

PYTHON FOR DATA **ANALYTICS**

Grupo No. 4
Visa Proyecto



CONTENIDO

01

Resumen del
proyecto

02

Primera Parte
Definición de Mal
Pagador

03

Segunda Parte
Data Quality / Feature
transformation:

04

Tercera Parte
Análisis Descriptivo

05

Análisis Bivariado
Correlación

06

Conclusiones

Banco Santander cuenta con una amplia cartera de clientes, lo que exige un análisis estratégico para optimizar la gestión del riesgo crediticio y asegurar la sostenibilidad institucional.

Este proyecto se centra en el producto Tarjeta de Crédito VISA.

Se analizarán datos de los últimos dos años para identificar perfiles de clientes, establecer políticas y diseñar mecanismos que fortalezcan la gestión del portafolio, impulsando un crecimiento saludable sin afectar la rentabilidad del banco.



DATA QUALITY

Comportamiento de Tarjeta Visa

Nuestra base es de 45,985 clientes, que forman parte del análisis en el periodo de 12 meses.

Contiene el comportamiento por meses y días de vencimiento de las tarjetas.

Información adicional de Tarjetas

Esta base recopila las características de los clientes, información que ha sido clave para evaluar su elegibilidad y considerar su acceso a créditos otorgados por nuestra institución.

A su vez, ciertos atributos registrados han demostrado tener un grado de influencia en la decisión final de aprobación crediticia.



Definición de Mal Pagador



VENTANA DE TIEMPO
12 MESES



RETRASO EN PAGO > 30 DÍAS
AL MENOS 2 VECES

Durante 12 meses el cliente superó más de 30 días al menos 2 veces.

ESTADISTICA

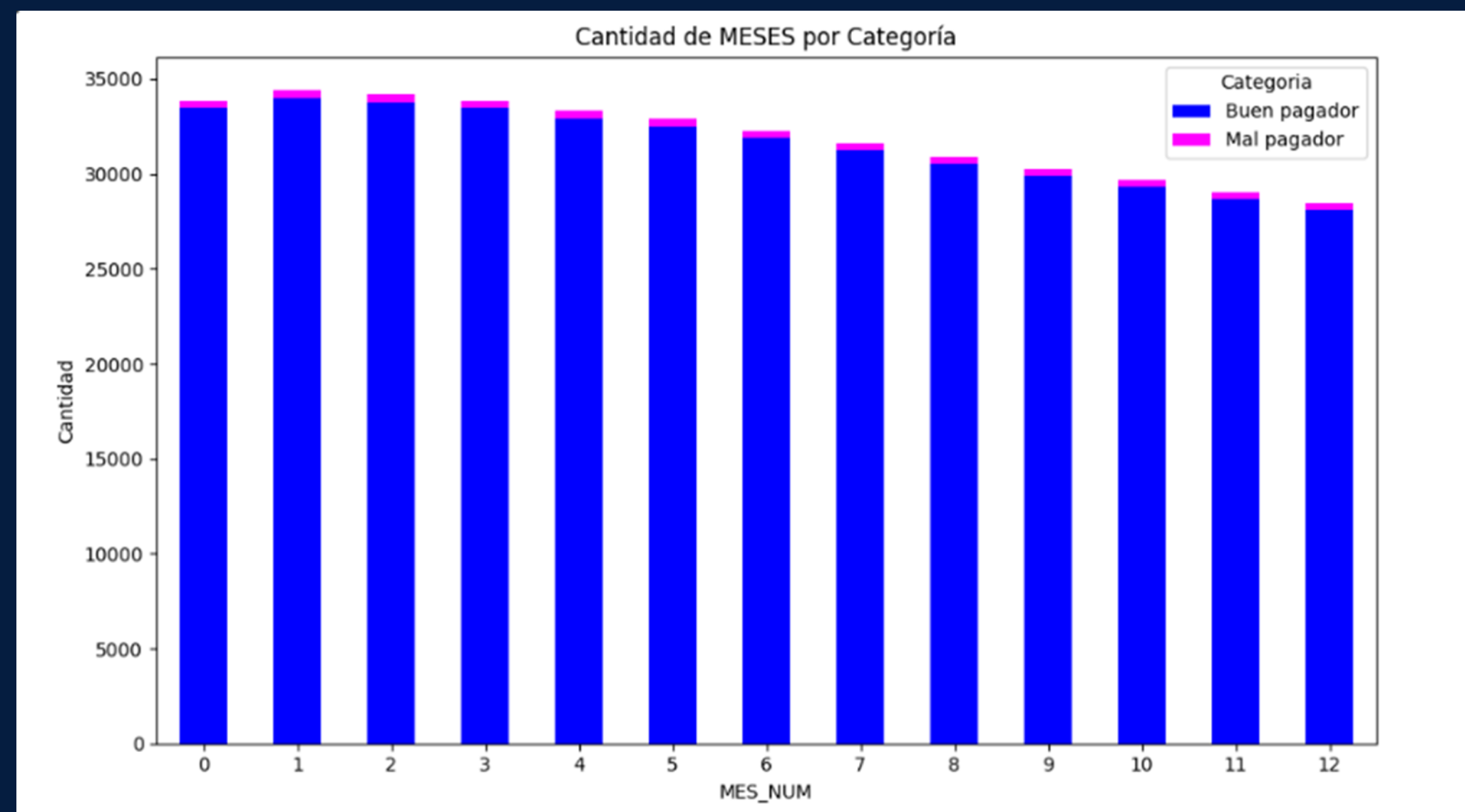
96,68%



1,32%



El 96.68% de nuestros clientes presentan una tendencia a ser buenos pagadores, mientras que el 1.32% han mostrado comportamientos asociados a morosidad en algún momento.



