



PRESENTATION DU RAPPORT D'ANALYSE DE PRIMERO BANK.

Présenté par:
Milaïne GUIAGAING



Notre compréhension de vos enjeux

Primero Bank fait face à un problème qui est le départ des clients.

Enjeux

- Comprendre pourquoi les clients quittent la banque.
- Limiter d'autres vagues de départs.

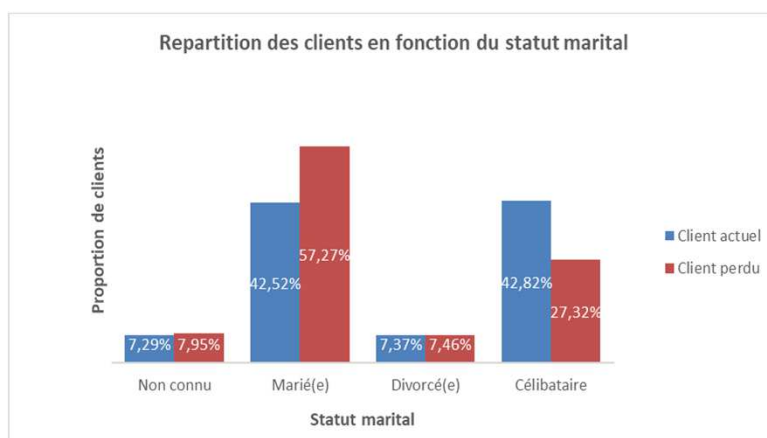
Objectifs

1. Identifier le(s) profil(s) type(s) des clients qui quittent la banque.
2. En déduire des pistes d'analyse sur les raisons pour lesquelles ils quittent la banque.
3. Identifier la proportion de clients actuels qui pourraient quitter la banque.

L'analyse des données

Objectifs 1 et 2: Identifier les profils des clients perdus et en déduire des pistes d'analyses.

Statut marital	Client actuel	Client perdu	Total général
Non connu	619	130	749
Marié(e)	3610	937	4547
Divorcé(e)	626	122	748
Célibataire	3636	447	4083
Total général	8491	1636	10127

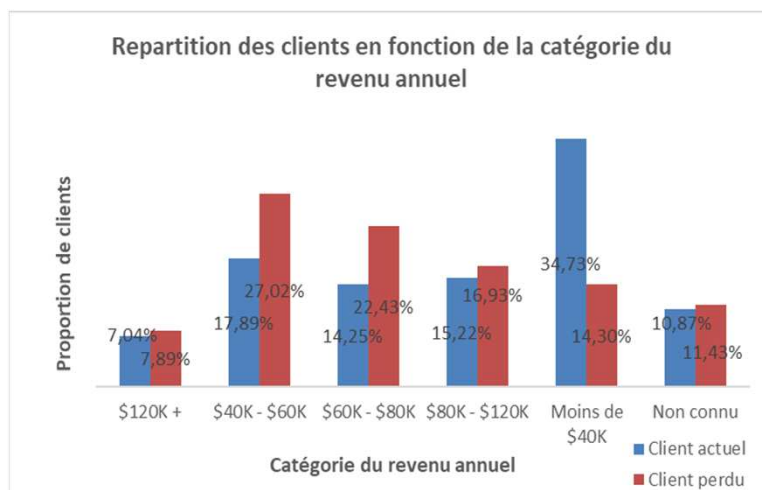


1. Analyse en fonction du statut marital

- **Observation:** La proportion la plus élevée de départ est observée chez les clients mariés (57,27%).
- **Piste d'analyse:** Quelle offre peut proposer Primero Bank pour accompagner les clients mariés dans leurs projets ?

L'analyse des données

Catégorie du revenu annuel	Client actuel	Client perdu	Total général
\$120K +		598	727
\$40K - \$60K	1519	442	1961
\$60K - \$80K	1210	367	1577
\$80K - \$120K	1292	277	1569
Moins de \$40K	2949	234	3183
Non connu	923	187	1110
Total général	8491	1636	10127

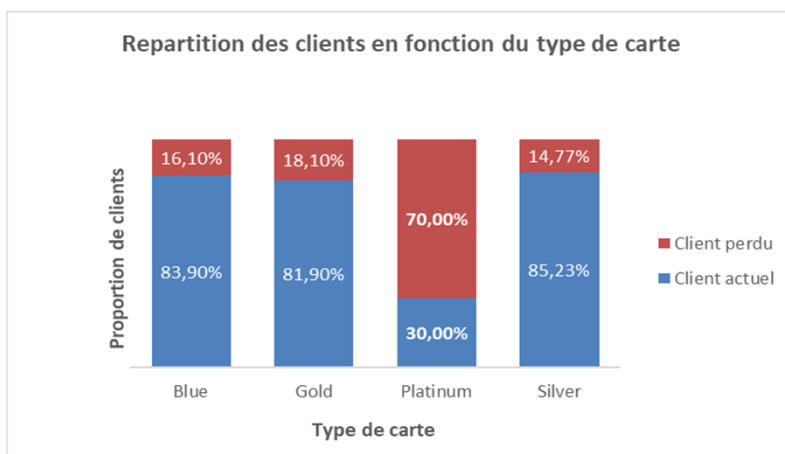


2. Analyse en fonction de la catégorie du revenu annuel

- Observation:** Les départs les plus élevés et où on a une proportion plus élevée de clients perdus que de clients actuels sont chez les clients qui gagnent plus de 40K \$40K - \$60K (27,02%), \$60K - \$80K (22,43%), \$80K - \$120K (16,93%) et \$120K+ (7,89K) .
- Piste d'analyse:** Comment l'offre proposée pour ce type de clients pourrait-elle être adaptée à leurs besoins?

