

finline



Карточный клиент в онлайн

Иван Евтушенко
ноябрь 2013

Интернет-холдинг Treem

Финансовый портал
Минфин

КУПУЙ
В КРЕДИТ

finline

Финансовый супермаркет www.finline.ua

Генератор клиентов №1 для банков в Украине



10

банков-партнеров

Средний чек на кредит

25 000 грн

Более

200 000

лидов на кредитные
карты и кредиты
наличными в 2013 году

Лимит на карту –

5 500 грн

Объем рынка онлайн заявок

Объем

150 000 — 200 000

ЛИДОВ В МЕСЯЦ

Основные источники :

- поисковики (Google, Yandex);
- социальные сети;
- CPA сети;
- тематические сайты

Основные покупатели:

- Приватбанк
- Альфабанк
- Банк Русский Стандарт
- Банк Ренессанс Кредит
- Дельтабанк

Структура рынка



Методология исследования

Данные для аналитики взяты на основании
заполненных клиентами заявок в интернете в 2013 году.

География исследования:

все регионы Украины



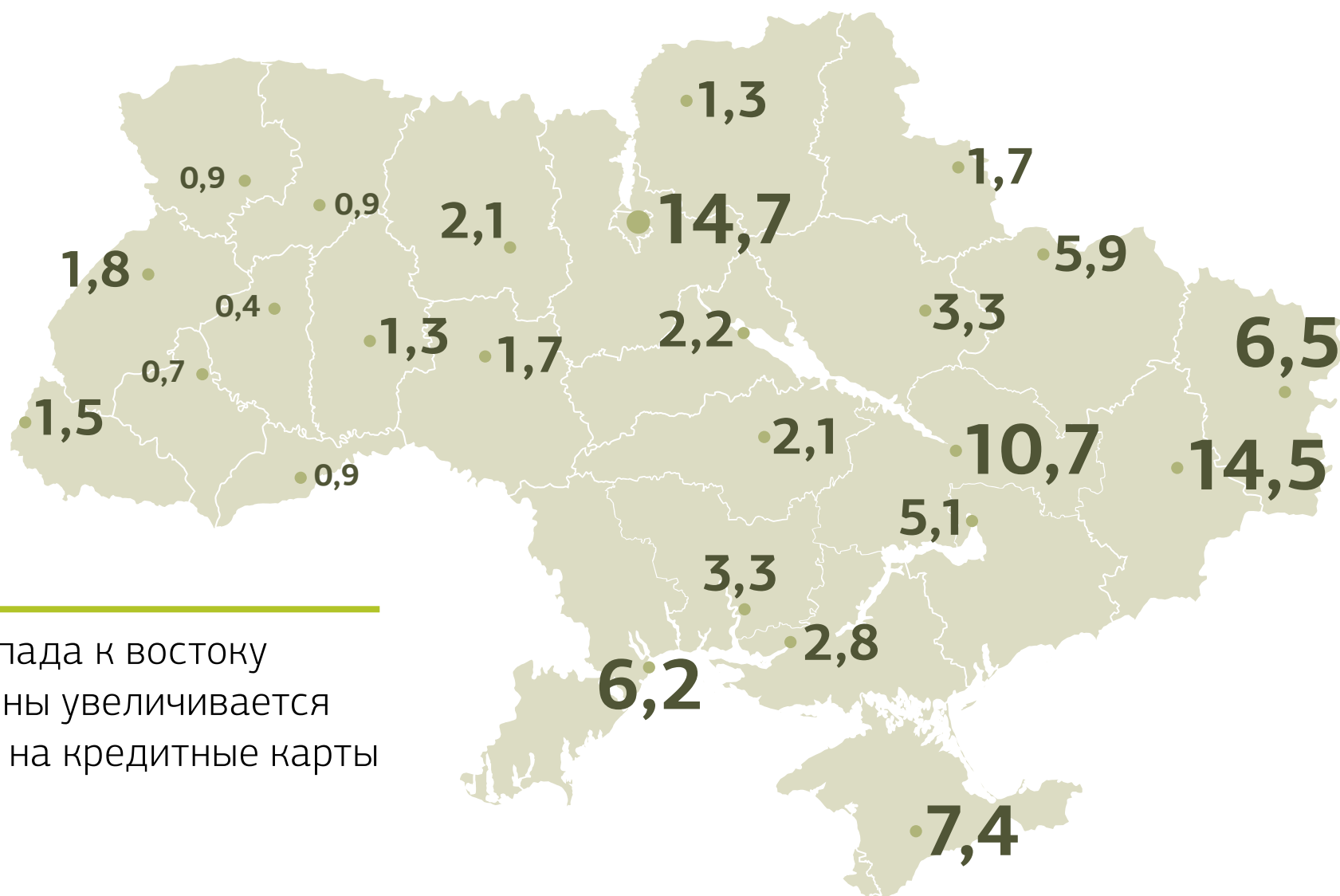
Количество выборки:

Более

50 000 лидов

Данная аналитика
отображает реальный спрос
населения Украины на кредитные
карты (mass сегмент)

География спроса на кредитные карты



От запада к востоку
Украины увеличивается
спрос на кредитные карты

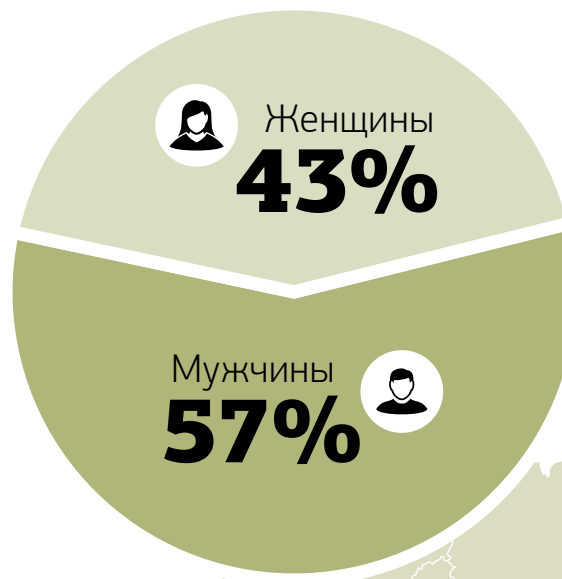
Концентрация заявок

ТОП-5 областей

1. Киевская область	15%
2. Донецкая область	14%
3. Днепропетровская область	11%
4. АР Крым	7%
5. Луганская область	7%

ТОП-10 областных центров

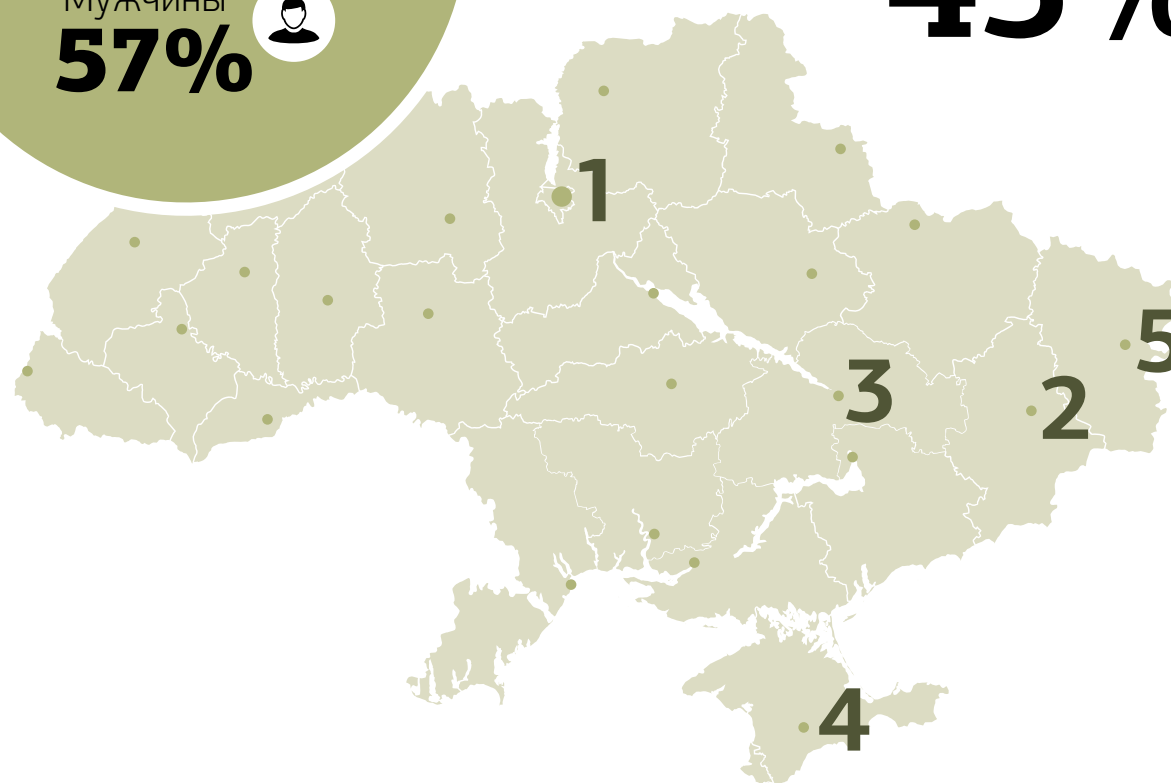
1. Киев	12,7%
2. Харьков	4,8%
3. Одесса	4,8%
4. Донецк	4,5%
5. Днепропетровск	4,1%
6. Запорожье	2,9%
7. Симферополь	2,6%
8. Николаев	2,3%
9. Луганск	2,3%
10. Херсон	1,9%



