

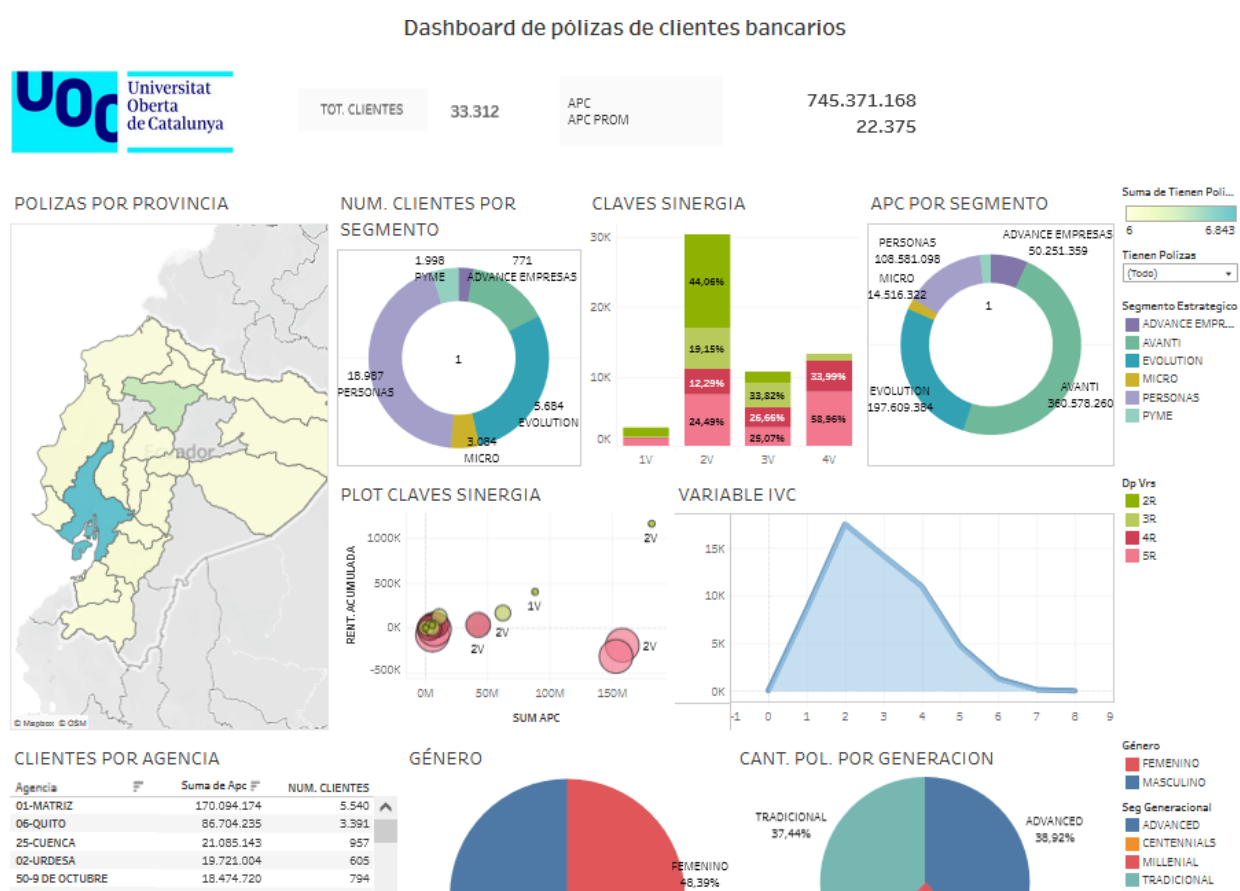
PRA 3 ELOY BRAVO CUEVA

1. Título de la visualización

Dashboard de pólizas clientes bancarios

Visualización de los clientes a nivel nacional que poseen pólizas en el banco, podremos observar que ciudad se encuentran los potenciales clientes, o que clientes son más rentables para el banco e incluso cuantos productos manejan actualmente, esto nos permite analizar su perfil para poderlos retener o incluso llegar a saber el ciclo de vida de un cliente en el banco de acuerdo a su cantidad de productos o inversión.

