

IX ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ ФОРУМ

«НЕКРЕДИТНЫЕ ДОХОДЫ БАНКА 2024»

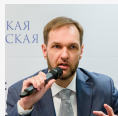
Как трансформировать продуктовые модели для роста некредитных доходов банка в розничном бизнесе?

Программа мероприятия

14 марта | День 1

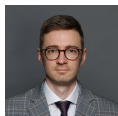
09:30-10:00 Регистрация участников. Приветственный кофе-брейк

Модератор Форума:



Дмитрий Орлов
ФОРА-БАНК

10:00-10:30 ДОКЛАД: Меры Банка России по ограничению рисков в розничном кредитовании



Евгений Румянцев
БАНК РОССИИ

10:30-10:50 ДОКЛАД: Сверхдлинные вклады – новый источник некредных доходов банка



Андрей Спиваков
ХОУМ БАНК

10:50-11:50 ДИСКУССИЯ: Новые вызовы: За счет чего расти розничному банковскому бизнесу в 2024 году?

- Есть ли реальная альтернатива кредитованию в структуре доходов банка?
- Какие направления получения некредитных доходов являются перспективными? Какие направления уходят в прошлое?
- Есть ли рост в комиссионке? Где искать новые источники комиссионного дохода?
- Есть ли будущее у кредитного страхования после вступления в силу новой редакции 353 ФЗ? Чем заместить доходы?
- Насколько инвестиционные продукты (ИСЖ, НСЖ) актуальны и интересны к продаже?
- Насколько брокерский бизнес интересен банкам с точки зрения доходов?
- Могут ли небанковские сервисы приносить значимый непроцентный доход уже сейчас?



Алексей Попович
ГАЗПРОМБАНК



Максим Лукьянович
МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК



Вячеслав Дусалеев
РОСБАНК



Дмитрий Алексеев
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»



Андрей Спиваков
ХОУМ БАНК

11:50 ДОКЛАД: Банкострахование. Поиски баланса между прибылью и интересами клиентов
-12:10



Ольга Васильева
Д2 Страхование

12:10-12:50 Кофе-брейк

12:50-13:10 ДОКЛАД: Где найти новые источники некрединых доходов?

- Транзакционный бизнес внутри РФ выходит на новый бесплатный уровень как для Клиентов, так и в части доходов для Банков и это навсегда
- Замещение дохода, может быть, только возможность дать невозможное своим клиентам, а именно научиться доставлять деньги мгновенно не только по РФ, но и в любую точку мира, именно в тот Банк, который выбрал сам Клиент
- Необходимо мониторить рынок, глубже смотреть на свою клиентскую базу и искать возможность обогащать её новыми профильными Клиентами, для которых второй картой в кошельке стала не банковская карта Банка и даже не Банковская карта Российского Банка. Это вызов нового времени для сохранения транзакционного бизнеса
- Клиенты будут выбирать Банк первого использования по скорости и надёжности платёжных сервисов, с качественными депозитными продуктами и где есть возможность закрыть новые потребности, а именно легкое пополнение своих платёжных потребностей за границей



Виталий Копысов
БАНК СИНАРА

- 13:10-13:30 ДОКЛАД: Как заработать банкам на комплементарных услугах?
- Трансграничные переводы, как способ дополнительного заработка
 - Готовый продукт без огромного штата сотрудников



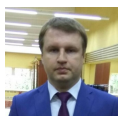
Кирилл Пальчун
МТС

- 13:30-13:50 ДОКЛАД: Как зарабатывать на пассивных продуктах?
- Комиссионные продукты в связке с пассивными продуктами
 - Как и что продавать клиенту, который пришел за пассивными продуктами?



Светлана Вишнякова
РОССЕЛЬХОЗБАНК

- 13:50-14:10 ДОКЛАД: Новые технологии и некредитные продукты. Комплексный подход в работе с клиентами и партнерами



Константин Гаврюк
ЕЮС

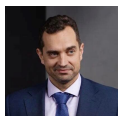
- 14:10-14:30 ДОКЛАД: Опыт совмещения пассивных и транзакционных продуктов в комбинированные предложения



Тимур Сафиуллин
МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК

14:30-14:50 ДОКЛАД: Продажи комиссионных продуктов сберегателям в банковском канале в 2024 году

- Портрет банковского сберегателя и его потребности
- Ассортимент комиссионных продуктов и методики их продаж
- Постпродажная работа с клиентами



Александр Бородкин
БАНК «ОТКРЫТИЕ»

14:50-15:50 Обед

15:50-16:10 ДОКЛАД: Что станет новым драйвером дохода в инвестиционных продуктах?

- Как изменилось клиентское поведение с точки зрения инвестирования?
- Какие инвестиционные продукты будут в фокусе в 2024 году?



Дмитрий Енуков
РОСБАНК

16:10-16:30 ДОКЛАД: И для банков, и для клиентов. Как извлечь выгоду из отказа по кредиту?



Виктор Смирнов
COSMOVISA

16:30-16:50 ДОКЛАД: Будущее валютнообменного бизнеса. Как на нем заработать?



Виталий Новиков
ОТП БАНК

- 16:50-17:10 ДОКЛАД: Подписки: баланс выгод клиента и бизнеса
- К 2030 году треть продаж в мировой экономике будет происходить в экосистемах
 - Мультисервисные подписки – самый популярный вид подписок в РФ
 - Выгода от подписки может быть как прямой, так и косвенной
 - Для экосистем с маркетплейсами подписка способ увеличения GMV. Для банков выгода от подписки – это повышение частоты использования сервисов
 - Портрет российского пользователя подписки
 - Баланс между ценой подписки, реальной выгодой для клиента от пользования ею и маржинальностью для подписочного бизнеса – «подписочный» ROI



Анастасия Кудрякова
FRANK RG

- 17:10 –
17:30 ДОКЛАД: Модификация подписной модели
- Как развивается? Как меняется продуктовый ряд подписной модели?
 - Какие основные причины оформления подписки для клиентов?
 - Насколько подписка на бесплатные переводы компенсирует получаемый ранее доход за такие переводы?



Кирилл Когтев
ГАЗПРОМБАНК

- 17:30-17:50 ДОКЛАД: Прикладные модели построения мультисервисных подписок для банков
- Модели подписок: какие бывают и что лучше выбирать банкам?
 - Ключевые факторы успеха мультисервисных подписок: без чего это не сработает?
 - Делать самим или идти в партнерство? Плюсы и минусы
 - Поиск unit-экономики мультисервисных подписок и сроки их окупаемости



Наталья Лесогор
МТС

17:50 Завершение форума. Шампанское и неформальное общение



Особый день для Вашей карьеры и бизнеса!