Концентрация:

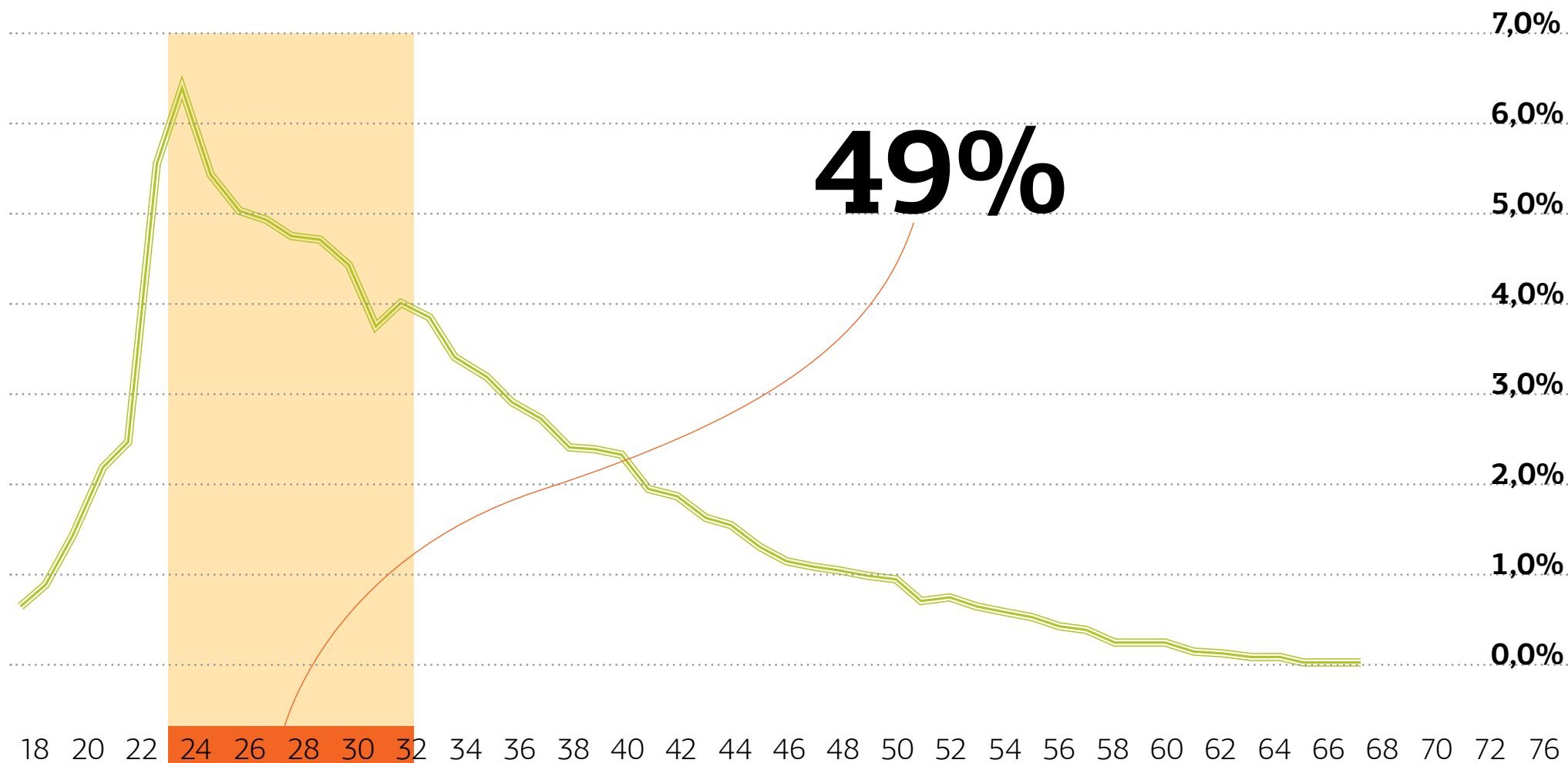
ТОП-5 **54%**

ТОП-10 **43%**

