

X ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ ЛИДЕРОВ БАНКОВСКОЙ РОЗНИЦЫ

«СТРАТЕГИЯ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА 2025»

Программа мероприятия

19 сентября | День 1

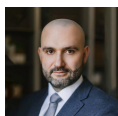
09:30-10:00 Регистрация участников. Утренний кофе-брейк

СЕССИЯ 1. ЧТО ДЕЛАТЬ И КАКОЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА ВЫБРАТЬ?

Модератор сессии:

Юрий Грибанов
FRANK RG

10:00-10:20 ДОКЛАД: Стратегический обзор и основные тренды банковского бизнеса на 2024 год

Александр Калякин
РОССЕЛЬХОЗБАНК

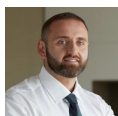
10:20-10:50 **ДОКЛАД:** Итоги мониторинга рыночных практик: проблемы навязывания дополнительных услуг, качество информирования



Ольга Шеховцова
БАНК РОССИИ

10:50-11:50 **ДИСКУССИЯ:** Розничный банковский бизнес. Как зарабатывать с учетом новых реалий?

- Ретроспектива. Что вынесли из 2023 года? Чему научились?
- Как банки меняют свои стратегии с учетом новых вызовов рынка?
- Как и куда двигаться дальше? Если ограничивать кредитование, то на чем зарабатывать? Что делать с резервами?
- Как банки меняют структуру доходности розничного бизнеса?
- Какие драйверы роста дохода по рознице будут ключевыми?
- Как выстраивать стратегию с учетом нарастающей конкуренции?



Алексей Попович
ГАЗПРОМБАНК



Иван Пятков
АЛЬФА-БАНК



Дмитрий Алексеев
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»



Антон Анищенко
ПОЧТА БАНК



Андрей Спиваков
ХОУМ БАНК

11:50-12:30 Кофе-брейк

Модератор сессии:



Алексей Коровин

12:30-12:50 ДОКЛАД: Возможно ли появление устойчивого и прибыльного банковского love mark а-ля «ВкусВилл» в розничном банкинге?

- Как решить базовые противоречия розничного кредитования «все заемщики считают себя: а. Первокласными и низкорисковыми; б. Финансово грамотными; в. Заслуживающими минимальных ставок» vs необходимость высокой прибыли для устойчивого роста и надежности банков?
- Почему существующий продуктовый подход «цементирует» фрагментарную ответственность, не реализуя клиентоориентированный подход?
- Почему банки «не слышат» клиентов-сберегателей, игнорируя job to be done поведение и запросы
- Почему банки редко способны создать уникальные ценностные предложения?



Андрей Спиваков
ХОУМ БАНК

12:50-13:10 ДОКЛАД: Цифровой рубль – третья форма денег и новая реальность?

- Мифы и правда о цифровом рубле
- В чем интерес банка к участию в проекте?
- Выгоды и риски для банка и клиента
- Как выглядит процесс расчетов цифровым рублем?



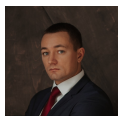
Алексей Луценко
БАНК СИНАРА

13:10-13:30 ДОКЛАД: Экспансия в новые города

•

Роль и трансформация сети

- Развитие синергии между каналами бизнеса



Артем Демченко
АЛЬФА-БАНК



Ирина Мельзак
АЛЬФА-БАНК

13:30-13:50 ДОКЛАД: Новая жизнь банкострахования

- Как изменятся страховые продукты с учетом 30 дневного периода охлаждения?
- Модификация кредитного страхования
- Могут ли стать драйвером роста некредитные виды страхования?



Ольга Васильева
Д2 Страхование

СЕССИЯ 2. КАК ПЕРЕСТРОИТЬ КРЕДИТНУЮ СТРАТЕГИЮ?

13:50-14:10 ОБЗОРНЫЙ ДОКЛАД: Что будет с закредитованностью населения?

