

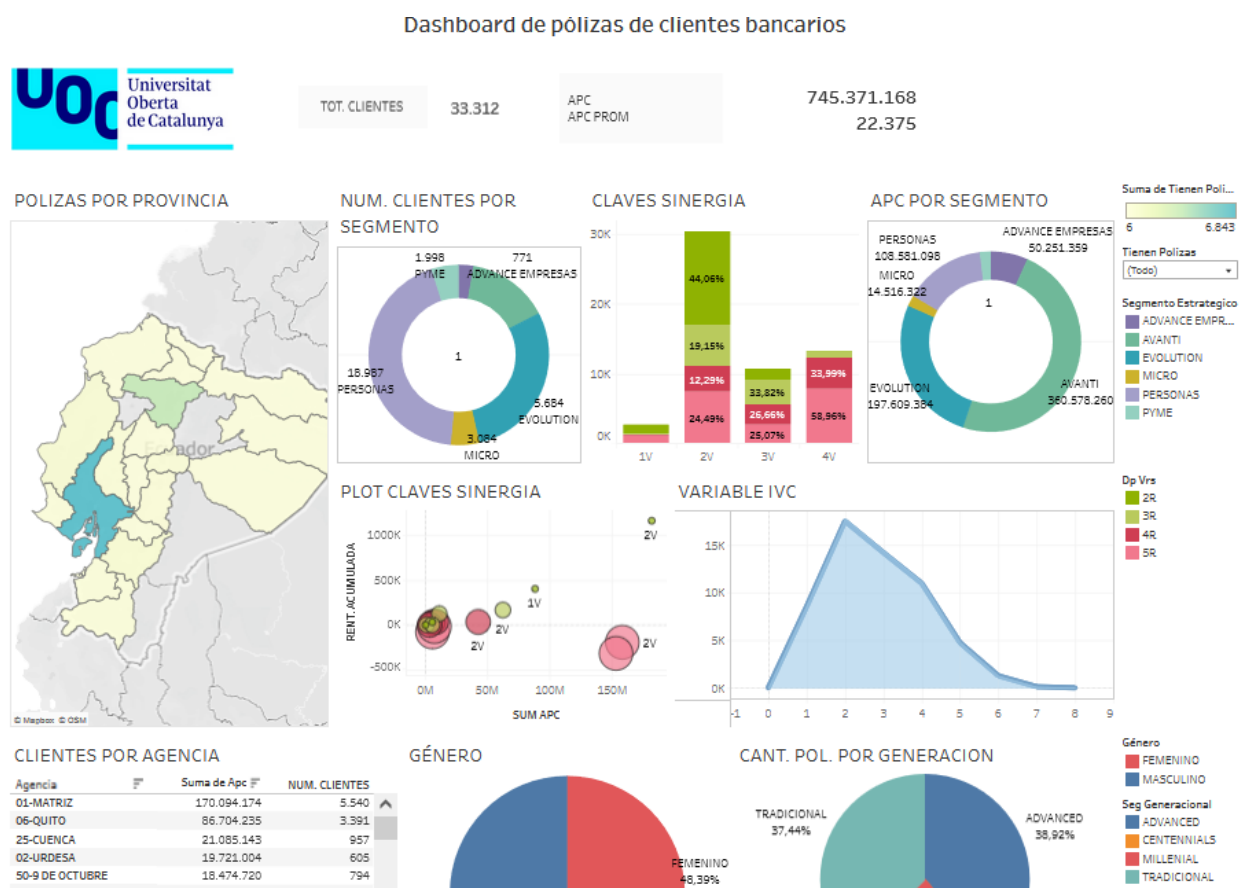
## PRA 3 ELOY BRAVO CUEVA

### 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)

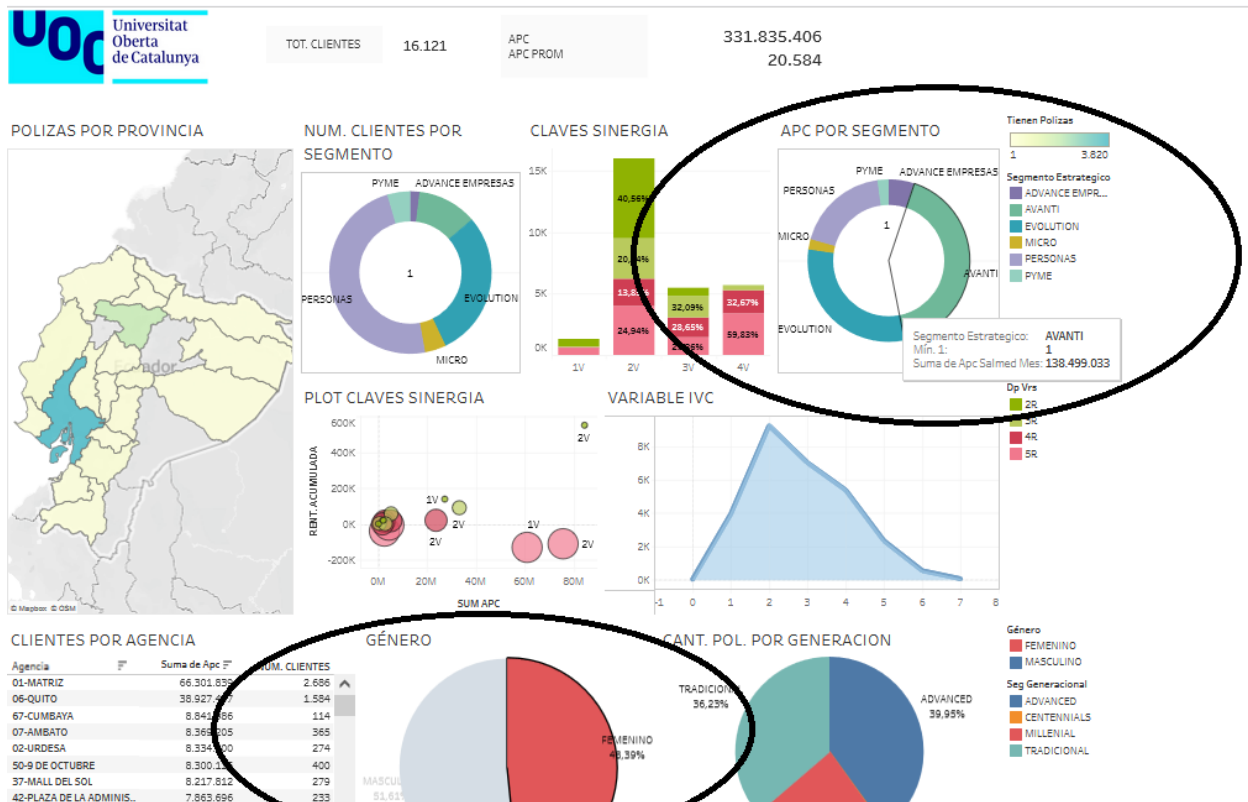
2.- la visualización responde a las preguntas propuestas

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            |
|------------------|---------------|--------------------|
| <b>FEMENINO</b>  | <b>16.121</b> | <b>331.835.406</b> |
| 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          |
| <b>TOTAL</b>     | <b>16.121</b> | <b>331.835.406</b> |



## 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),

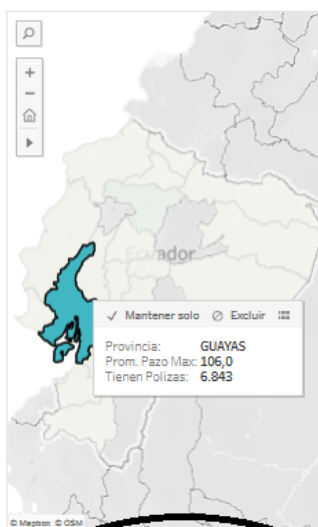
La agencia matriz es la que posee mayores clientes y APC incluso que otras sucursales mayores de otras provincias

| REGION                        | CLIENTES      | TOT APC            | PROM IVC   |
|-------------------------------|---------------|--------------------|------------|
| <b>CENTRO</b>                 | <b>15.320</b> | <b>392.010.321</b> | <b>1,8</b> |
| <b>GUAYAS</b>                 | <b>15.320</b> | <b>392.010.321</b> | <b>1,8</b> |
| 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        |

