

*данные*

*гипотеза*

*механизм*

*мат модель*

*результат*

*вывод*

# *Хорошее кредитование*

***Исследовательский проект***

*Кириенко Михаил*

*Зыбинский Иван*

*Лойко Екатерина*

*Жуков Тимофей*

*Стеценко Вадим*

*Бреховских Егор*

## ***Дополнительные данные***

$$\text{Сговорчивость (agreeability)} = \frac{\text{Те, кто согласился на UpSell}}{\text{Те, кому предложили UpSell}}$$

$$\text{Богатство (Wealth)} = \text{стоимость машины} + \text{стоимость квартиры}$$

*данные*

*гипотеза*

*механизм*

*мат модель*

*результат*

*вывод*

*Клиент подает запрос на кредит*



*Банк предлагает upsell*



*Клиент согласен*



*2 записи об одном кредите*

## Отчистка данных

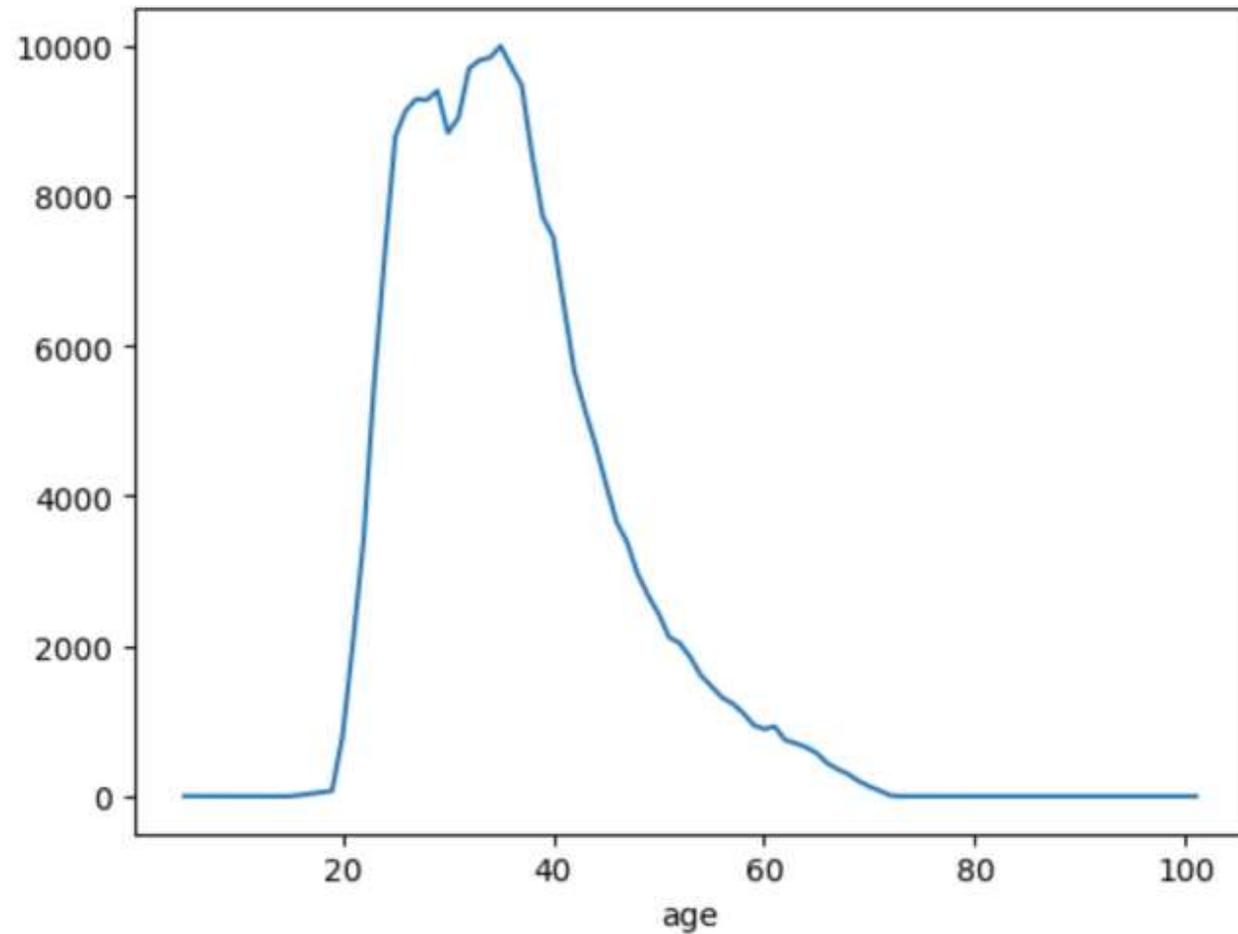
Убираем все возраста, кроме промежутка от 19 до 60.

