

TABLEAU DE BORD

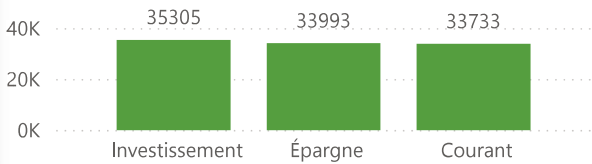
219 456 745 €

Revenu annuel total des clients

103 031

Total transactions

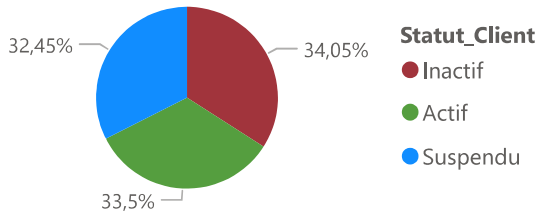
Nombre de transactions annuelles



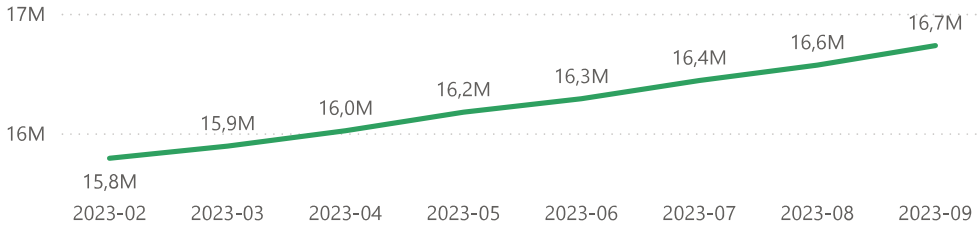
TOP 7 - client revenu élevé

199 736,85 €	63582
Meyer	Tricia
199 640,03 €	14903
Hodge	Kathy
199 602,37 €	10897
Gutierrez	Anthony
199 444,28 €	50483
Ayala	Dawn
199 334,94 €	89001
Brown	Barry
199 272,24 €	15493
Gilbert	Rachel
199 160,39 €	29503
Hudson	Jessica

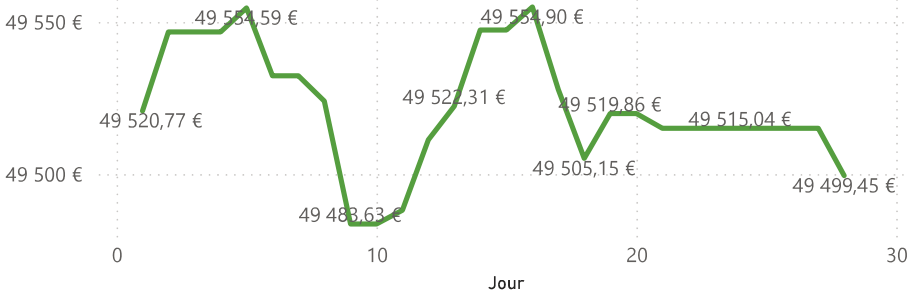
Statut clients selon transactions



Evolution du nombre total de transactions de fev à sept 2023



Moyenne du solde journalier du 1er au 28 février 2023



Statut_Client

Actif

Inactif

Suspendu

Sexe

Femme

Homme

Prêt_En_Cours

Non

Oui

SYNTHÈSE TABLEAU DE BORD

Revenu Annuel Total

219 456 745 € de revenus cumulés pour l'ensemble des clients soit un revenu moyen par client : \approx **109 728 €**.

Nombre Total de Transactions

103 031 transactions estimées sur l'année.

Cela représente \approx **8586 transactions mensuelles** sur l'ensemble des comptes.

Évolution mensuelle du volume de transactions (02/2023 → 09/2023)

Hausse progressive du volume mensuel :

Février : \sim **15 789 500 millions de transactions**

Septembre : \sim **16 733 951 millions de transactions**

il y a donc une augmentation du nombre de comptes actifs, suggérant une croissance de la base client.

Évolution quotidienne de la moyenne des soldes (01/02 → 28/02)

Stabilité générale de la moyenne autour de 49 500 €, avec une légère hausse vers fin février.

Cela peut signaler une tendance d'accumulation de fonds, potentiellement favorable à la commercialisation de produits d'épargne ou d'investissement.

Top 7 clients au revenu le plus élevé

Revenus entre 199 000 € et 200 000 €. - *Profils intéressants pour des campagnes premium ciblées (gestion privée, patrimoine).*

34% de compte inactifs et 32 % de compte suspendu

compte courant : 33 733 transactions

compte épargne: 33 993 transactions

compte investissements: 35 305 transactions

Répartition homogène des transactions par type de compte

Observation : Courant (33 733), Épargne (33 993), Investissement (35 305) — répartition quasi équitable.

