

The background is a dark navy blue. It features several thin, gold-colored lines that form abstract, angular shapes. These lines radiate from the central text box, extending towards the corners and edges of the frame, creating a sense of dynamic movement and modern design.

最好的

Banco de Crédito

Logra los mejores resultados de todo Taiwán

The background of the slide is a dark navy blue. It is decorated with several thin, light gold lines that form abstract geometric shapes, including triangles and polygons, scattered across the frame. A prominent rectangular border in the same light gold color frames the central text area.

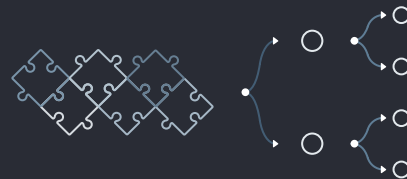
“Ningún problema es insoluble en
todas las circunstancias concebibles”

— Isaac Asimov

Te compartimos la fórmula del éxito bancario:

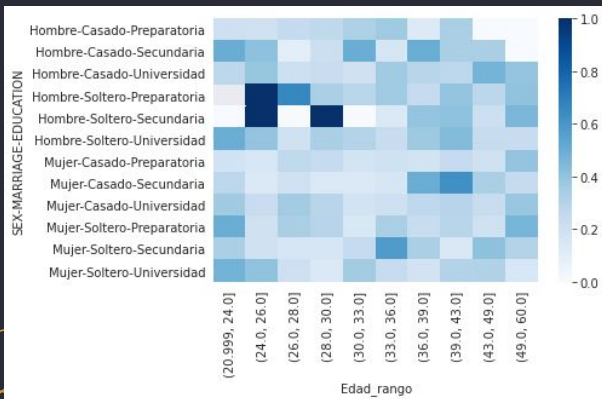


Cónoce a tus clientes

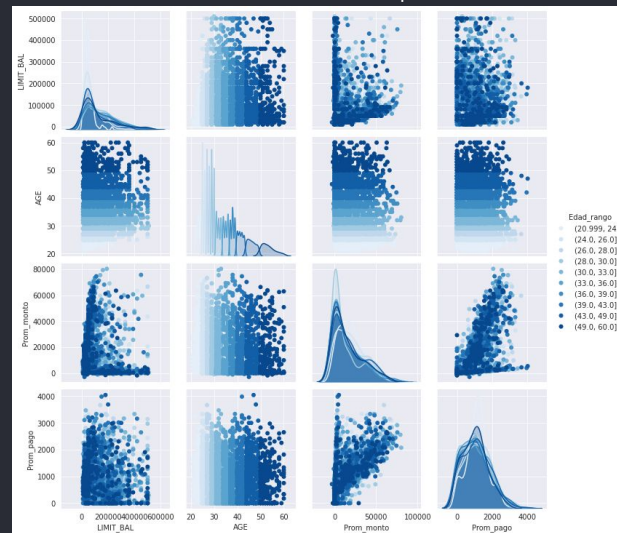


Agrupar sus comportamientos

Gráfica 1. Tasa de cumplimiento (1=deudor)



Gráfica 2. Correlación entre tipos de cliente*



*Límite de crédito, edad, deuda y pago mensual promedio por rango de edad

Predice y define tu estrategia

¿Te van a pagar?

Regresión logística es la respuesta

Tabla 1. Características con más impacto* hacia la tasa de incumplimiento

Característica	Afecta al modelo	Interpretación de estimación: probabilidad de incumplimiento (PI)	Estrategia propuesta
Límite de crédito entre años de edad	-1.47	Menor límite de crédito vs la edad = Mayor PI	Limitar aprobación de crédito a personas mayores
Uso en septiembre	-0.58	El uso en sept disminuye ligeramente la PI	Incentivar pre-compras de eventos (incluso a MSI), descuentos en despensa (después de lograr cierto número de compras en el mes)
Pago Retrasado (PR) de marzo	0.47	Si en marzo hay pago retrasado aumenta medianamente la PI	Extrema insistencia para completar pago
PR de mayo	0.52	Si en mayo hay pago retrasado aumenta medianamente la PI	Considerar terminación de contrato con el cliente
PR de agosto	0.99	Si en agosto hay pago retrasado aumenta fuertemente la PI	Terminación de contrato con el cliente (sin posibilidad de reapertura)

* extracto de las variables utilizadas, modelo con certeza (ROC) igual a 69%

Gráfica 3. Incumplimiento por límite entre edad (en \$miles)

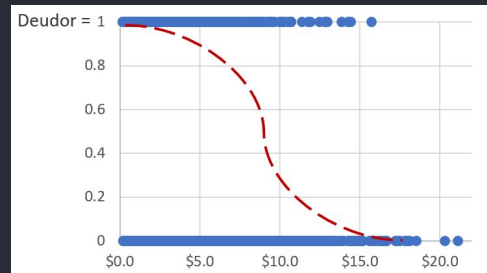


Tabla 2. Distribución de deudores por estatus de pago

Agosto	Mayo	Estimado	Real
No uso	No uso		5%
	Correcto		
	Retrasado		
Pago correcto	No uso		
	Correcto	3%	10%
	Uso	2%	3%
	Retrasado	2%	2%
Uso	No uso		
	Correcto		1%
	Uso	2%	23%
	Retrasado	7%	5%
Pago retrasado	No uso	13%	6%
	Correcto	12%	3%
	Uso	31%	20%
	Retrasado	26%	21%

