

Pih3000

- Боуш Арина
- Макарова Юлия
- Байрук Тихон
- Брусиловский Михаил
- Кукушкин Алексей
- Барашев Максим

ПЛАН

01

Введение

- Мотивация
- Исследовательский вопрос
- Гипотеза
- Механизм

02

Данные

- Описание переменных
- Разведывательный анализ

03

Методы

- Матрица корреляций
- Визуализация

04

Результаты

- Тесты

05

Обсуждение

- Основные выводы
- Применение результатов
- Ограничения исследования

ПЛАН

01

Введение

- Мотивация
- Исследовательский вопрос
- Гипотеза
- Механизм

02

Данные

- Описание переменных
- Разведывательный анализ

03

Методы

- Матрица корреляций
- Визуализация

04

Результаты

- Тесты

05

Обсуждение

- Основные выводы
- Применение результатов
- Ограничения исследования

ПЛАН

01

Введение

- Мотивация
- Исследовательский вопрос
- Гипотеза
- Механизм

02

Данные

- Описание переменных
- Разведывательный анализ

03

Методы

- Проверка гипотезы
- Визуализация

04

Результаты

- Тесты

05

Обсуждение

- Основные выводы
- Применение результатов
- Ограничения исследования

ПЛАН

01

Введение

- Мотивация
- Исследовательский вопрос
- Гипотеза
- Механизм

02

Данные

- Описание переменных
- Разведывательный анализ

03

Методы

- Матрица корреляций
- Визуализация

04

Результаты

- Тесты

05

Обсуждение

- Основные выводы
- Применение результатов
- Ограничения исследования

ПЛАН

01

Введение

- Мотивация
- Исследовательский вопрос
- Гипотеза
- Механизм

02

Данные

- Описание переменных
- Разведывательный анализ

03

Методы

- Матрица корреляций
- Визуализация

04

Результаты

- Тесты

05

Обсуждение

- Основные выводы
- Применение результатов
- Ограничения исследования

01

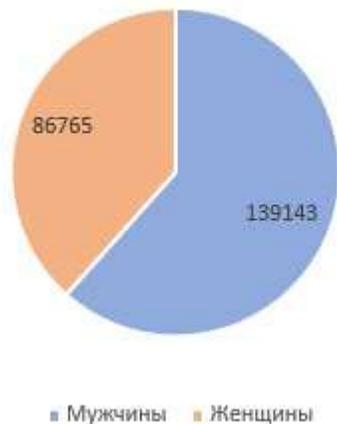
Введение

Исследовательский вопрос

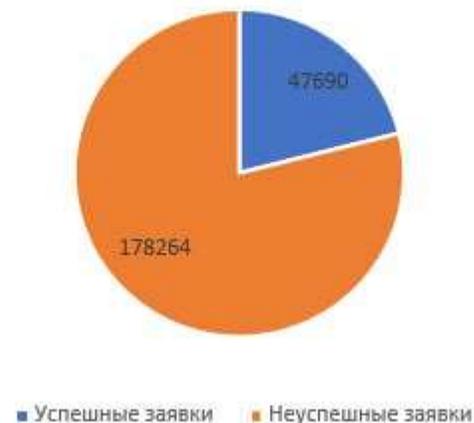
Какие характеристики клиента определяют, какой вид кредитования для него наиболее актуален?

