

1 全行客户细分模型

2 中高端客户流失模型

□ 业务理解

中高端客户对于银行而言具有重要的战略意义，该部分人群总量较少，但是贡献的价值很高，银行为了实现更高的收益，需要着重维护好中高端客户群体。自然地，中高端客户的流失对银行造成的损失无疑也为最大。因此，银行如果能够提前了解储蓄用户的资金交易动向，从中挖掘出有流失倾向的用户，提前对该部分用户做出挽留的营销活动，则能够减少银行的利益损失，留住中高端客户。

□ 业务目标

通过历史数据建立数据挖掘模型，总结我行中高端客户可能会流失的特征，从中找出会导致用户流失的因子，得到用户流失的规则，并且依据该规则预测目前的中高端客户群体中哪些用户具有流失的趋势。模型以预测得到的概率

