ВТБ

КОШЕЛЬКИ КЛИЕНТОВ

ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ РЫНКА ПО БАНКОВСКИМ ПРОДУКТАМ НА УРОВНЕ КЛИЕНТА

Юлия Саввина

Управляющий директор
Отдел расчёта клиентских кошельков

ПРИБЫЛЬ БАНКА
ЗАВИСИТ ОТ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ КЛИЕНТА

ЗНАНИЕ О КЛИЕНТЕ —
КЛЮЧ К РОСТУ БИЗНЕСА!

Важно знать

Потребность клиента

- Какие продукты его интересуют

Масштаб клиента

- Фактический объём
- Доля на рынке

Детали рынка

- Игроки на рынке
- Динамика рынка по клиенту и продукту
- Отраслевая специфика рынка
- Внешние факторы

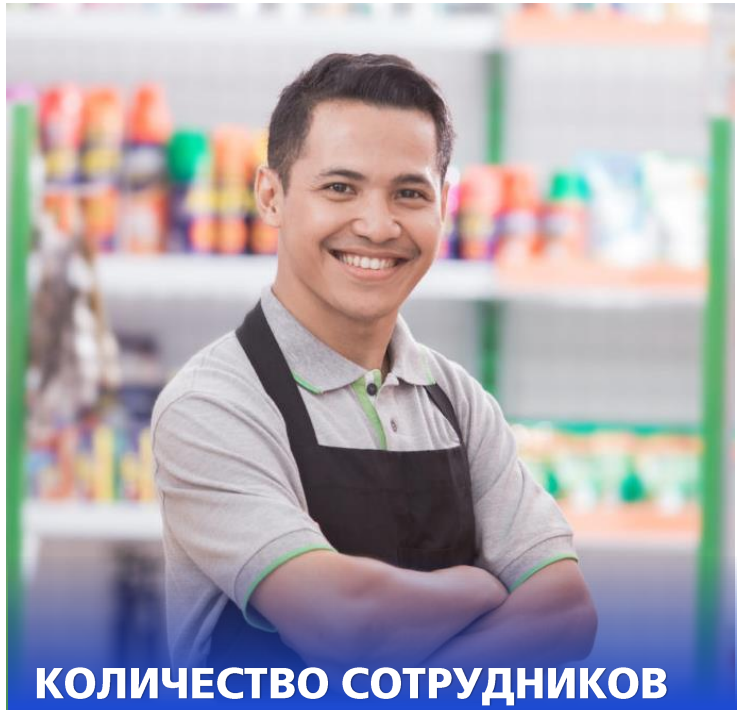
Кошелёк клиента

инструмент оценки рынка на уровне клиента

Зная кошелёк клиента, вы сможете понять

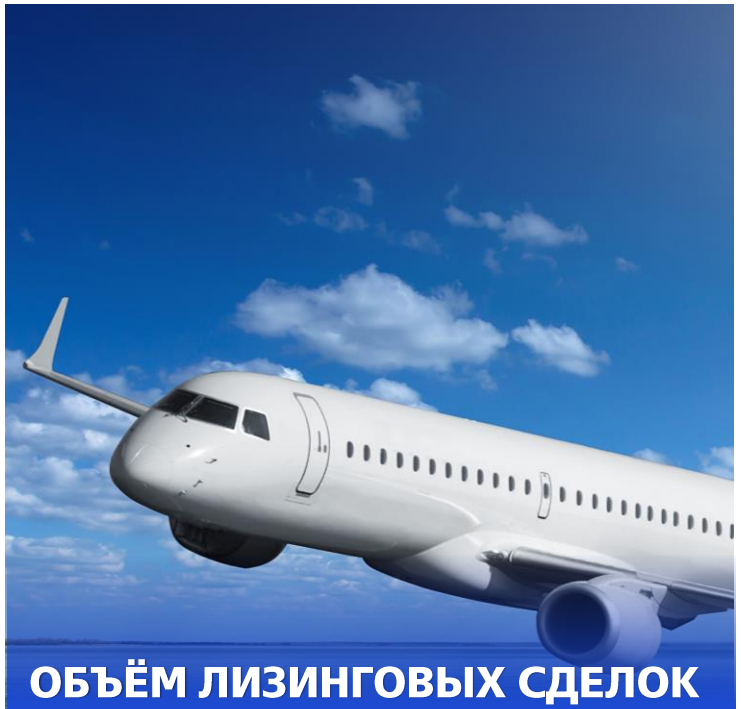
ОБЪЁМ КРЕДИТОВ

ГРУППЫ КОМПАНИЙ «НЕФТЯНАЯ ВЫШКА»



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ

ВСЕХ МАГАЗИНОВ СЕТИ «СУПЕРМАРКЕТ»



ОБЪЁМ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК

С АВИАКОМПАНИЕЙ «АВИАПЕРЕВОЗКИ»

ГДЕ ВЗЯТЬ ДАННЫЕ
ДЛЯ ОЦЕНКИ РЫНКА?

