

Tinkoff Black Premium

Атнашева Анна Алексеевна
Козлов Андрей Вячеславович
Фотиев Денис Олегович
Кутьина Виктория Викторовна
Яковлев Кирилл Юрьевич

DAN 

Содержание

1	Структура данных.....	2
2	Предварительный анализ.....	4
3	Исследовательский вопрос и гипотеза.....	11
4	Анализ и мат. модель.....	15
5	Выводы, перспективы, policy implication.....	25



TINKOFF

Подписка Tinkoff Premium



Самая массовая премиальная подписка Tinkoff банка, которая предоставляет:

- **бесплатное обслуживание всех карт и брокерского счета**
- **увеличенные лимиты на переводы и премиальная поддержка 24/7**

- **повышенные ставки по вкладам и кэшбэк до 30%.**
- **круглосуточные персональные консультации по вопросам инвестирования**

Структура данных

всего строк данных

в базе:

73712

- Общие данные о клиенте и его заявке за март 2023
- Даты первых открытий продуктов в банке
- Флаги открытия и использования продуктов банка во время подписки
- Данные о сумме транзакций клиентов и их количестве за 1, 3 и 5 месяцев до подключения подписки
- Флаги использования привилегий Tinkoff Premium

Выбросы

заявки без id

application_id

4

Люди младше 14 лет,
подавшие заявку

age_segment

188

Заявки от одного и того же
клиента, совершенные в
один момент

party_rk

4722



итого после обработки:

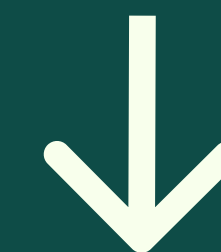
68798

Новые столбцы

Products_before

Количество продуктов
Tinkoff, которое клиент
использовал до подписки

Subscription_time



Status

Не использовал, Не продлил
Продлил на 1 месяц
Продлил на 2 и более месяцев

Изменение столбцов

Region_size

поселения:

деревни, села, поселки,
посёлки городского типа

город-миллионник:

город-миллионник, Москва,
Санкт-Петербург

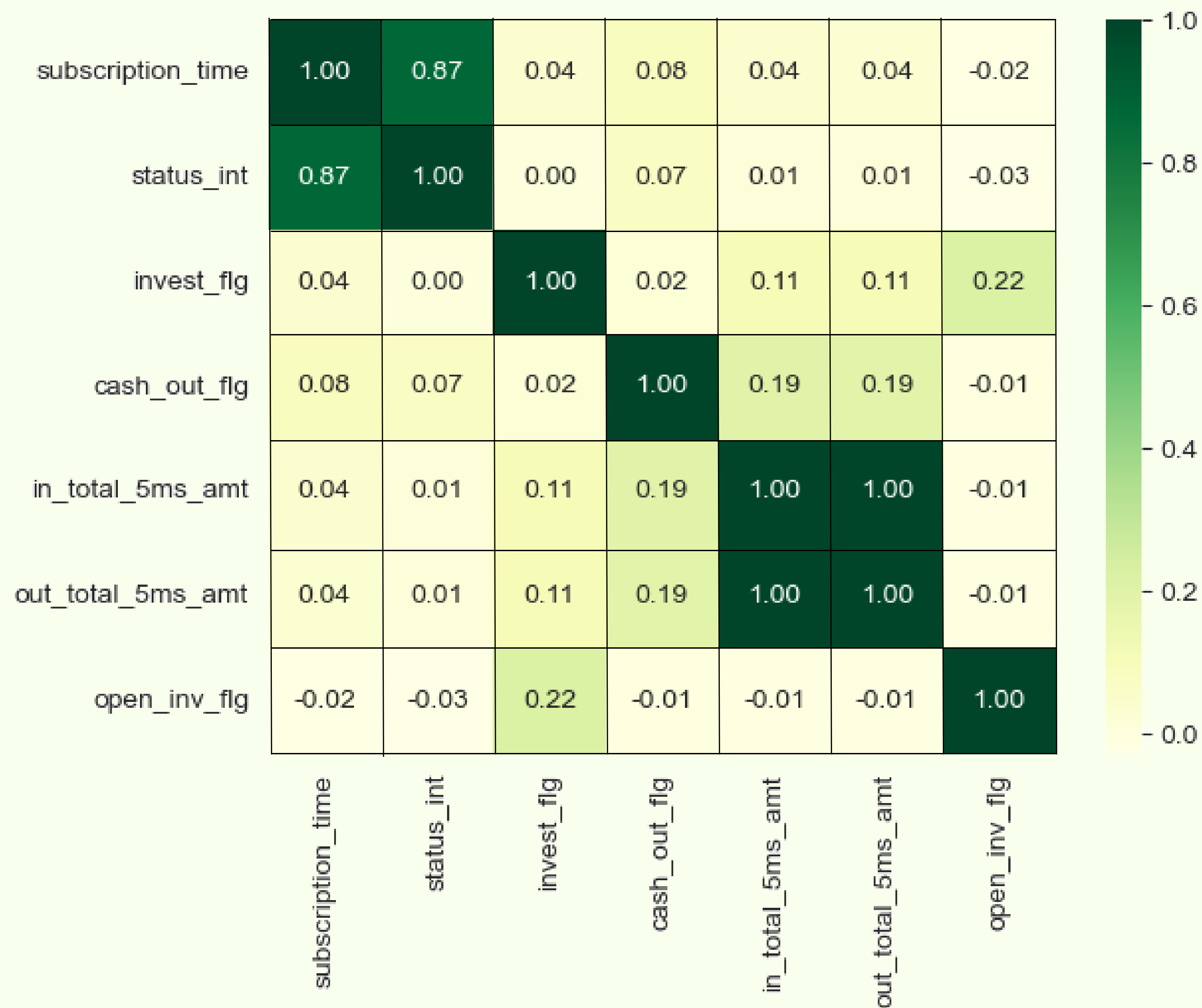
Age_segment

14-17, 18-22, 23-25, 26-30,
31-35, 36-40, 41-45, 46-50,
51-55, 56-60, 61-65, 65+



младше 22, 22-35
36-45, старше 45

Корреляция



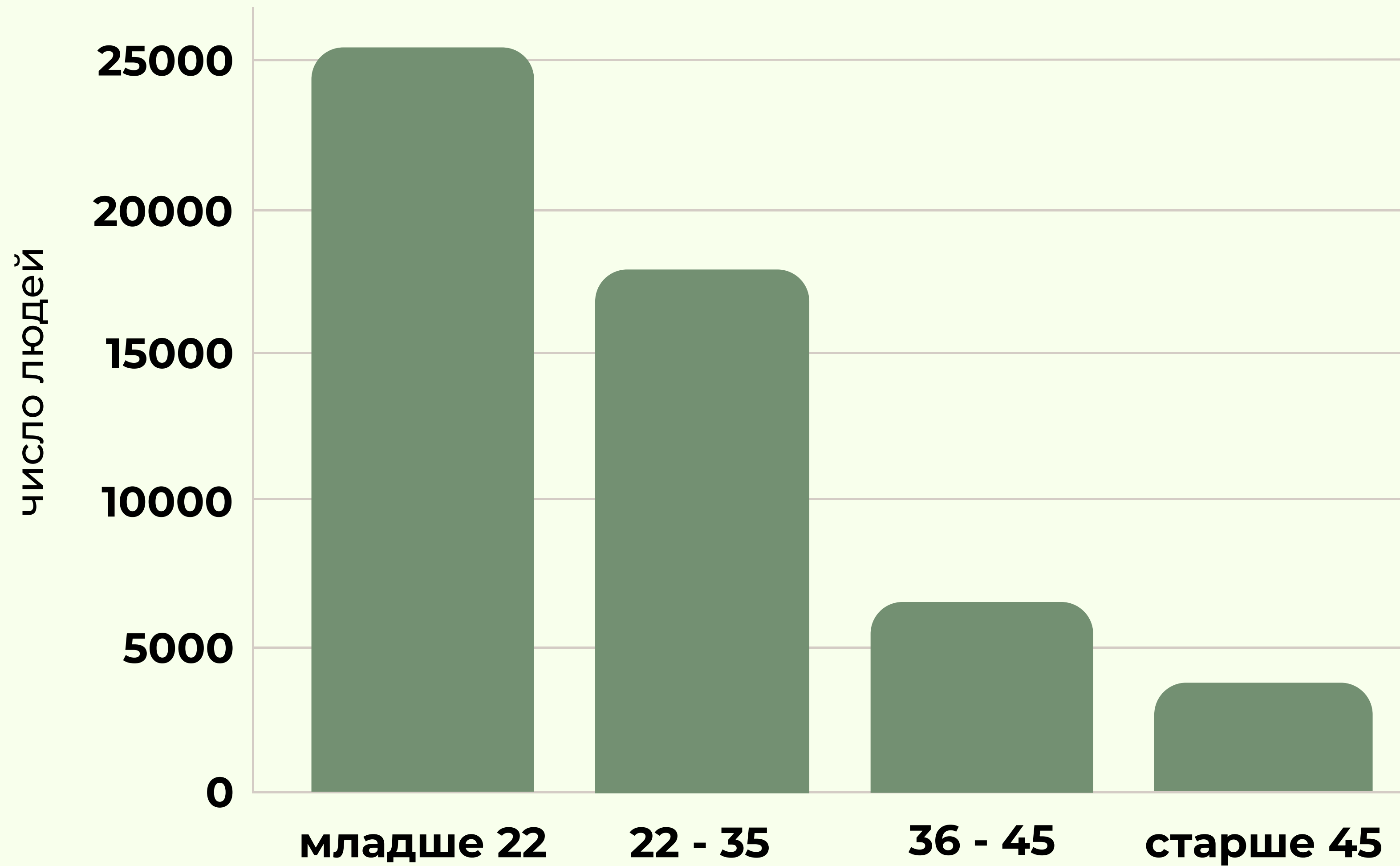
преданализ

исследовательский вопрос

гипотеза

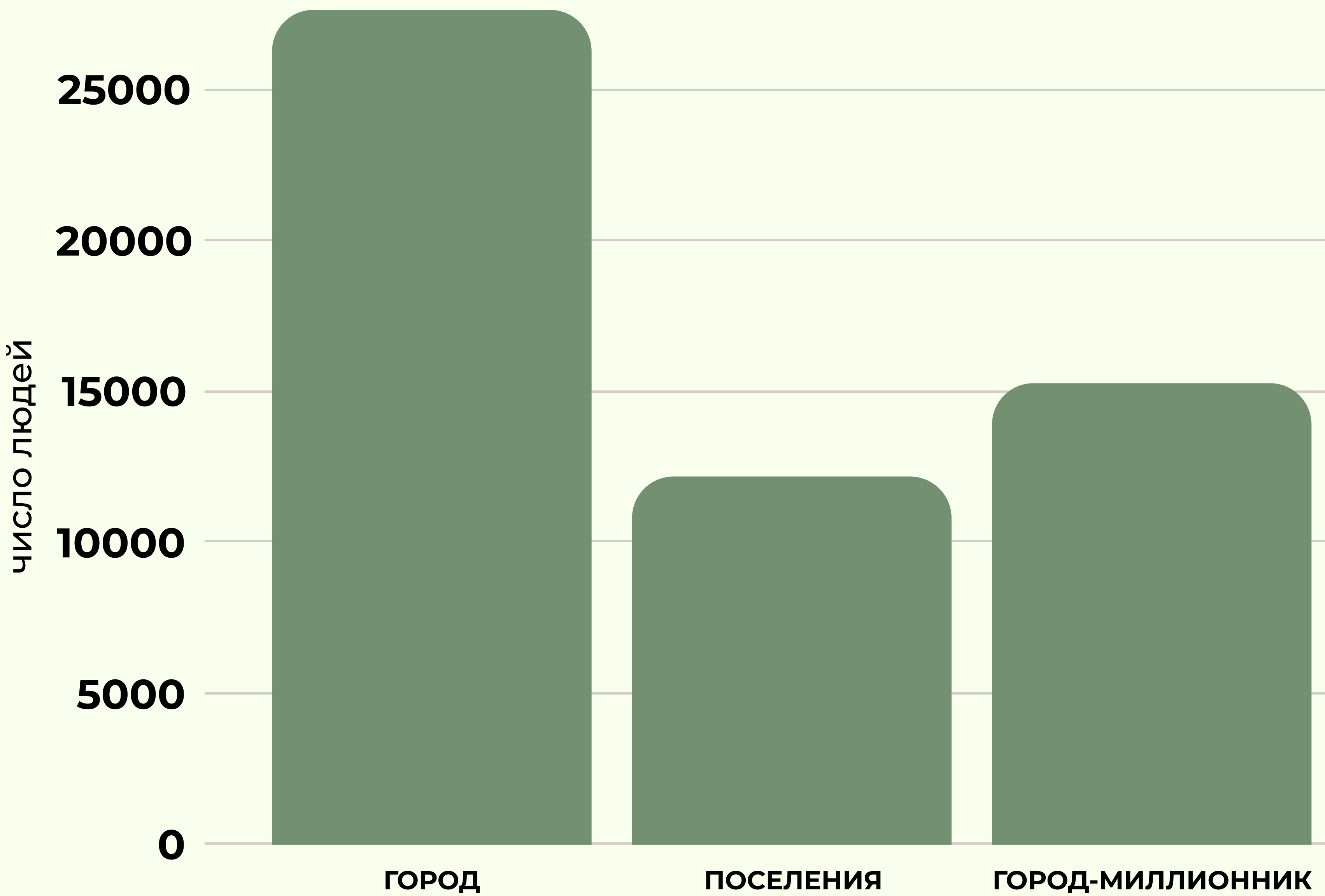
выводы

рекомендации



Распределение по возрастам



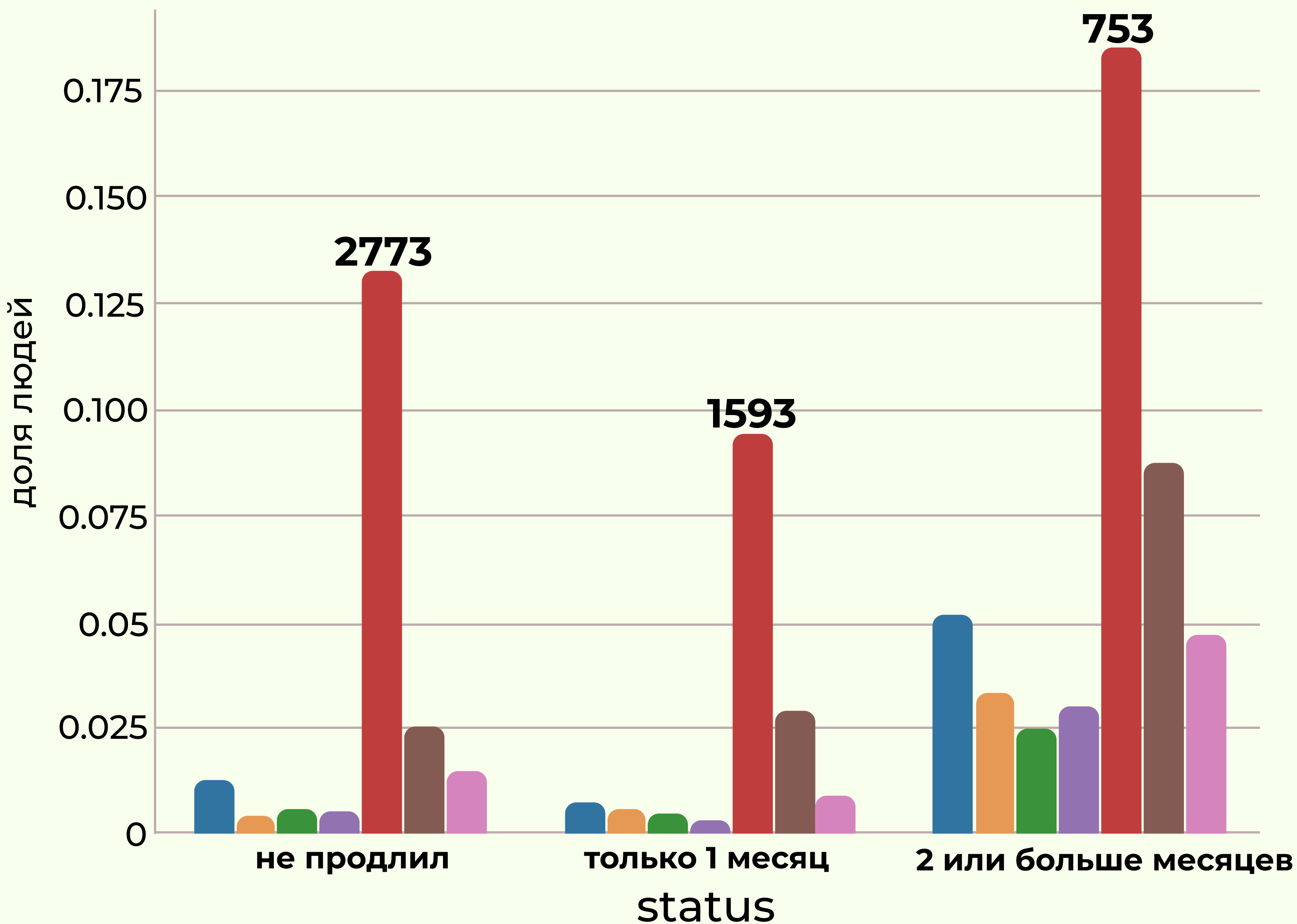


Распределение по региону проживания



Привилегия

- бизнес зал
- повышенный лимит на снятия
- бесплатная страховка выезда за рубеж
- премиальный повышенный кешбек
- премиальный инвестиционный счет
- повышенный лимит на переводы
- другие



Люди, которые не использовали привилегии:
 не продлил - 82 %
 продлил только на 1 месяц - 86%
 продлил на 2+ месяцев - 65%

