

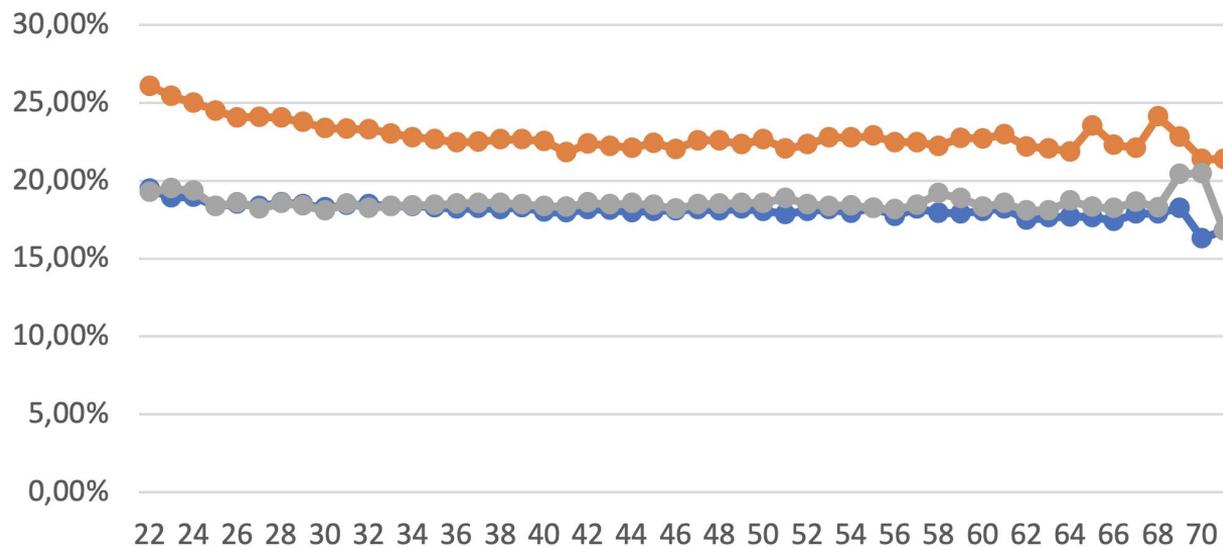


Integriruem v ume

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

- Ставки у CLC и CLR в среднем равны
- ставка у CL в среднем больше, чем у CLC и CLR на 5%.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ



- - CL
- - CLR
- - CLC

СТРУКТУРА ДАННЫХ

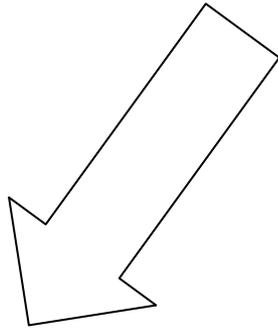
Получили выборку данных в 28 тыс. строк

Включают в себя: код согласования с клиентом продукта to CLC и to CLR

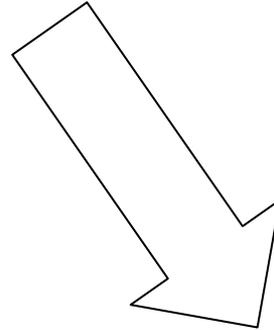
Ввели коэффициент k

Два варианта развития события
при переходе на кредит под залог

to CLC и to CLR



отказ без дальнейшего
продолжения



начало
рассмотрения
кредита под залог
во второй заявке

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ВОПРОС



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

МОТИВАЦИЯ

Наше предположение:

Клиенты с большим коэффициентом k предпочитают перейти на кредит под залог

Но по результату работы с датасетом мы получили обратный факт

ГИПОТЕЗА



При отношении запрашиваемой суммы кредита к зарплате клиента (k) лежащему между числами 1 и 6, банк и клиенты могут прийти к взаимовыгодным условиям

При (k) между 0 и 1 или (k) $>$ 6 банку и клиенту прийти к взаимовыгодным условиям, так как в этом случае клиенты более склонны к отказу от кредита