КОММЕРЧЕСКИЕ

- БКИ
- ФТС
- Cbonds
- ОФД
- Росстат
- БФО ФНС

ОТКРЫТЫЕ

- МСФО
- РСБУ
- Рейтинги
- Годовой отчёт
- Отчёт эмитента
- Вузотека
- Данные компании
- Федресурс
- АФК

БЕРЁМ ДАННЫЕ ИЗ ИСТОЧНИКОВ

Для кошелька по зарплатным проектам

- Отчёты эмитентов
- ФНС
- Вузотека.ру
- Росстат
- Годовые отчёты компаний
- Рейтинги
- Данные компаний
- Данные открытых источников

Дополнительно применяем смоделированные данные Росстат о средней з/п в регионе и отрасли

ИСПОЛЬЗУЕМ 8 ИСТОЧНИКОВ ДАННЫХ

Для кошелька по лизингу

- Федресурс
- МСФО
- РСБУ
- Платформы e-commerce

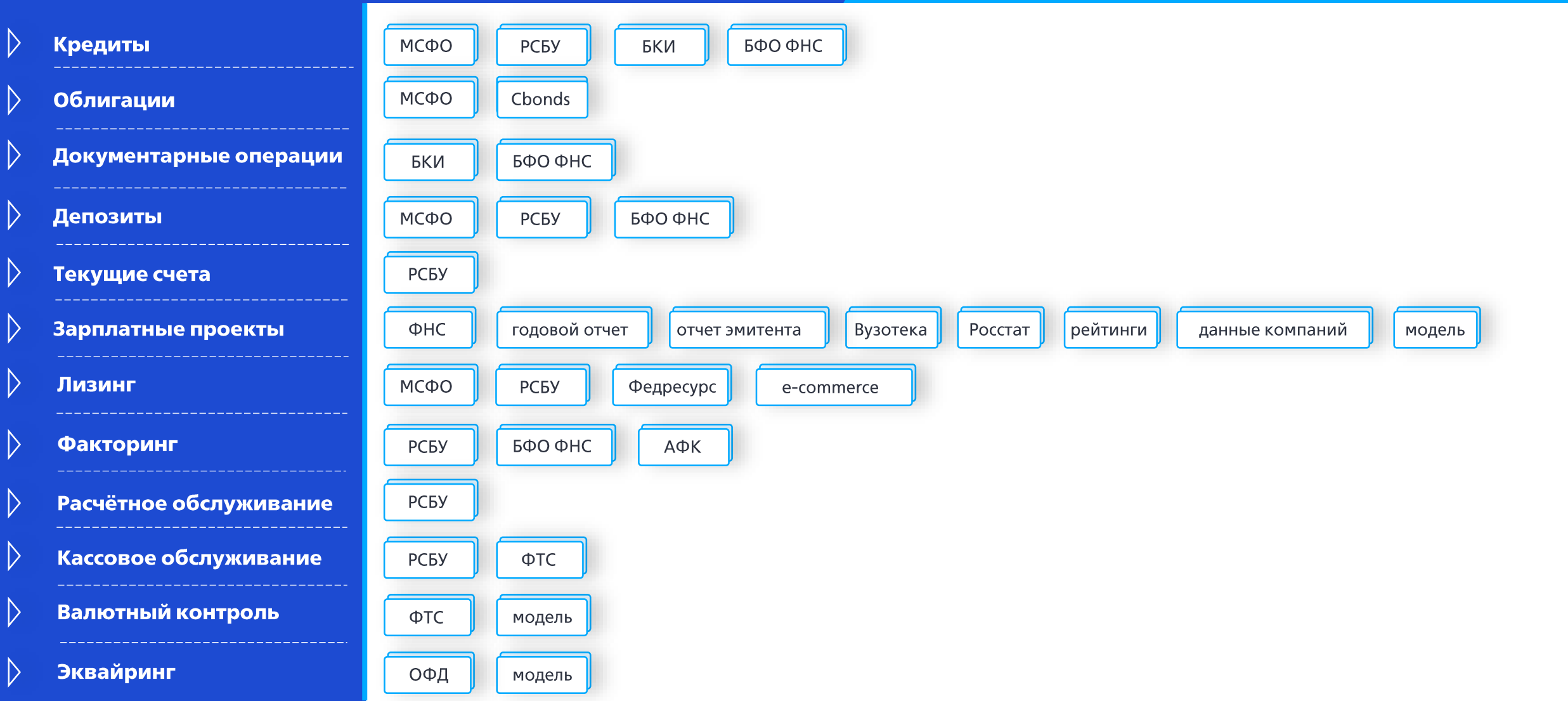
ИСПОЛЬЗУЕМ 4 ИСТОЧНИКА ДАННЫХ

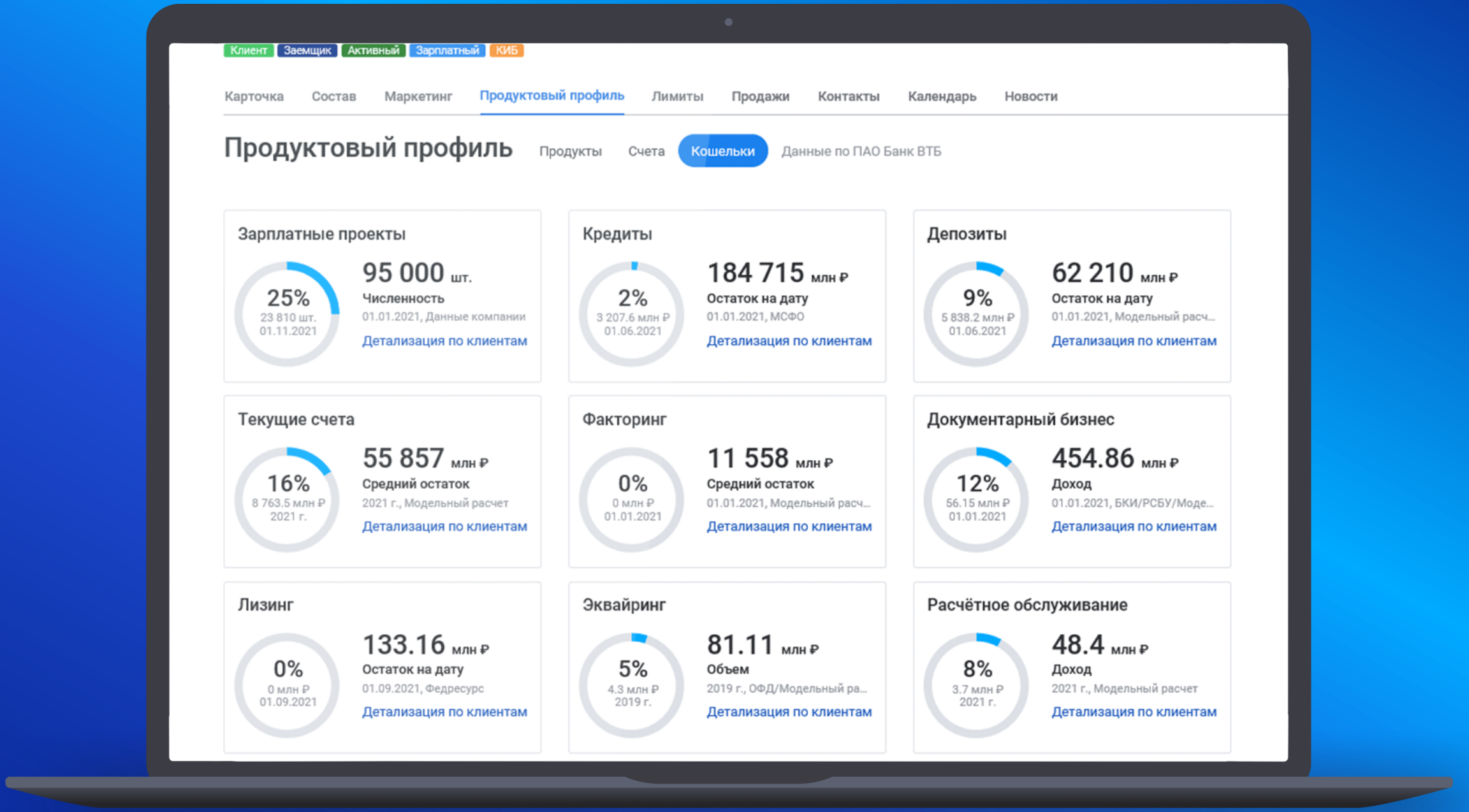
НЕТ ДАННЫХ В ЯВНОМ ВИДЕ

ПРИМЕНЯЕМ

- МОДЕЛИ
- АЛГОРИТМЫ
- ПАРСИНГ

Расчёт кошельков по 12 продуктам




Клиент
Заемщик
Активный
Зарплатный
КИБ
Карточка
Состав
Маркетинг
Продуктовый профиль
Лимиты
Продажи
Контакты
Календарь
