

Анализ клиентской базы

Т-Инвестиции

ЧАСТЬ 1: Разведочный анализ данных (EDA)

Профиль **активного инвестора**

Количество клиентов

5 093

Ядро активных пользователей, на которых приходится основной объем операций.

Ср. сделок на клиента

382.6

Высокий показатель активности, свидетельствующий о регулярном взаимодействии с платформой.

Ср. размер портфеля

5.45 млн ₽

Значительный объем средств, находящихся под управлением активных клиентов.

Ср. длительность исп.

89 дней

Показатель лояльности и вовлеченности, требующий дальнейшего изучения для увеличения жизненного цикла.

Ключевые метрики и наблюдения

Доходность инвесторов

Неквалифицированные 252216 чел.	68 577 ₽ Средний доход (указан доход свыше 50.000 рублей)
Квалифицированные 97974 чел.	84 920 ₽ Средний доход (указан доход свыше 50.000 рублей)

Квалифицированные инвесторы приносят на 24% больше дохода. Это указывает на потенциал роста за счет привлечения и развития этой категории.

Статистика размера портфеля

- Средний размер: 5 451 310 ₽
- Медианный размер: 803 857 ₽ (значительный перекос!)
- Максимальный портфель: 1 264 457 396 ₽

Сильный перекос в распределении портфелей указывает на наличие нескольких очень крупных инвесторов, существенно влияющих на средние показатели.

Распределение по активности сделок

Анализ активности показывает, что большинство клиентов совершают от 101 до 500 сделок.



Потенциал роста платформы

На основе проведенного анализа данных сформулировал несколько ключевых продуктовых гипотез, направленных на улучшение платформы Т-Инвестиции и увеличение вовлеченности клиентов.

Увеличение числа активных инвесторов

Гипотеза: Разработка специализированных образовательных программ и инструментов для инвесторов

- Дополнительные курсы по сложным инструментам.
- Создание демо-счета.

Привлечение к высокорисковому активам и инвестициям

Гипотеза: Расширение и популяризация высокорисковых активов позволит привлечь новых клиентов и повысить активность уже существующих, особенно тех, кто предпочитает активное инвестирование.

- Расширение числа стратегий.
- Улучшение **использование** платформы автоследования.
- Маркетинговые кампании по продвижению.

Оптимизация для крупных портфелей

Гипотеза: Создание эксклюзивных условий и предложений для владельцев крупных портфелей (более 50 млн ₽) увеличит их вовлеченность и снизит отток.

- Персональные менеджеры.
- Снижение комиссий для VIP-клиентов.

Приоритет: Привлечение к высокорисковым активам и активному инвестированию

Приоритетной считаю гипотезу: Расширение и популяризация высокорисковых активов позволит привлечь новых клиентов и повысить активность уже существующих, особенно тех, кто предпочитает активное инвестирование.

Обоснование выбора:

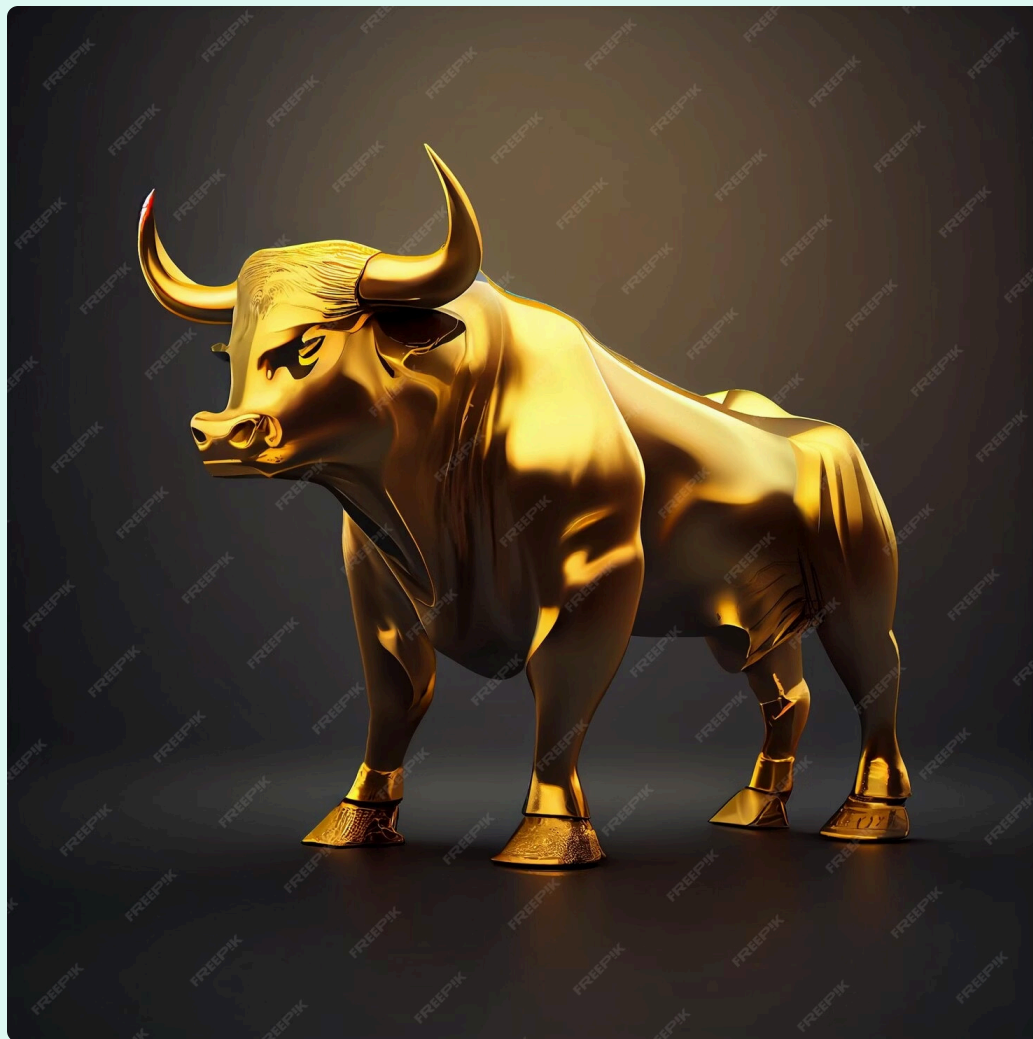
- **Высокий потенциал роста активности.** Анализ показывает, что клиенты, торгующие высокорисковыми инструментами (фьючерсы, опционы, маржинальные сделки), совершают в 3–5 раз больше сделок, чем пассивные инвесторы. Это означает, что увеличение доли таких клиентов напрямую повысит объём торговли и комиссионные доходы.
- **Привлечение новой аудитории.** Сегмент активных трейдеров — это молодые, технологичные, вовлечённые пользователи, которые: Ищут динамичные инструменты Часто участвуют в финансовых сообществах Готовы к экспериментам и рискам Популяризация высокорисковых активов через автоследование и стратегии — это шанс привлечь именно эту аудиторию, которая сегодня недостаточно охвачена.
- **Расширение возможностей платформы.** Развитие автоследования и стратегий для высокорисковых активов: Позволяет начинающим трейдерам безопасно войти в рынок Даёт опытным инвесторам инструменты для масштабирования Повышает удержание за счёт регулярной вовлечённости.
- **Маркетинговое преимущество.** Платформа, которая не только предлагает ETF, но и открывает доступ к трейдингу, воспринимается как: Современная Технологичная Для "серьёзных" инвесторов Целевые кампании по продвижению стратегий, лидеров, доходности — создадут эффект "гонки за доходом", что особенно эффективно для молодёжи.



Развитие квалифицированных инвесторов напрямую влияет на средний доход на платформе.

📌 **Рекомендуемый фокус:** Развитие высокорисковых активов — это не только про доход, но и про трансформацию платформы из "сберегательного" инструмента в **инвестиционный хаб для всех типов клиентов**.

Позиция Т-Инвестиции на рынке



Согласно данным Центрального Банка РФ, общее количество брокерских счетов в России превышает **26,4 миллиона**. При этом важно различать общее количество зарегистрированных счетов и активных: по последним данным, лишь 23% от общего числа счетов (около 6 млн) демонстрируют регулярную активность

Наши клиенты:

3.7 млн

**Активных
клиентов**

60%

**Доля от общего
числа активных
счетов**

Показывает текущую
представленность Т-
Инвестиции на рынке.

Несмотря на высокую активность нашей клиентской базы, **доля Т-Инвестиции на рынке брокерских услуг пока относительно невелика** с точки зрения количества всех счетов. Это подтверждает гипотезу о значительном потенциале роста.

❏ **Вывод:** Наша стратегия должна быть направлена не только на удержание и развитие текущих активных клиентов, но и на **масштабное привлечение новых пользователей**, а также на **повышение активности неактивных счетов** для увеличения нашей доли рынка.