преданализ

исследовательский вопрос

гипотеза

выводы

рекомендации

Исследовательский вопрос

**Что влияет на вероятность
продления подписки?**

Мотивация

**Привлечение большего числа
пользователей и
увеличение срока
использования подписки**



**увеличение прибыли
компании**

Гипотеза

**Люди, пользующиеся премиальным
инвестиционным счётом,
продлевают подписку после
пробного периода чаще остальных**

преданализ

исследовательский вопрос

гипотеза

выводы

рекомендации

Механизм гипотезы

Клиент подключает бесплатный пробный период



Начинает инвестировать, так как узнает о привилегиях



Получает выгоду в пробном периоде подписки



Клиент продлевает подписку

Клиент открывает инвестиционный счет



Клиент узнаёт о привилегиях по инвестициям в подписке TINKOFF PREMIUM



Получает выгоду в пробном периоде подписки



Клиент продлевает подписку

преданализ

исследовательский вопрос

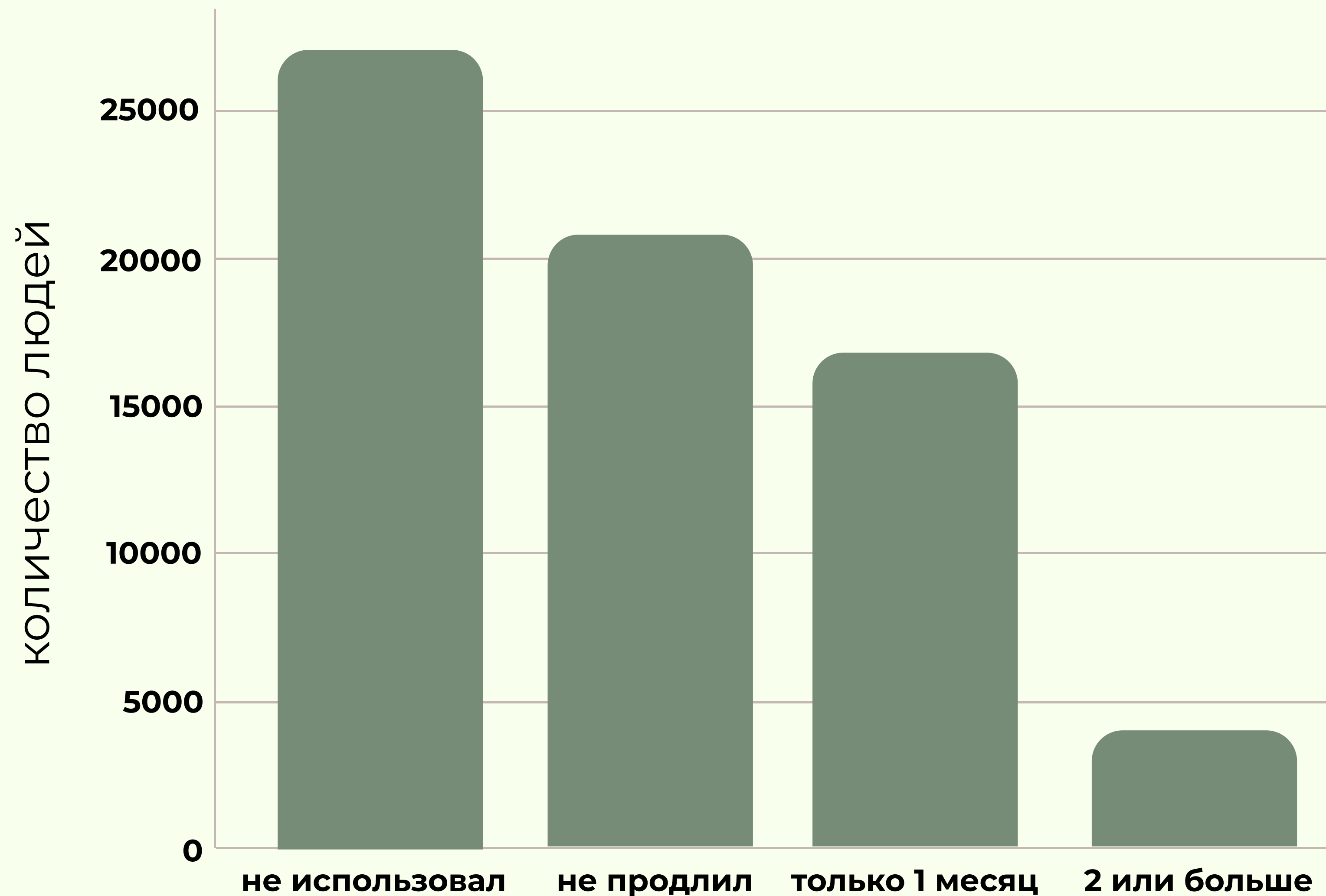
гипотеза

выводы

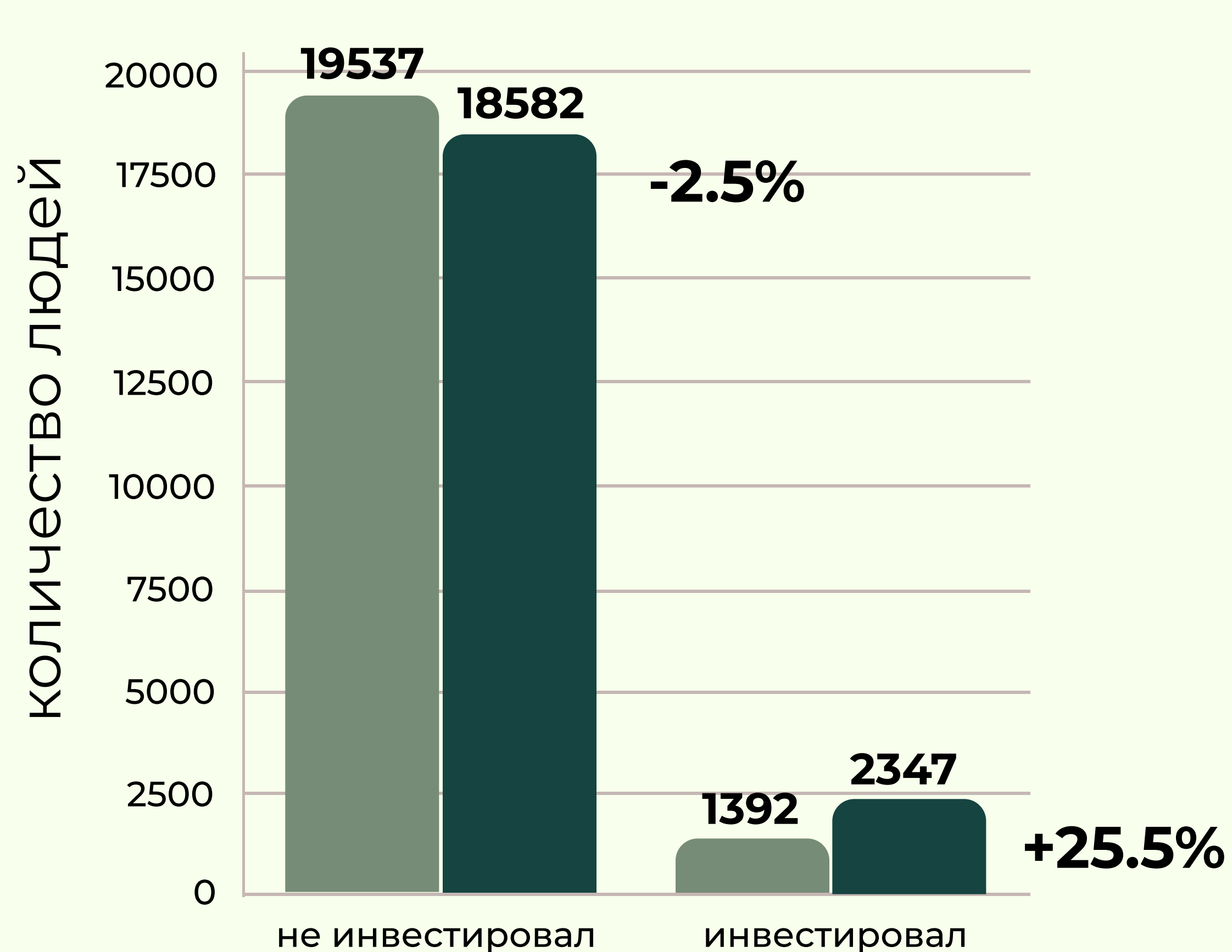
рекомендации

АНАЛИЗ

Распределение в продлении подписки



Разница в продлении подписки между инвестировавшими и не инвестировавшими



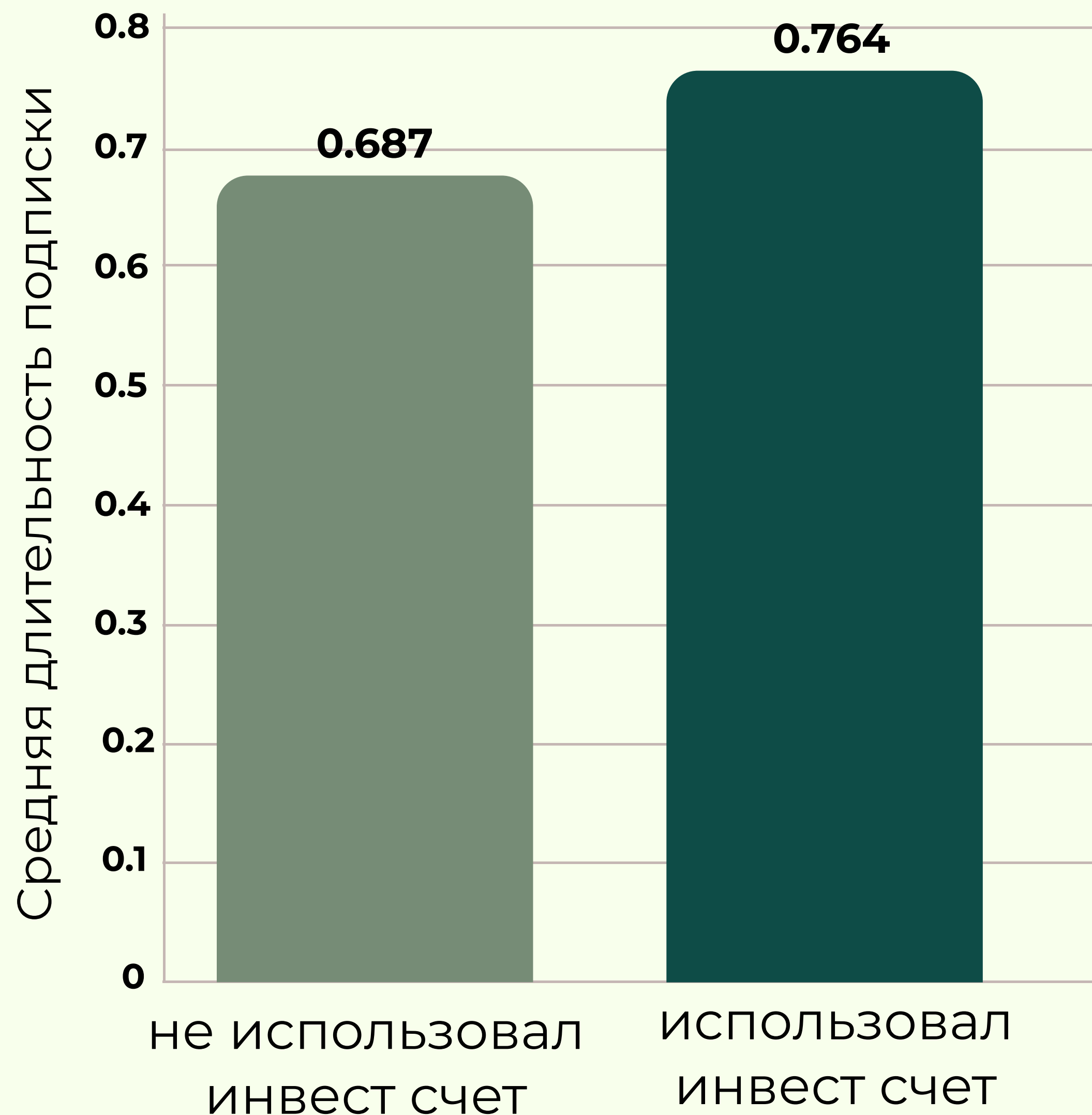
Продлил ли человек подписку

- не продлил
- продлил

размеры подвыборок (продлил, не продлил) равны



+6%

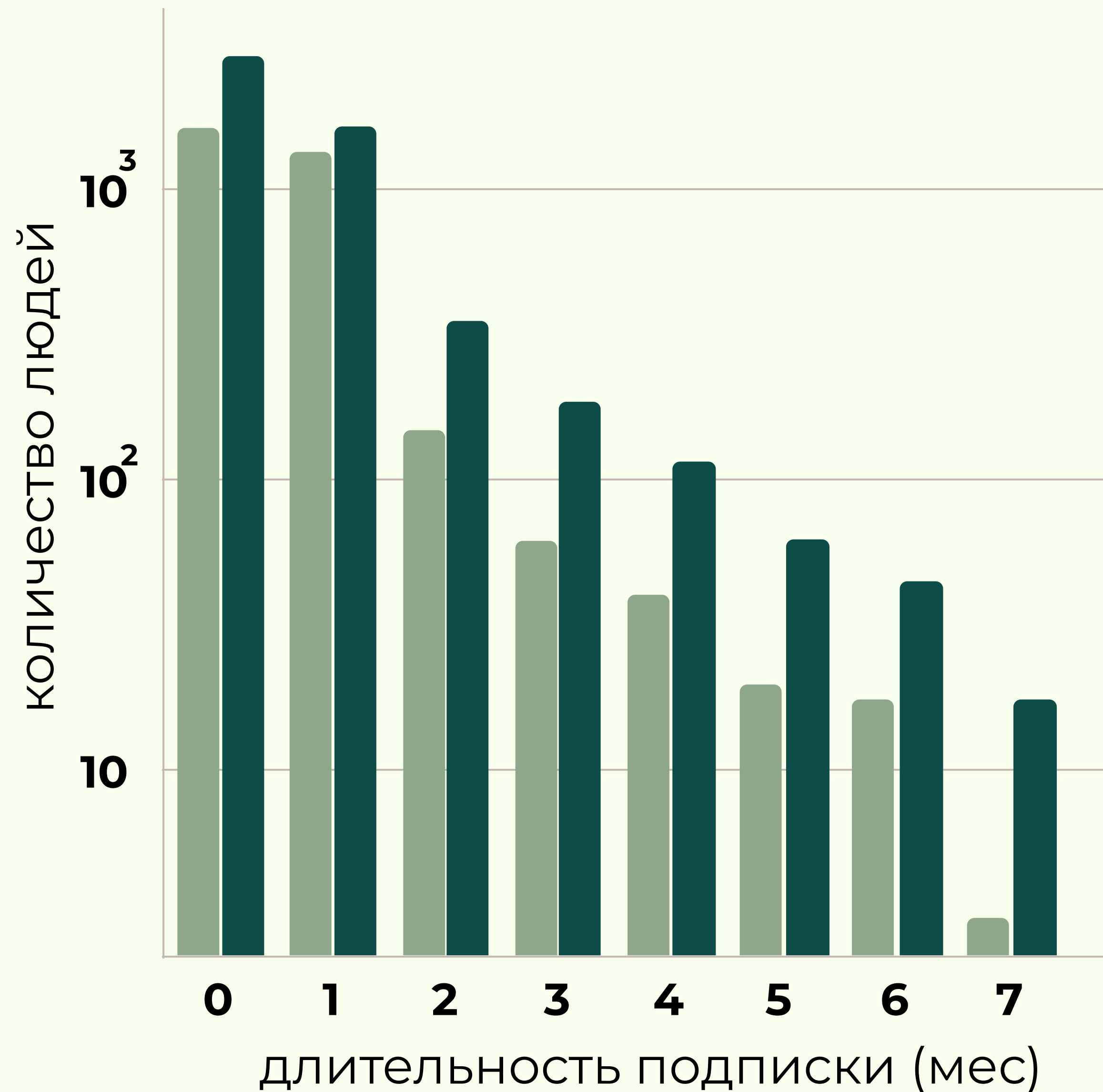


Средняя длительность подписки после пробного периода (мес)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
ИНВЕСТИЦИОННОГО СЧЕТА

