

## "Способ оценки вероятности трансформации бизнеса МСБ".

Трансформация бизнес модели в большинстве случаев – это трансформация сознания акционера и команды, а, это очень сложно. Это не бумажный труд и не консалтинг. Важно понять с кем мы имеем дело, на что способен заемщик и какой потолок его профессионального роста.



## Проблема:

**1. Бизнес модели значимой части заемщиков во многом исчерпали свой потенциал и находятся на грани. На рынке сейчас происходят тектонические изменения**

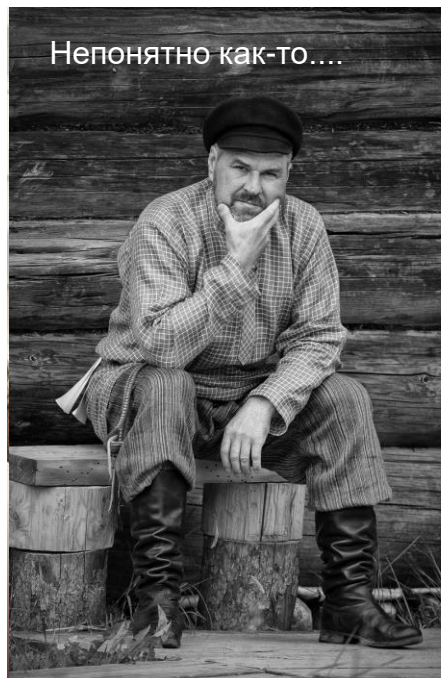
С кредитными каникулами у сложных заемщиков появилась возможность временно «пожить» за счет банков. Пострадали почти все отрасли. Многие заемщики еще до карантина находились в очень тяжелом положении. Банкам важно понимать кто выживет.

**2. Заемщики пока нечасто воспринимают банки как партнеров или тех, кто находится с ними в одной лодке**

Ситуация осложняется тем, что заемщики обычно не хотят полноценно общаться с банками в силу того, что бизнес процессы в банках довольно роботизированные и сотрудники общаются терминами отчетность, ОСВ, общеотраслевой анализ и движение по счетам. Реальные бизнес модели остаются за скобками.



А, вдоль дороги заемщики  
стоять и тишина...



Непонятно как-то....



Нажми на кнопку -  
получишь результат

## Проблема:

**Заемщики в тяжелой ситуации.  
Многие из них хотят понять что делать.**

Банкам необходимо научиться общаться с заемщиками нормально, быстро и продуктивно на языке реального сектора. Нужны люди, которые говорят понятно и понимают жизнь заемщиков на самом деле.

А, самое главное, могут быстро за пару минут или час сказать что делать, что делать поздно или бесполезно. Также нужны ответы на языке заемщика о причинах не получения кредита, задержки, снижения лимитов, разных действий банка.

В ситуации, когда в стране еще до карантина, всего около 30% МСБ имели банковские кредиты, а, количество компаний МСБ за последние 3 года сократилось на 17% (данные ФНС) ситуация выглядит довольно сложной.

**Появилась возможность построить «мостик» между двумя мирами не в форме блога, чата, рассылки или информирования, а, именно взаимопонимания.**

Сложно договориться





## Подход 1

**Провести серию неформальных, полезных для заемщиков и банков семинаров от 4 до 8 часов каждый на базе каждого желающего банка. Количество участников около 50 на семинар.**

Не обще-познавательные семинары о том, что делать хорошо и полезно, а, материалы, где наглядно на языке заемщиков объясняются примеры фатальных ошибок реальных компаний, как в них попадают заемщики, как мыслят банки, как не заниматься тем, что бесполезно, что происходит на рынке, насколько меняются бизнес модели, что главное сейчас для выживания или даже развития в условиях колоссальной олигополизации, монополизации, картелей и небизнес отношений, консолидации и автоматизации.

Помимо презентации будут вопросы-ответы на пару часов и предметное обсуждение проблем заемщиков на их языке. Мы узнаем что можно сделать с их бизнес моделями, что ожидать от заемщиков и какова вероятность трансформации их бизнес модели.

