



La présentation de l'analyse de Primero Bank



Notre compréhension de vos enjeux

La banque Primero Bank fait face à de nombreux départs de clients.

Elle souhaite mettre en place un plan d'action pour éviter d'autres vagues de départs.

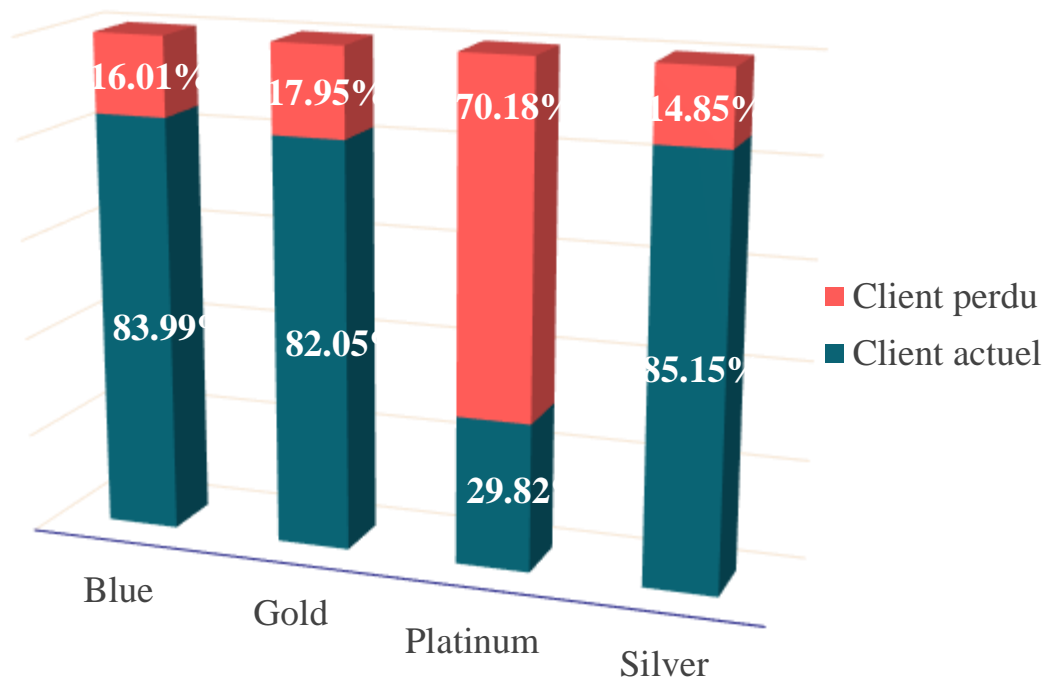
Notre objectif est de comprendre pourquoi les clients quittent la banque.

Nous allons explorer les données fournies par la banque pour pouvoir expliquer ces départs.



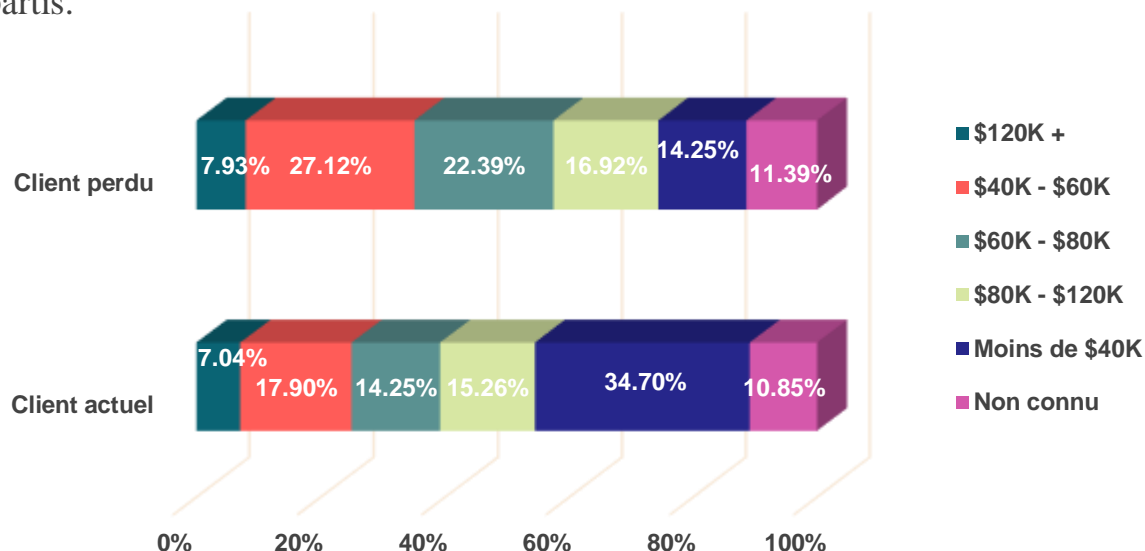
L'analyse des données Par type de carte

- En regardant le graphique en courbes c'est possible de voir que plus de 70% des clients ayant une carte platinum sont partis.