ANALISIS DESCRIPTIVO

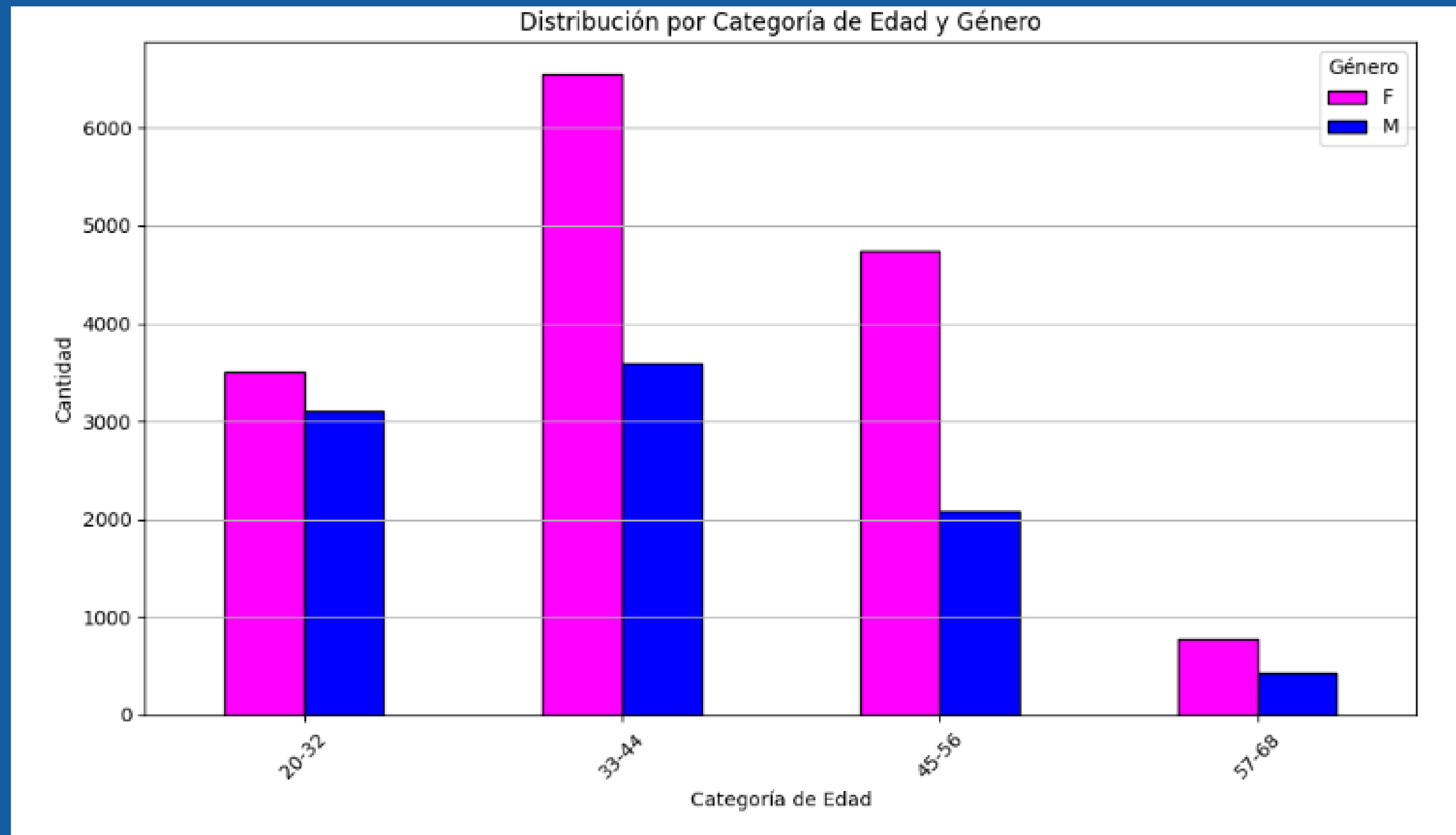
El análisis descriptivo examina las principales variables de la base de datos de clientes de tarjetas bancarias.

Se busca identificar patrones y características relevantes en los datos, como edad, ingresos y comportamiento de uso. Los resultados permitirán una mejor comprensión del perfil de los clientes.



**Base de Clientes en estudio
24795**

Edades – Género de los tarjetahabientes en estudio



Edad mínima: 20 años
Edad máxima: 67 años



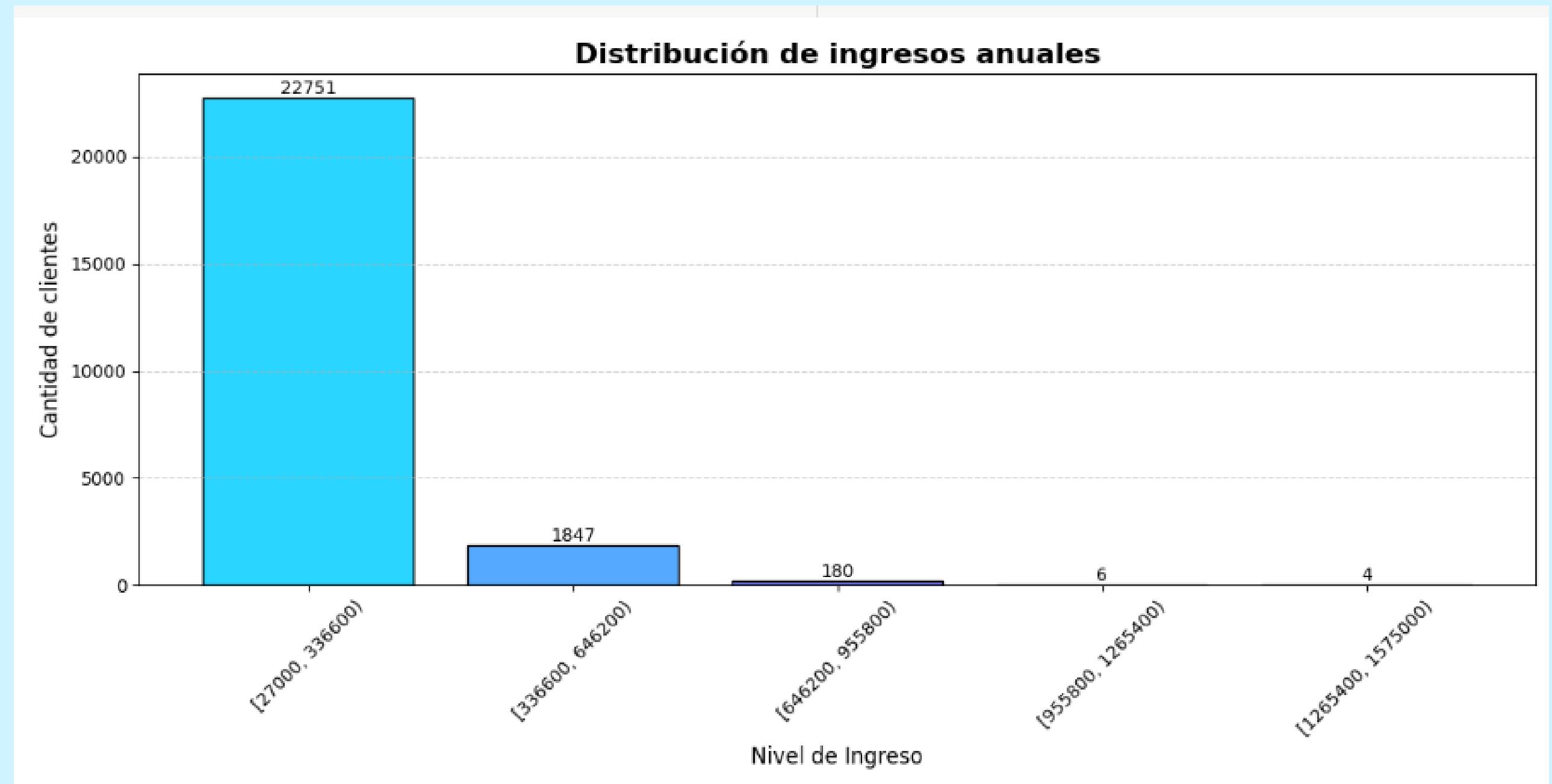
Femenino: 15582 (62,84%)
Masculino: 9213 (37,15%)

