

# Executive Summary: Portfolio Performance and Cross-Functional Insights

## 1. Overview

Objective: Menyampaikan hasil analisis portofolio kredit (loan portfolio) secara ringkas, mencakup kinerja, risiko, dan peluang optimalisasi.

Scope: Analisis mencakup aspek keuangan, perilaku nasabah dan performa tiap produk

## 2. Portfolio Performance Summary

- Growth Metrics:

Peningkatan pendapatan YoY dan QTY untuk tahun 2023 & 2024 untuk berdasarkan jenis produk, Lokasi, dan channel.

## 3. Key Risks & Observations

- Credit Risk:

Average of Correlation interest rate before and delinquency flag

0,018616796

Average of Correlation Interest rate after and delinquency flag

0,018568382

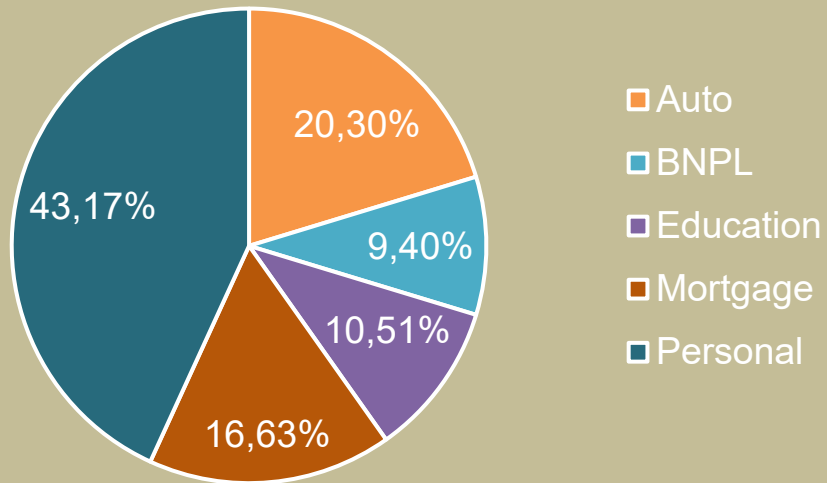
Average of credit score and delinquency correlation

-0,068534028

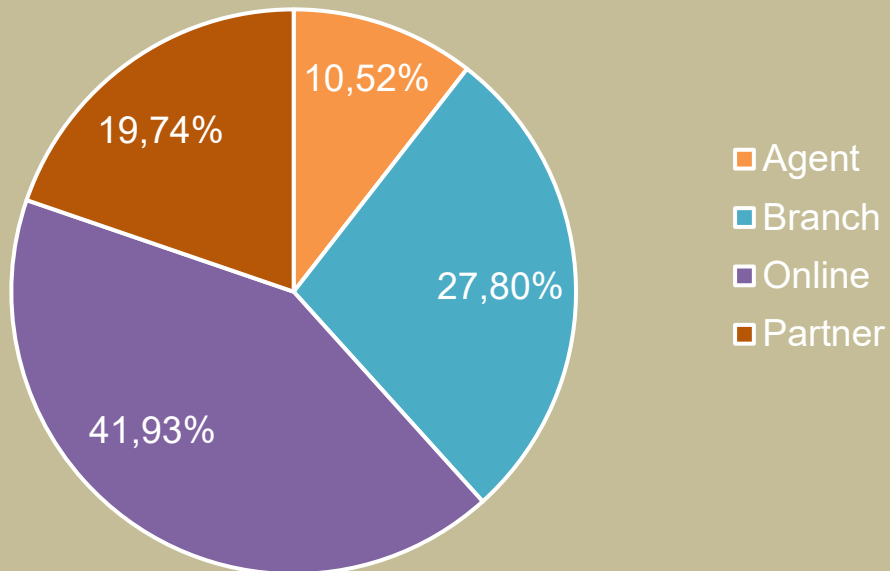
1. Menggunakan point biserial correlation, kita melihat bahwa untuk nasabah dengan kredit skor kurang dari 650 semakin tinggi interest rate semakin tinggi juga kemungkinan untuk nasabah menjadi terlambat bayar (hubungan korelasi positif), baik sebelum interest rate ditambah 2% atau sesudah interest rate ditambah 2%  
( 0 = tepat waktu, = 1 terlambat bayar)
2. Menggunakan point biserial correlation, kita melihat bahwa semakin tinggi kredit skor semakin rendah kemungkinan untuk nasabah menjadi terlambat bayar (hubungan korelasi negative)

