



2023

VISIONTURKEY

Embrace the Future



Müşteriye özel kredi ve mevduat fiyatlaması ve değer önerisi



Utku Oz

Partner

Arthur D. Little



Murat Atik

Sales Engineer

Experian

FİYATLAMA YA DA FİYATLAMAMA: BANKACILIĞIN BÜTÜN MESELESİ

EKİM 2023

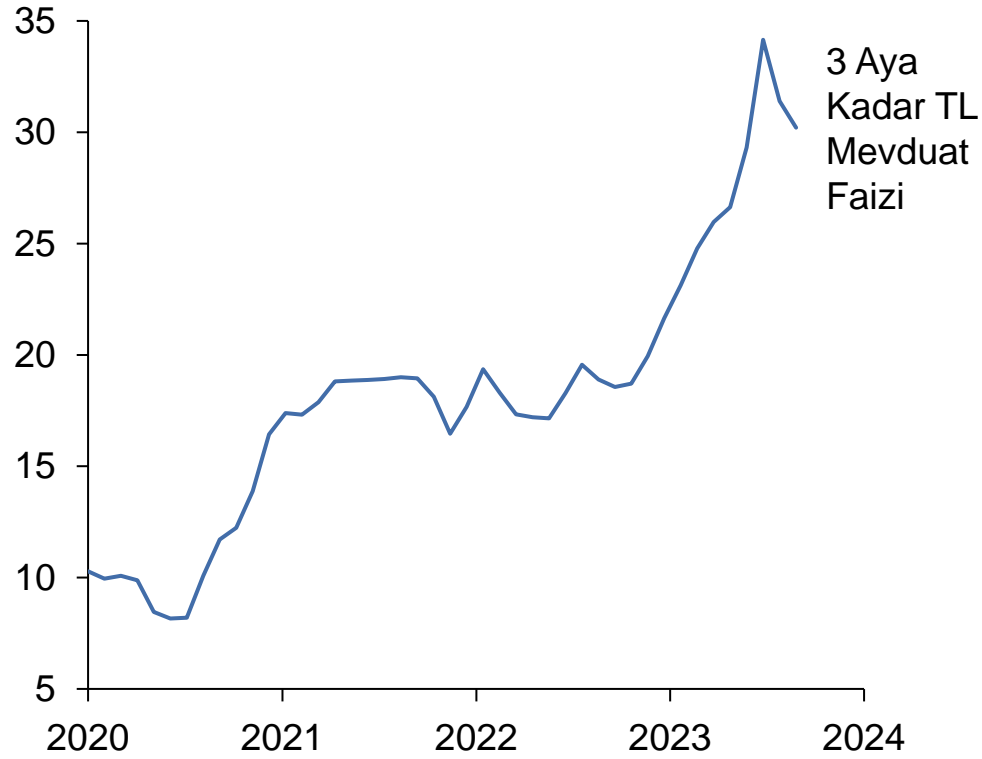
ARTHUR D LITTLE



Neden bugün fiyatlama konuşuyoruz?



Ekonomi ve faiz oranları oldukça dalgalı



Ve faiz oranını doğru belirlemek çok önemli



Faiz gelirlerinin toplam gelir içindeki payı

>80%



Gelirlerin büyümesi

	En iyi banka	En kötü banka
Faiz Gelirleri	+20%	-19%
Komisyon Gelirleri	2.5x	1.8x

Doğru fiyatlamak daha da zorlaşıyor



MAKRO EKONOMİ

Faiz Oranı
Kredi – mevduat dengesi



REGÜLASYON

Maksimum Fiyat
Tahvil gereksinimi
Komisyon oranları



MÜŞTERİ

Fiyat hassasiyeti
Müşteri değeri



ÜRÜN

Vade
Yenileme opsiyonları
Paketler
Teminat



KANAL

Mobil/İnternet
Şube

Bankalar ne istiyor (1/2)

01

Kriz yönetim esnekliği



Ani bir ekonomik gerileme/şok durumunda **fiyatlama aracı kullanım dışı kalmamalı**, fiyatlama aracı içerisinde durum yönetilmeli

02

Değer / risk metriklerinin etkin kullanımı



Müşteri değeri (risk dahil), bankanın stratejisi doğrultusunda tanımlanmalı ve segmentler arasında (mümkün olduğunca) senkronize olmalı

03

Simülasyon yetkinlikleri



Parametre/fiyat değişikliklerinin etkileri hakkında **strateji/satış ekiplerine bilgi sağlamalı** (ör., tüm kredi marjları %5 yapıldığında segment RaROC'u nasıl değişir?)

