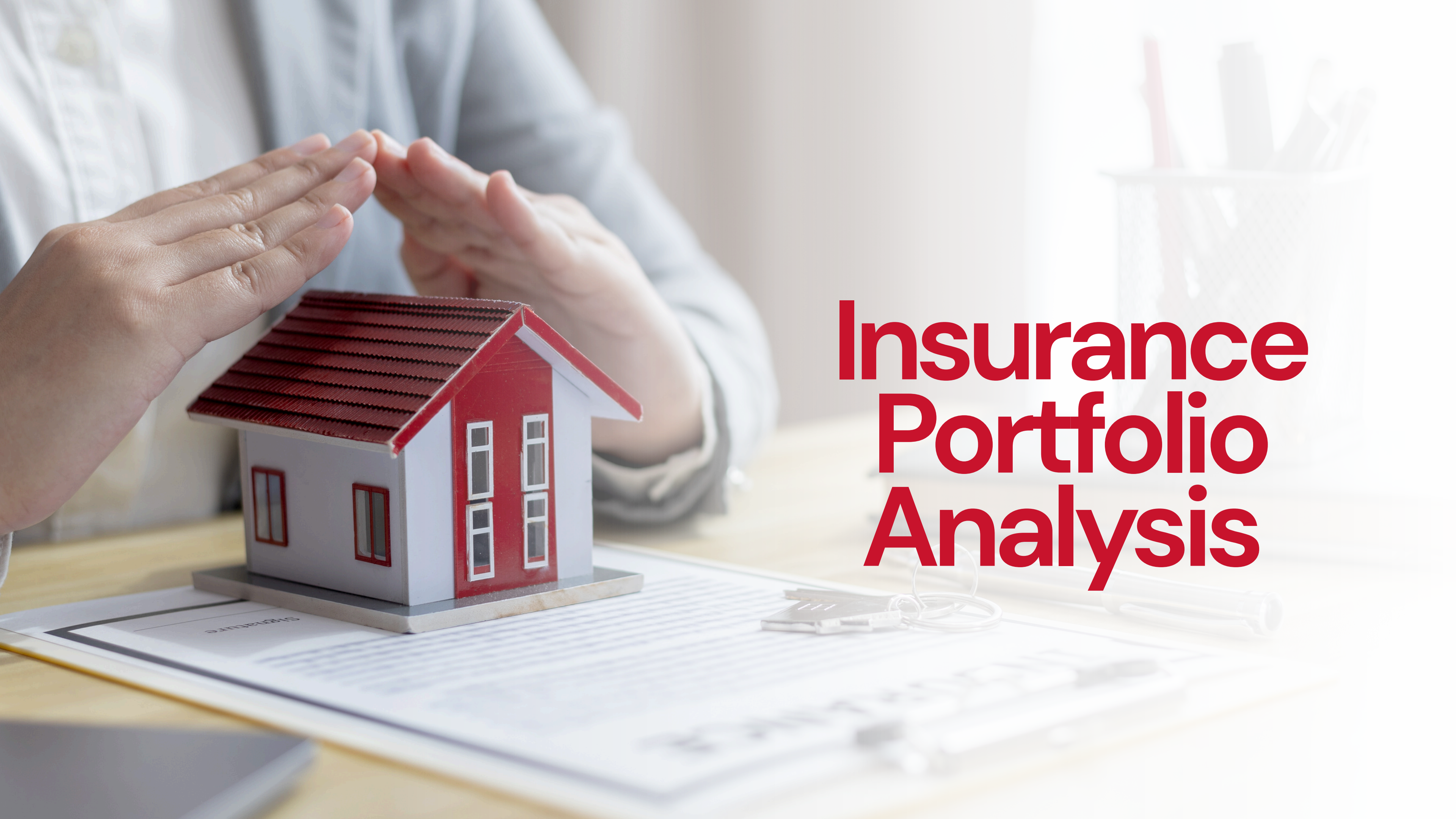


# Insurance Portfolio Analysis





# Layihənin məqsədi

**Bu layihənin məqsədi sığorta şirkətinin müştəri portfelini, sığorta gəlirlərini, ödənilmiş zərər məbləğlərini və agent performansını SQL və Excel vasitəsilə analiz etməkdir.**

**Layihə çərçivəsində:**

- Ümumi sığorta haqları (premium) və ödənilmiş zərərlər (claim) təhlil olunur.**
  - Gəlirlilik və risk səviyyəsi qiymətləndirilir.**
  - Agentlər, filiallar və regionlar üzrə satış performansını müqayisə edilir.**
  - Ən riskli sığorta növləri müəyyən edilir.**
- Əldə olunan nəticələr Excel qrafikləri və dashboard vasitəsilə vizuallaşdırılır.**

