

ВАМ - ОДОБРЕНО!

Created by: Бесконечная переменная

Структура базы данных

Качественные показатели:

- id клиента (customer_id)
- пол (gender_code)
- наличие авто у клиента (car_flg)
- наличие недвижимости у клиента (realty_flg)
- согласованный с клиентом продукт (agreement_product_code)
- флаг успешной активации кредита по заявке (success_activate_flg)

Количественные показатели:

- возраст (age)
- запрошенный срок кредитования (req_term)
- запрошенная сумма кредитования (req_amt)
- доход клиента в месяц (monthly_income_amt)
- согласованный срок открытого счета по заявке (account_term)
- согласованная сумма открытого счета по заявке (account_amt)

Структура базы данных

Вводные данные: март 2021 года по ноябрь 2022 года.

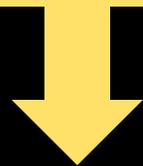
Обработка: Были удалены флаги неуспешной активации кредита по заявке, также выбросы исследования по возрасту (несовершеннолетние)

Целевая аудитория

Вид кредита	Пол	Возраст	Среднемесячный доход	Наличие Недвижимости	Наличие автомобиля
Кредит наличными(CL)	Мужской (54%)	38 лет	46 у.е.	Нет (72%)	Нет (52%)
Кредит под залог автомобиля(CLC)	Мужской (74%)	38 лет	48 у.е.	Нет (74%)	Да (79%)
Кредит под залог недвижимости(CLR)	Мужской (56%)	39 лет	45 у.е.	Да (96%)	Нет (56%)

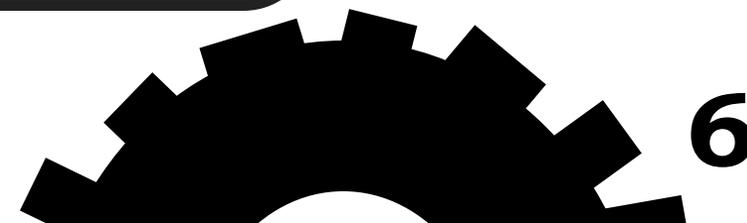
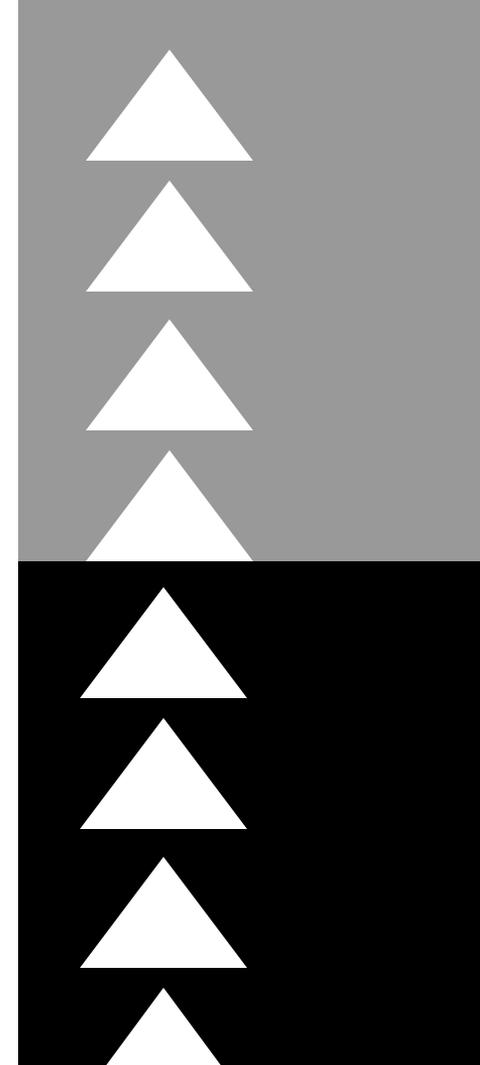
Гипотеза

Исследовательский вопрос: какие характеристики клиента определяют какой вид кредитовая для него наиболее актуальны?



