

56 SKVAD

АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОЙ

АУДИТОРИИ КРЕДИТОВАНИЯ

HYPOTHESIS

гипотеза

“

**ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ЗАЛОГОВЫХ КРЕДИТОВ
(CLC, CLR) СТАРШЕ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ
КРЕДИТОВ БЕЗ ЗАЛОГА (CL)**

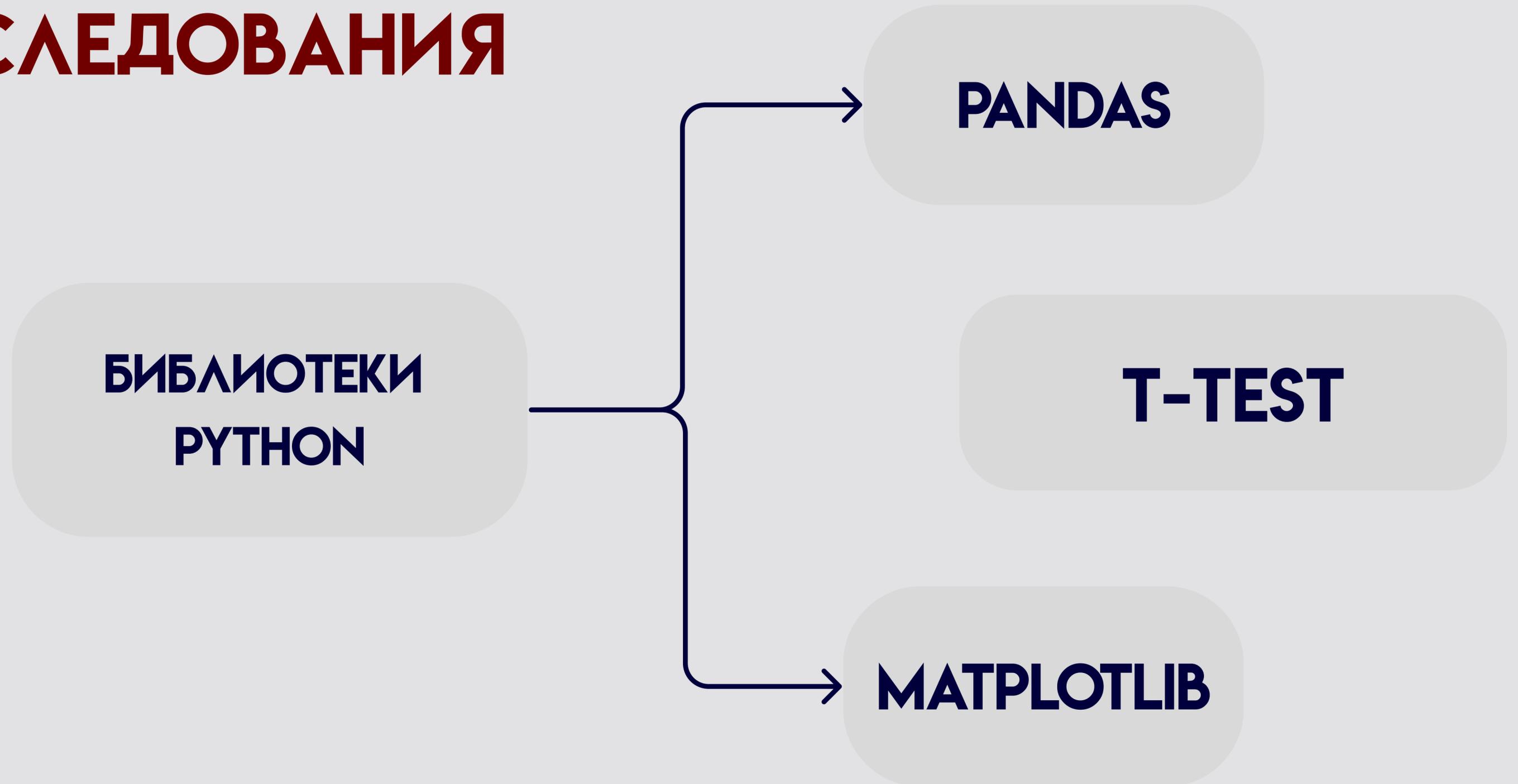
”

