



Reunião [11/08/2025] - Semana 14 e 15 2

👉 Usar este modelo para planejar uma reunião efetiva

04/08/28 e 11/08/2025

Tema

- Identificar a antecipação no carnê - acompanhar a trajetória do contrato e identificar se ele possui mais de 1 parcela paga de um mês para o outro considerando que não seja uma parcela em atraso;
- Antecipação no cartão - identificar através da modalidade 4, que não utilizam da modalidade 5 e não tenham atraso em

aberto;

- Ainda não é garantido data de pagamento;
- Média de atrasos antes de ultrapassar 60 dias;
- Validação da variável data do último pagamento (último pagamento, tempo entre o primeiro contrato e o último pagamento, último atraso, dias_ultimo_contrato);
- Estudo quantidade de contratos, pagamento de parcelas, tempo de relacionamento;
- Como imputar valores faltantes na variável atraso médio menor q 60



Participantes

	☰ Nome	☰ Função
1	Fernando	
2	Luisa	



Ordem do dia

- ☐ Enviar Excel com estrangeiros
- ☐ Rever fórmula do último pagamento
- ☐ Valor do último limite do cliente - O que fazer com o limite?

- Regra para antecipação: Se o cliente possuir algum contrato de tipo de acordo I e o contrato original tiver data de pagamento antes do último vencimento do contrato e a média de atraso é menor que 15 configura em uma antecipação, caso contrário, o cliente está pagando parcelas atrasadas não se trata de antecipação.
- Analisar a inadimplência por empréstimo e financiamento
- vai ser colocado outra coluna colocando se é empréstimo e financiamento... separar CP e CDC de cartão e crediário

Observações

- Perguntas para o Uilson:

Como o modelo será implementado? Será diretamente no sistema, via API, ou serão relatórios/dashboard? Como funcionava o anterior? Resposta: não é via API, é um relatório csv e vamos colocar todas as informações nesse relatório, vocês colocar dentro ER (Sistema de concessão de crédito). A parte o dashboard para monitoramento. Outro dashboard dos resultados. Tem um template de exemplo.

Vocês possuem alguma política de crédito definida para a atribuição de limites? Ou os limites serão estimados por modelos? Ou ainda, será utilizada uma estratégia semelhante ao motor de crédito, com tabelas de limites para diferentes perfis? Resp: Behavior vai ter os limites específicos dado pelos modelos de cluster e score. Mínimo e máximo vamos definir dependendo do score até 20% da renda do cliente. (Limites (Xgboost, Floresta Aleatoria, Spline)) - Simulação de limites em relação a inadimplência...

Existe um limiar para o limite de crédito (mínimo, máximo)?

Quais clientes serão, de fato, submetidos ao modelo de behavior? Por exemplo, clientes com histórico recente também serão incluídos? Existe algum critério mínimo já utilizado para inclusão, como número de contratos, parcelas pagas, tempo mínimo de relacionamento, ou será necessário realizar um estudo para definir esses parâmetros?

Resposta:

- Novos (Tempo de relacionamento, 9 meses que ele paga o contrato) e Antigos ().
- Tempo de inatividade (corte de limite) - e se ele foi bloqueado passa por rep análise.
- Análise de data de pagamento, quitação e tempo de relacionamento.

Regra de limites..

Se é um cliente ruim não vamos aumentar o limite

Conceito 63: excluir do bahavior volta para o motor de crédito e ser analise pela mesa

Conceito 92: zerar limites

- Além de tirar os clientes de fraude tirar
- Vai olhar os clientes A, B, menos os C. vs Inadimplência
- Contratos depois de 2022. Resp: ok
- Tela de dashboards como exemplo

Base contratos: base contratos vai vir apenas partir de 2022

- próximos passos

Contratos de fechamentos mes a mes

Renda do cliente

Estudo a inadimplente por contratos fechados, quantidade de parcelas e tempo de relacionamento

Antecipação ver se vai estar certo

Pagamento do carne



Links relevantes

Adicione os links relevantes aqui.