

Lecciones Aprendidas

Credit One

Análisis de Exploración de Datos

El proceso de preparación y análisis exploratorio de los datos permite a los analistas o científicos de datos, identificar ciertos comportamientos o patrones que están asociados a la información, que podrán ser la base para predecir algunas situaciones del futuro.

Para el caso de la información de la empresa Credit One, se logra observar que han mantenido una política que permite minimizar la cantidad de créditos que tienen un límite muy alto, concentrando la gran mayoría en montos inferiores a los 500 mil dólares, aquí tenemos un 75%, y solo un 25% en los rangos superiores.

Otra observación en relación con el estado civil de las personas, vemos que divorciados y otros estados son mínimos en relación con los solteros y los casados. Tenemos casi un 99% clientes entre solteros y casados.

Con respecto al grado académico de los clientes, se observa que tenemos casi un 47% que tienen estudios universitarios y un 35% tiene título de la escuela, los graduados del colegio apenas son el 16%.

Con respecto al género, las mujeres son un 60% de los clientes, lo que indica que son un 20% más que los hombres. Las mujeres tienden comprar más de esta forma.

En general, al 22% de los clientes están debiendo, que es el criterio que se está estudiando y observando en este proceso.

En resumen, tenemos los siguientes resultados en relación con el porcentaje que están debiendo en las diferentes categorías analizadas:

- Los hombres están sobre el valor general al estar debiendo un 24% de ellos, las mujeres son el 21%
- Los clientes solteros son el 21%, pero los casados son el 23% y los divorciados el 26%, estos dos últimos están sobre el valor general
- Los clientes con estudios universitarios y con título de colegio están sobre el porcentaje general, 24% y 25% respectivamente. Los que tienen título de escuela son un 19% y el resto de los clientes están entre el 15% y el 6%
- En la gráfica por edades, aquellos clientes con 50 o menos años tienen un porcentaje de 22% y 21%, pero sobre esta edad el porcentaje está sobre el valor general, 23% y 25%
- El comportamiento que se presenta con el monto para el límite de crédito, indica que, para los montos más bajos asignados, entre 10K y 208K, el porcentaje de aquellos que están debiendo está sobre el valor general con 29%. El resto de los rangos están bajo el valor general: 18%, 15% y 12%

Mis recomendaciones serían las siguientes:

- Las mujeres son los clientes que tienen un mejor comportamiento con los créditos asignados, además que usan más este tipo de servicio que los hombres
- El cliente soltero tiende a controlar mejor sus deudas que los casados, y los divorciados tienen más dificultad de mantenerse al día
- Se le puede dar mayor prioridad a aquellos clientes que no tienen grados académicos universitarios o de colegio
- A la hora de asignar un límite de crédito, considerar iniciar con montos bajos, para luego ir analizando el comportamiento individual y basado en los ingresos del cliente, aumentar el mismo
- La edad no es un factor determinante, pues el comportamiento es muy parecido en todos los rangos analizados.

Preparado por:

Luis Rubén Artavia