“

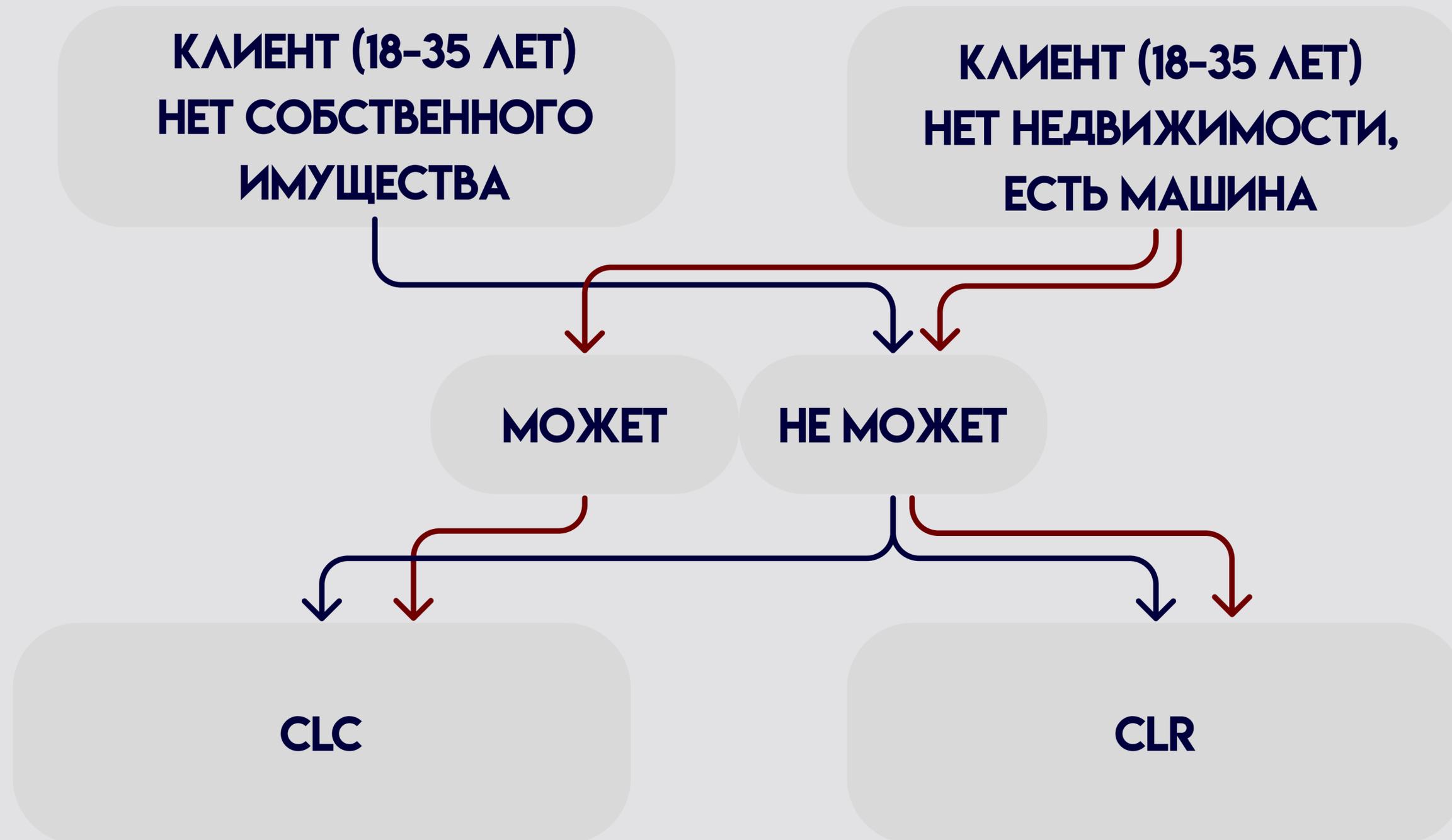
**ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ CLC СТАРШЕ ЦЕЛЕВОЙ
АУДИТОРИИ CLR**