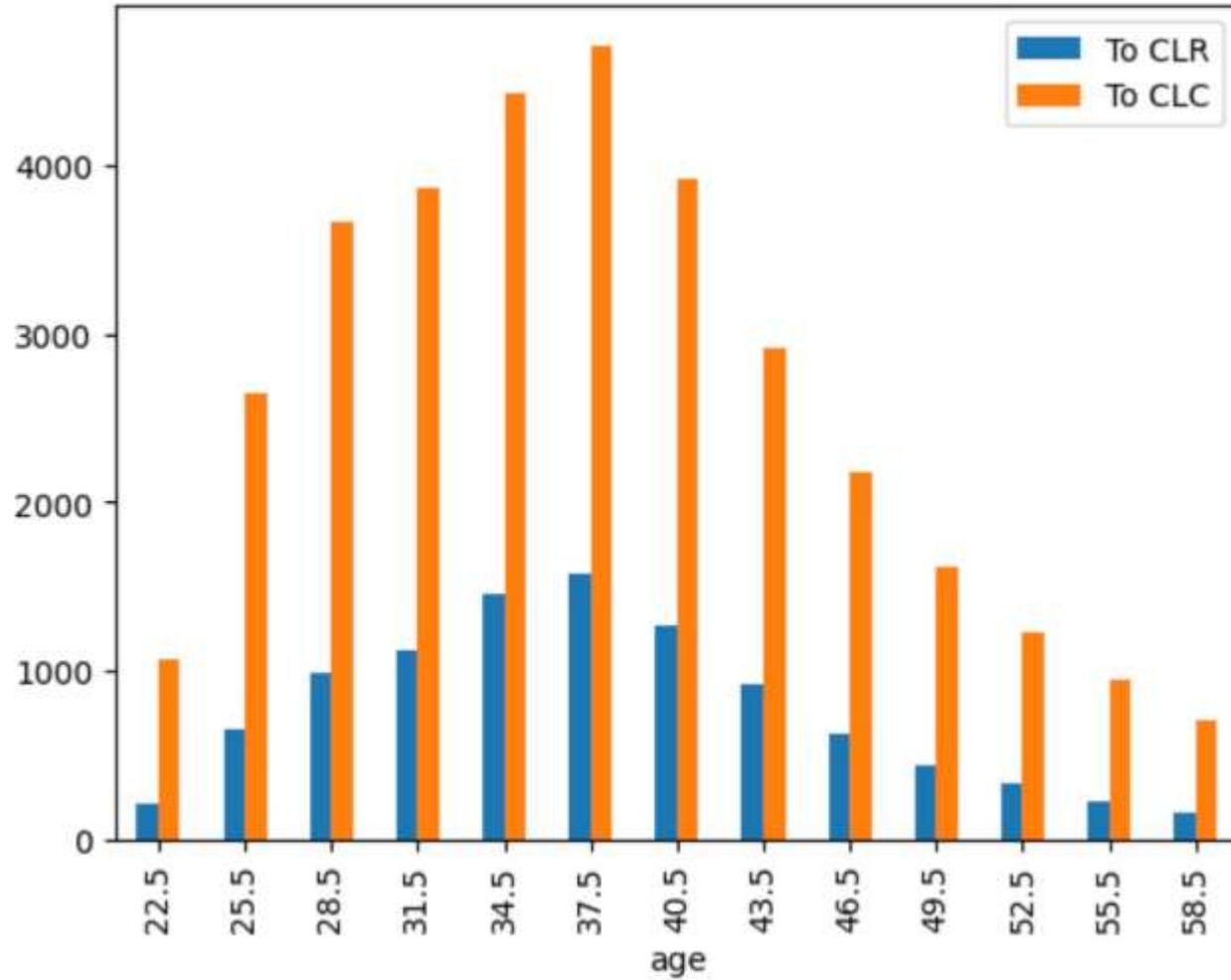
Убираем запрашиваемую сумму кредита 0.

