

Prueba Técnica Platzi

Autor: Carla Morillo



Contenido

Conclusiones



Métricas del modelo y
resultados



Metodología



Perfil general



01

Metodología



Metodología

Objetivo



Queremos determinar los clientes potenciales para un financiamiento a partir de sus datos socioeconómicos.

Muestra



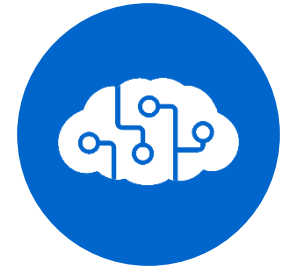
5.323 clientes de una entidad bancaria que han tenido acceso a créditos

Datos



Para el modelo se escogieron los periodos de Enero de 2020 hasta Julio de 2020, considerando la altura de mora a 30 días, que contiene 449 (8,5%) de malos pagadores.

Objetivo



Consideramos una variable objetivo de tipo binaria, donde definiremos los clientes sin mora (1) y los clientes con mora (0).

01

Perfil de los clientes



¿Cómo son nuestros clientes?

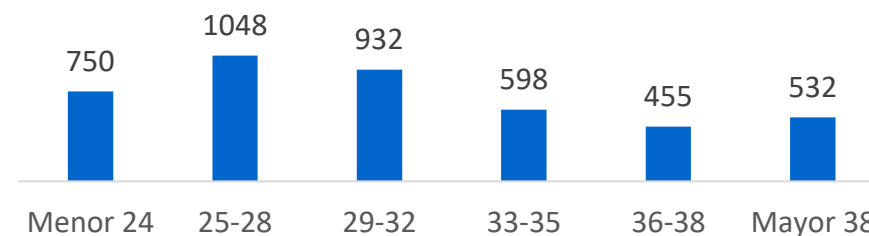


Total muestra
5.323

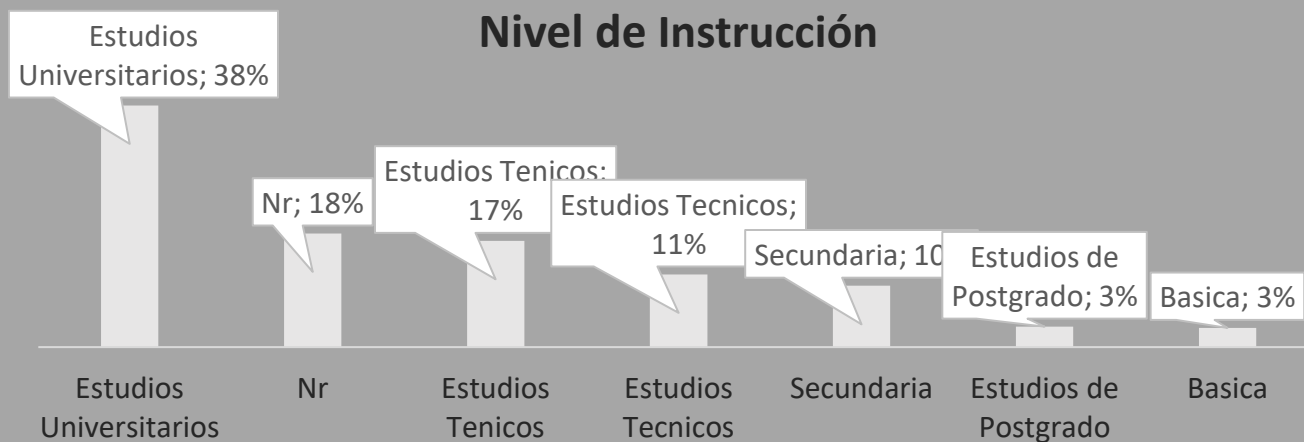


Mujeres **Hombres**
2.271 **3.052**

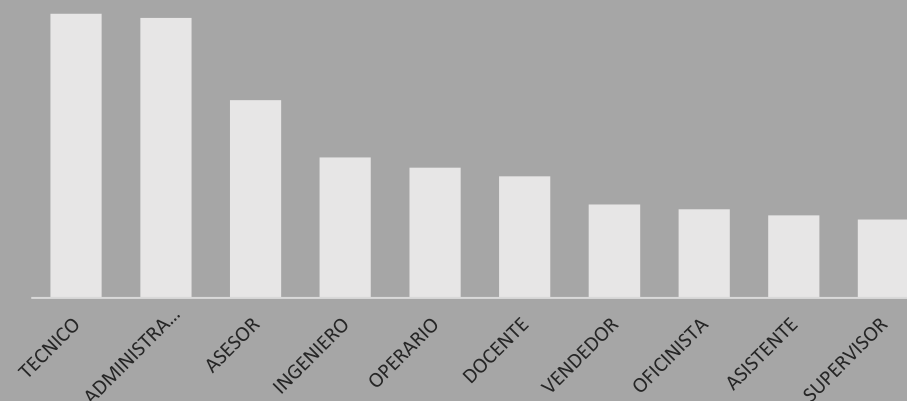
Edad



Nivel de Instrucción



Top 10 de Profesiones*



03

Métricas del modelo y resultados



Top variables importantes

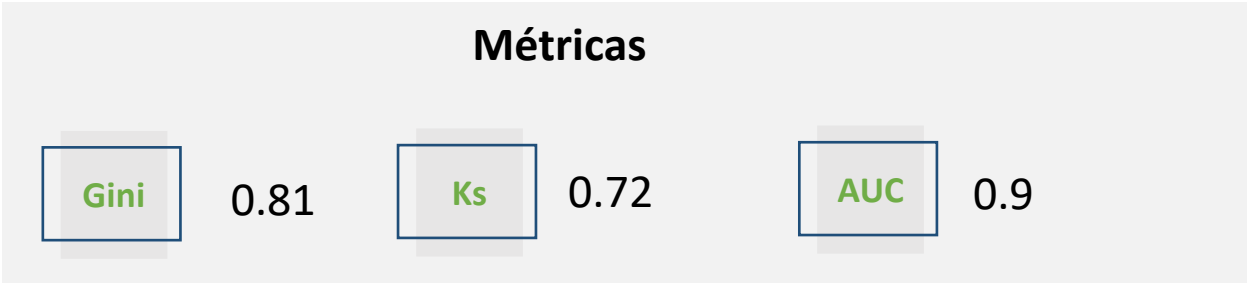
Al analizar las variables obtuvimos un raking según su nivel de importancia. El nivel educativo, el salario y la profesión destacan por ser las variables con mayor nivel predictivo.