Ingresos Anuales de los tarjetahabientes

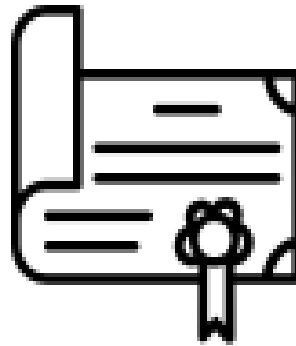
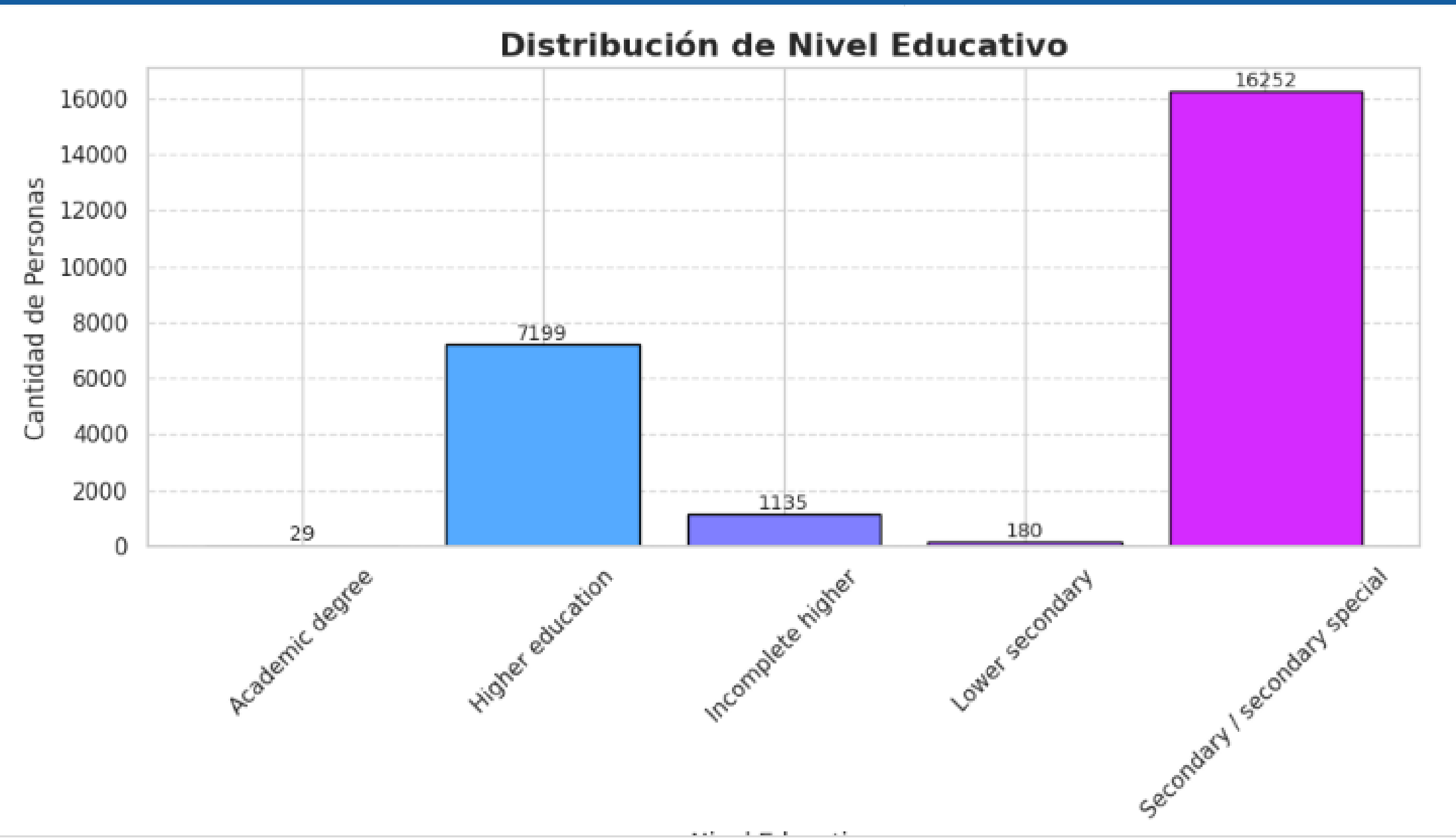


