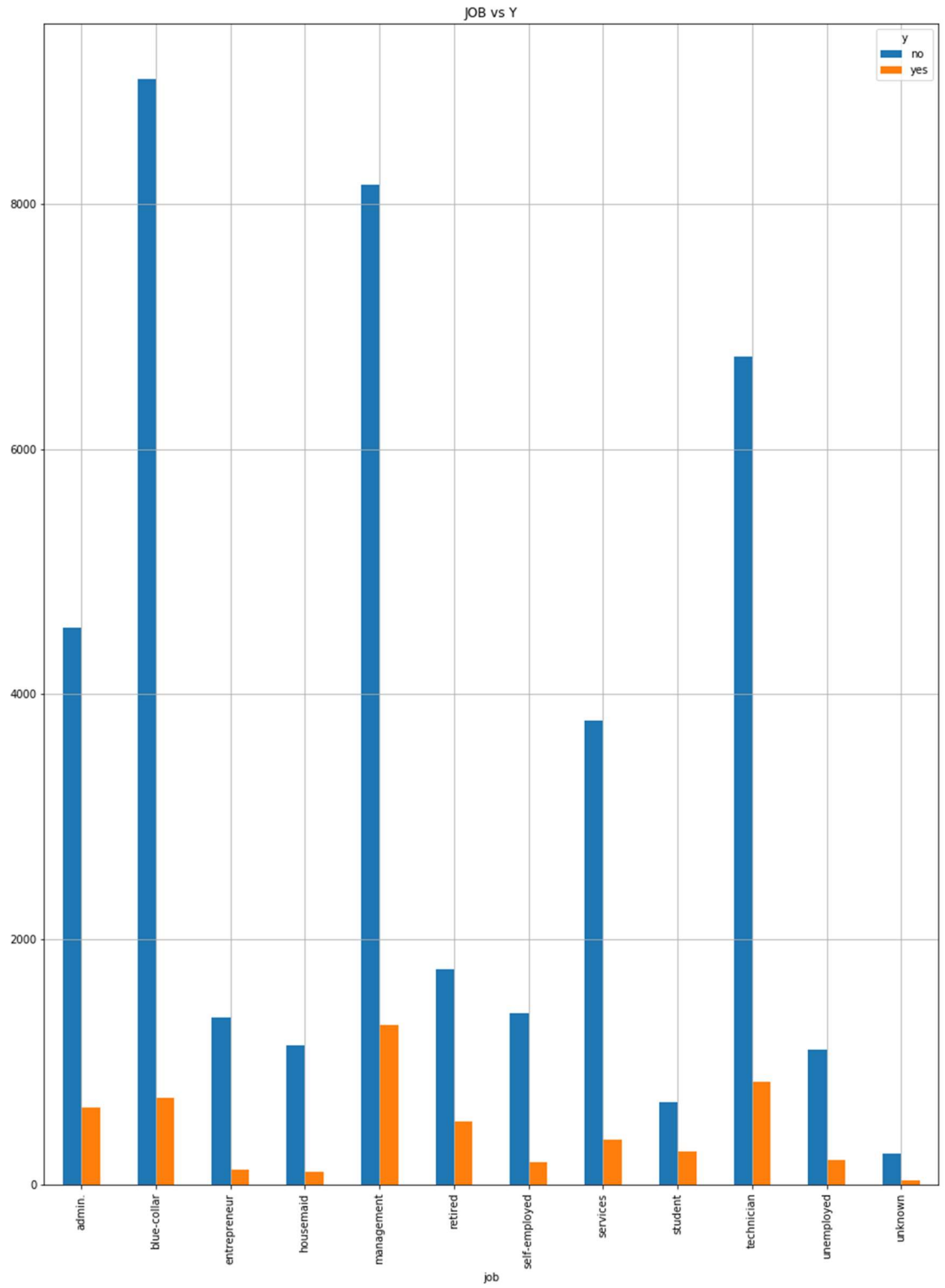
