

Команда: “Скрытопульные”

Влияние наличия кредитной карты на получение кредита

1. Бодарев Михаил
2. Стрелков Ярослав
3. Скуратов Святослав
4. Битлев Роберт
5. Слепушкин Роман
6. Филиппов Кирилл

СТРУКТУРА БАЗЫ ДАННЫХ

Использованные данные:

Категориальные: success_activate_flg, car_flg, realty_flg, cc_flg, agreement_product_code, gender_code

Количественные: monthly_income_amt, req_term, req_amt, age

- Единица наблюдения - заемщик
- Количество заемщиков 35355
- Данные о заемщиках предоставлены банком Тинькофф

РАСШИФРОВКА

CC - кредитная карта

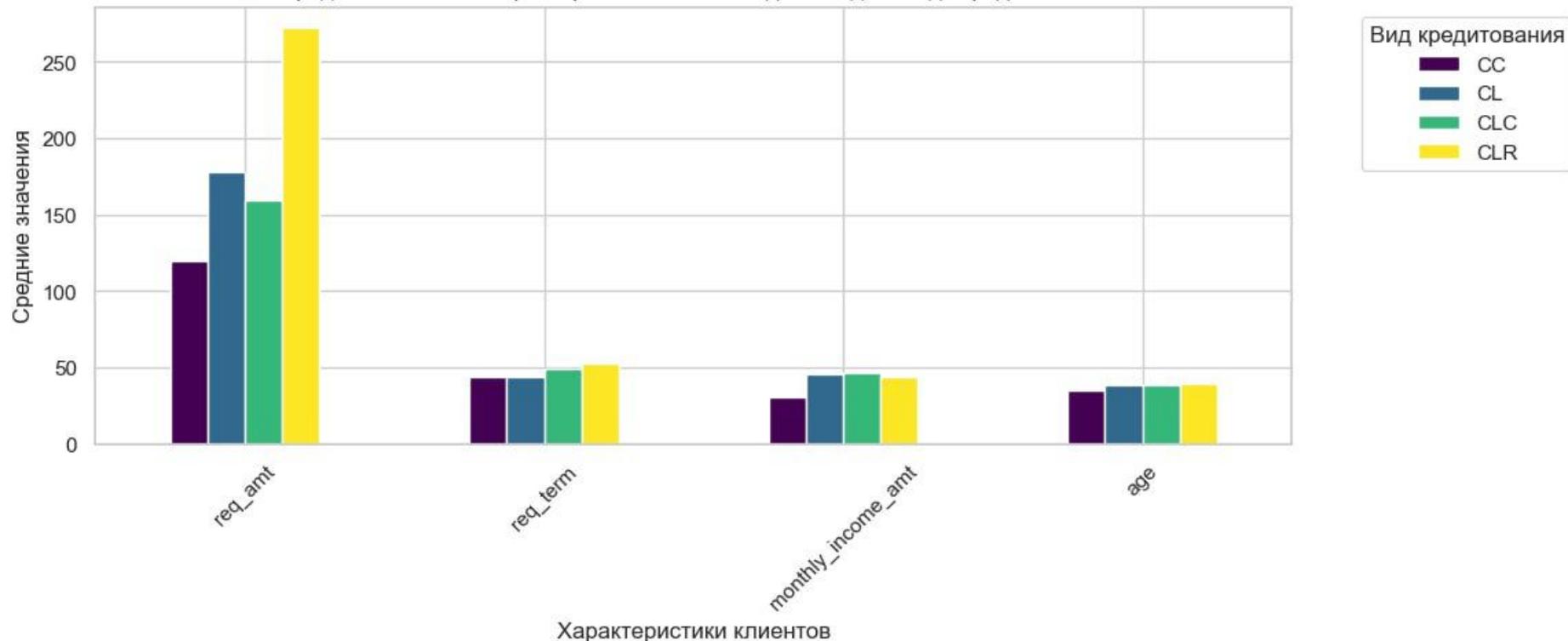
CL - кредит наличными

CLC - Кредит наличными под залог
автомобиля

CLR - Кредит наличными под залог
недвижимости

СТРУКТУРА БАЗЫ ДАННЫХ

Средние числовые характеристики клиентов для каждого вида кредитования



ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ВОПРОС И ГИПОТЕЗА

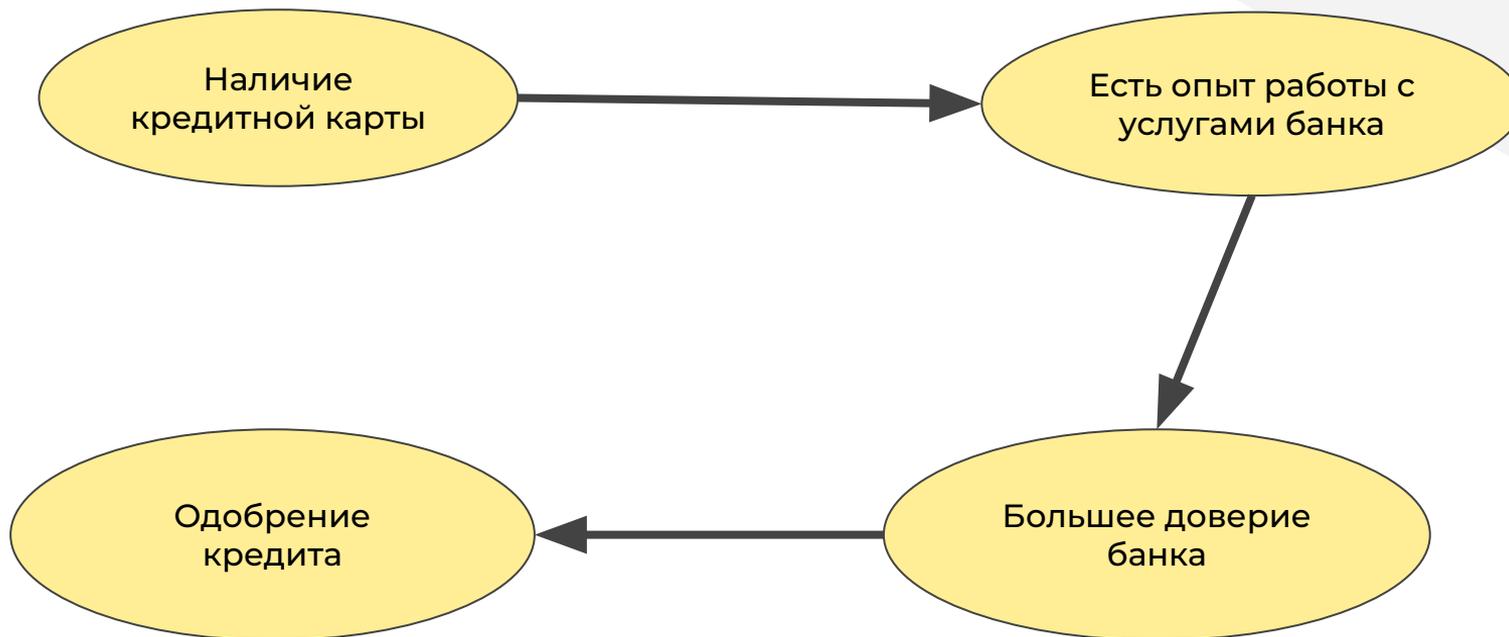
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ВОПРОС