■ не использовал

■ использовал



Распределение людей по длительности подписки

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
ИНВЕСТИЦИОННОГО СЧЕТА

■ не использовал

■ использовал

Гипотеза - Математическое подтверждение

выбранный
уровень
значимости:

5%

H_0

в генеральной
совокупности **отсутствуют**
различия по продлению
подписки после пробного
периода между людьми,
использующими
премиальный
инвестиционный счет и
не использующими

p - value < 0.01

преданализ

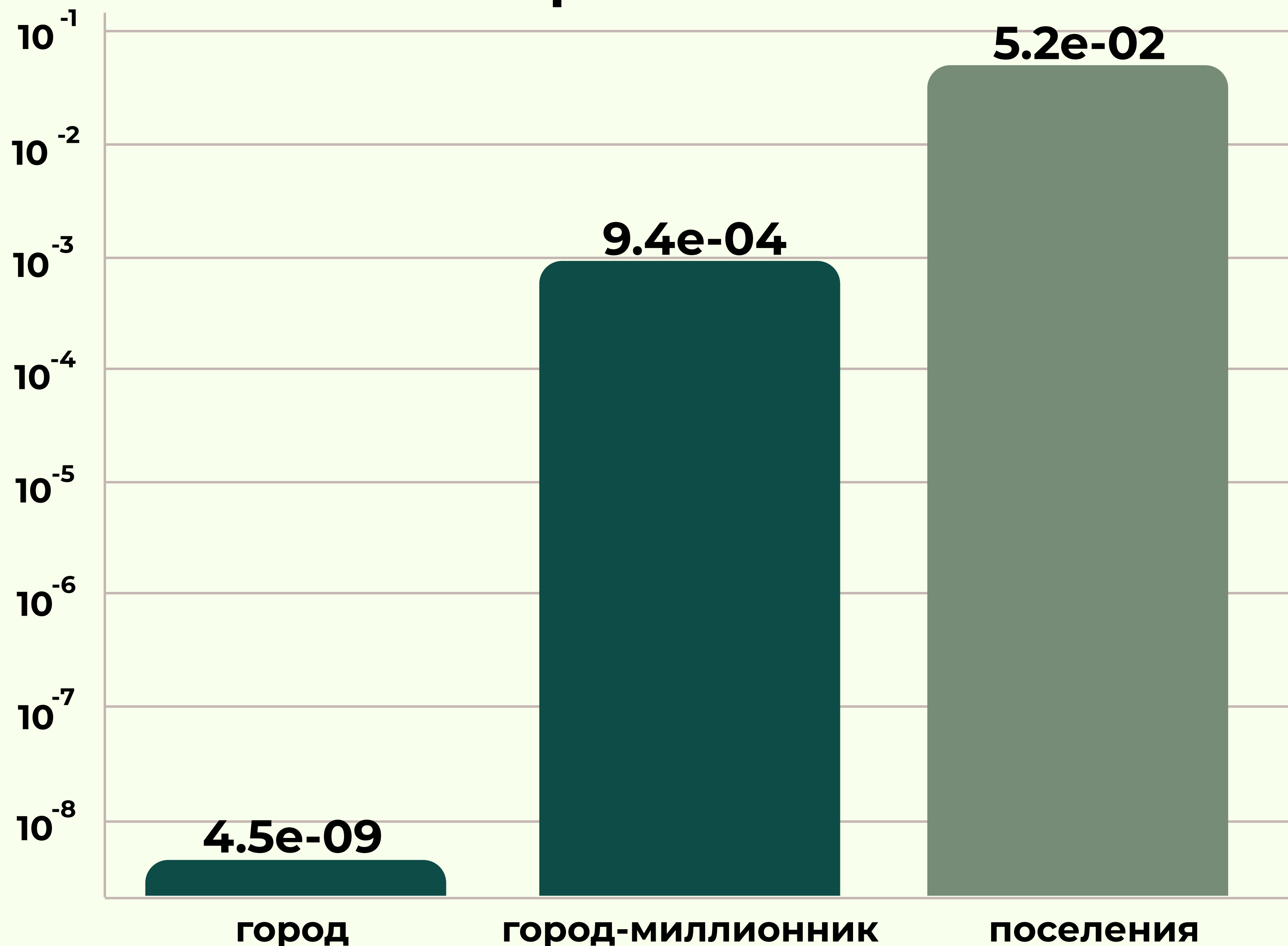
исследовательский вопрос

гипотеза

выводы

рекомендации

p-value



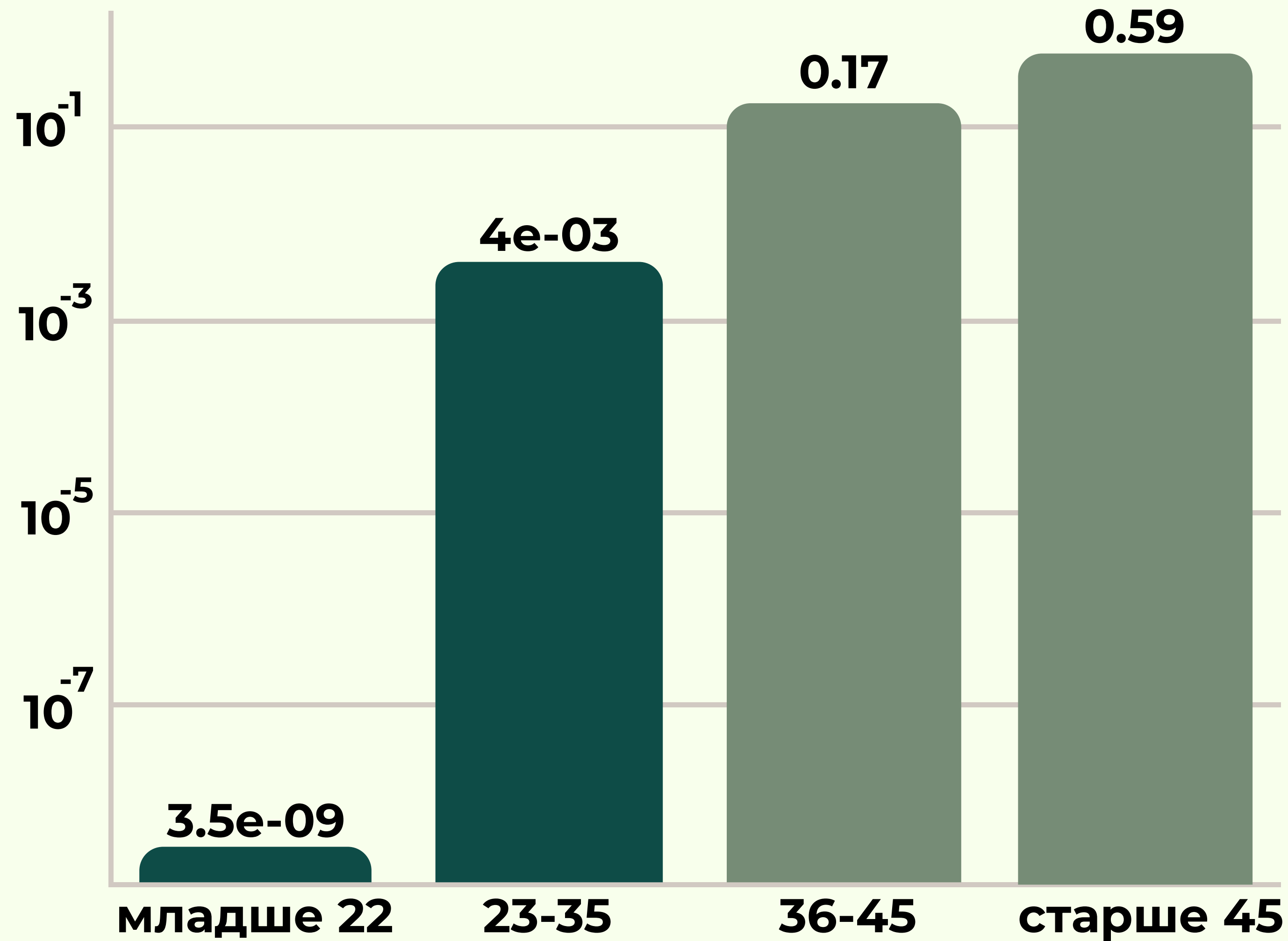
По региону проживания

p-value

меньше 0.05

больше 0.05

p-value

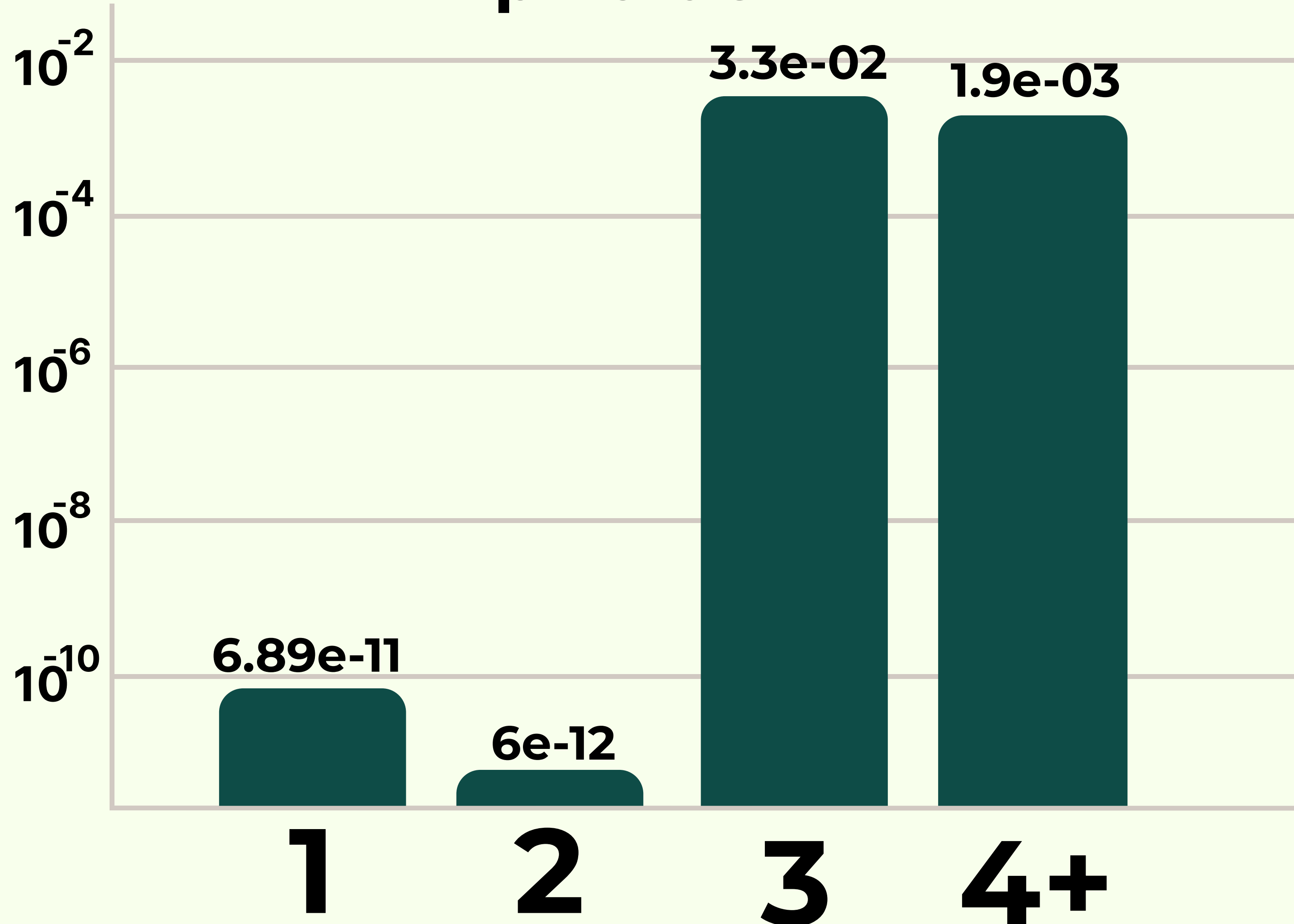


По возрасту

p-value

- меньше 0.05
- больше 0.05

p-value



По количеству продуктов, используемых до подписки



*учитывается кредитная карта, счет вклада, дебетовый счет, накопительный счет, счет по кредиту, рассрочка

Интерпретация модели



- 1** Есть статистически значимые различия в группах людей младше 22 лет и людей 22 - 35 лет
- 2** Есть статистически значимые различия в группах клиентов, проживающих в городах и городах - миллионниках
- 3** Нет различий между группами клиентов по количеству использованных продуктов до подписки

Гипотеза

Люди, пользующиеся премиальным инвестиционным счётом, продлевают подписку после пробного периода чаще остальных

Вывод

Наша гипотеза подтвердилась для людей, проживающих в городах-миллионниках и городах и для людей возрастом до 35 лет

Ограничения исследования



1

Недостаточно социальных данных

2

Нет информации про доходы

3

Недостаточно точной информации об использовании людьми привилегий и продуктов

Перспективы исследования

- 1. Исследовать мнение пользователей Tinkoff Premium о подписке и ее функциях**
- 2. Углубить анализ по социальным группам с помощью социальных данных**
- 3. Изучить причины отказа пользователей от подписки**

Польза

Исследование можно использовать чтобы настроить наиболее эффективную таргетированную рекламу

Policy Implication

- **Усиленное продвижение инвестиционных счетов среди клиентов с подпиской Tinkoff Premium.**
- **Усиленное продвижение премиальной подписки Tinkoff Premium среди инвесторов.**

Policy Implication

- Увеличить количество инвестиционных пакетов с различными уровнями риска и доходности.
- Предлагать привлекательные условия для новых клиентов, такие как бонусы за открытие счета или начальные вложения
- Сделать акцент на продвижение программ обучения клиентов по инвестированию и управлению портфелем
- Быстрое налоговое консультирование
- Улучшить остальные функции подписки