Убираем тех клиентов, у которых `agreement_product_code`(код, согласованного продукта с клиентом) = CC.

**Остаток: 220000(97%)**

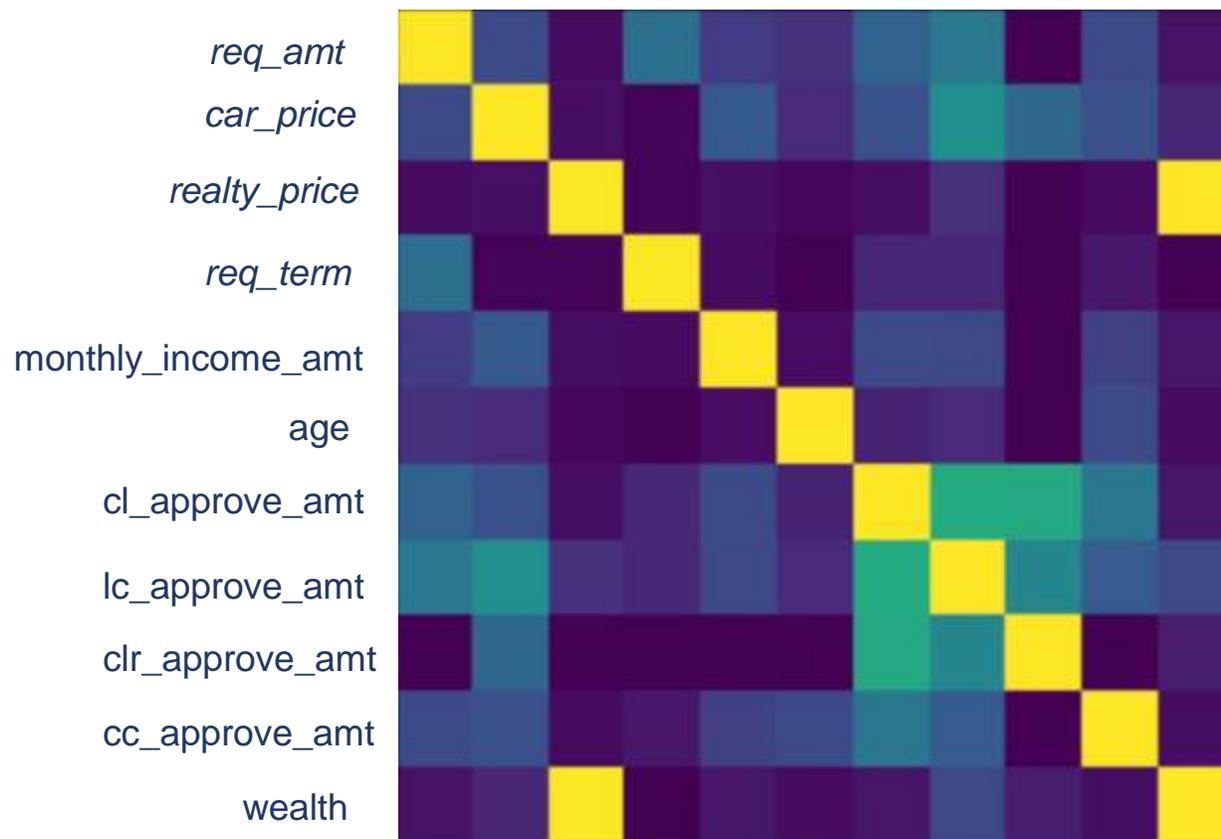
### Распределение по возрастам





*Клиенты, которые согласились на перевод кредита с залогом.*

## Матрица корреляций



У 131 тыс есть активы(58%)  
У 117 тыс есть данных о его цене(90% от тех, у кого есть активы)

