



POR LUAN MAGALHÃES

ANÁLISE DE CRÉDITO

MAPEAMENTO DE PERFIS DE USO E
RISCO NO CRÉDITO DE CLIENTES

OBJETIVO DO PROJETO

Entender o comportamento dos clientes de cartões de crédito para **identificar padrões de uso e risco de inadimplência.**

Gerar insights para campanhas direcionadas, estratégias de concessão de crédito e redução da inadimplência.



FONTE DOS DADOS

Base simulada de 10.000 clientes.

Variáveis analisadas: idade, renda, uso de limite, atraso de pagamento, benefícios, etc.

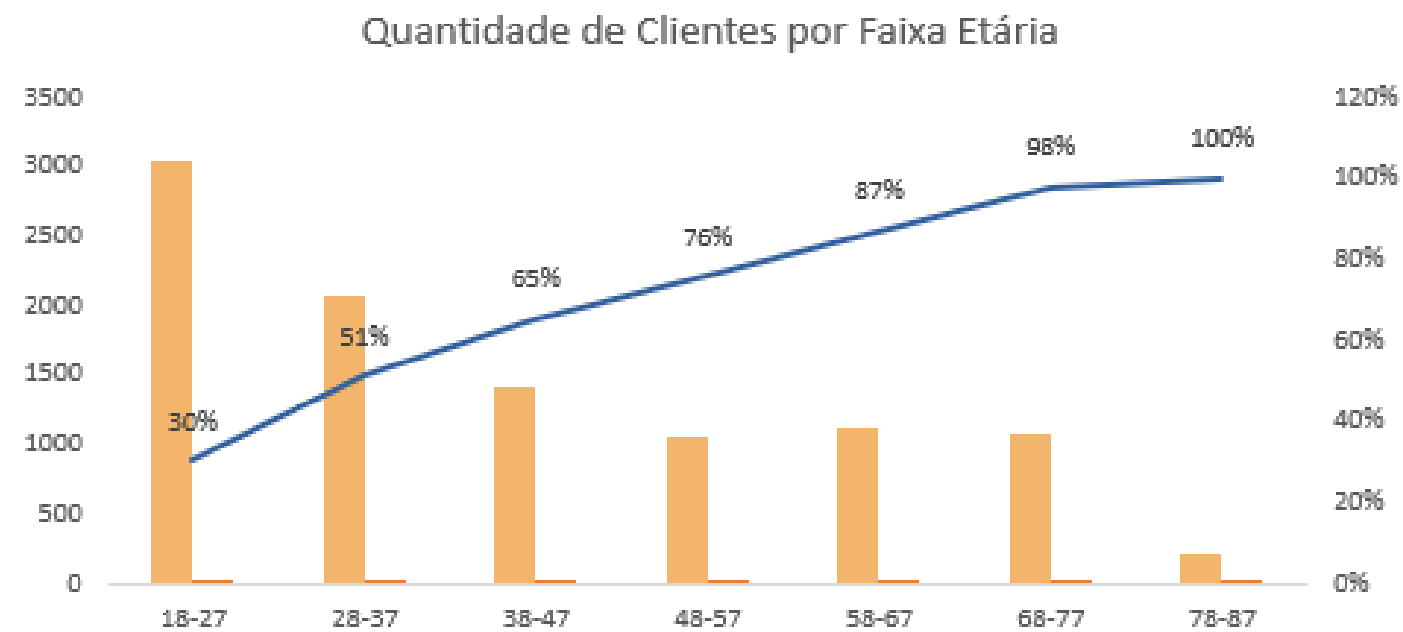
cliente_id	renda_mensal	estado_civil	limite_credito	percentual_utilizado	parcelamentos_ativos	seguro_cartao	atraso_pagamento
C00001	3000	Casado	16911,12	26,05	1	0	0
C00002	2500	Casado	7814,25	89,79	1	0	0
C00003	2500	Solteiro	9867,49	55,03	4	0	0
C00004	2100	Solteiro	9027,28	31,17	3	0	0
C00005	3200	Viúvo	7574,7	77,84	0	0	0
C00006	3210	Divorciado	5684,31	58,82	0	0	0
C00007	4007,9	Viúvo	9100,03	70,46	3	0	0
C00008	2107,25	Casado	5219,51	72,05	2	1	0
C00009	2107,25	Solteiro	16855,06	34,79	8	1	0
C00010	2107,25	Divorciado	16078,82	92,81	4	0	0
C00011	2107,25	Solteiro	12766,05	27,92	2	0	0
C00012	2107,25	Solteiro	12605,64	65,43	1	1	0
C00013	2107,25	Solteiro	1502,7	30,97	3	1	0
C00014	2107,25	Casado	15655,23	85,8	5	1	0
C00015	2107,25	Solteiro	7754,27	32,99	1	0	0
C00016	2107,25	Casado	16751,22	53,08	4	0	0
C00017	2107,25	Solteiro	18487,07	26,52	0	0	0
C00018	2107,25	Solteiro	8791,59	53,6	1	0	0
C00019	2107,25	Casado	500	20,3	2	0	0
C00020	2107,25	Solteiro	11156,81	53,26	3	1	0
C00021	2107,25	Viúvo	4214,34	71,59	1	1	0
C00022	2107,25	Viúvo	7002,26	22,71	0	0	0



