

В борьбе за клиента с цифровыми технологиями

Геннадий Гребеник
ФОРАБАНК

ФОРАБАНК



33 года на рынке

16 регионов России

179 офисов

64 Место по Активам

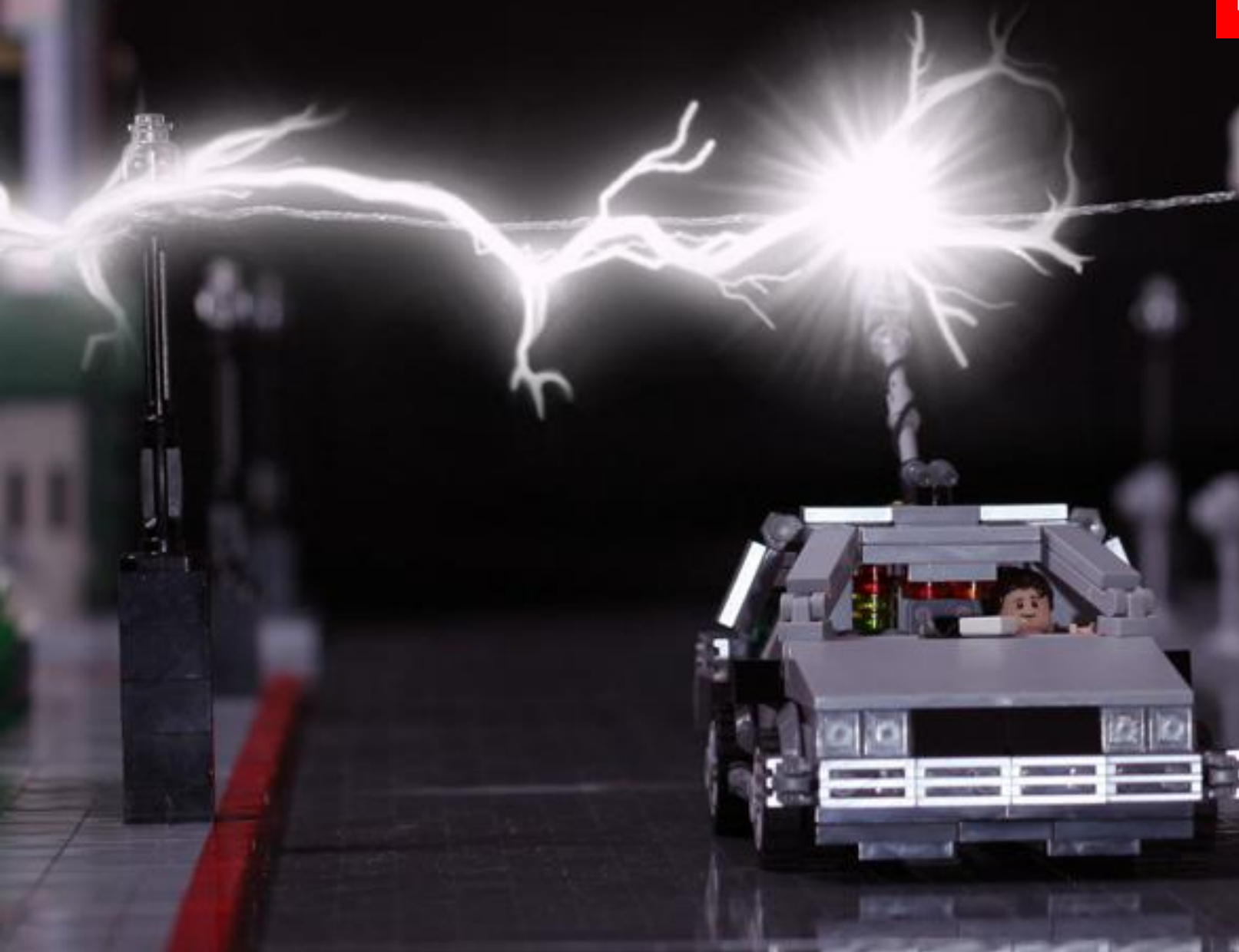
ИННОВАЦИИ БИЗНЕСА

4 года

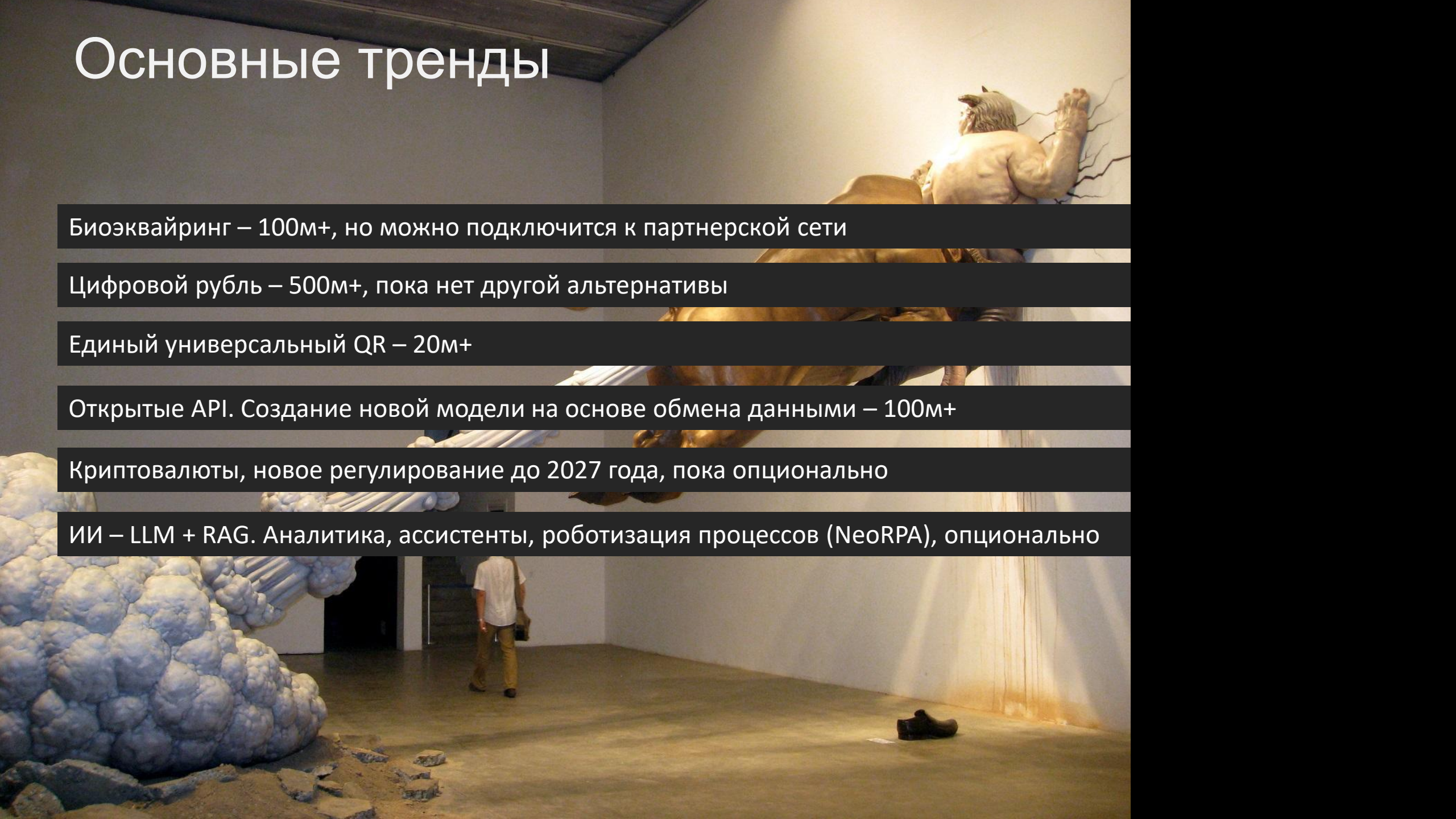
75 сотрудников

6 направлений

32 законченных проекта



Основные тренды



Биоэквайринг – 100м+, но можно подключится к партнерской сети

Цифровой рубль – 500м+, пока нет другой альтернативы

Единый универсальный QR – 20м+

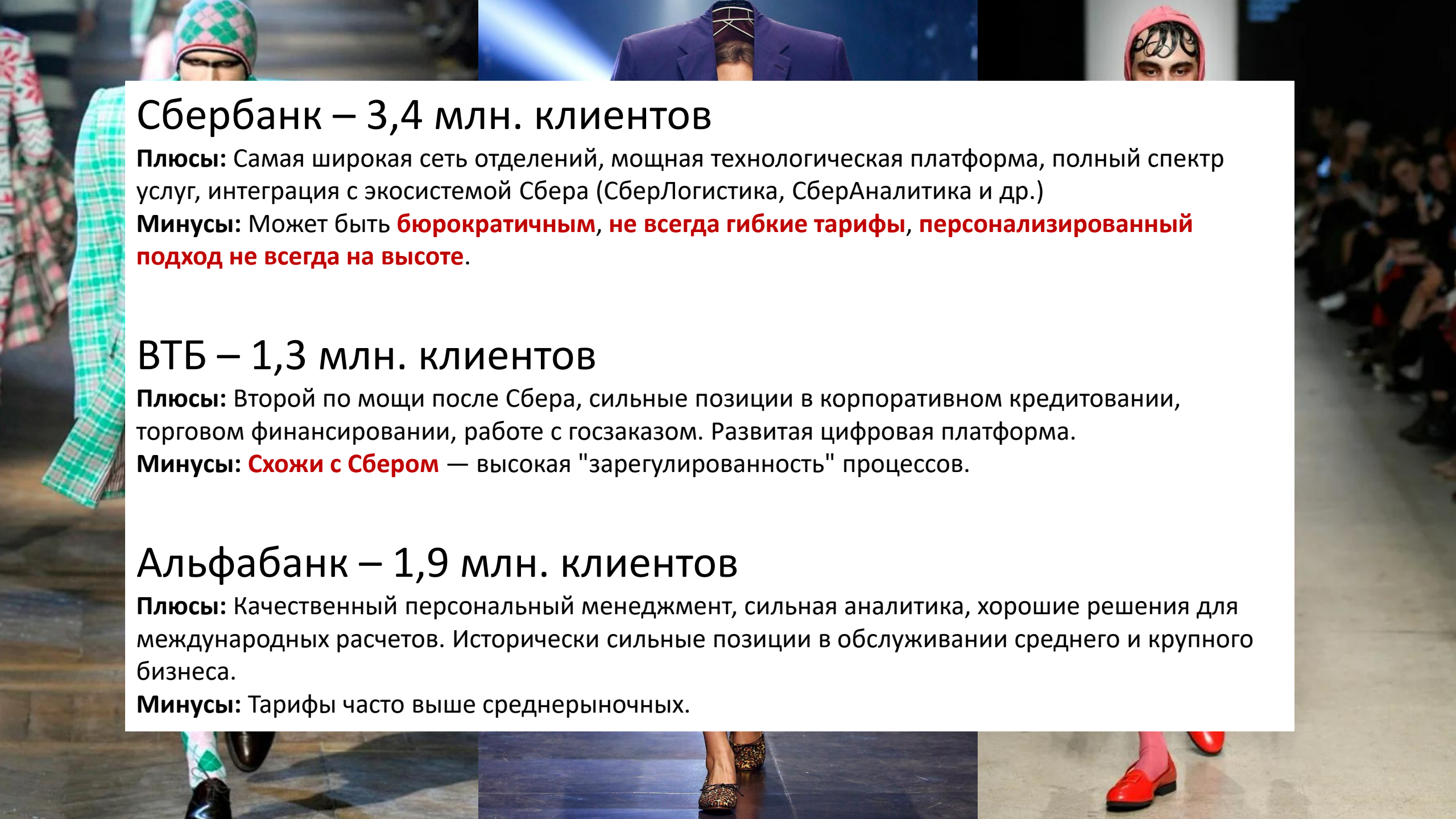
Открытые API. Создание новой модели на основе обмена данными – 100м+

Криптовалюты, новое регулирование до 2027 года, пока опционально

ИИ – LLM + RAG. Аналитика, ассистенты, роботизация процессов (NeoRPA), опционально



Не у всех столько денег....



Сбербанк – 3,4 млн. клиентов

Плюсы: Самая широкая сеть отделений, мощная технологическая платформа, полный спектр услуг, интеграция с экосистемой Сбера (СберЛогистика, СберАналитика и др.)

Минусы: Может быть **бюрократичным, не всегда гибкие тарифы, персонализированный подход не всегда на высоте.**

ВТБ – 1,3 млн. клиентов