<https://public.tableau.com/app/profile/elay.bravo.cueva/viz/PolizasDashboard/Dashboarddeplizasdeclientesbancarios>



2. Explicación de la visualización

Porque se escogió este dataset

Se escogió una dataset de clientes bancarios que poseen varios productos entre ellos pólizas, para poder ver que clientes tienen ese perfil y poder llevarlos a que adquieran un producto de inversión o para mantenerlos siempre con un producto de inversión activo, ver en qué ciudad se encontraría la mayoría y potenciar con marketing los debidos acercamientos o pautas a través de diferentes canales de difusión.

USUARIO: Puede servir a los **oficiales** que atienden a sus clientes para que conozcan que perfil tiene los clientes de acuerdo a cada segmento o por su situación geográfica, potencial y variables que lo consideran como potencial

Preguntas:

Podremos ver cuántos clientes pueden ser mujeres o varones, cuántos clientes son por ciudad, por región, su nivel de ingresos, cuántos pueden invertir en nuevas pólizas, su segmento generacional para ver si solo los tradicionales invierten o podrían invertir los millennial.

Potencial que ese cliente puede ocupar en el banco, que rentabilidad me deja al banco de acuerdo a los productos que maneja, de donde provienen sus ingresos, quienes invierten más, los casados o los solteros, que nivel de educación poseen, si mantienen cartera actual o cartera vencida en el sistema financiero, cuantos productos de pasivos y cuántos de activos posee en el banco, cuál es su ACTIVO + PASIVO + CONTINGENTE, que posee en el banco.

3. Descripción técnica del proyecto

Que transformación de datos se ha realizado

Se tuvo que depurar las provincias, ver que los campos no tengan valores atípicos, verificar el tipo de datos, ver el correcto formato numérico de las variables cuantitativas, explorar los datos para realizar las respectivas frecuencias de clientes en base a sus variables para ver las que podrían pesar mas

Lenguajes utilizados y herramientas de visualización:

- Jupyter notebook Python
- Tableau

4. Visualización de datos

1.- la visualización comunica bien el titulo

El titulo trata de clientes de pólizas (Grafico inicial en el documento)

