

Análisis de la salud financiera de los clientes de un banco

FRANK GONZALEZ

CODERHOUSE



- Contexto
- Hipótesis y preguntas de interés
- Metadata
- Análisis exploratorio
- Insights
- Recomendaciones

Contexto

El proyecto de data que se presenta tiene como objetivo analizar y entender el comportamiento del mercado en relación a un producto específico. Para ello, se ha recopilado una gran cantidad de datos que permiten obtener información valiosa sobre los consumidores y sus hábitos de compra. La entidad financiera desea mejorar la gestión de sus clientes mediante la identificación de patrones y tendencias en los datos. Para ello, se realizará un análisis exploratorio de los datos para encontrar insights y generar recomendaciones. Este análisis es fundamental para poder tomar decisiones estratégicas acertadas que permitan mejorar las decisiones de la empresa en el mercado.



CODER HOUSE

Hipótesis y preguntas de interés

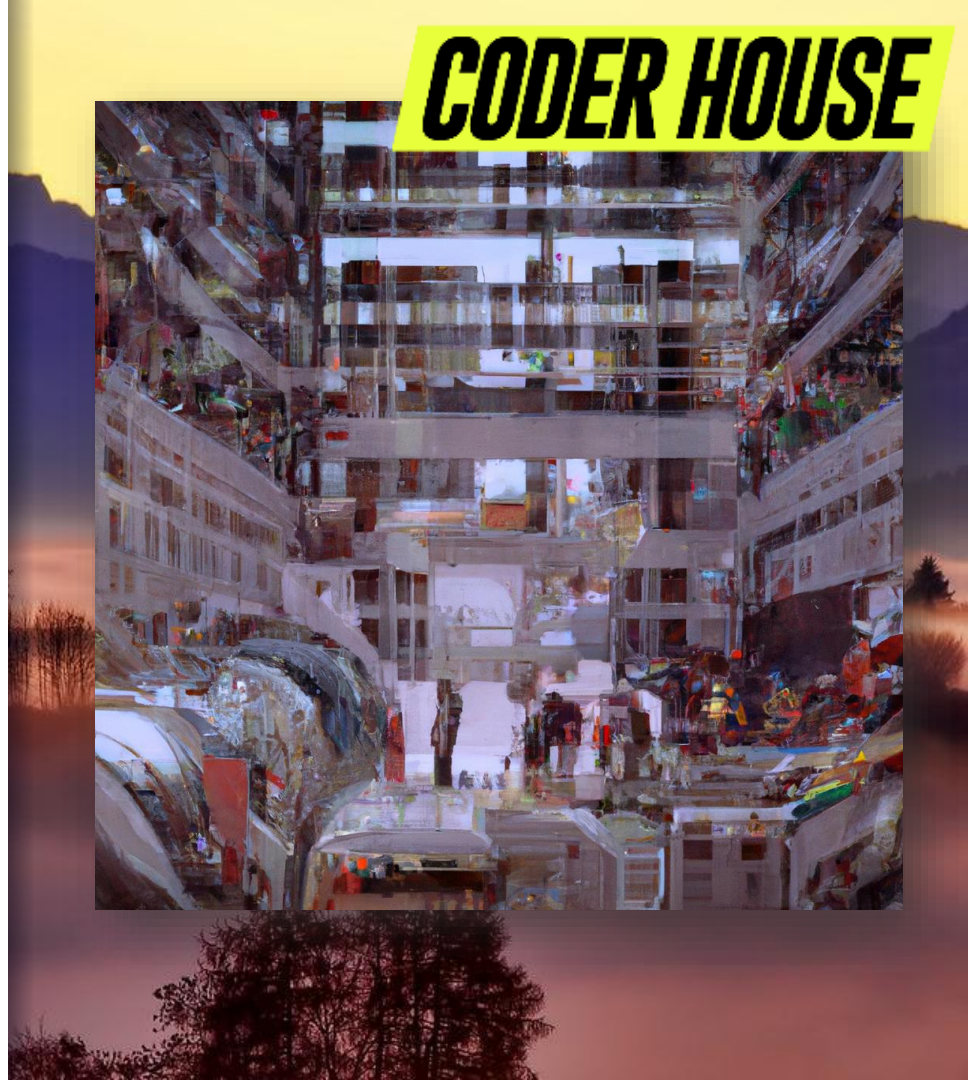
Para llevar a cabo este proyecto de data, se han planteado diversas hipótesis y preguntas de interés que permiten enfocar el análisis de manera efectiva. Algunas de estas hipótesis son:

¿Existen patrones en los datos que permitan identificar clientes con alto riesgo de impago?