**На эти семинары банки могут пригласить особо интересующих их заемщиков.**

### **Профиль клиента:**

Желательно с выручкой от 300 млн до 2 млрд руб. Клиенты с меньшей выручкой, в большинстве случаев, еще не выработали желание профессионально расти и обычно, но не всегда, не мыслят критериями самообучения и саморазвития.



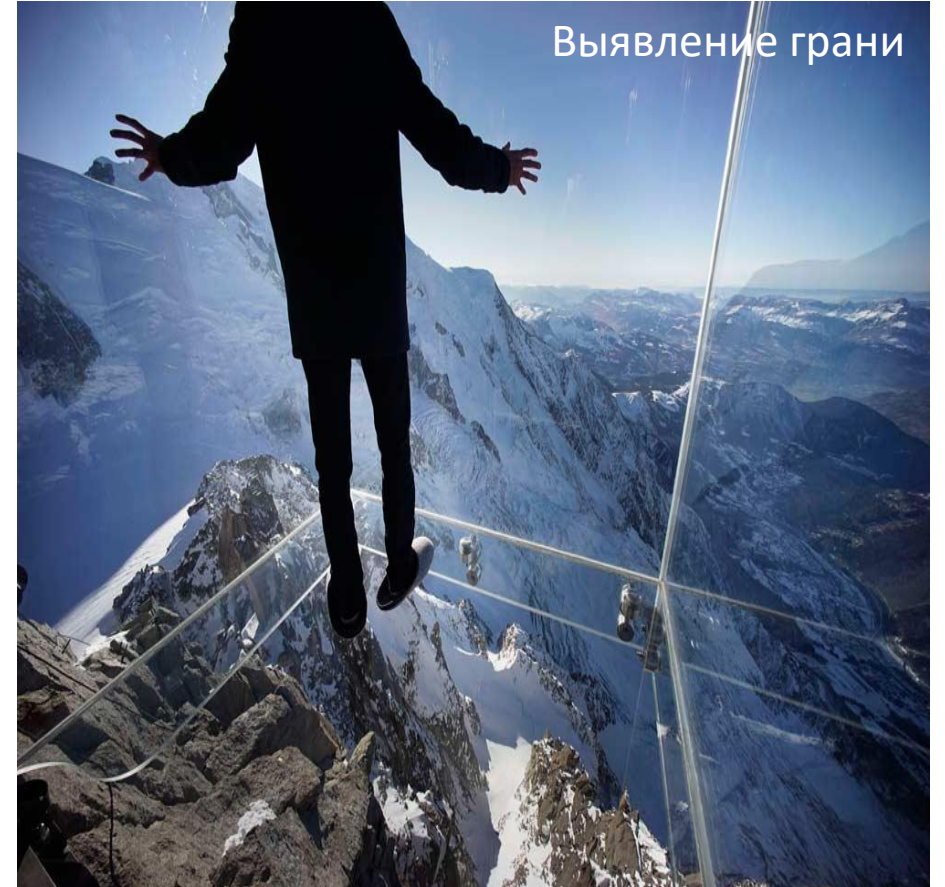
## Подход 2

**Обучение сотрудников банков спец блоку материала, позволяющего банкирам далее самостоятельно и системно внедрить масштабируемый анализ реальных, а не бумажных, бизнес моделей заемщиков и вероятности трансформаций компаний и акционеров**

В банках можно **системно на поток** поставить бизнес процесс выявления вероятности трансформации бизнес моделей заемщиков и акционеров, а, также понимания потолка профессионального роста компании, акционера и команды.

То есть, можно в прямом смысле, получать весьма точный ответ на вопрос что будет дальше с бизнесом заемщика и долгом.

**Аудитория:** Привлечение и кредитный анализ





**Контакты:**

**Евгений Ивкин**

[www.ricb.ru](http://www.ricb.ru)

[www.restructuringbusiness.ru](http://www.restructuringbusiness.ru)

[e.ivkin@restructuringbusiness.ru](mailto:e.ivkin@restructuringbusiness.ru)

**+7 903 796 0420**