



Etat des lieux de la clientèle (contrats) de Dat'Assur Habitation

Réalisé par Loïc BAMENOU

Sous la supervision de Pascal HERNANDEZ (Dan SLAMA)

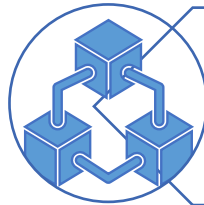


Plan de la présentation



I- Contexte du projet

- *Enjeu du projet ;*
- *Objectifs du projet ;*



II- Etapes préalables de l'analyse de données

- *Création de la base de données (BDD) ;*
- *Définition de la typologie et des relations des données*



III- Présentation des résultats d'analyse



IV- Recommandations

I- Contexte du projet

Dans un environnement où l'offre et la demande en matière d'assurance ne cesse de croître, la société Dat'Assur Habitation l'un des leaders de ce domaine souhaite se démarquer de ces concurrents. Pour cela, elle désire prendre une nouvelle direction en mettant au cœur de sa gestion la notion de données. Cette nouvelle direction permettra de mettre en place une nouvelle politique tarifaire plus attrayante.

Enjeu du projet : Analyse du portefeuille de contrats actuels afin se distinguer des offres concurrentielles en se basant sur notion des données (Data-driven) ;

Objectifs de la présentation :

- Consolidation des bases de données de l'entreprise ;
- Validation du dictionnaire des données ;
- Etat des lieux de standardisation des tarifs ;
- Recommandations pour une nouvelle politique tarifaire standardiser ;



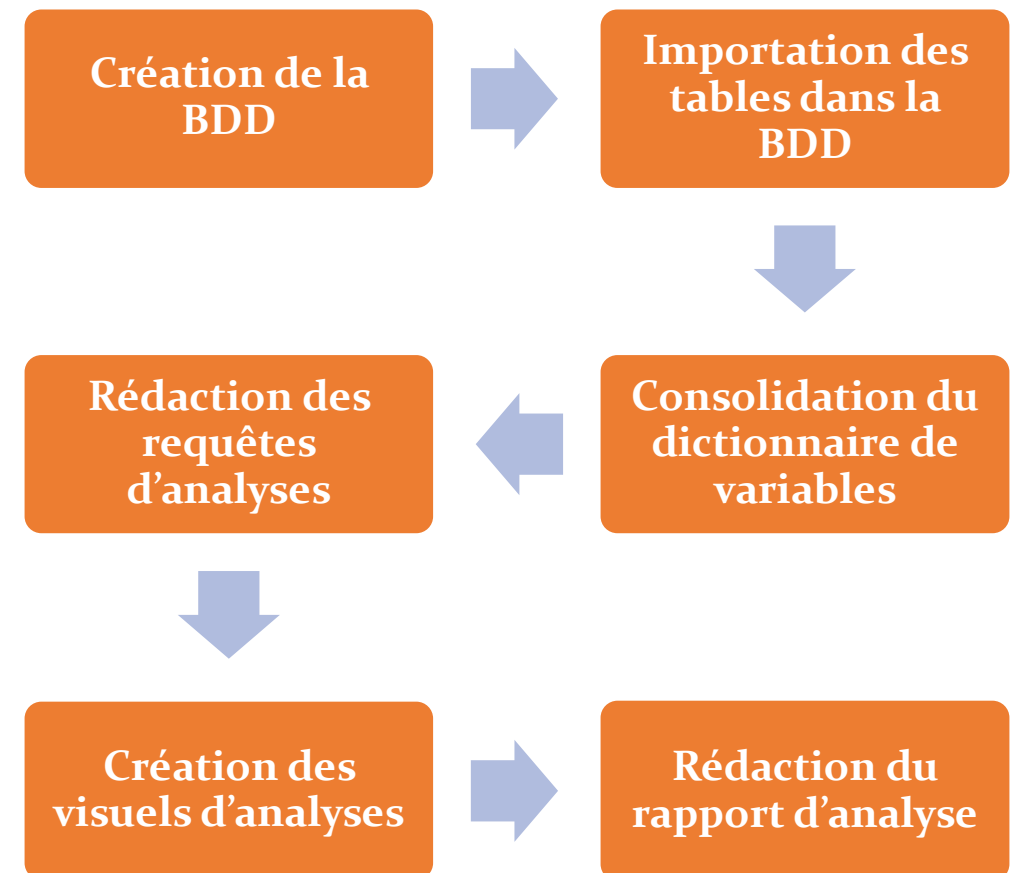


II- Etapes préalables de l'analyse de données (1/2)