Плюсы: Второй по мощи после Сбера, сильные позиции в корпоративном кредитовании, торговом финансировании, работе с госзаказом. Развитая цифровая платформа.

Минусы: **Схожи с Сбером** — высокая "зарегулированность" процессов.

Альфабанк – 1,9 млн. клиентов

Плюсы: Качественный персональный менеджмент, сильная аналитика, хорошие решения для международных расчетов. Исторически сильные позиции в обслуживании среднего и крупного бизнеса.

Минусы: Тарифы часто выше среднерыночных.

Т Банк – 2 - 2,4 млн. клиентов

Плюсы: Полностью цифровой, упрощенный кредитный скоринг, интегрированные сервисы (бухгалтерия, онлайн-касса).

Минусы: **Нет отделений** для очного обслуживания, **не всегда подходит для очень сложных или отраслевых задач.**

Точка Банк – 1,4 – 1,8 млн. клиентов

Плюсы: Сфокусирован исключительно на МСБ. Глубокая интеграция с 1С, маркетплейс приложений, сильные API, гибкие тарифы.

Минусы: **Как и у Тинькофф, нет сети отделений.**

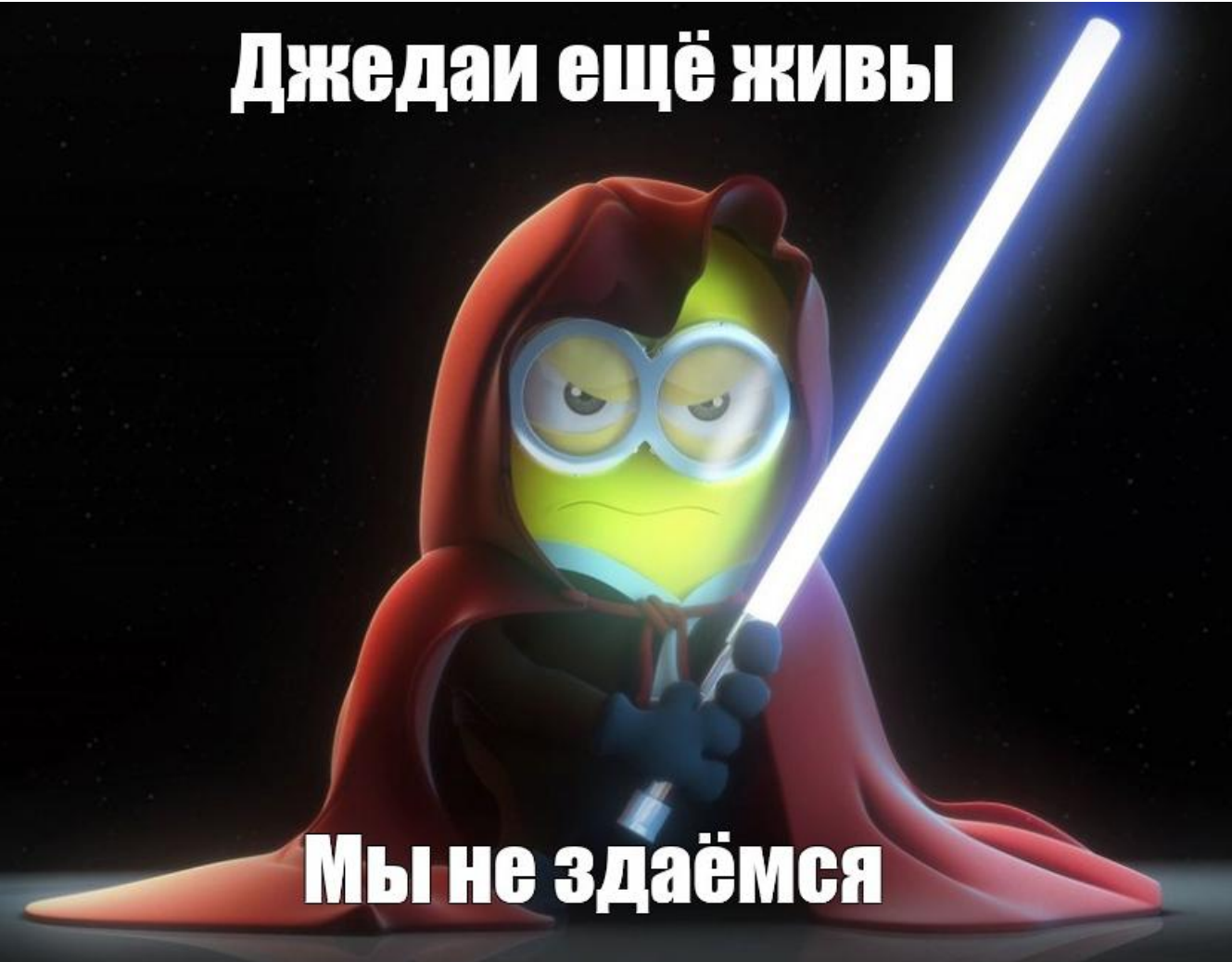
Модуль Банк – 0,5 – 0,6 млн. клиентов

Плюсы: Простой и понятный интерфейс, удобные мобильные решения, бесплатные тарифы для старта, хорошие предложения по эквайрингу.

Минусы: **Меньше возможностей для сложных операций и крупных компаний** по сравнению с лидерами.