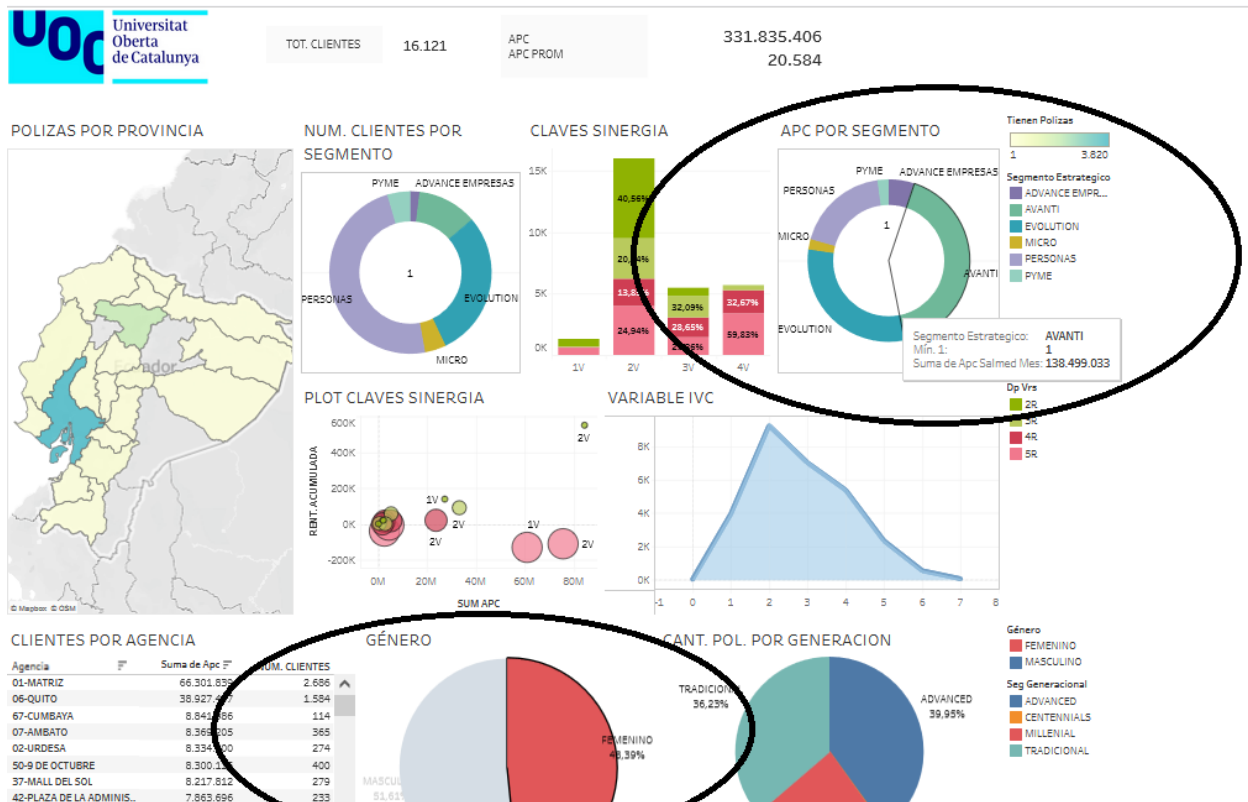
2.- la visualización responde a las preguntas propuestas

Ejemplo de alguna de las preguntas que se pueden responder

a. Podremos ver cuántos clientes pueden ser mujeres o varones y que potencial poseen

Mujeres: el 48% de los 33,312 clientes son mujeres, de los cuales manejan un APC en el banco de \$ 331,835,406, de los cuales el segmento AVANTI es el que más aporta con APC al banco

GENERO	CLIENTES	TOT APC
FEMENINO	16.121	331.835.406
AVANTI	1.188	138.499.033
EVOLUTION	2.868	101.020.754
PERSONAS	9.618	61.391.863
ADVANCE EMPRESAS	273	17.069.539
PYME	899	7.022.682
MICRO	1.275	6.831.535
TOTAL	16.121	331.835.406



b. Cuantos clientes por ciudad

Podemos ver cuantos clientes hay por región, provincia, a manera de mapa o por agencias, podemos ver cuánto es el APC en esas agencias

Seleccionaremos Guayas:

Podemos ver que hay 15,320 clientes, que manejan un IVC promedio de 2 (Índice de venta cruzada),

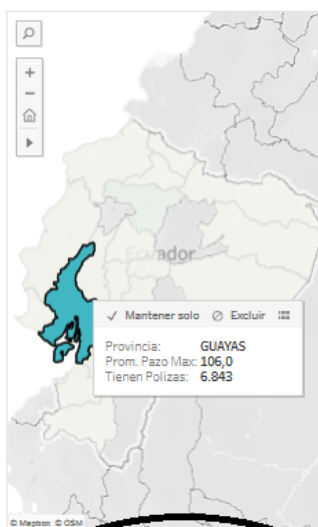
La agencia matriz es la que posee mayores clientes y APC incluso que otras sucursales mayores de otras provincias

REGION	CLIENTES	TOT APC	PROM IVC
CENTRO	15.320	392.010.321	1,8
GUAYAS	15.320	392.010.321	1,8
01-MATRIZ	5.507	169.869.868	1,9
02-URDESA	605	19.721.004	2,0
50-9 DE OCTUBRE	794	18.474.720	1,9
37-MALL DEL SOL	556	18.114.140	2,0
116-PIAZZA CEIBOS	354	16.893.208	2,4
42-PLAZA DE LA ADMINISTRACION	434	13.775.876	2,0
76-PIAZZA	182	12.529.707	2,3
19-ALBORADA	891	12.400.972	1,8
189-PLAZA LAGOS	75	11.927.595	2,9
05-CENTENARIO	553	11.797.741	1,9
115-BOULEVARD 9 DE OCTUBRE	320	11.778.353	2,1
08-MILAGRO	734	11.213.841	1,7

