Результат исследования оттока клиентов в банке «Метанпром»

Автор: Пересыпкина А. В.

Mo6: 8-916-377-80-90

a.v.averyanova@gmail.com

Содержание

1. Задачи, цели и источник исследования	слайд 3
2. Выводы исследования	слайд 4
3. Рекомендации	слайд 5
4. Портрет клиента	слайд 6
5. Распределение признаков для ушедших и оставшихся клиентов	слайд 7
6. Распределение числовых признаков: возраст и баллы скорринга	слайд 9
7. Распределение числовых признаков: баланс и оценочный доход (заработная плата)	слайд 10
8. Средние значения оттока	слайд 11
9. Выдвинутые и проверенные гипотезы	слайд 13
10. Сегменты оттока клиентов	слайд 14

Задача, цели и источник исследования

1. Задача: проанализировать клиентов банка;

2. Цель: выделите сегменты клиентов, которые склонны уходить из банка;

3. Данные для анализа предоставлены Заказчиком.

Выводы исследования:

- 1. Средний уровень оттока по банку составляет 18% клиентов
- 2. Определены отточные сегменты (в порядке убывания % оттока клиентов):
 - 2.1. Сегмент №1: 3 551 чел (мужчины с балансом на счету более 80 000) 32,07 % оттока;
 - 2.2. Сегмент №3: 4 537 чел (активные клиенты с оценочным доходом (зар.плата) более 50 000) 25,85 % оттока;
 - 2.3. Сегмент №2: 6 621 чел (клиенты банка имеющие более 2х продуктов банка и кредитный скоринг более 700) 23,90 % оттока.

Рекомендации:

Сегмент 1: мужчины с балансом на счету более 80 000 (3 551 человек, 32,07 % оттока):

- возможность самостоятельно выбирать категории кэшбэка (доплатить за выбор конкретной категории на месяц);
- среди программ лояльности предлагать больше автомобильной тематики (кэшбэк за бензин), программ связанных с недвижимостью;

Сегмент 3: активные клиенты с оценочным доходом (зар.плата) более 50 000 (4 537 человек, 25,85 % оттока):

- более высокий % на накопительном счету;
- предложить выгодный перевод з/п в банк «Метанпром» (в случае получения з/п в др. банке)
- информировать о новых доступных банковских продуктах;

Сегмент 2: клиенты банка имеющие более 2х продуктов банка и кредитный скоринг более 700 (6 621 человек, 20,90 % оттока):

- предложить специальные условия по страхованию объектов собственности (авто, недвижимость);
- кредитная карта с большей суммой кредита/более длительным сроком погашения кредита;
- возможность самостоятельно выбирать категории кэшбэка (доплатить за выбор конкретной категории на месяц);
- информировать о новых доступных банковских продуктах;

28.11.2023 5

Портрет клиента:

Отток	ушли в отток	остались в банке % ра	зницы
age	43.021	41.430	-3.699
balance	733031.630	1134458.209	54.763
equity	3.000	4.000	33.333
est_salary	147674.638	148357.483	0.462
products	2.000	2.000	0.000
score	845.396	863.362	2.125
city	([Ярославль], [4758])	([Ярославль], [1117])	0.000
credit_card	([1], [5781])	([1], [1003])	0.000
gender	([米], [4347])	([M], [1183])	0.000
last_activity	([0], [4217])	([1], [1277])	0.000

Рис. 1. Портрет клиента

Распределение признаков для ушедших и оставшихся клиентов

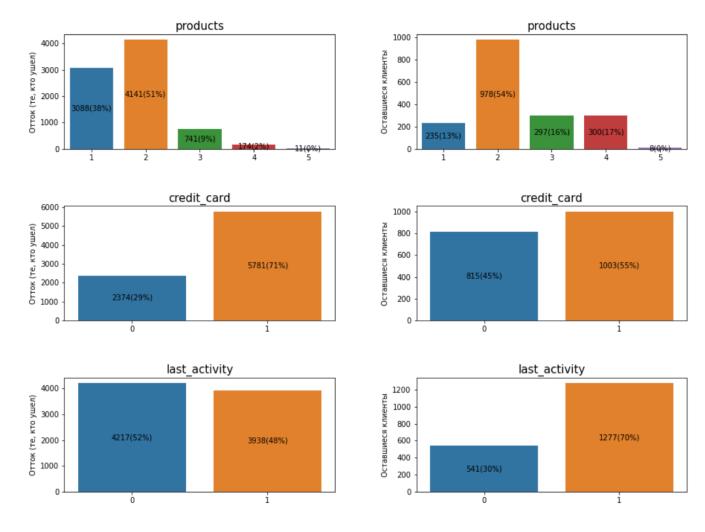


Рис. 2. Распределение признаков

Выводы:

- 1. В отток ушли владельцы 1, 2х продуктов банка;
- 2. Среди ушедших 71% имеют кредитную карту;
- 3. Активность ушедших в отток 48%, в то время как активность оставшихся пользователей 70%

