

Grupo 0: Análisis Detallado

Tamaño del Cluster:

- **Número de Clientes:** 2.818 clientes.
 - **Significado:** Este cluster representa una porción relevante de la base de clientes del banco. Implementar estrategias dirigidas a este grupo puede tener un impacto considerable.
-

Indicadores Monetarios:

Salario (Ingreso):

- **Media (media):** 62.268,32
- **Desviación Estándar (estándar):** 72.024,39
- **Mínimo (min):** 8,559.24
- **Máximo (max):** 3.486.835,41

Interpretación: El ingreso promedio de los clientes en este cluster es moderado. Sin embargo, hay una gran variabilidad, ya que algunos tienen ingresos muy bajos, mientras que otros alcanzan cifras significativamente altas. Esto sugiere que hay una diversidad considerable en términos de capacidad financiera dentro del grupo.

Monto de Préstamos (importe_préstamo):

- **Media (media):** 0
- **Máximo (max):** 0

Interpretación: Ninguno de los clientes en este cluster tiene préstamos activos. Esto indica que estos clientes podrían preferir no endeudarse o que no necesiten financiamiento en este momento, posiblemente por una gestión financiera cautelosa o un nivel de ingresos suficiente para cubrir sus necesidades sin préstamos.

Relación Deuda-Ingreso (ratio_deuda_ingresos):

- **Media (media):** 0
- **Máximo (max):** 0

Interpretación: Al igual que con el monto del préstamo, la relación deuda-ingreso es nula, lo que refuerza la idea de que estos clientes no tienen deudas y podrían estar en una situación financiera estable.

Saldo de la Cuenta (account_balance):

- **Media (media):** 0,038
- **Máximo (max):** 2,00

Interpretación: El saldo promedio es muy bajo, lo que sugiere que estos clientes no mantienen grandes sumas en sus cuentas bancarias. Es posible que prefieran destinar sus recursos a otras formas de inversión o que mantengan un flujo de efectivo activo.

Indicadores de productos:

Número de Productos (number_of_products):

- **Media (media):** 3,99
- **Máximo (max):** 8

Interpretación: Los clientes de este cluster tienen, en promedio, alrededor de 4 productos financieros con el banco, lo cual sugiere un compromiso moderado con la institución. Algunos de ellos poseen hasta 8 productos, lo que denota que hay una fracción del cluster con una relación más estrecha y diversificada.

Puntuación de Compromiso con los Productos (product_engagement_score):

- **Media (media):** 7,35
- **Máximo (max):** 15

Interpretación: La puntuación de compromiso es alta, lo que sugiere que, aunque el número promedio de productos sea moderado, los clientes están altamente comprometidos con ellos. Esto podría indicar una fuerte lealtad o una dependencia de los productos ofrecidos por el banco.

Indicadores Sociales:

Edad:

- **Media (media):** 37,86 años
- **Desviación Estándar (std):** 11,44 años
- **Rango de Edad (min - max):** 13 - 99 años

Interpretación: La edad promedio de los clientes es de 37.86 años, lo que indica que este cluster está compuesto por individuos en una etapa laboral activa y productiva. No obstante, la gran amplitud en el rango de edad sugiere que también incluye personas muy jóvenes y personas de mayor edad.

Segmento:

- **Media (media):** 1,75
- **Máximo (max):** 3

Interpretación: Los clientes en este cluster pertenecen mayormente a un segmento más bajo o minorista. Esto podría indicar que tienen acceso limitado a productos premium o servicios avanzados.

Cliente Activo (active_customer):

- **Media (media):** 1,00

Interpretación: El 100% de los clientes de este cluster son clientes activos, lo que refleja que están interactuando regularmente con los productos o servicios del banco, lo cual es un indicio positivo en términos de retención y lealtad.

Código de Región (region_code):

- **Media (media):** 26,68
- **Máximo (máximo):** 52

Interpretación: Los clientes están distribuidos geográficamente en varias regiones, con un valor promedio de código de región de 26. Esto sugiere que el cluster tiene una dispersión geográfica moderada, posiblemente a compartir tanto áreas urbanas como rurales.