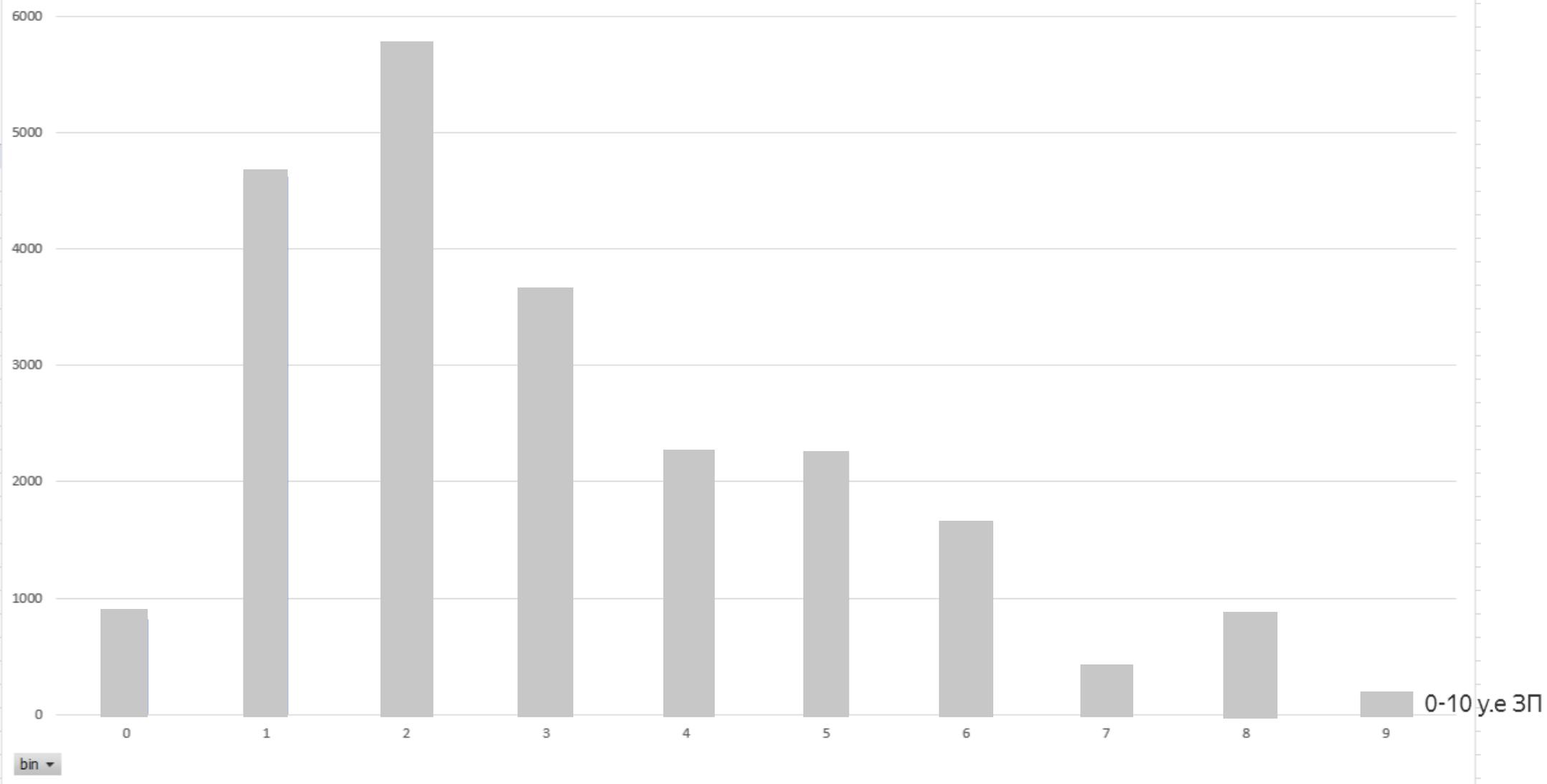
Гипотеза: Чем ниже среднемесячный доход потребителей, тем больше кредитов они берут под залог имущества

