Transformando oportunidades en resultados financieros, juntos hacia un futuro próspero.

Siguiente





¿Cuál es nuestro objetivo?

Reducir el índice de abandono de nuestros clientes facilitando herramientas de análisis de perfil de usuario; así como crear estrategias de retención personalizada.

¿En qué nos centraremos?



Análisis de datos y segmentación de clientes.



Implementación de modelos predictivos.



Asignación de un credit score basado en diversos indicadores.



Desarrollo de un plan de tarjetas de crédito con criterios mejorados y automatizados

Ubicación

Cliente

Total de clientes 884.264



Total de transacciones

Género

1.048.566

M

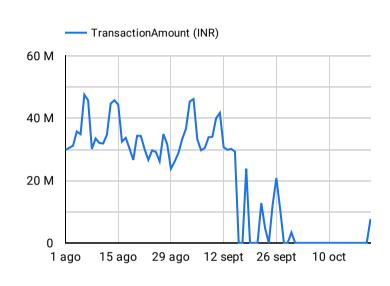
Total de capital de transacciones

1.650,8 M

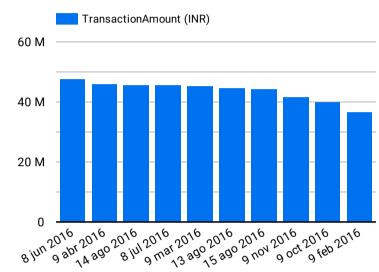
Capital de transacción por ubicación

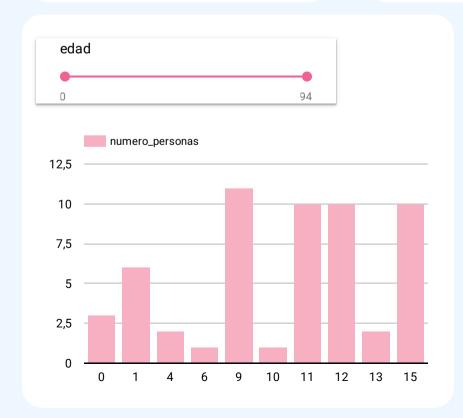
1.650.763.231,57

Transacciones a lo largo del tiempo



Capital de transacción por fecha







Blue +



Para clientes cuyo puntaje crediticio se encuentre entre:

40 a 54

Pink Pro



Para clientes cuyo puntaje crediticio se encuentre entre:

55 a 69

Golden Premier



Para clientes cuyo puntaje crediticio se encuentre entre:

70 a 100

Características

1. Tasa de interés

3. Cuotas anuales

4. Promociones exclusivas

15%

Sin cuota anual el primer año.

Descuentos adicionales en supermercados y tiendas de conveniencia en productos de canasta básica.

10%

Cuota anual baja.

Acceso prioritario a ventas especiales.

Acceso preferencial a eventos locales patrocinados por el banco.

5%

Cuota anual mayor.

Acceso preferencial a eventos culturales y deportivos.

Ofertas exclusivas de viaje.







Modelo



Estrategias de abandono

Clientes de 14 a 30 años

- ° Servicios bancarios digitales
- ° Programa de Ahorro para el Futuro
- ° Educación financiera





Clientes de 31 a 50 años

- ° Seguro Médico
- ° Programa de Ahorro para el Futuro
- ° Educación financiera

Clientes de 51 años en adelante

- ° Educación financiera
- ° Planificación de jubilación y servicios de gestión de patrimonio





Conclusiones