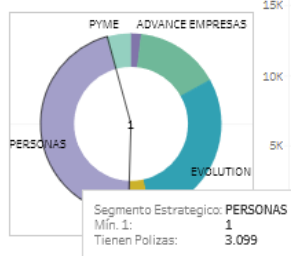


TOT. CLIENTES	15.320	APC	392.010.321
		APC PROM	25.588

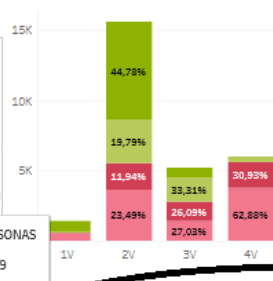
POLIZAS POR PROVINCIA



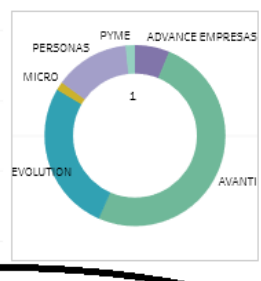
NUM. CLIENTES POR SEGMENTO



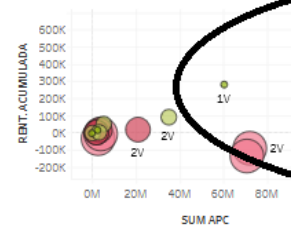
CLAVES SINERGIA



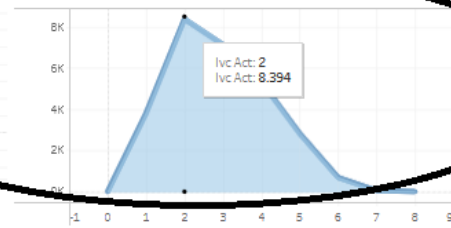
APC POR SEGMENTO



PLOT CLAVES SINERGIA



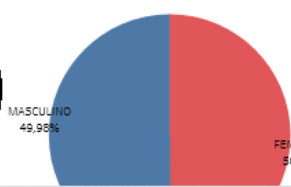
VARIABLE IVC



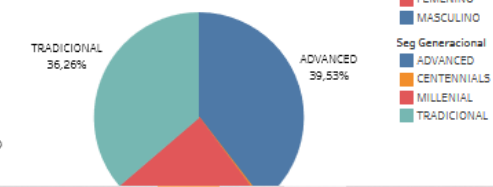
CLIENTES POR AGENCIA

Agencia	Suma de Apc	NUM. CLIENTES
01-MATRIZ	169.869.868	5.507
02-URDESA	19.721.004	605
50-9 DE OCTUBRE	18.474.720	794
37-MALL DEL SOL	18.114.140	556
116-PIAZZA CEIBOS	16.893.208	354
42-PLAZA DE LA ADMINIS...	13.775.876	434
76-PIAZZA	12.529.707	182
19-ALBORADA	12.400.972	891
189-PLAZA LAGOS	11.927.595	75

GÉNERO



CANT. POL. POR GENERACION



c. Que segmento generacional es más potencial para el banco

Nota: tomando en cuenta que la sección claves sinergia me indica el volumen transaccional de un cliente

SEGMENTO GENERACIONAL	CLIENTES	PROM APC	PROM IVC	PROM RENTABILIDAD
CENTENNIALS	0,08%	7.718	2,04	0,00
MILLENIAL	27,10%	12.460	1,67	9,65
TRADICIONAL	47,09%	18.363	1,64	32,10
ADVANCED	25,73%	40.203	1,92	5,80
TOTAL	100,00%	22.375	1,72	19,23