Conclusión del Cluster 0:

Perfil del cliente:

- Este cluster está compuesto por clientes con ingresos medios, sin préstamos ni deudas activas, lo que sugiere una gestión financiera prudente. Aunque su saldo promedio en las cuentas es bajo, el número promedio de productos y el alto compromiso con estos sugiere que tienen una relación cercana con el banco. La mayoría son personas de mediana edad, activamente involucradas con los productos del banco, pero pertenecientes a un segmento económico más bajo o de perfil minorista.

Potencial acción de marketing:

- Las estrategias para este grupo deben enfocarse en aumentar el uso de productos financieros adicionales. Dado que no tienen préstamos, podrían estar interesados en ofertas de crédito con condiciones favorables o productos de inversión. Además, su alta participación con los productos actuales sugiere que campañas de fidelización podrían ser efectivas para mantener su lealtad a largo plazo.

Este análisis del **Cluster 0** proporciona una visión completa para enfocar las estrategias comerciales y de marketing en función de las características observadas.

Grupo 1: Análisis Detallado

Tamaño del Cluster:

- **Número de Clientes:** 889 clientes.
 - **SIGNIFICADO:** Este cluster representa una porción más pequeña de la base de clientes del banco en comparación con el Cluster 0. No obstante, su perfil diferenciado puede requerir estrategias específicas para maximizar el valor que aportan al banco.
-

Indicadores Monetarios:

Salario (Ingreso):

- **Media (media):** 67.254,40
- **Desviación Estándar (estándar):** 254.332,81
- **Mínimo (min):** 10,999.74
- **Máximo (máximo):** 585.440,80

Interpretación: El ingreso promedio en este cluster es más alto que en el Cluster 0, lo que sugiere una mayor capacidad financiera de los clientes. Sin embargo, la desviación estándar extremadamente alta indica una enorme variabilidad, con algunos clientes ganando salarios mucho más altos que la mayoría. Esta dispersión sugiere la existencia de algunos clientes de alto valor dentro de este cluster.

Monto de Préstamos (importe_préstamo):

- **Media (media):** 0,0168
- **Máximo (max):** 1

Interpretación: A diferencia del Cluster 0, algunos clientes en este cluster tienen préstamos activos, aunque el monto promedio es bajo. Esto podría indicar que los clientes no dependen significativamente del crédito o que utilizan préstamos en una capacidad limitada.

Relación Deuda-Ingreso (ratio_deuda_ingresos):

- **Media (media):** 0,000047
- **Máximo (max):** 1.00

Interpretación: La relación deuda-ingreso es prácticamente nula en promedio, lo que sugiere que los clientes tienen deudas mínimas en comparación con sus ingresos. Sin embargo, el valor máximo de 1.00 muestra que hay algunos clientes que pueden estar en una situación financiera más comprometida.

Saldo de la Cuenta (account_balance):

- **Media (media):** 0,112

- **Máximo (max):** 3.00

Interpretación: El saldo promedio de las cuentas es bajo, pero el valor máximo de 3 sugiere que hay clientes que mantienen sumas significativas en sus cuentas. Esto podría ser un indicador de diferentes hábitos financieros, con algunos clientes prefiriendo ahorrar más.

Indicadores de productos:

Número de Productos (number_of_products):

- **Media (media):** 4,04
- **Máximo (max):** 7

Interpretación: Los clientes de este cluster poseen, en promedio, más productos financieros que aquellos en el Cluster 0, lo que indica una relación más profunda con el banco. El máximo de 7 productos refleja que algunos clientes tienen un nivel de compromiso muy alto, lo cual es positivo para la retención de estos clientes.

Puntuación de Compromiso con los Productos (product_engagement_score):

- **Media (media):** 8,16
- **Máximo (max):** 16

Interpretación: La puntuación de compromiso es muy alta, lo que sugiere que los clientes en este cluster están altamente involucrados con los productos del banco. Este alto nivel de compromiso representa una excelente oportunidad para impulsar más ventas cruzadas de productos financieros.

Indicadores Sociales:

Edad:

- **Media (media):** 42,98 años
- **Desviación Estándar (std):** 10,75 años
- **Rango de Edad (min - max):** 21 - 98 años

Interpretación: La edad promedio es de 42.98 años, lo que indica que los clientes están en una fase avanzada de sus vidas profesionales y pueden estar en una situación económica estable o en la cúspide de su carrera. Esto, junto con el hecho de que hay algunos clientes mucho más jóvenes y otros bastante mayores, sugiere una diversidad en las etapas de la vida representadas dentro del cluster.