ANÁLISE EXPLORATÓRIA

Analizando como está o perfil geral dos clientes, com base nas principais variáveis.

Distribuição por Faixa Etária



Segmentação dos clientes em faixas de 10 anos usando Tabela Dinâmica.
Construção de Gráfico de Pareto para visualização do público majoritário.

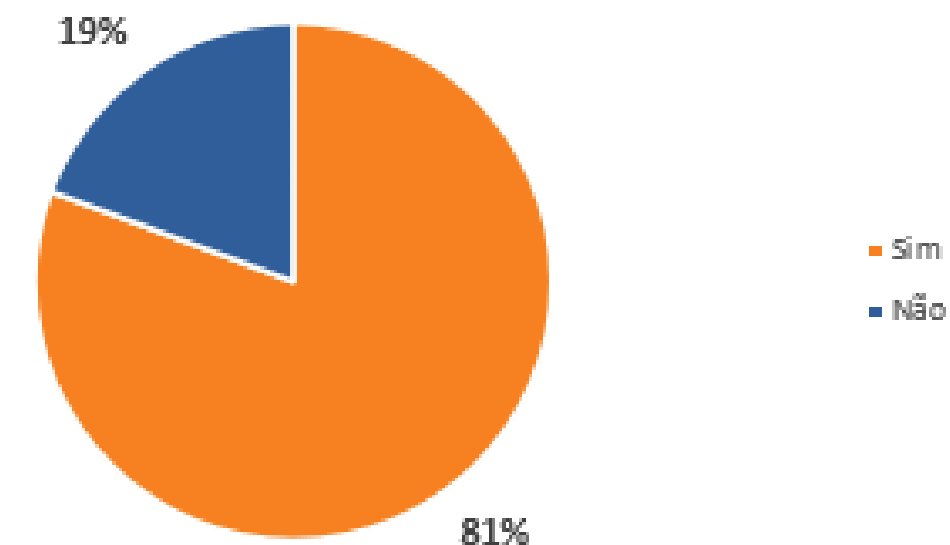
Insight: 50% dos clientes têm entre 18 e 37 anos.

Atraso no Pagamento

Gráfico de pizza mostrando proporção de clientes adimplentes e inadimplentes.
19% dos clientes atrasaram pagamentos.

Insight: Atenção especial a esse grupo para controle de risco.

