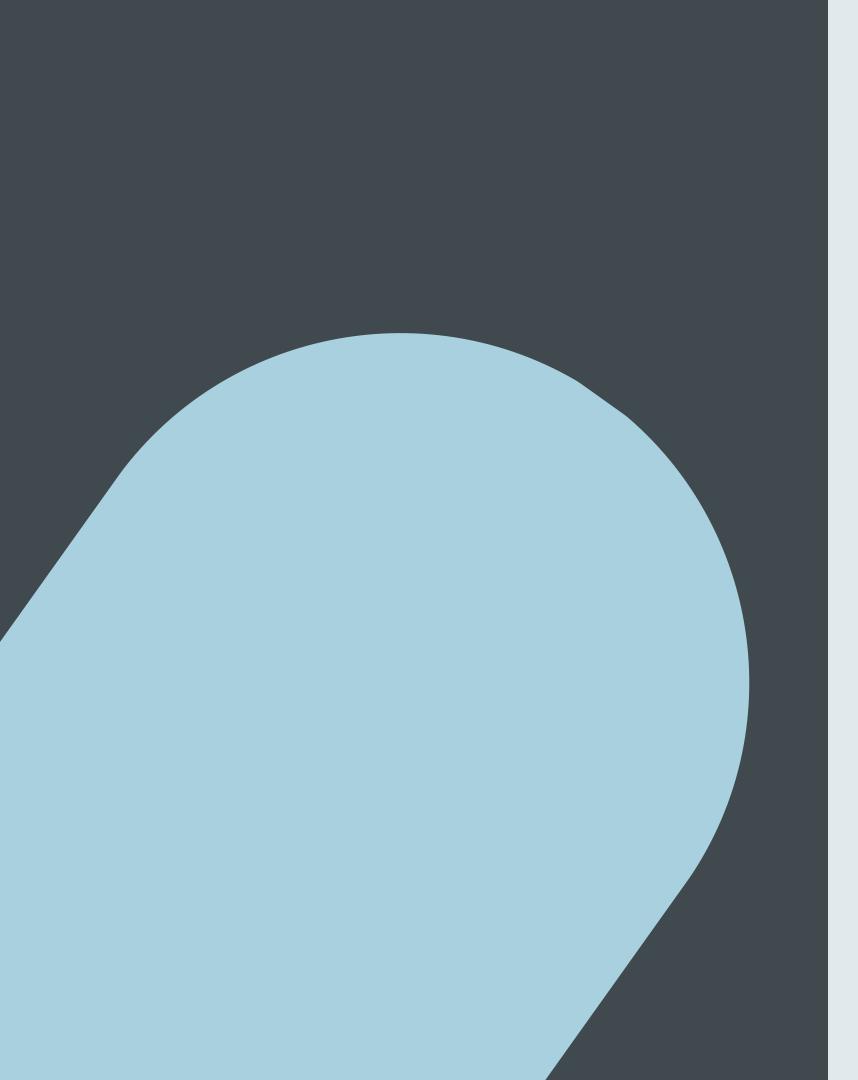
ANÁLISE DA INADIMPLÊNCIA DOS CLIENTES DE CARTÃO DE CRÉDITO

• Equipe:

- Danilo Pontes
- Jonatha Silva
- Marcos Antonio
- Sanderson Rhawan
- Saulo Bernardo
- Wiliams Alves



Índice

- DATA STORYTELLING
- CONTEXTO
- PROBLEMA DE NEGÓCIO
- OBJETIVO DA ANÁLISE
- INSIGHTS
 - APOSENTADOS E PENSIONISTAS TEM BAIXA INADIMPLÊNCIA
 - CLIENTES SEM RENDA E COM RENDA ACIMA DE 20 SALÁRIOS SÃO PROPENSOS ATIVOS PROBLEMÁTICOS
 - REGIÕES E INDEXADORES INFLUENCIAM NA TAXA DE INADIMPLÊNCIA
 - É UMA BOA ESTRATEGIA LANÇAR O PRODUTO EM REGIÕES COM MAIS USO
- CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Data Storytelling

Explore os Dados

Análise

Análise de clientes

por ocupação,

renda, região, e

tipo de indexador.