Распределение признаков для ушедших и оставшихся клиентов

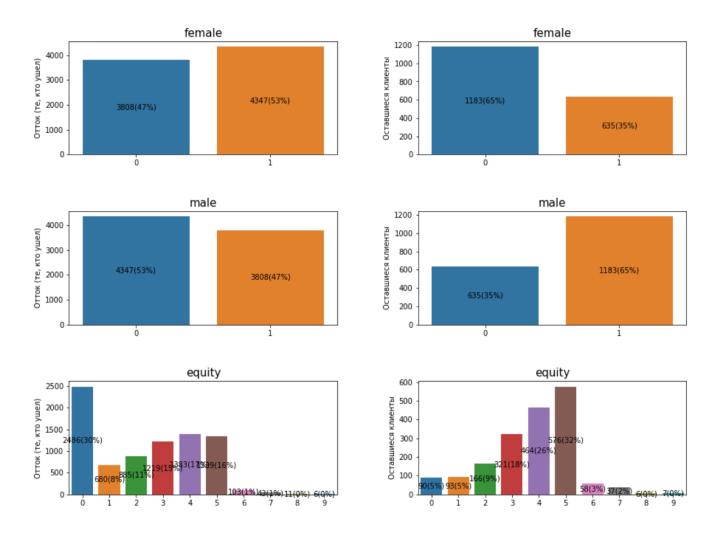


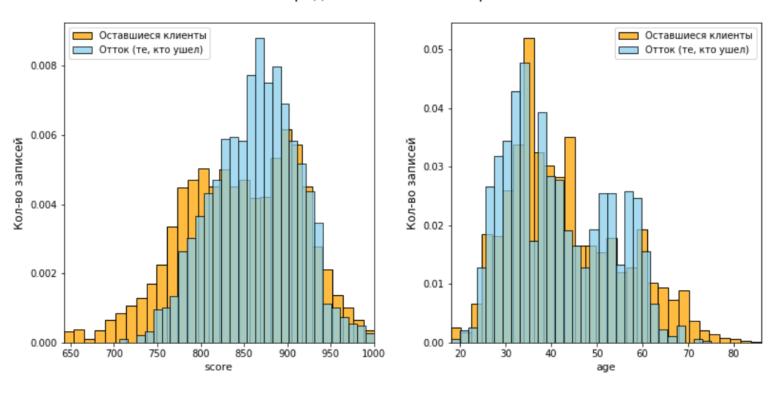
Рис. 3. Распределение признаков

Выводы, среди ушедших клиентов:

- 1. 53% женщины и 47 % мужчины;
- 2. О баллов собственности (30%);
- 3. 1 балл собственности (8%);
- 4. 2 балла собственности (11%);
- 3 балла собственности (15%);
- 6. 4 балла собственности (17%);
- 7. 5 баллов собственности (16%)

Распределение числовых признаков: возраст и баллы скорринга

Распределение числовых признаков



В отток ушли клиенты с кол-вом баллов От 830 до 930;

Уходить из банка склонны клиенты в возрасте от 25 до 35 и есть еще 2 пика: 50 – 54;

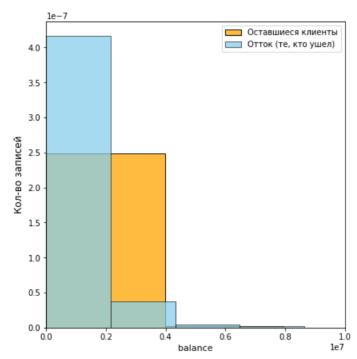
56 - 60.

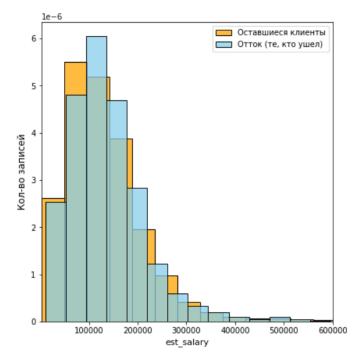
Рис. 4. Распределение числовых признаков: возраст и баллы скорринга

Распределение числовых признаков: баланс и оценочный доход (заработная плата)

Распределение параметра баланс на счете клиента





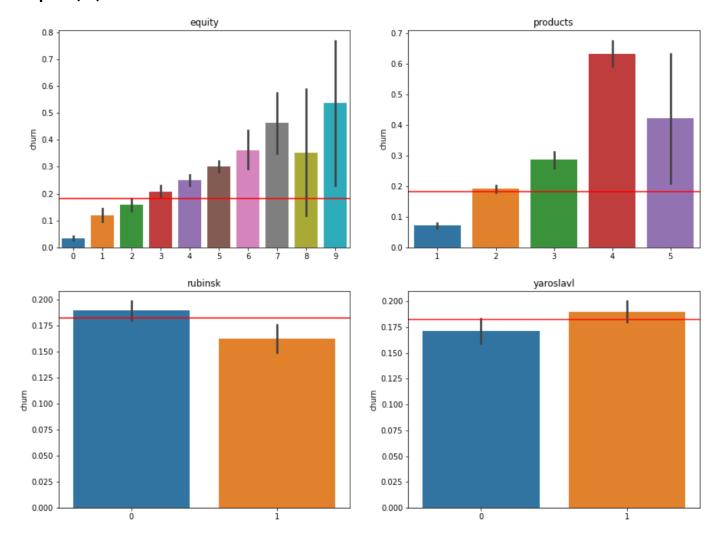


Отток выше у клиентов с наименьшим Балансом. При этом следует помнить, что в датасете 23% пропусков в графе Баланс.

