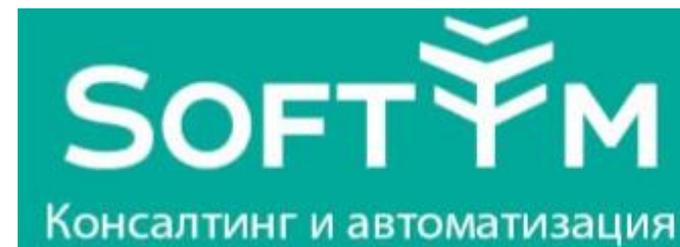


# Клиентская аналитика и развитие бизнеса

ООО «Софт ФМ»

[www.soft-fm.ru](http://www.soft-fm.ru)



# О команде ООО «Софт ФМ»

Основатель ООО «Софт ФМ» Кочуров Сергей Николаевич:

- Специализация ООО «Софт ФМ» – консалтинг и автоматизация.
- Команда состоит из методологов и разработчиков. Платформы и языки программирования: PL/SQL, PL+, 1C, Java, Python. Мы также ведем разработку на платформе ЦФТ, есть успешно реализованные проекты в части разработок по регуляторной отчетности.
- У членов команды есть богатый опыт реализации сложнейших проектов в банках, страховых компаниях, производствах, крупнейших международных компаниях, есть IT-сертификации.
- Наша стратегическая цель - создание принципиально новых, комплексных, многофункциональных ИТ-систем с продвинутыми алгоритмами, которые помогли бы бизнесу клиента выйти на новый уровень.

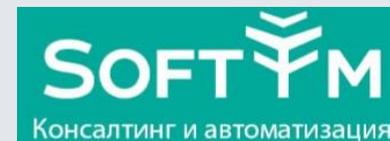


# Клиентская аналитика и автоматизация



# Основные преимущества наших решений

- Единый базис и принципы - для создания ИТ-систем с широким функционалом. Комплексный подход.
- Широкое вовлечение аналитики по бизнесу клиентов банков и макроэкономических параметров, что создаст конкурентное преимущество банкам.
- Хорошая интеграция с имеющимися решениями, реализация в виде надстройки.
- Гибкая настройка.
- Методология адаптации под широкие задачи клиента: выделение аналитики – построение зависимостей – прогноз потоков – формирование результатов.
- Интеграция с внешними источниками аналитики при нашей консультационной поддержке.