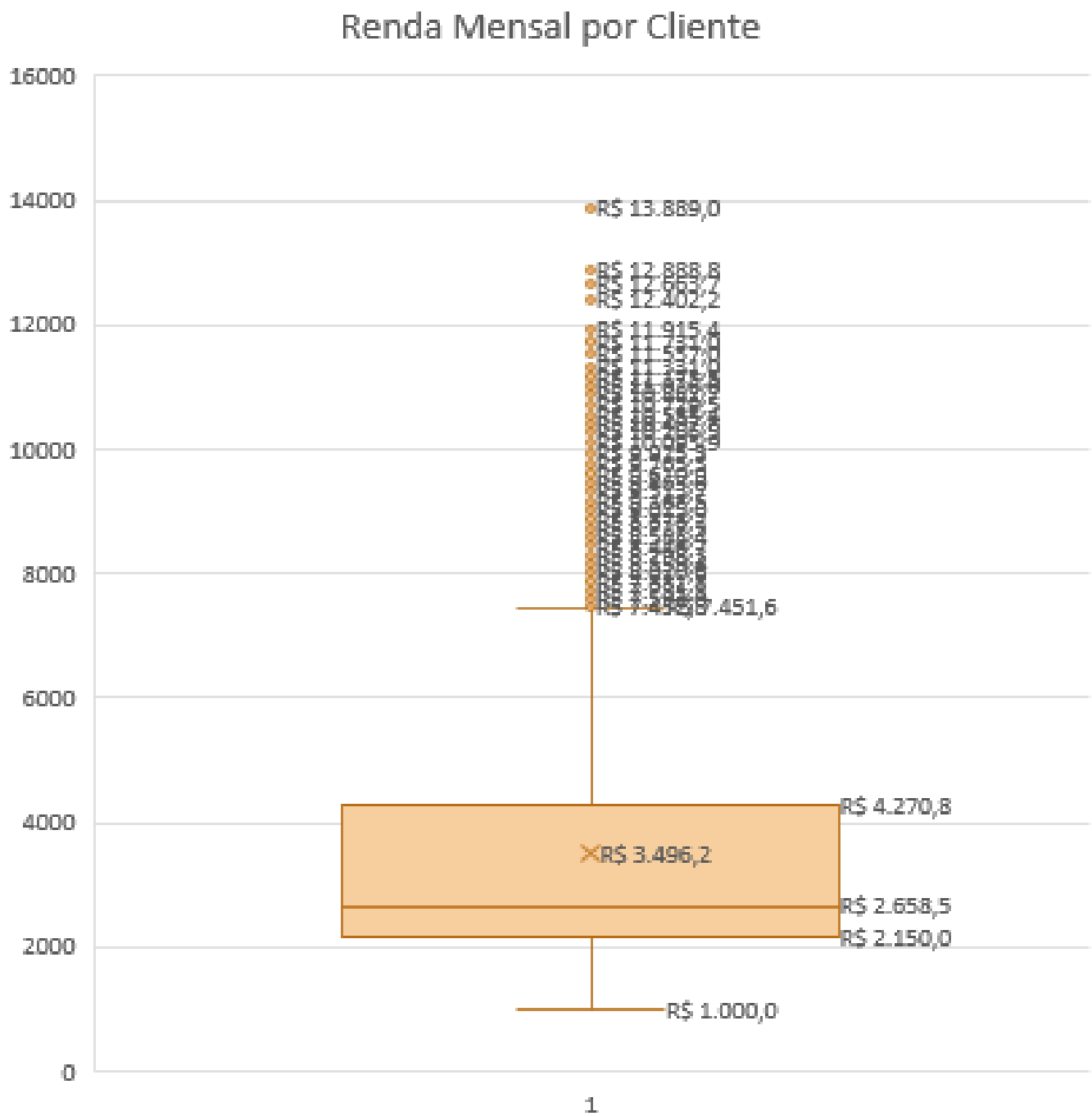
Clientes que Atrasam o pagamento do cartão



ANÁLISE EXPLORATÓRIA

Analizando como está o perfil geral dos clientes, com base nas principais variáveis.

Renda Mensal por Clientes



Distribuição da Renda Mensal analisada por Boxplot para visualizar dispersão e detectar outliers. Maioria dos clientes ganha entre R\$ 2.000 e R\$ 6.000. Mediana: Aproximadamente R\$ 4.000.

