

# **Как продавать кредиты выгодно?**

**Команда 6**

# Исследовательский вопрос

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

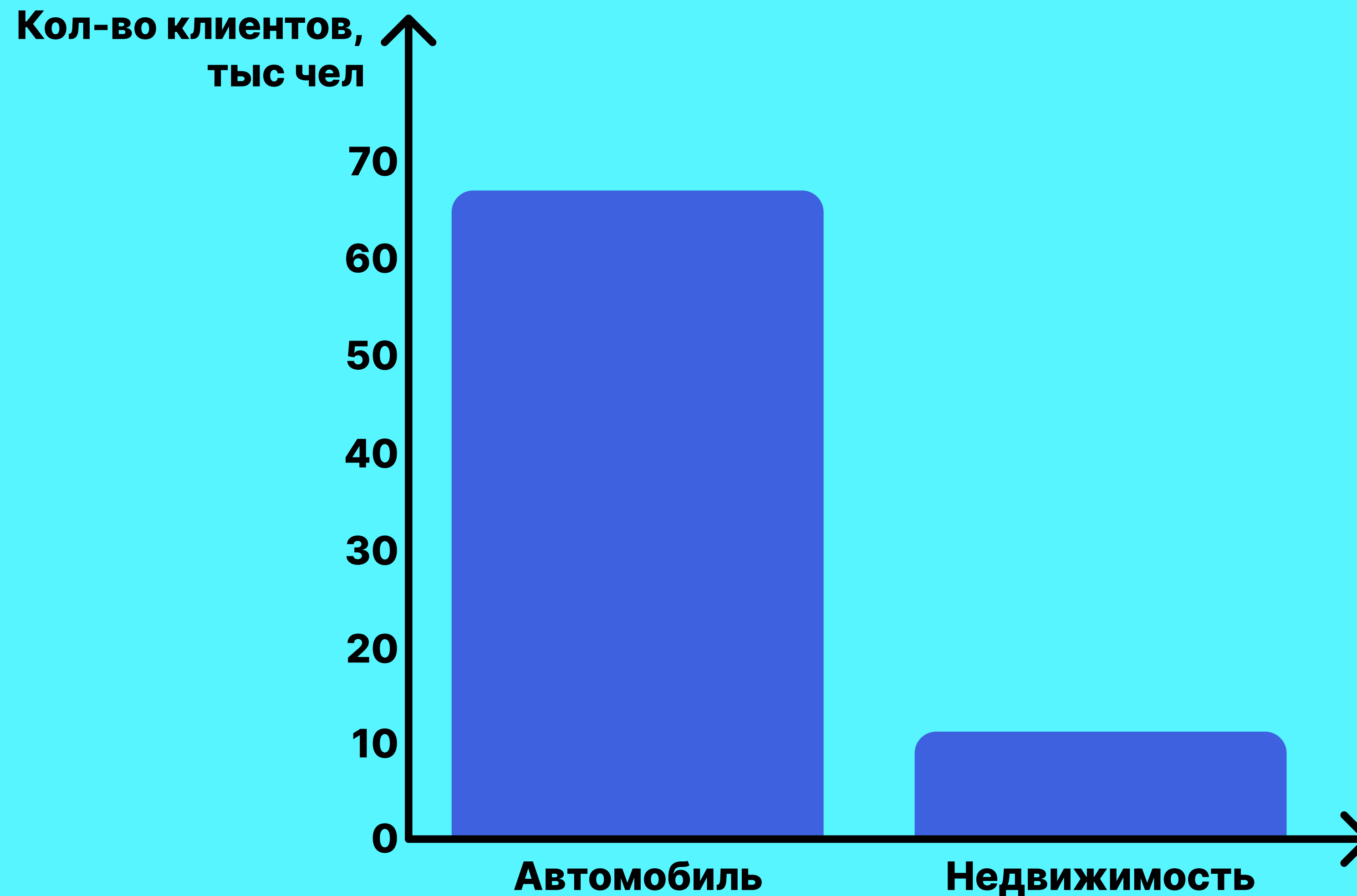
# Гипотеза

Человек, для которого имущество является недорогим относительно его дохода, скорее всего ее заложит

