

17 октября

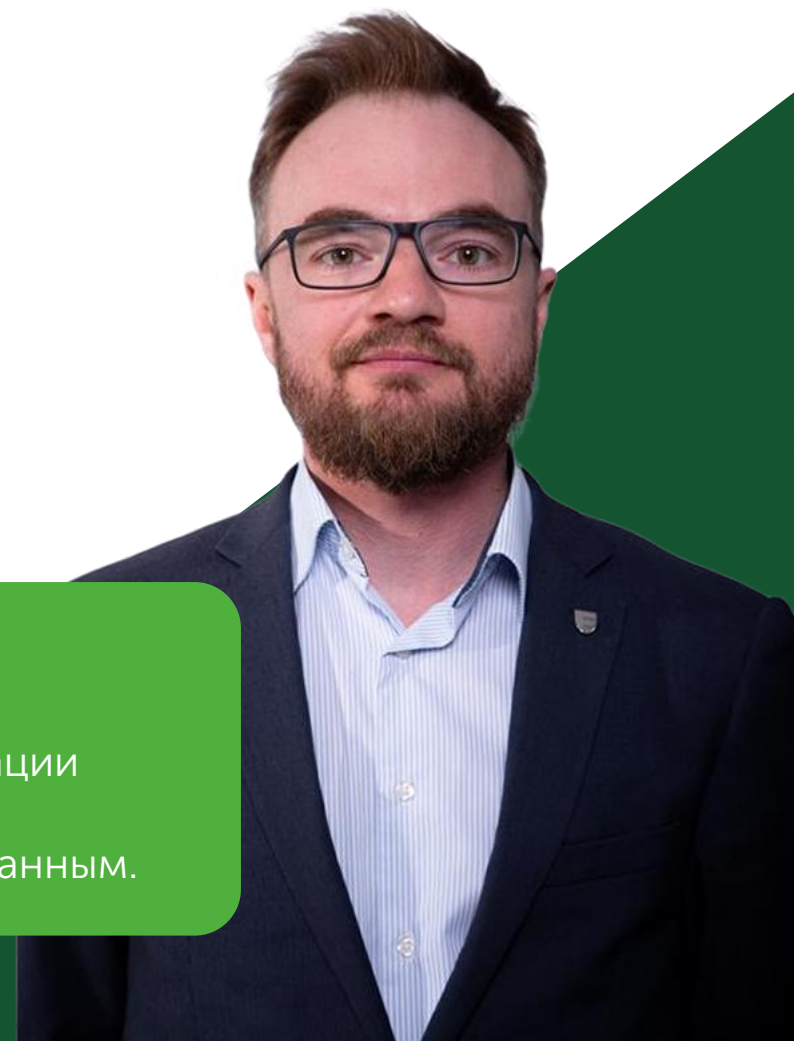
Алматы



От данных к ценности как ИИ формирует экосистему **FREEDOM**

Виталий ДЯДЧЕВ

Руководитель проектной координации
и аналитики Freedom Holding Corp.
Советник Т. Турлова по большим данным.



Цифровая экосистема

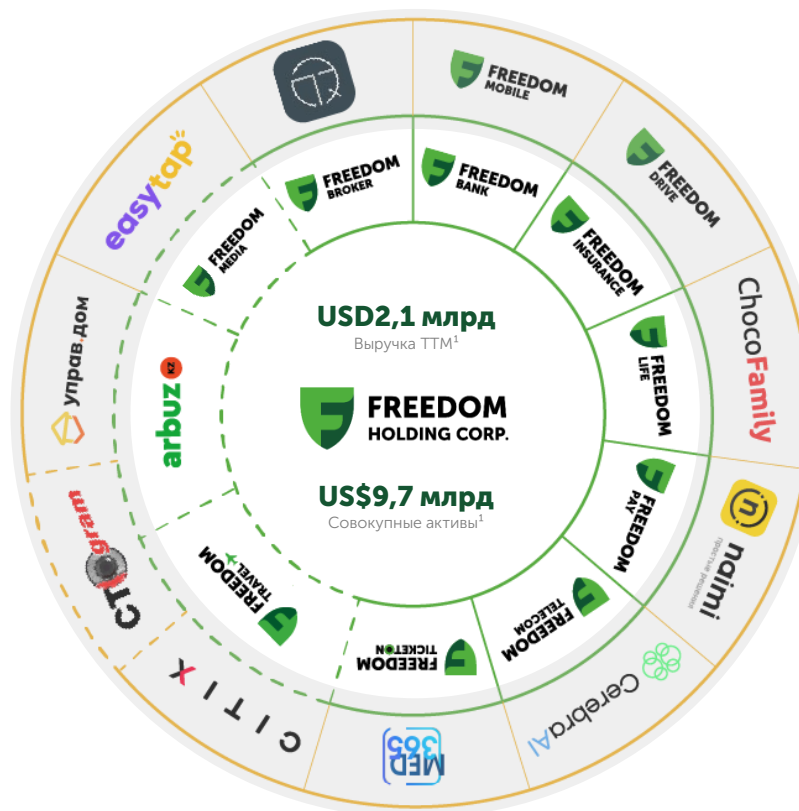
Freedom Bank – ключевой элемент экосистемы FRHC



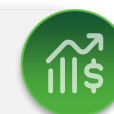
БАНКИНГ



- **Цифровая ипотека**
Цифровая система оформления ипотечного кредита за 24 часа
- **Мои активы**
Онлайн-оценка автомобиля и недвижимости за секунды по банковской модели
- **Инвестиционная валюта Freedom**
Клиент получает кешбэк в виде валюты Freedom при покупках с картой Freedom Bank
- **Государственные услуги**
300 полей данных, удалённая видеоидентификация (+120 услуг),
цифровая подпись банковских соглашений
- **Freedom SuperApp**
Мобильное приложение, предоставляющее доступ к разнообразным финансовым и другим услугам
- **Интеграция сервисов >30 компаний**, включая Arbuz.kz, Aviata.kz и Ticketon



БРОКЕРИДЖ



- **Freedom Broker**
Торговая веб-платформа и мобильное приложение Tradernet с доступом к >10 крупнейшим биржам

СТРАХОВАНИЕ



- **Freedom Travel**
Онлайн-оформление страхования жизни для туристов
- **Цифровое автострахование** Онлайн-оформление страхового полиса на автомобиль
- **Страхование жизни**
- **Европротокол**
Сервис для онлайн-оформления ДТП на сайте dtp.kz



Миллионы клиентов и транзакций ежедневно



Рост числа компаний и цифровых сервисов требует единого подхода к данным

Примечание: Компании, выделенные серым цветом, не находятся в прямой собственности или под контролем FRHC.

¹ Все показатели приведены по состоянию на 30 июня 2025 года или за последние 12 месяцев (ТТМ), завершившиеся 30 июня 2025 года

РАЗРОЗНЕННЫЕ ДАННЫЕ → ПОТЕРЯННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



- Один клиент – разные профили в разных компаниях
- Нет единого взгляда на клиента → нет персонализации
- Сложно анализировать кросс-продажи и эффективность
- Отсутствие доверия к данным между компаниями

Единый подход к управлению данными (DATA GOVERNANCE)



- Единые стандарты, правила и роли (кто отвечает за какие данные)
- Каталог данных и прозрачность потоков
- Культура качества и ответственности
- Единое хранилище (Data Lake / Data Warehouse)

Компания	Идентификатор клиента	ФИО / Имя	Контакты	Дата рождения	ИИН
Компания 1	C12345	Иванов И. И.	+7 701 111 22 33	1985-07-12	850712301234
Компания 2	IVANOV_1985	ИВАНОВ ИВАН	ivanov@gmail.com	12.07.1985	—
Компания 3	9845623	I. IVANOV	+7 701 111 22 33	—	850712301234
Компания 4	user_2781	Ivan Ivanov	ivanov85@mail.ru	07/12/1985	—
Компания 5	U-55421	Иванов И.	77011112233	1985.07.12	850712301234



ПОЛЕ

ЗНАЧЕНИЕ

Master ID	MD_000145
ФИО	Иванов Иван Иванович
Телефон (основной)	+7 701 111 22 33
Email (основной)	ivanov@gmail.com
Email (альт.)	ivanov85@mail.ru
Дата рождения (норм.)	12.07.1985
ИИН	850712301234
Источники	Компания 1, 2, 3, 4, 5

Когда данные в порядке — ИИ становится сильнее

AI-модели нуждаются в точных, чистых и связанных данных

Data Governance и Master Data дают базу для машинного обучения

ПРИМЕРЫ:

- скоринг клиентов
- прогноз оттока (churn)
- антифрод
- персональные рекомендации

Когда холдинг знает клиента — он может предложить больше

Персонализированные офферы между компаниями холдинга

1

Увеличение количества лидов и конверсий

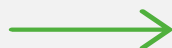
2

Оптимизация маркетинга и повышение LTV клиента

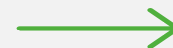
3

ПРИМЕР:

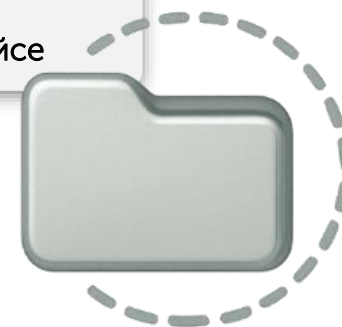
клиент оформил страховку



получает банковскую рекомендацию



бонус на маркетплейсе



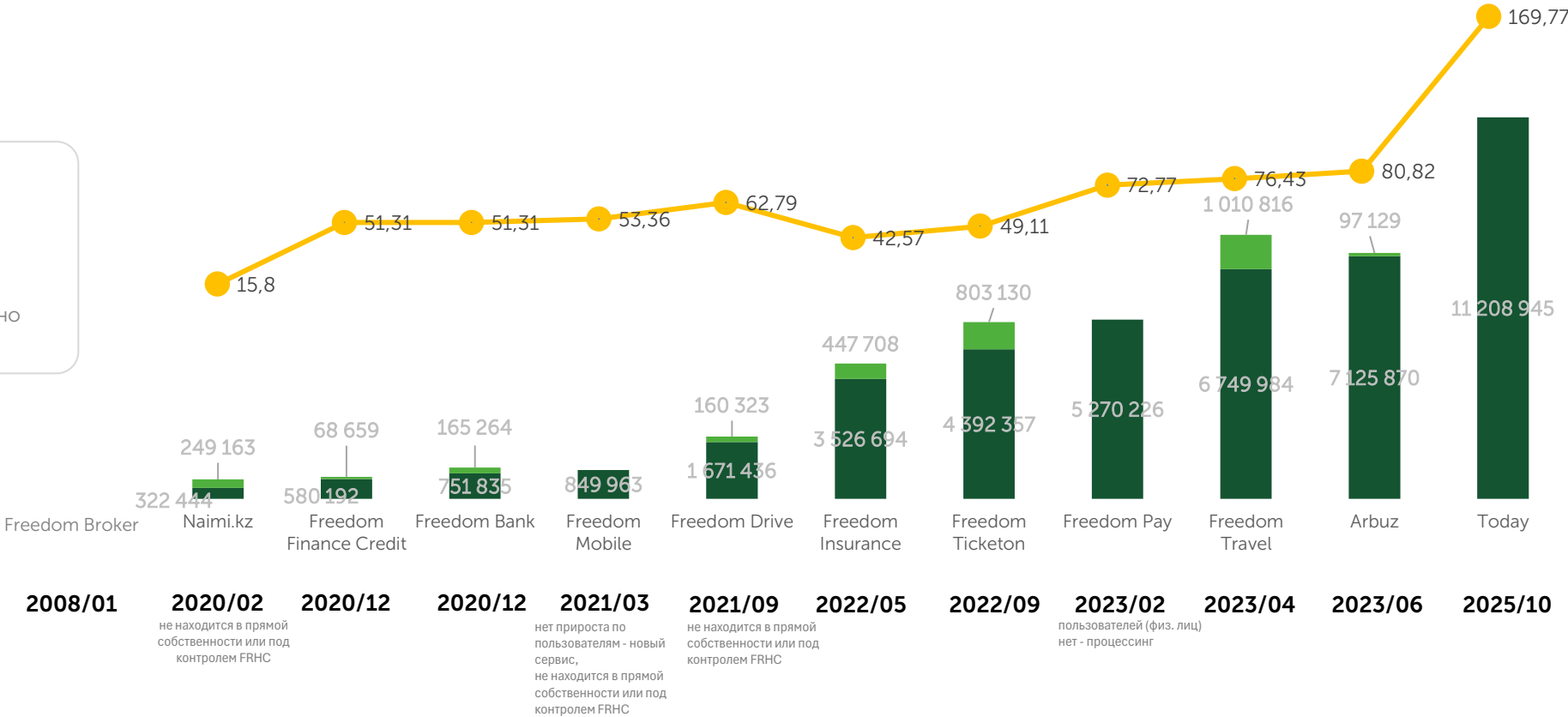
Кросс-продажи



Data Governance и MDM = реальная бизнес-ценность



- Рост лидов после внедрения единого клиентского профиля
- Повышение эффективности кросс-продаж
- Прозрачность и скорость принятия решений
- Укрепление доверия инвесторов



Эволюция: от Data Governance к Data Intelligence

- AI-first подход: данные становятся источником решений
- Развитие Data Culture — вовлечённость всех сотрудников
- Данные — новый язык бизнеса внутри холдинга



ARBUZ

FREEDOM TICKETON

FREEDOM TRAVEL

31% Процент пользователей в Freedom SuperApp

20,8% Процент пользователей в Freedom SuperApp

19,5% Процент пользователей в Freedom SuperApp

25% Процент пользователей в Freedom Credit

23,2% Процент пользователей в Freedom Credit

30% Процент пользователей в Freedom Credit

42,3% Пользователей в одной из БД (SuperApp или Freedom Credit)

34,8% Пользователей в одной из БД (SuperApp или Freedom Credit)

39,2% Пользователей в одной из БД (SuperApp или Freedom Credit)

4,6% Пользователей SuperApp, зарегистрированных в компании Холдинга

28% Пользователей SuperApp, зарегистрированных в компании Холдинга

20,8% Пользователей SuperApp, зарегистрированных в компании Холдинга

PD модели Холдинга	Группа риска текущего кредитного скоринга								Итого NPL 60+ модели Холдинга
	1		2		3		4-5		
	NPL 60+	Доля	NPL 60+	Доля	NPL 60+	Доля	NPL 60+	Доля	
0 - 0.1	1,3%	33,3%	4,8%	20,3%	7,3%	14,8%	8,3%	14,9%	3,5%
0.1 - 0.13	2,6%	42,4%	7,5%	41,2%	12,2%	39,5%	13,5%	38,8%	7,2%
0.13+	5,4%	24,3%	10,5%	38,5%	15,1%	45,6%	17,3%	46,4%	11,3%
Итого по группам риска	2,9%	37,2%	8,1%	31,3%	12,8%	22,6%	14,5%	8,9%	7,8%



Переток клиентов Freedom Ticketon → Arbutz



~ **140**

тысяч пользователей

Пересечение текущей клиентской базы Freedom Ticketon и Arbutz

Для анализа факторов, влияющих на вероятность вовлечения клиентов Freedom Ticketon в Arbutz была использована логистическая регрессия.

Основные результаты:

Ключевые факторы и их влияние:

1. Покупки в категории **"Мастер-классы"** значительно повышают вероятность перехода к Arbutz;
2. Покупки в категории **"Международные шоу"** значительно увеличивают вероятность перехода;
3. **Посещения музеев** положительно влияют на переход к Arbutz;
4. Клиенты, **покупающие билеты на цирковые представления**, также с большей вероятностью переходят к Arbutz.

Другие значимые категории:

1. Заказы на мероприятия для детей увеличивают вероятность перехода;
2. Заказы на концерты также способствуют переходу.

Ключевые выводы:

Количество предсказанных переходов

Более **146 тыс.** пользователей Freedom Ticketon с вероятностью выше **70%** могут перейти в Arbutz;

Точность модели по показателю **Precision 66%**. Это означает, что **модель предсказывает 96 тыс. правильных положительных случаев из 146 тыс.;**



FREEDOM
HOLDING CORP.

Спасибо
за внимание