Новости
Продуктовый профиль
Продукты
Счета
Кошельки
Данные по ПАО Банк ВТБ
Зарплатные проекты
25%
23 810 шт.
01.11.2021
95 000 шт.
Численность
01.01.2021, Данные компании
Детализация по клиентам
Кредиты
2%
3 207.6 млн ₽
01.06.2021
184 715 млн ₽
Остаток на дату
01.01.2021, МСФО
Детализация по клиентам
Депозиты
9%
5 838.2 млн ₽
01.06.2021
62 210 млн ₽
Остаток на дату
01.01.2021, Модельный расч...
Детализация по клиентам
Текущие счета
16%
8 763.5 млн ₽
2021 г.
55 857 млн ₽
Средний остаток
2021 г., Модельный расчет
Детализация по клиентам
Факторинг
0%
0 млн ₽
01.01.2021
11 558 млн ₽
Средний остаток
01.01.2021, Модельный расч...
Детализация по клиентам
Документарный бизнес
12%
56.15 млн ₽
01.01.2021
454.86 млн ₽
Доход
01.01.2021, БКИ/РСБУ/Моде...
Детализация по клиентам
Лизинг
0%
0 млн ₽
01.09.2021
133.16 млн ₽
Остаток на дату
01.09.2021, Федресурс
Детализация по клиентам
Эквайринг
5%
4.3 млн ₽