Insight: Base concentrada em renda média, com poucos de alta renda.

Renda Mensal	Qtde. Clientes	% Clientes	% Clientes Acum	Média de renda_mensal
1000-3000	2192	22%	22%	R\$ 1.873
3000-5000	2833	28%	50%	R\$ 4.049
5000-7000	2855	29%	79%	R\$ 5.938
7000-9000	1577	16%	95%	R\$ 7.861
9000-11000	330	3%	98%	R\$ 9.446
>11000	213	2%	100%	R\$ 10.948
Total Geral	10000	100%		R\$ 5.037

Tabela Dinâmica



SEGMENTAÇÃO DE CLIENTES

Processo realizado para divisão de clientes em grupos específicos.

Segmentação realizada com base em duas variáveis comportamentais:

- Percentual de Uso do Limite de Crédito (baixo, médio ou alto)
- Histórico de Atraso no Pagamento

Metodologia utilizada:

- Foram criadas faixas para o Uso do Limite do Cartão.
- Clientes foram agrupados em 6 perfis distintos: Risco Alto, Risco Moderado, Risco Baixo, Potencial Cuidado, Cliente Estável, Cliente Conservador, considerando combinações dessas características.
- Cada grupo representa um nível de risco ou comportamento financeiro.



Atrasam Pag.



Uso Alto
Limite



Risco Alto

Não Atrasam
Pag.



Uso Baixo
Limite



Cliente
Conservador



ANÁLISE SEGMENTAÇÃO DE CLIENTES

Grupo Final	Nº de Clientes	% do Total	Renda Média	% Uso do Limite Médio	% Atraso Pagamento	% Participação em Benefícios	Critérios	Detalhamento	Avaliação
Risco Alto	4846	48%	R\$ 3.500	72,7%	100,0%	69,8%	Atrasam + Uso Alto	Usa quase todo o limite e ainda atrasa. Alto risco de inadimplência.	Ruim
Risco Moderado	2164	22%	R\$ 3.565	57,8%	100,0%	69,9%	Atrasam + Uso Médio	Atrasam, mas usam menos do crédito. Risco controlado.	Regular
Risco Baixo	1056	11%	R\$ 3.482	57,4%	100,0%	72,3%	Atrasam + Uso Baixo	Pouco uso, mas com atrasos. Pode ser desorganização, não falta de dinheiro.	Regular
Potencial Cuidado	1154	12%	R\$ 3.376	58,1%	0,0%	73,7%	Não Atrasam + Uso Alto	Pagam em dia, mas usam quase tudo. Pode indicar pressão financeira.	Atenção
Cliente Estável	516	5%	R\$ 3.593	56,9%	0,0%	73,6%	Não Atrasam + Uso Médio	Uso equilibrado e pagamento em dia. Perfil previsível e saudável.	Muito Bom
Cliente Conservador	264	3%	R\$ 3.542	57,2%	0,0%	66,3%	Não Atrasam + Uso Baixo	Usa pouco e paga em dia. Muito controlado, mas pouco rentável.	Bom

RISCO ALTO (48%)

- Clientes que usam quase todo o limite (72,7%) e atrasam todos os pagamentos.
- Altíssimo risco de inadimplência.
- Implementar políticas de crédito mais rígidas, redução de limite, oferta de renegociação, ou programas de educação financeira para esse grupo.

RISCO MODERADO (27%)

- Clientes que atrasam, mas utilizam moderadamente o crédito (57,8%) do limite.
- Risco controlado, mas exige monitoramento
- Oferta de programas de incentivo para pagamentos em dia (ex: cashback para faturas pagas sem atraso

RISCO BAIXO (11%)

- Clientes que usam pouco o crédito (57,4%) mas ainda assim apresentam atraso.
- Pode indicar desorganização financeira, não necessariamente falta de renda.
- Estratégias de engajamento como alertas de vencimento e automação de pagamentos.