RENTABILIDAD	VOLUMEN	1V	2V	3V	4V	TOTAL
2R		422	4.469	629	128	5.648
3R		69	2.361	1.534	437	4.401
4R		45	1.601	1.497	3.844	6.987
5R		490	3.143	1.256	11.356	16.245
TOTAL		1.026	11.574	4.916	15.765	33.281

Cientes advance

Dashboard de pólizas de clientes bancarios



TOT. CLIENTES 8.572

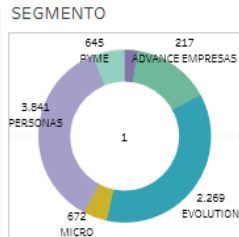
APC
APC PROM

344.619.524
40.203

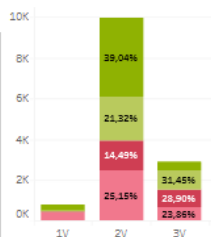
POLIZAS POR PROVINCIA



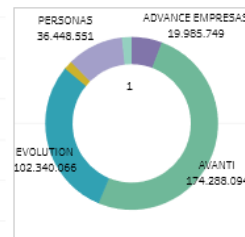
NUM. CLIENTES POR SEGMENTO



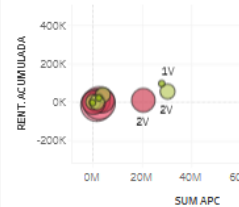
CLAVES SINERGIA



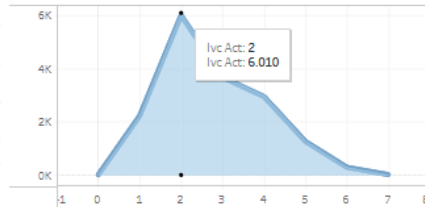
APC POR SEGMENTO



PLOT CLAVES SINERGIA



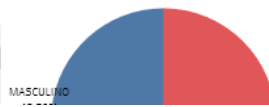
VARIABLE IVC



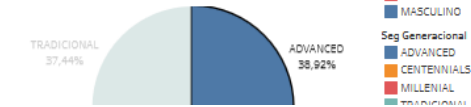
CLIENTES POR AGENCIA

Agencia	F	Suma de Apc F	NUM. CLIENTES
01-MATRIZ		78.952.672	1.270
06-QUITO		42.437.423	715
50-9 DE OCTUBRE		10.340.773	253
02-URDESA		9.948.641	214
04-URDESA		0.140.000	211

GÉNERO



CANT. POL. POR GENERACION



Cientes Tradicionales

Dashboard de pólizas de clientes bancarios

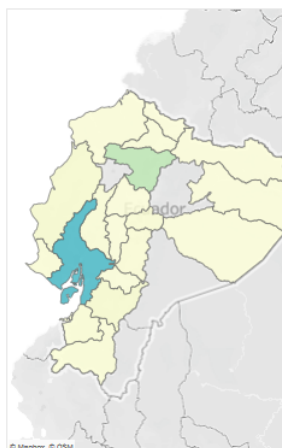


TOT. CLIENTES 15.688

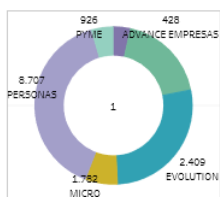
APC
APC PROM

288.086.115
18.363

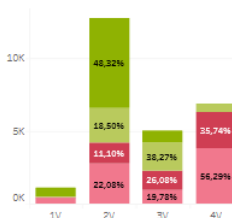
POLIZAS POR PROVINCIA



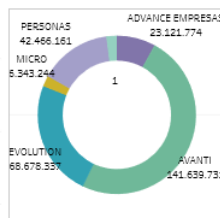
NUM. CLIENTES POR SEGMENTO



CLAVES SINERGIA



APC POR SEGMENTO



Suma de Tienen Poli...

1 2.481

Tienen Polizas

(Todo)

Segmento Estrategico

ADVANCE EMPL...

