



—

# Характеристики клиента, определяющие вид кредита

---

Выполнила команда "Воркеры"



# Мотивация

Изучение влияния характеристик клиента на выбор кредитования целесообразно для оптимизации финансовых услуг и удовлетворения потребностей клиентов.

# Исследовательский вопрос

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

# Механизм

- 1) Предположение, что возраст может влияет на вид кредитования (Более молодые люди будут больше работать и вероятнее закроют кредит)
- 2) Предположение, что пол влияет на вид кредита (мужчины будут больше работать для обеспечения себя и своих половинок)
- 3) Предположение, что наличие машины, кредитки и недвижимости может влияет на вид кредитования (человек заложивший ценную вещь будет более ответственно относиться к кредиту и погасит его вовремя, и банк будет иметь меньше риска)

# Гипотеза

Существует взаимосвязь между характеристиками клиентов, такими как доход, возраст, наличие машины, недвижимости, кредитной карты, и выбранным ими видом кредитования.

# Все характеристики

**customer\_id** – ID клиента

**monthly\_income\_amt** – Доход клиента в месяц

**gender\_code** – Пол клиента

**age** – Возраст клиента

**car\_flg** - Флаг наличия авто

**car\_price** – Цена авто клиента

**reality\_flg** – Флаг наличия недвижимости

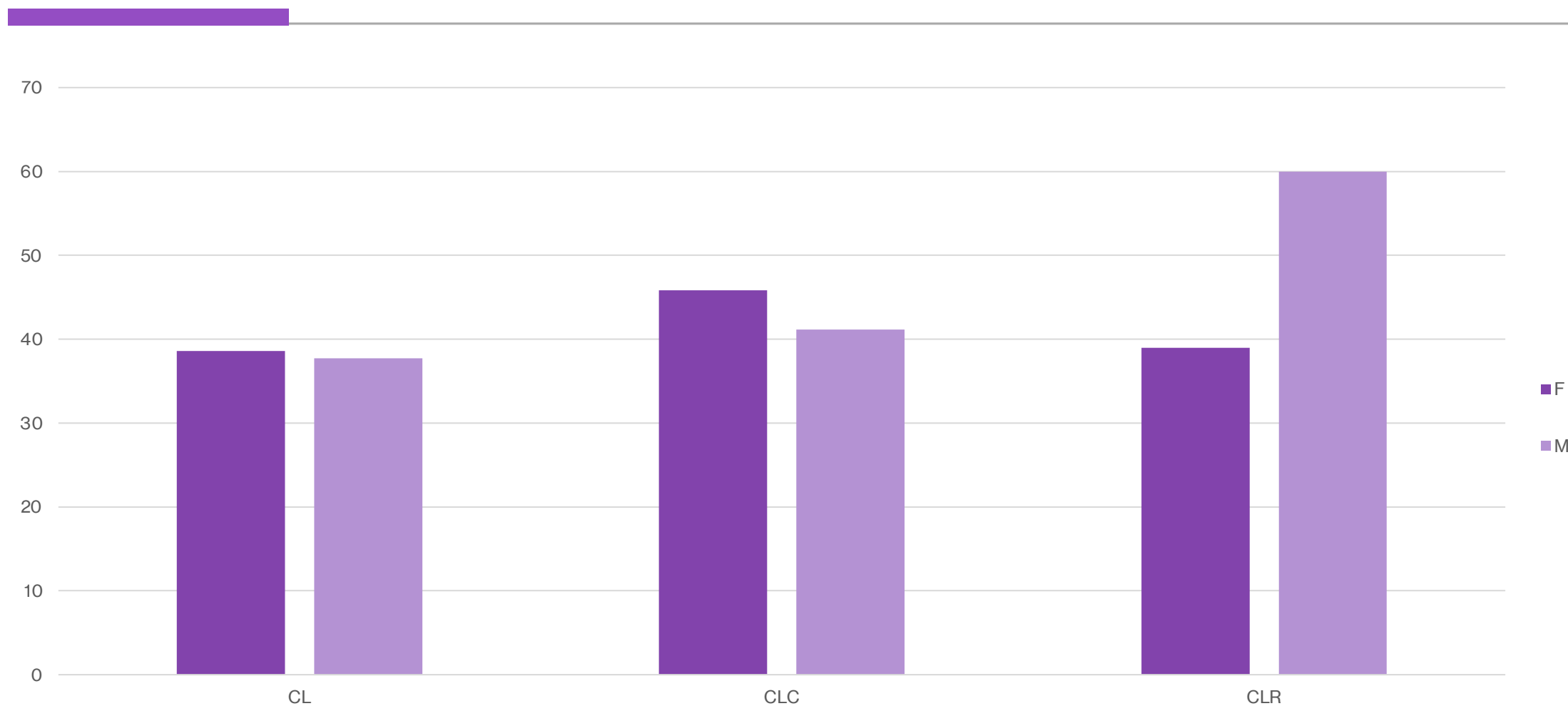
**reality\_price** – Цена недвижимости клиента