Общие данные

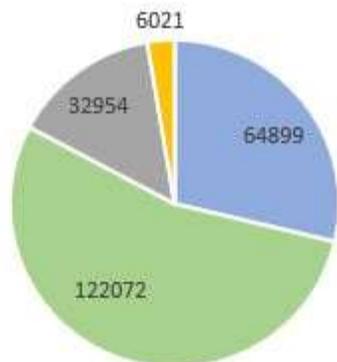
Соотношение мужчин и женщин



Соотношение успешных и неуспешных заявок



Заявки по возрастам

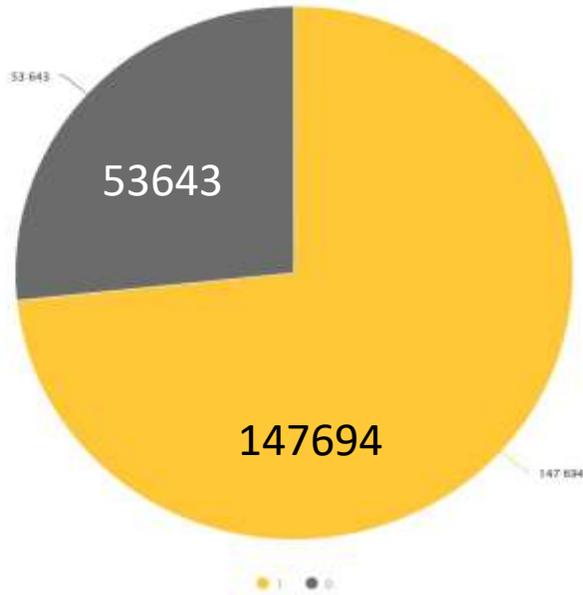


В датасете представлены данные о заявках клиентов Тинькофф Банка на кредитование в период с марта 2021 года по ноябрь 2022 года. Всего представлено 226k записей, что соответствует 211k заявок от клиентов.

■ Первая группа (18-30) ■ Вторая группа (30-45) ■ Третья группа (45 - 60) ■ Четвертая группа (>=60)