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

ГИПОТЕЗА

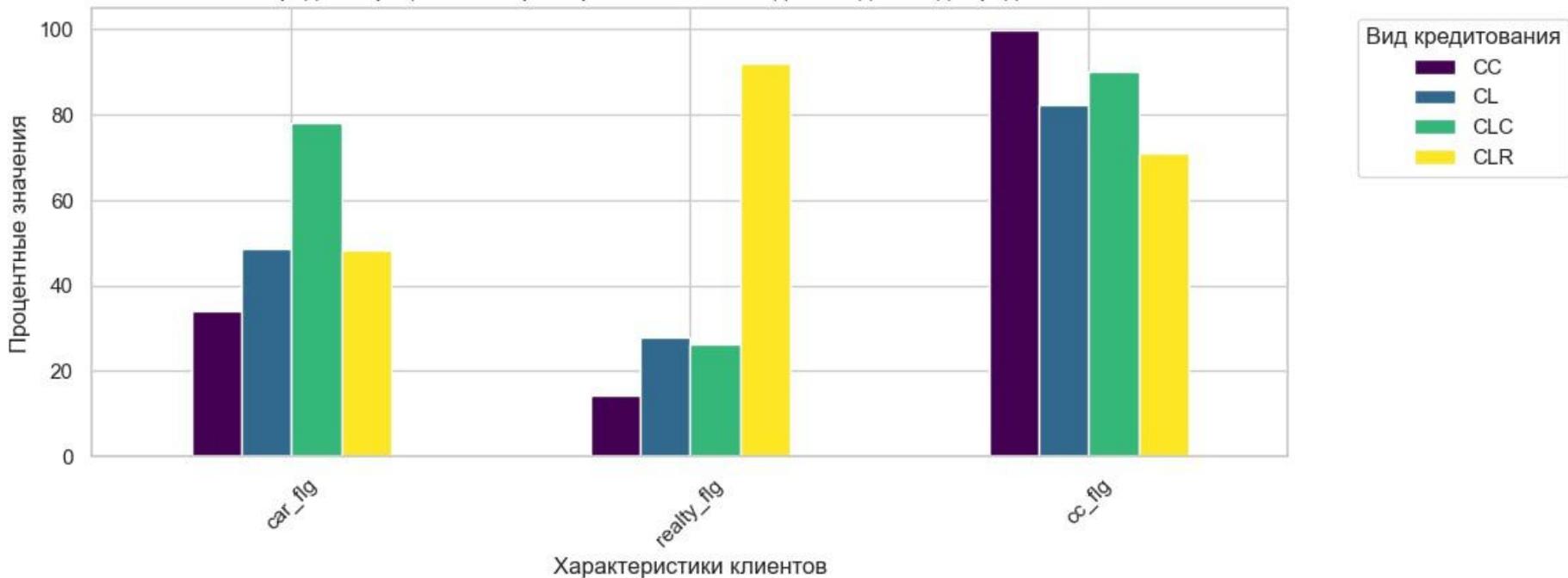
Наличие у клиента кредитной карты(СС) является фактором, из-за которого он чаще получает одобрение на остальные виды кредитования.

МЕХАНИЗМ



ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Средние процентные характеристики клиентов для каждого вида кредитования