Ingresos anual
Mínimo \$ 27.000

Ingresos anual
Máximo \$ 1'575.000



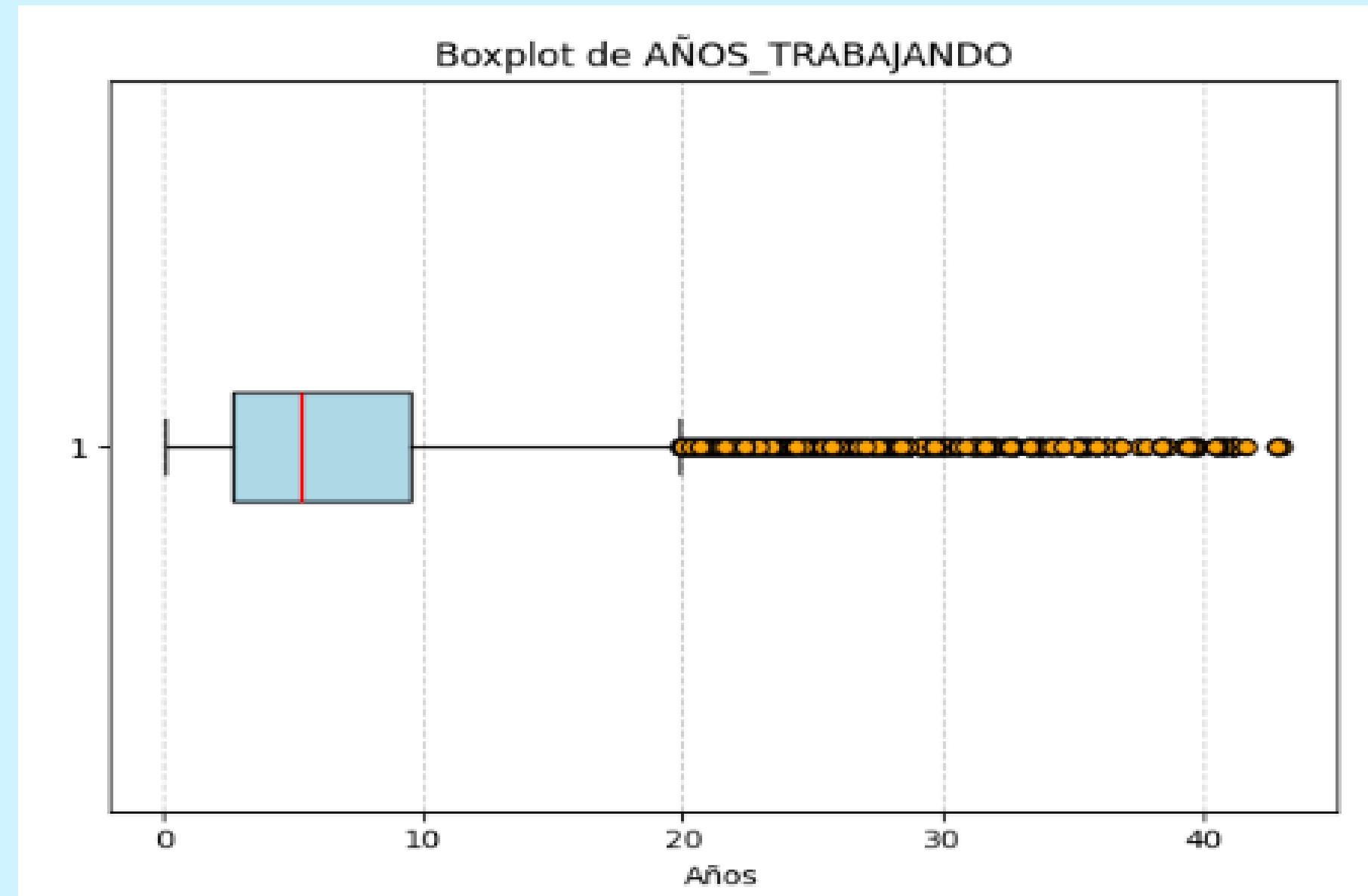
Nivel de educación de clientes en estudio.



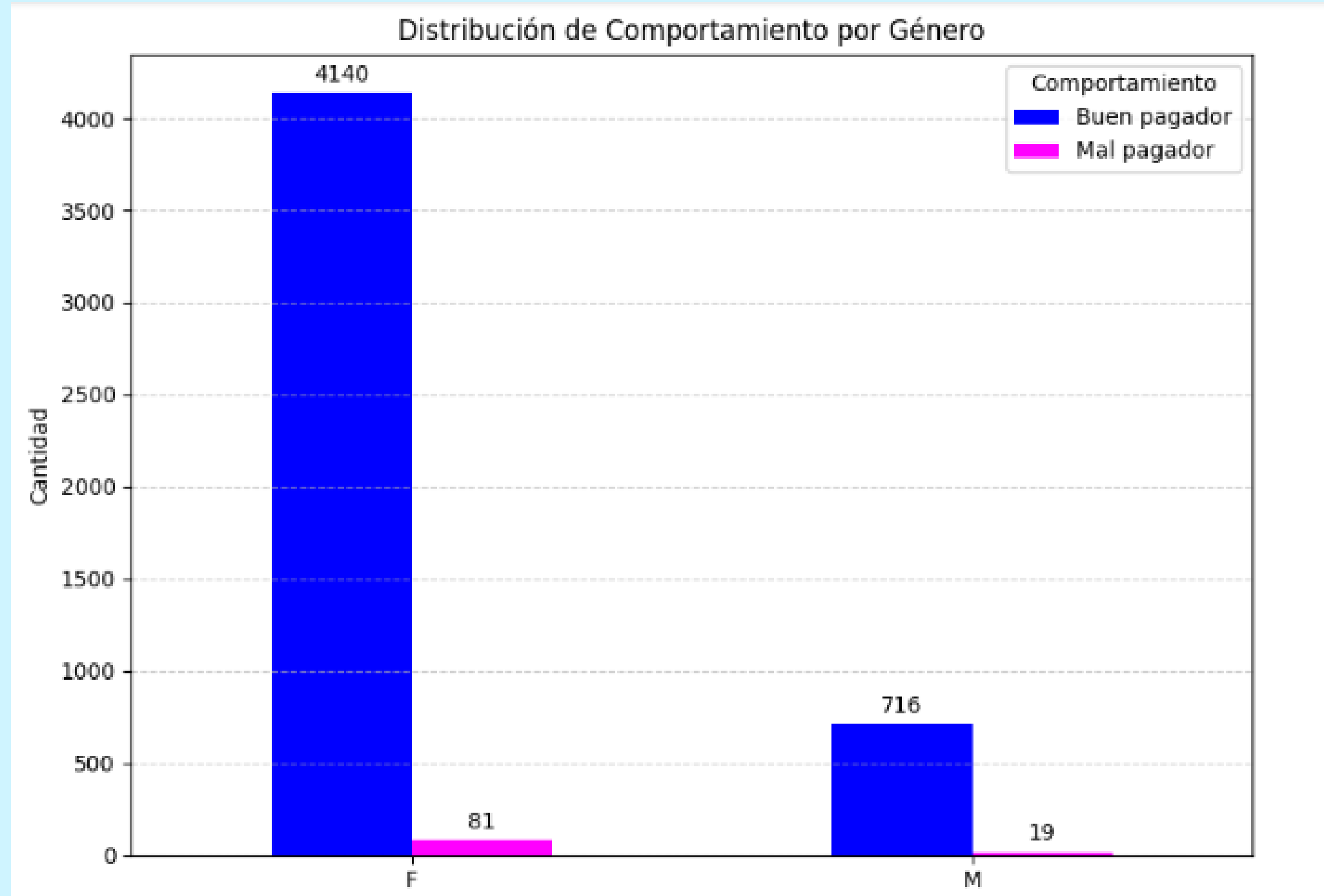
count	
NIVEL_EDUCACION	
Secondary / secondary special	16252
Higher education	7199
Incomplete higher	1135
Lower secondary	180
Academic degree	29