2019 г.
81.11 млн ₽
Объем
2019 г., ОФД/Модельный ра...
Детализация по клиентам
Расчётное обслуживание
8%
3.7 млн ₽
2021 г.
48.4 млн ₽
Доход
2021 г., Модельный расчет
Детализация по клиентам

Кошельки используются в бизнес-задачах

БИЗНЕС–ПЛАНИРОВАНИЕ

СТРАТЕГИЯ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРИ ПРОДАЖЕ ПРОДУКТОВ

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ

ФОРМИРОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ СПРАВОК

Есть два пути расчёта рынка по клиенту

1 ПУТЬ —
ВНЕШНЯЯ ЭКСПЕРТИЗА

2 ПУТЬ —
ВНУТРЕННЯЯ ЭКСПЕРТИЗА

Три нюанса внешней экспертизы

- ДАННЫЕ НЕСОПОСТАВИМЫ
- МЕТОДИКА НЕПРОЗРАЧНА
- НЕ ПОДДЕРЖИВАЕТСЯ АКТУАЛЬНОСТЬ

?

Мы решили развивать свою экспертизу!

- СОПОСТАВИМЫЕ ДАННЫЕ
- ПРОЗРАЧНАЯ МЕТОДОЛОГИЯ
- ОПЕРАТИВНАЯ АКТУАЛИЗАЦИЯ

Уникальность нашего инструмента

АНАЛИТИКА ПО ВСЕЙ БАНКОВСКОЙ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКЕ

ДЕТАЛИЗАЦИЯ ПО ЮЛ

МНОГООБРАЗИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ СРЕЗОВ

Кошелёк клиента является источником информации

ДЛЯ ПРОДАЖ И РАСШИРЕНИЯ ОХВАТА В СЕГМЕНТЕ B2B

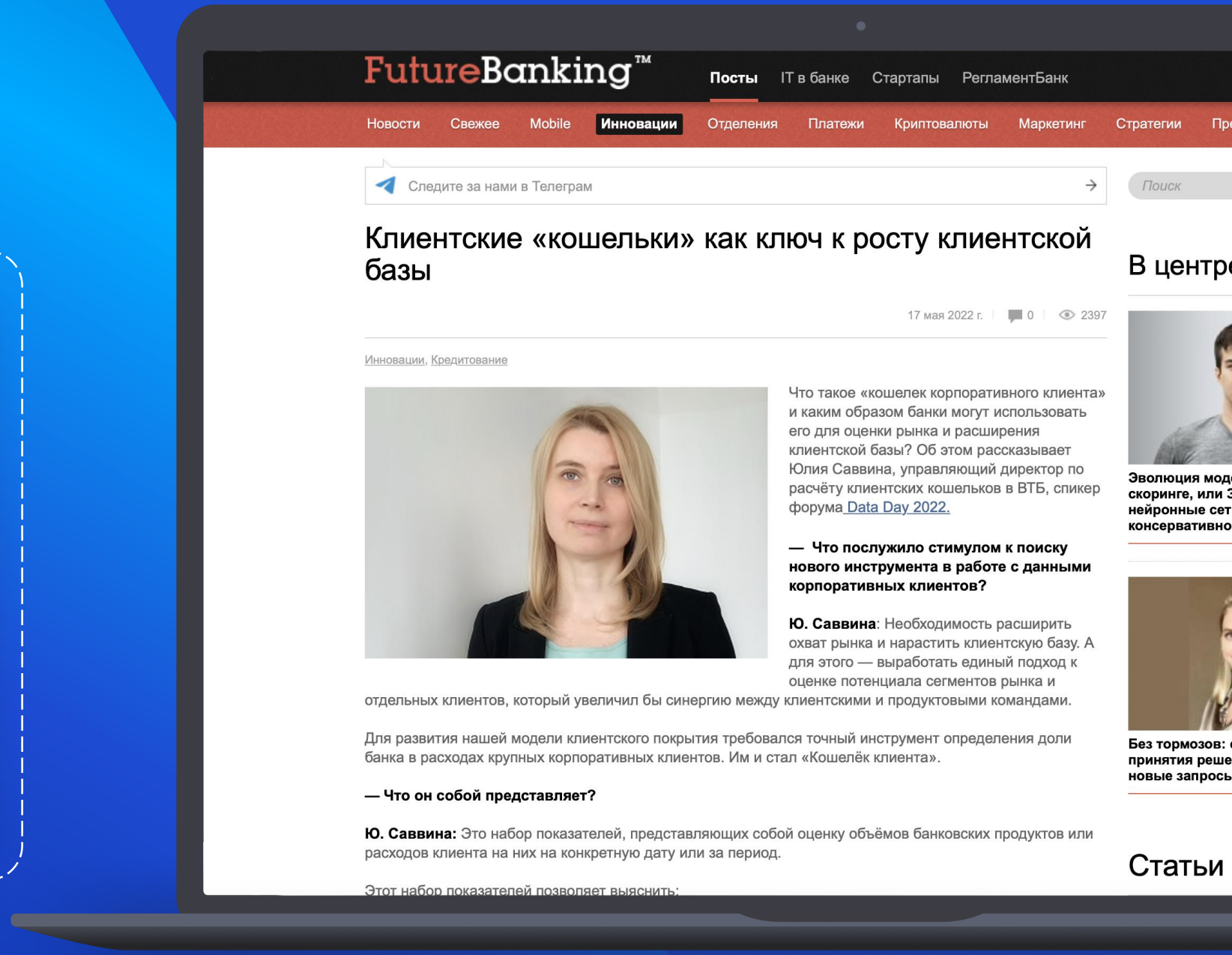
КОМУ ИНТЕРЕСНО

- **Банки**
- **Финансовые компании**
- **Крупные компании на рынке B2B**

ВОЗМОЖНОСТИ

- **Определение ёмкости рынка**
- **Стратегия планирования**
- **Оценка эффективной работы отделов продаж**

QR-код


FutureBanking™
Посты
IT в банке
Стартапы
РегламентБанк
Новости
Свежее
Mobile
Инновации
Отделения
Платежи
Криптовалюты
Маркетинг
Стратегии
Следите за нами в Телеграм
Поиск
Клиентские «кошельки» как ключ к росту клиентской базы
17 мая 2022 г.
0
2397
Инновации, Кредитование
Что такое «кошелек корпоративного клиента» и каким образом банки могут использовать его для оценки рынка и расширения клиентской базы? Об этом рассказывает Юлия Саввина, управляющий директор по расчёту клиентских кошельков в ВТБ, спикер форума Data Day 2022.
— Что послужило стимулом к поиску нового инструмента в работе с данными корпоративных клиентов?
Ю. Саввина: Необходимость расширить охват рынка и нарастить клиентскую базу. А для этого — выработать единый подход к оценке потенциала сегментов рынка и отдельных клиентов, который увеличил бы синергию между клиентскими и продуктовыми командами.
Для развития нашей модели клиентского покрытия требовался точный инструмент определения доли банка в расходах крупных корпоративных клиентов. Им и стал «Кошелёк клиента».
— Что он собой представляет?
Ю. Саввина: Это набор показателей, представляющих собой оценку объёмов банковских продуктов или расходов клиента на них на конкретную дату или за период.
Этот набор показателей позволяет выяснить:
В центре
Эволюция моде
скоринге, или З
нейронные сет
консервативно
Без тормозов:
принятия реше
новые запросы
Статьи

ВТБ

СПАСИБО!

Юлия Саввина

Управляющий директор
Отдел расчёта клиентских кошельков

usavvina@vtb.ru

+7 (905) 530 08 17