Informações

 operações de crédito do Sistema de Informações de Créditos – SCR.

Dados

Dataset

Insights

- Aposentados e pensionistas têm baixa inadimplência.
- MEIs apresentam maior taxa de inadimplência média (11.29%).
- Clientes sem renda e com renda acima de 20 salários são propensos a ativos problemáticos.
- Regiões Norte e Sudeste têm maiores taxas de inadimplência.
- O uso de cartões é elevado no Nordeste, Sudeste e Sul.

Tema

Construa a história

Compreensão do perfil de endividamento e inadimplência dos potenciais clientes para o lancamento de um novo cartão de crédito.

Argumento

 Para lançar um produto de crédito com sucesso, a empresa deve entender e gerenciar os riscos de inadimplência. Diferentes perfis de clientes apresentam diferentes níveis de risco, o que demanda uma abordagem personalizada e ajustada às particularidades regionais e ocupacionais.

Personagens

- Aposentados e pensionistas, que apresentam estabilidade financeira e baixa inadimplência.
- MEIs e trabalhadores sem renda fixa, especialmente em regiões com altas taxas de inadimplência, como Norte e Sudeste.
- Aqueles com rendas elevadas (acima de 20 salários) e sem renda, que possuem altos índices de ativos problemáticos.

Apresente a história

Público-alvo

 Executivos e gestores da empresa MBA Data Science e IA, além de equipes de análise de risco e desenvolvimento de produtos financeiros.

Objetivos

- Tomar decisões informadas sobre a oferta de crédito, personalizando condições de acordo com o perfil de risco.
- Estabelecer estratégias de mitigação de inadimplência por meio de políticas de crédito regionais e de ocupação.

Apresentação

- Apresentar insights de forma visual e clara, com gráficos que mostrem a distribuição de inadimplência por região e ocupação.
- Incluir recomendações de estratégias de crédito adaptadas a cada segmento de cliente, com base na análise de risco e endividamento.

Fontes

Dados abertos BCB

 https://dadosabertos. bcb.gov.br/dataset/sc r_data/resource/f98e 975d-31aa-49c6b037-aee6c06f7e85



Contexto

• A empresa MBA Data Science e IA está planejando lançar um cartão de crédito com benefícios e vantagens, com foco em consumidores pessoa fisica. Para que o lançamento seja bem-sucedido, é necessário entender o perfil de endividamento dos potenciais clientes e como a população está lidando com o uso de cartões de crédito, especialmente no que diz respeito à inadimplência e ao grau de endividamento.

Problema de Negócio

ENDIVIDAMENTO

A empresa deve compreender o nível de endividamento dos clientes com cartão de crédito

INADIMPLÊNCIA

identificar potenciais problemas de crédito para definir limites e condições.

ATIVOS PROBLEMÁTICOS

A empresa deve observar esses valores para não superexpor-se a um volume de crédito com grande risco.

Objetivo da Análise

Analisar a base de dados para gerar insights que ajudarão a empresa a tomar decisões informadas sobre o lançamento de seu cartão de crédito, considerando os padrões de endividamento e inadimplência, além de identificar o impacto de fatores como ocupação, porte, região e indexador.



