

Мастер класс

**Как управляя тарифами на
банковское обслуживание обеспечить
рост доходов банка.**

Банковский
менеджмент группа
№1
Пахомов И.Г.

Главный вопрос

- **Как управляя тарифами на банковское обслуживание обеспечить рост доходов банка.**

Рекомендации

- Сегментация клиентов по уровню доходов от банковского обслуживания
- Использование Закона Парето
- Применение тарифов банка для управления уровнем дохода по клиентским сегментам
- Учет количества банковских продуктов у клиента при тарификации услуг по РКО
- Классификация клиентов банка по продуктовым предпочтениям
- Использование анализа конкурентного фона для определения уровня тарифов на банковские услуги.

Положительные факторы

- Возможность оказывать непосредственное влияние на рост доходов через повышение тарифов
- Возможность выделять льготные категории клиентов для повышения их лояльности и привязанности к банку за счет большего кол-ва продуктов и оказываемых услуг

Отрицательные факторы

- Неэффективный маркетинг
- Требования налогового законодательства
- Часто отсутствие внятной клиентской политики
- Отсутствие приоритетов в продуктовом ряду
- Отсутствие мотивирующих факторов для клиентских менеджеров продавать банковские услуги по высоким ценам, желание набрать объем, кол-во клиентов за счет демпинга по какому-либо продукту.

Альтернативы

- Осуществление текущего мониторинга тарифов на банковские услуги с потенциальной возможностью определить основные тренды по рынку – (снижение тарифов по РКО при высоких процентных ставках по кредитам или наличии дополнительных комиссий и т. д.)

Решение

- Провести сегментацию клиентов по принципу доходные\недоходные для банка – Правило 20/80\80/20.
- Определить банковские услуги, по которым можно поднять тарифы для «недоходных» клиентов и сделать их более льготными для так называемых «доходных».

Решение

- **Определить условия при которых «доходные» клиенты получают льготы – например, приобретение ключевого продукта (кредит, депозит, карта).**
- **Внедрить тарифы в виде соответствующих пакетных предложений, обосновывающих причину разницы в тарифах для различных групп клиентов.**

Решение

- **Создать возможность простого перехода из одной тарифной группы в более льготную как альтернативу общего повышения уровня тарифов**
- **Автоматизировать переход из одной тарифной группы в другую для контроля и стимулирования клиентов становиться более доходными для банка**