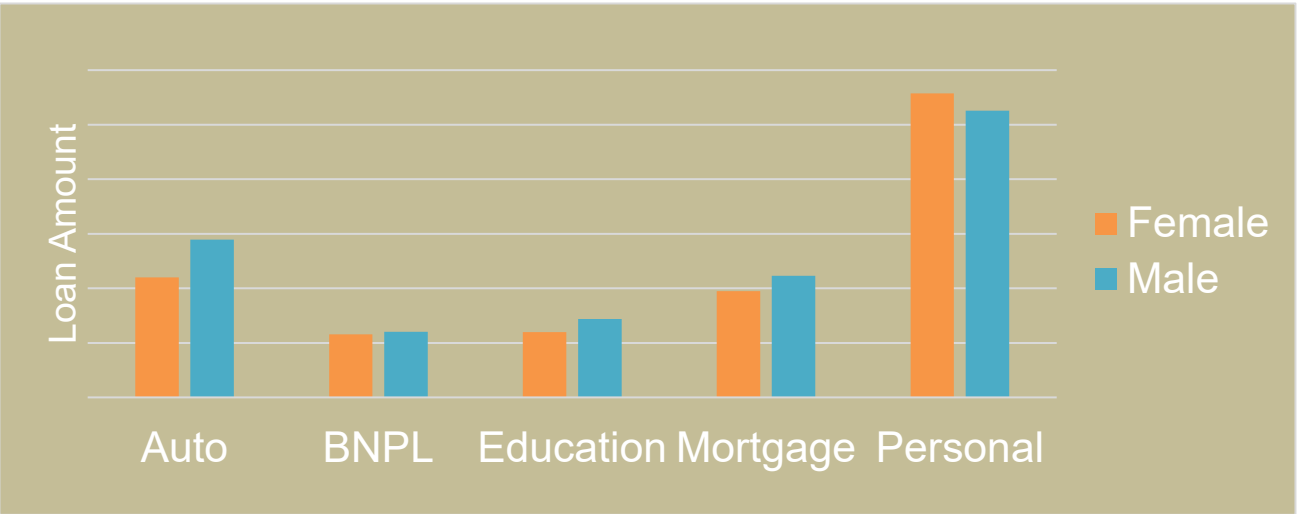
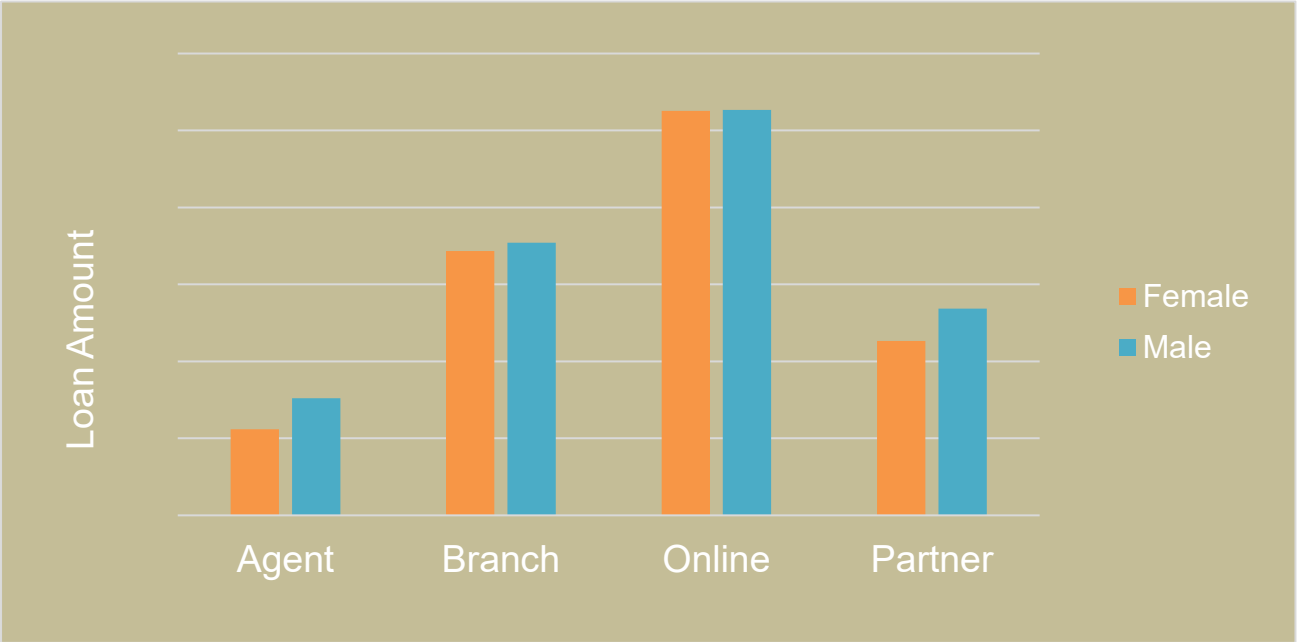
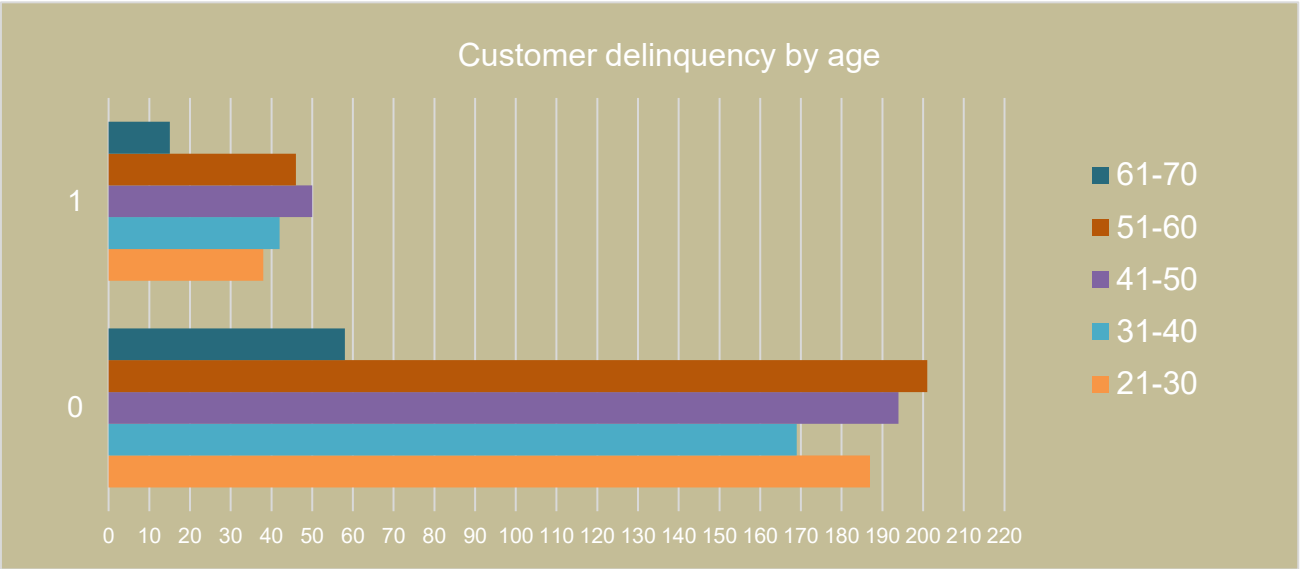
• Customer Behavior:

Loan Proportion by product



Loan Proportion by channel





## **4. Recommendations (Cross-Functional Actions)**

### **Credit Team**

- Lakukan model risk-based pricing berdasarkan segmentasi nasabah yang ada.
- Lakukan stress test interest rate atau simulasi kenaikan bunga berkala untuk melihat mana produk yang beresiko meningkatkan keterlambatan bayar.
- Berikan skema peminjaman kecil dengan bunga berbasis risk profile nasabah untuk produk yang memiliki performa rendah.

### **Product Team**

- Kembangkan fitur 'loan restructuring' otomatis untuk nasabah dengan riwayat hampir terlambat bayar.
- Integrasikan analitik segmentasi nasabah untuk tiap produk.
- Buat produk pengecoh dengan mengatur jumlah pinjaman pokok serta jumlah angsuran pada produk dengan performa rendah untuk menarik perhatian nasabah.

### **Customer Success Team**

- Proaktif dalam menghubungi nasabah berpotensi terlambat bayar melalui predictive alert system.
- Luncurkan program edukasi finansial berbasis risk profile nasabah agar tingkat retensi pinjaman meningkat.
- Lakukan cross selling pada nasabah yang memiliki performa baik, dari segi DTI ratio, skor kredit dan riwayat peminjaman, tiap mereka menyelesaikan pinjamannya,

### **Marketing Team**

- Fokus kampanye pada nasabah dengan skor kredit menengah sampai tinggi dan riwayat stabil.
- Optimalkan kolaborasi dengan tim produk untuk memperkuat value proposition, lakukan perbandingan dan adaptasi strategi marketing produk yang memiliki performa tinggi, berbasis segmentasi nasabah.
- Manfaatkan waktu tertentu di tiap bulan dan akhir tahun untuk melakukan kampanye berbasis segmentasi nasabah.

## **5. Strategic Outlook**

- Short Term (3–6 bulan): Pengawasan nasabah secara ketat dan selektif serta optimalisasi strategi marketing.
- Medium Term (6–12 bulan): Implementasi model risk based pricing dan stress test interest rate untuk deteksi dini risiko kredit.
- Long Term (>12 bulan): Pembentukan risk-intelligence dashboard lintas divisi untuk pengambilan keputusan strategis berbasis data real-time.