**cc\_flg** – Флаг наличия кредитной карты

# Разведывательный анализ

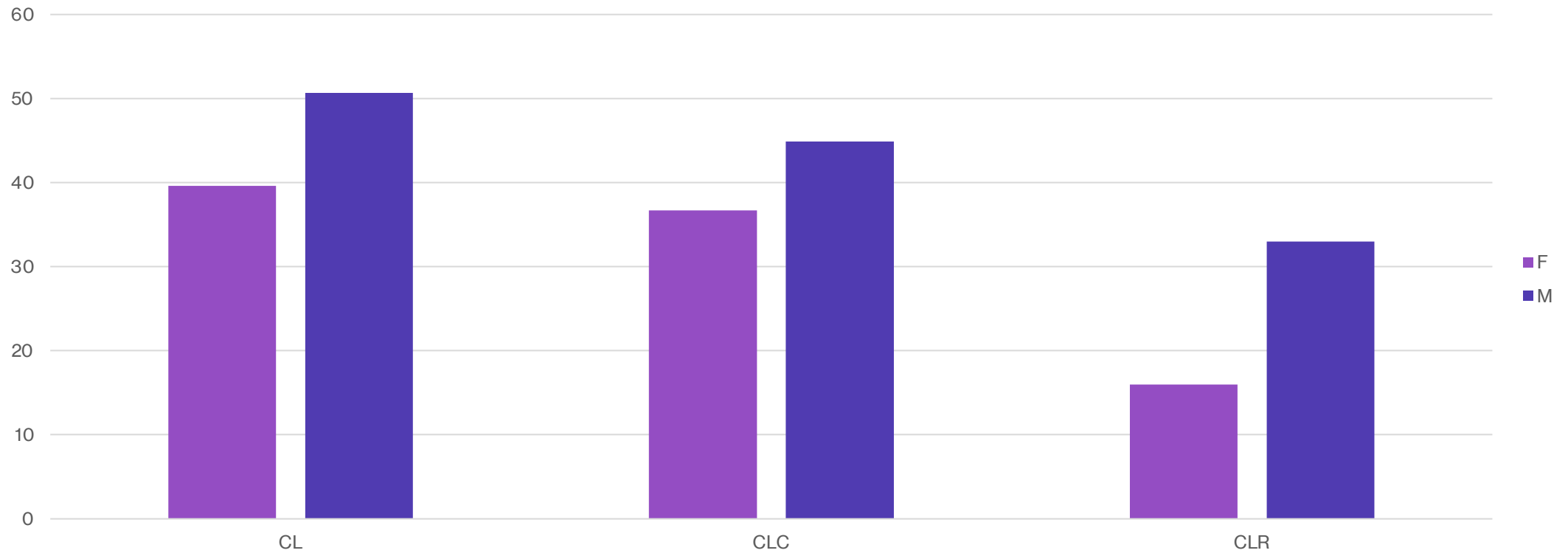
Мы решили рассматривать только тех людей, которым одобрили кредит, ведь мы смотрели на вид кредита определяемый банком, а не самим человеком.