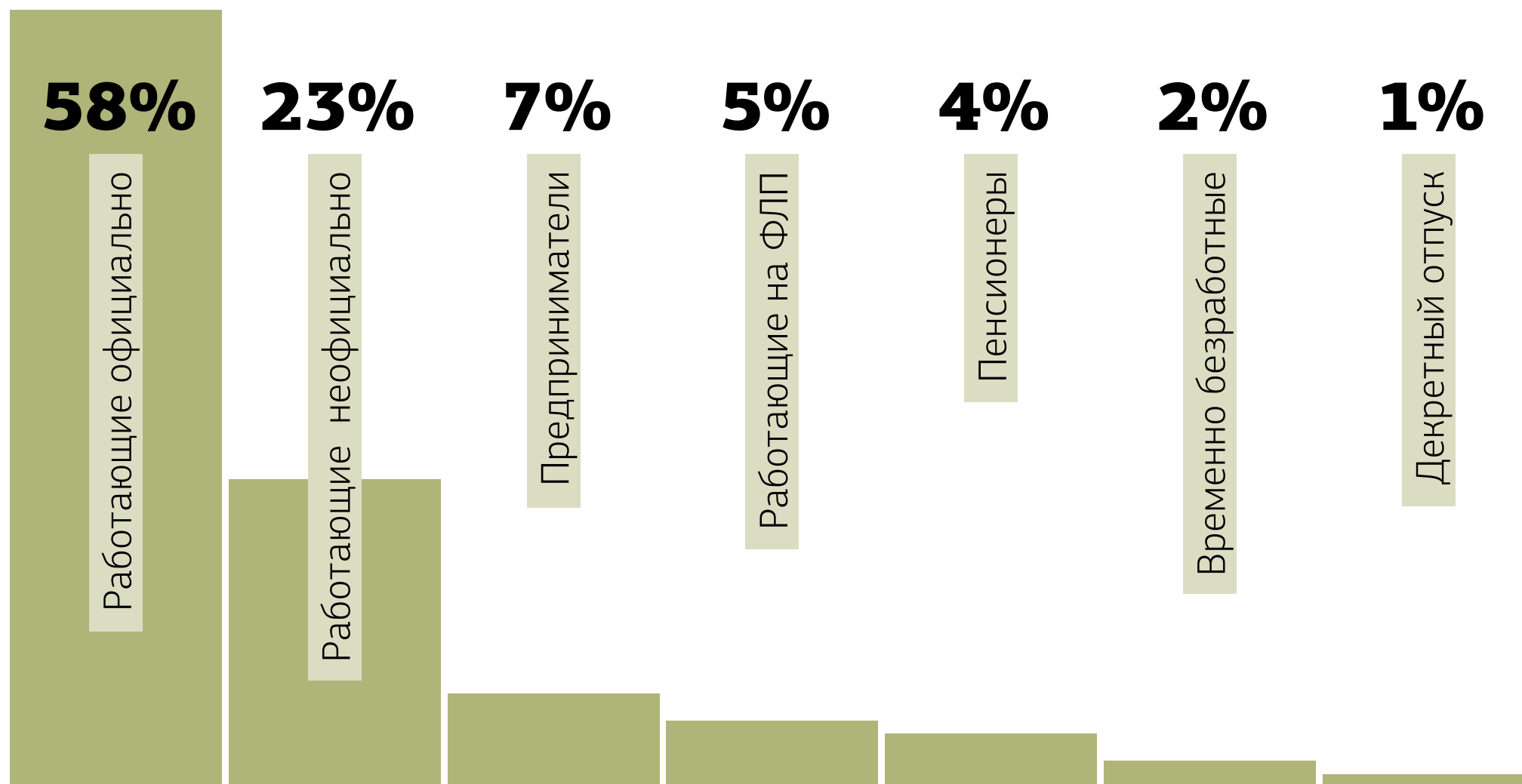


Распределение заявок по возрасту заемщиков

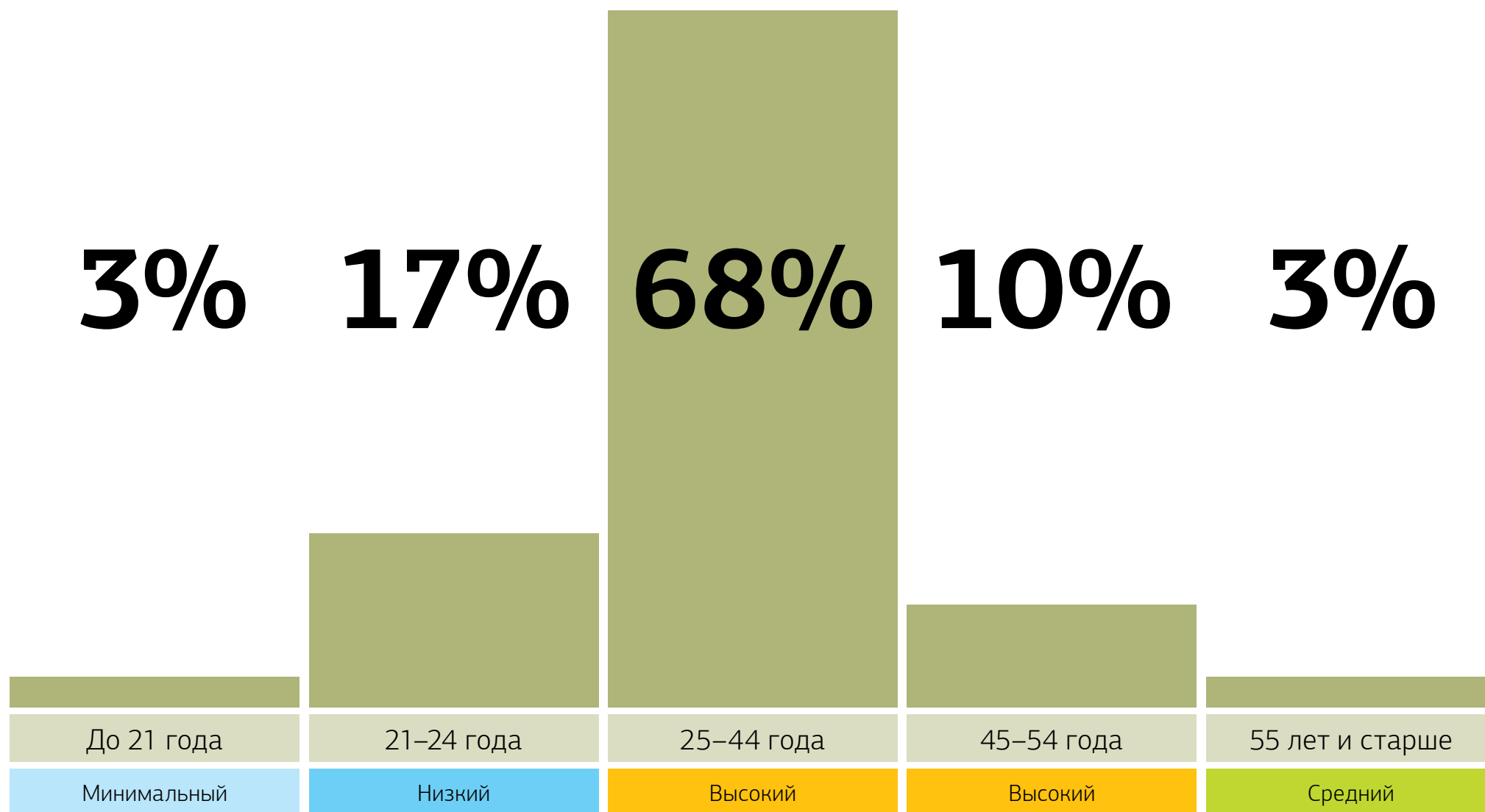
В возрастном диапазоне от 23 до 32 лет сосредоточено 49% рынка потребителей.