Segmento:

- **Media (media):** 1,93

- **Máximo (max):** 3

Interpretación: La mayoría de los clientes pertenecen a los segmentos más bajos o minoristas, con un enfoque en clientes con acceso limitado a productos de alto valor. Sin embargo, algunos clientes forman parte de segmentos más altos, lo que podría reflejar una mezcla de clientes con diferentes niveles de acceso a servicios premium.

Cliente Activo (active_customer):

- **Media (media):** 1,00

Interpretación: Todos los clientes de este cluster son activos, lo que indica una participación constante y regular con los servicios del banco, lo cual es una señal positiva en términos de retención de clientes.

Código de Región (region_code):

- **Media (media):** 25,07
- **Máximo (máximo):** 52

Interpretación: La dispersión geográfica del cluster es amplia, lo que sugiere que el banco tiene una buena presencia en diferentes regiones. Esto indica que el cluster está por clientes de diversas áreas geográficas, posiblemente con variaciones en el tipo de productos compuestos demandados según la ubicación.

Conclusión del Cluster 1:

Perfil del cliente:

- Este cluster está compuesto por clientes con ingresos promedio más altos y con una mayor capacidad de adquirir productos financieros. Su relación con el banco es profunda, como lo demuestra su alto nivel de compromiso con Múltiples productos. La edad promedio sugiere que son clientes maduros, en fases avanzadas de su vida laboral, lo que podría representar estabilidad financiera. Aunque algunos tienen préstamos y mantienen saldos más altos en sus cuentas, la mayoría de estos clientes no dependen mucho del crédito.

Potencial acción de marketing:

- Este grupo es un buen candidato para estrategias de venta cruzada de productos de inversión o ahorro, dado su alto nivel de compromiso con los productos actuales. Asimismo, podría ser interesante ofrecer productos premium a los clientes que actualmente se encuentran en segmentos más bajos pero que tienen la capacidad de acceder a servicios de mayor valor. También se podrían implementar estrategias personalizadas para maximizar el valor de los clientes más jóvenes dentro de este cluster, enfocándose en su transición hacia productos de mayor compromiso conforme avanzan en su vida profesional.

Este análisis del **Cluster 1** proporciona una visión clara para diseñar estrategias comerciales enfocadas en la maximización de valor y la retención de clientes.

Grupo 2: Análisis Detallado

Tamaño del Cluster:

- **Número de Clientes:** 2.163 clientes.
 - **SIGNIFICADO:** Este cluster representa una porción significativa de la base de clientes del banco, y su perfil diferenciado sugiere que puede haber oportunidades específicas para dirigirse a estos clientes con productos y servicios adecuados.
-

Indicadores Monetarios:

Salario (Ingreso):

- **Media (media):** 70.555,09
- **Desviación Estándar (estándar):** 161.528,27
- **Mínimo (min):** 14,293.56
- **Máximo (máximo):** 5.784.533,07

Interpretación: El ingreso promedio en este cluster es moderadamente alto, indicando una mayor capacidad adquisitiva en comparación con otros clusters. La amplia desviación estándar refleja una gran disparidad en los ingresos, con algunos clientes ganando ingresos extremadamente altos, lo que sugiere que el grupo incluye tanto clientes de ingresos medios como de alto poder adquisitivo.

Monto de Préstamos (importe_préstamo):

- **Media (media):** 0
- **Máximo (max):** 0

Interpretación: Similar al Clúster 0, los clientes de este grupo no tienen préstamos activos, lo que puede indicar que no dependen de préstamos bancarios o que prefieren financiarse por otras vías, ya sea por ingresos propios o porque no tienen la necesidad de tomar créditos.

Relación Deuda-Ingreso (ratio_deuda_ingresos):

- **Media (media):** 0
- **Máximo (max):** 0

Interpretación: No hay relación deuda-ingreso en este cluster, lo que refuerza la idea de que los clientes no tienen deuda bancaria o que no requieren financiarse a través de productos de crédito.

Saldo de la Cuenta (account_balance):

- **Media (media):** 0,742
- **Máximo (max):** 3.00

Interpretación: El saldo promedio de la cuenta es más alto que en los clusters anteriores, lo que sugiere que estos clientes prefieren mantener más efectivo en sus cuentas bancarias. Esto podría deberse a una preferencia por mantener liquidez o una estrategia de ahorro. Sin embargo, también hay clientes que tienen saldos mucho más altos, lo que indica cierta diversidad en los hábitos de manejo de dinero.