**Клиент, продливший подписку
после пробного периода**



**Клиент, не продливший подписку
после пробного периода**



Наша команда



Андрей



Аня



Кирилл



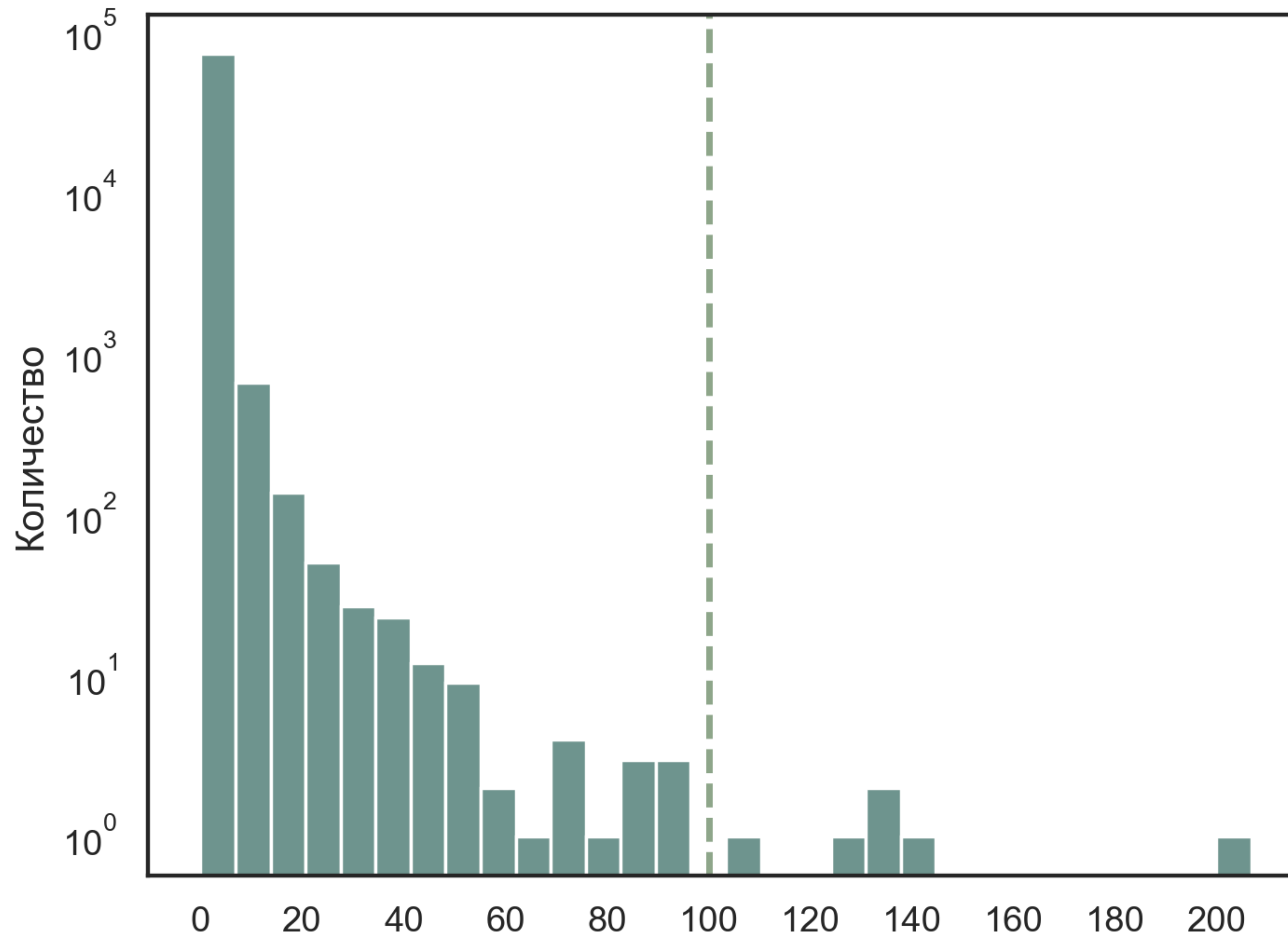
Вика



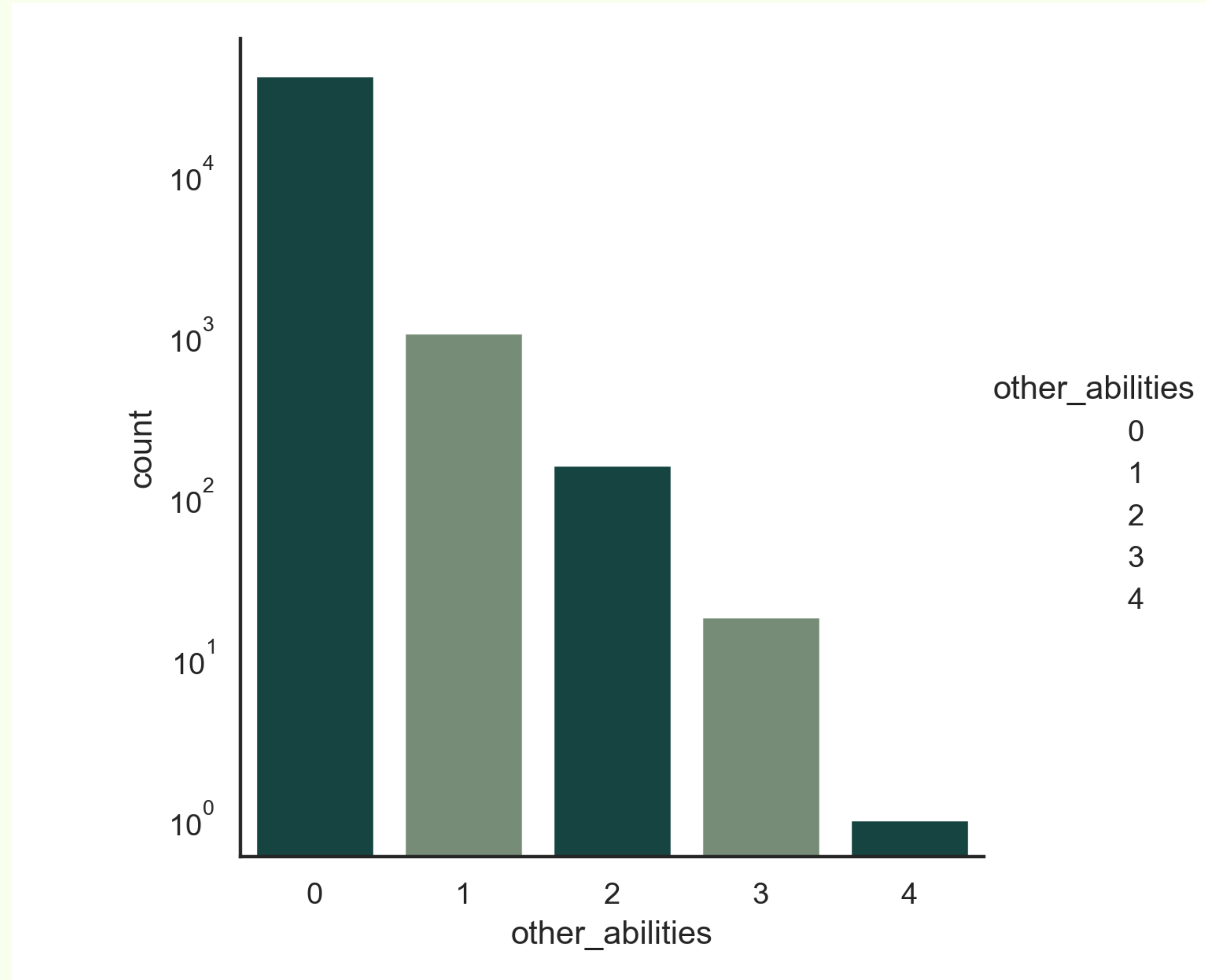
Денис

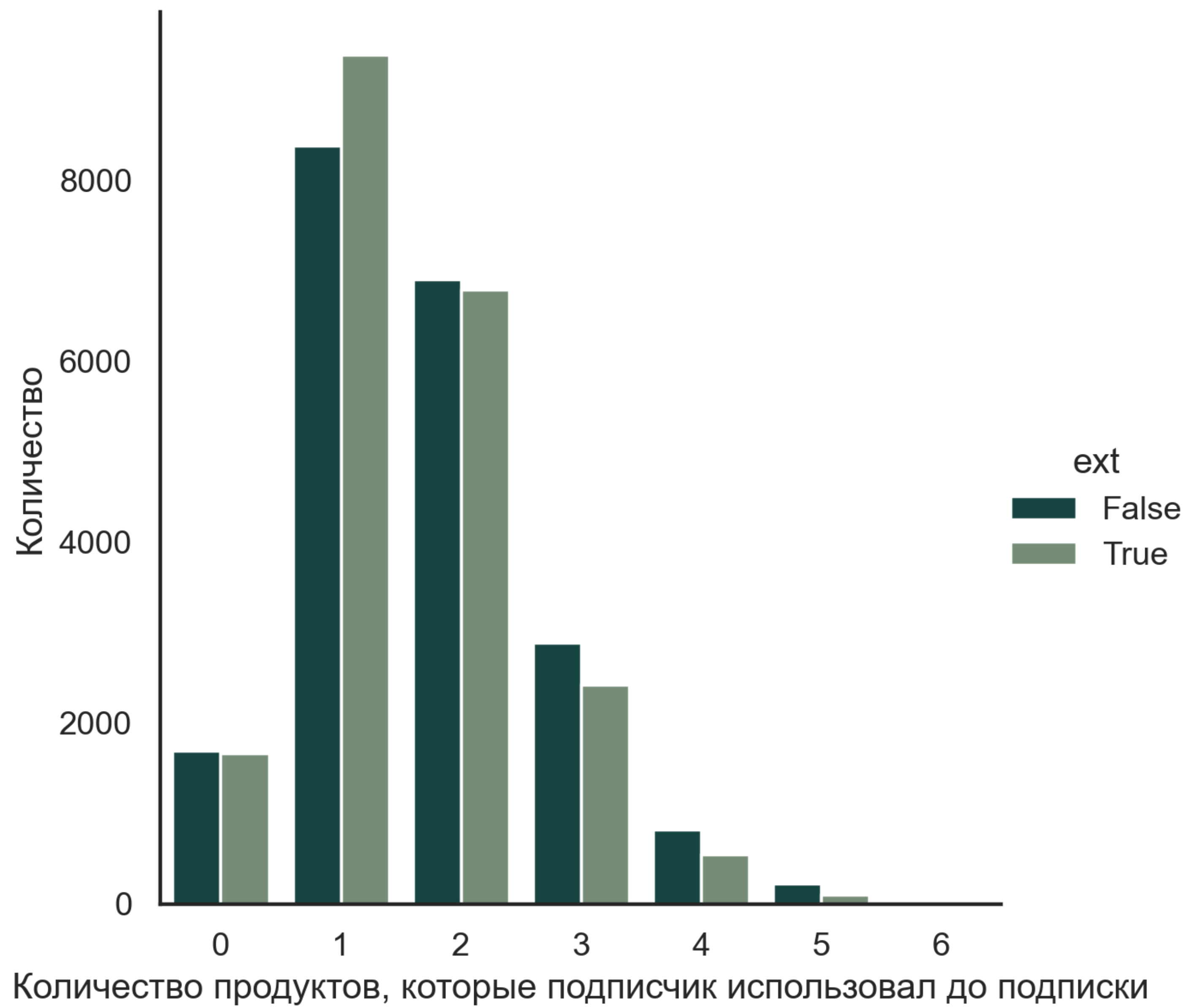
Приложение

распределение расходов и доходов

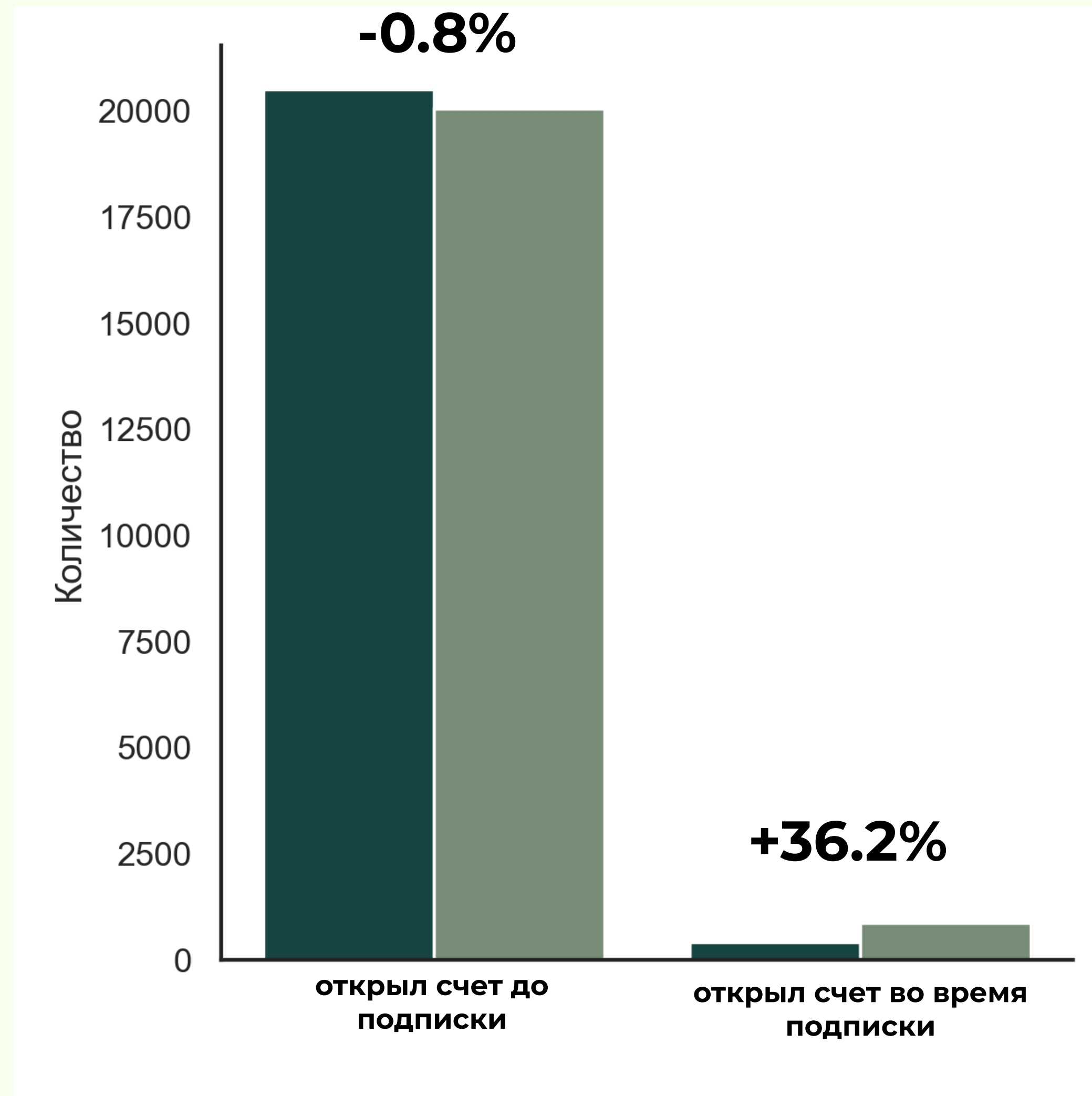


распределение по количеству используемых привелегий кроме премиального инвестиционного счета