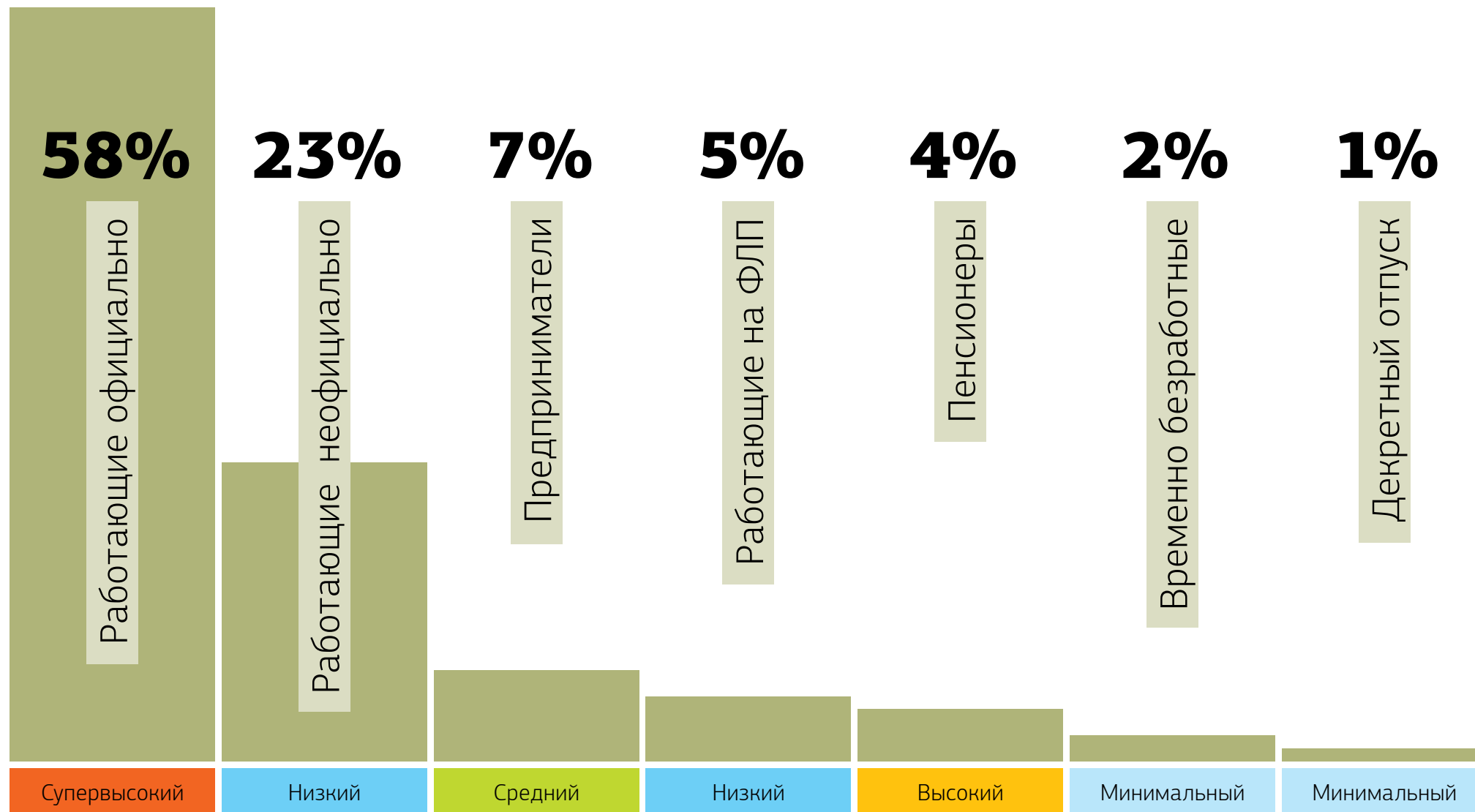
Распределение заявок по типу занятости



Карта конкуренции по возрасту

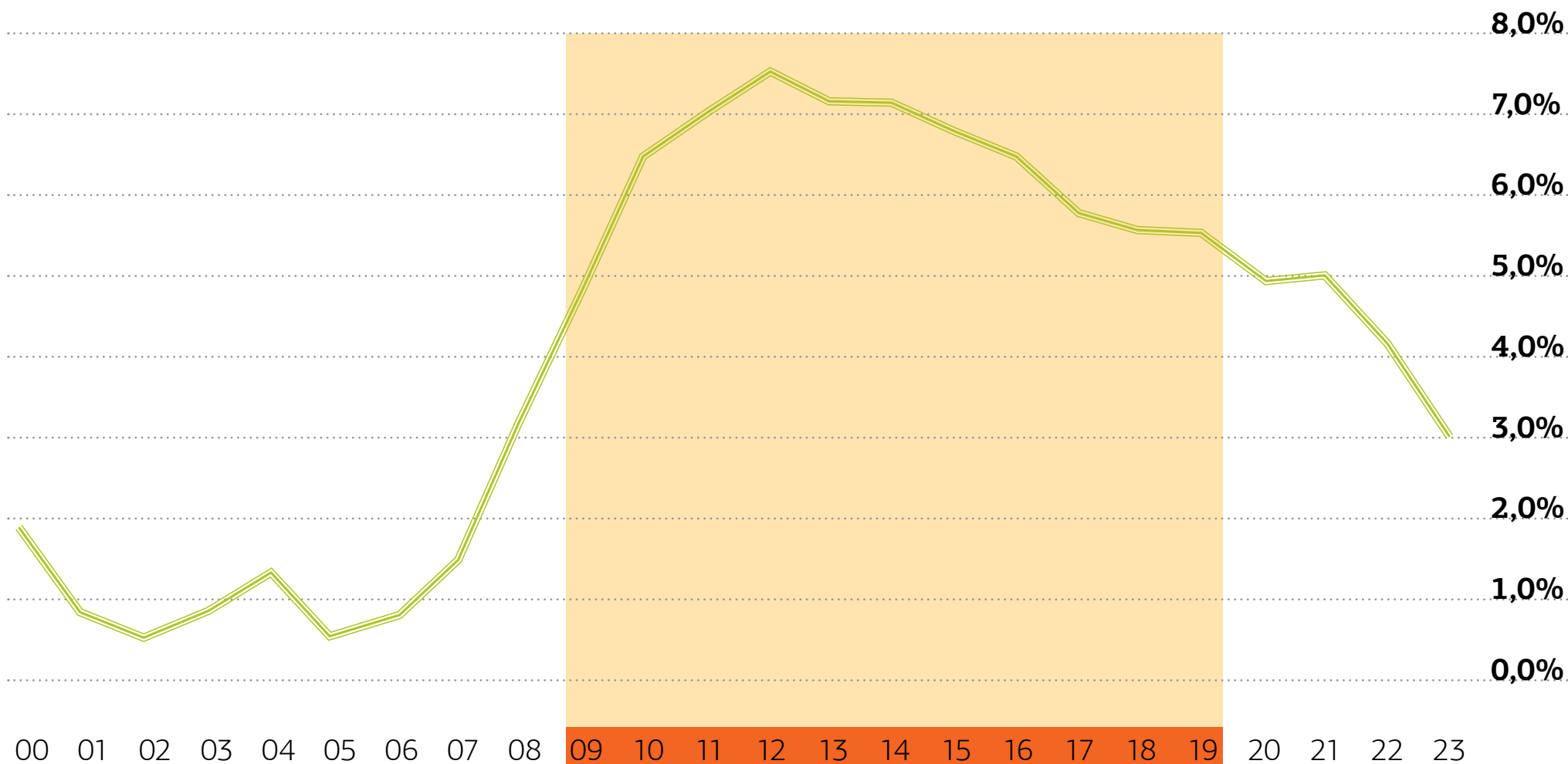


Карта конкуренции по типу занятости



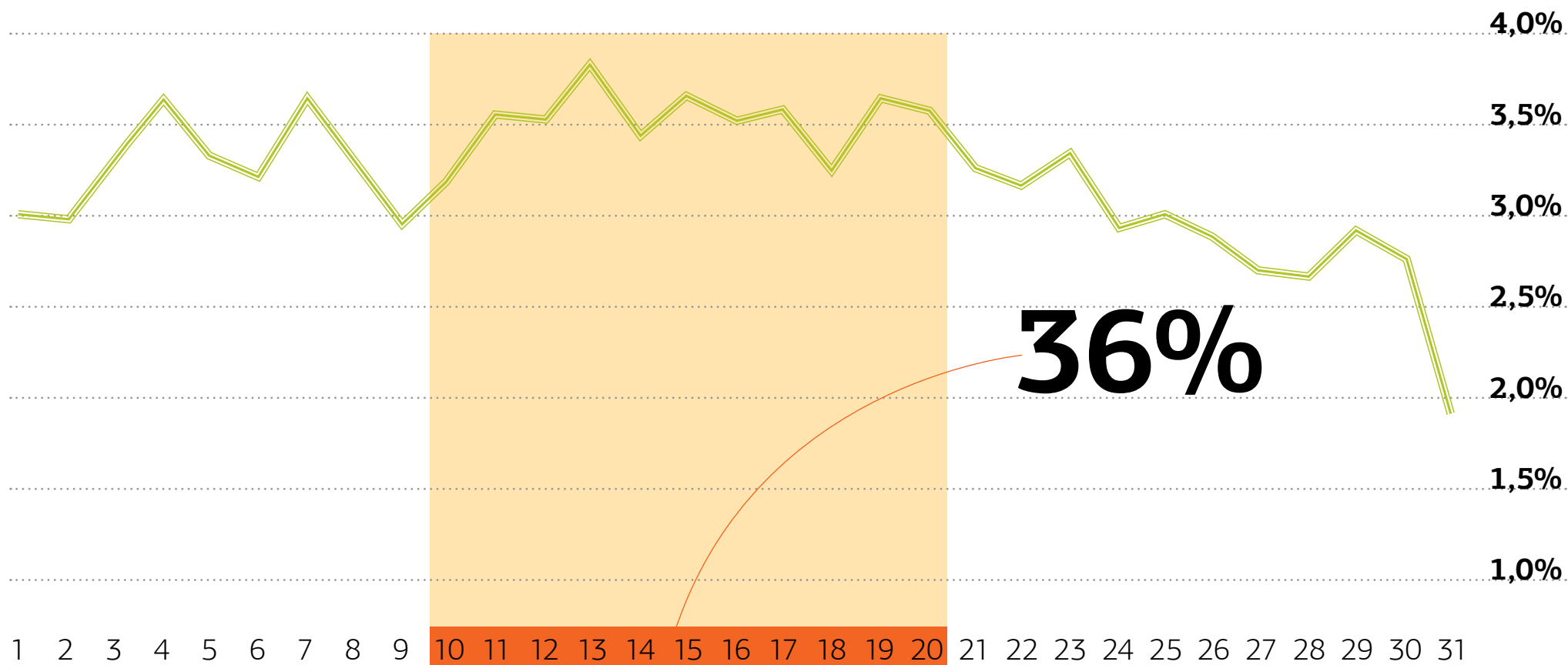
Распределение заявок в течении суток

Основная доля заявок отправляется в рабочее время в рабочие дни.



Распределение заявок в течении месяца

Основная нагрузка
выпадает на вторую декаду
и составляет 36%.



Рекомендации

Продуктовый ряд:

- 1** Для низкого уровня конкуренции:
карты с небольшими кредитными лимитами и с высокой доходностью
- 2** Для высокого уровня конкуренции:
карты с не дорогими ресурсами и с дополнительными ценностями
- 3** Нишевые карты:
для молодежи, для стильных и красивых, для девушек...

Cross sell — выжать из лидов максимум



**Цель №1 —
формирование
клиентской базы**

Решение:

продажа не кредитных продуктов
(дебетные карты, пакетные предло-
жения, интернет банкинг).



**Цель №2 —
текущие продажи**

Решение:

продавать кредитные карты по за-
явкам кредиты наличными.

finline

Ваши вопросы



finline /

Спасибо за внимание!

Иван Евтушенко,
директор компании «Финлайн»

+38 (050) 385-40-25

ivan@finline.ua