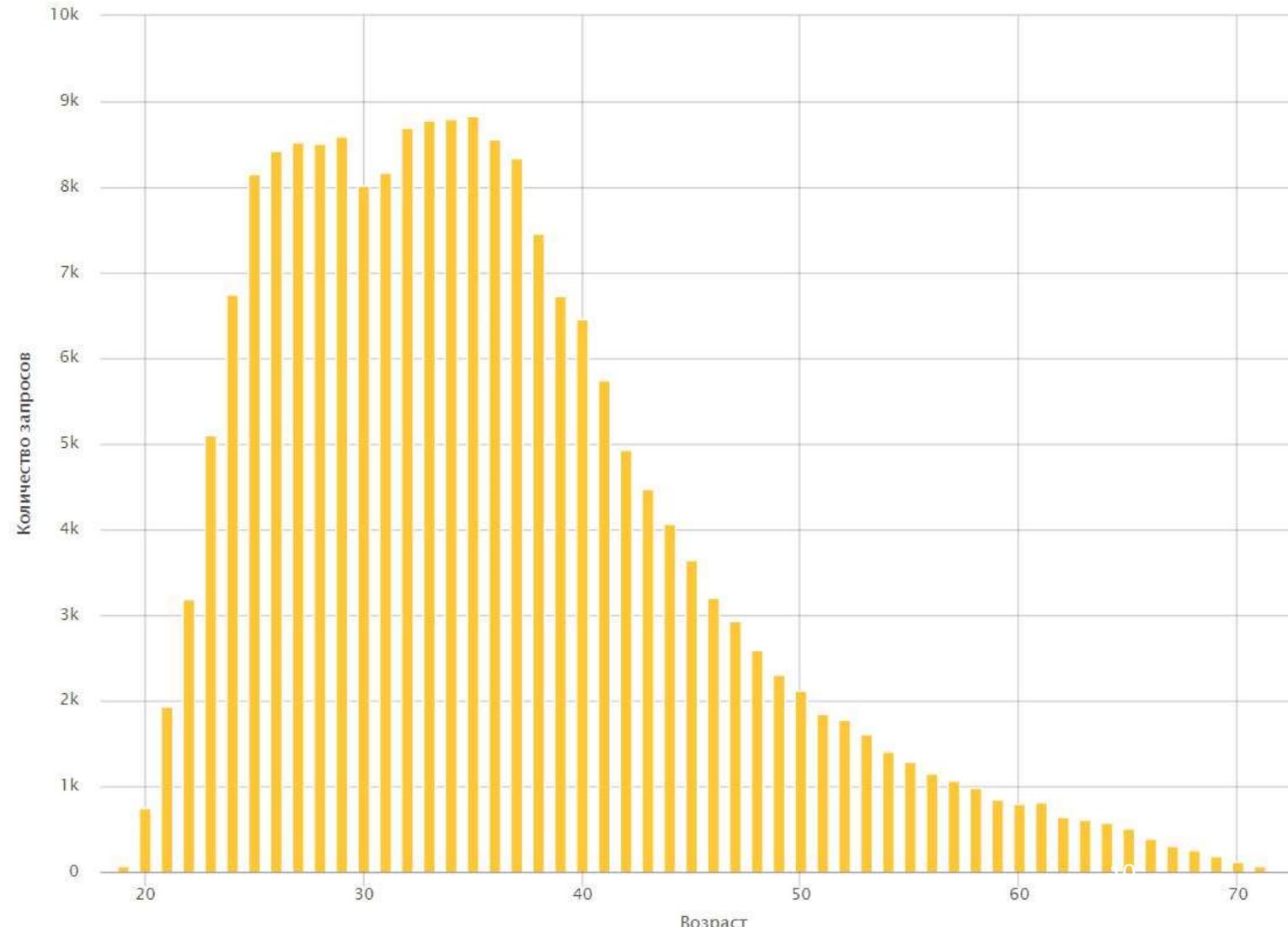
Предварительный анализ данных

Соотношения количества запросов у людей с кредитной картой и без



■ - Кол-во людей без кредитной карты
■ - Кол-во людей с кредитной картой

Зависимость кол-ва запросов от возраста

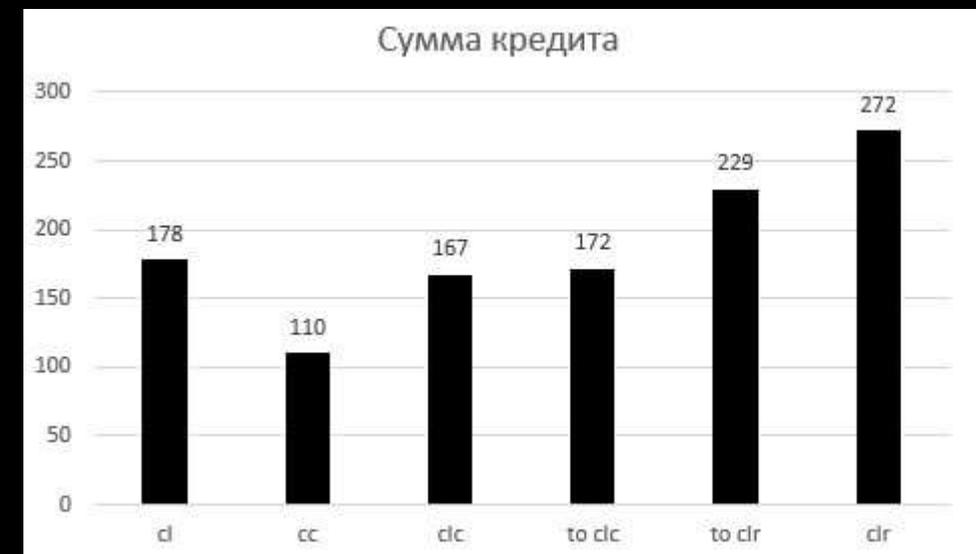
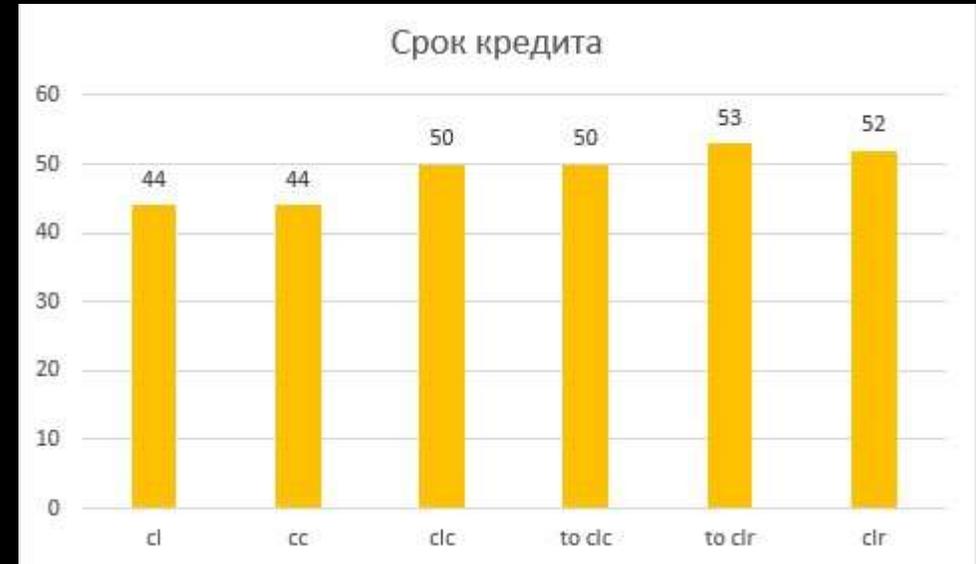