AVANTI

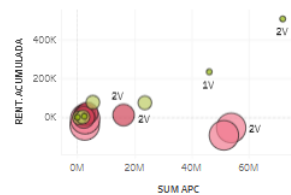
EVOLUTION

MICRO

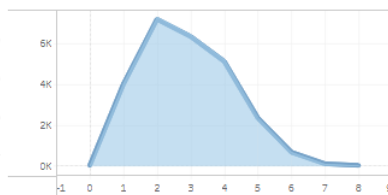
PERSONAS

PYME

PLOT CLAVES SINERGIA



VARIABLE IVC



Dp Vrs

2R

3R

4R

5R

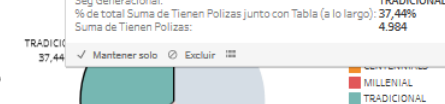
CLIENTES POR AGENCIA

Agencia	Suma de Apc	NUM. CLIENTES
01-MATRIZ	61.796.228	2.638
06-QUITO	32.870.716	1.728
116-PIAZZA CEIBOS	8.238.014	147
25-CUENCA	8.078.017	524
02-URDESA	7.284.348	260

GÉNERO



CANT. F



Seg Generacional: % de total Suma de Tienen Polizas junto con Tabla (a lo largo): 37,44%

Suma de Tienen Polizas: 4.984

✓ Mantener solo Excluir

TRADICIONAL 37,44%

Seg Generacional

ADVANCED

CENTENIALS

MILLENNIAL

TRADICIONAL

Cientes Millenial

Dashboard de pólizas de clientes bancarios



TOT. CLIENTES 9.026

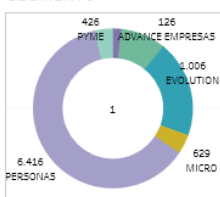
APC
APC PROM

112.464.871
12.460

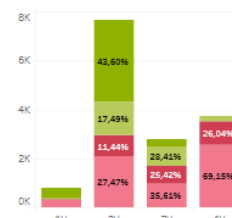
POLIZAS POR PROVINCIA



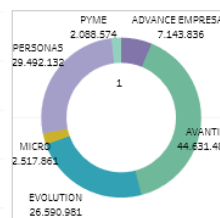
NUM. CLIENTES POR SEGMENTO



CLAVES SINERGIA



APC POR SEGMENTO



Suma de Tienen Poli...

0 1.638

Tienen Polizas

(Todo)

Segmento Estrategico

ADVANCE EMPL...

AVANTI

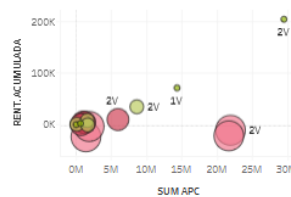
EVOLUTION

MICRO

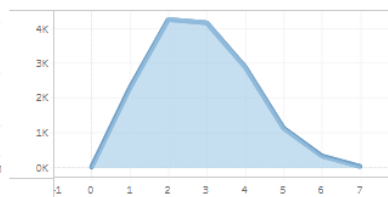
PERSONAS

PYME

PLOT CLAVES SINERGIA



VARIABLE IVC



Dp Vrs

2R

3R

4R

5R

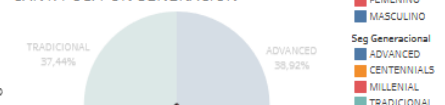
CLIENTES POR AGENCIA

Agencia	Suma de Apc	NUM. CLIENTES
01-MATRIZ	29.336.062	1.627
06-QUITO	11.696.096	951
80-MAGDALENA	5.128.715	81
25-CUENCA	3.856.176	222
37-MALL DEL SOL	2.923.360	180

GÉNERO



CANT. POL. POR GENERACION



TRADICIONAL 37,44%

Seg Generacional

ADVANCED 38,92%

CENTENIALS

MILLENNIAL

TRADICIONAL

RUTA DEL REPOSITORIO

https://github.com/Eloyers/VISUALIZACION_PRACTICA