СМОТРИТЕ НА СЛАБОСТИ КОНКУРЕНТОВ, ЧТО БЫ НАЙТИ СВОЮ СИЛУ

Джедаи ещё живы



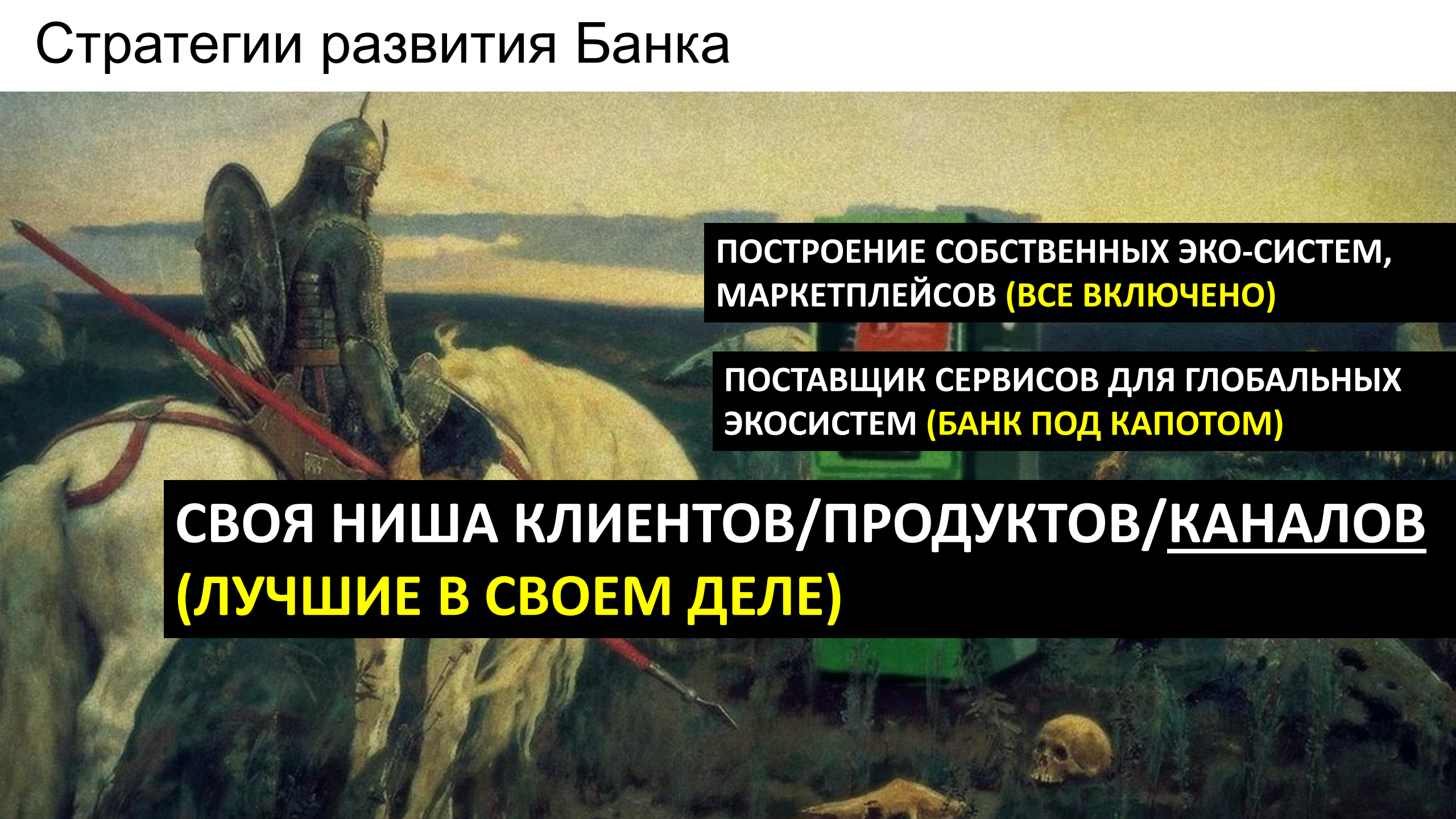
Мы не здаёмся

Нет отделений для очного обслуживания, не всегда подходит для очень сложных или отраслевых задач.

Недостаток в гибкости тарифов для крупных с средних компаний

Слабый индивидуальный подход для крупных с средних компаний

Стратегии развития Банка



ПОСТРОЕНИЕ СОБСТВЕННЫХ ЭКО-СИСТЕМ,
МАРКЕТПЛЕЙСОВ (ВСЕ ВКЛЮЧЕНО)

ПОСТАВЩИК СЕРВИСОВ ДЛЯ ГЛОБАЛЬНЫХ
ЭКОСИСТЕМ (БАНК ПОД КАПОТОМ)

СВОЯ НИША КЛИЕНТОВ/ПРОДУКТОВ/КАНАЛОВ
(ЛУЧШИЕ В СВОЕМ ДЕЛЕ)

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



МАССОВЫЙ ПРОДУКТ



- 1. Цифровизация и бесшовный опыт (Digital-First & Omnichannel)**
- 2. Персонализация на основе данных и ИИ (AI & Big Data)**
- 3. Гибкость тарификации, индивидуальный подход**
- 4. Доступность и комфорт в физических каналах**
- 5. Построение сервисов вокруг якорных продуктов**