El modelo es muy sensible al pago retrasado de agosto, te recomienda correr menos el riesgo

El score de tus clientes al alcance de un clic



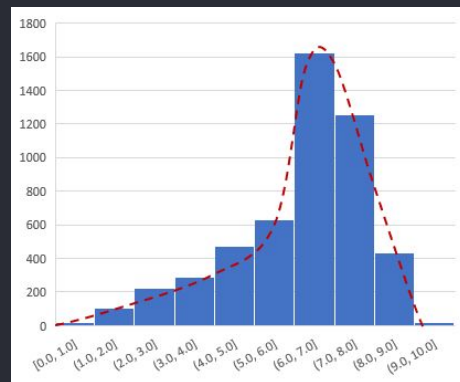
Así como en la escuela, ¿qué tan bien pagan tus clientes según sus características?

Tabla 3. Score promedio entre límite de crédito contra estatus de pago en mayo

Rango en \$K	Pago correcto	Uso	No uso	Pago retrasado	Promedio
0.0 - 1.0	6.1	5.4	5.8	2.8	5.4
1.0 - 1.7	6.6	6.0	6.8	3.1	5.9
1.7 - 3.0	7.1	6.5	7.4	3.5	6.3
3.0 - 6.3	7.3	6.9	7.4	3.7	6.7
> 6.3	7.8	7.4	8.0	4.3	7.3
Promedio	6.7	6.4	6.2	3.3	6.1

Entre más impacte la característica al modelo, más representativo será el score de cada una de sus categorías

Gráfica 4. Histograma de calificaciones finales



Ahora, para un nuevo cliente:



Recopila sus
datos relevantes



Confirma un buen
score con el modelo



Incrementa tu
cartera con los
mejores clientes

Es un buen cliente, ¿pero qué tanto?

¿Cuánto te van a pagar en septiembre?
La regresión lineal es una herramienta

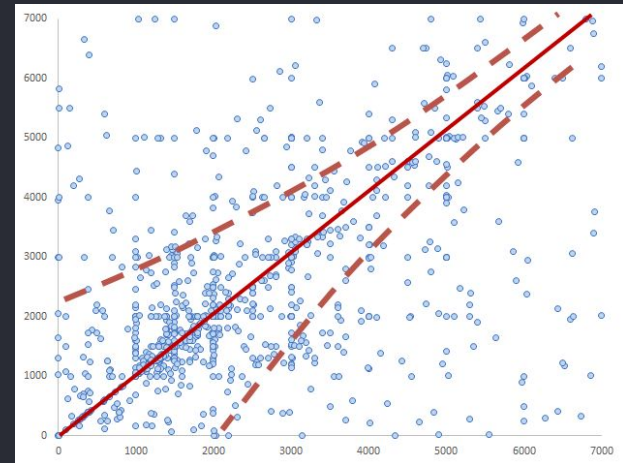
Imagen 1. Comparación de métricas



El modelo intenta generalizar disminuyendo la dispersión de los pagos (varianza) y evitando los pagos inusualmente excesivos

Si bien el modelo ocupa múltiples características para pronosticar la cantidad pagada en septiembre, la variable que más impacto tiene, es el pago ocurrido en agosto: entre más grande sea, más lo será el pago de septiembre

Gráfica 5. Relación entre la cantidad pagada en agosto y septiembre*



* fracción de los datos, sin valores atípicos ni valores igual a cero

En conclusión, te orientamos para:

1. Clasificar

Todos seguimos patrones, encontrémoslos

Tabla 4. Tasa de incumplimiento real

Límite de crédito en \$K	Edad			
	21-29	30-39	40-49	>=50
10-49	34%	39%	37%	40%
50-99	24%	24%	32%	19%
100-149	20%	20%	25%	30%
150-249	18%	16%	20%	20%
>=250	14%	13%	15%	24%

4. Evolucionar

El modelo debe adaptarse con nuevos datos

2. Pronosticar

Los modelos minimizan el error pero también generalizan

Tabla 5. Tasa de incumplimiento estimada

Límite de crédito en \$K	Edad			
	21-29	30-39	40-49	>=50
10-49	39%	40%	46%	61%
50-99	33%	36%	27%	39%
100-149	26%	34%	31%	38%
150-249	19%	23%	27%	25%
>=250	15%	11%	20%	15%

3. Planificar

Mejorar incluso 1% significa mucho en el Retorno de Inversión



¡Gracias!

Efraín Flores, CEO de
US Robots and MM, Inc.



efraisma.ef7@ gmail.com
+52 55 8045 9441

CREDITS: This presentation template was
created by [Slidesgo](#), including icons by
[Flaticon](#), infographics & images by [Freepik](#).

Please keep this slide for attribution.