II-1 Méthodologie de travail

- **Sources de la donnée** : les données proviennent du système de gestion des contrats des assurés (*fournit par Pascal HERNANDEZ contenant 30 355 clients*) et référentiel géographique des régions (*Data-gouv.fr*) ;
- **Outils d'analyses** : le traitement optimal de la donnée a été réalisée avec SQLite-Studio et MS-Excel ;
- **Méthode d'analyse** :
 - Construction de requête ;
 - Analyse univariée et bivariée

II-2 Cheminement du projet





II- Etapes préalables de l'analyse de données (2/2)

II-3 captures d'écrans des phases préalables et des requêtes écrites

SQLiteStudio (3.4.4) - [Contrat (Dat'AssurHabitat)]

Base de données Structure Affichage Outils Aide

Base de données

Filtre par nom

- panamapapers (SQLite 3)
- Dat'AssurHabitat (SQLite 3)
 - Tableaux (2)
 - Contrat
 - Regions
 - Vues

Structure

Dat'AssurHabitat Nom de la table : Contrat

	Nom	Type de données	Clé primaire	Clé étrangère	Unique	Contrôle	Non NULL	Collecter	Généré	Valeur par défaut
1	Contrat_ID	INTEGER	🔑		🚦		🚫			NULL
2	No_voie	INTEGER (10)					🚫			NULL
3	B_T_Q	TEXT (10)								NULL
4	Type_de_voie	TEXT (10)								NULL
5	Voie	TEXT (50)					🚫			NULL
6	Code_postal	TEXT (10)		🔗			🚫			NULL
7	Commune	TEXT (70)					🚫			NULL
8	Code_departement	INTEGER (10)					🚫			NULL
9	Surface	INTEGER (10)					🚫			NULL
10	Type_local	TEXT (30)					🚫			NULL
11	Occupation	TEXT (30)					🚫			NULL
12	Type_contrat	TEXT (50)					🚫			NULL
13	Formule	TEXT (30)					🚫			NULL
14	Valeur_declaree_biens	TEXT (30)					🚫			NULL
15	Prix_cotisation_mensuel	INTEGER (10)					🚫			NULL

'Requête 9:';

```
Select  
C.Code_Departement, R.Dep_Nom as Departement,  
Round(AVG(C.Prix_Cotisation_Mensuel),2)  
as Prix_Moyen_Cotisation  
From Contrat C, Regions R  
Where C.Code_Postal = R.Code_Postal  
Group by Departement  
Order by Prix_Moyen_Cotisation Desc  
Limit 10 ;
```



