В приложении - исторические данные клиентов и их поведение по погашению займов (закладка 1\_data jan\_may).

На основании этих данных можно понять приносит ли тот или другой клиент (профайл клиента) доход компании (например, клиент может регулярно брать кредит и регулярно возвращать его с незначительной задержкой).

При этом проценты, которые он уплатит за кредит, значительно перекрывают его низкую вероятность невозврата. В таком случае, компания готова прокредитовать такого клиента, понимая что вероятность получения прибыли значительно выше, чем вероятность невозврата.

**Необходимо**: на основании имеющихся данных построить прогноз поведения клиентов, которые взяли займы с 01.06.2013 по 31.07.2013г (закладка 2\_data jun\_jul) и определить основные правила их кредитования - каких клиентов можно кредитовать, каких категорически нельзя, а каких возможно, но с повышенным риском невозврата. При определении основных правил кредитования необходимо учесть составляющие доходности и рискованности.