AI-СОВЕТНИК ПО ПРОДУКТАМ

Национальная банковская премия 2026

Каждому клиенту - оптимальное решение в нужный момент



AI-рекомендательная система подбирает тариф или подписку платежей под реальную потребность клиента с сохранением окупаемости для банка

Преобразуем боль клиента в общую ценность

Малый бизнес каждый день теряет на нерелевантных решениях. Мы превращаем это в выгоду - и для клиента, и для банка

БОЛЬ КЛИЕНТА

Плачу за операции сверх лимита

Не хватает лимитов тарифа - переводы и снятие обходятся дорого

Неудобно разделять операции по банкам

Распределяю оборот между несколькими банками, так как один банк не закрывает мои потребности в лимитах

Получаю однотипные предложения

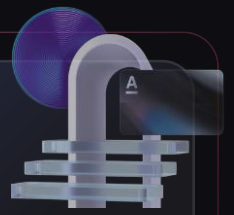
Не понимаю, что для меня выгоднее, когда банк предлагает продукты с похожим наполнением

ЦЕННОСТЬ РЕШЕНИЯ



Для клиента

- Предложение под реальную потребность бизнеса в лучший момент
- Персональный оффер с очевидной выгодой
- Индивидуальные рекомендации по оптимизации затрат бизнеса
- Одно место для всех расчетов бизнеса вместо нескольких банков



Для банка

- Реализация потенциала клиента в банке
- Наращивание эффективности каждого контакта с клиентом: лишний касаний больше нет
- Повышение профиля клиента с алгоритмом оптимизации офферов: убыточных предложений нет
- Построение доверительных отношений с клиентом: мы даем то, что реально нужно бизнесу

Решение

Система, которая одновременно удовлетворяет индивидуальные потребности клиента в лимитах и оптимизирует прибыль банка, предлагая лучшую цену на рынке

Что под капотом

Ансамбль ML-моделей формирует персональный оффер, а движок коммуникаций доставляет его в реальном времени до клиента

01

5 ML-моделей

Real-time триггеры

Выявление потребности

Выбираем продукт по уровню склонности, по поведенческим паттернам

02

5 ML-моделей

Оценка потенциала

Прогнозируем изменение транзакционного профиля и прибыли клиента от подключения продукта

03

2 ML-моделей

2 микросервиса

Экономика оффера

Распределяем бюджет на скидки с учетом окупаемости и эластичности спроса на уровне клиента

04

3 ML и LLM-модели

Коммуникация

Формируем контент, sales-аргументы и запускаем коммуникацию в каналы

РЕЗУЛЬТАТ

Каждый клиент получает персональный оффер в real-time для закрытия индивидуальной потребности по лучшей цене.

1 МЛН индивидуальных рекомендаций отправляем в месяц

пример офферов

Клиент 1	Клиент 2	Клиент 3
скидка 25% на новый тариф на 6 месяцев	новый тариф без скидки	подписка на платежи с промо-периодом на 3 месяца

- Максимизируем ROI за счет анализа доходности клиента
- Обеспечиваем омниканальность
- Максимизируем CTR за счет точного попадания в потребность клиента
- Эффективно реализуем потенциал клиента в банке

Модели автоматически переобучаются по мере поступления новых данных

Ключевые результаты после запуска AI-системы

Проект вышел в промышленную эксплуатацию в марте 2026 года

×2

рост конверсии

в открытие продукта после коммуникаций

×1,5

операционная прибыль

от продаж подписок и тарифов

≈ 60%

охват базы ММБ

активных клиентов с персональным оффером

5%

доп. удержания активных клиентов

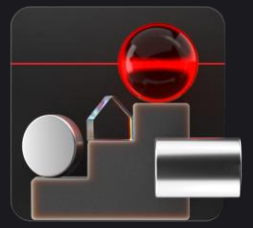
от работы AI-рекомендательной системы

Чем выделяется проект

Мы не продаём самый дорогой продукт - мы создаём долгосрочную ценность для клиента

01

Ансамбль моделей вместо точечного применения



Модели охватывают все этапы прохождения клиентов по сценариям: склонность, потенциал, эластичность, канал

02

Управляемая экономика оффера



Автоматический подбор скидки с учётом маржинальности продукта, профиля клиента и его чувствительности к скидкам

03

Омниканальность и персонализация



Релевантный канал, точный аргумент и персональная цена для каждого клиента, а не для сегмента в целом

04

Скорость и адаптивность



Алгоритм эффективно комбинирует модели и real-time – анализ поведения клиента, обеспечивает мгновенное распознавание потребности клиента

Команда проекта

Экспертиза в клиентской аналитике, ML, CRM и тарификации



Кристина ГИМАЛЕТДИНОВА

Руководитель Департамента по развитию клиентской базы ЮЛ



Николай БОРИСЕВИЧ

Руководитель дирекции развития технологий CRM



Теймураз МИКЕЛАДЗЕ

Начальник управления развития инфраструктуры тарификации



Эльбрус ГУБУРОВ

Руководитель дирекции персонализации и оптимизации продаж



Яна ЧАРУЙСКАЯ

Руководитель дирекции по разработке моделей юридических лиц