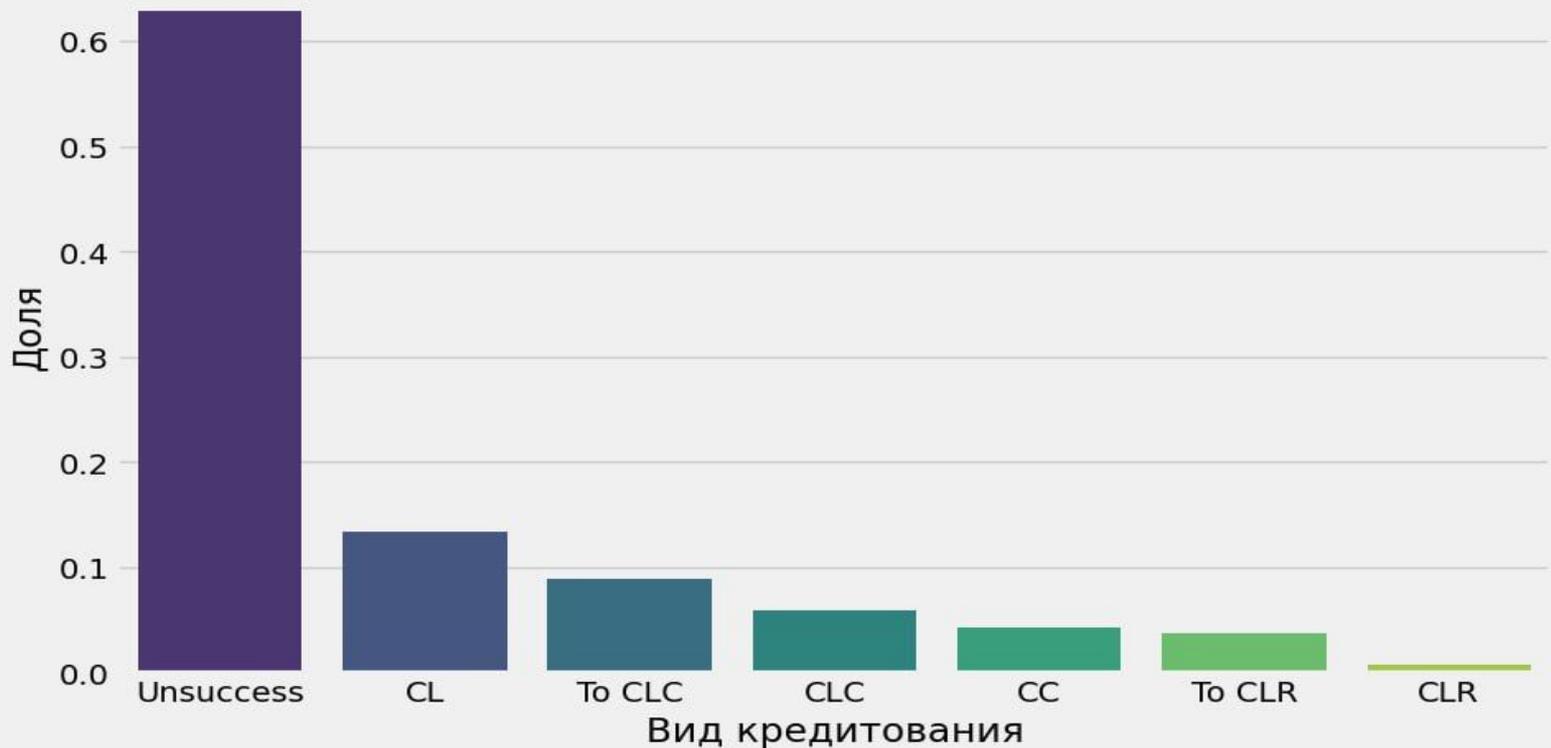
ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОБРАБОТКА ДАННЫХ

Обработали выбросы по следующим переменным: возраст, запрошенный срок кредитования, запрошенная сумма кредитования

Также убрали некоторые столбцы (например, дату подачи заявки кредитования и т.п.)