04

Tüm müşteri, ürün ve kanallar



Tek bir sistem tüm iş kollarında (İşletme, Kobi, Obi, Ticari, Büyük Tic., Kurumsal) ve **tüm ürünlerinde gelir kalemlerinde çalışmalı**; tüm kanalları beslemeli (olası farklı fiyatlar ile)

05

Kampanyalara entegrasyon



Sistem, **belirli coğrafya, sektörlerde ve/veya müşteri gruplarında** (ör. Eczaneler, İzmir...) farklı fiyatlandırmalara izin vermeli

ETKİNLEŞTİRİCİLER

Yetkinlik

Teknoloji

Bankalar ne istiyor (2/2)

06

Çapraz satış fırsatlarını düzenleyebilme



“Taahhüt” alabilmeyi etkinleştirmeli, diğer ürün ilişkilerini dikkate alarak fiyat hesaplamasını iyileştirmeli

07

Mümkün oldukça sahada sonlandırma



“İyi/adil” fiyatlandırma yaptıkları için PY düzeyinde yetki seviyesinin artırılmasını sağlamalı – yetki delegasyonunun yeni fiyatlandırma normu haline gelmesini önlemeli

08

Özel ürünler için özel çözüm



Ürün özelliklerine göre tek seferlik komisyonlar ve sürekli marjlar için ayrı mantıklar kurulabilmeli

09

Kredinin tüm yaşam döngüsünü yönetme



Fiyatlandırma aracında komisyonlar, erken kapatma ve yeniden yapılandırılma gibi işlemler de yönetilmeli ve yan iş taahhütlerinin fiyatlandırması takip edilebilmeli