ЦИФРОВЫЕ КАНАЛЫ

ГИГИЕНИЧЕСКИЙ МИНИМУМ



ЦИФРОВОЙ Onboard-инг клиентов

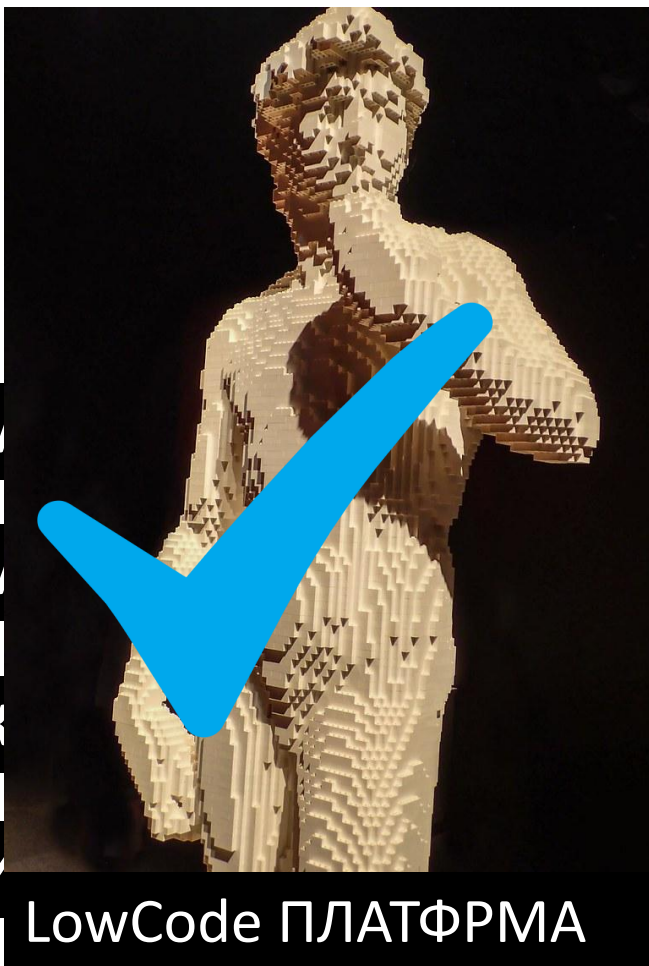


ЛКО Клиента ЮЛ

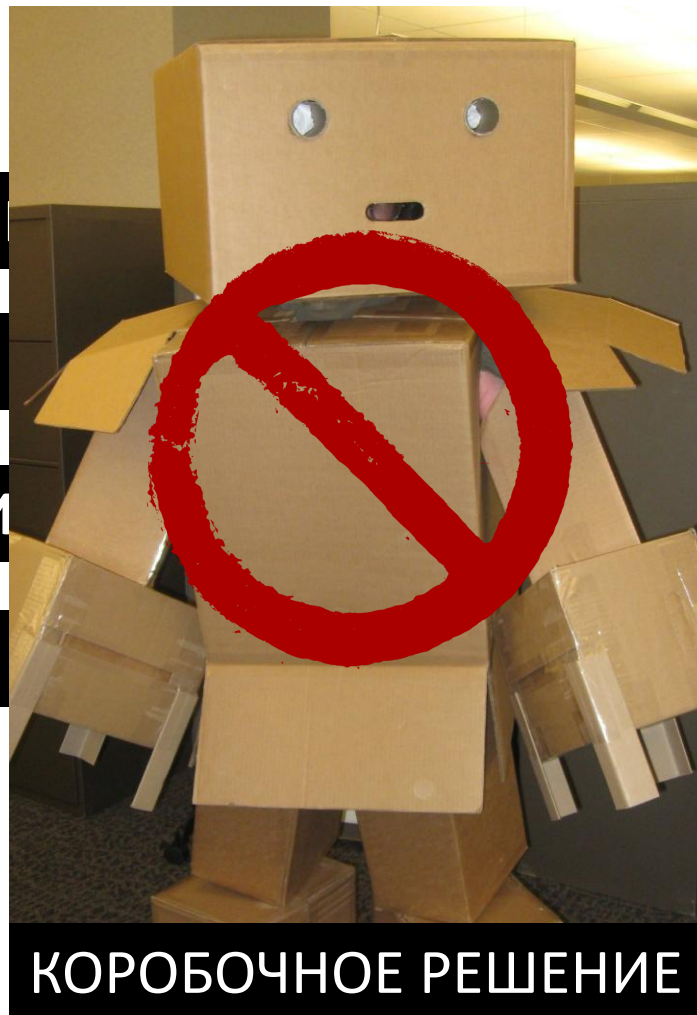
Конвейер открытия счетов

УНИК
УНИК
НЕТ Ж
ПЕРЕИ

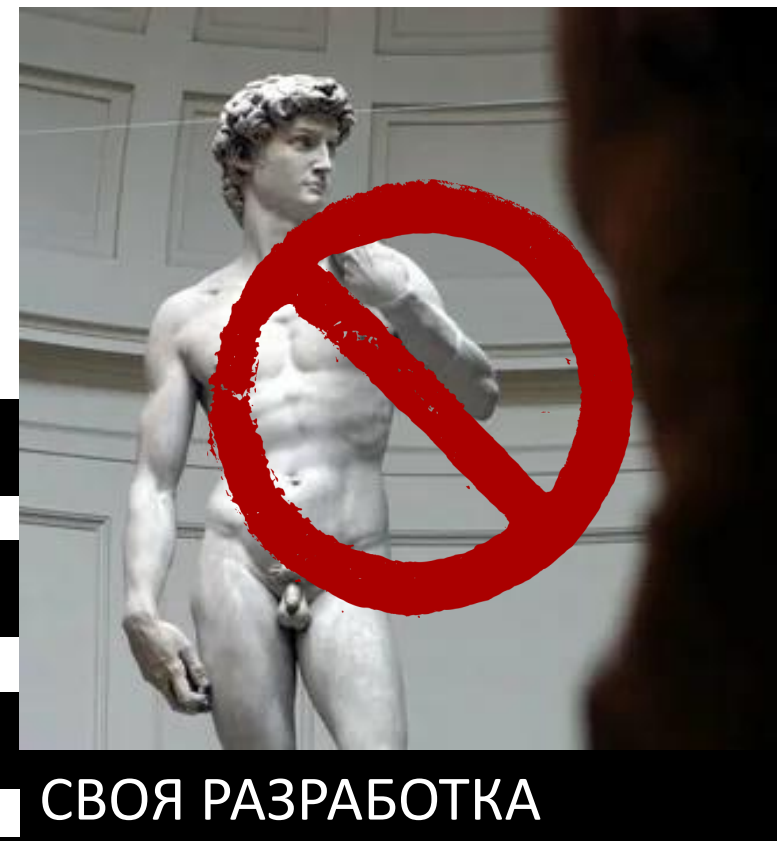
ГАН
ДИ



ПРИЕМЛЕМО

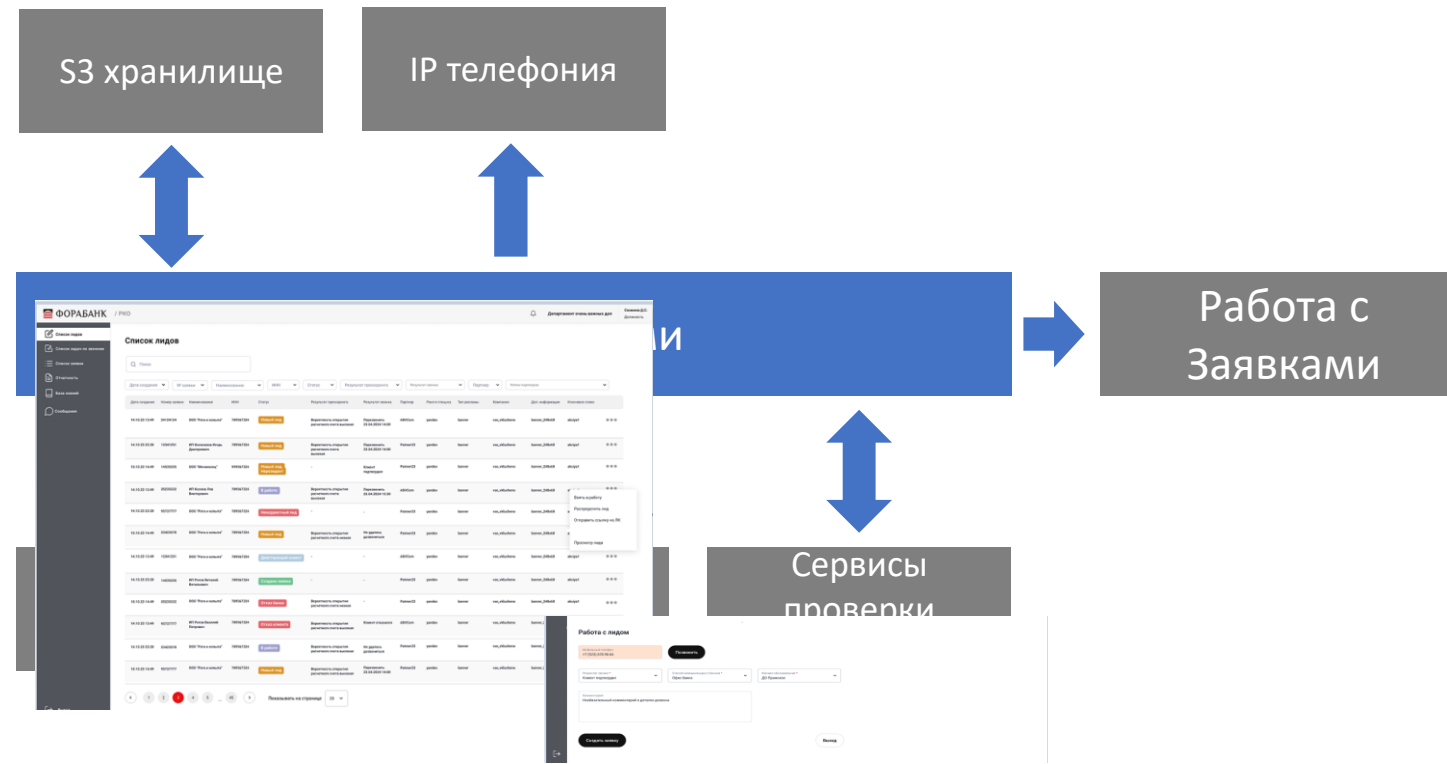
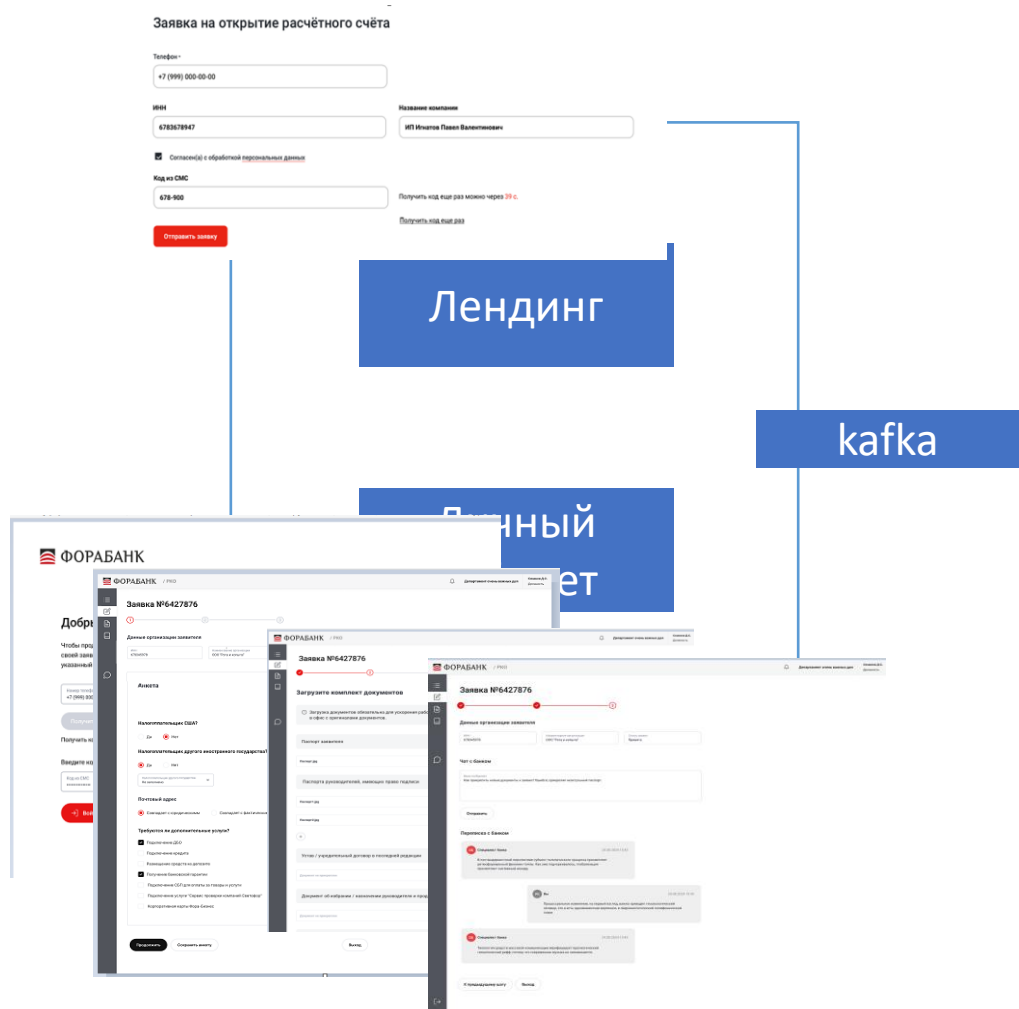