- В выступлении будет приведена аналитика по индикаторам закредитованности населения, обзор регуляторных нововведений по контролю за показателем долговой нагрузки (ПДН) заемщиков (проект Указания Банка России «О порядке расчета кредитными организациями или микрофинансовыми организациями суммы величин среднемесячных платежей и расчета величины среднемесячного дохода заемщика»). А также спикер расскажет о практике использования в кредитовании сведений о среднемесячных платежах (ССП) заемщиков.



Владимир Шикин
НБКИ

14:10-14:30 ДОКЛАД: Перспективы розничного кредитования 2023-2024гг.

- Потенциал роста розничного кредитования в России остаётся достаточно высоким
- Перспективными направлениями развития могут являться как необеспеченное кредитование, так и различные направления кредитования по залог



Валерий Пивень
АКРА

14:30-15:30 Обед

Модератор сессии:



Вячеслав Семенихин
MPLACE.ME

15:30-16:00 ДОКЛАД: Новые требования и изменения макропруденциальной политики розничного кредитования



Евгений Румянцев
БАНК РОССИИ

16:00-16:20 ДОКЛАД: Пульс ипотеки, ключевые тенденции на рынке ипотеки

- Тренды на рынке ипотеки
- Цифровизация ипотеки уже реальность
- Драйвер роста – клиентоцентричность



Игорь Руденко
БАНК ДОМ.РФ

16:20-17:20 ДИСКУССИЯ: Сценарии развития розничного кредитования

- Что будет с рынком кредитования в текущих условиях?
- Как развивать кредитование, учитывая макропруденциальные лимиты?
- Что делать с выпадающим сегментом клиентов?
- Чем заместить доходность от потребов?
- Как продолжать кредитовать в больших объёмах?
- Как текущая ситуация отразится на кредитном риске и потребительской активности?



Анна Камбулова
СОВКОМБАНК



Вячеслав Дусалеев
РОСБАНК



Михаил Марин
НОВИКОМБАНК



Виталий Костюкевич
АБСОЛЮТ БАНК

17:20-17:40 ДОКЛАД: Как низкая безработица повлияет на розничный бизнес?

- Проблемы найма
- Роль искусственного интеллекта
- Розничные риски
- Повышение спроса
- Сокращение процентной маржи



Анна Камбулова
СОВКОМБАНК

17:40

Завершение первого дня Форума. Шампанское и неформальное общение

20 сентября | День 2

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

СЕССИЯ 3: РАЗВИТИЕ РЫНКА ПЛАТЕЖЕЙ, ПЕРЕВОДОВ И КАРТ

Модератор сессии:



Алексей Маслов

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РОССИИ10:00-10:20 **ДОКЛАД:** Новая эволюция финансовой отрасли. Платежные сервисы – это ещё про Банки или уже про финтех?

Виталий Копысов

БАНК СИНАРА10:20-10:40 **ДОКЛАД:** Изменение пользовательских привычек обращения с деньгами 2008-2022: наличные, карты, переводы. Что дальше?

- Как происходил переход от Cash-only к Mobile-first экономике
- Действительно ли россияне возвращаемся к наличным
- Как платежные механики проникают в приложения ритейлеров и к чему это приведет
- Платежное противостояние Банки Эмитенты vs Банки транзакторы



Максим Митусов

ex: ЯНДЕКС ФИНТЕХ, НСПК

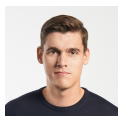
10:40-11:00 ДИСКУССИЯ с залом на тему развития рынка платежей, переводов и карт

11:00-11:20 ДОКЛАД: Стратегия развития карточного бизнеса 2024. Ренессанс или пике?



Анна Стогниенко
FRANK RG

11:20-11:40 ДОКЛАД: Империя ЖКХ в Почта Банке: от механик вовлечения до тысяч прямых договоров



Владислав Ермаков
ПОЧТА БАНК

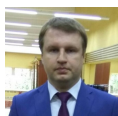
СЕССИЯ 4. КАК ПОВЫСИТЬ ДОХОДНОСТЬ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ В 2024?