*данные*

*гипотеза*

*механизм*

*мат модель*

*результат*

*вывод*

## ***ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ВОПРОС***

*Какие характеристики клиента определяют, какой вид кредитования для него наиболее актуален?*

### ***ГИПОТЕЗА***

*Старшее поколение более склонно к UpSell, чем младшее поколение .*

*данные*

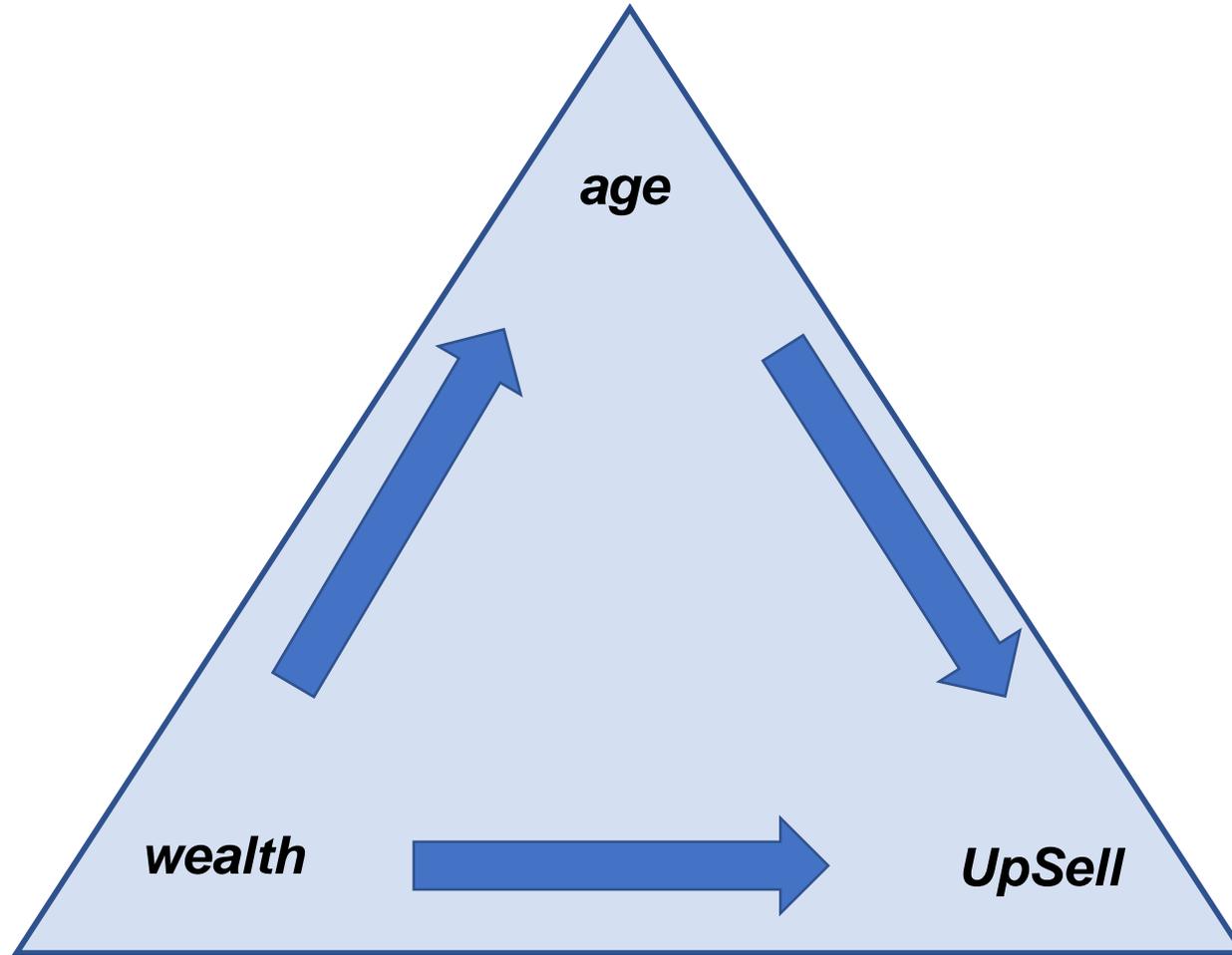
*гипотеза*

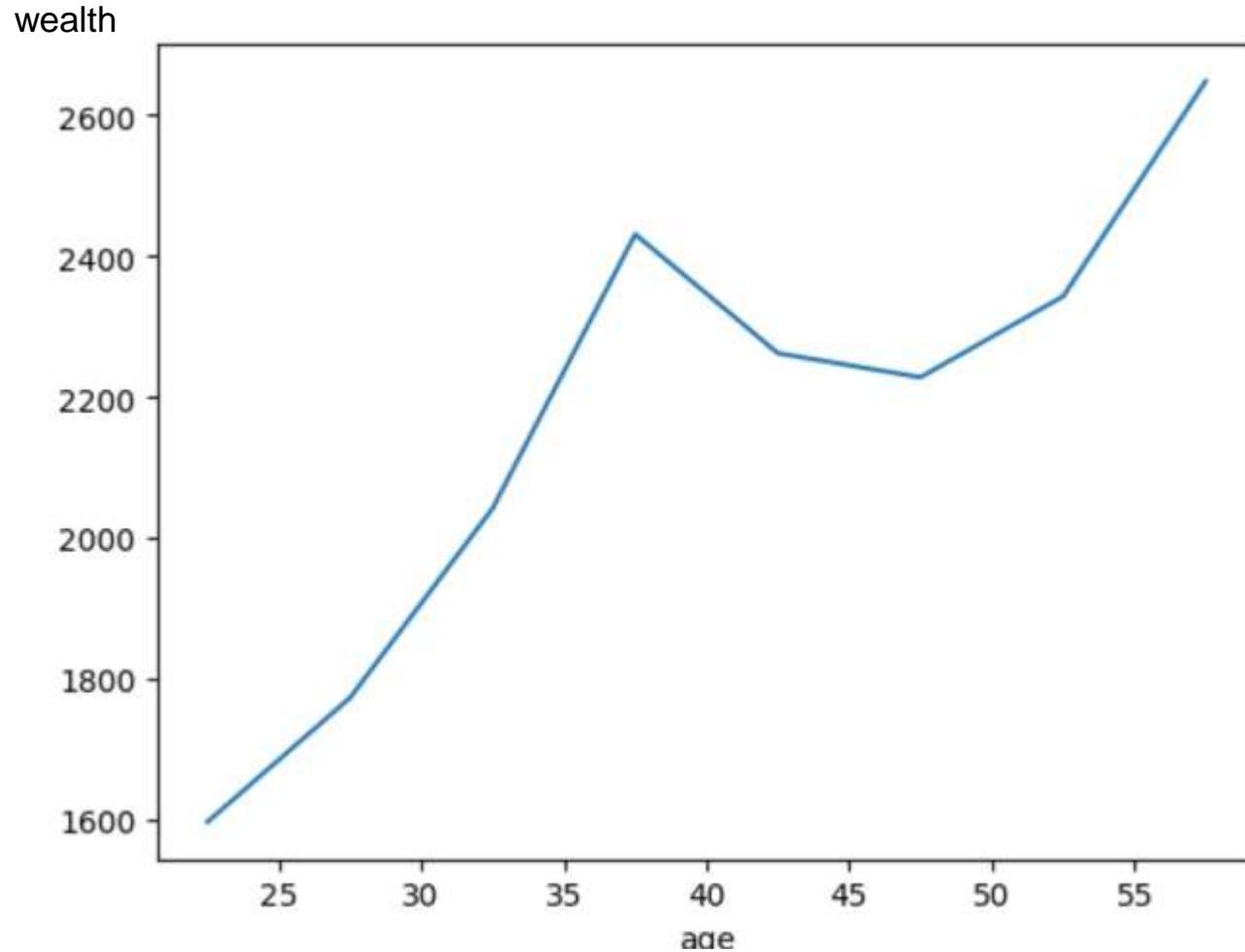
*механизм*

