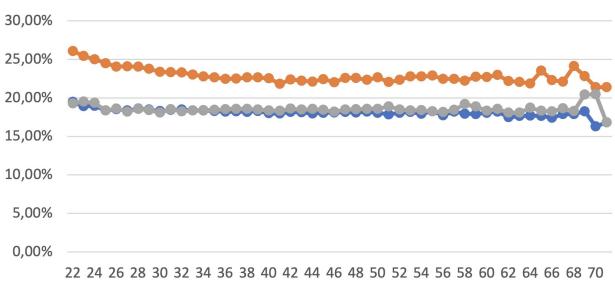


## ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

- Ставки у CLC и CLR в среднем равны
- ставка у CL в среднем больше, чем у CLC и CLR на 5%.

#### ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ



- CL
- CLR
- CLC

## СТРУКТУРА ДАННЫХ

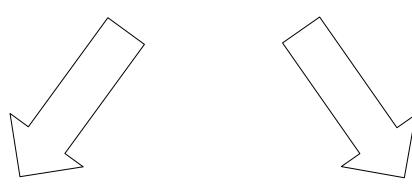
Получили выборку данных в 28 тыс. строк

Включают в себя: код согласования с клиентом продукта to CLC и to CLR

Ввели коэффициент к

# Два варианта развития события при переходе на кредит под залог

#### to CLC u to CLR



отказ без дальнейшего продолжения

начало рассмотрения кредита под залог во второй заявке

# ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ВОПРОС



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

## МОТИВАЦИЯ

Наше предположение:

Клиенты с большем коэффициентом k предпочитают перейти на кредит под залог

Но по результату работы с датасетом мы получили обратный факт

#### ГИПОТЕЗА



При отношении запрашиваемой суммы кредита к зарплате клиента (k) лежащему между числами 1 и 6, банк и клиенты могут прийти к взаимовыгодным условиям

При (k) между 0 и 1 или (k) > 6 банку и клиенту прийти к взаимовыгодным условиям, так как в этом случае клиенты более склонны к отказу от кредита

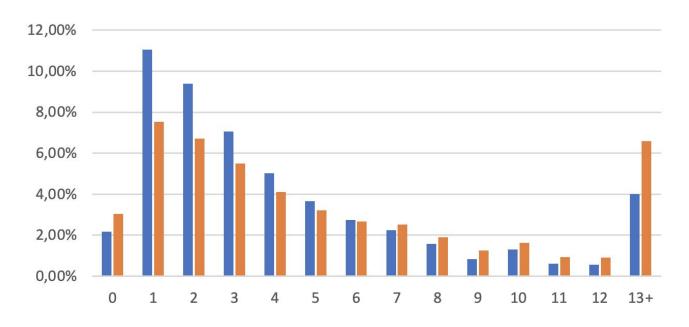
#### ВЫБРАННЫЕ ФАКТОРЫ ИЗ ДАТАСЕТА

- Monthly\_income\_amt Доход клиента в месяц
- Req\_amt Запрошенная сумма кредитования
- Agreement\_product\_code Kog coznacoванного продукта
- Success\_activate\_flg Флаг успешной активации кредита по заявке

#### МЕХАНИЗМ РАБОТЫ

- Ввели переменную k, которая будет обозначать отношение суммы запрашиваемого кредита, к зарплате клиенты.
- 2. Рассмотрели насколько изменяются показатели перехода к другой заявке от этого коэффициента
- 3. Построили столбчатую диаграмму, для более наглядного анализа
- 4. По диаграмме проанализировали полученные данные

# Анализ статистических данных на графике



Начало рассмотрения кредита под залог во второй заявке

Отказ без дальнейшего продолжения

#### ОГРАНИЧЕНИЯ

- наличие имущества
- дата подачи заявки на кредит
- цена имущества
- гендер
- кредитная карта
- срок открытого счета
- запрошенный срок кредитования
- Приоритет продаж продуктов на согласовании условий
- цена недвижимости
- ставка на КН
- ставка на КНА
- ставка на КНН
- согласованная ставка открытого счета
- приоритет продаж продуктов на согласовании условий (

#### РЕЗУЛЬТАТ

Гипотеза была подтверждена