L'analyse des données

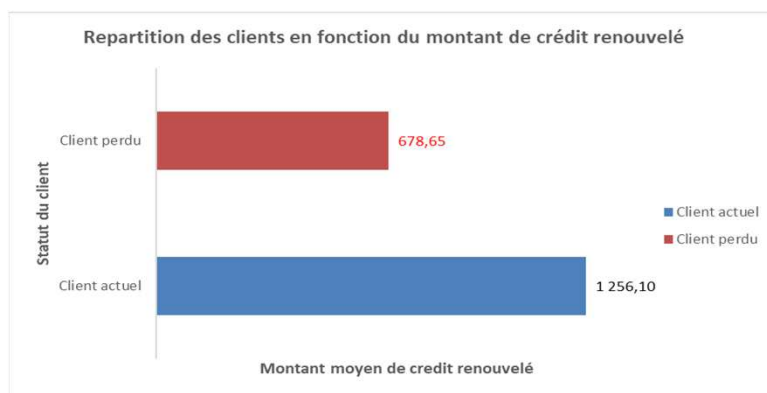
Type de carte	Client actuel	Client perdu	Total général
Blue	7917	1519	9436
Gold	95	21	116
Platinum	6	14	20
Silver	473	82	555
Total général	8491	1636	10127



3. Analyse en fonction du type de carte

- **Observation:** 70% des clients perdus utilisent une carte **Platinum**.
- **Piste d'analyse:** Comment se positionne l'offre proposée pour ce type de carte par rapport à la concurrence ayant des caractéristiques similaires ?

L'analyse des données

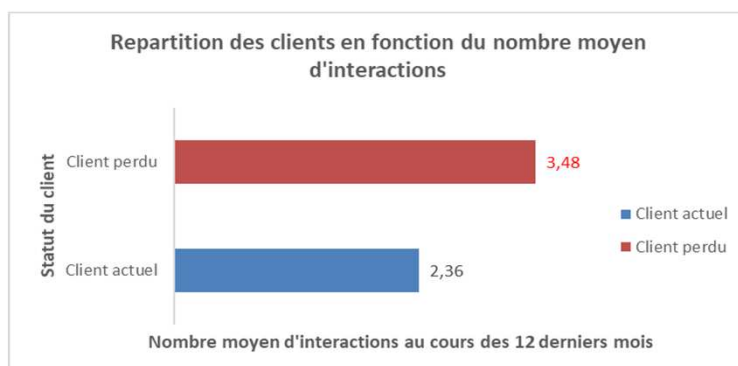


Montant du crédit renouvelé par tranche	Client actuel	Client perdu	Total général
0-680	1810	1057	2867
681-1361	2429	175	2604
1362-2042	2979	153	3132
2043-2723	1273	251	1524
Total général	8491	1636	10127

4. Analyse en fonction du montant moyen de crédit renouvelé

- **Observation:** Les clients perdus ont un montant moyen de crédit renouvelé égal à 678,65.
- **Piste d'analyse:** L'offre de prêt proposée par Primero Bank est-elle suffisamment compétitive par rapport aux concurrents?

L'analyse des données



Nombre d'interactions	Client actuel	Client perdu	Total général
0	392	7	399
1	1388	111	1499
2	2822	405	3227
3	2696	684	3380
4	1076	27	1103
5	117	115	232
6		75	75
7		127	127
8		66	66
9		19	19
Total général	8491	1636	10127

5. Analyse en fonction du nombre d'interactions

- **Observation:** Les clients perdus ont eu en moyenne **3,48** interactions avec la banque.
- **Piste d'analyse:** Comment est évaluée la qualité de la gestion des besoins du client ?



L'analyse des données

Objectif 3: Identifier la proportion des clients actuels qui pourraient quitter la banque.

Données	Nombre de clients
Clients actuels ayant un statut marital « mariés »	3610
Clients actuels qui utilisent une carte « Platinum »	6
Catégorie du revenu annuel	4619
Montant du crédit renouvelé	1810
Nombre d'interactions	1193



Conclusion

Les clients qui quittent la banque sont principalement les clients mariés, ceux ayant un revenu supérieur ou égal à 40K, ceux ayant en moyenne 3 interactions avec la banque. Ce sont également les clients qui utilisent une carte Platinum et ceux qui ont en moyenne 3mois d'inactivité.

Les clients encore présents qui pourraient partir sont ceux qui ont les mêmes caractéristiques que ceux qui sont perdus.

Des corrélations entre les critères pourraient faire l'objet d'une étude approfondie en vue de faire des prédictions plus précises tout en explorant les pistes d'analyses susceptibles de donner un autre angle de vue.

A decorative gray shape in the top-left corner, consisting of two overlapping quarter-circles of different shades of gray.

**MERCI POUR VOTRE
ATTENTION.**