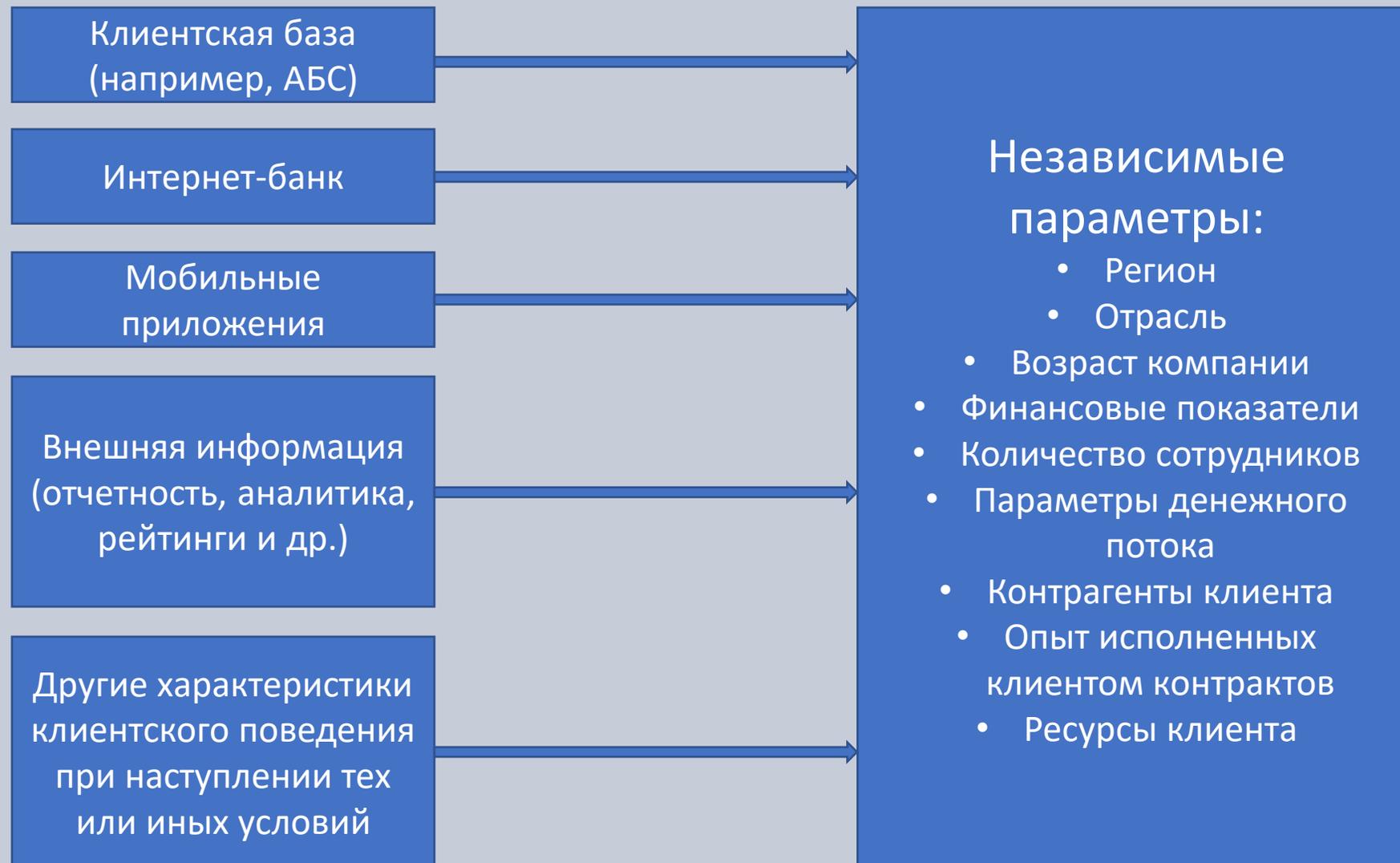


# Общие принципы построения наших ИТ-решений



# Сбор аналитик из различных источников

Пример для клиента – юридического лица



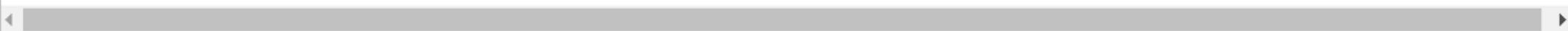
# Прототип сбора аналитик из различных ИСТОЧНИКОВ

## База данных юридических лиц

+ Добавить + Изменить × Удалить Платежи Печать ▾

Наименование	ИНН	Регион	Отрасль	Выручка	Опыт работ	Балансовые показатели	Показатели PL
Компания 1	111111111	Москва	Строительств	100 млн.	.....	.....	.....
Компания 2	222222222	СПБ	ИТ	230 млн.	.....	.....	.....
Компания 3	333333333	Самара	Машинострое	450 млн.	.....	.....	.....
Компания 4	444444444	Казань	Ресторан	80 млн.	.....	.....	.....

+ УПРАВЛЕНИЕ СТРОКАМИ



# Построение зависимостей

## Независимые параметры:

- Регион
- Отрасль
- Возраст компании
- Финансовые показатели
- Количество сотрудников
- Параметры денежного потока
- Контрагенты клиента
- Опыт исполненных клиентом контрактов
- Ресурсы клиента

Выявление зависимостей на основании статистики (функции)  
+  
Моделирование диапазонов  
+  
Внешняя аналитика (например, макроэкономика)

## Зависимые параметры:

- Спрос через определенный канал продаж
- Спрос на связанный продукт
- Риски
- Приток/отток клиентов по сегментам
  - LTV, ROI и др.
  - Развитие новых продуктов
  - Инвестиции
  - Ликвидность
- Внутренние рейтинги
  - Проектное финансирование