ANÁLISE SEGMENTAÇÃO DE CLIENTES

POTENCIAL CUIDADO (12%)

- Clientes que não atrasam, mas usam limite alto (58,1%).
- Pressão financeira latente — podem virar inadimplentes se houver imprevistos.
- Monitorar comportamento de gastos e oferecer upgrade de limites com análise criteriosa.

CLIENTE ESTÁVEL (5%)

- Clientes que pagam em dia e têm utilização alta (56,9% do limite).
- Risco muito baixo.
- Programas de fidelização premium — oferta de upgrades, limites maiores, produtos diferenciados.

CLIENTE CONSERVADOR (3%)

- Clientes que usam o crédito e pagam sempre em dia (57,2% de uso).
- Muito controlado, mas pouco rentável.
- Incentivar maior utilização do cartão com promoções específicas (cashback, parcelamentos sem juros).

RESUMO ESTRATÉGICO GERAL

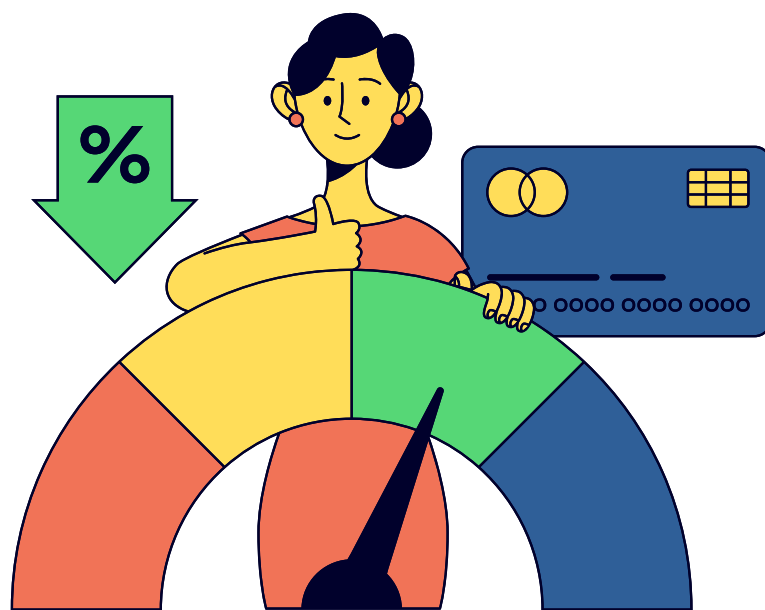
- Quase **50%** da base está em situação de **Risco Alto**: demanda ação imediata para controle da inadimplência.
- Existe um grupo de **5%** muito saudável (Cliente Estável) que deve ser **protegido e valorizado**.
- **12%** estão em alerta (Potencial Cuidado): podem ser **futuro problema** se não forem monitorados.
- Clientes Conservadores têm potencial de **maior monetização**, mas sem pressionar o crédito.



CONCLUSÃO

A análise permitiu **identificar padrões** claros de comportamento dos clientes em relação ao uso de crédito e risco de inadimplência.

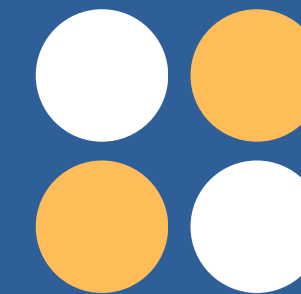
A segmentação em perfis específicos viabiliza **estratégias personalizadas**, com foco em aumentar a rentabilidade e reduzir o risco financeiro.



Importância para a empresa de crédito:

- **Decisões de crédito mais inteligentes e personalizadas.**
- **Redução de perdas financeiras e fortalecimento da base de clientes.**





POR LUAN MAGALHÃES

OBRIGADO!

Agradeço pela atenção e interesse nesta análise.
Estou à disposição para dúvidas e novos insights.

Linkedin: [linkedin.com/in/luan-magalhães2024](https://www.linkedin.com/in/luan-magalhães2024)

E-mail: magalhaes_luan_passos@hotmail.com