Años Trabajando de la base de los clientes

AÑOS_TRABAJANDO	
count	24795.000000
mean	7.174086
std	6.437480
min	0.050000
25%	2.630000
50%	5.350000
75%	9.540000
max	43.020000



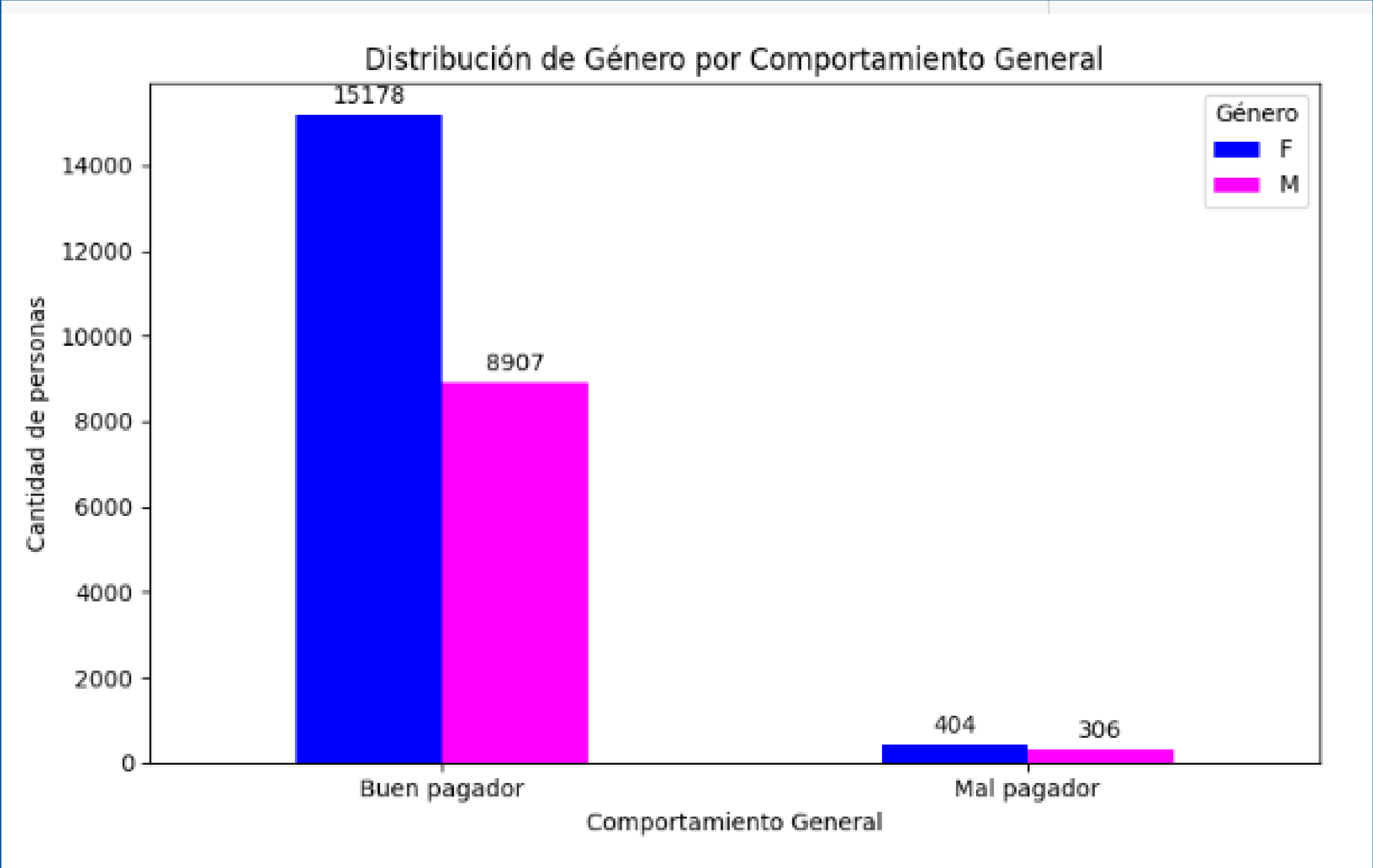
Outliers encontrados



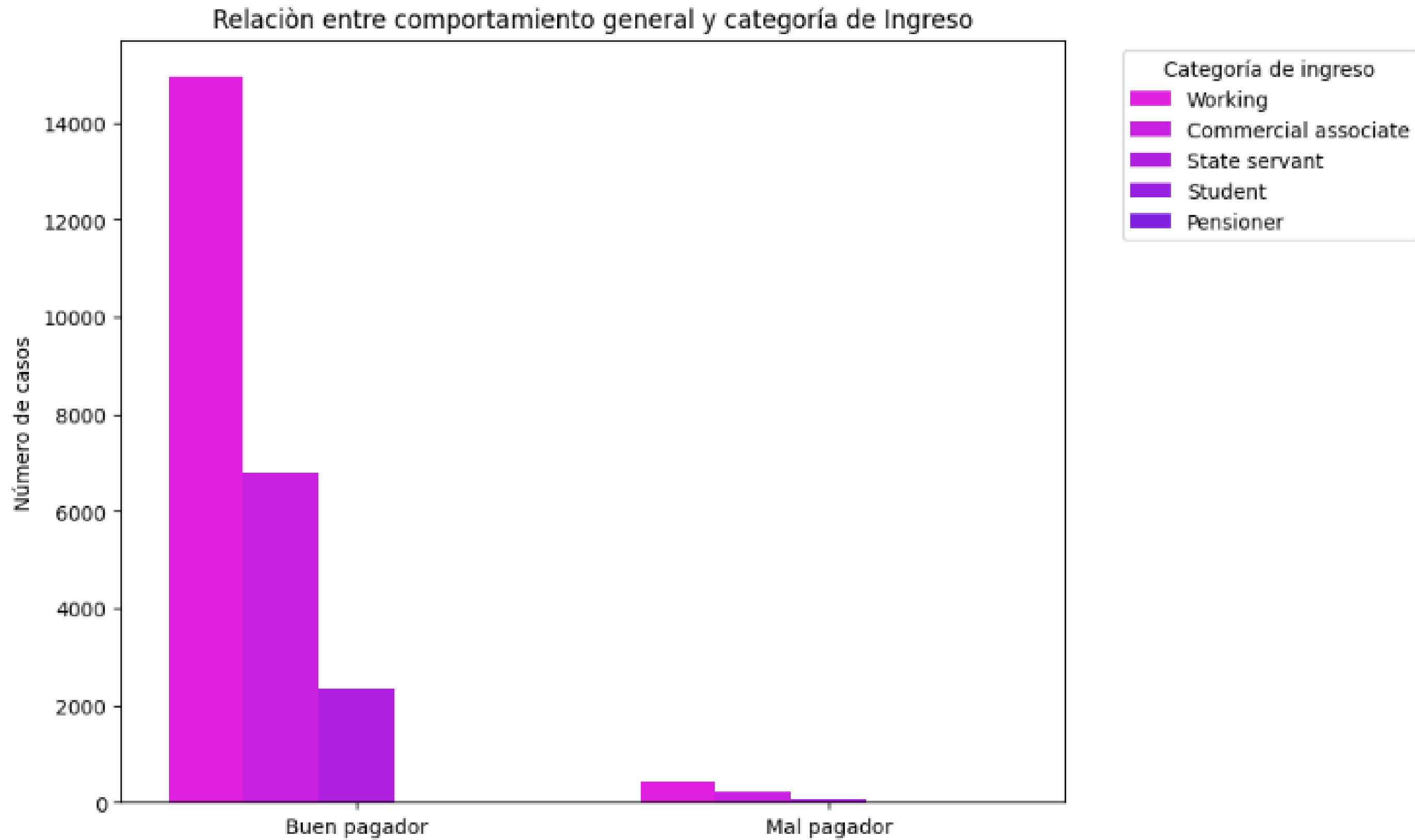
Pensionista
Buen Pagador: 4856
Mal Pagador: 100