*мат модель*

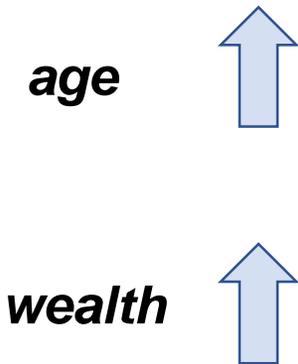
*результат*

*вывод*





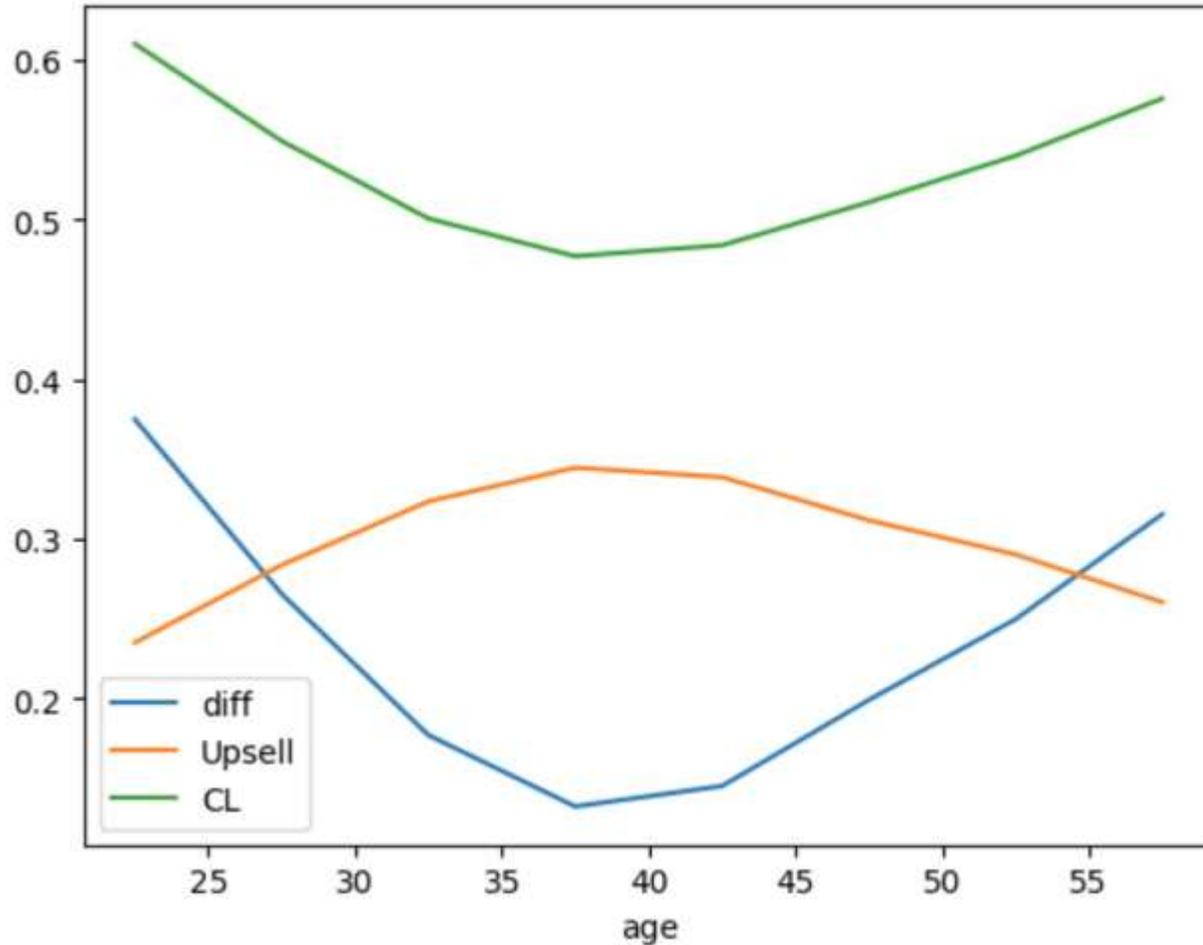
*Wealth*- накопленное богатство.



age



UpSell



*diff*- разность функций *Upsell* и *CL*.