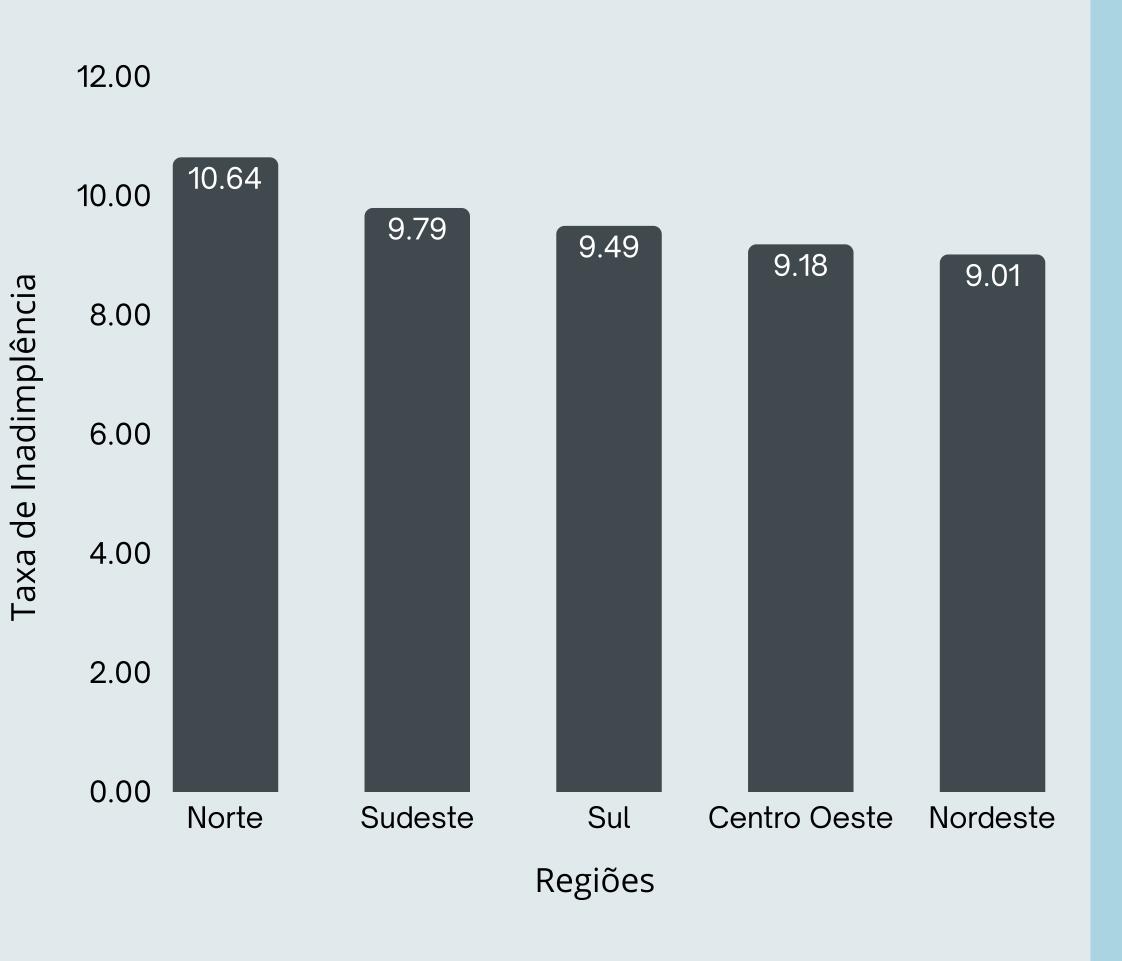
Taxa de Inadimplência por Ocupação

- Aposentados/pensionistas, Servidores públicos e Empresários, tem Baixa Inadimplência
- A empresa pode considerar oferecer condições diferenciadas ou taxas de juros mais baixas.

Média de Ativos Problemáticos pela Faixa de Renda

 Clientes Sem Renda e com Renda Acima de 20 Salários São Propensos Ativos
Problemáticos