66 % des comptes sont inactifs ou suspendus (34% + 32%)

INSIGHTS MARKETING

Insights Actionnables pour le Marketing

Segmenter les clients inactifs (~34%) :

- Campagnes de réengagement ciblées.
- Offres incitatives pour relancer l'usage du compte.

Valoriser les clients à fort revenu (top 7) :

- Offres personnalisées haut de gamme.
- Fidélisation par un conseiller dédié.

Accompagner la croissance du portefeuille :

- Le nombre de comptes actifs augmente → Anticiper la charge client, ajuster les équipes ou l'expérience digitale.
- Consolider la croissance via des offres de parrainage ou prime d'ouverture de compte.
- Accompagner les nouveaux clients avec un parcours d'onboarding marketing automatisé.

concernant la répartition homogène des types de comptes :

- Mettre en place des **offres croisées** : ex. clients "courant" → "investissement".
- Automatiser des recommandations basées sur l'usage actuel du compte.

concernant la stabilité des soldes :

- Promouvoir des produits d'épargne à capital garanti ou des comptes à rendement modulé.
- Mettre en avant des placements à court terme sécurisés pour capter les fonds dormants.

Capitaliser sur les soldes élevés :

- Promouvoir produits d'épargne, placements à long terme.

Fidélisation par produits d'épargne (stabilité des soldes)

- Promouvoir des produits d'épargne à capital garanti ou des comptes à rendement modulé.
- Mettre en avant des placements à court terme sécurisés pour capter les fonds dormants.

Relancer les comptes inactifs ou suspendus (34% + 32%)

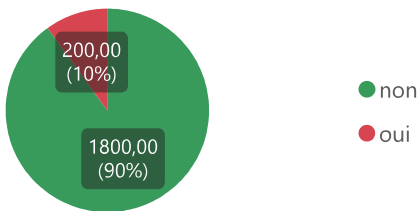
- Déployer une campagne de relance avec incitations (bonus de réactivation, cashback).
- Identifier les comptes dormants avec solde élevé pour des propositions ciblées.

EXPANSION ANALYTIQUE - TABLEAU DE BORD

2 000

Nombre total de clients

Nombre de clients inactifs à revenu > 150k



non

184 402 204,44 €
Somme de Revenu_Annuel

oui

35 054 540,12 €
Somme de Revenu_Annuel

Clients à fort potentiel mais inactifs

Analyse des données globales :

- Nombre total de clients : **2 000**
- Clients inactifs : **677** (33,85% de la clientèle totale)

Segment des clients à revenu élevé :

- Nombre de clients inactifs avec un revenu annuel > 150 000€ : **200**
- Ce segment représente **10% de l'ensemble de la clientèle totale** et **29,54% des clients inactifs**.

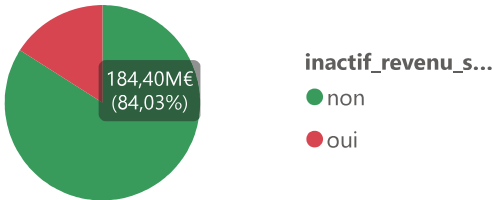
Impact financier :

- Montant total du revenu annuel généré par ce segment : **35 054 540,12 €**
- Ce chiffre illustre une opportunité significative non exploitée pour la banque.

Insights Actionnables pour le Marketing

- Cibler ces profils avec un message personnalisé : "Pourquoi ne pas en faire plus avec nous ?"
- Comprendre les freins à leur activité en initiant un enquête qualitative pour identifier les raison de leur inactivité.
- Offrir une analyse gratuite de leur situation financière et des avantages adaptés.

Somme de Revenu Annuel par clients inactif



Liste clients inactifs avec revenu > 150000

inactif et revenu > 150000	Nom	Prénom	Revenu_Annuel
oui	Jackson	Jennifer	150 104,95 €
oui	Wood	Jeremy	150 511,05 €
oui	Graham	Seth	150 932,95 €
oui	Torres	Wesley	151 043,66 €
oui	Lam	Jennifer	151 285,24 €
oui	Chen	Tristan	151 327,24 €
oui	Valenzuela	Brandy	151 562,54 €
oui	Romero	William	151 929,78 €
oui	Velasquez	Alison	152 407,31 €
oui	Martinez	Isaac	152 429,5 €
oui	Brewer	Tracy	152 637,85 €
oui	Reyes	Gregory	152 982,96 €
oui	Perry	Sharon	153 183,79 €
oui	Summers	Tasha	153 187,48 €
oui	Weeks	Mark	153 578,38 €
oui	Palmer	Susan	153 826,86 €
oui	Salazar	Candice	154 035,84 €
oui	Rodgers	Theresa	154 192,41 €
oui	Hicks	Lawrence	154 200,95 €
oui	Hess	Jeffrey	154 272,87 €
oui	Steele	Stacey	154 458,32 €
oui	Hill	Jeffery	154 599,76 €
oui	Yang	Hannah	154 704,54 €
oui	Foster	Ricky	154 986,89 €
oui	Jensen	Juan	155 220,58 €