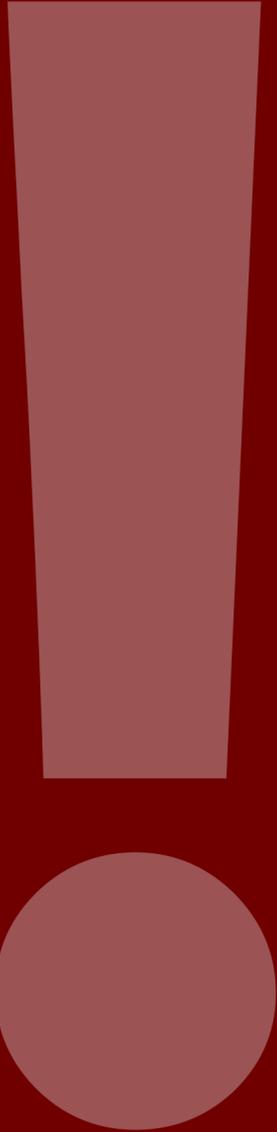
”

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

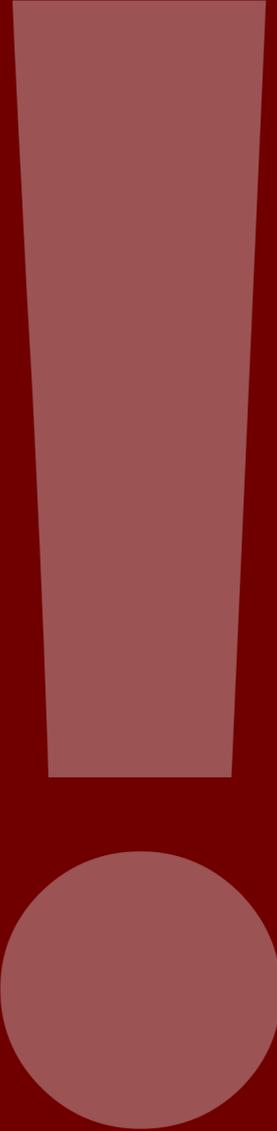


МЕХАНИЗМ





РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕДЁННОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ

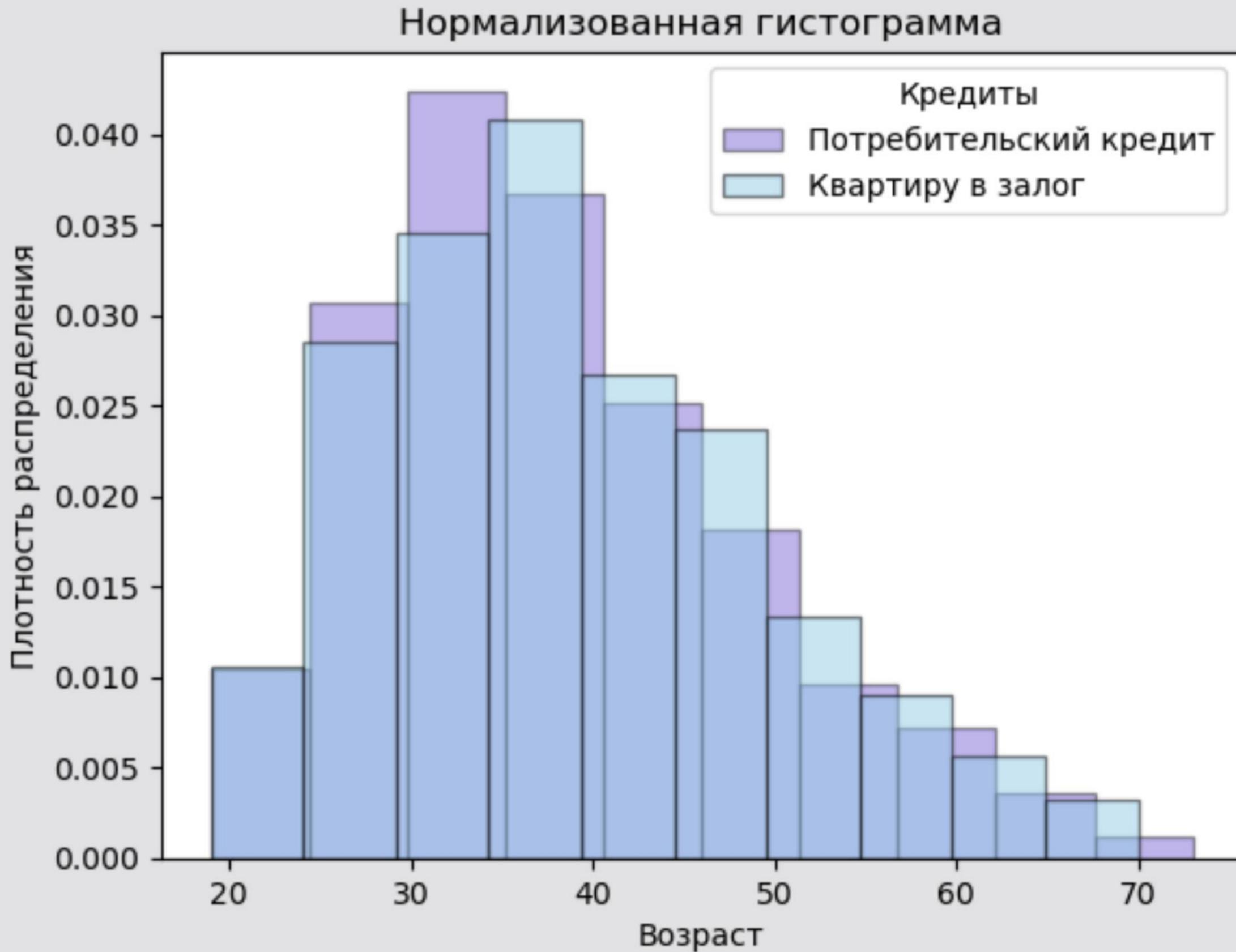


критерии DATA ANALISE

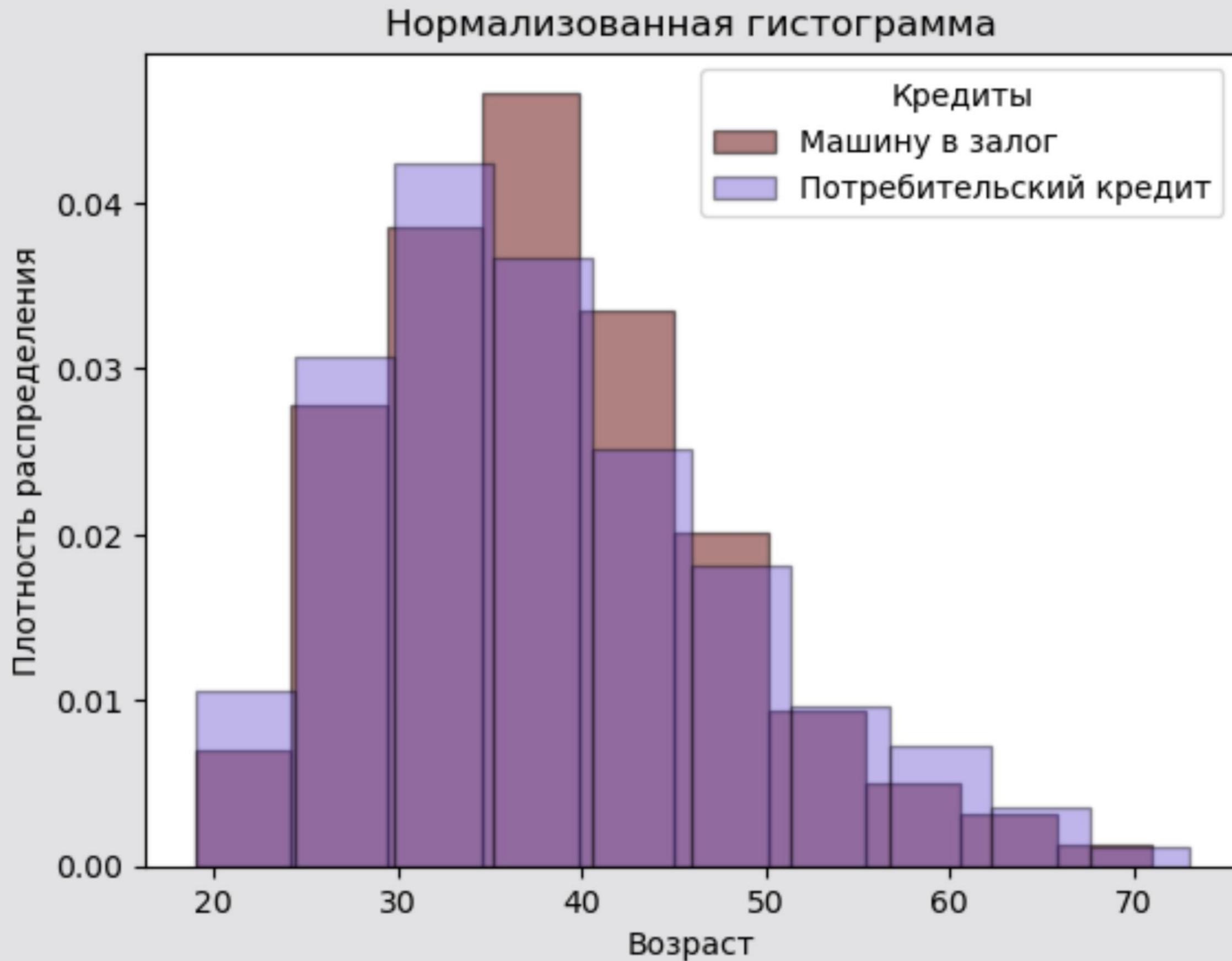
- **ВОЗРАСТ**
- **ТИП КРЕДИТОВАНИЯ**
- **КРЕДИТ ОДОБРЕН**