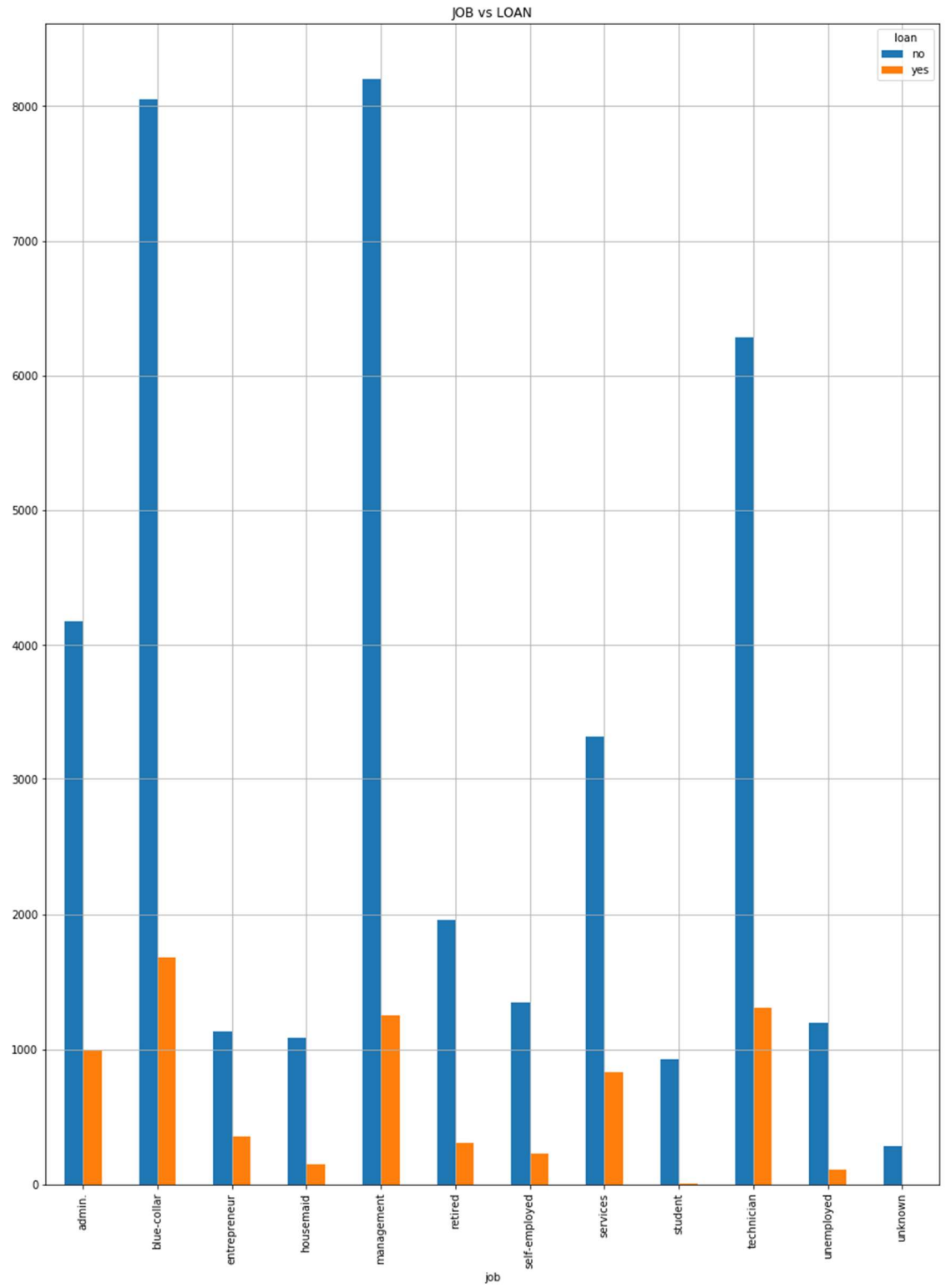