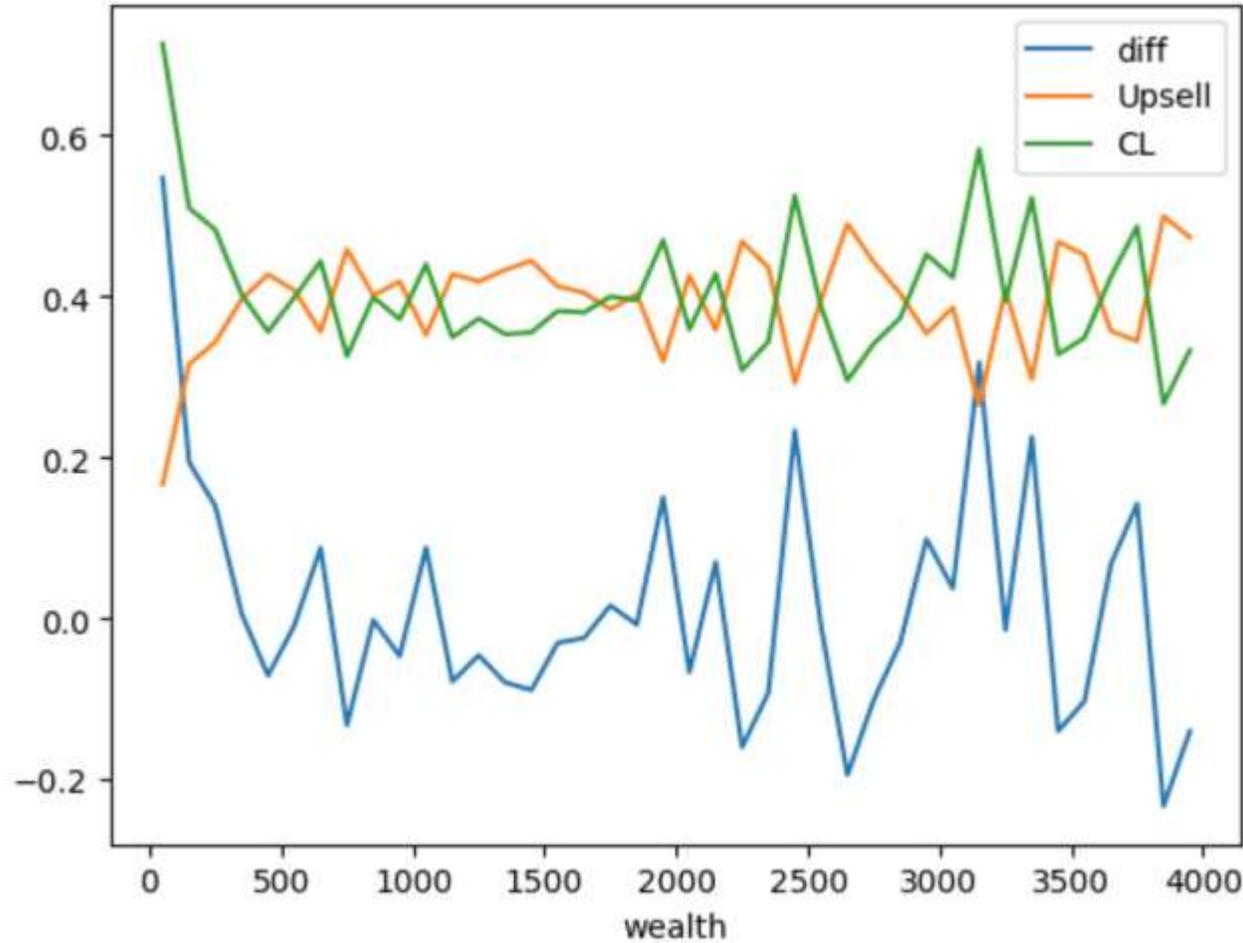
*CL*- отношение тех, кто успешно активировал *CL*, ко всем, кто подавал заявку на *CL*.

*Upsell*- отношение тех, кто успешно активировал *Upsell*, ко всем, кто подавал заявку на *CL*.