СРАВНЕНИЕ ЗАЛОГОВОГО И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВ



СРАВНЕНИЕ ЗАЛОГОВОГО И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВ



T-TEST

```
ABC2 = ABC[['age', 'agreement_product_code']]
ABC2.dropna(inplace = True)
data1 = np.array(ABC2.loc[ABC2['agreement_product_code'] == 'CL']['age'])
data2 = np.array(ABC2.loc[(ABC2['agreement_product_code'] == 'CLR')]['age'])

ttest_ind(data1, data2)
```

PVALUE ~ 0.00003, УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ = 99%

```
TtestResult(statistic=-3.6212192002648105, pvalue=0.0002937546939506348, df=26999.0)
```

T-TEST

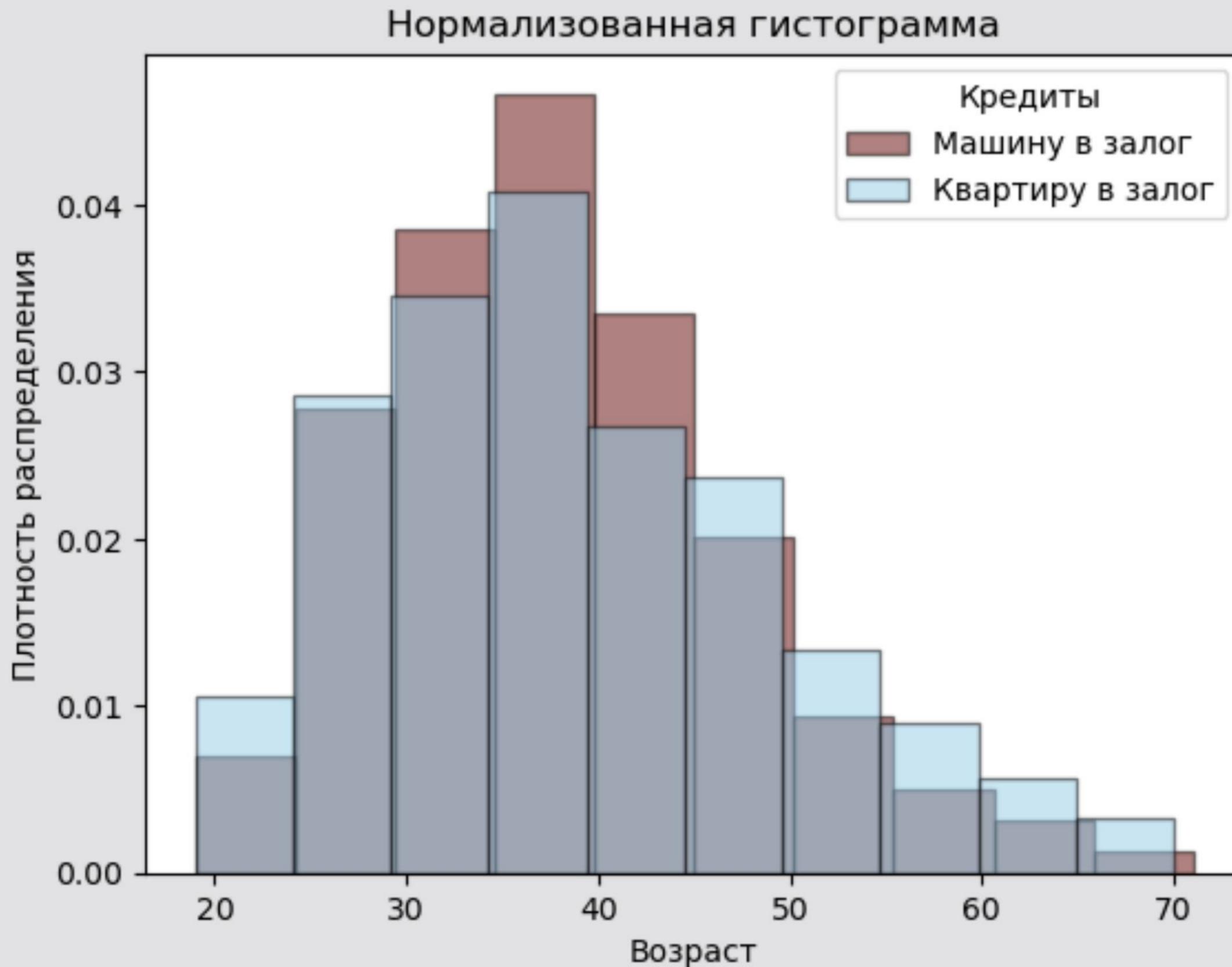
```
ABC2 = ABC[['age', 'agreement_product_code']]
ABC2.dropna(inplace = True)
data1 = np.array(ABC2.loc[ABC2['agreement_product_code'] == 'CL']['age'])
data2 = np.array(ABC2.loc[(ABC2['agreement_product_code'] == 'CLC']]['age'])

ttest_ind(data1, data2)
```