Indicadores de productos:

Número de Productos (number_of_products):

- **Media (media):** 2,08
- **Máximo (max):** 7

Interpretación: Los clientes de este cluster tienen en promedio menos productos financieros en comparación con otros clusters, lo que indica una relación más limitada con el banco. A pesar de esto, algunos clientes mantienen hasta 7 productos, lo que muestra que hay una minoría comprometida con la banca de manera más extensa.

Puntuación de Compromiso con los Productos (product_engagement_score):

- **Media (media):** 4,46
- **Máximo (max):** 14

Interpretación: La puntuación de compromiso es moderada, lo que sugiere que, aunque tienen menos productos en promedio, los clientes que están comprometidos con el banco mantienen un interés considerable en estos productos. Este es un indicativo de que podría haber oportunidades para fortalecer la relación con aquellos clientes que tienen un nivel moderado de compromiso.

Indicadores Sociales:

Edad:

- **Media (media):** 49,73 años
- **Desviación Estándar (std):** 15,11 años
- **Rango de Edad (min - max):** 20 - 98 años

Interpretación: La edad promedio de los clientes es significativamente más alta que en los otros clusters, lo que indica que el grupo está compuesto mayormente por personas en etapas avanzadas de su vida laboral o incluso en la etapa de jubilación. Esta información puede ser clave para diseñar productos adecuados a las necesidades de los clientes en fases más maduras, como productos de inversión o de ahorro para la jubilación.

Segmento:

- **Media (media):** 2,29
- **Máximo (max):** 3

Interpretación: Este cluster se compone principalmente de clientes de segmentos más altos, con acceso a productos premium o servicios avanzados. Esto es indicativo de que estos clientes tienen un perfil financiero más robusto, lo que sugiere una oportunidad para ofrecerles productos personalizados de mayor valor.

Cliente Activo (active_customer):

- **Media (media):** 1,00

Interpretación: Todos los clientes en este cluster son activos, lo que significa que interactúan regularmente con el banco y sus productos. Esto es positivo desde una perspectiva de retención de clientes y ofrece oportunidades para profundizar aún más en la relación.

Código de Región (region_code):

- **Media (media):** 27,03
- **Máximo (máximo):** 52

Interpretación: La dispersión geográfica en este cluster es amplia, similar a los clusters anteriores. Esto indica que los clientes de este grupo se encuentran en varias regiones, lo que sugiere que el banco tiene una presencia geográfica diversa y que las estrategias de marketing deben adaptarse a diferentes contextos regionales.

Conclusión del Cluster 2:**Perfil del cliente:**

- Los clientes de este cluster tienen ingresos moderadamente altos, no dependen de préstamos, y tienden a mantener saldos más elevados en sus cuentas. Aunque el número de productos que tienen es menor que en otros clusters, su compromiso con el banco es sólido, y la mayoría pertenece a segmentos de clientes más exclusivos. La edad promedio más alta sugiere que muchos de estos clientes están en una etapa madura de sus vidas, con posibles necesidades financieras relacionadas con la planificación para la jubilación o la preservación de su patrimonio.

Potencial acción de marketing:

- Las estrategias para este cluster deben centrarse en ofrecer productos de inversión a largo plazo o servicios relacionados con la planificación patrimonial y la jubilación. Dado que son clientes más maduros y pertenecen a segmentos más altos, es probable que aprecien un enfoque personalizado y un servicio de mayor calidad. Además, la oferta de productos de ahorro e inversión podría incrementar aún más su

compromiso con el banco. Dado que la mayoría de estos clientes no tienen préstamos, se podrían diseñar productos crediticios con condiciones favorables para aquellos que busquen financiarse en el futuro.

Este análisis del **Cluster 2** proporciona una visión clara para crear estrategias personalizadas que maximicen el valor de estos clientes, al mismo tiempo que se fortalece su relación con el banco.