Requête Résultats Historique

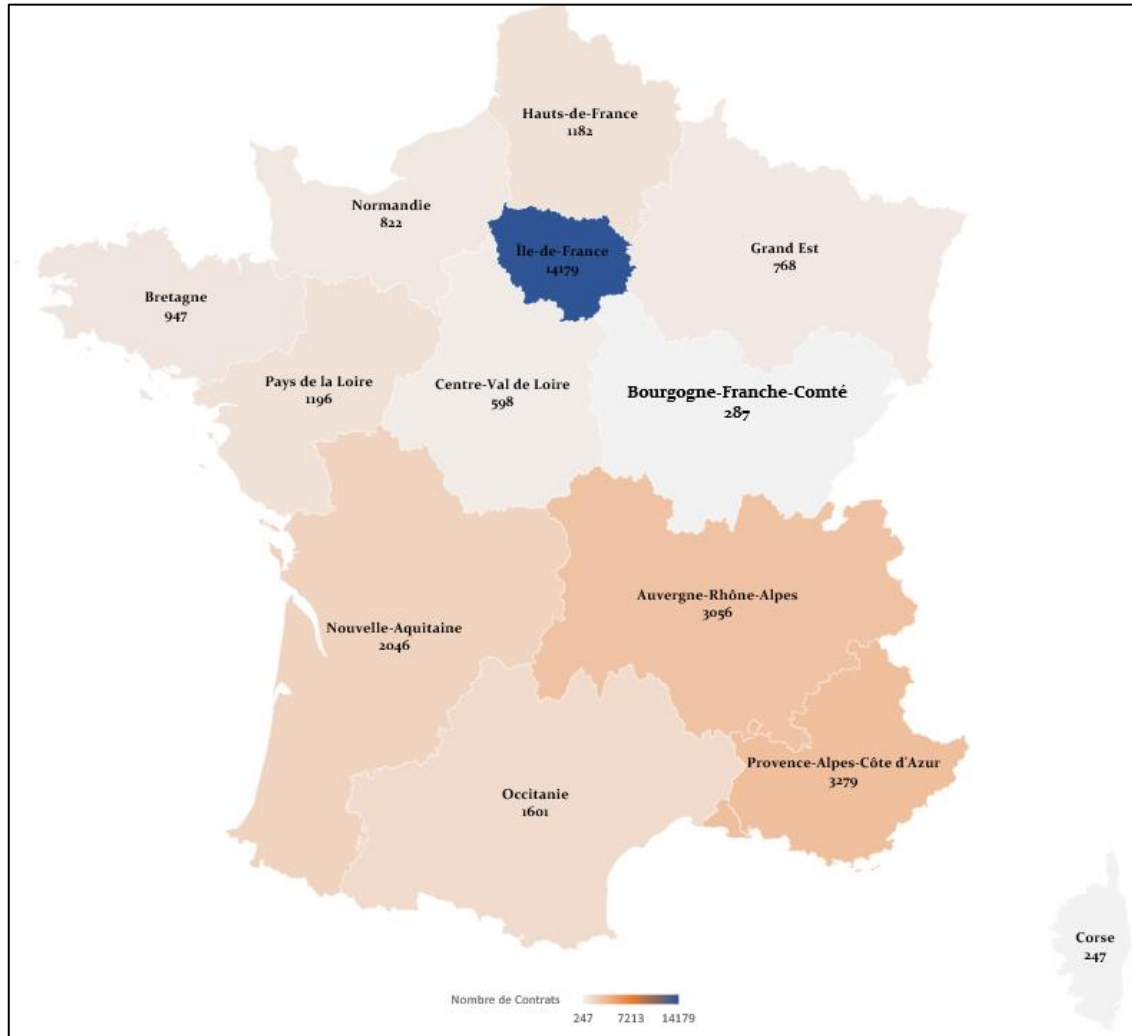
Table Formulaire

Nombre de lignes chargées : 10

	Code Departemen	Departement	Prix Moven Cotisation
1	75	Paris	36.4
2	92	Hauts-de-Seine	26.25
3	94	Val-de-Marne	19.82
4	78	Yvelines	18.88
5	69	Rhône	18.46
6	1	Ain	18.24
7	6	Alpes-Maritimes	18.14
8	17	Charente-Maritime	17.32
9	74	Haute-Savoie	17.16
10	2A	Corse-du-Sud	17.07

III- Présentation des résultats d'analyses (1/4)