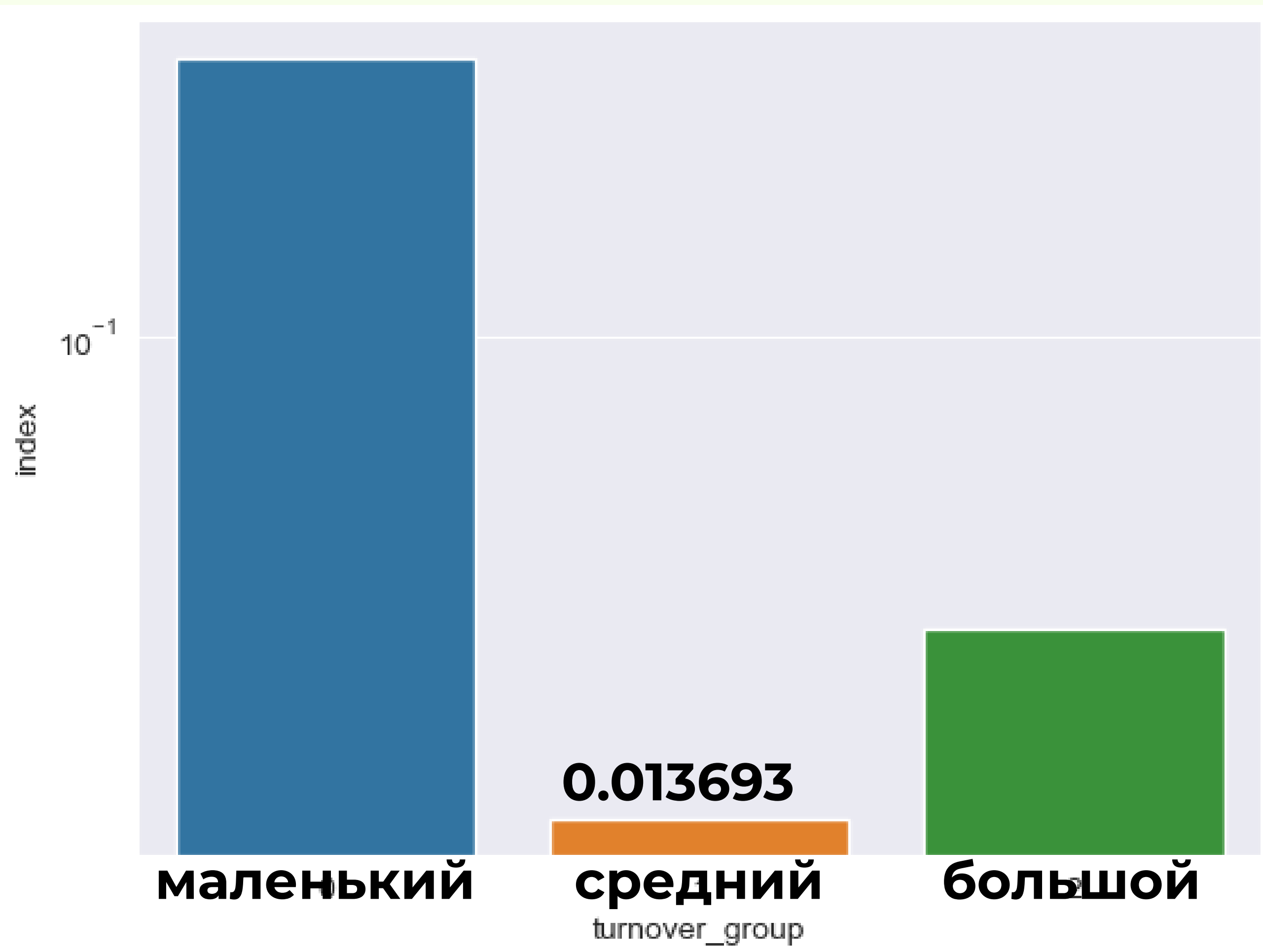
Открытие инвестиционного счета



Продлил ли человек подписку

- Продлил
- Не продлил

p-value По расходам (по перцентилям)



РАЗМЕР ПОДВЫБОРОК:

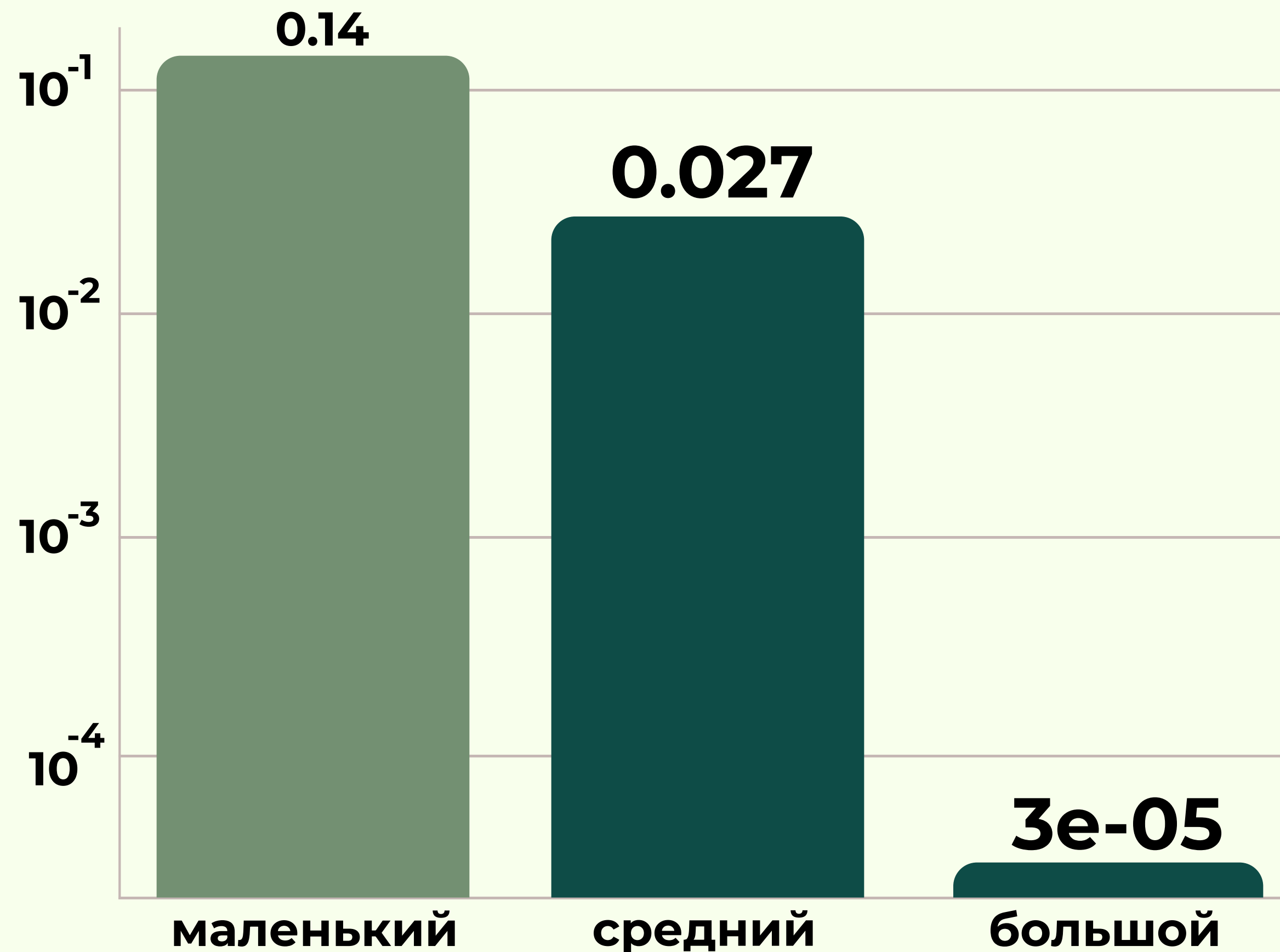
4130

размеры всех
подвыборок
равны



По обороту (по перцентилям)

p-value



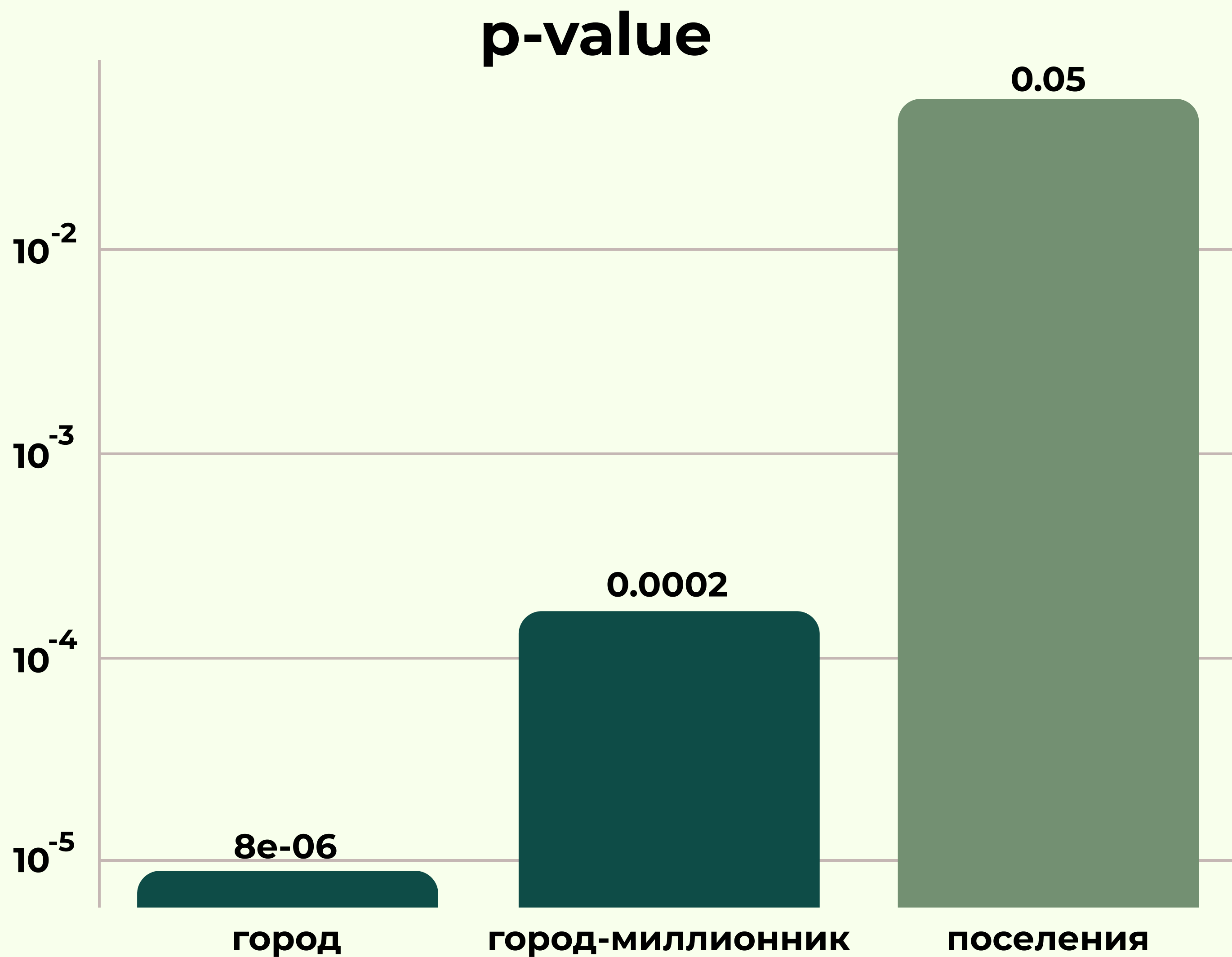
РАЗМЕР ПОДВЫБОРОК:

4132

размеры всех
подвыборок
равны



По региону проживания (равномерные выборки)