Grupo 3: Análisis Detallado

Tamaño del Cluster:

- **Número de Clientes:** 4.033 clientes.
 - **Significado:** Este cluster es el más grande de los cuatro, lo que lo convierte en un grupo clave para las estrategias de retención y marketing del banco. Un enfoque bien dirigido hacia este cluster puede generar un impacto significativo en los resultados del banco.
-

Indicadores Monetarios:

Salario (Ingreso):

- **Media (media):** 100.447,76
- **Desviación Estándar (estándar):** 77.444,61
- **Mínimo (min):** 7.445,44
- **Máximo (max):** 1.569.620,70

Interpretación: Este cluster tiene el ingreso promedio más alto de todos los grupos. Aunque la desviación estándar es considerable, lo que sugiere cierta variabilidad, la mayoría de los clientes en este grupo tienen un ingreso relativamente alto. Esto indica que este cluster está compuesto por clientes con una mayor capacidad adquisitiva, lo que podría hacerlos más propensos a productos financieros de mayor valor.

Monto de Préstamos (importe_préstamo):

- **Media (media):** 0
- **Máximo (max):** 0

Interpretación: Ninguno de los clientes en este cluster tiene préstamos activos, lo que indica que, a pesar de tener altos ingresos, no están utilizando productos de crédito. Esto podría reflejar una preferencia por no endeudarse o que estos clientes tienen ingresos suficientes para no necesitar préstamos bancarios.

Relación Deuda-Ingreso (ratio_deuda_ingresos):

- **Media (media):** 0

- **Máximo (max):** 0

Interpretación: No se observa ninguna relación deuda-ingreso en este cluster, lo que refuerza la hipótesis de que estos clientes no tienen deudas o no requieren financiamiento adicional. Podría ser una señal de que este grupo se encuentra en una posición financiera estable y que gestionan bien sus ingresos.

Saldo de la Cuenta (account_balance):

- **Media (media):** 0,000992
- **Máximo (max):** 1.00

Interpretación: El saldo promedio en las cuentas es casi nulo, lo que sugiere que estos clientes no mantienen grandes cantidades de dinero en sus cuentas bancarias. Este comportamiento podría estar relacionado con una preferencia por invertir sus fondos en lugar de mantenerlos en efectivo. Sin embargo, algunos clientes tienen un saldo considerablemente mayor.

Indicadores de productos:

Número de Productos (number_of_products):

- **Media (media):** 3,12
- **Máximo (max):** 4

Interpretación: Los clientes de este cluster tienen, en promedio, menos productos financieros en comparación con otros clusters. Esto podría indicar una relación menos diversificada con el banco, sugiriendo que podrían estar enfocados en productos específicos o que podrían preferir trabajar con otras instituciones financieras.

Puntuación de Compromiso con los Productos (product_engagement_score):

- **Media (media):** 6,00
- **Máximo (max):** 14

Interpretación: A pesar de tener menos productos, la puntuación de compromiso con los productos es relativamente alta, lo que sugiere que los productos que estos clientes utilizan son de gran importancia para ellos. Es posible que tengan una relación más estratégica con el banco, utilizando productos clave que cumplan con sus necesidades financieras.

Indicadores Sociales:

Edad:

- **Media (media):** 23,79 años
- **Desviación Estándar (std):** 3,28 años

- **Rango de Edad (min - max):** 20 - 27 años

Interpretación: Este cluster está compuesto principalmente por clientes jóvenes, con una edad promedio significativamente menor que en los otros clusters. Esto sugiere que estos clientes están en las primeras etapas de su carrera laboral, lo que podría hacer que sus necesidades financieras sean diferentes a las de clientes más maduros. Estos clientes podrían estar enfocados en productos como cuentas de ahorro, inversión a largo plazo o productos de bajo riesgo.

Segmento:

- **Media (media):** 1,01
- **Máximo (max):** 2

Interpretación: La mayoría de los clientes en este cluster pertenecen al segmento 1, que probablemente se refiere a clientes minoristas o aquellos con acceso a productos financieros básicos. Esto es coherente con el perfil de clientes jóvenes y sugiere que aún no tienen acceso a productos premium o avanzados del banco.

Cliente Activo (active_customer):

- **Media (media):** 1,00

Interpretación: El 100% de los clientes de este cluster son activos, lo que indica una participación constante y regular con el banco. Esto es un buen indicador de lealtad, aunque podría significar que están utilizando productos básicos, como cuentas corrientes o tarjetas de débito.