Механизм



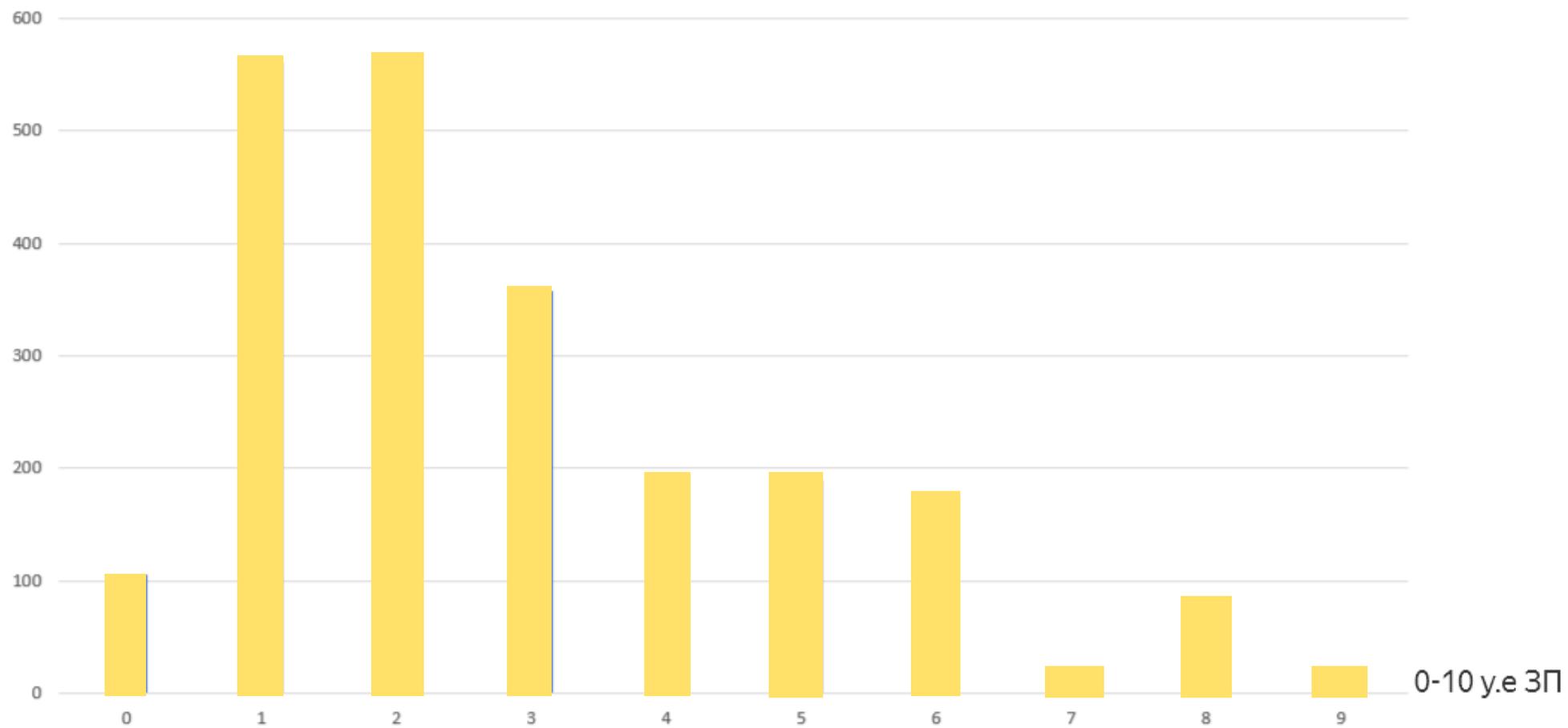
Итог СЛ

Количество участников



