СФЕРА, ТОЧКА, РОССЕЛЬХОЗБАНК

СЕССИЯ 3. ЦИФРОВИЗАЦИЯ МСБ 2024г.

- 10:00-10:20 ДОКЛАД: Новая цифровая реальность для государства и бизнеса. Реформы в сфере электронной подписи
- С 01.09.2023 года согласно требованиям Федерального закона от 06.04.2011 №63-ФЗ «Об электронной подписи», сотрудники компаний и ИП должны будут при подписании электронных документов использовать КЭП физического лица и прикладывать машиночитаемую доверенность (МЧД) организации. Сейчас данное требование необязательно к исполнению.
 - Каждая такая МЧД должна быть подписана усиленной квалифицированной электронной подписью юридического лица, квалифицированный сертификат такой подписи будет выдаваться только физическому лицу, имеющему право действовать от имени юридического лица без доверенности. Допускается выдавать такие МЧД с правом передоверия.
 - Современный документооборот требует использовать электронную подпись и физического лица, и юридического. Раньше, достаточно было использовать разные виды электронной подписи юридического лица и доверенность на бумаге.



Ольга Кириллова
БАНК ВТБ

- 10:20-10:40 КЕЙС: Удаленное открытие счета и обслуживание цифрового РКО



Роман Гаврилов
ПРОМСВЯЗЬБАНК

- 10:40-11:00 ДОКЛАД: Использование ИИ и нейросетей в банковских сервисах (Возможности ChatGPT)



Роберт Сабирянов

СЕССИЯ 4. КАКИЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ МСБ ПРИНЕСУТ МАКСИМАЛЬНЫЙ ДОХОД В 2024г.?

11:00-11:20 ДОКЛАД: АУСН: инструкция по применению для банков



Екатерина Бударина
АК

11:20-11:40 ДОКЛАД: Инновационные продукты для МСБ



Сергей Нечушкин
АБСОЛЮТ БАНК

11:40-12:00 ДОКЛАД: Отраслевые коробочные решения для МСБ
• Насколько эффективны коробочные решения для разных видов бизнеса?



Анна Корнелюк
БАНК ДОМ.РФ

12:00-12:40 Кофе-брейк

12:40-13:40 ДИСКУССИЯ: Какие продукты для МСБ принесут максимальный доход в 2024г.?

- Какие банковские продукты наиболее актуальны для МСБ?
- Какие продукты лучше предлагать для привлечения новых клиентов?
- Какую тарифную стратегию выбрать?
- Как повышать комиссионный доход? Какие направления развиваются?



Роман Гаврилов
ПРОМСВЯЗЬБАНК



Алексей Разиников
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»



Сергей Нечушкин
АБСОЛЮТ БАНК



Антон Семенников
ДЕЛОБАНК

13:40-14:00 ДОКЛАД: BENZUBER – платформа для увеличения транзакционного дохода и удержания клиентов в сегменте B2B



Лев Захаров
BENZUBER

СЕССИЯ 5. ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОДХОДОВ К ПРИВЛЕЧЕНИЮ И УДЕРЖАНИЮ КЛИЕНТОВ

14:00-14:20 ДОКЛАД: Как поменялся портрет клиента МСБ?

• *В выступлении спикер расскажет о новой детализации бизнес-кредитов в инфраструктуре кредитных историй и том, как новые данные можно использовать в бизнес-процессах и аналитике.*



Владимир Шикин
НБКИ

14:20-14:40 ДОКЛАД: Клиентский опыт в управлении тарифами МСБ и изменение потребительского поведения: опыт ВТБ

• *В рамках выступления поговорим о влиянии на поведение клиентов среднего и малого бизнеса коммуникаций в каналах в области управления ценовыми условиями. С одной стороны, важно эффективно управлять ценой, а с другой – важно правильно показывать клиенту информацию об этом. Ценовые условия – это всегда очень чувствительная тема, т.к. они влияют на выбор банка даже чаще, чем восприятие надежности, они, в значительной степени, определяют динамику и качественные характеристики привлечения.*

• *Прозрачность в этой области и одинаковый опыт, схожий клиентский путь в логике омниканальности, не только влияют на удовлетворенность клиентов, но и высвобождает время клиентских менеджеров для продаж и живого общения. К тому же, создается еще больше возможностей для монетизации клиентской базы за счет таргетированного ценового и продуктового предложения. Мы поговорим о коммуникациях, об интерфейсе, а также будут приведены примеры того, какие эффекты можно получить, управляя стоимостью.*



Сергей Шишов
БАНК ВТБ

14:40-15:40 Обед

15:40-16:00 ДОКЛАД: Трансформация клиентского пути МСБ

- Факторы, влияющие на трансформацию клиентского пути в МСБ
- Ключевые стратегии трансформации клиентского пути в МСБ
- Инструменты и методы для реализации трансформации клиентского пути в МСБ
- Потенциал трансформации клиентского пути в МСБ



Алексей Разиньков

БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

16:00-17:00 КРГЛЫЙ СТОЛ: Как привлечь и удержать МСБ клиента в 2024г.?

- Какие стратегии привлечения клиентов реально работают?
- Имеет ли место индивидуальный подход к клиентам МСБ?
- Как трансформируются каналы продаж, что нового?
- Какие продукты помогут удержать клиента в банке?
- Клиентский сервис в удаленных каналах, кто и что развивает?



Владимир Архипов
ПРОМСВЯЗЬБАНК



Юрий Мироненков
МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК



Алексей Разиньков
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»



Надежда Панчурина
МТС БАНК



Ильнур Саляхов
АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК

- 17:00-17:20 ДОКЛАД: Трансформация подходов к привлечению и удержанию клиентов
- Что делать, если старые каналы становятся слишком дорогие, а новые не дают результатов?
 - Почему клиенты вообще выбирают тот или иной банк?
 - Удержание клиентов только ли за счет НПС?
 - Реактивация. Это вообще возможно или «уходя – уходи»?



Надежда Панчурина
МТС БАНК

- 17:20-17:40 ДОКЛАД: Стратегия развития МСБ в ДФО
- Тренды МСБ на территории ДФО и СФО
 - Ключевые фокусы развития МСБ
 - Каналы дистрибуции и особенности индивидуального подхода к клиентам МСБ
 - Сегментация клиентской базы и потребности клиента



Константин Кривцов
АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК

- 17:40 Завершение работы Форума. Подведение ключевых итогов. Шампанское и неформальное общение