Выбросы

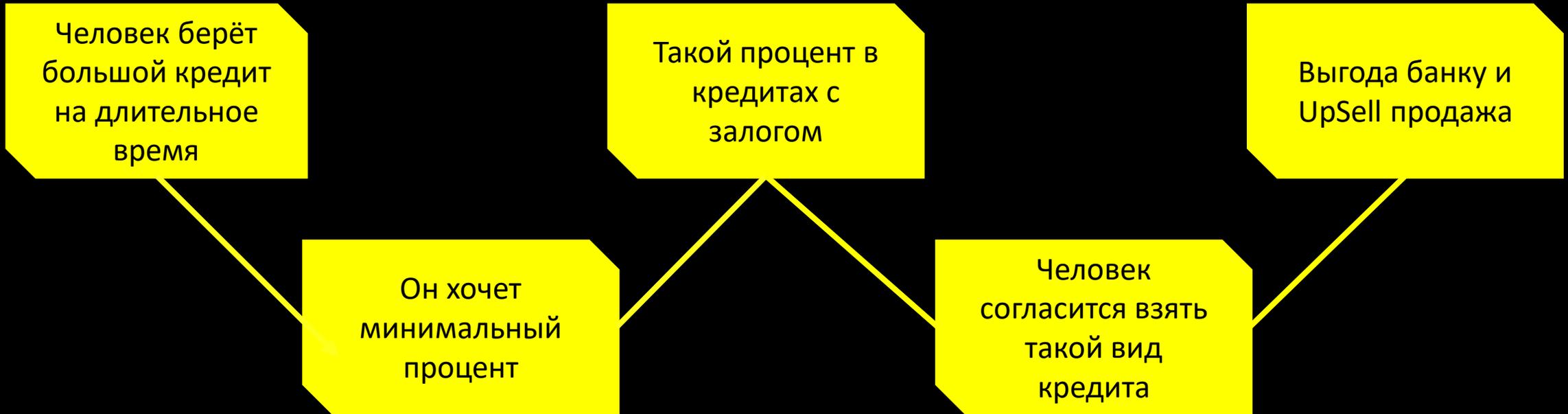
- 1) 3 людям оформили кредит с залогом недвижимости, имея цену недвижимости 0.
- 2) 399 человек имея 0 в месячной зарплате получили кредит без залога.
- 3) 4361 человек не имея машину отдали ее в залог.
- 4) 105 человек не имея недвижимости отдали ее в залог.
- 5) 70 человек не имея данных о доходах получили кредит без залога
- 6) Исключение 5 людей младше 18-ти и 1514 старше 65 лет.