¿Cuáles son los factores que influyen en la probabilidad de impago?

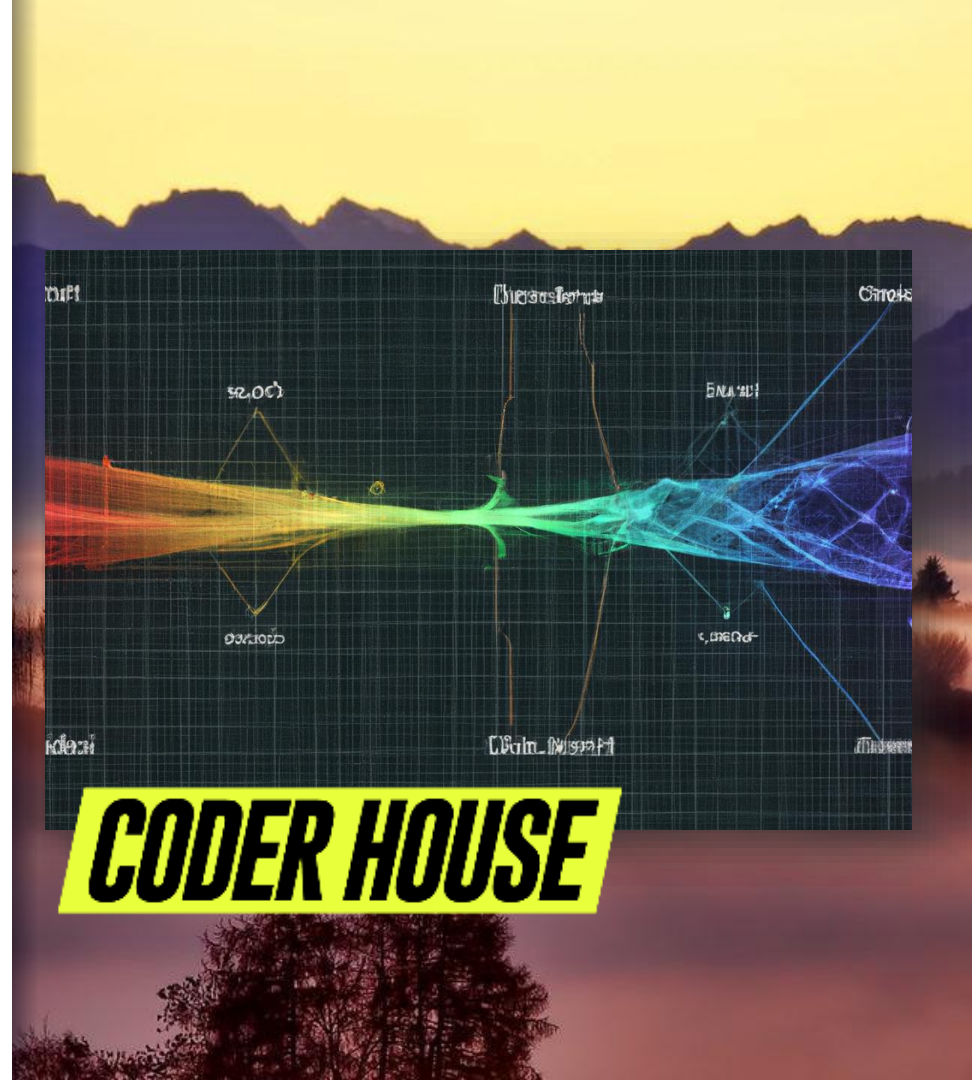
¿Es posible identificar a los clientes con mayor potencial de compra?

¿Cómo se relacionan las variables socioeconómicas con el comportamiento crediticio de los clientes?