Pensionista
Ingresos Máximo:
\$ 742.500

Pensionista
Ingresos Mínimo:
\$ 29.250



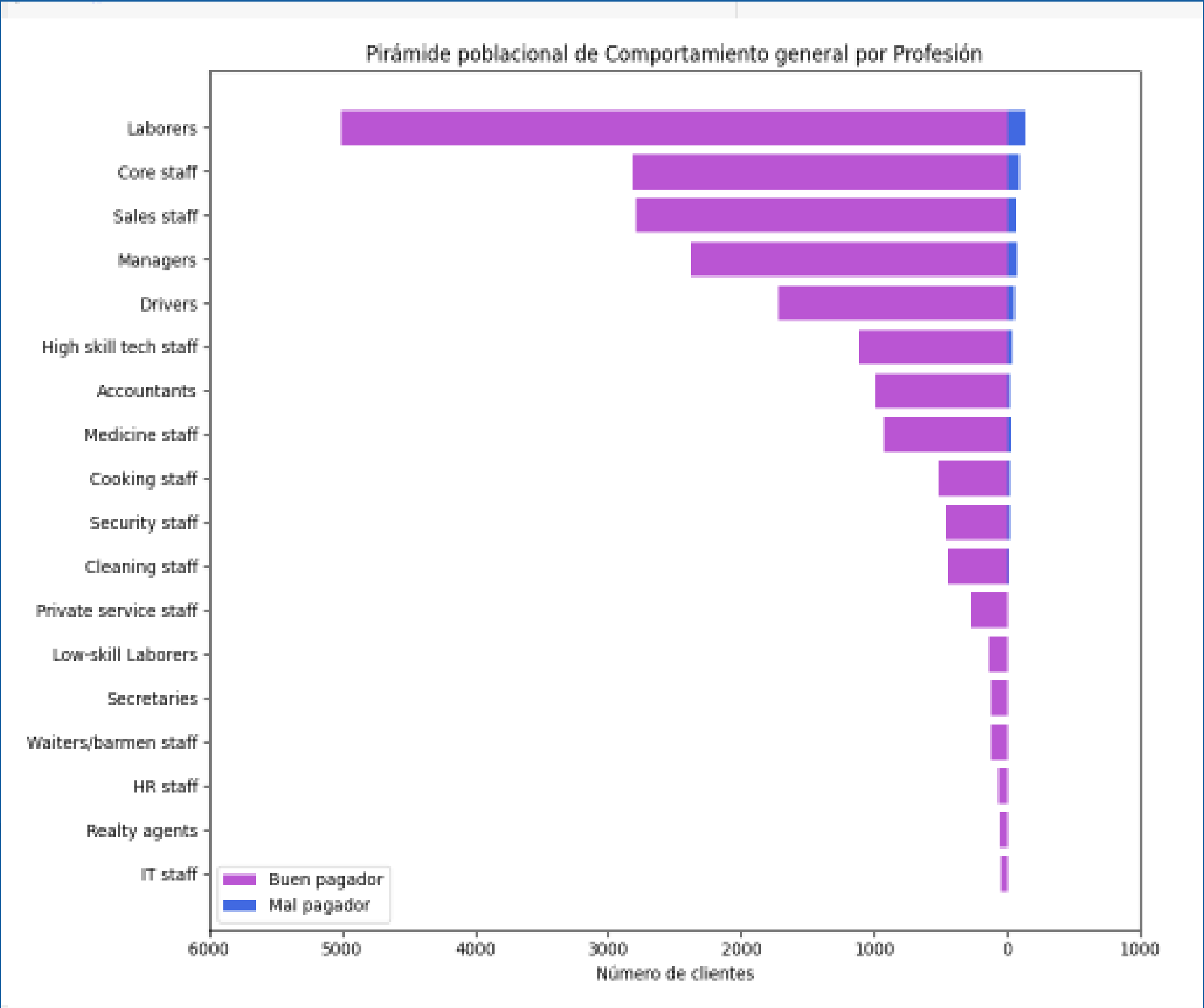
ANALISIS BIVARIADO



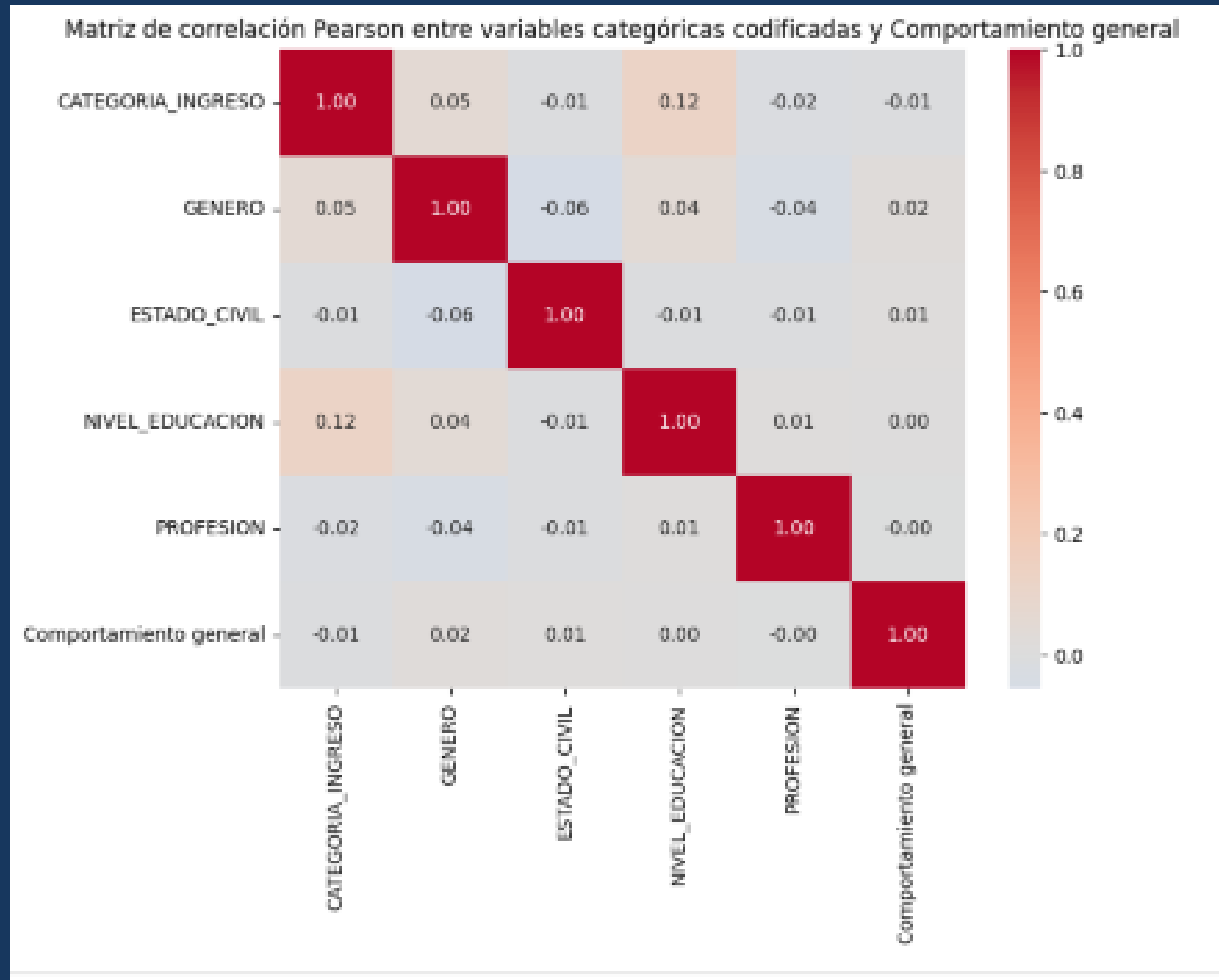
ANALISIS BIVARIADO

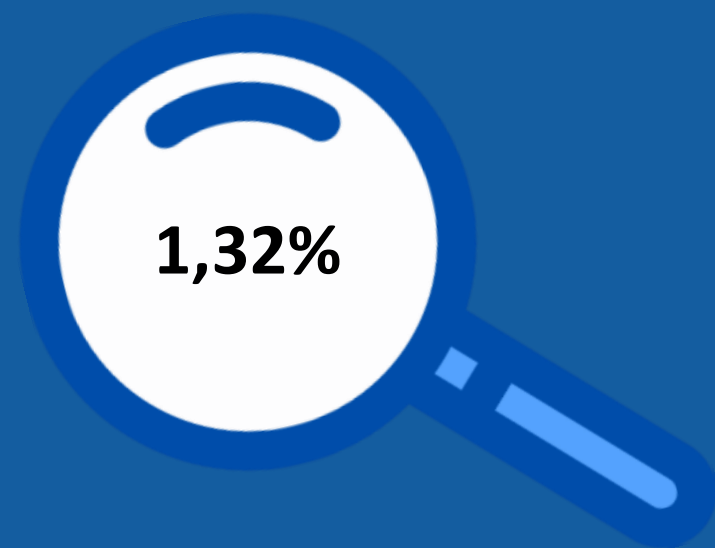


NIVEL DE EDUCACION

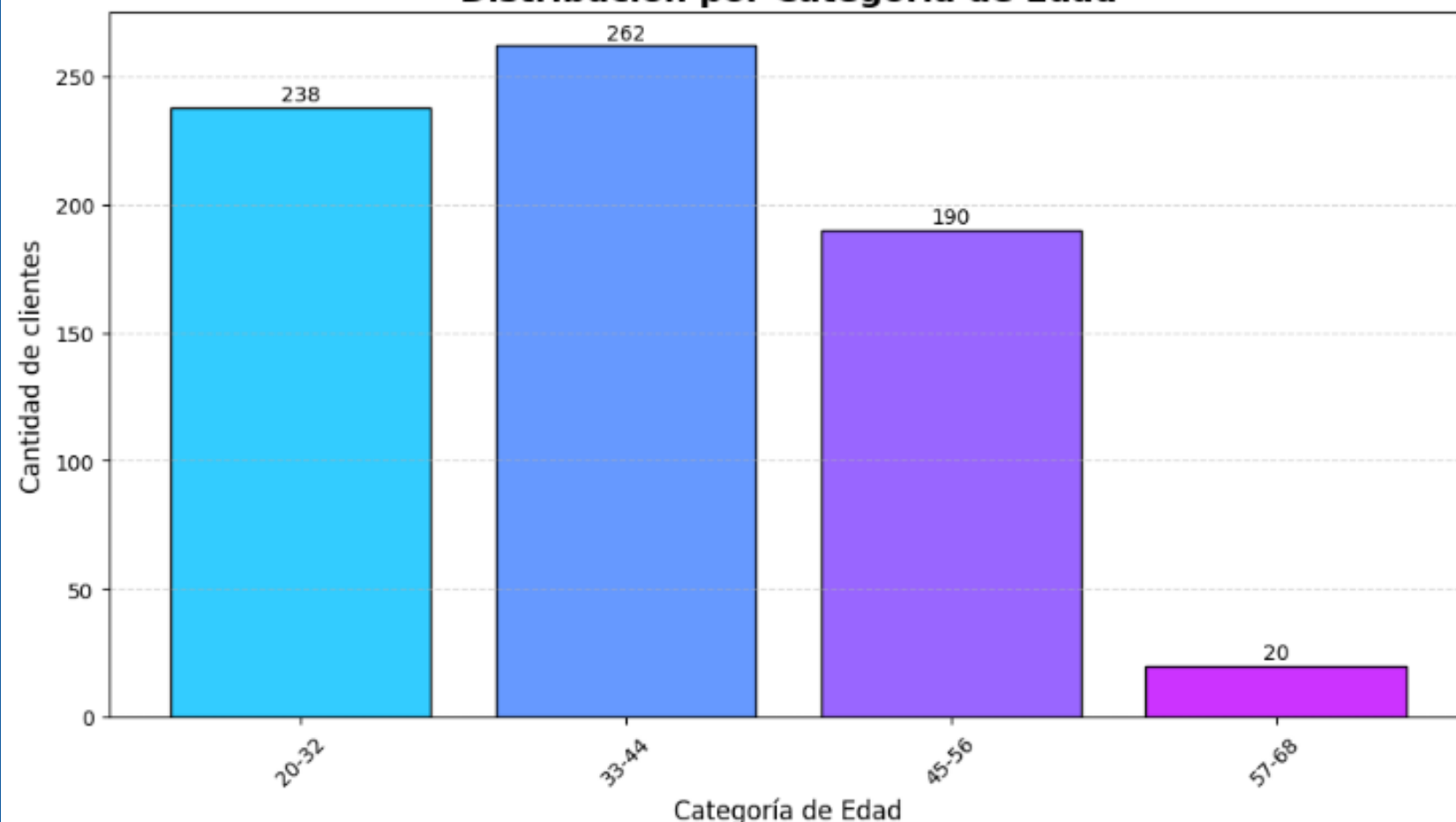


CORRELACIÓN





Distribución por Categoría de Edad



Análisis de Malos Pagadores



Cientes No.

710 Malos Pagadores

Género

404 Mujeres
306 Hombres

Años de Trabajo

6 años promedio

Profesión

Laborers

CONCLUSIONES & POLÍTICAS



El grupo denominado "working" se muestran con mayor ingreso, pero no siempre como mejor pagador.

El grupo "laborers" es el que más pagos incumple con un 19.58% de incidencia, es probable que tienen menor educación financiera.

