

# **Финальный проект**

## **Банки. Анализ оттока**

**Цель - выявить сегменты клиентов банка, наиболее  
склонных к оттоку**

Юлия Гробман

# Наибольшее влияние на вероятность ухода оказывают:

- Баланс
- Scoring
- Возраст
- Доход
- Количество продуктов



# Сегменты

**Клиенты, склонные к уходу - Сегмент 1 и лояльные клиенты - Сегмент 2**

	Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3
Баланс	Более 1 млн 125 тыс руб		
Scorrng			От 873 до 1000
Возраст		От 26 до 32 лет	
Доход		От 83 до 140 тыс руб	
Количество продуктов	Более 3		Более 3
Средний отток	58%	29%	55%

# Выводы и предложения

- Банк покидают в основном “премиальные клиенты”. Очевидно, эта категория клиентов наиболее требовательна и не удовлетворена условиями обслуживания
- Молодые клиенты с зарплатой близкой к медианной также склонны уходить
- Необходимо провести анализ рынка конкурентов
- Разработать специальные приложения, направленные на удержание активных, состоятельных клиентов и молодых со средним доходом