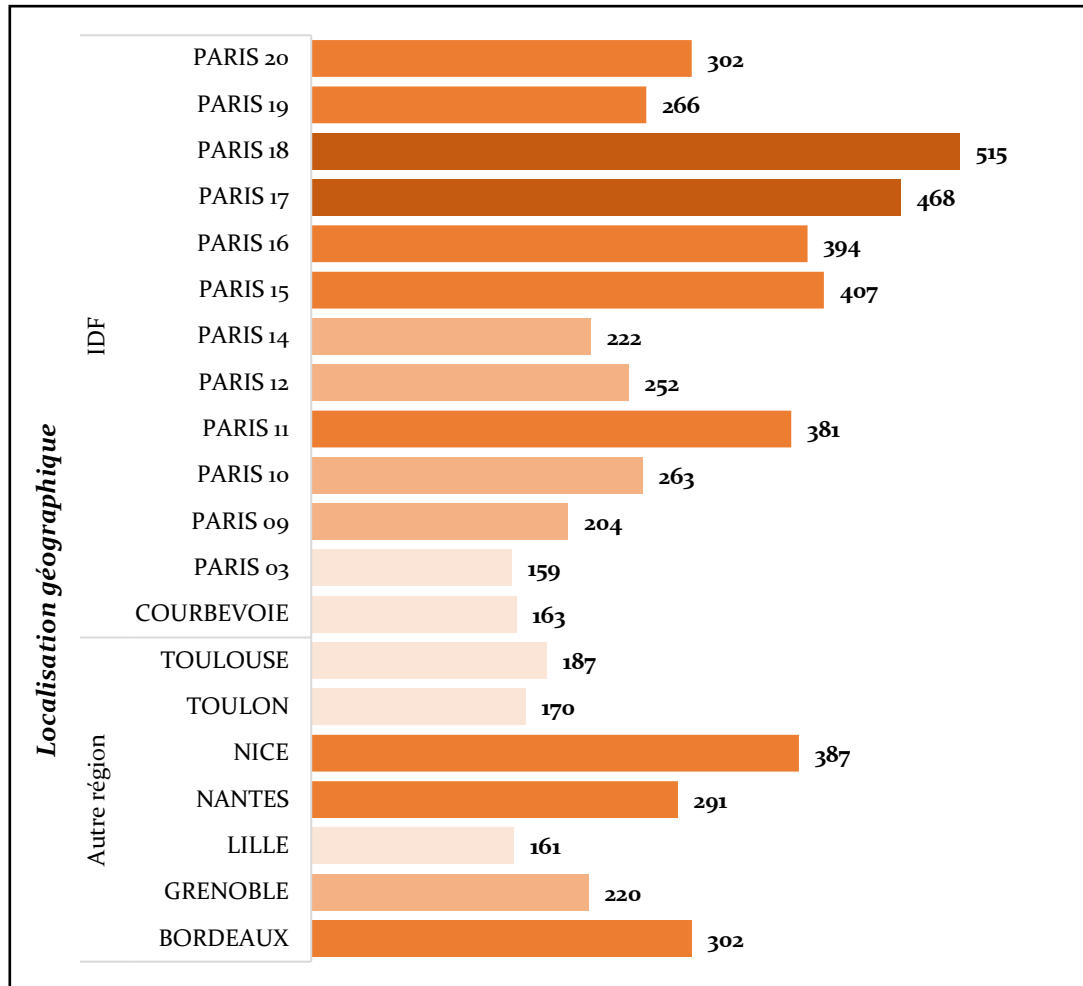
Carte n°1 : Cartographie du nombre de contrats par région



- 30 335 contrats d'assurances répartis dans toute la France (DROM anciennement DOM-TOM 127 contrats) dont 25 620 (85 %) de résidences principales ;
- 51 % des clients ont une formule classique d'assurance;
- Les biens couverts par la société valent généralement entre 0 et 25 000 € (soit 75 %) suivis de près par ceux coûtant entre 25 000 et 50 000 € (soit 23 %) ;
- Le prix moyen de nos prestations en assurance revient à 19,33 € pour nos clients ;

III- Présentation des résultats d'analyses (2/4)