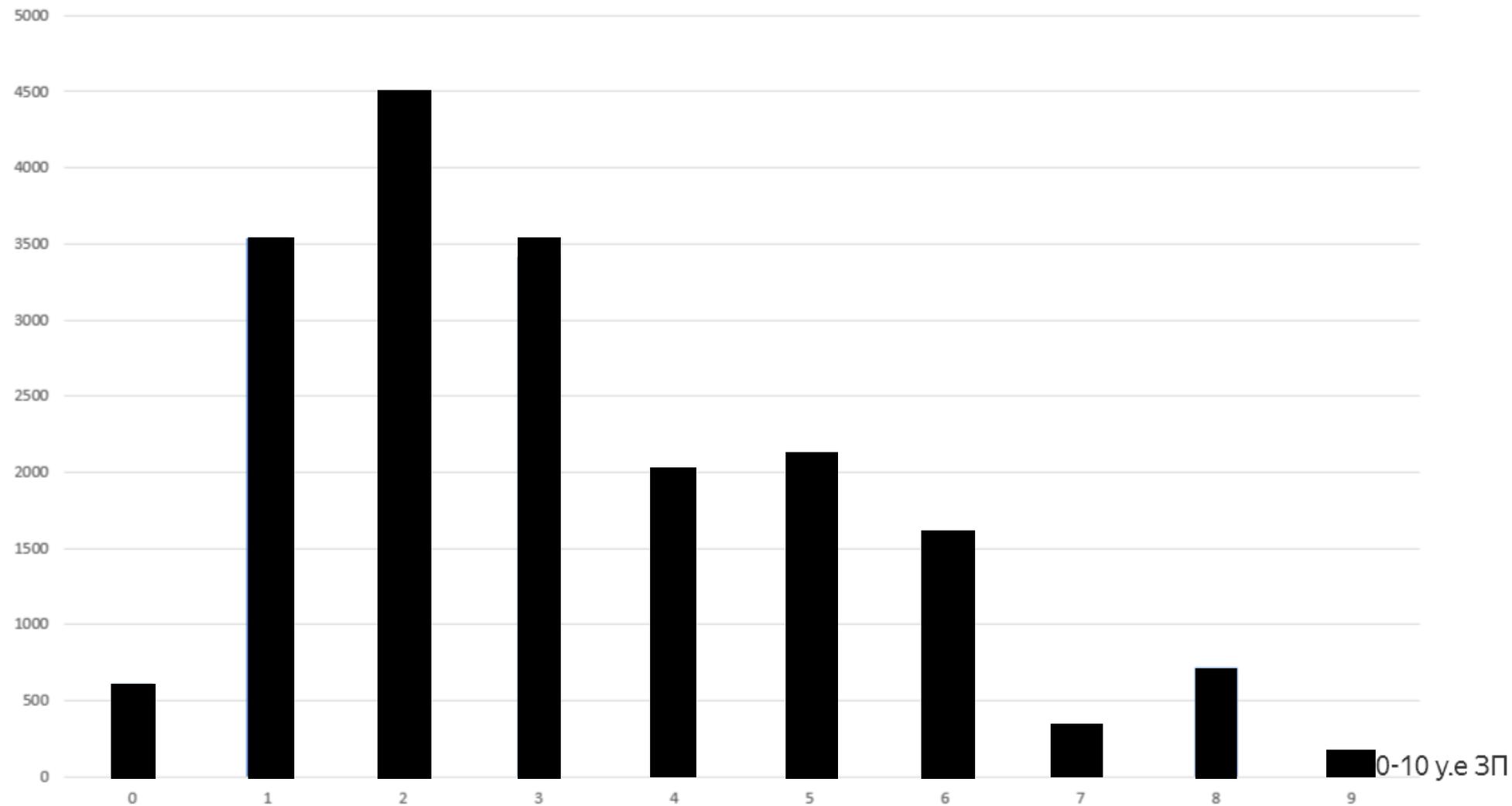
Количество человек

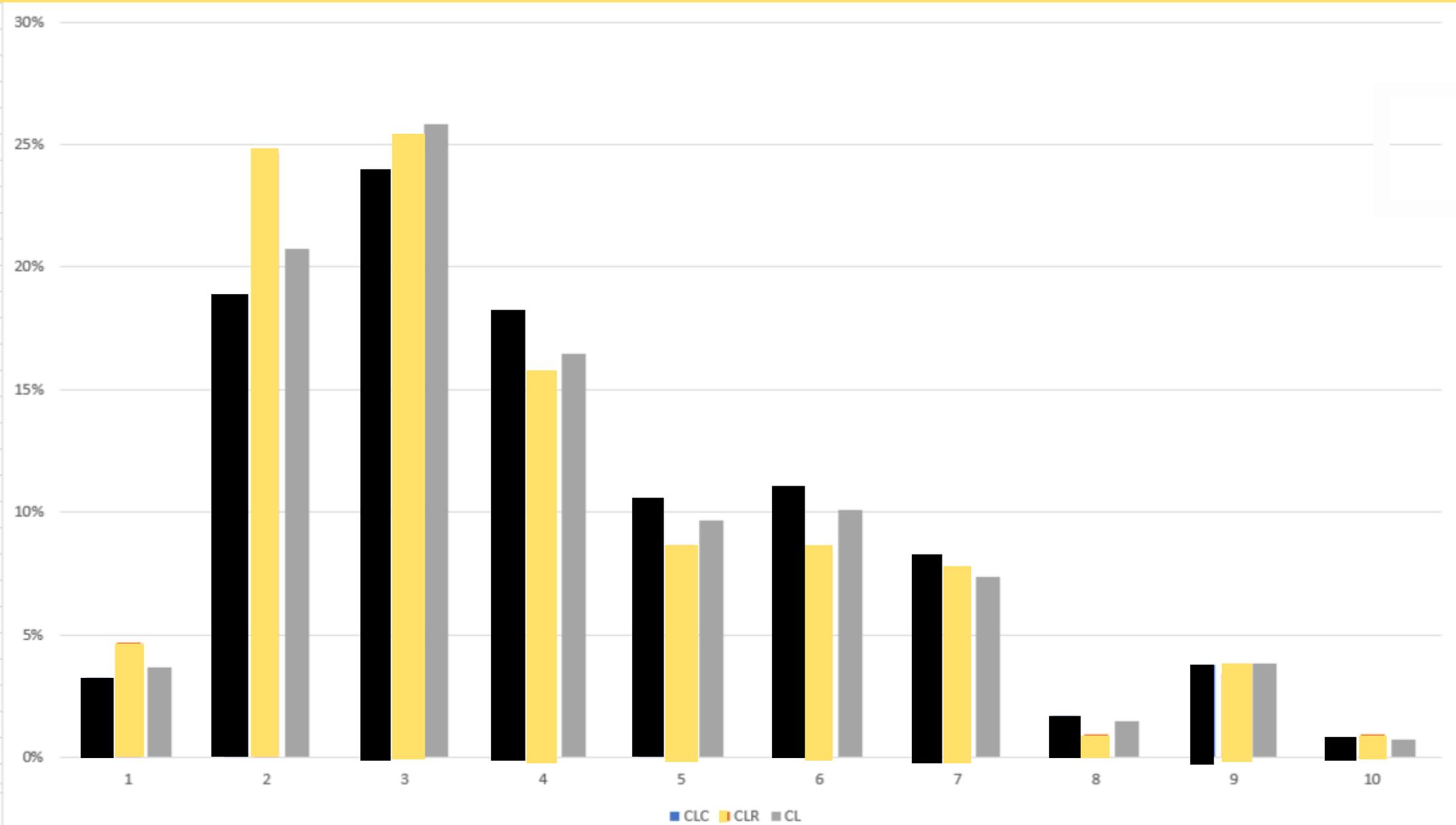
Итого CLR



Количество человек