# Возраст клиентов у каждого вида кредитования

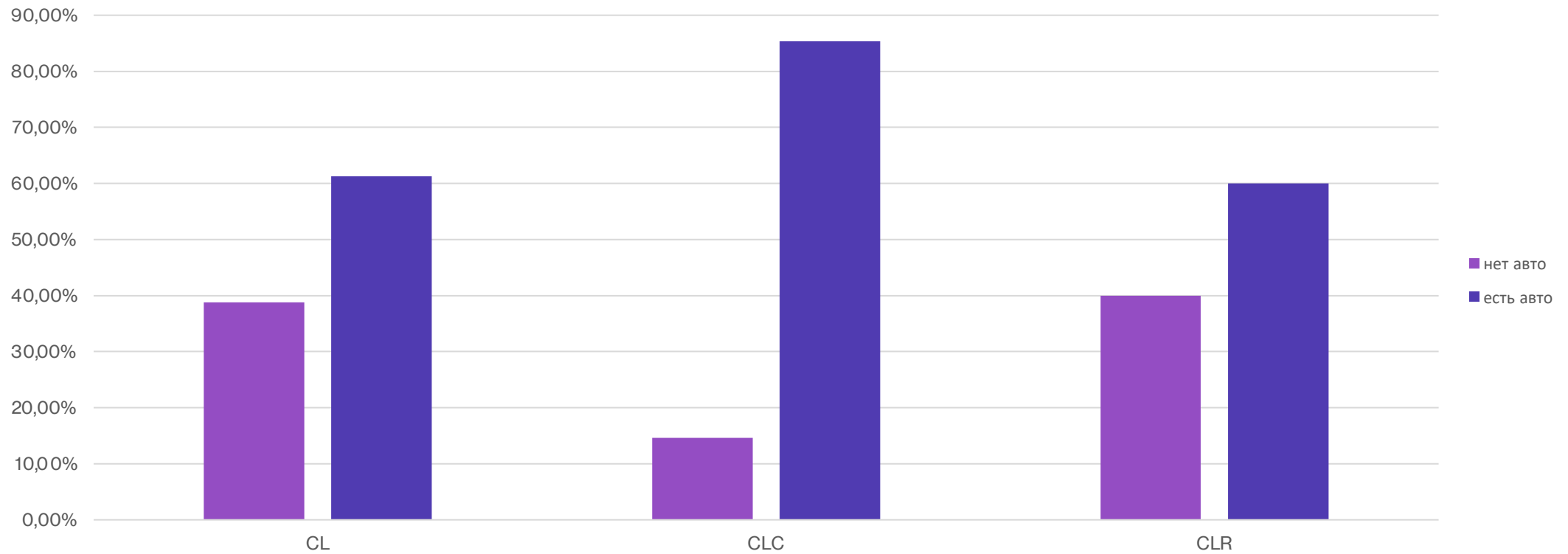




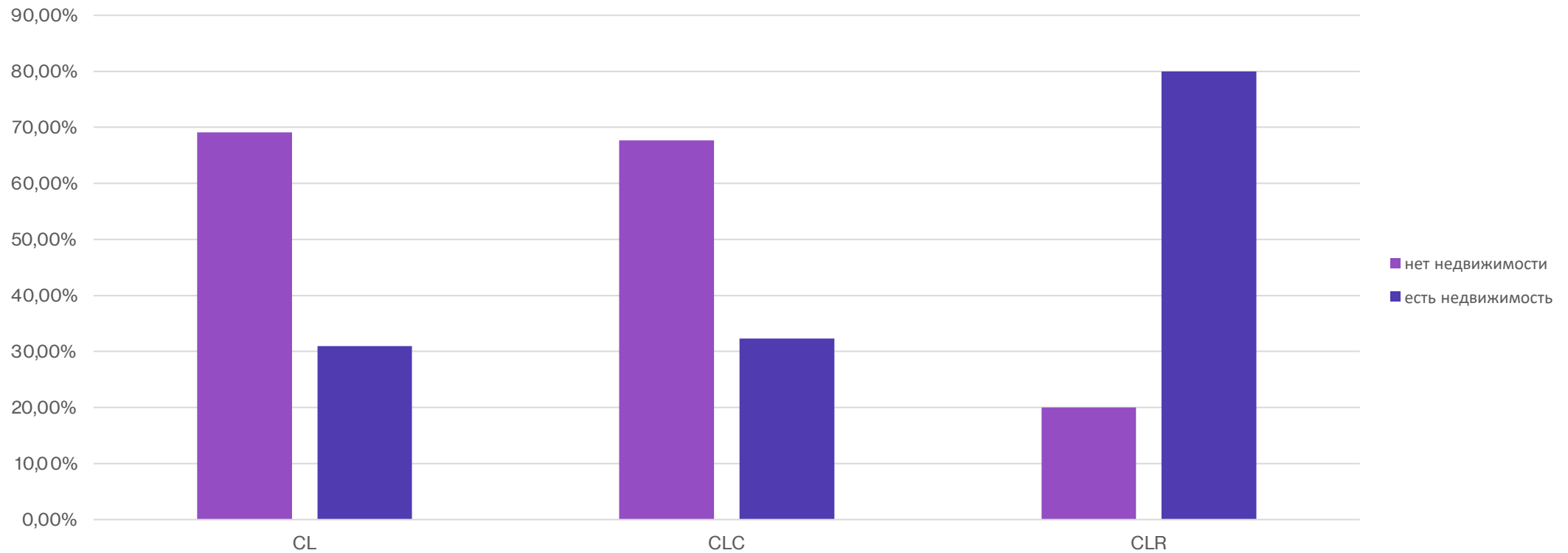
# Доход клиентов у каждого вида кредитования