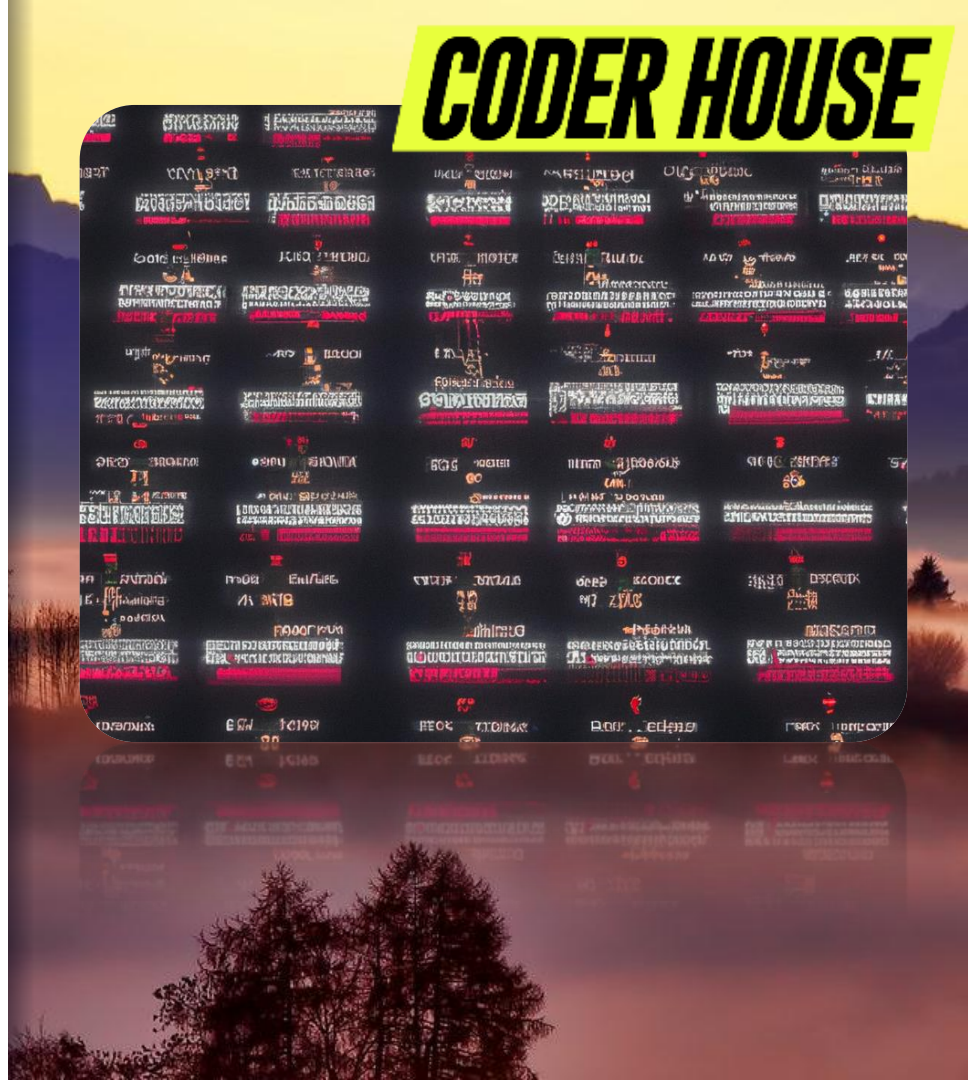
Hipótesis y preguntas de interés

Estas preguntas de interés son fundamentales para poder realizar un análisis exhaustivo y obtener conclusiones relevantes que permitan tomar decisiones estratégicas acertadas.



Metadata

La metadata es un aspecto fundamental en cualquier proyecto de data, ya que permite entender la estructura y el contenido de los datos recopilados. Los datos provienen de diferentes fuentes, incluyendo el sistema de gestión de la entidad financiera y datos externos de clientes. La información incluye variables socioeconómicas, información crediticia, historial de pagos y transacciones, entre otros.



Análisis exploratorio

El análisis exploratorio es una etapa fundamental en cualquier proyecto de data, ya que permite entender la estructura y el contenido de los datos recopilados. Se realizó un análisis exploratorio de los datos para entender su distribución y comportamiento. Se utilizaron técnicas de visualización y estadística descriptiva para analizar las variables y encontrar relaciones entre ellas. Se identificaron variables con datos faltantes y se aplicaron técnicas de imputación para completarlos.

Gracias al análisis exploratorio, se ha podido identificar patrones y tendencias relevantes en los datos, lo que ha permitido formular hipótesis y preguntas de interés más precisas y acertadas.