PVALUE ~ 0.03, УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ = 97%

```
TtestResult(statistic=2.234484242125934, pvalue=0.025456096995755465, df=45195.0)
```

СРАВНЕНИЕ ЗАЛОГОВОГО И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВ



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

С

- **Преимущества:** Высокая маржинальность за счет высоких процентных ставок, простота выдачи
- **Недостатки:** Высокий риск дефолта, меньшие суммы кредитования

T-TEST

```
ABC2 = ABC[['age', 'agreement_product_code']]
ABC2.dropna(inplace = True)
data1 = np.array(ABC2.loc[ABC2['agreement_product_code'] == 'CLR']['age'])
data2 = np.array(ABC2.loc[(ABC2['agreement_product_code'] == 'CLC']]['age'])

ttest_ind(data1, data2)
```

PVALUE < 0.001, УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ = 99%

```
TtestResult(statistic=5.060329978435927, pvalue=4.217292467677181e-07, df=23178.0)
```

ПОД ЗАЛОГ АВТОМОБИЛЯ

СРС

- **Преимущества:** Более низкий риск дефолта за счет залога, возможность предложить клиенту большую сумму кредита
- **Недостатки:** Необходимость оценки и управления залогом, возможные сложности с реализацией залога в случае дефолта

ПОД ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

CLR

- **Преимущества:** Более низкий риск дефолта за счет залога, возможность предложить клиенту большую сумму кредита
- **Недостатки:** Необходимость оценки и управления залогом, возможные сложности с реализацией залога в случае дефолта



ВЫГОДА ДЛЯ БАНКА

CL

CLC

CLR



Высокая маржинальность за счет высоких процентных ставок, простота выдачи

Более низкий риск дефолта за счет залога, возможность предложить клиенту большую сумму кредита

Низкий риск дефолта, возможность предложить крупные суммы кредитования, более длительный срок кредита



Высокий риск дефолта, меньшие суммы кредитования

Необходимость оценки и управления залогом, возможные сложности с реализацией залога в случае дефолта

Высокие операционные затраты на оформление и управление залогом, длительный процесс оценки залога



ПОДВЕДЁМ ИТОГИ

РЕЗУЛЬТАТЫ

- 1. более взрослые клиенты предпочитают залоговый кредит**
- 2. при помощи t-test мы выявили, что процент достоверности второй гипотезы слишком мал, следовательно она опровергнута**

ограничения и перспективы

- Исследование основывается на данных одного банка, что может ограничивать обобщаемость результатов.
- Будущие исследования могут включать дополнительные переменные, такие как кредитная история и поведение клиентов, для более точного анализа.
- Расширение данных на другие регионы и включение большего числа банковских продуктов может дать более комплексное понимание предпочтений клиентов.

