

D A N 

КРЕДИТОВАНИЕ

Как продавать кредиты выгодно



Виды кредитования



Беззалоговые

Кредит наличными (КН) –
cash loan (CL)



Залоговые

Кредит наличными под залог
автомобиля (КНА) – cash loan
secured by car (CLC)

Кредит наличными под залог
недвижимости (КНН) – cash loan
secured by realty (CLR)



Револьверные


Кредитная карта (КК) –
credit card (CC)

CrossSell





KHA




KK



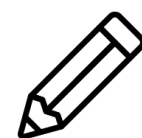
KH



KHH

Виды продажи похожих товаров			
<div>CrossSell Продажа одного продукта при другом запрошенном</div>	<div>DownSell Продажа более дешевого продукта</div>	<div>UpSell Продажа более дорогого и тяжелого продукта</div>	

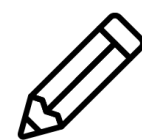
Данные



В датасете представлены данные о заявках клиентов Тинькофф Банка на кредитование в период с марта 2021 года по ноябрь 2022 года



Одна запись соответствует одной активности согласования условий



Всего представлено 226k записей, что соответствует 211k заявок от клиентов

Процесс продажи

КН – кредит

КНА – кредит под авто

КНН – кредит под недвижимость

СУ – согласование условий

Заявка на КН

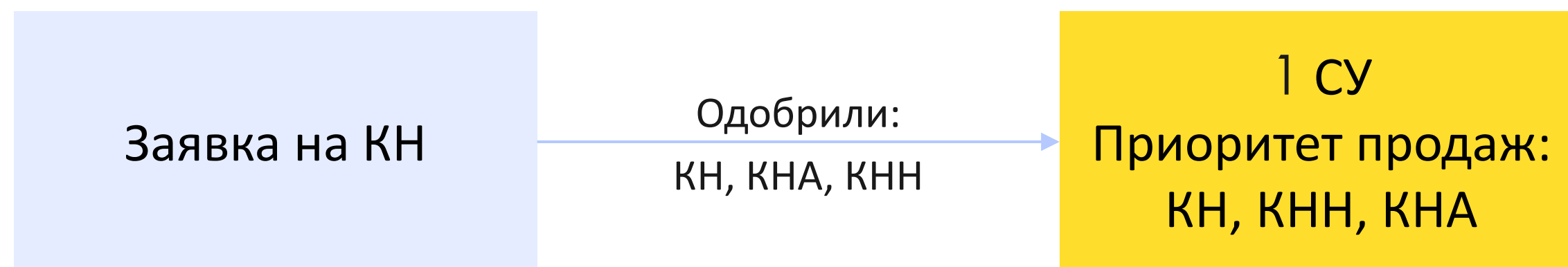
Процесс продажи

КН – кредит

КНА – кредит под авто

КНН – кредит под недвижимость

СУ – согласование условий



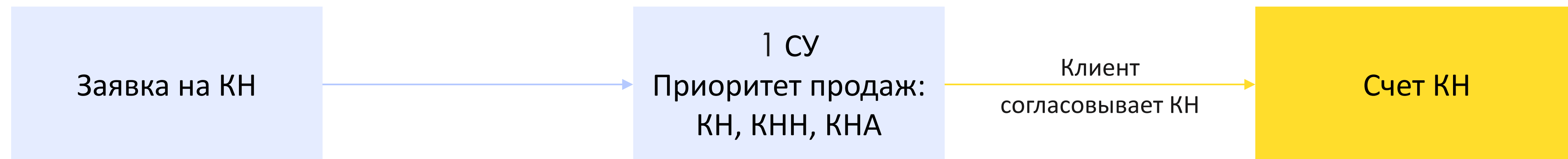
Процесс продажи

КН – кредит

КНА – кредит под авто

КНН – кредит под недвижимость

СУ – согласование условий



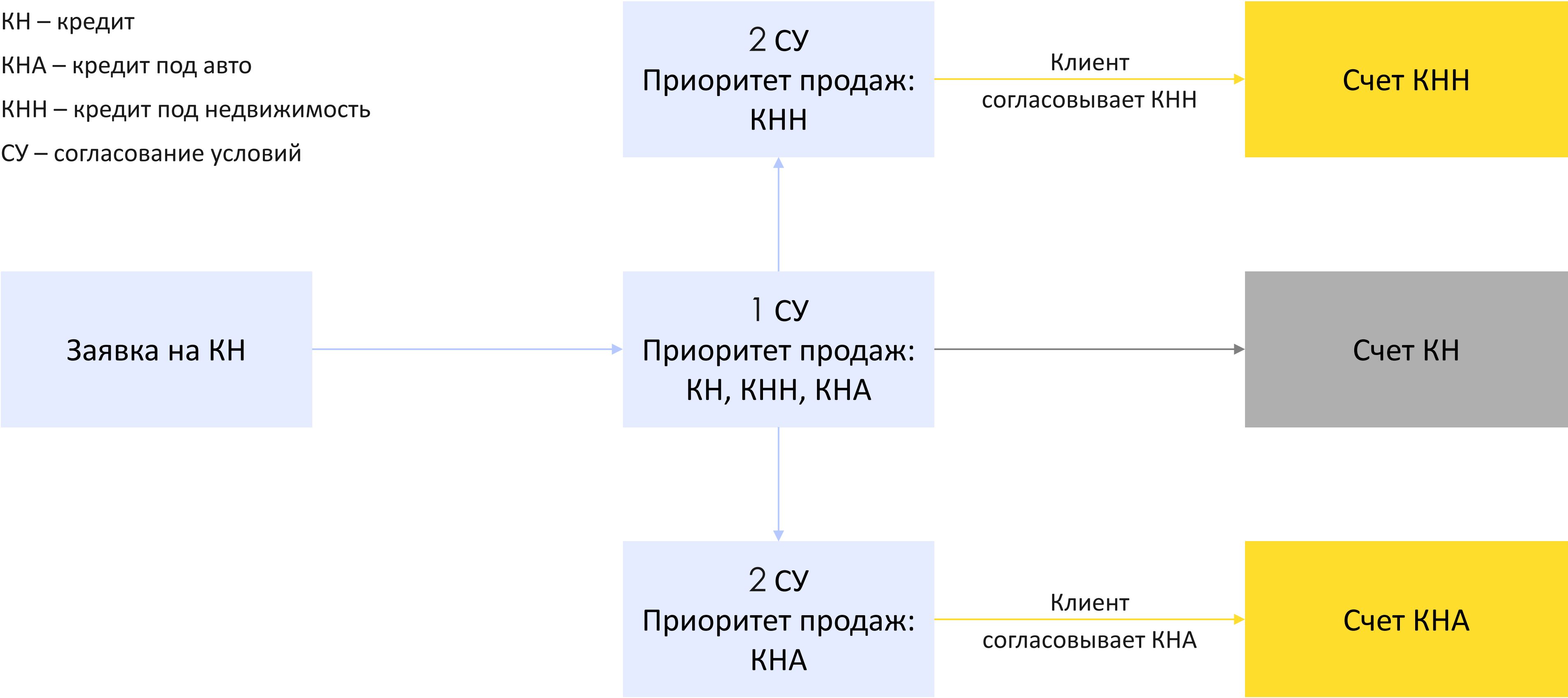
Процесс продажи

КН – кредит
КНА – кредит под авто
КНН – кредит под недвижимость
СУ – согласование условий



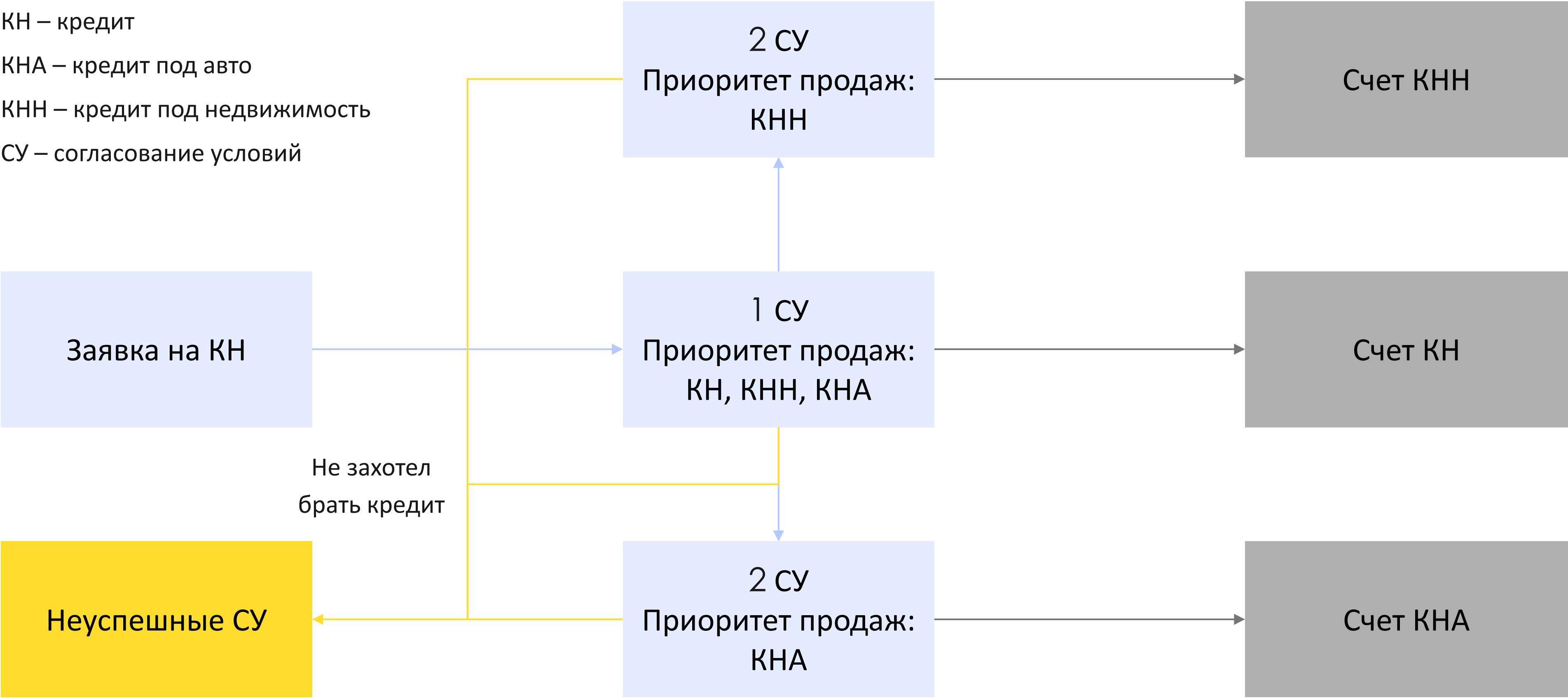
Процесс продажи

КН – кредит
КНА – кредит под авто
КНН – кредит под недвижимость
СУ – согласование условий



Процесс продажи

КН – кредит
КНА – кредит под авто
КНН – кредит под недвижимость
СУ – согласование условий



Описание данных I

customer_id	ID клиента
application_id	ID заявки на кредитование
application_dttm	Дата подачи заявки на кредитование
req_amt	Запрошенная сумма кредитования, Условные денежные единицы
req_term	Запрошенный срок кредитования, Месяцы
req_product_code	Код запрошенного продукта кредитования: CL - КН, CLC - КНА, CLR - КНН
monthly_income_amt	Доход клиента в месяц, Условные денежные единицы
age	Возраст клиента, Годы

Описание данных II

gender_code	Пол клиента: М - мужчина, F - женщина
car_flg	Флаг наличия авто у клиента: 0 - нет авто, 1 - есть авто
car_price	Цена авто клиента (если известна), Условные денежные единицы
realty_flg	Флаг наличия недвижимости у клиента: 0 - нет недвижимости, 1 - есть недвижимость
realty_price	Цена недвижимости клиента (если известна), Условные денежные единицы
cc_flg	Флаг наличия кредитной карты у клиента: 0 - нет КК, 1 - есть КК

Описание данных III

cl_approve_amt	Одобренная банком сумма КН (если одобрен), Условные денежные единицы
cl_rate	Одобренная банком ставка КН (если одобрен)
clc_approve_amt	Одобренная банком сумма КНА (если одобрен), Условные денежные единицы
clc_rate	Одобренная банком ставка КНА (если одобрен)
clr_approve_amt	Одобренная банком сумма КНН (если одобрен), Условные денежные единицы
clr_rate	Одобренная банком ставка КНН (если одобрен)
cc_approve_amt	Одобренный банком лимит КК (если одобрена), Условные денежные единицы
agreement_id	ID согласования условия (СУ)
agreement_dttm	Дата и время проведения согласования условий

Описание данных IV

product_sale_priority	Приоритет продаж продуктов на согласовании условий
agreement_product_code	Код согласованного с клиентом продукта: CC - КК CL - КН CLC - КНА CLR - КНН To CLC - оставление залога и переход на КНА To CLR - оставление залога и переход на КНН Unsuccess - неуспешные СУ
account_amt	Согласованная сумма открытого счета по заявке, Условные денежные единицы
account_term	Согласованный срок открытого счета по заявке, Месяцы
account_rate	Согласованная ставка открытого счета по заявке
success_activate_flg	Флаг успешной активации кредита по заявке: 0 - нет активации 1 - есть активация



Какие характеристики клиента определяют, какой вид кредитования для него наиболее актуален?

С чего стоит начать



У каждого вида кредитования
есть своя целевая аудитория (ЦА)



Подумайте, на какую ЦА направлен
каждый из видов кредитования,
представленных в базе



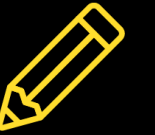
На какие вопросы стоит ответить

- Какие доступные в базе данных характеристики клиента могут быть связаны с выбором вида кредитования?
- На что следует обращать внимание при выборе вида кредитования для клиента?
- Какие зависимости между переменными вы ожидаете?

Предобработка данных



Чтобы исследовать связь между характеристиками клиента и их предпочтениями при кредитовании, вам необходимо будет перейти от базы, где единица наблюдения - активность согласования условий, к базе данных, где единицей наблюдения будет клиент



Обратите внимание на процесс UpSell-а у клиентов

Банк всегда стремится получить наибольшую выгоду, поэтому продать залоговый продукт для банка намного лучше, чем продать клиенту кредитную карту

X

Проведите анализ



Проведите анализ данных и выявите ключевые факторы, влияющие на клиентский выбор вида кредитования



Не забывайте, что даже если кредитную карту берут все клиенты, это не значит, что ее нужно предлагать всем клиентам и перестать развивать другие кредитные продукты



Подведите итоги



- Что именно вы хотели выяснить?



- Какие результаты были получены?
- Как эти результаты могут быть использованы на практике?



- Какие ограничения в рамках своего исследования вы видите?
- Если бы у вас было больше времени и не было ограничений, связанных с доступностью данных, как вы могли бы дополнить и улучшить свое исследование?

D A N 

СПАСИБО