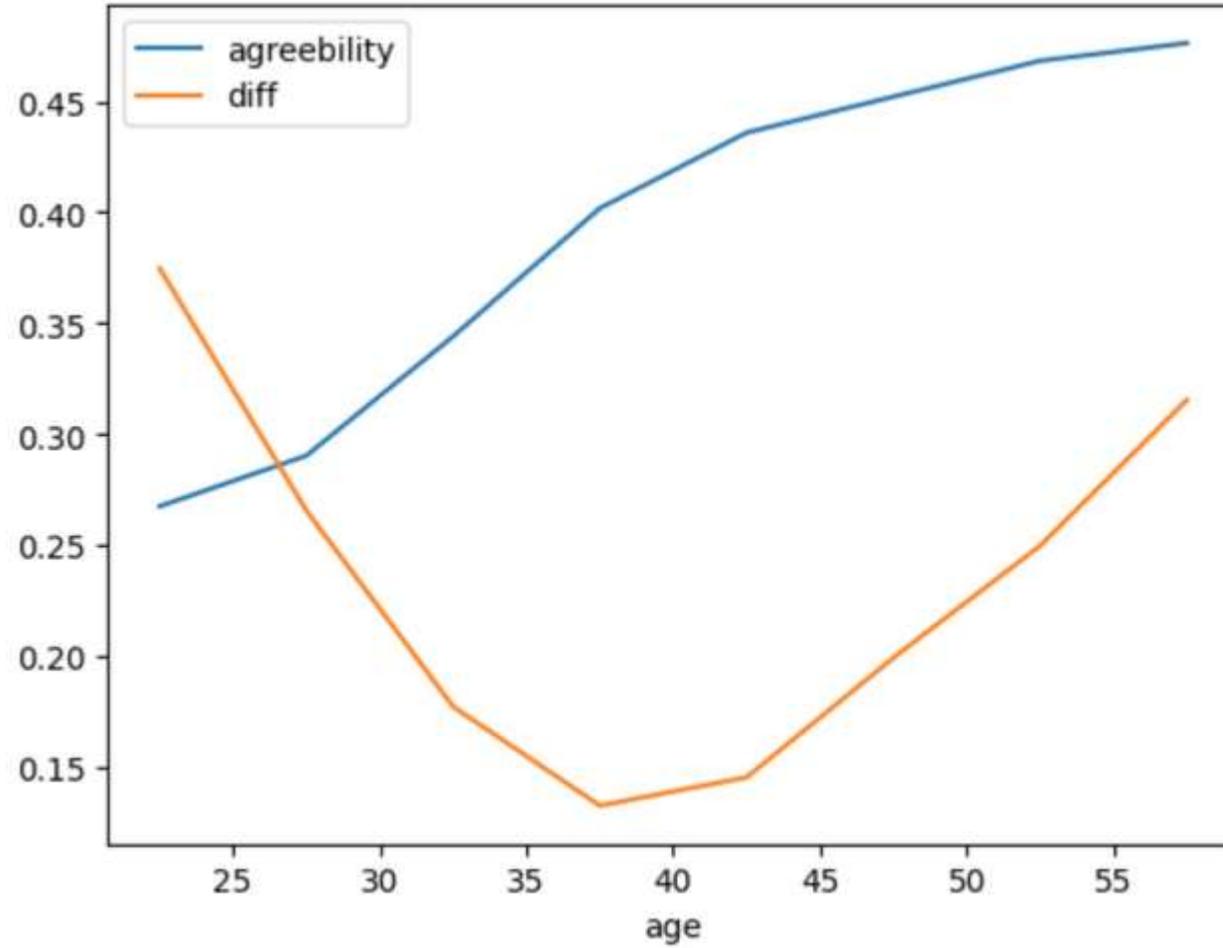
*wealth*



*UpSell*



*Корреляции не  
наблюдается.*



*данные*

*гипотеза*

*механизм*

*мат модель*

*результат*

*вывод*

Минимальная diff проявляется у средних возрастов.

Люди более старшего поколения склонны соглашаться на Upsell.

Молодое поколение обычно не переходит на Upsell.  
65 тыс. предлагают Upsell, а соглашается только 6 тыс(9%).

## ***Кому предлагать UpSell?***

*Старшему и среднему поколению следует предлагать переход к кредиту с залогом, а молодому поколению не стоит. Иначе банк может потерять клиентов и упустить прибыль, которую могли заработать.*

*данные*

*гипотеза*

*механизм*

*мат модель*

*результат*

*вывод*

*Спасибо за внимание!*