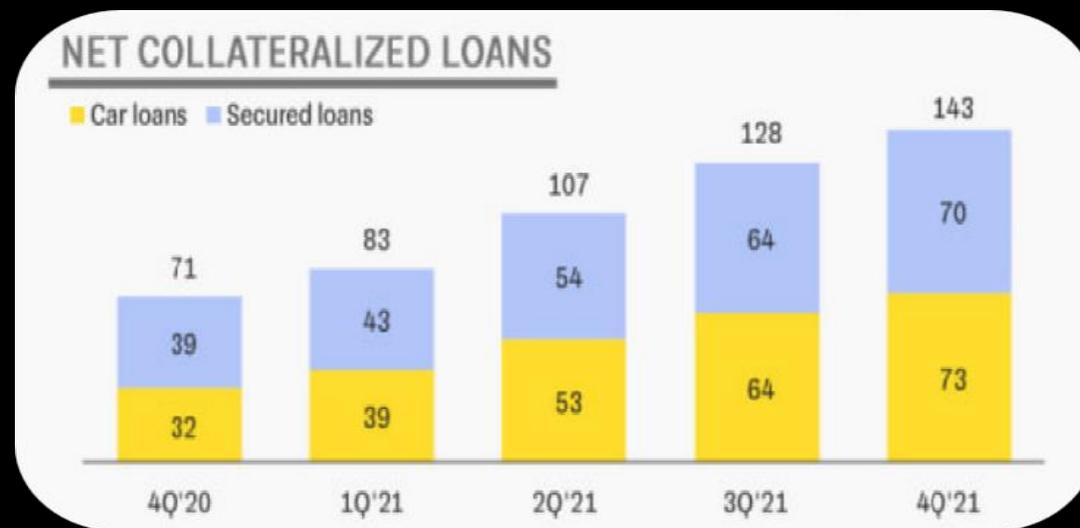
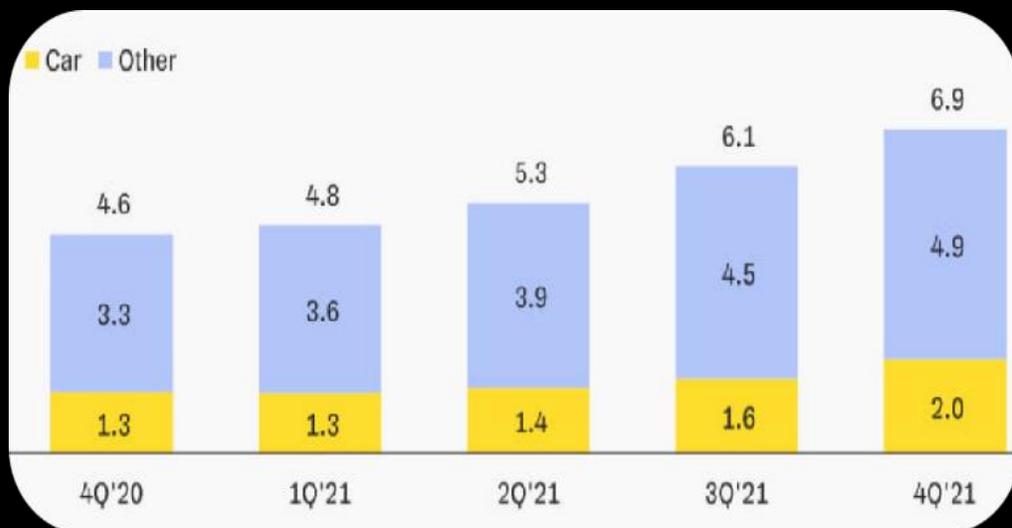
Итого CLC





