L’APPORT DES DATA SCIENCE DANS “Afriland First Bank”LE SYSTEM BANCAIRE PLUS PRECISEMENT A

I. INTRODUCTION

II. DOMAINES D’APPLICATION DE LA DATA SCIENCE À Afriland

1. FRAUDE
2. SEGMENTATION DE LA CLIENTÈLE
3. MARKETING CIBLÉ
4. GESTION DU RISQUE DE CRÉDIT
5. PRÉVISION

INTRODUCTION

La science des données englobe la préparation des données pour l'analyse, y compris le nettoyage, l'agrégation et la manipulation des données pour effectuer une analyse de données avancée.

LES APPLICATION DE LA DATA SCIENCE

1. FRAUDE

L'apprentissage automatique est crucial pour une détection et une prévention efficaces des fraudes impliquant les cartes de crédit, la comptabilité, les assurances, etc. La détection proactive de la fraude dans la banque est essentielle pour assurer la sécurité des clients et des employés. Plus tôt la banque détecte une fraude, plus vite elle peut restreindre l'activité du compte pour minimiser les pertes. En mettant en œuvre une série de systèmes de détection des fraudes, les banques peuvent obtenir la protection nécessaire et éviter des pertes importantes. Et les étape clés de la détection des fraudes comprennent:

Obtention d'échantillons de données pour l'estimation du modèle et les tests préliminaires

Estimation du modèle

Phase de test et déploiement

1. SEGMENTATION DE LA CLIENTÈLE

La segmentation de la clientèle consiste à distinguer les groupes de clients en fonction de leur comportement (pour la segmentation comportementale) ou de caractéristiques spécifiques (par exemple, région, âge, revenu pour la segmentation démographique). Il existe tout un tas de techniques dans telles que le regroupement etc et par conséquent, ils aident à apprendre la Valeur Vie Client de chaque segment de clientèle et à découvrir les segments à valeur élevée et à faible valeur.Donc la segmentation de la clientèle est conçue pour améliorer le service client et aider à la fidélisation et à la rétention des clients, ce qui est si nécessaire pour votre banque.

c) MARKETING CIBLÉ

L'analyse des données nous permet de créer un marketing cible qui propose le bon produit aux bonne personnes au bon moment. L'exploration de données est largement utilisée pour la sélection de cibles afin d'identifier les clients potentiels pour un nouveau produit. Le data scientist utilise les données d'achat comportementales, démographiques et historiques pour créer un modèle qui prédit la probabilité de réponse d'un client à une promotion ou à une offre.

d) GESTION DU RISQUE DE CRÉDIT

Les cotes de crédit sont l'alpha et l'oméga des prêts hypothécaires et des prêts. Les banques dépendent de la compréhension des scores de risque et du comportement financier des clients pour leur entreprise. Les scientifiques des données utilisent des données existantes, telles que des détails sur les prêts et les défauts de paiement passés, pour évaluer le risque d'un nouveau client.

e) PRÉVISION

L'analyse prédictive et la prévision occupent depuis longtemps un espace dédié dans le secteur bancaire. Cependant, avec l'avènement du Machine Learning et de l'Intelligence Artificielle, la portée des choses qui peuvent être prévues s'est considérablement élargie. La précision des modèles est améliorée et le niveau d'intervention humaine requis diminue lentement. La plupart des applications essentielles concerner, par exemple, les prévisions de revenus ou les prévisions de cours boursiers.