

Финальный проект

Банки. Анализ оттока

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

Юлия Гробман

Наибольшее влияние на вероятность ухода оказывают:

- Баланс
- Количество продуктов
- Количество объектов недвижимости
- Активность клиента



Сегменты

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

| | Сегмент 1 - “Проблемные” | Сегмент 2 - “Лояльные” |
|-------------------------------------|-----------------------------|------------------------|
| Баланс | Более 750 000 руб | До 50 000 руб |
| Количество продуктов | Более 5 | 1-2 |
| Количество объектов недвижимости | Более 5 | Менее 4 |
| Активность | Активны | Неактивны |
| Возраст | 60-80 лет | 40-60 лет |
| Средний отток | 68% | 16% |

Выводы и предложения

- Банк покидают в основном “премиальные клиенты”. Очевидно, эта категория клиентов наиболее требовательна и не удовлетворена условиями обслуживания
- Необходимо провести анализ рынка конкурентов
- Разработать специальные приложения, направленные на удержание активных, состоятельных клиентов