Código de Región (region_code):

- **Media (media):** 25,35
- **Máximo (máximo):** 52

Interpretación: La dispersión geográfica es amplia en este cluster, lo que indica que estos clientes están distribuidos en diferentes regiones. Esta diversidad regional sugiere que el banco tiene una presencia geográfica significativa en diferentes áreas, y podría ser necesario ajustar las estrategias de marketing según las necesidades específicas de cada región.

Conclusión del Cluster 3:

Perfil del cliente:

- Este cluster está compuesto por clientes jóvenes, con ingresos altos pero sin préstamos activos y que prefieren mantener un saldo bajo en sus cuentas. Aunque tienen menos productos financieros, el compromiso con los productos que utilizan es relativamente alto, lo que sugiere que estos productos son clave en su gestión financiera. Además, la mayoría de los clientes pertenece a segmentos minoristas

básicos, lo que indica que podrían estar en el inicio de su relación con el banco y aún no han accedido a productos de mayor valor.

Potencial acción de marketing:

- Las estrategias de marketing para este cluster deben enfocarse en atraer a estos jóvenes clientes hacia productos más avanzados a medida que crezcan en sus carreras. Esto podría incluir cuentas de ahorro a largo plazo, planes de inversión o préstamos personales. Dado que aún no tienen préstamos, este podría ser un buen momento para ofrecer productos de crédito con condiciones favorables. Asimismo, ofrecerles asesoría financiera personalizada podría ayudar a fidelizarlos a largo plazo y aumentar su compromiso con el banco.

Resultado Final

Grupo 0: Clientes Estables y Diversificados

Justificación: Este grupo está comprometido con el banco, pero con una mayor propensión a productos básicos que les proporcionen flexibilidad financiera y opciones de inversión segura.

Productos Sugeridos:

1. **Credit Card** - Para complementar su gestión financiera prudente y aumentar su capacidad de consumo con opciones de crédito a corto plazo.
2. **Payroll Account** - Dado que tienen una relación cercana con el banco, este producto les permitirá centralizar sus ingresos y gestionar mejor su flujo de efectivo.
3. **Funds** - Les permitiría explorar opciones de inversión sin asumir riesgos elevados, adaptándose a su perfil de ingresos medios.

Grupo 1: Clientes de Alto Valor y Oportunidad de Expansión

Justificación: Este grupo tiene una alta capacidad adquisitiva y puede beneficiarse de productos de inversión más avanzados y de planificación a largo plazo, así como de préstamos hipotecarios para diversificar sus activos.

Productos Sugeridos:

1. **Pension Plan** - Una opción atractiva para asegurar su estabilidad financiera a largo plazo, ideal para aquellos con ingresos altos.
2. **Mortgage** - Este producto puede ser interesante para quienes buscan diversificar sus inversiones en bienes inmuebles.
3. **Securities** - Ideal para clientes que buscan productos premium y sofisticados para maximizar sus retornos.

Grupo 2: Clientes de Patrimonio Elevado y Conservador

Justificación: Estos clientes son conservadores y prefieren mantener su patrimonio con productos financieros seguros y de largo plazo. El grupo 2 apreciará la estabilidad y las opciones de inversión estructuradas.

Productos Sugeridos:

1. **Long Term Deposit** - Perfecto para este perfil conservador, ofreciendo seguridad y rentabilidad a largo plazo.
2. **Premium Accounts** -
3. **Pension Plan** - Ideal para su planificación financiera a futuro, asegurando que mantengan estabilidad durante su jubilación.

NO SOLO TE OFRECEMOS PRODUCTOS, TE OFRECEMOS CONTENIDO DE GENTE IMPORTANTE A NIVEL MUNDIAL QUE ESTÁN DENTRO DEL MUNDO DE LAS FINANZAS

Grupo 3: Jóvenes Profesionales en Crecimiento

Justificación: Este grupo está comenzando su carrera profesional y necesita productos simples y efectivos que les permitan gestionar sus finanzas personales mientras continúan creciendo financieramente.

Productos Sugeridos:

1. **Short Term Deposit** - Ideal para maximizar sus ahorros a corto plazo y fomentar el hábito del ahorro sin comprometer su liquidez.
2. **Get your Cryptos** - Herramienta financiera básica que les ayudará a gestionar su flujo de efectivo y mantener el control sobre sus gastos.
3. **Accounts** - Facilita la gestión de sus ingresos, ayudándolos a construir una relación más sólida con el banco.