По уровню оценочного дохода (зар.плата) Отток начинает увеличиваться начиная от 130 000 руб.

Рис. 5. Распределение числовых признаков баланс и оценочный доход (заработная плата)

Средние значения оттока



Средний уровень оттока клиентов Составляет 18% (по банку в целом).

Значимый отток у клиентов:

- с оценкой собственности выше 4х баллов.
- Имеющих от 3х продуктов банка
- В офисе в Ярославле

Рис. 6. Среднее значение оттока по клиентским признакам

Средние значения оттока

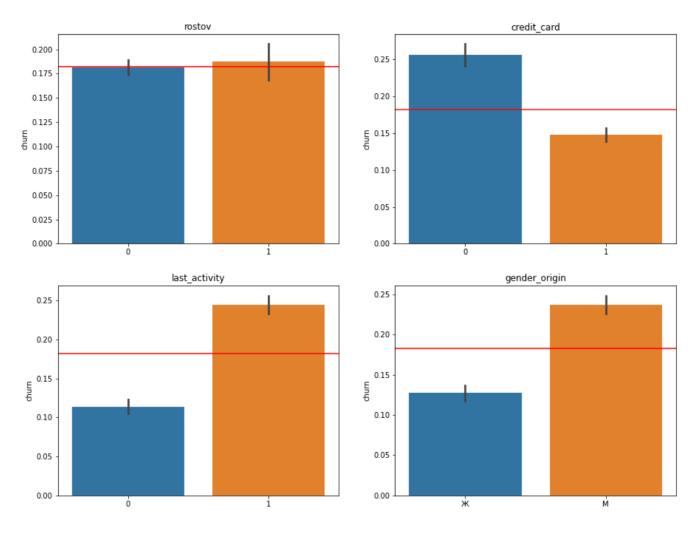


Рис. 6. Среднее значение оттока по клиентским признакам

Незначительный отток в офисе в Ростове;

Наиболее склонны к оттоку:

- активные клиенты банка;
- клиенты мужского пола

Выдвинутые и проверенные гипотезы

Гипотеза №1:

- Но: средние доходы оставшихся и отточных клиентов равны (отвергаем);
- Н₁: средние доходы оставшихся и отточных клиентов не равны;

Гипотеза №2:

- H_o: средняя оценка баллов собственности оставшихся и отточных клиентов равны (отвергаем);
- H₁: средняя оценка баллов собственности оставшихся и отточных клиентов не равны;

Гипотеза №3:

- H_o: среднее количество продуктов банка оставшихся и отточных клиентов равны (отвергаем);
- H₁: среднее количество продуктов банка оставшихся и отточных клиентов не равны;

Гипотеза №4:

- H_o: среднее количество кредитных карт банка оставшихся и отточных клиентов равны (отвергаем);
- Н₁: среднее количество кредитных карт банка оставшихся и отточных клиентов не равны

Сегменты оттока клиентов:

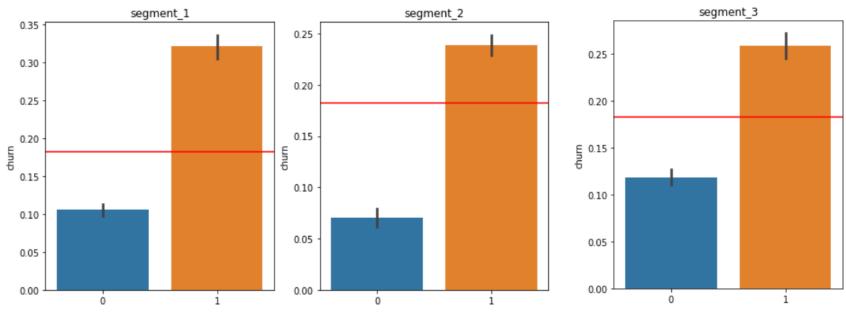


Рис. 7. Среднее значение оттока по выделенным сегментам

Определены сегменты оттока (приоритезация в порядке убывания % оттока):

Сегмент 1: мужчины с балансом на счету более 80 000 (3 551 человек, 32,07 % оттока):

Сегмент 3: активные клиенты с оценочным доходом (зар.плата) более 50 000 (4 537 человек, 25,85 % оттока):

Сегмент 2: клиенты банка имеющие более 2х продуктов банка и кредитный скоринг более 700 (6 621 человек, 20,90 % оттока):

Спасибо за внимание.