# Прототип построения зависимостей

## База данных юридических лиц

-  Добавить
-  Изменить
-  Удалить
-  Платежи

### История операций клиента

 Печать Закреть

Вид	Дата	Сумма
Выручка по контракту 1	30.08.2022	5,5 млн
Расчеты с персоналом	30.09.2022	1,3 млн
Выручка по контракту 2	10.10.2022	10,7 млн
Получение кредита	11.10.2022	8 млн
Расчеты с персоналом	30.10.2022	1,2 млн
Проценты по кредиту	30.10.2022	0,2 млн

### Построение зависимостей

Наименование	Влияющий параметр	Зависимый параметр	Функция распределения вероятности
Ком	Регион	Кредитный риск	вероятность x для диапазона n
Ком	Отрасль	Кредитный риск	вероятность x для диапазона n
Ком	Количество сотрудников	Кредитный риск	вероятность x для диапазона n
Ком	Выручка	Кредитный риск	вероятность x для диапазона n
Ком	Рост цен	Выдача кредита	вероятность x для диапазона n



### Построение зависимостей

Влияющий параметр	Зависимый параметр	Функция распределения вероятности
Регион	Выдача кредита	вероятность x для диапазона n
Отрасль	Выдача кредита	вероятность x для диапазона n
Количество сотрудников	Выдача кредита	вероятность x для диапазона n
Выручка	Выдача кредита	вероятность x для диапазона n
Рост цен	Выдача кредита	вероятность x для диапазона n

# Группировка и планирование



Примеры:

Группировка кредитных договоров по определенному клиентскому сегменту;  
Клиенты с одинаковой зависимостью продаж от возраста, профессии, отрасли и т.д.

# Прототип группировки и планирования

 Добавить  Изменить  Удалить  Настроить параметры  Прогноз

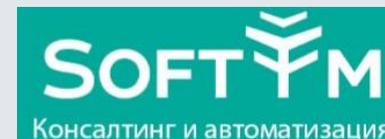
Группа	Параметр 1	Параметр 2	Параметр 3	Параметр 4	Параметр 5
Клиентский сегмент 1	Диапазон выручки	Диапазон ресурсов	Отрасль	Регион	Рентабельность

## Сценарий 1 выдача кредитов до уровня х

Показатели	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Инфляция	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Рост производ	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
ИПЦ	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Рост ЗП	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
ЕВИТ	xx							
Налог	xx							
Амортизация	xx							
СОК	xx							
CAPEX	xx							
OCF	xx							

# Использование результатов: CRM система

- 1) Определение наиболее оптимальных каналов продаж для различных категорий клиентов, создание новых каналов продаж. Конкурентное преимущество банка – во всестороннем видении развития бизнеса клиента.
- 2) Подбор наиболее оптимальных условий для клиентов.
- 3) Планирование отклика клиентов на новые продукты.
- 4) Сбор данных из разных источников.
- 5) Выбор канала продаж.
- 6) Клиентская аналитика.
- 7) Воронка продаж.
- 8) Эффективность каналов продаж.
- 9) Многофакторный анализ продаж и планирование.
- 10) Показатели: LTV и др.



# Использование результатов: прототипы

← → ☆ Клиентский сегмент 1, сценарий 1

Плановый год:  ... x

IRR бизнеса клиентов группы:

Риски группы:

Целевой объем выдач кредитов:  Целевые кросс-продажи:

Целевые тарифы:

Планы и ресурсы по воронке продаж:  ... x

Привлекаемое фондирование от сегмента 1:

LTV сегмента 1:

План по каналам продаж с учетом показателей бизнеса клиентов:

Продукт	Канал 1	Канал 2	Канал 3
Кредит ЮЛ	xx	xx	xx



# Автоматизация риск-менеджмента



# Автоматизация МСФО, ВРМ, РАМ

Аллокация расходов и  
трансфертное  
ценообразование

Автоматический  
расчет корректировок  
(трансформационных  
и консолидационных)

Формирование  
моделей доходности

Автоматизация  
недавно введенных  
стандартов

Построение системы  
контролей,  
распределение ролей

Формирование  
финальных отчетов

Управленческая  
отчетность по  
подразделениям/про  
дуктам





Будем рады  
сотрудничеству!

ООО «Софт ФМ»

[www.soft-fm.ru](http://www.soft-fm.ru)

[kochurovsn@soft-fm.ru](mailto:kochurovsn@soft-fm.ru)

8-800-300-84-42