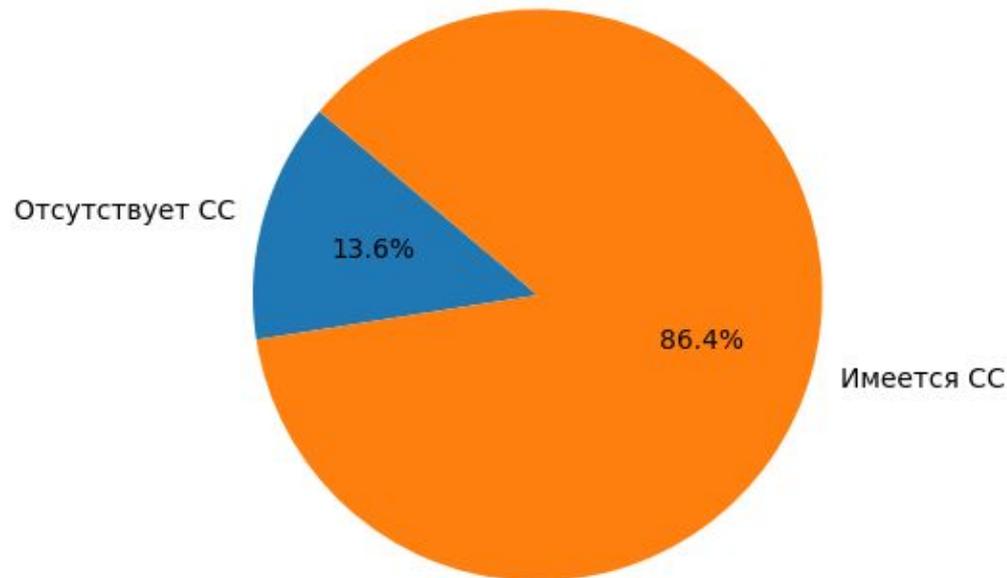
ОБРАБОТКА ДАННЫХ

Распределение целевой аудитории по видам кредитования



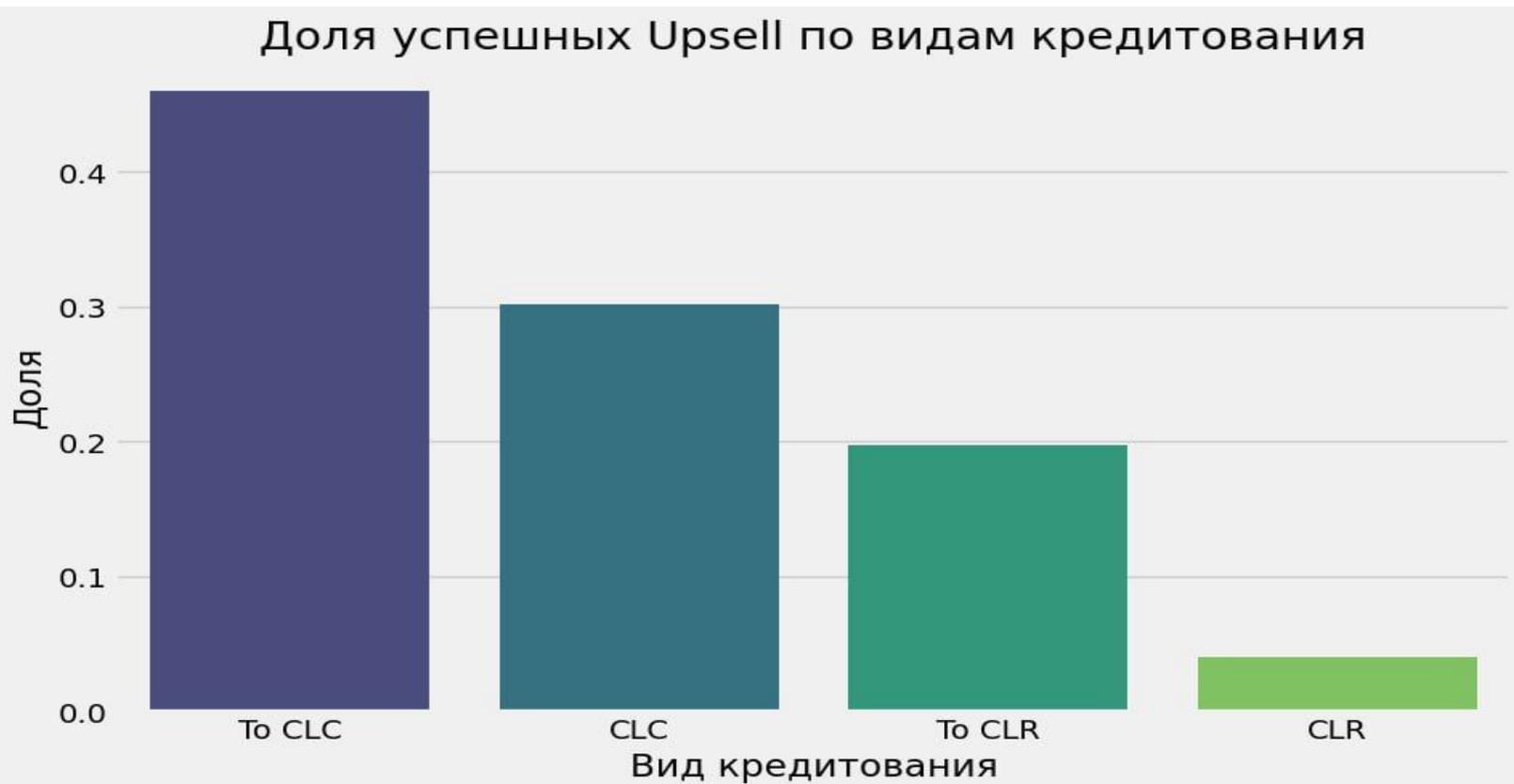
ОБРАБОТКА ДАННЫХ

Клиенты, которым одобрили один из видов кредита



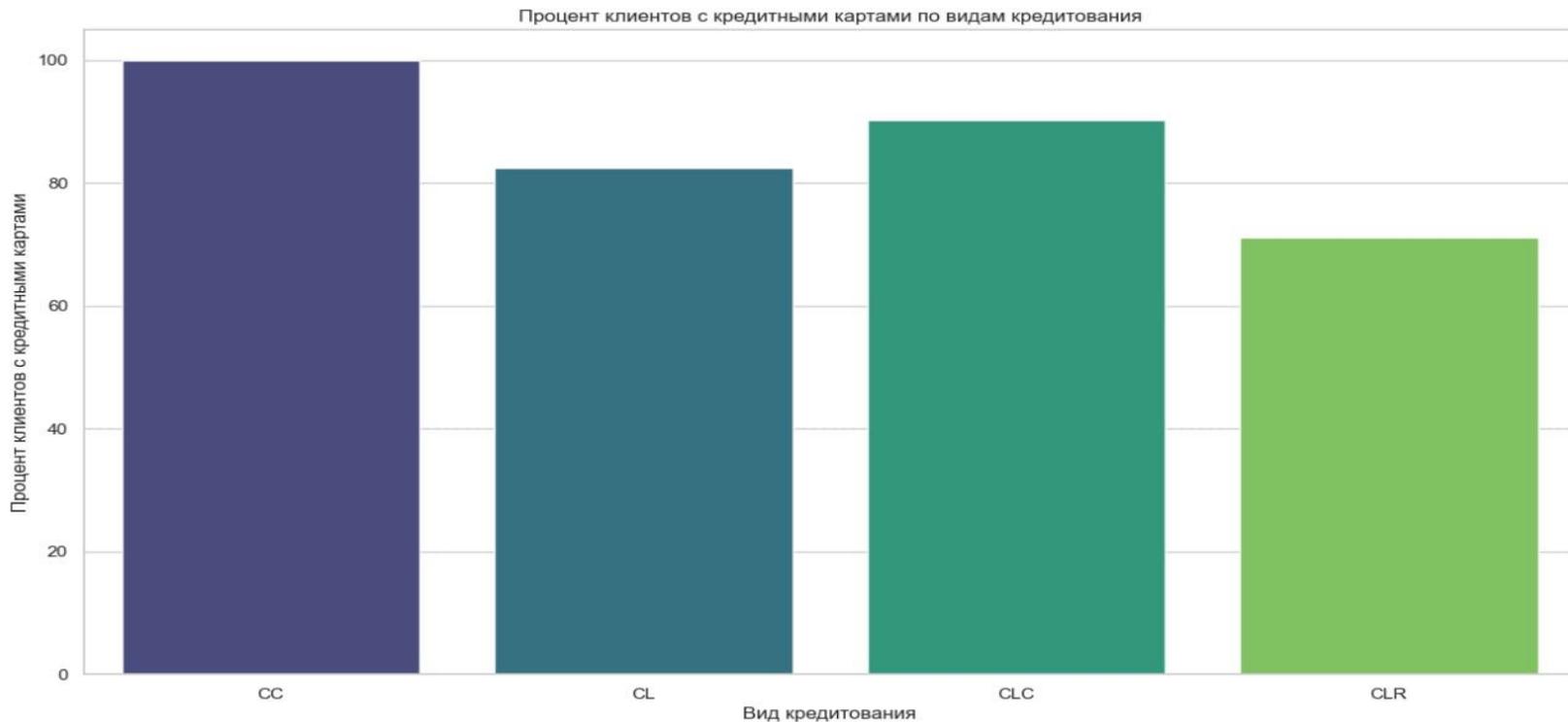