Наиболее выгодный продукт для банка

Наиболее выгодным по доходности для банка является кредит под залог недвижимости



Практическое применение

Данное исследование может быть полезно как для банка и клиентов, так и для инвесторов

1) ДЛЯ БАНКА:

- Прорабатывание УТП для увеличения рентабельности продукта
- Корректировка стратегии риск менеджмента

2) ДЛЯ КЛИЕНТА

- Более глубокое понимание желаний клиента

3) ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

- Более глубокое понимание бизнеса и риска компании
- Прозрачность деятельности банков

Вывод

Гипотеза опровержена. Уровень среднемесячного дохода не влияет на выбор кредита под залог имущества

Ограничения

- 1) Представленная база данных актуальна только для компании Tinkoff**
- 2) Представленные данные в таблице подверглись значительным изменениям в настоящий момент**
- 3) Недостаток количества характеристик в базе данных**

Наша команда



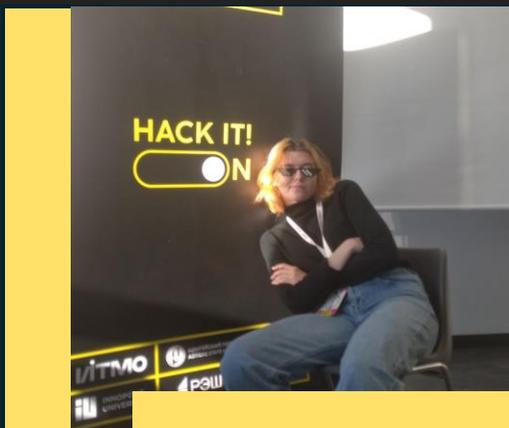
Павел Гранаткин



Диана Ревкова



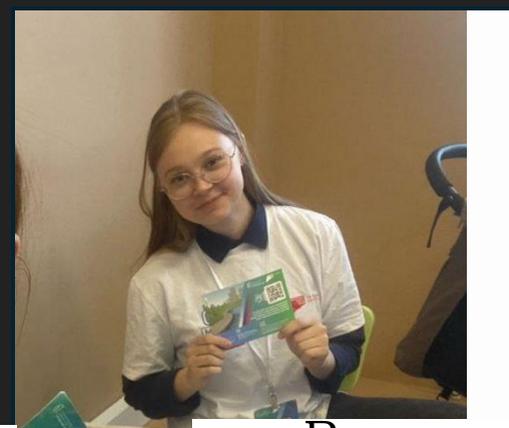
Макар Печимов



Зинаида Пиголицына



Максим Зотов



Вероника
Степанова

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ <3