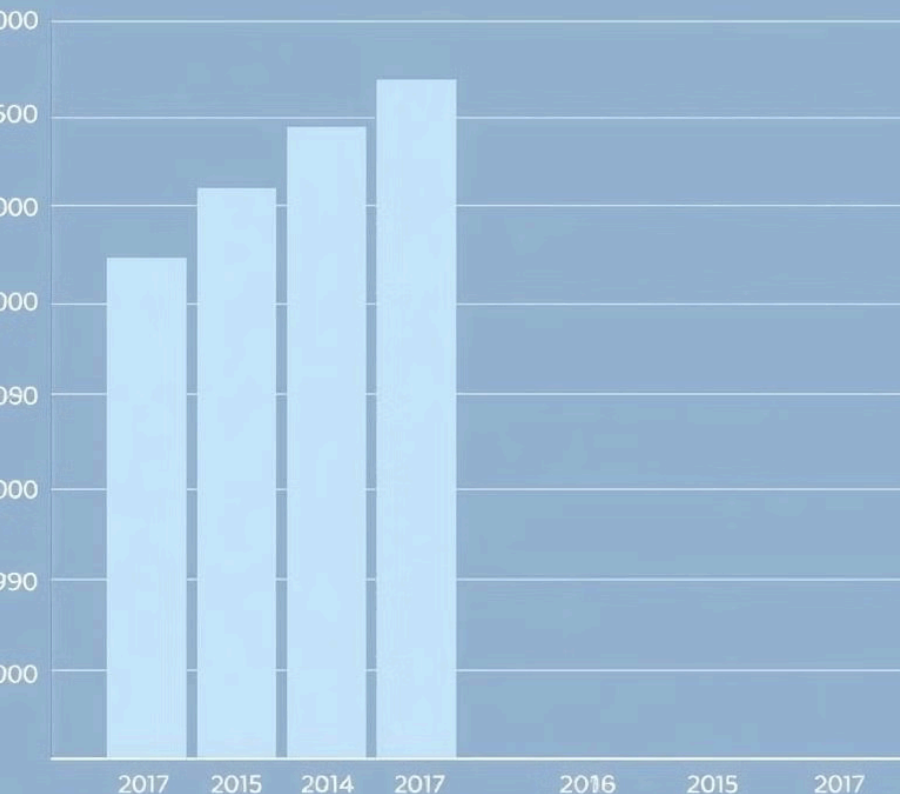


# Creest Card danes crecict seard delliniptesties

Pvr card account rates last 10, 20175



erefit card paccenct descancry are sider caed or sone deldinesantated of goulty  
elinelpcarl ststns as econer and cleinet, wltle as the ogalscations, credit card  
filgrens tap ining..

## Análise de Inadimplência de Cartão de Crédito

Esta apresentação visa analisar a inadimplência de 30.000 clientes de cartão de crédito, identificando perfis de risco, tendências temporais e possíveis problemas na concessão de crédito e cobrança. O objetivo é entender a saúde da carteira de clientes e propor melhorias.

Crédito é a confiança em ceder patrimônio a terceiros, esperando o retorno integral após um período. Inadimplência é o não cumprimento de obrigações financeiras, causado por desemprego, despesas inesperadas ou falta de planejamento financeiro.