ОБРАБОТКА ДАННЫХ

Доля успешных Upsell по видам кредитования



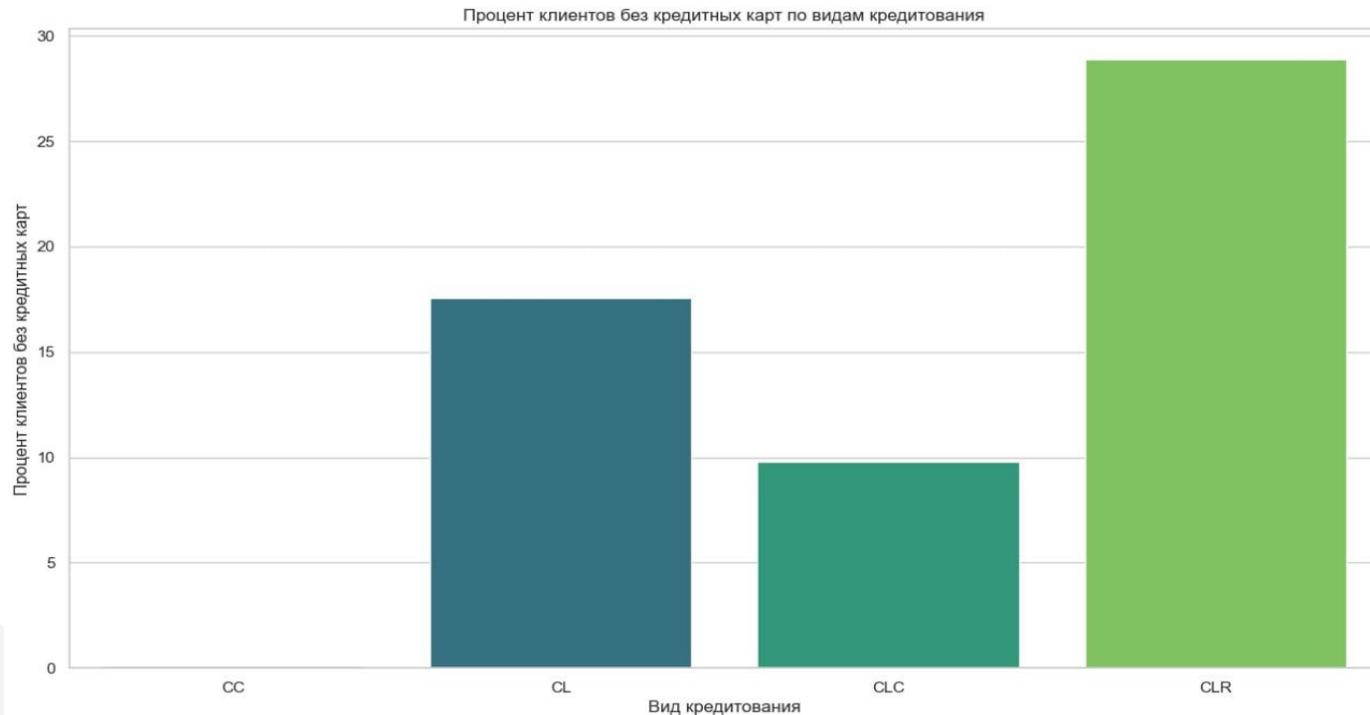
АНАЛИЗ

Статистическая проверка гипотезы



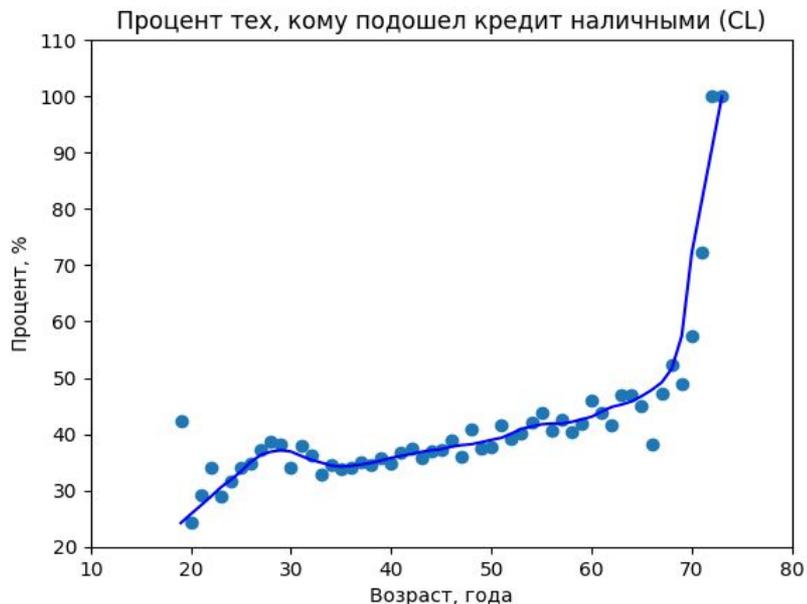
АНАЛИЗ

Статистическая проверка гипотезы