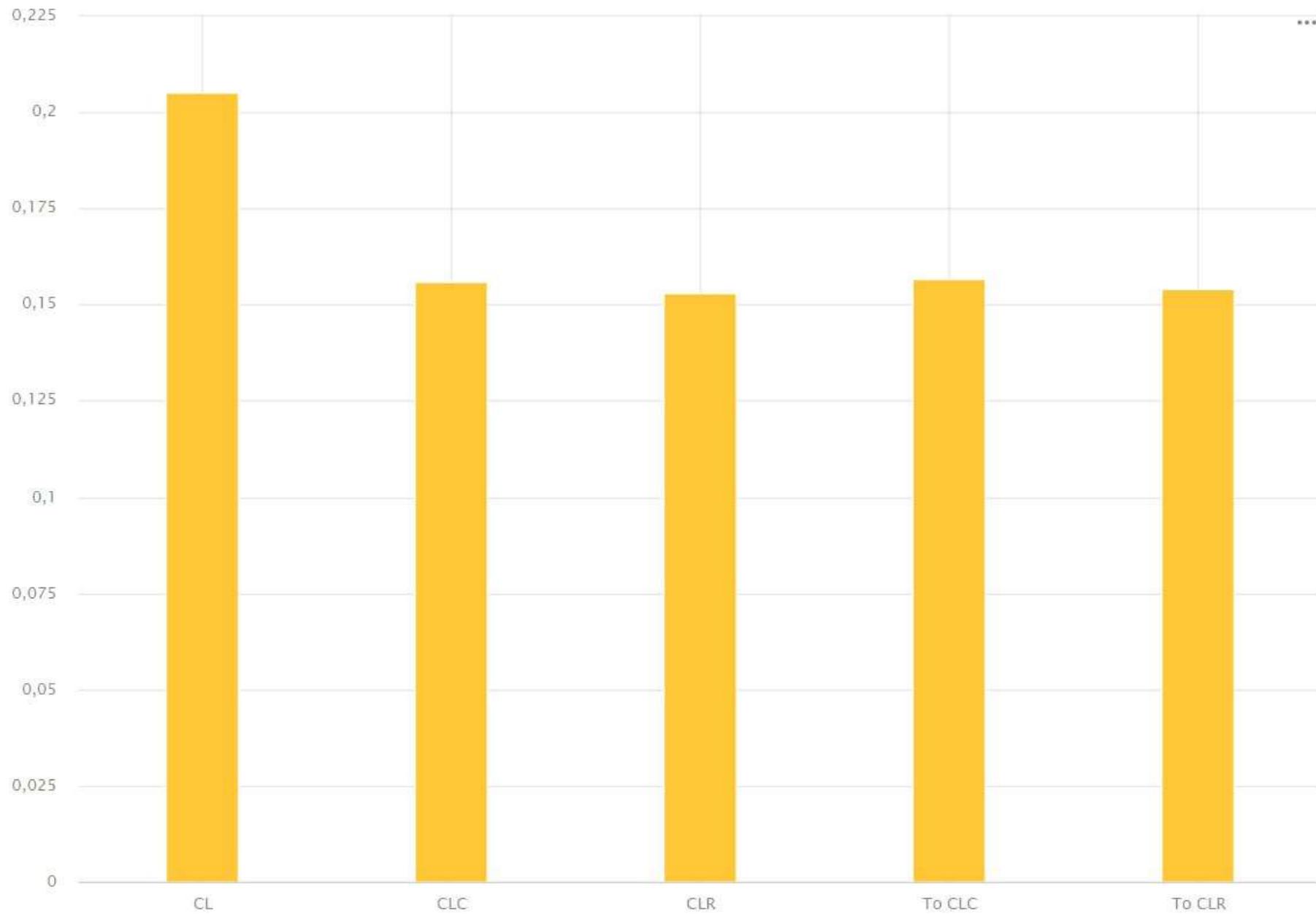
Гипотеза

Чем больше сумма кредита и продолжительнее его срок, тем больше вероятность того, что клиент возьмёт кредит под залог имущества, то есть повышается шанс UpSell продажи.



Механизм





средняя процентная ставка у разных видов кредита

Мотивация

Эта тема показалась нам актуальной, так как если банк будет понимать, что клиент способен взять UpSell кредит, изначально предлагая ему этот тип, возрастает вероятность получения наибольшей выгоды для банка .

Тем самым наше исследование помогает получить максимальную прибыль банку.

