

PROJETO: DIGITAL_BANK

Objetivo de estudo:

Analisar o **comportamento** e o **perfil dos clientes** do banco para identificar **padrões de uso** de **produtos** financeiros, **níveis de risco** e oportunidades de **fidelização**, fornecendo insights que orientem estratégias de retenção, personalização de serviços e aumento da rentabilidade.

Por que este objetivo é relevante?

Por que é boa: engloba vários aspectos (perfil, risco, fidelização, rentabilidade) e mostra claramente que o objetivo é gerar *insights acionáveis*.

1. Quais são os principais perfis de **clientes** do banco em termos de **idade**, **renda**, e **volume financeiro movimentado**?

- **Por que isso é importante:** Entender o perfil ajuda a direcionar produtos e campanhas para os segmentos certos.
- **Oportunidades de negócio:** Identificar nichos subatendidos, ajustar comunicação e oferecer produtos personalizados por faixa etária ou renda.
- **Como isso será medido:** Segmentação por **faixas de idade**, **renda** (saldo médio em conta, investimentos e crédito disponível) e volume de transações mensais.

2. Quais **produtos** financeiros (contas, cartões, empréstimos, investimentos, seguros) são mais utilizados pelos **clientes**?

- **Por que isso é importante:** Saber quais produtos têm maior aderência por perfil ajuda a entender preferências e padrões de uso.
- **Oportunidades de negócio:** Oferecer produtos complementares (cross-selling), reposicionar produtos com baixa adesão e ajustar estratégias de marketing.
- **Como isso será medido:** Percentual de clientes por produto, taxa de adesão média e correlação entre uso de diferentes produtos (ex: cartão + empréstimo).

3. Como está o comportamento de pagamento e **inadimplência** entre os **clientes** (cartões e empréstimos)?

- **Por que isso é importante:** Avaliar a saúde financeira da carteira de clientes e entender o risco de crédito.
 - **Oportunidades de negócio:** Criar políticas de crédito mais assertivas, oferecer renegociação e antecipar riscos de inadimplência.
 - **Como isso será medido:** Taxa de atraso em faturas e parcelas, tempo médio de atraso e valor total inadimplente por faixa de renda.
-

4. Quais **padrões** podem ser observados nas **transações bancárias** (valores, frequência e tipo de operação)?

- **Por que isso é importante:** O comportamento transacional revela hábitos financeiros e pode indicar o engajamento do cliente com o banco.
 - **Oportunidades de negócio:** Identificar clientes com alta movimentação e oferecer produtos premium ou de investimento; detectar inatividade para ações de reengajamento.
 - **Como isso será medido:** Número médio de transações por cliente, valor médio por tipo de transação e frequência de uso da conta.
-

6. Como o **investimento** e o **risco** se distribuem entre os **clientes**?

- **Por que isso é importante:** Avaliar o apetite ao risco e o perfil de investimento ajuda a personalizar ofertas financeiras.
- **Oportunidades de negócio:** Criar portfólios personalizados, oferecer novos produtos de investimento e melhorar a rentabilidade da base de clientes.
- **Como isso será medido:** Valor total investido por tipo de investimento, distribuição de score de risco e retorno médio por cliente.