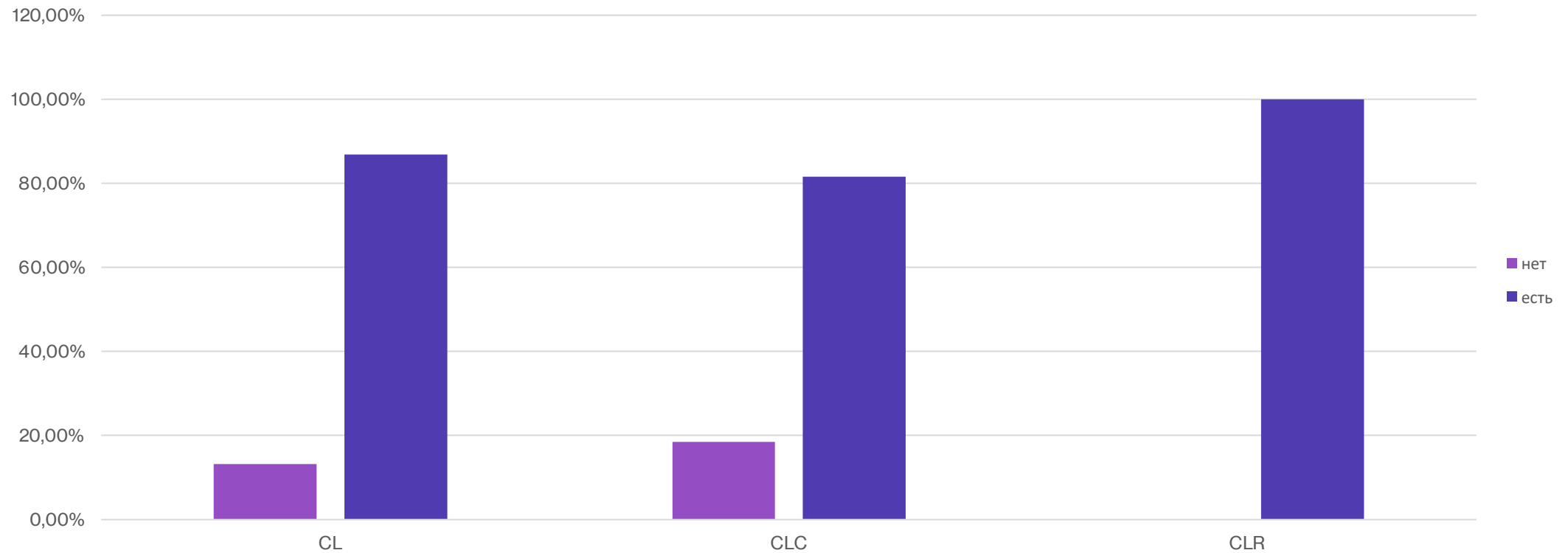
# Процент клиентов, имеющих авто, у каждого вида кредитования



# Процент клиентов, имеющих недвижимость, у каждого вида кредитования



# Процент клиентов, имеющих кредитную карту, у каждого вида кредитования



# Целевая аудитория

|                         | CLR | CLC | CL  |
|-------------------------|-----|-----|-----|
| Наличие недвижимости    | 94% | 26% | 28% |
| Возраст по моде         | 37  | 36  | 37  |
| Мужчины                 | 56% | 74% | 54% |
| Женщины                 | 44% | 26% | 46% |
| Наличие машины          | 49% | 79% | 48% |
| Наличие кредитной карты | 74% | 91% | 84% |
| Средний доход           | 43  | 48  | 44  |

# Результаты

Исходя из полученных данных, мы можем сделать вывод, что на вид кредитования наибольшее влияние оказывают такие характеристики, как доход клиентов (наибольший в CL, средний в CLC, наименьший в CLR), наличие у них недвижимости (CLR берут те, у кого есть недвижимость), пол и возраст (CLR чаще всего берут взрослые мужчины).

# Основные выводы

Многие характеристики человека в той или иной влияют на выбор банком, но точно предугадать вид кредита нельзя

# Аномалии в данных

Люди под номерами 45050 и 105 – им были выданы кредиты в залог недвижимости(они перешли to CLR), но в таблице не появились строки с данными о согласовании CLR.