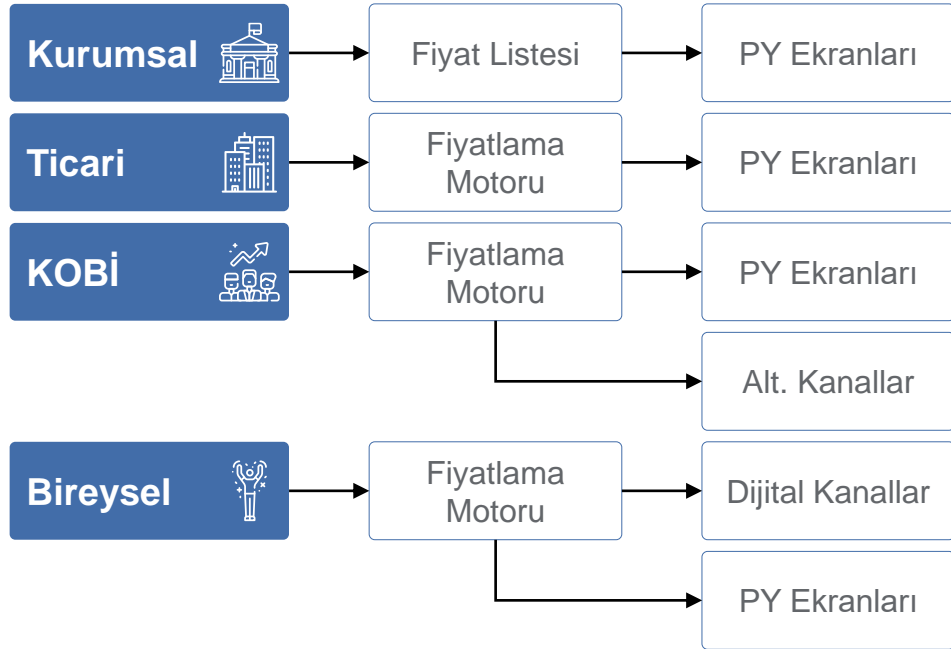
ETKİNLEŞTİRİCİLER

Yetkinlik

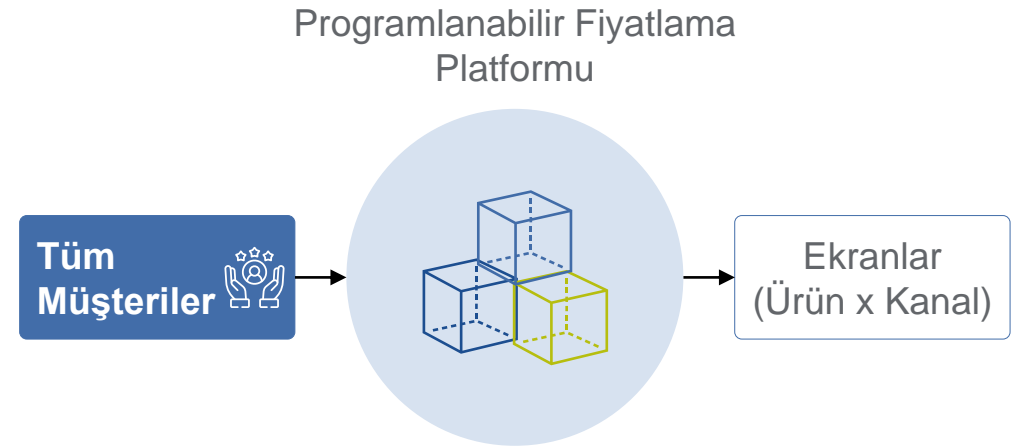
Teknoloji

Çözüm: Programlanabilir Fiyatlama

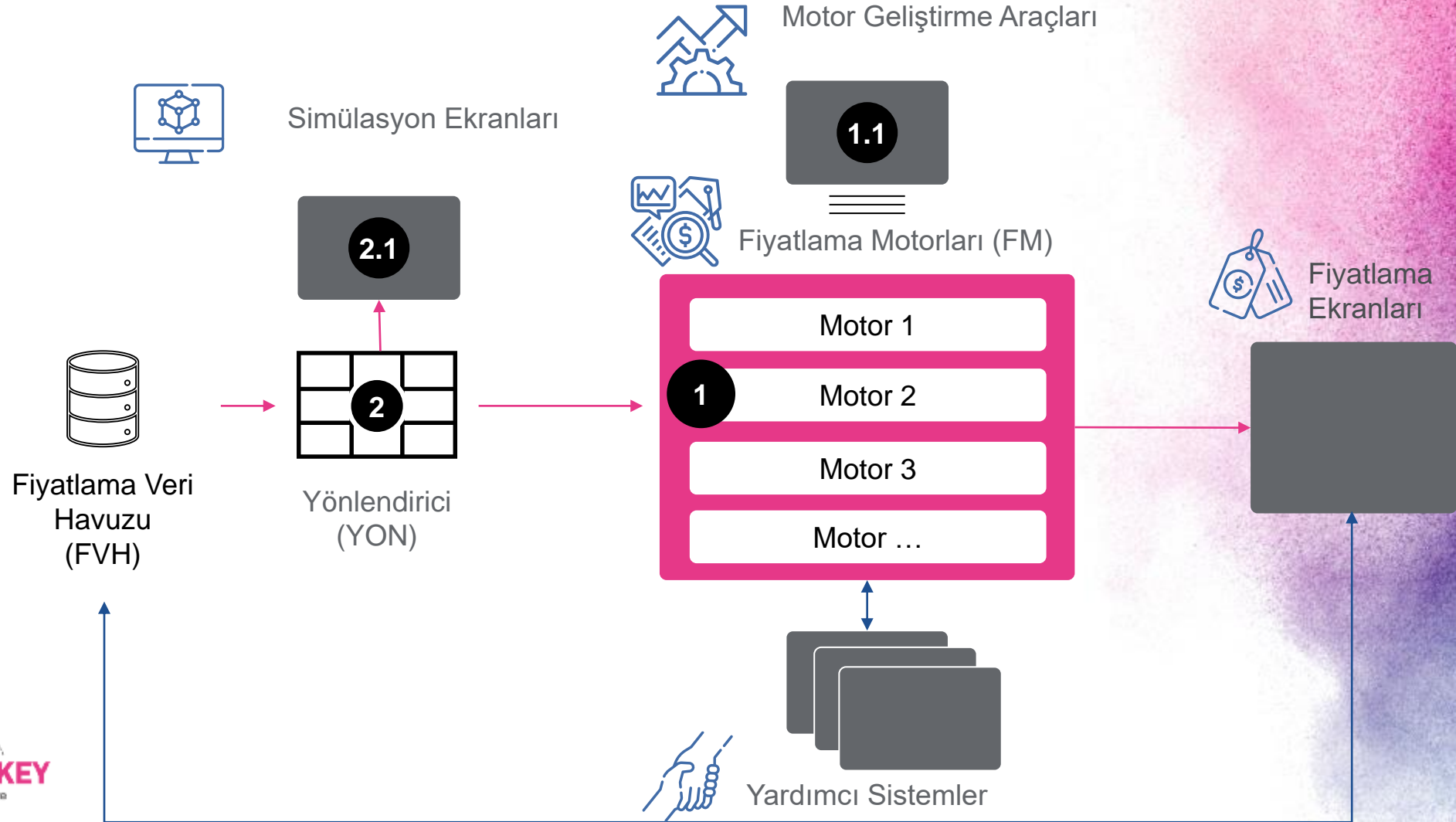
GELENEKSEL FİYATLAMA YAKLAŞIMI



MODERN FİYATLAMA YAKLAŞIMI



Nasıl bir sistem? Fiyatlama Programlama Dili



Fiyatlama motoru kavramı

1 Fiyatlama Motorunun Oluşturulması



Müşteri parametreleri

Değer

Risk

Ciro

Verim

Sektör

Memzuç

...



Fiyatlama Motoru

Low/No-code platform
(Ör: PowerCurve)



lookup

match

mod

power

...

+

-

x

/

Fonksiyon kümesi

1.1

Fiyatlama Motorunun Özellikleri



3 tip fiyat motoru geliştirilebilir

Liste

Karşılaştırma

Değer

Motorların birbirini çağırabilmesi

Motor 1.1

Motor 1

Motorları besleyen component yapıları

Taahhüt

Teminat

Çapraz Satış

Yönlendirici ve simülasyon konseptleri

PROJE ÖRNEĞİ

2
Yönlendirici

Yönlendirici müşteri, kanal, ürün kırılımında motorların atanmasını temsil eden bir tablo

2.1
Simülasyon / Optimizasyon

Alternatif yönlendirici senaryolarının geçmiş veri üzerinde çalıştırılarak bilanço ve gelir/gider etkisinin analizi

Senaryo: Senaryo 1 ▼ Ekle

			Motorlar		
ID	Ürün	Kanal	Canlı Fiyatlama	Senaryo 1	Optimum
3	Spot	*	Değer Bazlı v2	RaROC Bench v2	Değer Bazlı v2
5	Spot	*	Değer Bazlı v2	RaROC Bench v2	RaROC Bench v2

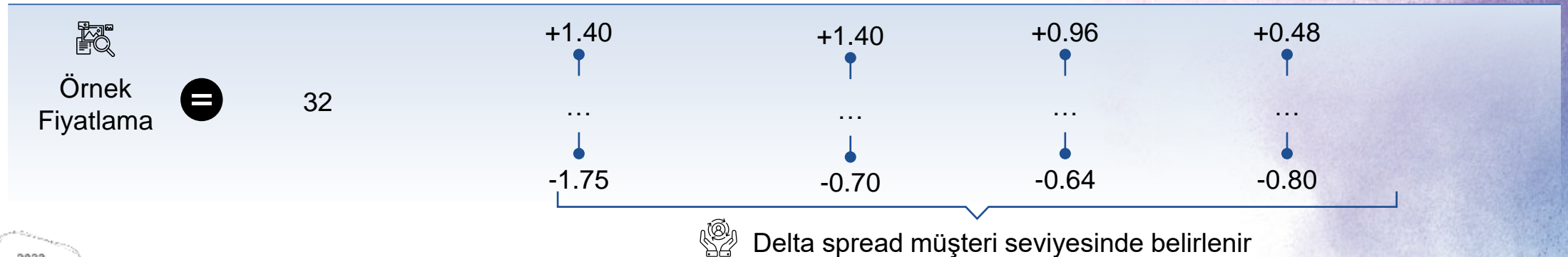
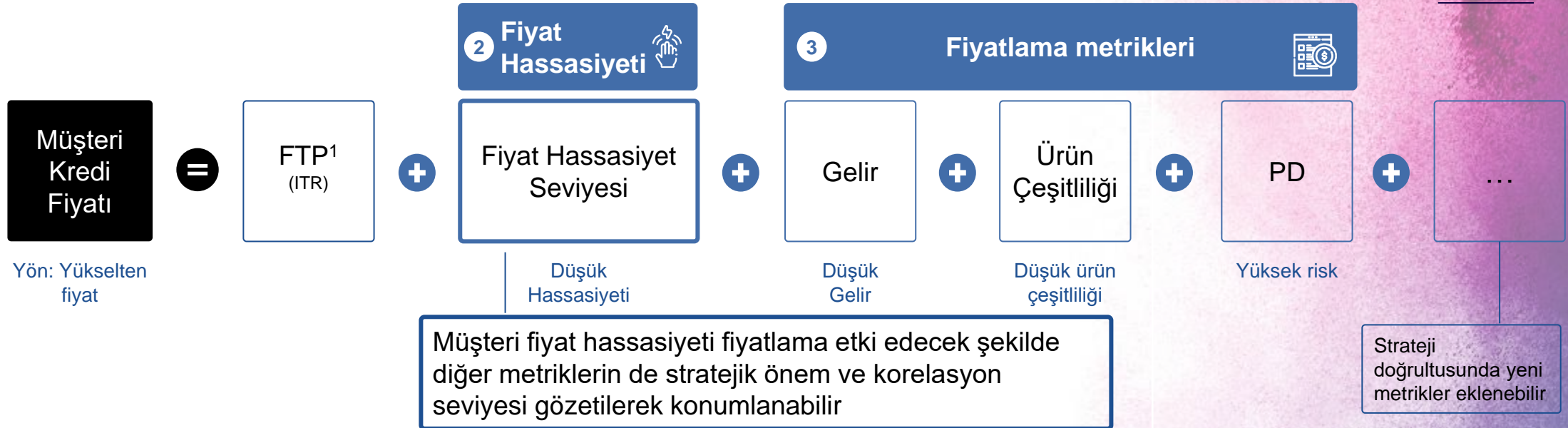
Arayüz sadece seçilen senaryolar arasındaki farklılıkları göstermelidir

Belirlenen hedef doğrultusunda optimum senaryo sisteme oluşturulabilir

Örnek bir fiyat motoru (Karşılaştırma yöntemi)



ÖRNEK



Programlanabilir fiyatlama sisteminin faydaları



+90%

Fiyata uyum

Sistemin **önerdiği fiyatlara artan uyumluluk** seviyesi fiyatın stratejik bir araç olarak kullanılabilmesi