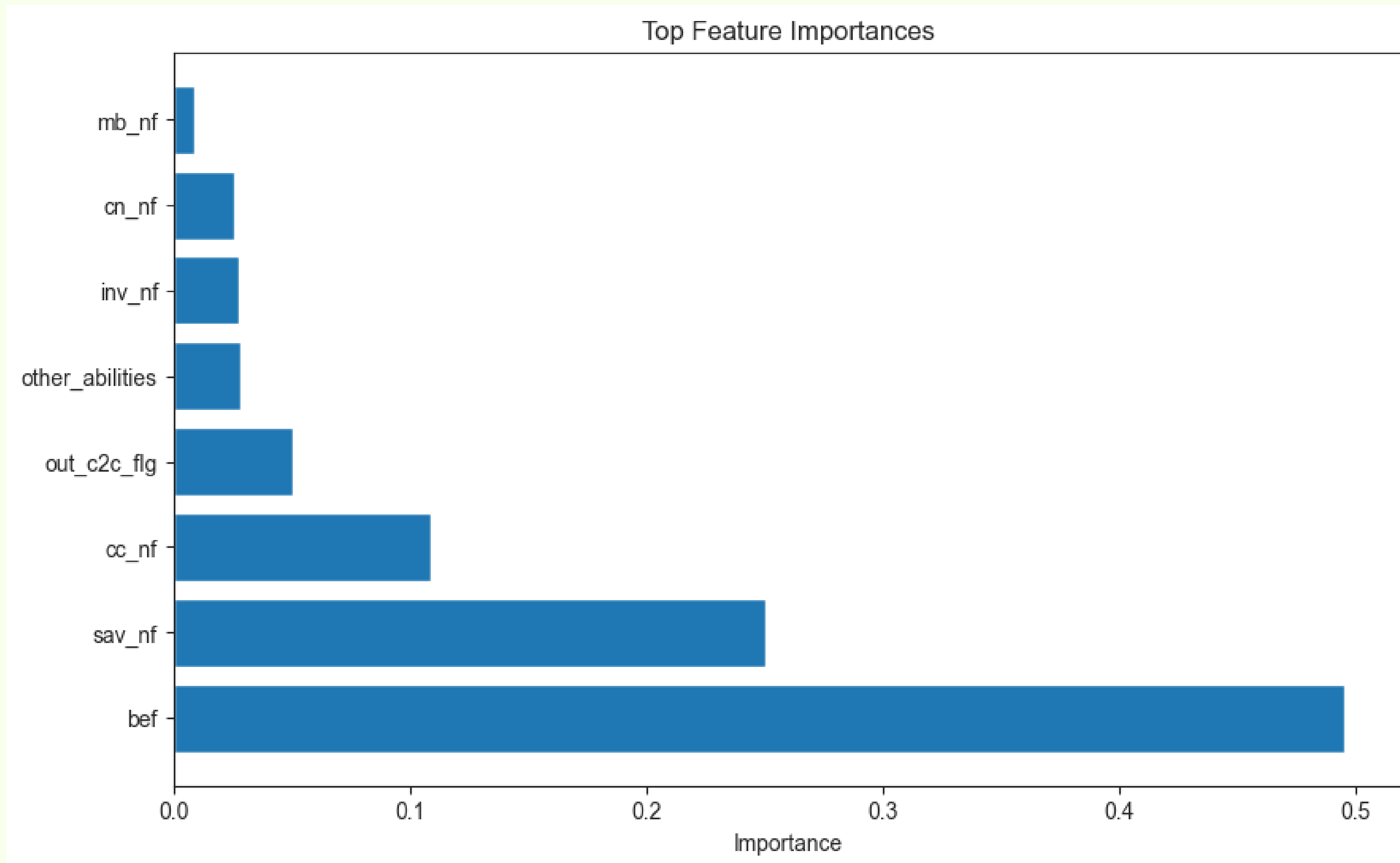
РАЗМЕР ПОДВЫБОРОК:

4057

размеры всех
подвыборок
равны

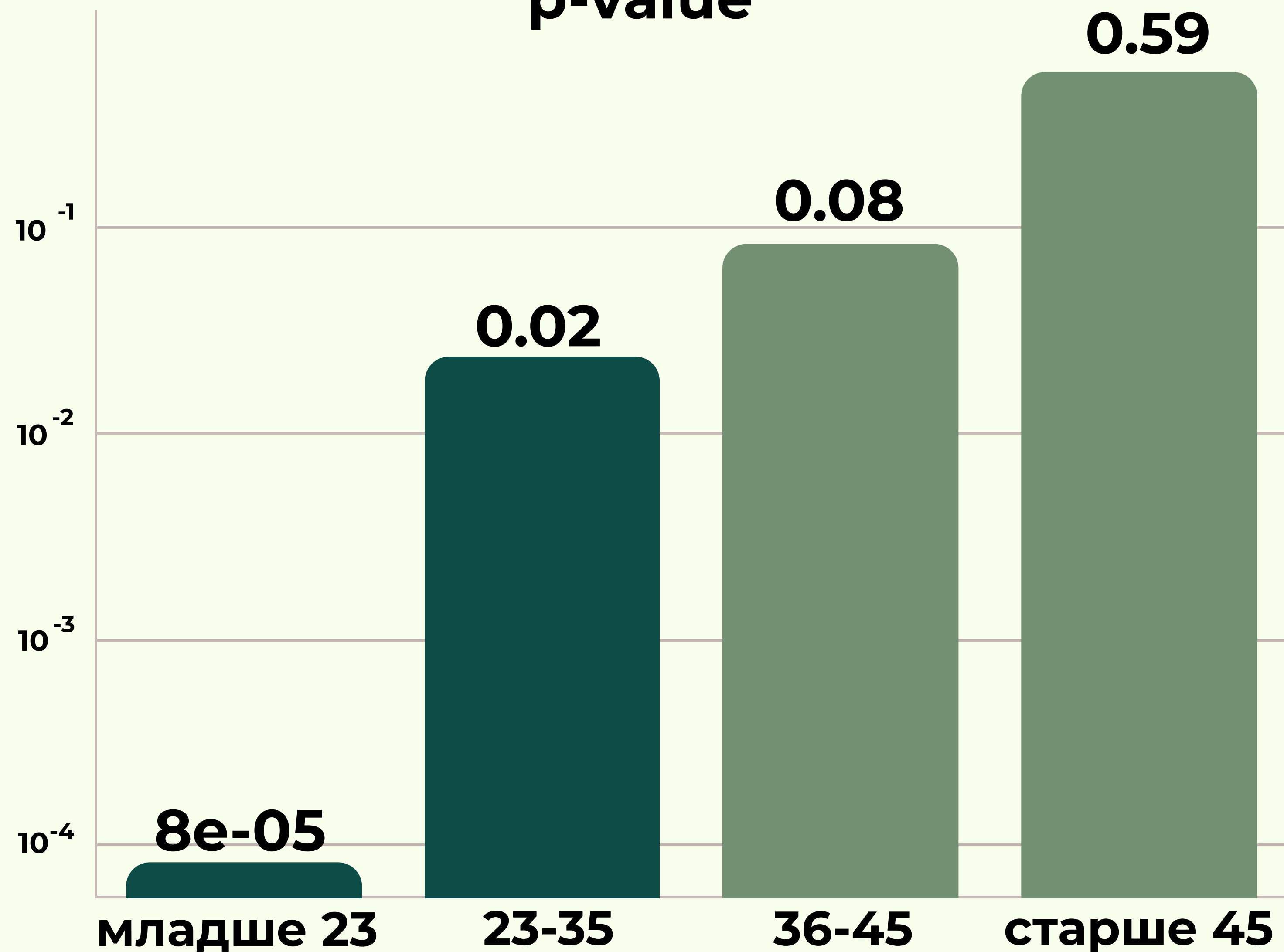


importance



По возрасту (равномерные выборки)

p-value



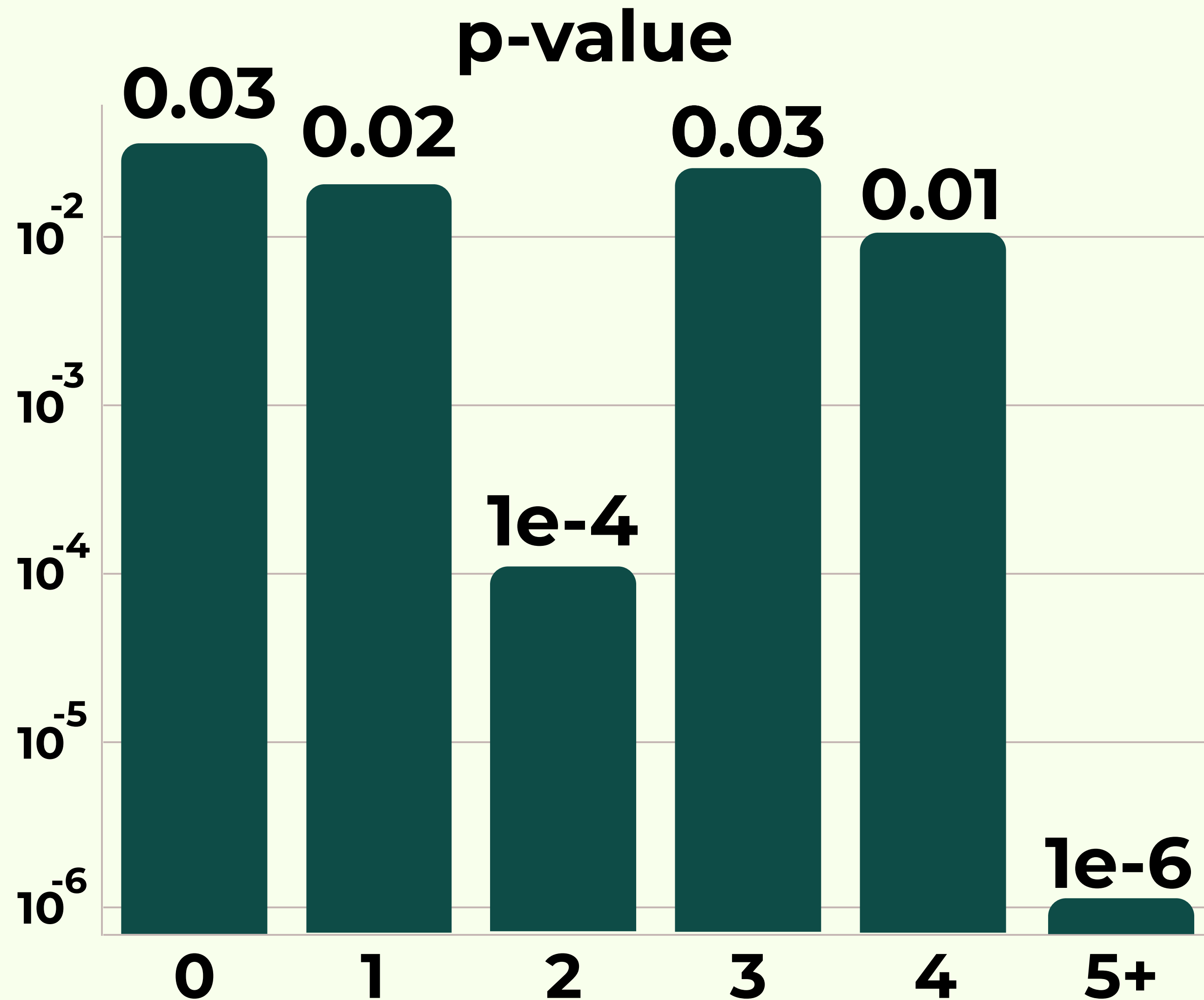
РАЗМЕР ПОДВЫБОРОК:

1144

размеры всех
подвыборок
равны



По продуктам, используемым до подписки (равномерные выборки)



РАЗМЕР ПОДВЫБОРОК:

1144

размеры всех
подвыборок
равны