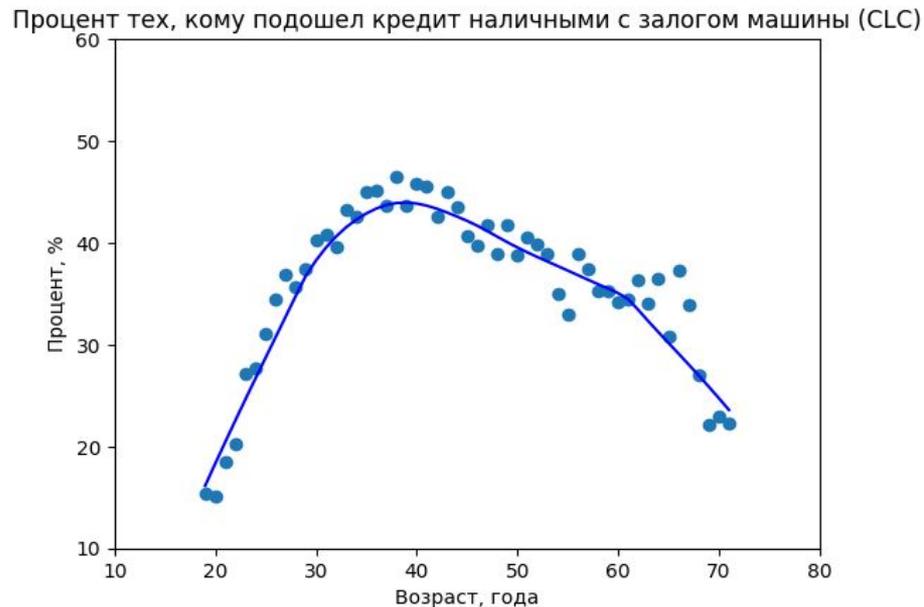
Интересный Факт

1.



Процент людей, которые получают CL, увеличивается при увеличении возраста

2.



Процент тех, кому удалось получить CLC, наибольший в возрасте 40 лет

ВЫВОД:

Клиенты с СС чаще получают одобрение на остальные виды кредитов.

Рекомендации для банка:

Продвигать CLC для СС клиентов с лучшими условиями: Специальные предложения: низкие ставки, гибкие условия, бонусы.

Использовать данные о СС для персонализированных предложений:
Маркетинг: предложить CL и CLR клиентам с СС.