Graphique n°1 : Top 20 des communes ayant plus de 150 contrats

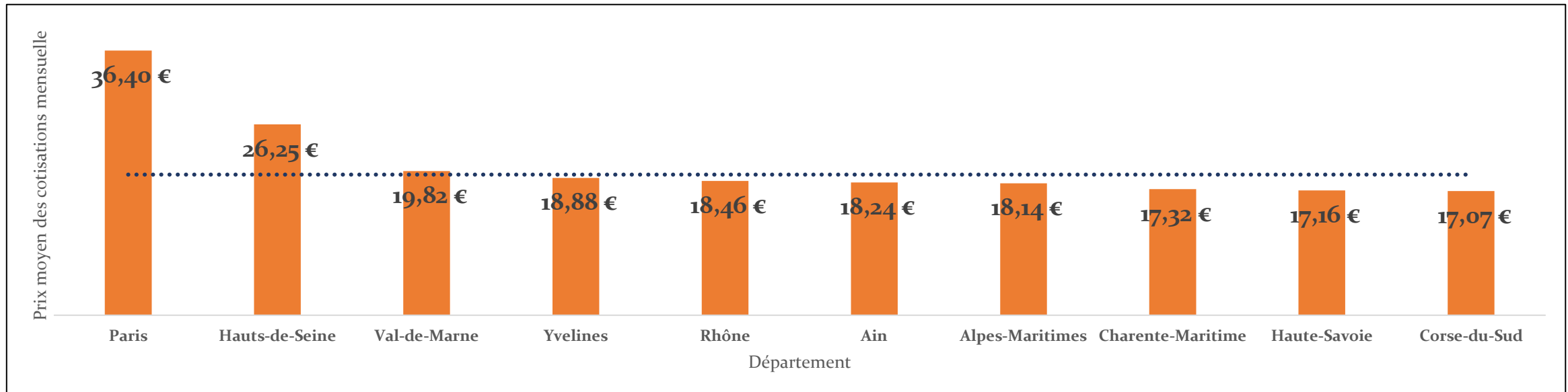


- Sans surprise, la région parisienne sort du lot avec sa forte concentration d'assurée dans les communes du 15^{ème} au 18^{ème} (soit 31 %) ;
- La superficie moyenne des biens couverts sur Paris est de 51,77 m² ;
- Malgré sa forte concentration d'assuré, la région parisienne ne contient seul grand logement (Paris 16 : 595m² contre deux dans le Sud de la France (Saujon : 815 m² et Garrigues-Sainte-Eulalie : 742 m²)
- Les logements les plus grands sont des appartements occupés par des propriétaires en résidence principale avec des formules intégrales ;



III- Présentation des résultats d'analyses (3/4)

Graphique n°2 : Top 10 des départements avec le prix moyen des cotisations mensuelles élevé

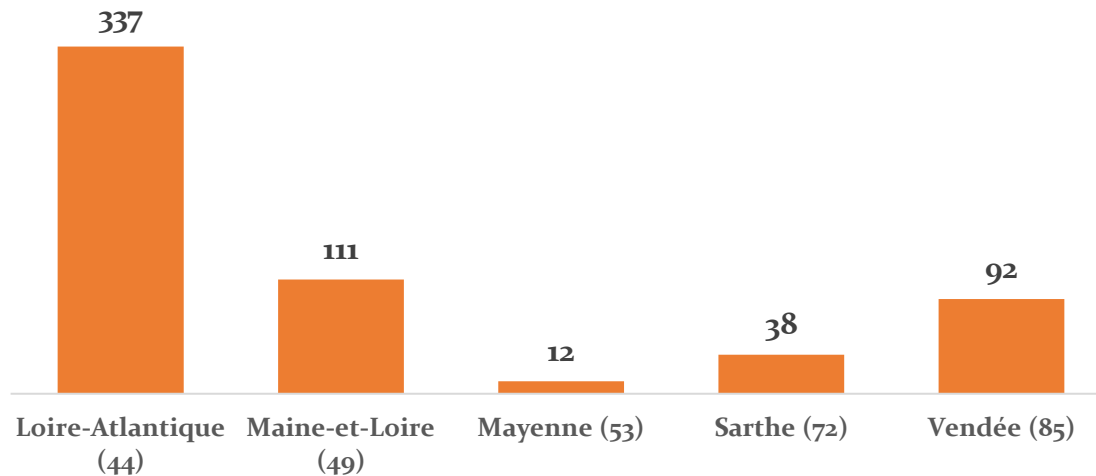


- Trois (03) départements ont des cotisations mensuelles supérieures à la moyenne générale (19,33 €) ;
- Plus on s'éloigne du centre parisien, plus la cotisation mensuelle décroît ;
- Prix de la cotisation mensuelle est multiplié 2 ou par 3 selon le type de logement à Paris (93 € maison contre 36 € appartement) ;
- Plus la valeur du bien est important, plus la cotisation s'envole (IDF et Charente-Maritime) ;



III- Présentation des résultats d'analyses (4/4)

Graphique n°3 : Répartition du nombre de contrats dans la région Pays de Loire



- En s'intéressant aux régions avec un fort attrait touristique en laissant celles du Sud, on observe 590 assurances de formule « Intégral » dans la Région du Pays de Loire ;

- Le regard sur les types de logements dans le département de la Saône-et-Loire relève l'existence de seulement 4 maisons couvertes par nos services ;
- Dans le département du Calvados (*Commune de Caen*), nous avons uniquement 4 assurés ayant des logements variant entre 20 et 99 m²



IV- Recommandations

- Prévoir les offres de services en fonction du type de logement (*Réduire les écarts entre les logements et les formules d'assurances*);
- Personnaliser les offres en fonction la localisation, du type de logement et type de résidence ;
- Promouvoir une politique de réduire tarifaire selon ancienneté avec d'autres avantages et des options supplémentaires ;
- Développer un accompagnement de proximité aux assurés (*présence en ligne ou conseiller disponible*) ;
- Mettre en place des options de flexibilité de paiements ;
- Révision annuelle sur les tarifs d'un programme de fidélité ;

Merci pour votre attention