# Расчет коэффициента дороговизны

$$k = \frac{\text{СТОИМОСТЬ ИМ-ВА}}{\text{ДОХОД}}$$

# Имущество



# T-Test



**Pvalue=0.4514**

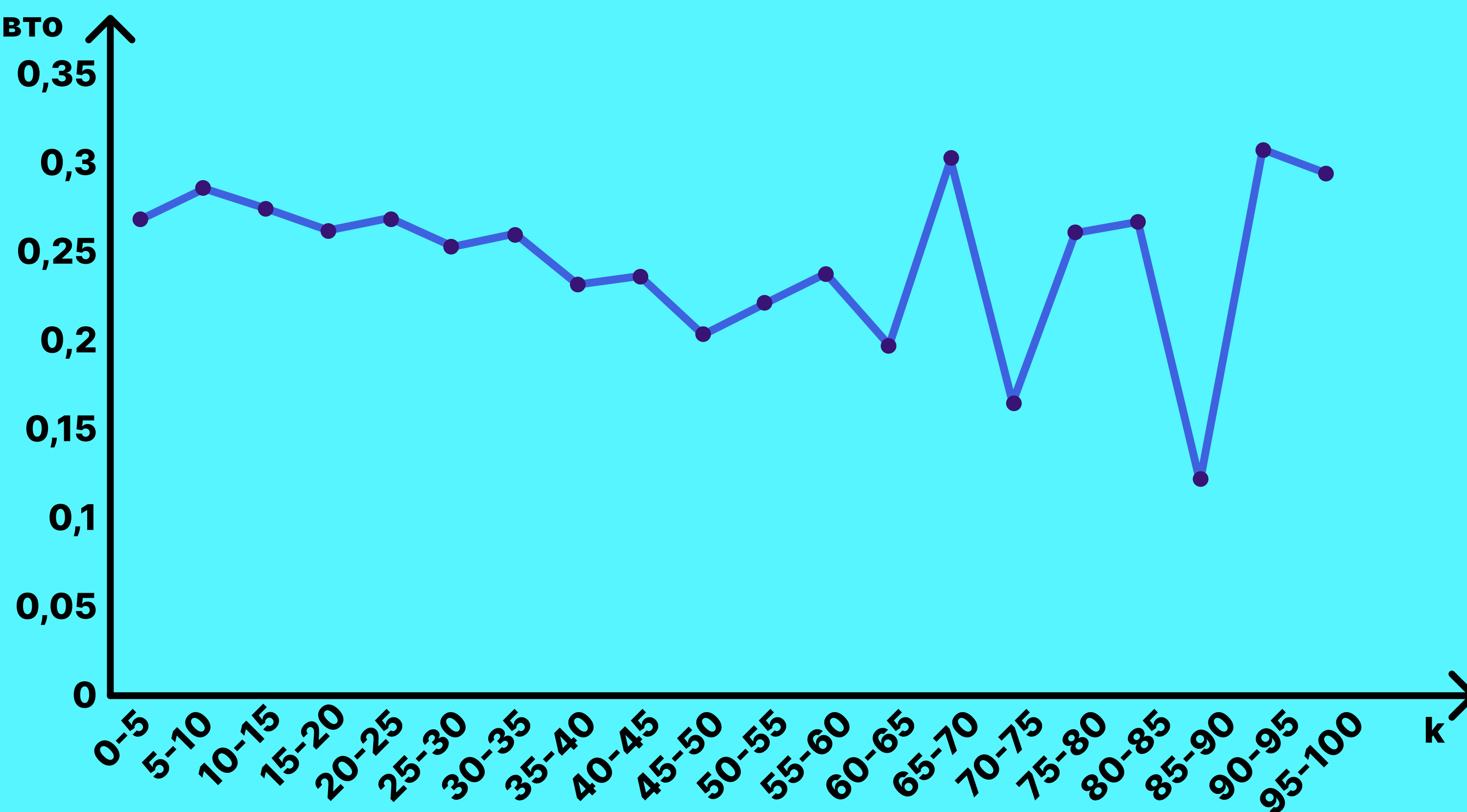


**Pvalue=0.1330**

# Кредиты по коэффицентам (авто)

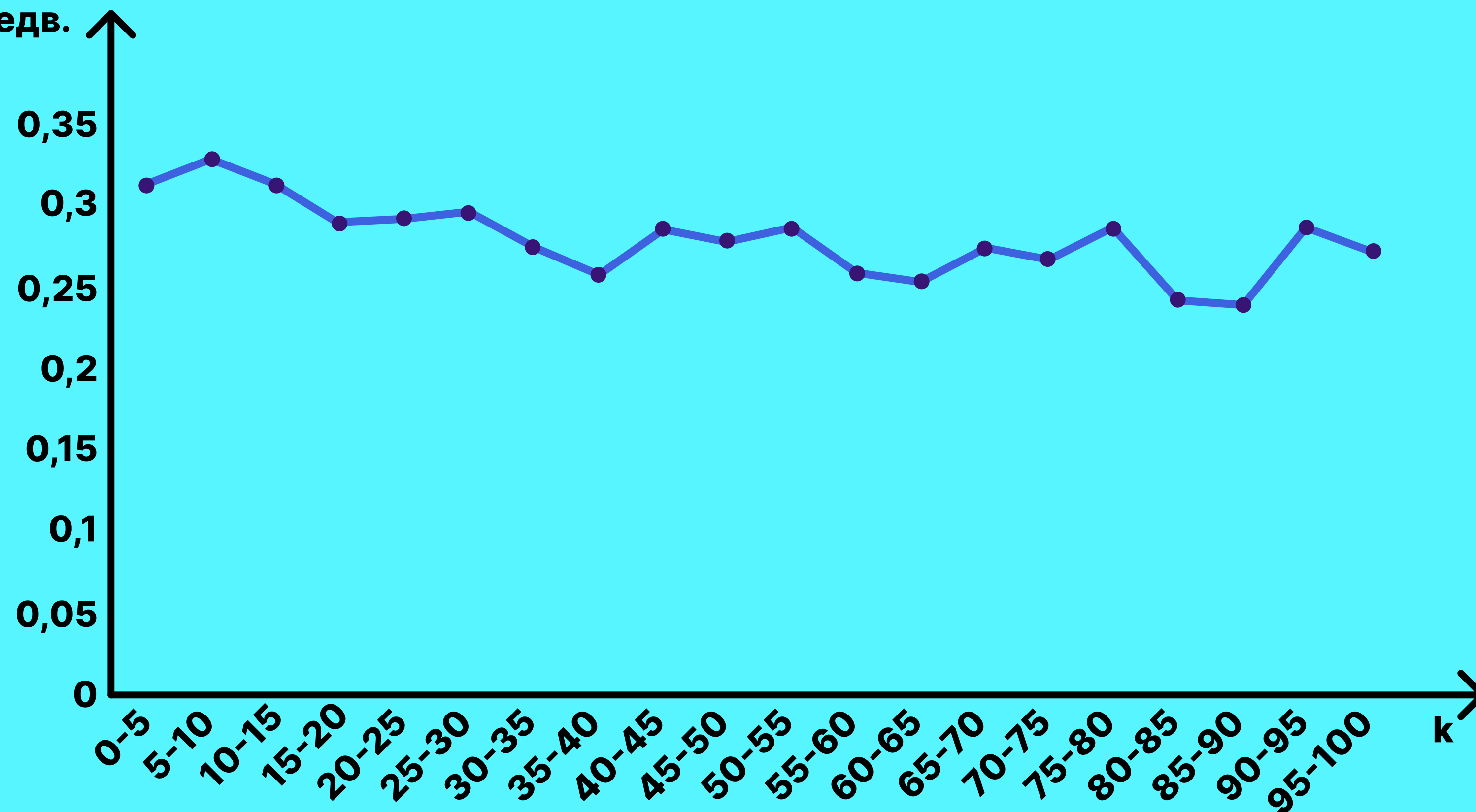
Оформленные кредиты

Кол-во владельцев авто



# Кредиты по коэффицентам (недв.)

Оформленные кредиты  
Кол-во владельцев недв.





# Выводы

Нет основания для  
подтверждения гипотезы

# Policy Implication

Наиболее актуальный вид кредитования для клиента не определяется коэффициентом дороговизны имущества, которое можно заложить

# Ограничения исследования

Мы не рассматриваем людей, у которых есть и недвижимость и автомобиль