НЕ ГИБКО



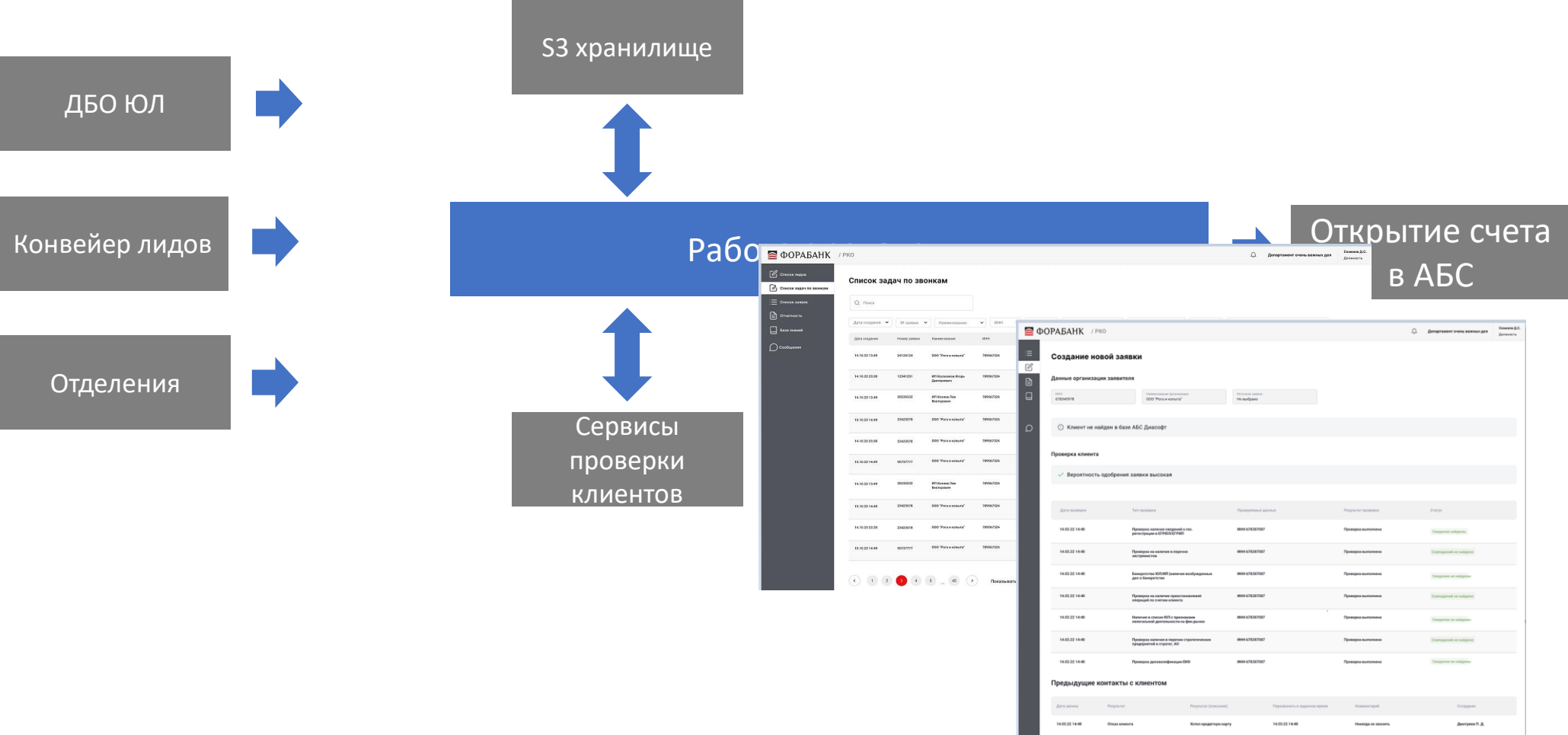
ДОРОГО

ЛКО Клиента ЮЛ



LOW CODE решение на платформе Graviton

Конвейер открытия счетов



LOW CODE решение на платформе Graviton



УСКОРЕНИЕ ПРОЦЕССА ОТКРЫТИЯ СЧЕТОВ

ВОЗМОЖНОСТЬ ДИСТАНЦИОННОГО СБОРА ДОКУМЕНТОВ

ИНФОРМИРОВАНИЕ КЛИЕНТА О СТАТУСЕ ЗАЯВКИ

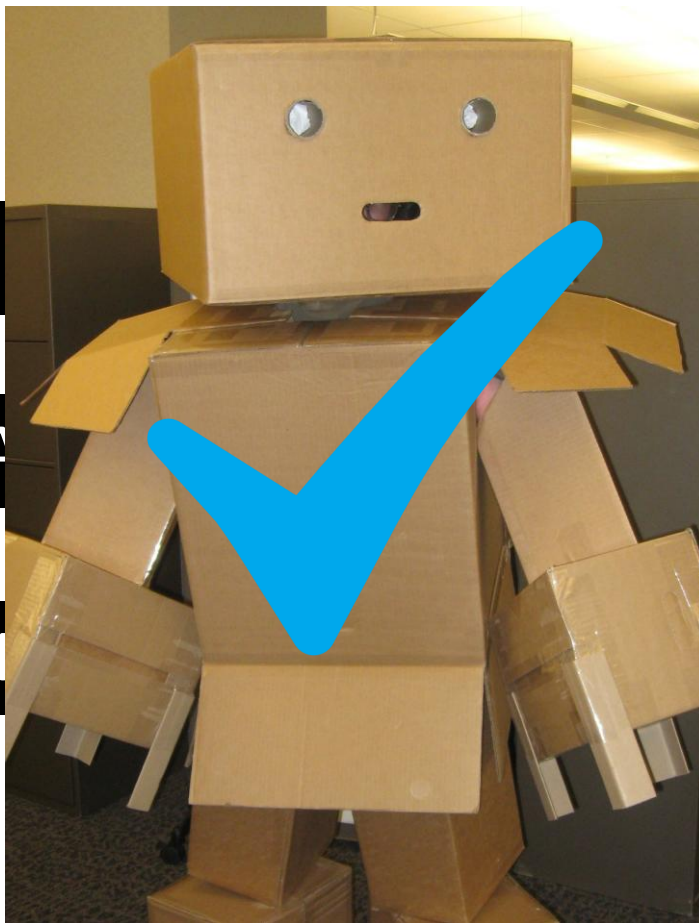
СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ НА ПРОЦЕСС