11:40-12:00 ДОКЛАД: Инструменты и каналы продаж сервисных продуктов в сегменте розничного бизнеса

- Текущие каналы продаж: особенности и их развитие
- Прогресс подходов к инструментам продаж сервисных продуктов
- Влияние продуктовой стратегии на повышение клиентской ценности и добавленной стоимости



Игорь Яцына
ЕВРОПЕЙСКАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ СЛУЖБА



Константин Гаврюк
ЕВРОПЕЙСКАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ СЛУЖБА

12:00-12:40 Кофе-брейк

12:40-13:00 ДОКЛАД: Как и зачем развивать BNPL в 2024г.?



Андрей Назаренко
СБЕРБАНК

13:00-13:20 ДОКЛАД: Залоговое потребительское кредитования. Как трансформировать бизнес-модель банка?



Денис Ковалев
РОСБАНК

13:20-13:40 ДОКЛАД: Использование продуктовых и клиентских LTV-моделей в процессе управления розничным бизнесом универсального банка: методология и ключевые use-кейсы

• Центром эффективности и Розничным блоком Банка ГПБ разработаны специальные модели оценки интегральной доходности клиента физического лица и отдельных сделок по ключевым продуктам на всём сроке их жизни в Банке. Модели могут применяться в процессе управления розничным бизнесом и служить аналитической основой для контроля и принятия решений.



Дмитрий Лобанов
ГАЗПРОМБАНК

13:40-14:00 ДОКЛАД: BENZUBER – платформа для увеличения транзакционного дохода и удержания клиентов в сегменте B2C



Артем Скворцов
BENZUBER

СЕССИЯ 5. КАК ПРИВЛЕКАТЬ КЛИЕНТОВ И УПРАВЛЯТЬ ОТТОКОМ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИИ?

- 14:00-14:20 ДОКЛАД: Как изменились клиентские потребности за последний год?
- Актуальные каналы привлечения потребителей потребительских кредитов
 - Каналы оформления потребительских кредитов и доля оформления в цифровых каналах
 - Соцдем и потребности потребителей потребительских кредитов



Алексей Грибков
СРАВНИ

- 14:20-14:40 ДОКЛАД: Как банку конкурировать с маркетплейсами в борьбе за клиента?



Ирина Жимерина
ХОУМ БАНК

- 14:40-15:40 Обед

Модератор сессии:



Вячеслав Семенихин
MPLACE.ME

- 15:40-16:00 ДОКЛАД: Как средним и региональным банкам удерживать своих клиентов?



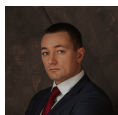
Дмитрий Орлов
ФОРА-БАНК

16:00-17:00 КРУГЛЫЙ СТОЛ: Привлечение клиентов в банк в условиях текущей конкуренции

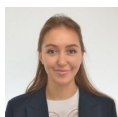
- Инструменты привлечения новых клиентов
- С помощью чего переманивать клиентов?
- Как сохранить действующих с учетом постоянных щедрых предложений на рынке?
- Откуда банкам брать качественного клиента?



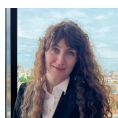
Антон Сафонов
ГАЗПРОМБАНК



Артем Демченко
АЛЬФА-БАНК



Дарья Морозова
БАНК ДОМ.РФ



Татьяна Савеленко
АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК

17:00-17:20 ДОКЛАД: Автоматизация подготовки креативов с помощью AI генерации для создания уникального контента для каждого клиента

- Современные реалии ставят перед бизнесом новые вызовы к качеству контента и креативов – как выделить в общей массе рассылок свое сообщение? Как персонализировать контент под клиента, не увеличивая штат копирайтеров и дизайнеров? Как в условиях повышенной коммуникационной нагрузки не нанести клиенту дополнительный урон своими коммуникациями?

- Для решения этих задач Сбер внедрил в процесс подготовки контента систему Creator, которая позволяет сократить в 2 раза время на создание креативов за счет автоматизации процессов и использования генеративного AI. Расскажем о применении этой системы.



Екатерина Дятко
СБЕРБАНК

17:20-17:40 ДОКЛАД: Каналы общения розничного клиента и банка. Роль Generative AI и основные точки его применения



Илья Щиров
РАЙФФАЙЗЕНБАНК

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