02

Данные

Описание переменных

CLC – кредит наличными под залог авто

CL – кредит наличными

CLR – кредит наличными под залог недвижимости

req amt – запрошенная сумма кредитования

To CLC – смена запрашиваемого вида кредита, на кредит с залогом машины

req term – запрошенный срок кредитования

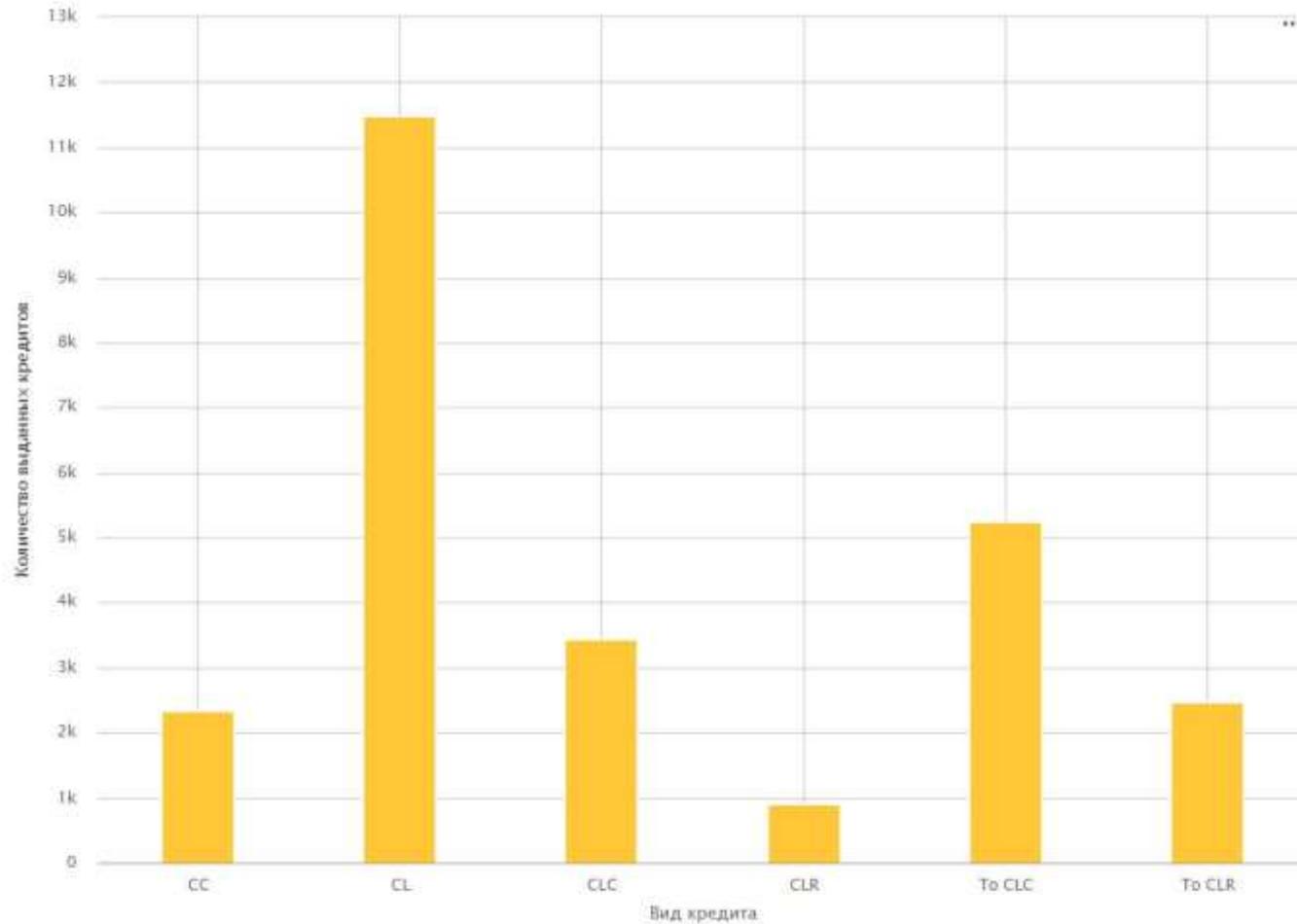
To CLR – смена запрашиваемого вида кредита, на кредит с залогом недвижимости