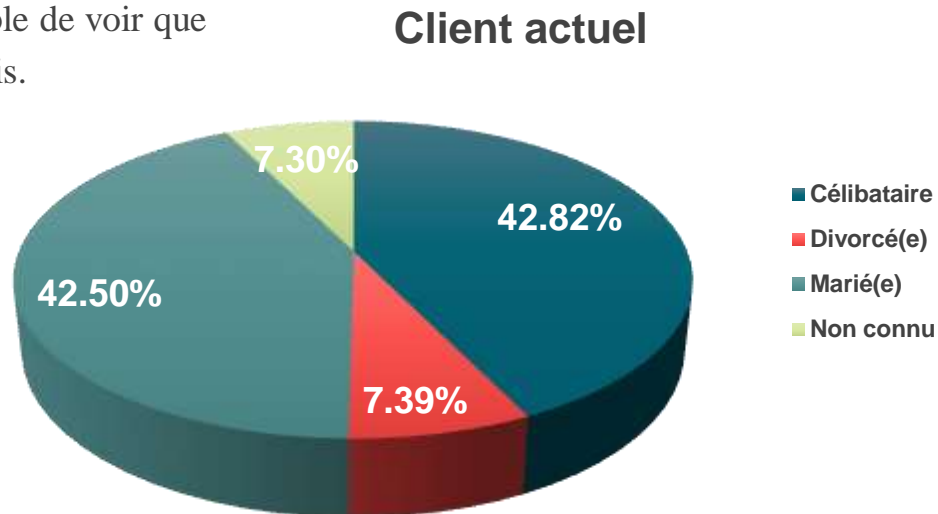
L'analyse des données de catégorie de revenue

- En regardant les graphiques à barres c'est possible de visualiser que plus de 27% des clients ayant des revenus compris entre 40K et 60K sont partis.



L'analyse des données de Client par statut marital

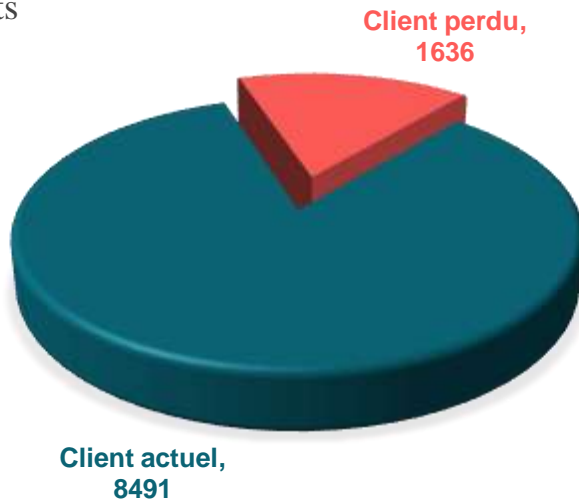
- En regardant le graphique anneau c'est possible de voir que plus de 57% des clients étant mariés sont partis.





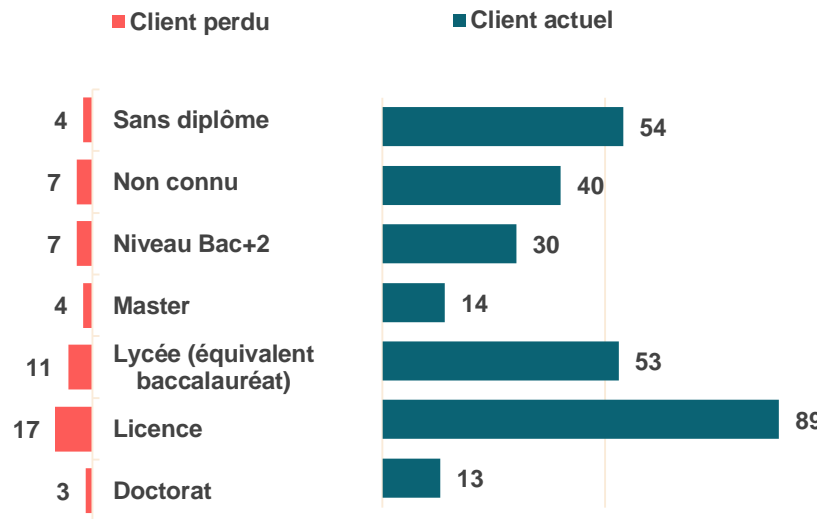
L'analyse des données de Moyenne de Nb d'interactions

- Dans le graphique en secteurs , nous constatons qu'il y a des problèmes de communication entre les clients perdus et les relations avec la clientèle



L'analyse des données de client en terme de Niveau de diplôme

Les graphique à barres montrent les variation des données qu'il existe un lien entre le niveau de diplôme et le client perdu.





Conclusion

Les profils qui pourraient partir :

- Les niveaux de revenus des clients qui restent et quittent la banque sont différents
- Les sortants gagnent des revenus nettement plus élevés
- Le niveau d'endettement moyen des clients qui sont restés est deux fois plus élevé que celui des clients qui sont partis.

Conclusion



Les clients actuels qui pourraient partir.

- La banque a encore 7 clients platine qui peuvent partir.
- 152 des clients de la banque étaient mariés et avaient des revenus supérieurs à 40 000 et inférieurs à 42 000.



MERCI !