CONCLUSION

Заключение

Данное исследование предоставляет ценные инсайты для банков, стремящихся улучшить свои кредитные предложения и стратегии маркетинга. Понимание того, какие характеристики клиента влияют на выбор кредитного продукта, позволяет более точно определять целевую аудиторию и предлагать клиентам продукты, которые наилучшим образом соответствуют их потребностям.

формулы и наглядный пример

FORMULA

$$\text{Payment Capacity} = \frac{(\text{Income} * A + CP * B + RP * C)}{(\text{Age} * D)}$$

протестируй нашего
телеграмм бота



пример работы телеграмм бота

**Привет 🙌,
я chiNeuro**
для подбора кредита

🙌 Привет! Я корпоративный чат-бот от chiNeuro для подбора кредита.

Для расчёта предоставьте данные:

1. Ежемесячный доход (в руб.)
2. Возраст
3. Цена автомобиля (если есть, в руб.)
4. Цена недвижимости (если есть, в руб.)
5. Наличие кредитной карты (Да/Нет)
6. Пол (М/Ж)

🙌 Укажите Ваш ежемесячный доход (в руб.). Например: 90000

40000 12:26 ✓✓

🙌 Укажите Ваш возраст. Например: 25

30 12:27 ✓✓

🙌 Укажите стоимость Вашего автомобиля (в руб.). Например: 500000

🙌 Укажите Ваш возраст. Например: 25

30 12:27 ✓✓

🙌 Укажите стоимость Вашего автомобиля (в руб.). Например: 500000

300000 12:27 ✓✓

🙌 Укажите стоимость Вашей недвижимости (в руб.). Например: 3000000

1500000 12:27 ✓✓

Анализ портрета клиента:

Уровень платежеспособности: 100.00%

Сотрудничество: ● одобрено

Подходящие предложения от банка:

СС: 80%
СL: 70%
СLС: 60%
СLСR: 90%

Лучший вариант: СLСR

Вывод сделан на основе:

- Ежемесячный доход: 40000.0 руб.
- Возраст: 30 лет
- Цена автомобиля: 300000.0 руб.
- Цена недвижимости: 1500000.0 руб.
- Наличие кредитной карты: Нет
- Пол: М

OUR TEAM

НАША КОМАНДА



TS.LUNA

**спикер
дизайнер**



BOLSH

**team lead
спикер
дизайнер**



CHISLENSKIY

**спикер
аналитик**

OUR TEAM

НАША КОМАНДА



SLIME
аналитик



SOBAKEN
душа компании



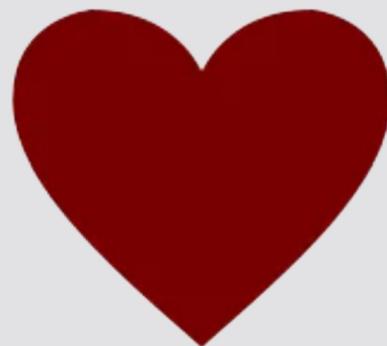
КАТЕ
аналитик

BEST CURATORS

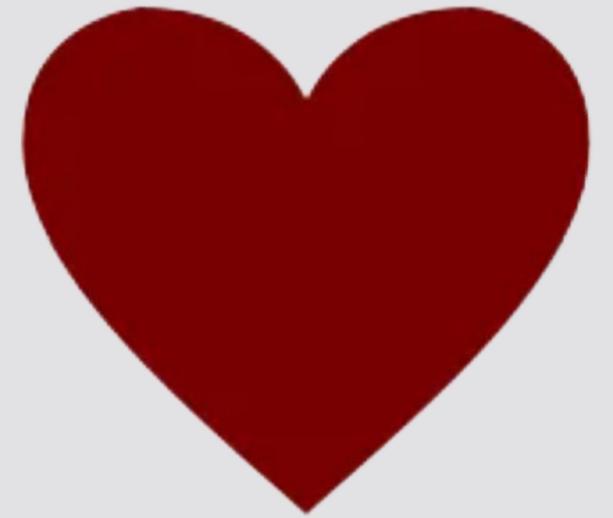
лучшие кураторы



SLIME
АНАЛИТИК



SLIME
АНАЛИТИК



OUR PROJECTS

НАШИ ПРОЕКТЫ



chiNeuro



нейросети в тг



**digital турагенство
(mvp)**

chi