

Predicción de Morosos en Tarjeta de Crédito(Credit Card defaulter)

CoderHouse

Realizado por: Eduardo Cament Oviedo

Comisión curso: 52290

Profesor: Arturo Tapia Sanchez

Tutor: Karen Tamarin





Contenido

- ✓ Abstracto
- ✓ Audiencia
- ✓ Fuente de datos
- ✓ Hipótesis
- ✓ Preguntas
- ✓ Fuente de datos Variables del DataSet
- ✓ Exploraciones visuales
- ✓ Conclusiones



1. Abstracto

1.1 Contexto

Se selecciona este proyecto por ser de gran interés cuando se trata de analizar temas realizados con las finanzas bancarias y de sus usuarios.

Inspirado en el análisis de la realidad financiera ocurrida en Taiwán en 2005



1.1 Contexto

Entes bancarios aumentan de manera no controlada la adjudicación de tarjetas de créditos

Sin análisis respecto a su capacidad de pago



1.2 Consecuencias

Esto provoca una crisis al aumentar la cantidad de tarjetas habientes con alta morosidad o deudas acumuladas.

deteriorando así la confianza entre entes financieros o bancarios y sus usuarios.



1.2 Audiencia

El análisis que se realiza durante este proyecto resulta de gran interés tanto de parte de los entes bancarios como de sus clientes, puesto que busca en función de datos obtenidos durante 2005 sobre clientes tarjeta habientes, predecir si nuevos potenciales usuarios podrán cumplir con sus obligaciones financieras



1.2 Audiencia

Ideal para quienes desean estudiar e integrarse en el mundo del Análisis de Datos y "Data Science"



1.3 Fuente de Datos

basado en un "*DataSet*" en "*Kaggle*"

https://www.kaggle.com/datasets/uciml/de fault-of-credit-card-clientsdataset/download?datasetVersionNumber=



2. Hipótesis

Las exploraciones y visualizaciones básicas realizadas indican:

Nivel educativo, estado civil, y el género en menor medida pudieran tener una relación con la variable objetivo

El comportamiento de pago.

Análisis y exploraciones adicionales necesarias para comprobar estas hipótesis



3. Preguntas

1. ¿la edad puede ser un factor o una variable que influya en la variable destino paga o no paga?

2. ¿Sería posible que al poseer un mayor nivel de estudio aumente la probabilidad que el cliente pague y no quede en mora?



3. Preguntas

3. ¿Es el género importante a la hora de tener solvencia para pagar el crédito?

4. ¿El tener un buen comportamiento de pago y no poseer atrasos influye en que el cliente va a pagar?



4. Variables del DataSet

Item	Variables características	Descripción
1	LIMIT_BAL	Monto inicial del crédito
2	AGE	Edad cliente
3	SEX	Género
4	MARRIAGE	Estado civil
5	EDUCATION	Escolaridad
6	PAY_0 - PAY_6	Indica meses de atraso de pago(Abril a Octubre 2005)
7	BILL_AMT1 – BILL_AMT6	Balance mensual (Abril a Octubre 2005)
8	PAY_AMT1 – PAY_AMT6	Monto cliente pagó (Abril a Octubre 2005)



4. Variables del DataSet

Item	Variable a Predecir	Descripción
1	default.payment.next.month	Indica si el cliente pagó (0) o no pagó (1), valor tipo categórico con solo 2 valores

Existen variables numéricas:

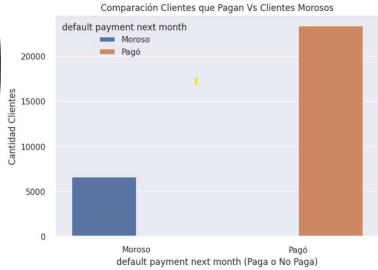
LIMIT_BAL, AGE, PAY_AMT,
BILL AMT

Existen variables categóricas:

SEX, MARRIAGE, EDUCATION,
PAY_0 a PAY_6,
default.payment.next.month



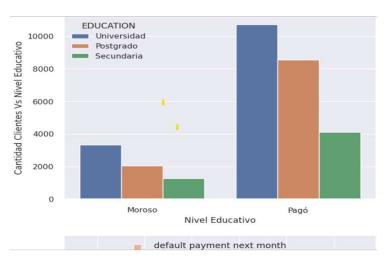
5. Exploración Visual5.1 Proporción morosos



La proporción de clientes que morosos es de alrededor de un 22%, la cual puede significar una pérdidas para un ente bancario