+20-90bps

spread

Fiyatın müşteri özelinde doğru belirlenmesi ile **artan faiz geliri (spread)**



+5-20%

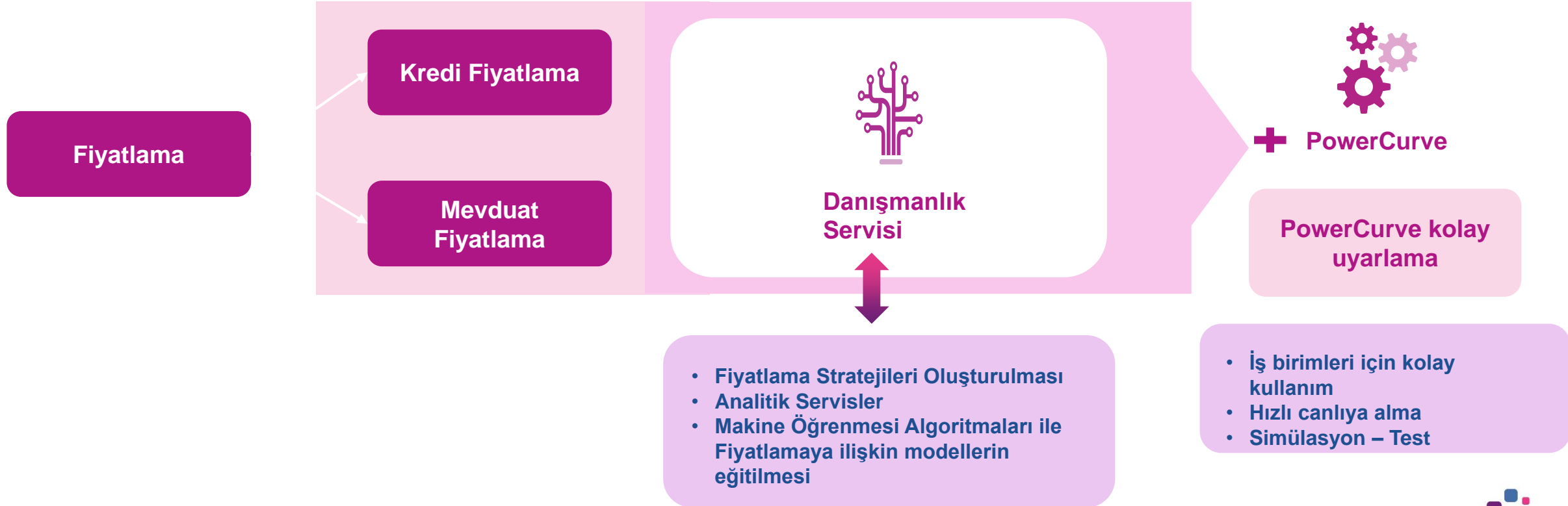
hacim

Anlık çapraz satış ve taahhüt kurguları ile **artan hacimler**

PowerCurve'de Fiyatlama Stratejileri

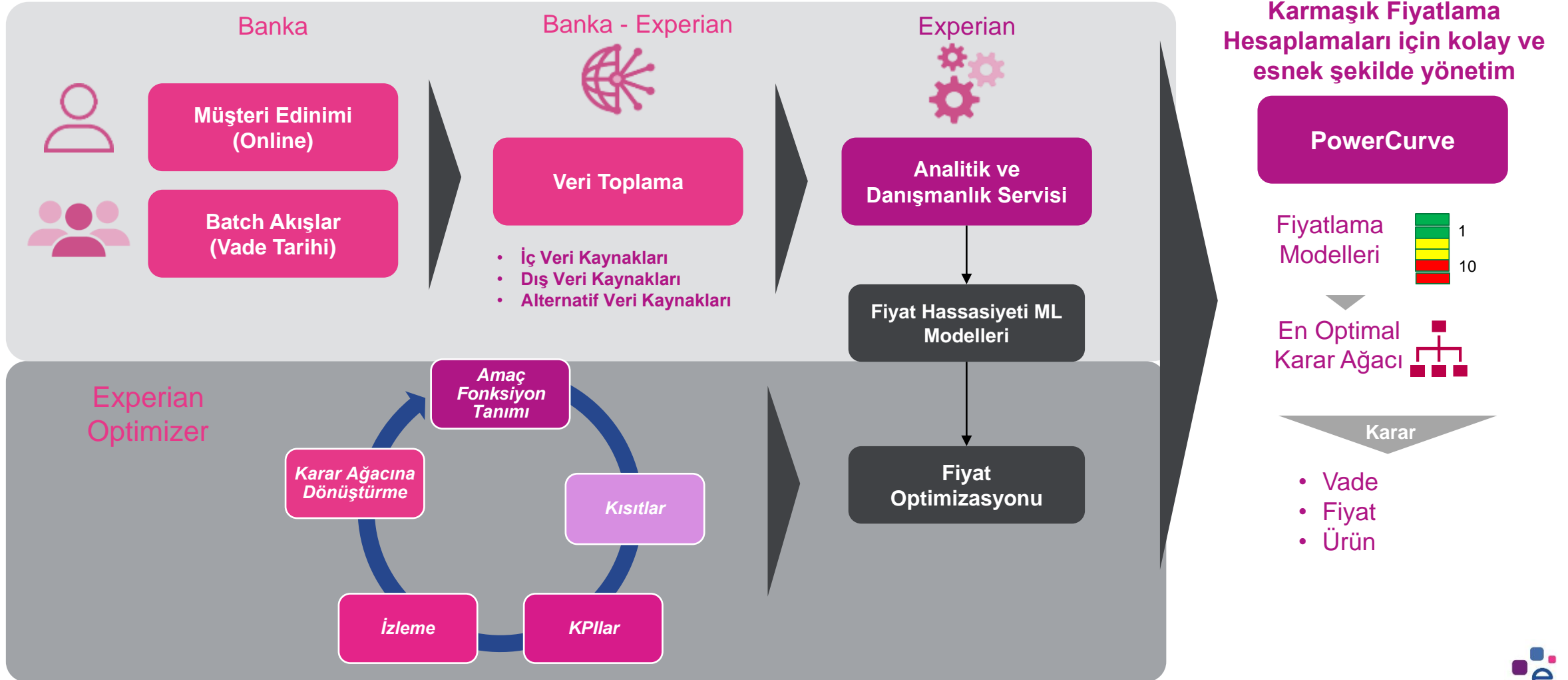


Müşteri Yönetimi lisans kapsamında mevduat veya kredi fiyatlama akışlarının PowerCurve içerisinde yönetilmesini tavsiye ediyoruz



Kredi & Mevduat Fiyatlamaya

Genel Akış



Test ve Simülasyon

Simülasyon ve Test :
Gerçek zamanlı simülasyon için
PowerCurve studio üzerinden
doğrudan veri temini
sağlanabilmektedir.

The screenshot displays the PowerCurve Studio interface. At the top, there's a 'DDS Export' window with a 'Decision Store Extraction' button. Below it, the 'Job Submission Console' shows a list of jobs with columns for 'Jobs', 'Type', 'Name', and 'ID'. The 'Interactive Tester - Scoring' window is open, showing a 'Properties' pane for 'Decision Store Extraction - P' with parameters like 'Alias: POST', 'Edition Number: 1', 'Max Number of Records: 20', and 'Export Scope: Input and Output'. The main area shows a table with columns for 'Characteristics' and 'Results'.

Simülasyon ve Test

Strateji üzerindeki herhangi bir obje üzerinde veya akışın tamamını anlık olarak test edebilme ve simülasyon gerçekleştirme

Test ve Optimizasyon