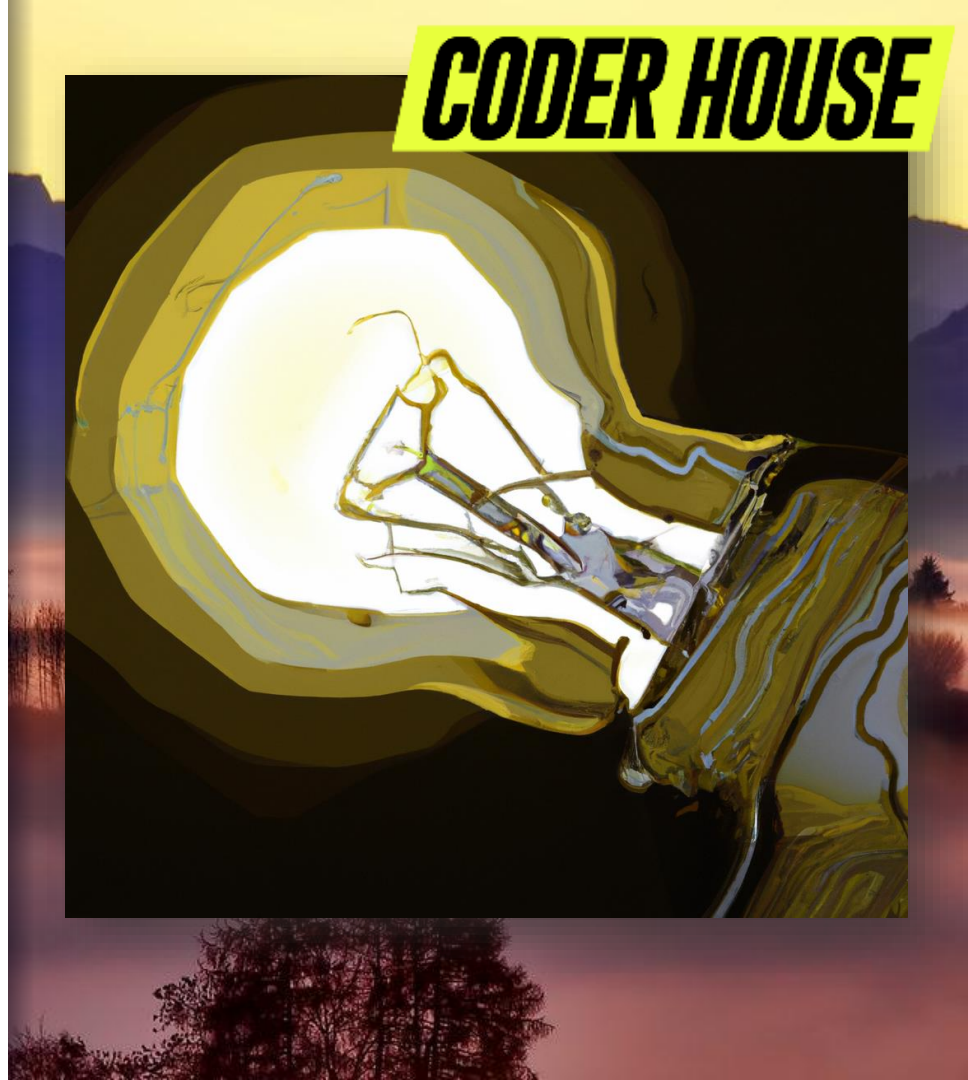


CODER HOUSE

Insights

Los insights son las conclusiones y aprendizajes obtenidos a partir del análisis de los datos. En este proyecto, el análisis exploratorio permitió identificar las siguientes relaciones y patrones:

- Los clientes con un historial de impagos tienen una mayor probabilidad de volver a impagar en el futuro.
- Las variables socioeconómicas, como el nivel de ingresos y la educación, influyen en el comportamiento crediticio de los clientes.
- El número de productos financieros que un cliente tiene con la entidad financiera se relaciona con su comportamiento crediticio.
- Se encontró una alta correlación entre la duración del préstamo y el monto del préstamo.



Recomendaciones

Las recomendaciones son las acciones y estrategias propuestas a partir de los insights obtenidos. En este proyecto, con base en los insights obtenidos, se recomienda a la entidad financiera implementar las siguientes acciones:

- Identificar a los clientes con mayor riesgo de impago y ofrecerles opciones de pago flexibles o planes de reestructuración.
- Utilizar la información socioeconómica de los clientes para personalizar la oferta de productos y servicios.
- Ofrecer incentivos a los clientes con un comportamiento crediticio positivo para que adquieran más productos financieros.
- Evaluar la duración y el monto del préstamo para ofrecer opciones de financiamiento más adecuadas para cada cliente.

Con estas acciones, la entidad financiera podrá mejorar la gestión de sus clientes y aumentar la rentabilidad de su negocio.



Thanks!