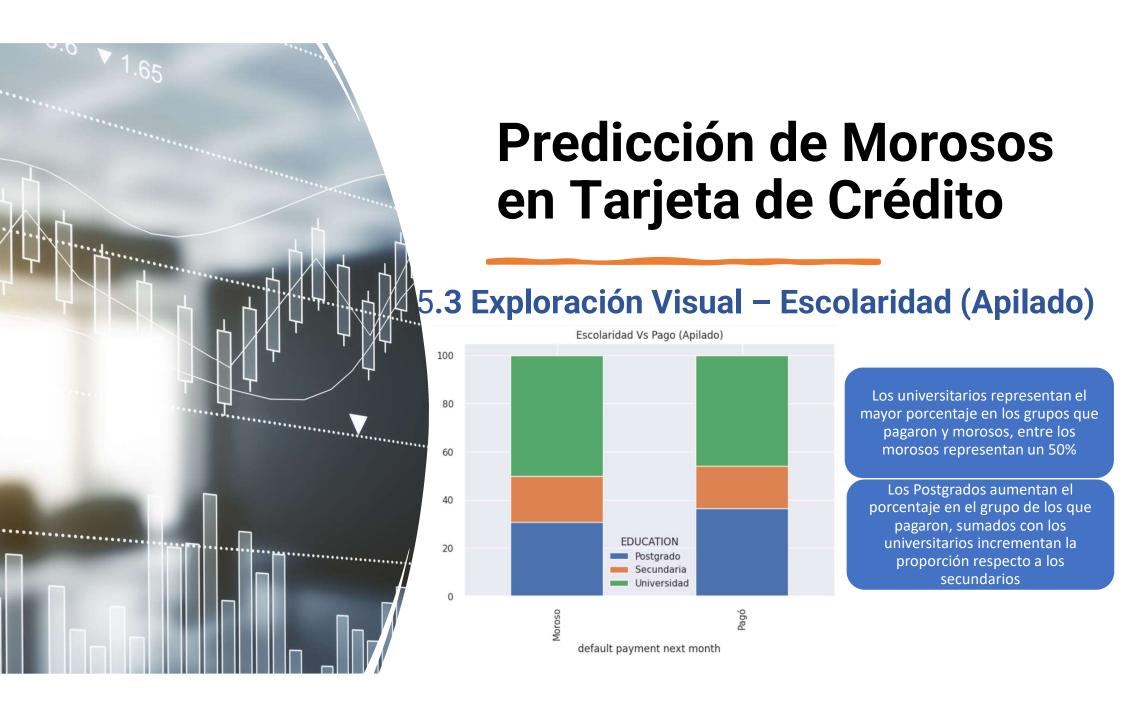


5.2 Exploración Visual - Escolaridad



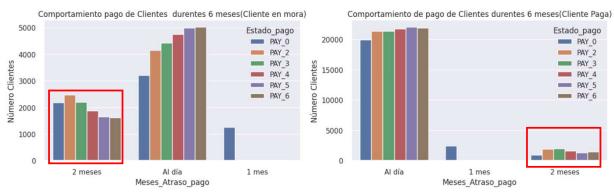
ILa mayor parte de los clientes poseen una formación profesional universitaria

La proporción de los que pagaron versus morosos es mayor entre los Postgrados, Universitarios versus Secundarios





5.4 Exploración Visual - Atraso de Pagos



Las variables categóricas relacionadas con los pagos con atrasos tienen relación respecto a los clientes morosos

Un atraso de 2 meses es relevante como se aprecia en los gráficos



5.5 Exploración Visual - Atrasos (Apilado)

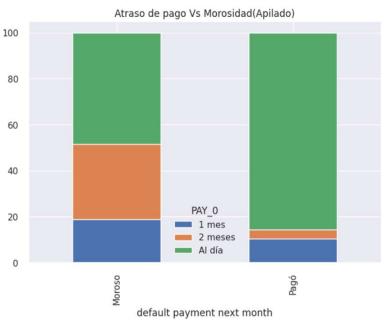


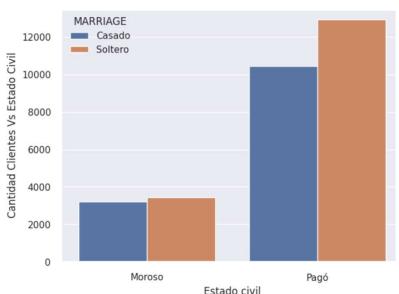
Gráfico que muestra atraso de pago del mes de Octubre(PAY_0) para los morosos y aquellos que pagaron.

Existe una proporción importante entre los del grupo que pagaron versus los morosos para aquellos que están al día (85% vs 48%)

Aquellos con atraso de 2 meses aumentan en gran proporción en los morosos vs los que pagaron (32% vs 4%)



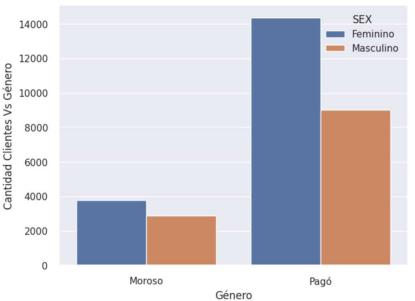
5.6 Exploración Visual – Estado Civil



Pareciera los solteros poseen una mayor proporción de los que pagaron Vs los morosos comparados con los casados



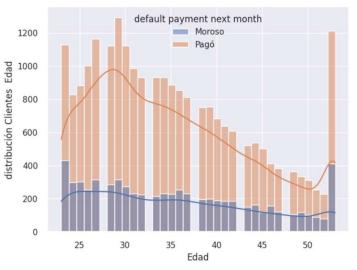
5.7 Exploración Visual - Género



Pareciera el género femenino tuvo mejor comportamiento de pago, aumentó en mayor proporción en aquellas que pagaron vs las morosas comparado con el género masculino, además de tener mayor participación en la adquisición de crédito



5.8 Exploración Visual - Edad



De acuerdo a la distribución de los grupos de morosos y los que pagaron no pareciera que la Edad tenga una relación o afecte la variable destino



6. Conclusiones

Tal como se muestra en las visuales, los factores demográficos y comportamientos de pago de los clientes tienen un efecto no menor sobre la variable destino, es decir para determinar si un tarjeta habiente va a pagar o va a quedar moroso

Por tanto, aún cuando la edad no mostró tener una relación, una forma de intentar reducir el número de morosos, se podría centrar las campañas hacia un segmento de población que se encuentre en un rango de edades más productivas, entre 22 y 40 años

Posean una formación universitaria, y de preferencia hacia la población soltera. Esto es buscando un segmento que posea más solvencia al cumplir con sus obligaciones crediticias