ЦИФРОВОЕ Обслуживание клиентов

ПРИВЫЧН

МАКСИМА

РЕГУЛЯТО



КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

ПРИЕМЛЕМО

СОВ

Е ФУНКЦИИ



СВОЯ РАЗРАБОТКА

ДОРОГО

ИЗ КОРОБКИ ИНТЕРНЕТ/МОБИЛЬНЫЙ БАНК ЮЛ

Рублевые и валютные расчеты

Валютный контроль

C2B, B2B СПБ

КорпКарты

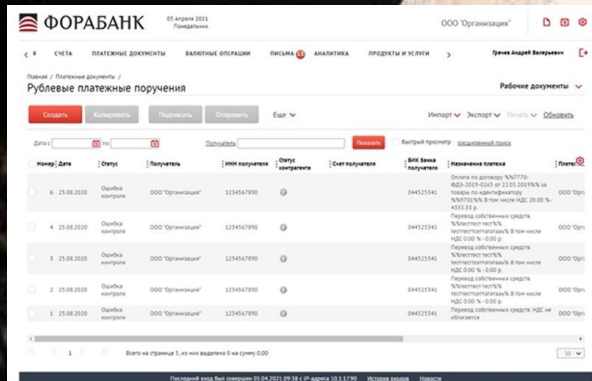
Депозиты

Зарплатные проекты

Кредитование

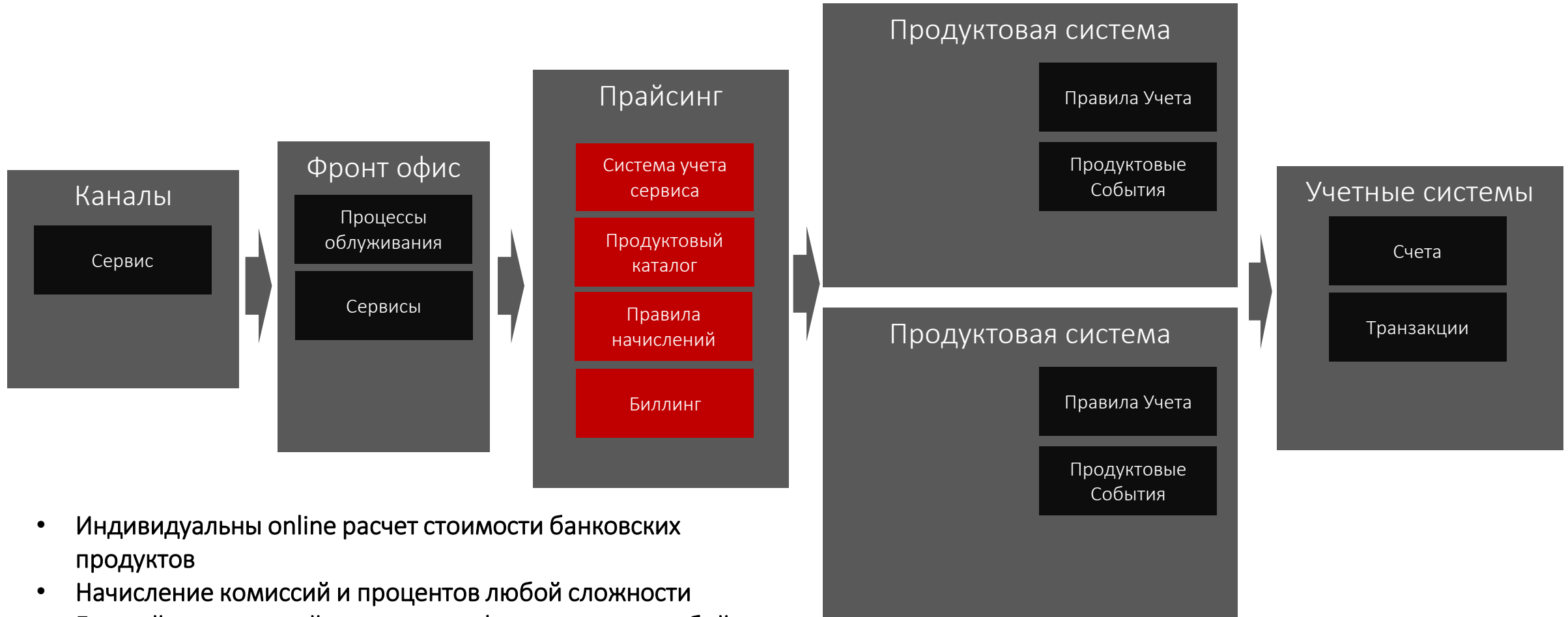
Интеграция с 1С, с облаком МоеДело

Индивидуальная тарификация

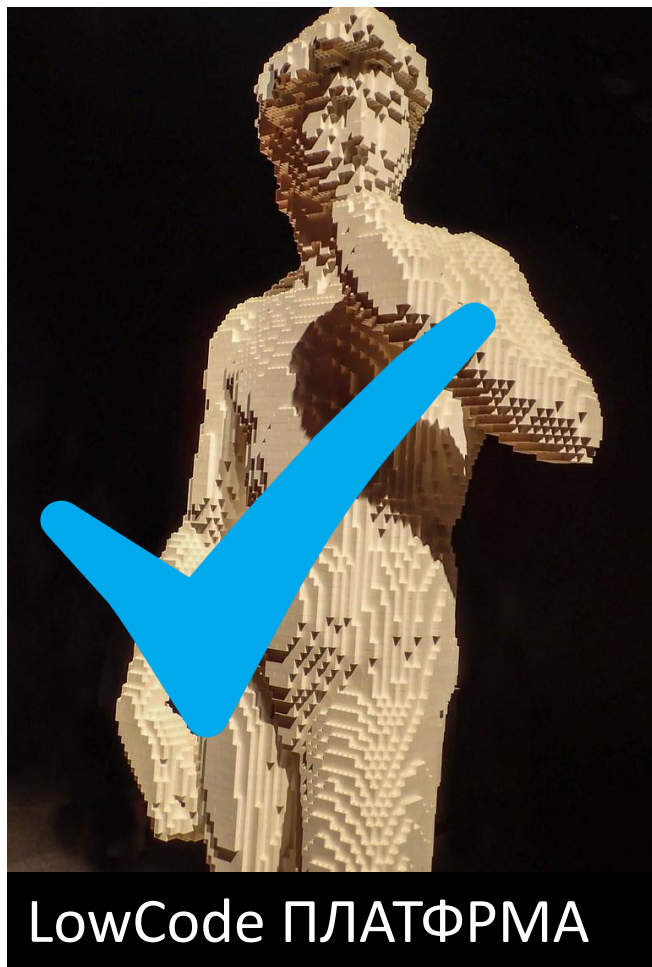


Гибкость тарифов

Миграция сервиса управления продуктами и биллингом



- Индивидуальны online расчет стоимости банковских продуктов
- Начисление комиссий и процентов любой сложности
- Единый продуктовый каталог, тарифная политика любой сложности
- Быстрое изменение тарифов и продуктов



LowCode ПЛАТФРМА

ПРИЕМЛЕМО



КОРОВОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

НЕ НА РЫНКЕ



СВОЯ РАЗРАБОТКА

ДОРОГО

Динамическая тарификация

ПРОДУКТОВЫЙ КАТАЛОГ БАНКА

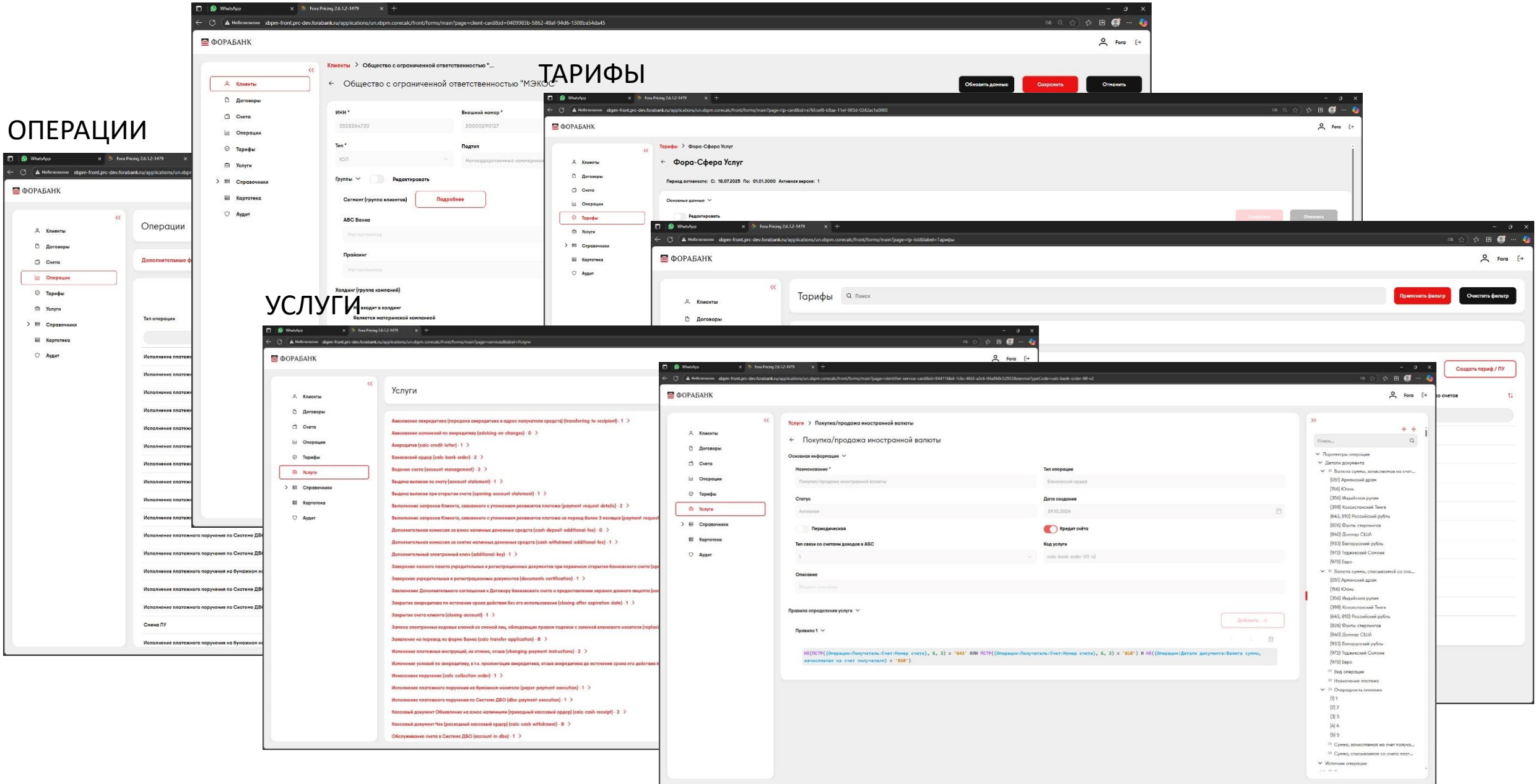
ГИБКИЙ ИНСТРУМЕНТ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТАРИФОВ

ДИНАМИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ КОМИССИЙ

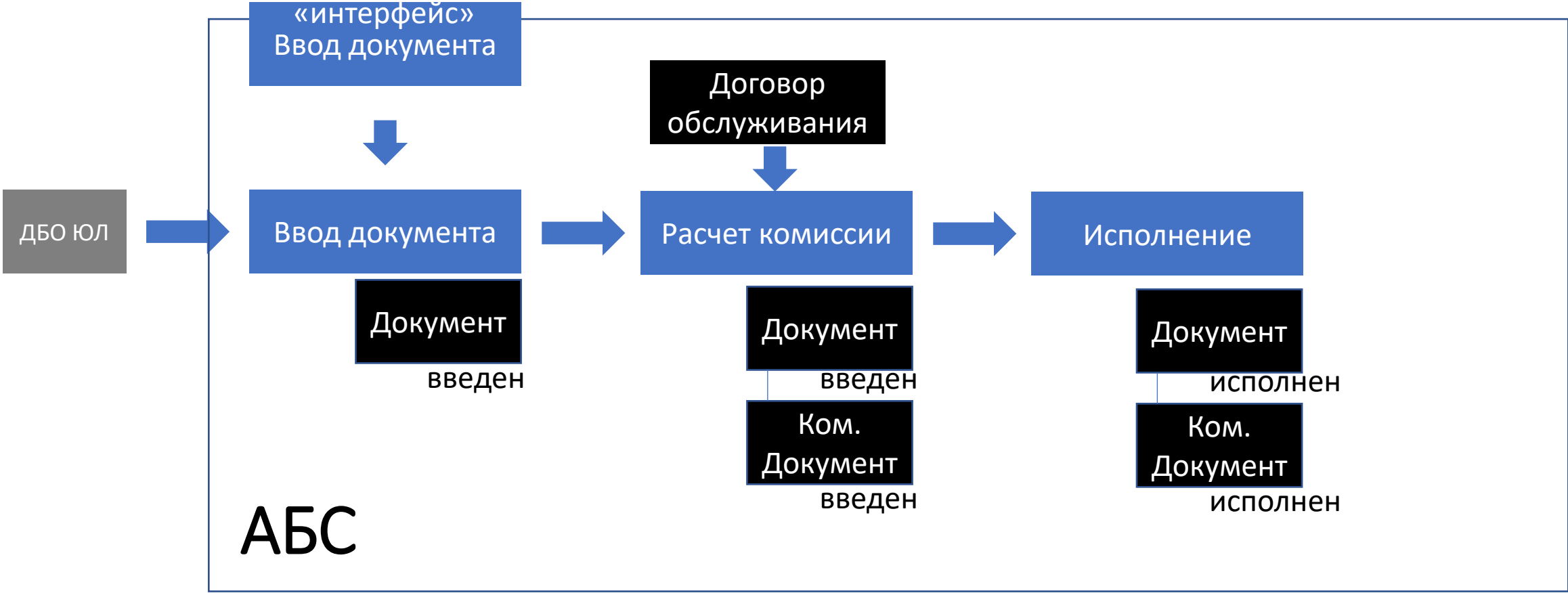
ПРОЗРАЧНОСТЬ РАСЧЕТА

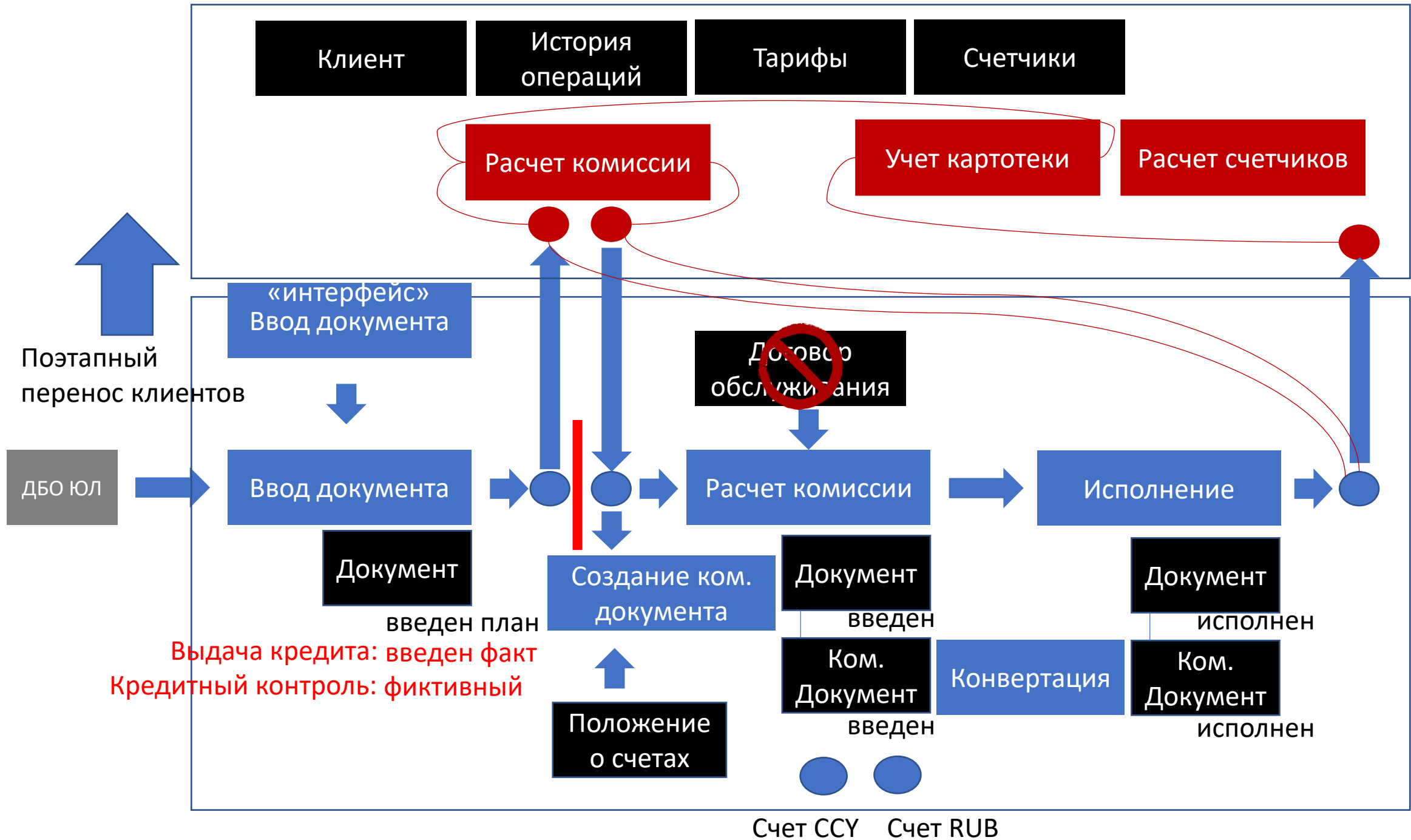
РАЗГРУЗКА АБС

ОПЕРАЦИИ



КАК РАБОТАЛО ДО ПРАЙСИНГА?





Управление тарифами

ДАТЬ КЛИЕНТАМ САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТАРИФАМИ

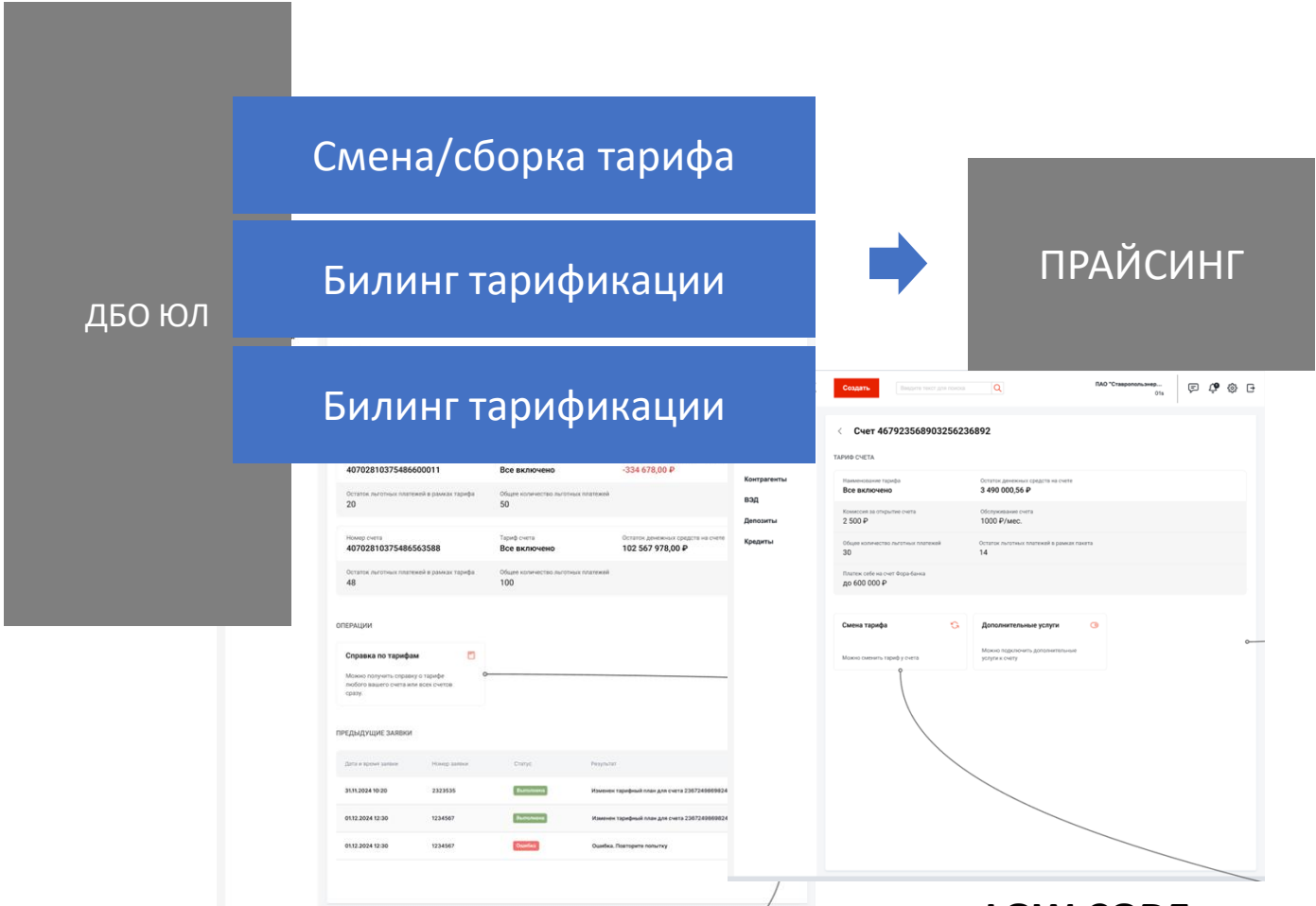
ДБО ЮЛ



КОРОВОЧНОЕ РЕШЕНИЕ



ДБО ЮЛ



LOW CODE решение на платформе Graviton

Индивидуальный подход

Физическая сеть



Количество офисов Банков перестало сокращаться



A man in a dark suit is sitting on a brown leather sofa, gesturing with his hands. The room is minimalist with a light gray wall, two framed certificates, a potted plant, and a wooden chair. The text is overlaid on the image in three horizontal black bars.

ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ КАТЕГОРИЙ КЛИЕНТОВ

ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ КАТЕГОРИЙ ОПЕРАЦИЙ

ЖИВОЕ ОБЩЕНИЕ - ПРИВЕЛЕГИЯ

ЦЕННОСТЬ ЖИВОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ – ВЫРАСТЕТ В ЦЕНЕ



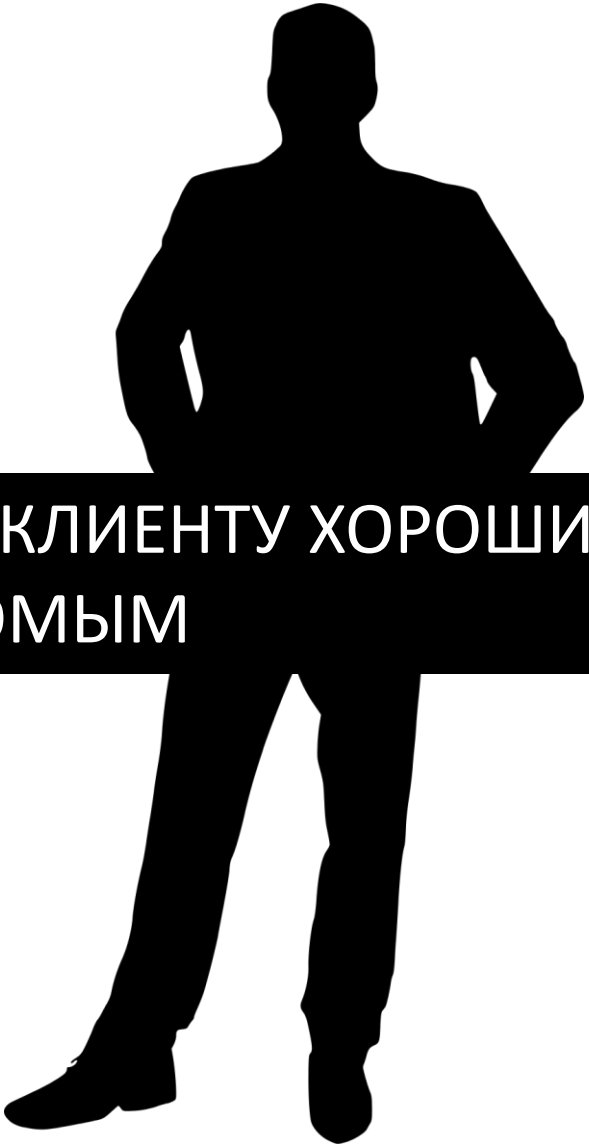
ФОРАБАНК

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
ПОДХОД К
КОРПОРАТИВНЫМ
КЛИЕНТАМ

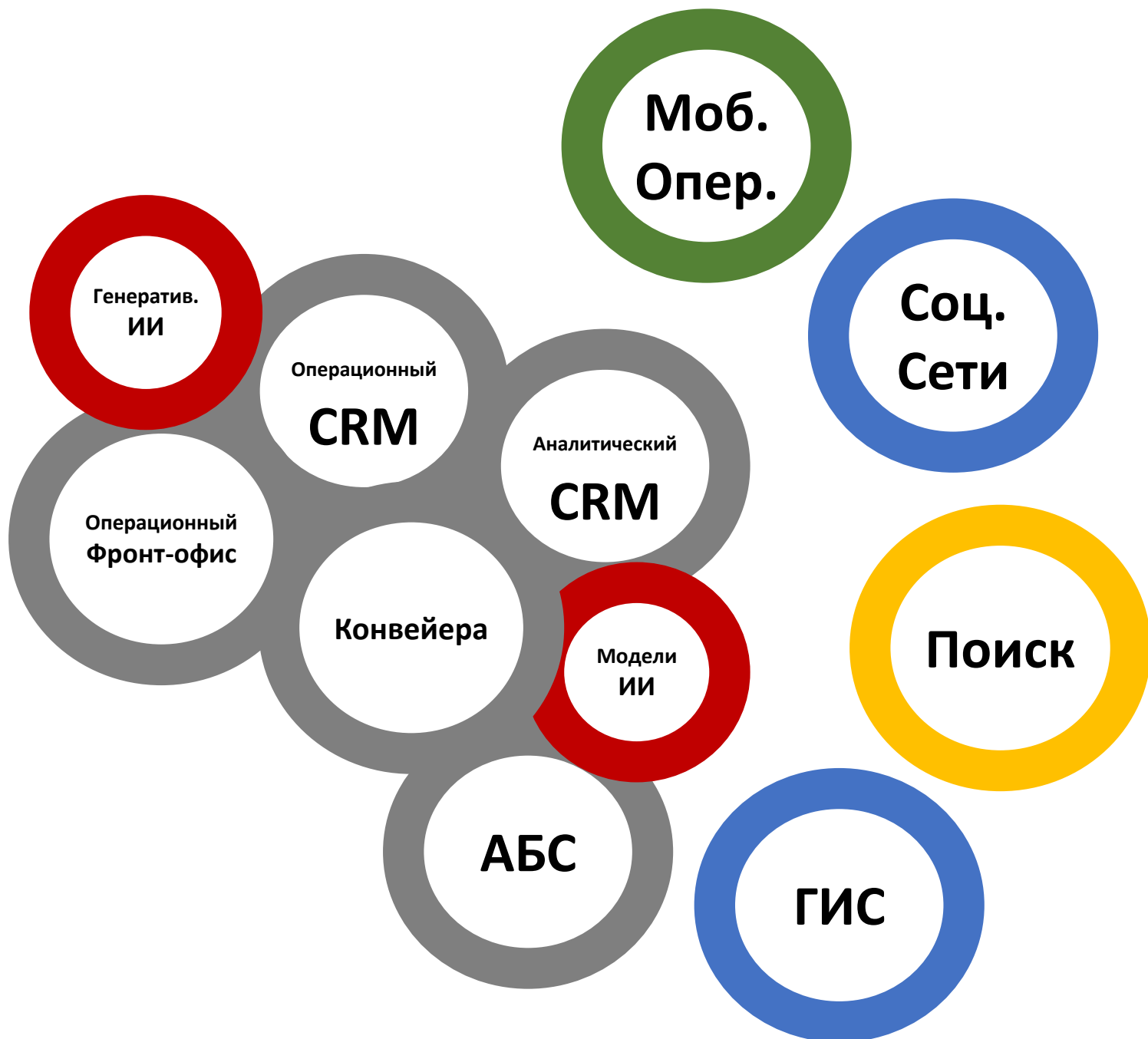


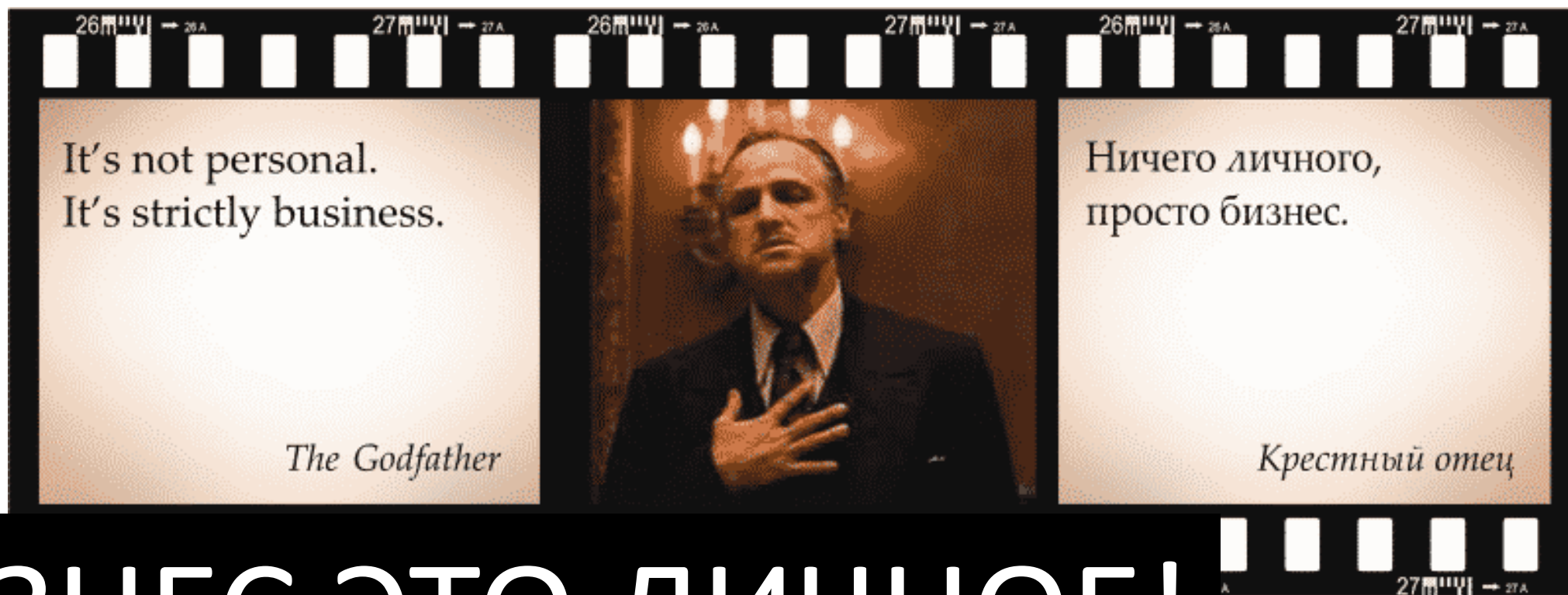
Самое главное

это найти правильный подход к клиенту



СТАТЬ КЛИЕНТУ ХОРОШИМ
ЗНАКОМЫМ





БИЗНЕС ЭТО ЛИЧНОЕ!