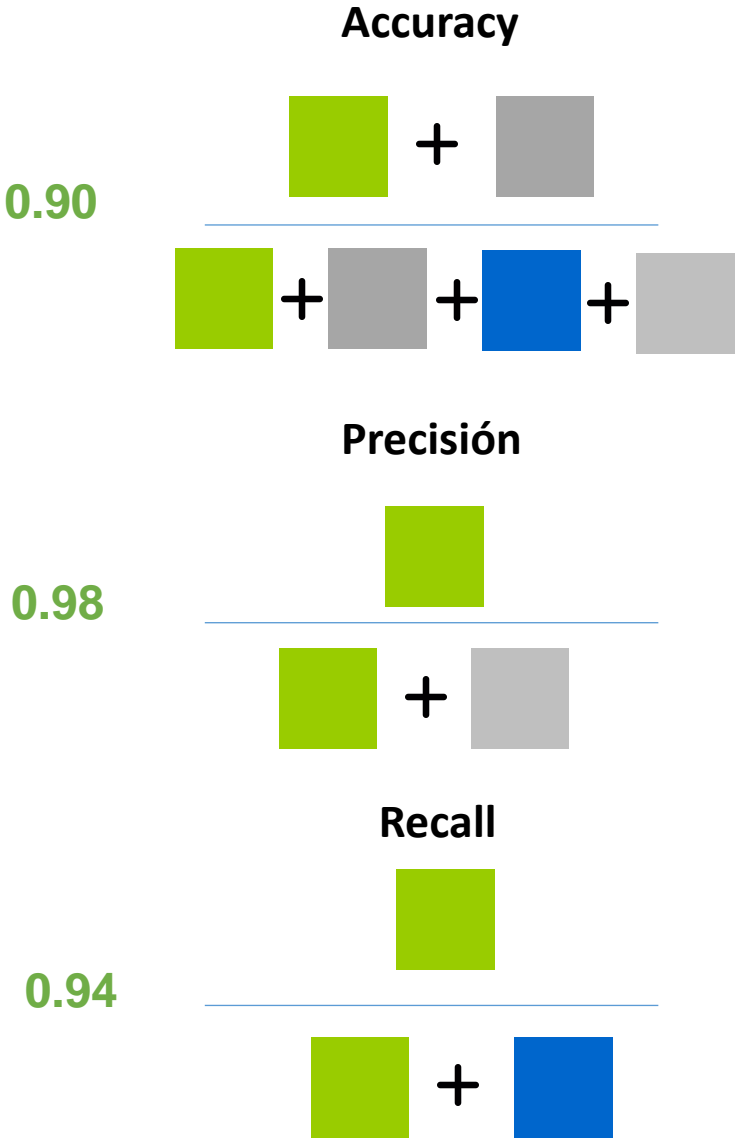
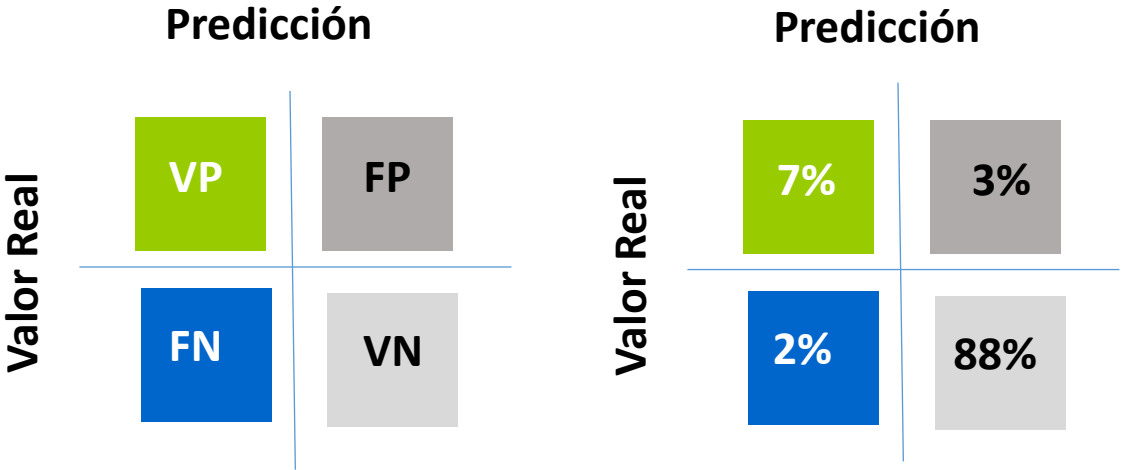
Menor a 2%	De 2% a 10%	De 10% a 30%	De 30% a 50%	Mayor a 50%
No útil para la predicción.	Poder bajo de predicción.	Poder medio de predicción.	Poder alto de predicción.	Poder predictivo sospechoso

Resultados Alcanzados

Modelado: Gradient Boosting



Desempeño: Matriz de confusión Test



Si un cliente tiene estudios universitarios, un salario mayor a 600.000 uds. y administrador, cumplirá con sus obligaciones con un 90% de probabilidad.

04

Conclusiones



Conclusiones

Las variables con mayor poder de predicción son: Nivel educativo, salario y profesión.

El 70% de nuestra muestra son millenials y 42% son mujeres.

9 de cada 10 clientes, cumplirán de manera satisfactoria con sus obligaciones crediticias.

457 clientes no son posibles candidatos a acceder a financiamientos.