业务提升和优化

1. 重新筛选数据

我们运用现有的数据，筛选出存款较高的客户，分析他们对理财投资项目的偏好，以此来作为推荐给未来存款金额比较高的客户的选择。

筛选结果如下：

存款大于62万，理财大于16万，贷款没有考虑，筛选后只剩下82个人没有参考意义，现有801个客户数据。

私人银行理财金额169个（1——53个，2——116个）

基金金额286个（1——80，2——206）

国债49个（1——12个，2——37个）

银保通33个（1——8个，2——25个）

贵金属10个（1——3个，2——7个)

2.业务优化

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 男性 | 女性 | 总计 |
| 私人银行理财 | 53 | 116 | 169 |
| 基金 | 80 | 206 | 286 |
| 国债 | 12 | 37 | 49 |
| 银保通 | 8 | 25 | 33 |
| 贵金属 | 3 | 7 | 10 |

从每个项目的投资人数总量上来看，大家更偏向于去私人银行理财和投资基金，而私人银行的服务会比商业银行更加周到，而基金的特点是比股票风险小，比国债收益高。因此我们给银行的建议是：

第一，提高自己的服务质量，用优质服务去吸引更多客户以及提高已有客户的留存率。第二，给那些存款高而投资理财少的客户提供VIP服务，根据他们的风险偏好为他们私人订制理财方案。

接下来我们还分析了不同的性别对于投资理财选择的影响，可以发现女性群体进行投资理财的人数更多一些。因此我们给银行的建议是：

持续关注女性群体，对她们加大业务推广的力度，持续推进，保存这部分客户的人数优势；同时也要扩大男性市场，有针对性的为他们提供理财服务，更多的挖掘新客户，并将潜在客户努力转化为优质客户。