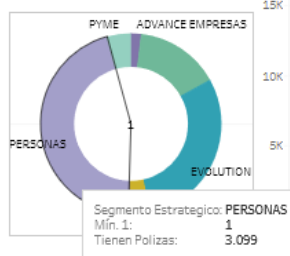


|               |        |          |             |
|---------------|--------|----------|-------------|
| TOT. CLIENTES | 15.320 | APC      | 392.010.321 |
|               |        | APC PROM | 25.588      |

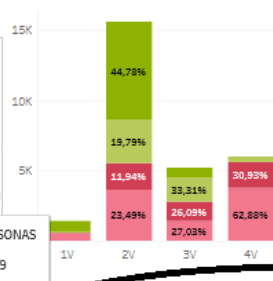
### POLIZAS POR PROVINCIA



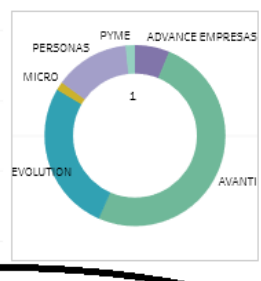
### NUM. CLIENTES POR SEGMENTO



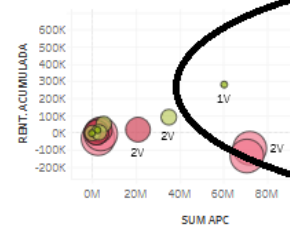
### CLAVES SINERGIA



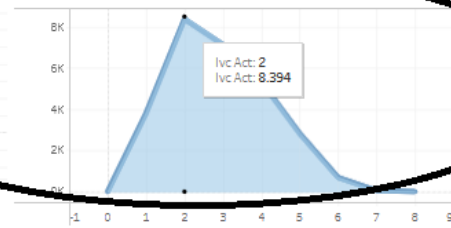
### APC POR SEGMENTO



### PLOT CLAVES SINERGIA



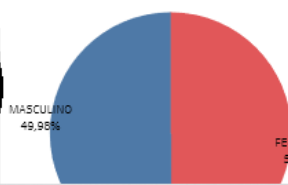
### VARIABLE IVC



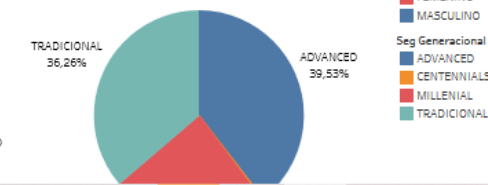
### CLIENTES POR AGENCIA

| 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              |
| <b>TOTAL</b>          | <b>100,00%</b> | <b>22.375</b> | <b>1,72</b> | <b>19,23</b>      |

| 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        |
| <b>TOTAL</b> |         | <b>1.026</b> | <b>11.574</b> | <b>4.916</b> | <b>15.765</b> | <b>33.281</b> |