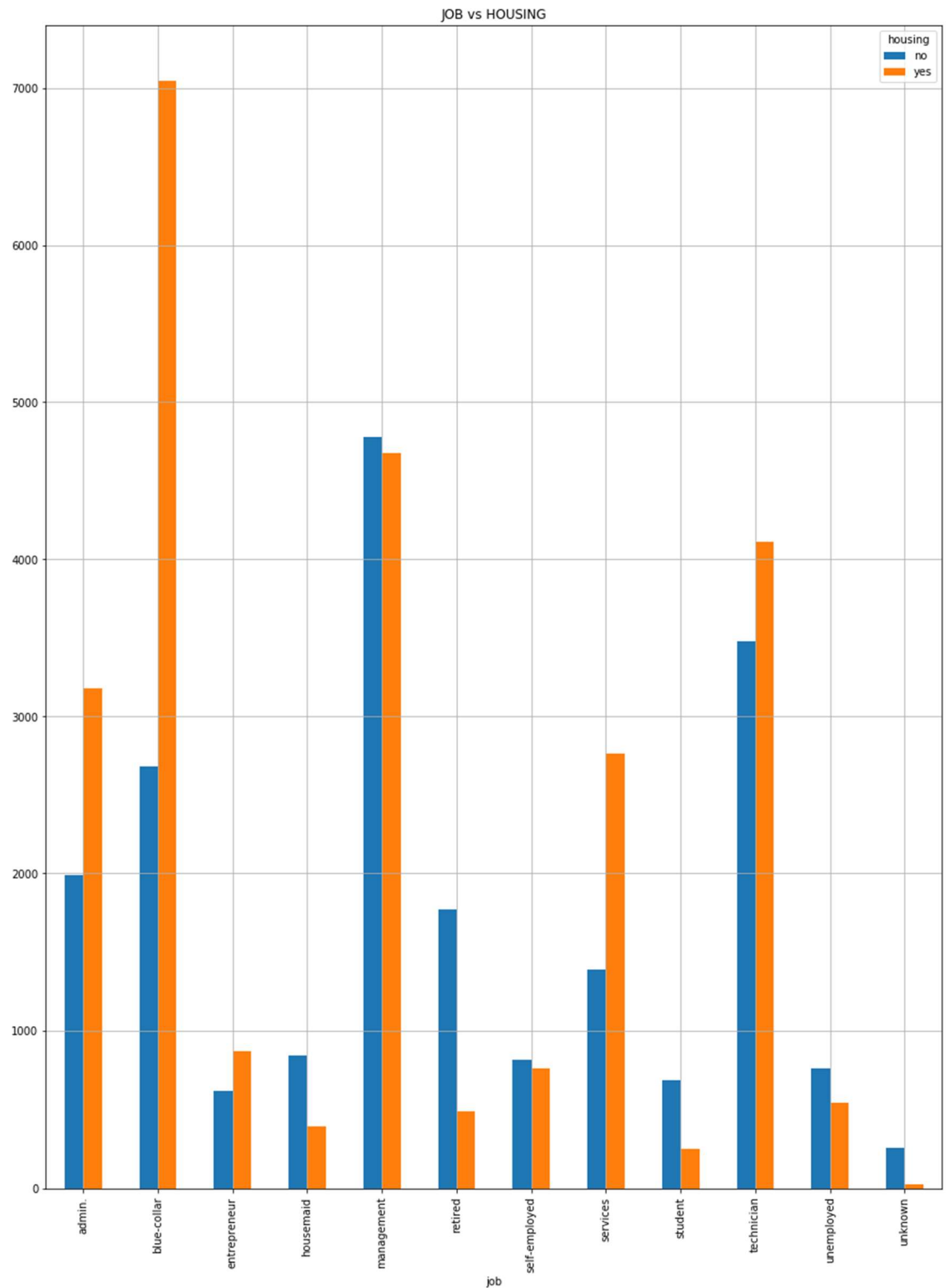


