

В презентации решения мы упоминали про **уровни вкладчика**.

Эта концепция означает, что мы даем расширенные привилегии пропорционально тому, как клиент увеличивает баланс своего вклада.

Для начала мы предложили 4 уровня:

0-1-2-3

В этом заключается главный экономический смысл нашего решения. Мы поощряем людей за то, что они дольше держат вклад. Также мы создаем механизм удержания клиентов – никто не захочет просто так отказываться от выгод, которые даются без видимой затраты личных средств.

Основной денежный поток – доход от вклада. Для этого мы внедрили систему уровней, чтобы давать вознаграждения пользователям относительно их баланса депозита.

Подробнее про уровни и расчет юнит-экономики см. Приложение №3

Мы приняли уровень T1 как целевой. В теории он должен представлять самую большую категорию по суммарной сумме вкладов.

Юнит экономика на примере T1 в стресс-ситуации при спреде в 1% на горизонте 1 года:

Метрика	Значение (стресс)
Средний баланс	120 000 рублей
Валовая процентная маржа	1 200 рублей
Выручка от партнеров и выручка от предоставления иных услуг (комиссионные, эквайринг, ...)	300 рублей
Затраты на вознаграждения	1 000 рублей
Итого	500 рублей

Быстрая характеристика уровней

	% в сумме вкладов	Средний депозит	Валовая процентная прибыль со вклада + прочий доход - затраты на вознаграждение	
			Спред 1 п.п.	Спред 1,25 п.п.
T0	30%	20000	100	150
T0.5	20%	60000	250	400
T1	30%	120000	500	800
T2	15%	240000	380	980
T3+	5%	480000	1160	2360

Рычаги управления маржой

- Изменение спреда – для T1 +300 рублей за 0.25 п.п.
- Увеличивать выручку от партнеров (CPA) в отношении с затратами на вознаграждение (PartnerRev / RewardCost)
- Оптимизация вознаграждений – например, оптимизация фактической стоимости кешбека
- Изменение содержания уровней: лимитов, условия и предлагаемых привилегий. Увеличиваем лимит – в среднем получаем больше при тех же затратах.

Контроль рисков

- Предлагать grace period для избежания rage churn (если клиент неожиданно теряет что-то, то на негативных эмоциях может всё бросить – уйти навсегда)
- Лимит кешбеков в рублях, а не в %
- Запускаем уровни постепенно, чтобы убедиться в реальности спреда.
- Устанавливаем cost cap на вознаграждения. Необходимо чтобы затраты по наградам не превышали определенный процент от процентной маржи.

Бенчмарки

Смотрим на избеженную потерянную маржу. Снижение на 1 процентный пункт приводит к такому эффекту: Валовая Прибыль + (Ср. Баланс * Спред * 12)