El promedio de antigüedad laboral de los malos pagadores es de 6 años, lo que refiere que, incluso con estabilidad laboral, puede haber incumplimiento asociado a otros factores.

Los malos pagadores representan una pequeña proporción (1.32%) del total de clientes, de los cuales el género femenino es el predominante.

Los clientes de hasta los 42 años de edad, equivalen al 71% de los malos pagadores, son el grupo con estabilidad laboral, claramente se requiere mejorar la cultura financiera.

CONCLUSIONES



POLÍTICAS



Establecer un análisis financiero más detallado para clientes con ingresos fijos pero en ocupaciones de alto riesgo, como es "laborers".



Reforzar los procesos de verificación de ingresos y gastos (estados de cuenta), buró crediticio, solicitar roles de pago de los últimos 6 meses.



Se requiere un mínimo de 3 años de estabilidad laborar para otorgar la tarjeta de crédito



Realizar seguimiento a los clientes con comportamiento de pagos mínimos continuos, para limitar el uso de nuevas líneas de crédito.



Todos los clientes aprobados, sin importar la edad, deben recibir publicidad con técnicas de cultura financiera (buenos hábitos).

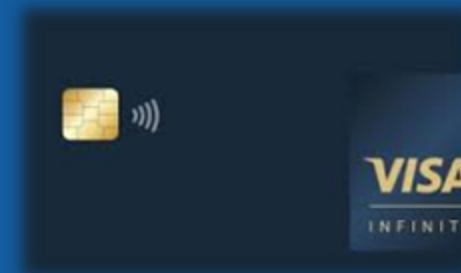
PROPUESTAS



Estrategias

Departamento de marketing

Desarrollo de estrategias fidelización con clientes reacios a proporcionar información mediante campañas.



Indicadores

KPI

Mejora en el score promedio de clientes nuevos debido a mayor rigurosidad en la evaluación..

NUESTRO EQUIPO



Mauricio
Veléz
Líder



Mercedes
Guzmán
Analista



Beatriz
Rivas
Analista



Lidia
Jordán
Analista



Dennisse
Orozco
Directora



GRACIAS