Questões

1. Qual profissão tem mais tendência a fazer um empréstimo? De qual tipo?
De acordo com o gráfico **JOB vs Y** a profissão com mais tendência a fazer um empréstimo é MANAGEMENT. Em relação ao tipo fica claro observando os gráficos **JOB vs LOAN** e **JOB vs HOUSING** que quem tem a profissão MANAGEMENT prefere empréstimo HOUSING ao invés de LOAN

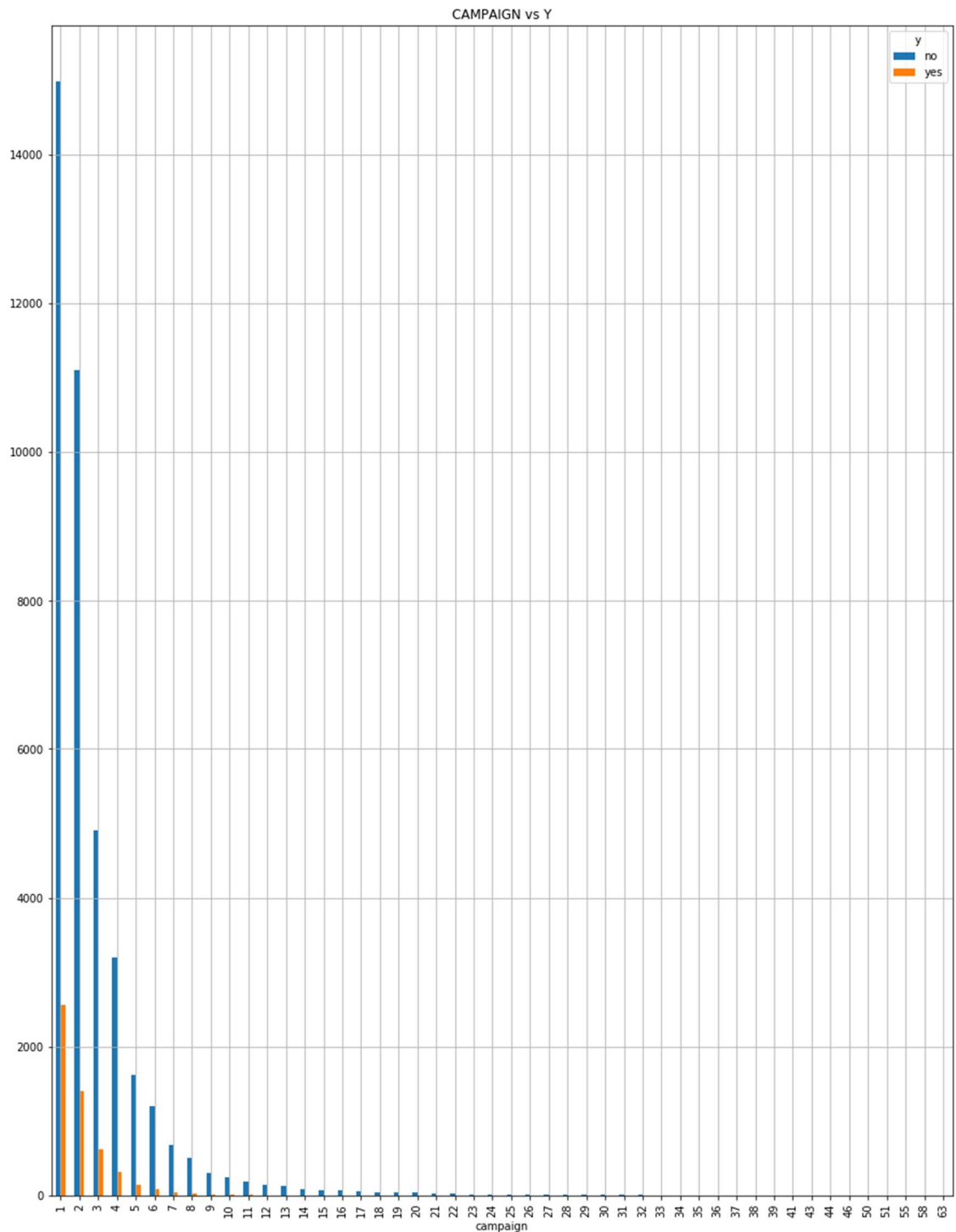






2. Fazendo uma relação entre número de contatos e sucesso da campanha quais são os pontos relevantes a serem observados?

O sucesso da campanha é inversamente proporcional ao número de contatos conforme mostrado no gráfico **CAMPAIGN vs Y**