## Cientes advance

### Dashboard de pólizas de clientes bancarios



TOT. CLIENTES 8.572

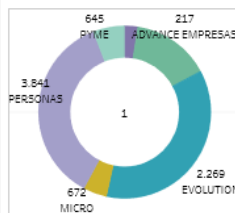
APC  
APC PROM

344.619.524  
40.203

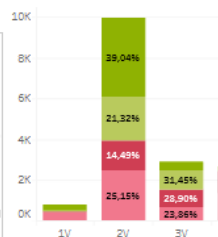
#### POLIZAS POR PROVINCIA



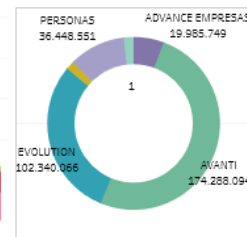
#### NUM. CLIENTES POR SEGMENTO



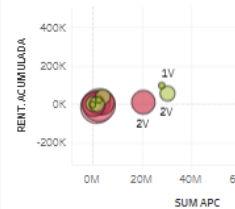
#### CLAVES SINERGIA



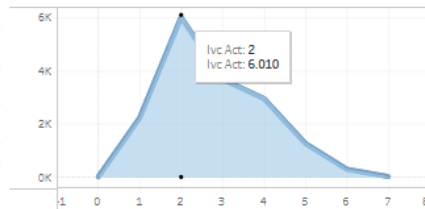
#### APC POR SEGMENTO



#### PLOT CLAVES SINERGIA



#### VARIABLE IVC



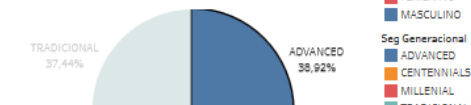
#### CLIENTES POR AGENCIA

| 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

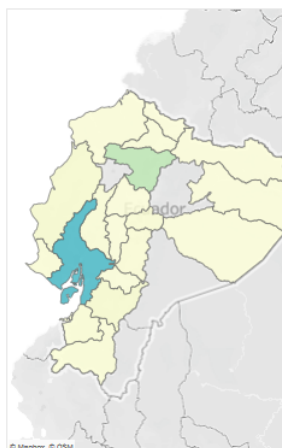


TOT. CLIENTES 15.688

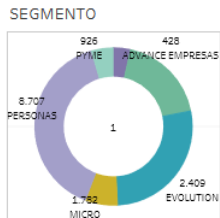
APC  
APC PROM

288.086.115  
18.363

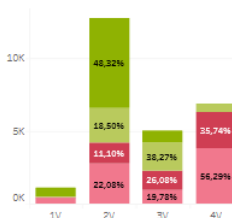
#### POLIZAS POR PROVINCIA



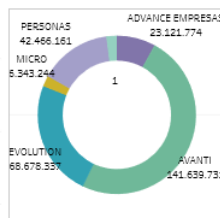
#### NUM. CLIENTES POR SEGMENTO



#### CLAVES SINERGIA



#### APC POR SEGMENTO



Suma de Tienen Poli...

1 2.481

Tienen Polizas

(Todo)

Segmento Estrategico

ADVANCE EMPL...

AVANTI

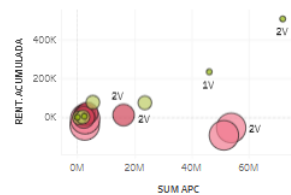
EVOLUTION

MICRO

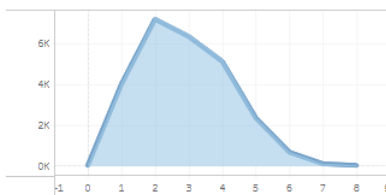
PERSONAS

PYME

#### PLOT CLAVES SINERGIA



#### VARIABLE IVC



Dp Vrs

2R

3R

4R

5R

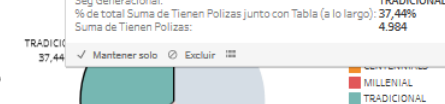
#### CLIENTES POR AGENCIA

| 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%

MODERNA 62,56%

## Cientes Millenial

### Dashboard de pólizas de clientes bancarios



TOT. CLIENTES 9.026

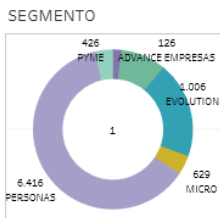
APC  
APC PROM

112.464.871  
12.460

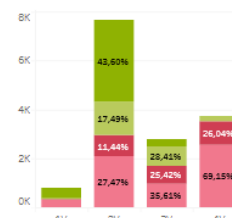
#### POLIZAS POR PROVINCIA



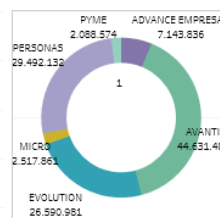
#### NUM. CLIENTES POR SEGMENTO



#### CLAVES SINERGIA



#### APC POR SEGMENTO



Suma de Tienen Poli...

0 1.638

Tienen Polizas

(Todo)

Segmento Estrategico

ADVANCE EMPL...

AVANTI

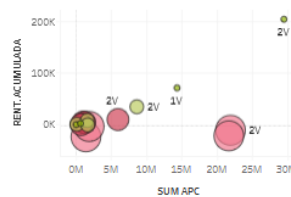
EVOLUTION

MICRO

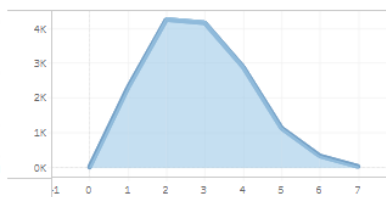
PERSONAS

PYME

#### PLOT CLAVES SINERGIA



#### VARIABLE IVC



Dp Vrs

2R

3R

4R

5R

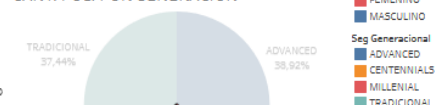
#### CLIENTES POR AGENCIA

| 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



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%

MODERNA 62,56%