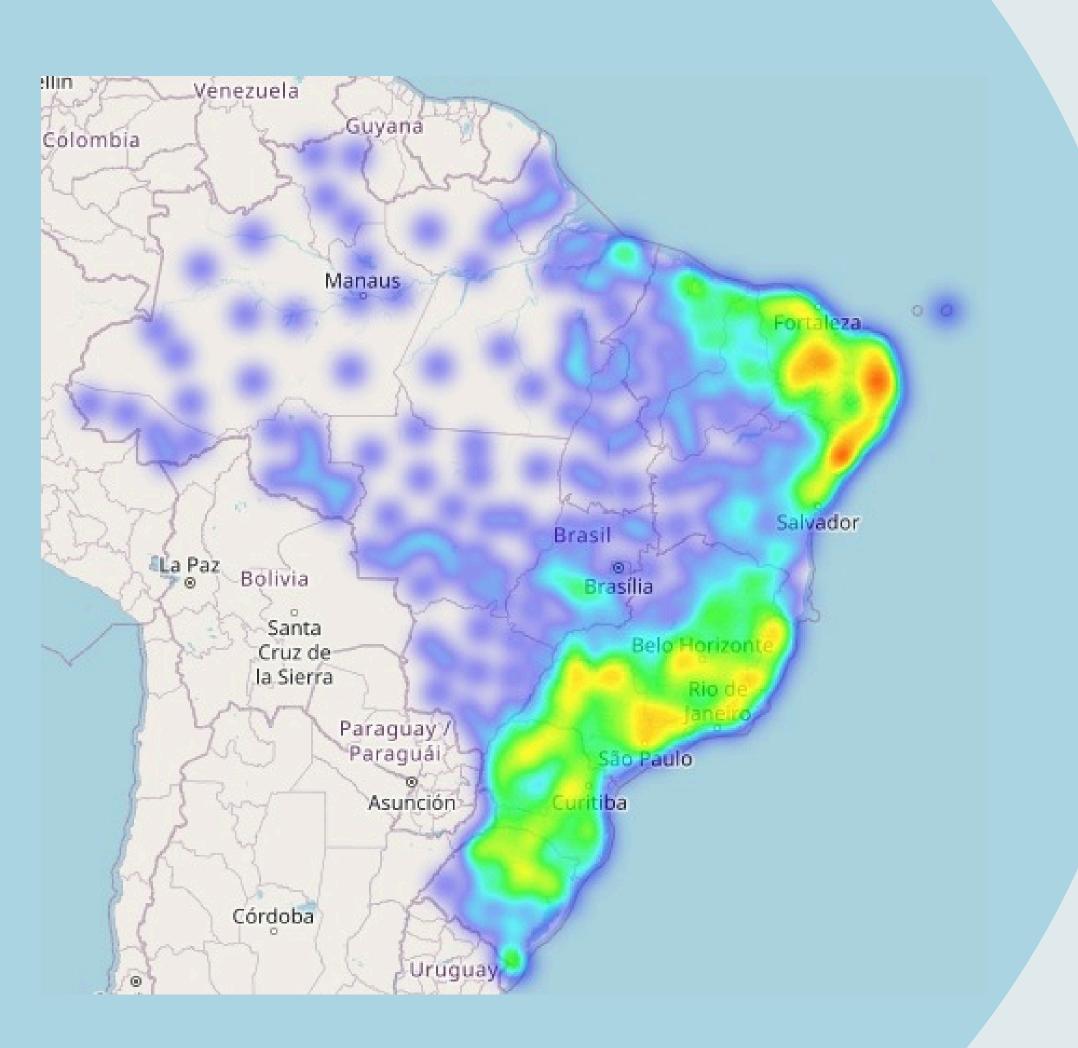
Taxa de Inadimplência por Região

- Norte e Sudeste
- Nordeste e Centro Oeste

Taxa de Inadimplência por Indexador

 ode ser um reflexo de condições de crédito menos flexíveis e resultado da atual economia





Regiões com Maior Uso de Cartão de Crédito

 Se a empresa planeja lançar um cartão de crédito, pode ser útil direcionar campanhas promocionais para as regiões Nordeste, Suldeste e Sul,pois são regiões com uso elevado de cartão de crédito, onde a demanda pode ser mais alta, mas manter o controle da inadimplência nessas regiões.

Conclusões e Recomendação

Aposentados/Pensionistas

A empresa pode considerar oferecer condições diferenciadas ou taxas de juros mais baixas para este público.

Autônomos, MEI e Empregados de empresas sem fins lucrativos

A empresa pode considerar oferecer condições diferenciadas ou taxas de juros mais baixas para este público.

A região Norte apresenta maiores taxas de inadimplência

A empresa pode considerar oferecer condições diferenciadas ou taxas de juros mais baixas para este público.

O indexador também é um fator relevante

A empresa pode considerar oferecer condições diferenciadas ou taxas de juros mais baixas para este público.

Para o lançamento de um cartão de crédito

A empresa pode considerar oferecer condições diferenciadas ou taxas de juros mais baixas para este público.