**M** por Mayerikson

# Análise SWOT e SMART

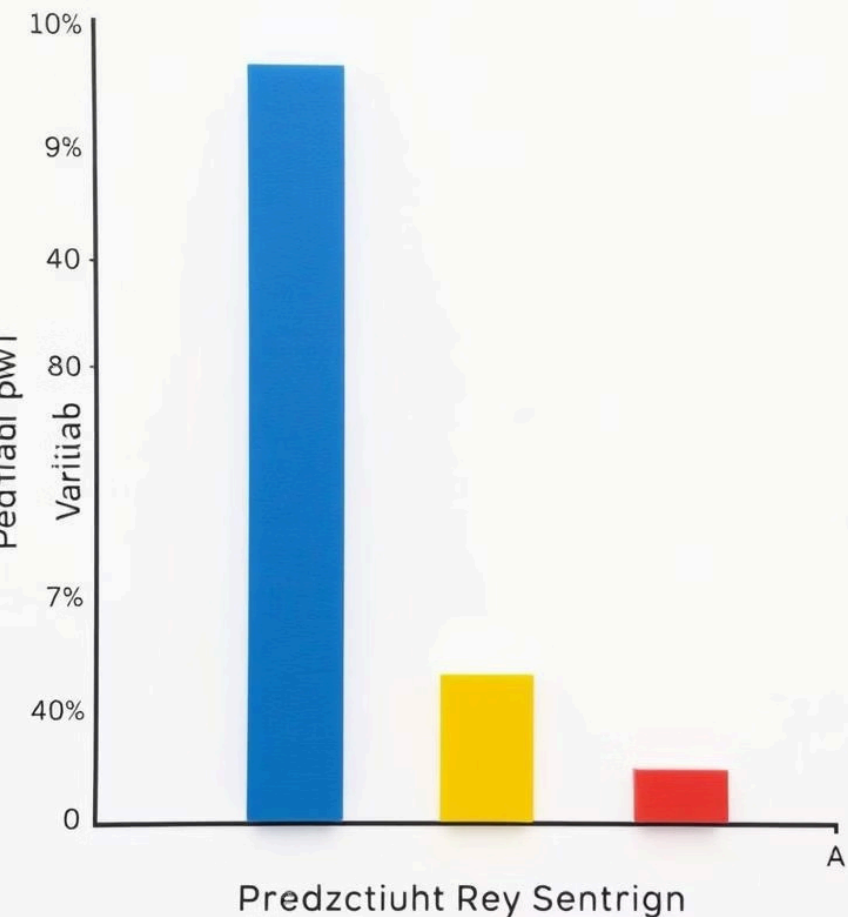
## Análise SWOT

A Análise SWOT é uma ferramenta de planejamento estratégico utilizada para avaliar os pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças de um projeto ou empreendimento.

A análise SWOT e SMART são ferramentas essenciais para o planejamento estratégico. A análise SWOT avalia pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças, enquanto a análise SMART define metas específicas, mensuráveis, atingíveis, relevantes e temporais.

## Análise SMART

A Análise SMART é uma ferramenta de planejamento que utiliza critérios específicos, mensuráveis, atingíveis, relevantes e temporais para definir metas e objetivos.



# Poder Preditivo (Information Value)

## Fatura

Information Value: 0.173523  
(Médio)

## Idade

Information Value: 0.027356  
(Fraco)

## Classificação Limite

Information Value: 0.195140 (Médio)

O Information Value (IV) mede o poder preditivo das variáveis. Fatura e Classificação Limite apresentam IV médio, enquanto Idade tem IV fraco. Variáveis como Educação, Gênero e Estado Civil são consideradas inúteis para prever a inadimplência.

# Inadimplência e Limite de Crédito



## Limites Altos

Clientes com limites acima de R\$ 100.000 têm alta inadimplência curta (Over30: 6,7%), mas baixa inadimplência longa (Over90: 4,2%).



## Recuperação Rápida

Clientes com limites altos recuperam-se mais rapidamente do que aqueles com limites médios.

Clientes com limites altos tendem a atrasar pagamentos no curto prazo, mas se recuperam rapidamente. Isso pode indicar maior poder aquisitivo, comportamento impulsivo ou falta de planejamento, mas com recursos para regularizar dívidas.

# Inadimplência e Valor da Fatura



1

## Faturas Pequenas

Pequenos valores de fatura (R\$ 0–500) têm a maior taxa de inadimplência longa (Over90: 4,8%).

2

## Atrasos Prolongados

Clientes com faturas pequenas são mais propensos a acumular atrasos prolongados.

Clientes com faturas pequenas são mais propensos a atrasos prolongados, possivelmente por esquecimento, desorganização, renda instável ou falta de disciplina financeira, mesmo com dívidas pequenas.



# Inadimplência e Faixa Etária

1

## Jovens (18–26 anos)

Maior taxa de inadimplência grave (Over90: 8,9%).

2

## 27–38 anos

Alta inadimplência intermediária (Over60: 29,3%).

3




## Aumento da Idade

Inadimplência decresce com o aumento da idade.

Jovens (18–26 anos) têm a maior taxa de inadimplência grave, possivelmente por falta de experiência financeira, instabilidade profissional e comportamento impulsivo. A inadimplência diminui com a idade, exceto para clientes acima de 50 anos.



# Conclusões e Próximos Passos

-  **Segmentação**  
Segmentar clientes por limite, valor da fatura e idade para estratégias de cobrança personalizadas.
-  **Educação Financeira**  
Oferecer programas de educação financeira para jovens e clientes com faturas pequenas.
-  **Revisão de Crédito**  
Revisar critérios de concessão de crédito para clientes com limites altos.

A análise revela a importância da segmentação de clientes e da educação financeira. Próximos passos incluem a implementação de estratégias de cobrança personalizadas, programas de educação financeira e revisão dos critérios de concessão de crédito.