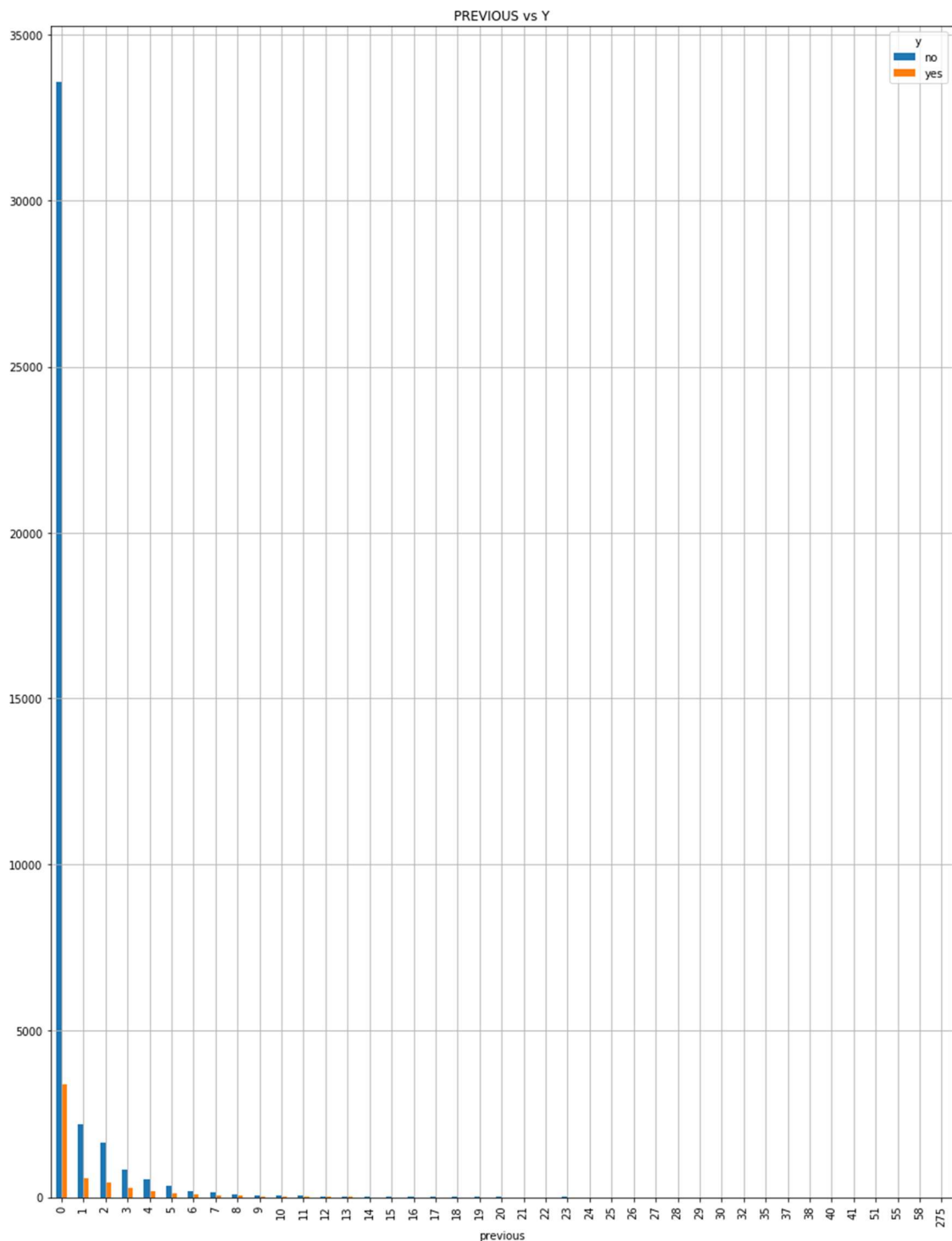
- Baseando-se nos resultados de adesão desta campanha qual o número médio e o máximo de ligações que você indica para otimizar a adesão?

Analisando o gráfico **CAMPAIGN vs Y** da questão 2 o número médio seria de 3 chamadas e o máximo de 11 pois após este valor não há mais efetividade.

- O resultado da campanha anterior tem relevância na campanha atual?

Na campanha anterior houve 1511 sucessos dentre 45211 clientes. Na campanha atual 5289 sucessos. Comparando as curvas de sucesso dos gráficos **CAMPAIGN vs Y** e **PREVIOUS vs Y** nota-se uma semelhança. Na campanha anterior com 1 chamada houve 473 sucessos e 2 chamadas 402 sucessos. Na campanha atual com 1 chamada

foram 2561 sucessos e com 2 chamadas 1401 sucessos. Baseado nestes dados pode-se inferir que houve uma melhora significativa na campanha atual possivelmente causada pela campanha anterior.



5. Qual o fator determinante para que o banco exija um seguro de crédito?

Solicitei esclarecimento por email pois não existe nenhum campo seguro de crédito no dataset

6. Quais são as características mais proeminentes de um cliente que possua empréstimo imobiliário?

Tem AGE entre 26 e 53 anos, EDUCATION SECONDARY, JOB BLUE-COLLAR e MARITAL MARRIED de acordo com os gráficos **AGE vs HOUSING**, **EDUCATION vs HOUSING**, **JOB vs HOUSING** e **MARITAL vs HOUSING**