Experian Optimize ile birlikte iş birimi KPI ve kısıtlarına göre stratejilerini optimize edebilmektedirler

Büyük Veri Ortamı

Büyük veri ortamında stratejilerin hem batch operasyonlar yönetilmesi hem de daha hızlı simülasyon yapabileme imkanı sunmaktadır.

Test et ve Geliştir: KPI'lara uygun segmentasyon

The screenshot shows a 'Business Report' with a table of KPIs. The table has columns for 'Name', 'Assigned Customer Count', 'Bad Ratio', 'Bad Count', 'Expected Loss', 'Accepted Rate', 'Net Profit - Opp Cost', and 'Expected Profit'. The 'Total' row shows 143,554 assigned customers, a 6.72% bad ratio, and 9,653 bad counts.

En optimal karar ağacını oluşturur

The screenshot shows a 'Segmentation Tree' with a table of segments. The table has columns for 'Segmentation', 'Number of Records', and 'Frequency'. The 'Total' row shows 143,554 records. The tree structure includes segments like 'SEGMENT = STAFF', 'SEGMENT = SALARY', and 'SEGMENT = AFFLUENT'.

Otomatik Raporlama

Results / Total

Name	Assigned Customer C...		Bad Ratio		Bad Count	
	Base	Comp-Base %	Base	Comp-Base %	Base	Comp-Base %
Total	143,554	0%	6.72	0%	9,653	0%
A_Accept	1,315	92.93%	0.84	182.14%	11	445.45%
O_Accept	58,715	126.79%	3.79	-61.21%	2,227	-11.94%
A_Decline	1,233	-99.11%	3.97	-100%	49	-100%
O_Decline	82,291	-90.47%	8.95	986.93%	7,366	3.61%



**Thank
you!**