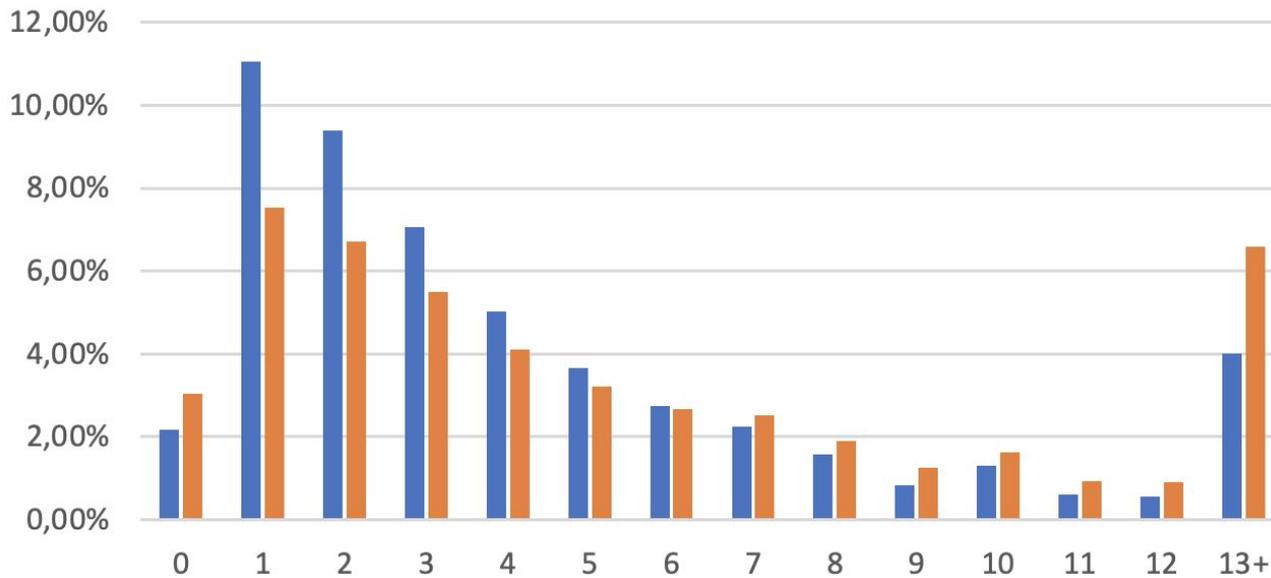
ВЫБРАННЫЕ ФАКТОРЫ ИЗ ДАТАСЕТА

- Monthly_income_amt - Доход клиента в месяц
- Req_amt - Запрошенная сумма кредитования
- Agreement_product_code - Код согласованного продукта
- Success_activate_flg - Флаг успешной активации кредита по заявке

МЕХАНИЗМ РАБОТЫ

1. Ввели переменную k , которая будет обозначать отношение суммы запрашиваемого кредита, к зарплате клиенты.
2. Рассмотрели насколько изменяются показатели перехода к другой заявке от этого коэффициента
3. Построили столбчатую диаграмму, для более наглядного анализа
4. По диаграмме проанализировали полученные данные

Анализ статистических данных на графике



Начало рассмотрения кредита под залог во второй заявке

Отказ без дальнейшего продолжения

ОГРАНИЧЕНИЯ

- наличие имущества
- дата подачи заявки на кредит
- цена имущества
- гендер
- кредитная карта
- срок открытого счета
- запрошенный срок кредитования
- Приоритет продаж продуктов на согласовании условий
- цена недвижимости
- ставка на КН
- ставка на КНА
- ставка на КНН
- согласованная ставка открытого счета
- приоритет продаж продуктов на согласовании условий

РЕЗУЛЬТАТ

Гипотеза была подтверждена



Щеглов Сергей



Зенин Алексей



Горбачев Владимир



Толстая Анна



Жерновая Арина