03

Методы

Визуализация результата

Количество продаж кредитов разных видов где был возможен UpSell



04

Результаты

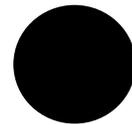
Тесты

T тест результаты:

$p_value = 0,0437$

По U тесту Манна-Уитни:

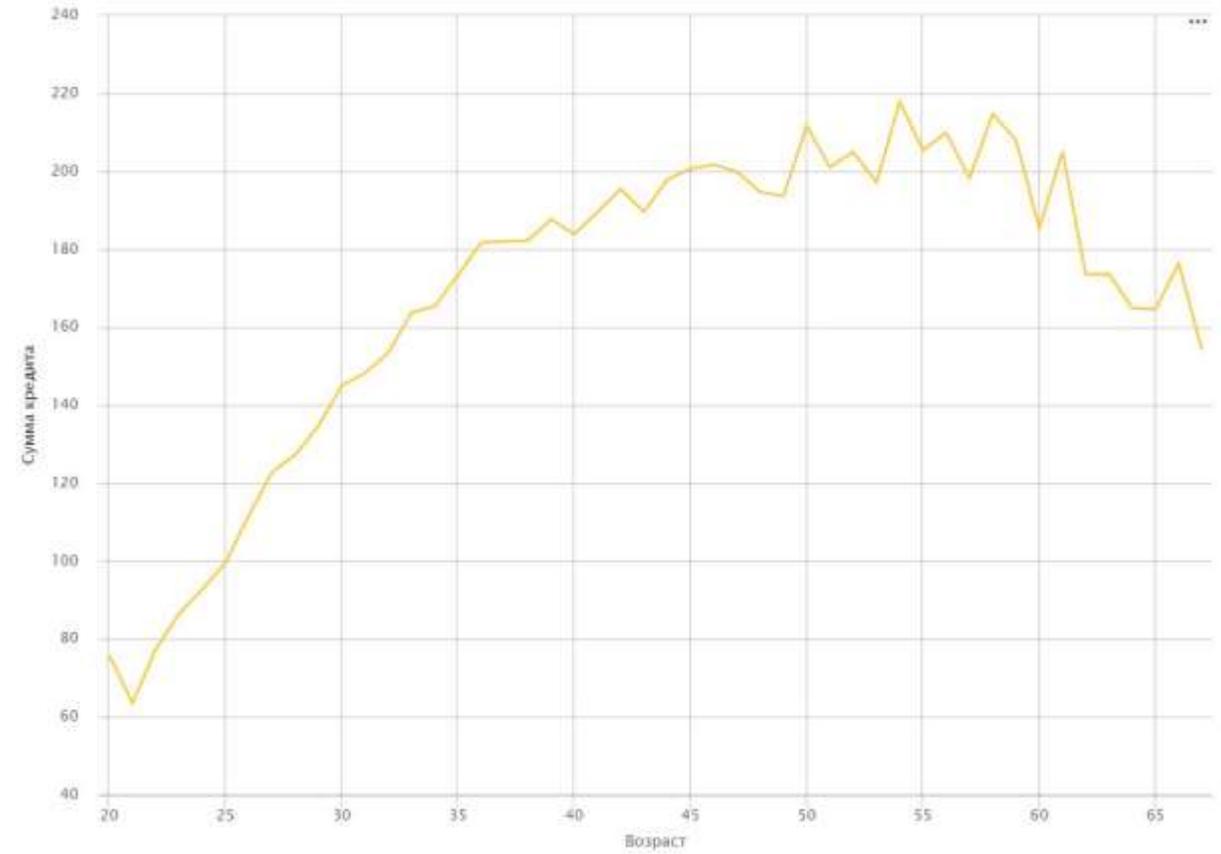
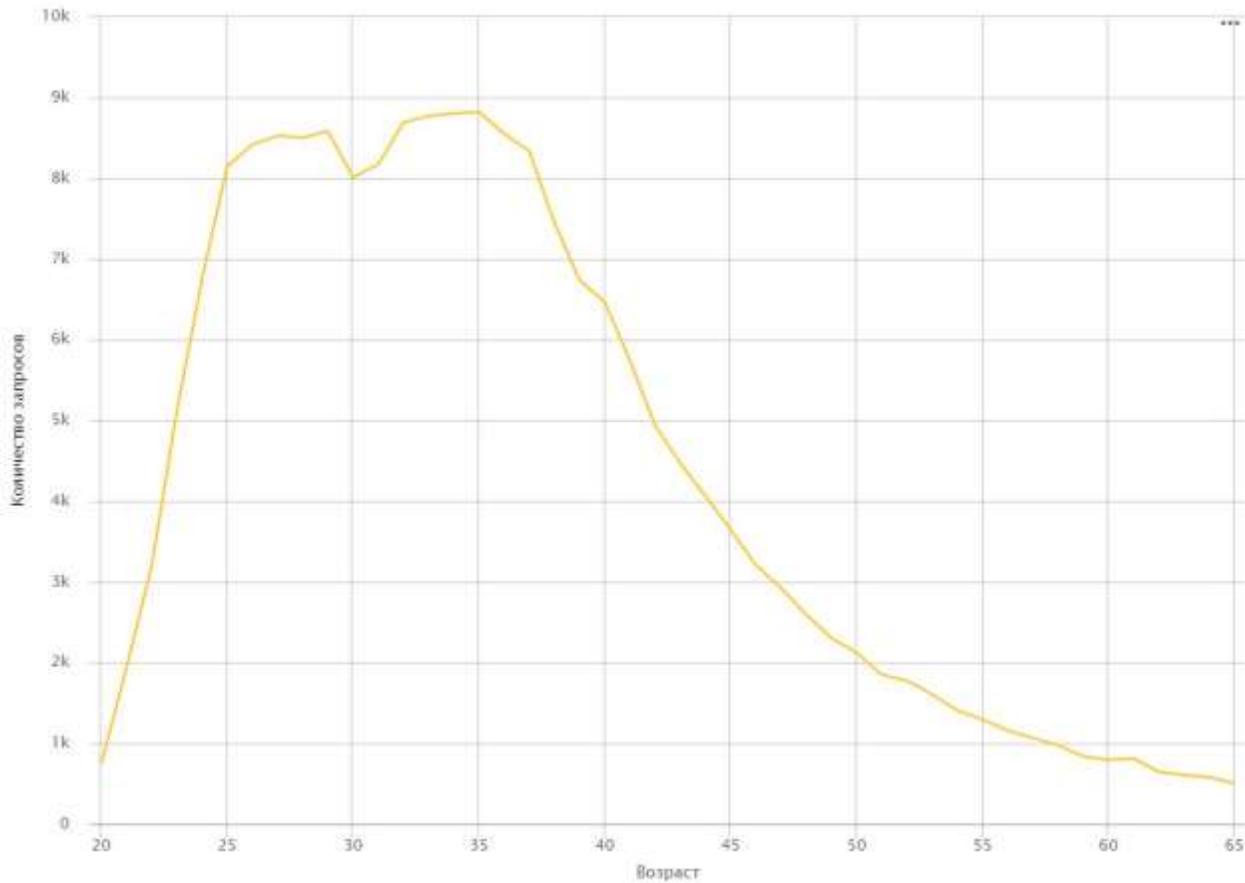
$p_value = 0,0276$



05

Обсуждение

Основные выводы



Зависимость количества заявок и объема кредита от возраста

Применение

- Наше исследование позволит банку совершать больше продаж типа UpSell.
- По данным клиента можно понять на какой кредит он согласится.



Ограничение результатов

- Недостаточное кол-во данных по наличию недвижимости или авто
- Мало данных про людей старше 60 лет



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

- Боуш Арина
- Макарова Юлия
- Байрук Тихон
- Брусиловский Михаил
- Кукушкин Алексей
- Барашев Максим