**Bu analizlər idarəetmə qərarlarının daha düzgün verilməsi, risklərin azaldılması və gəlirliliyin artırılması məqsədi daşıyır.**

# Istifadə olunan cədvəllər

## CUSTOMERS

customer\_id  
full\_name  
gender  
age  
city  
vehicle\_type

## AGENTS

agent\_id  
agent\_name  
branch  
hire\_date  
region

## POLICIES

policy\_id  
customer\_id  
agent\_id  
policy\_type  
start\_date  
end\_date  
premium\_amount  
coverage\_amount

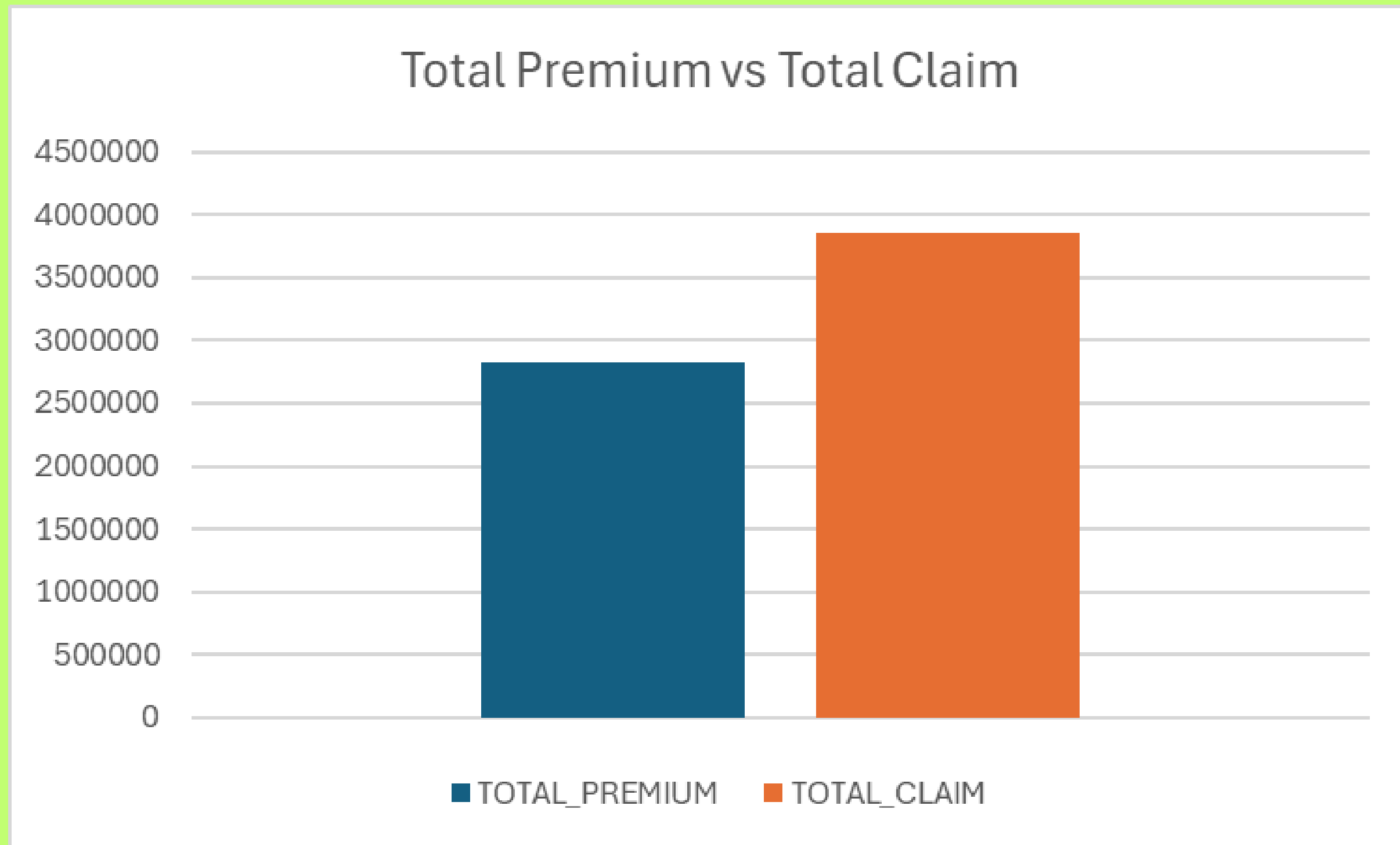
## CLAIMS

claim\_id  
policy\_id  
claim\_date  
claim\_amount  
claim\_reason  
status

## PAYMENTS

payment\_id  
policy\_id  
payment\_date  
amount  
payment\_method

# Total Premium vs Total Claim



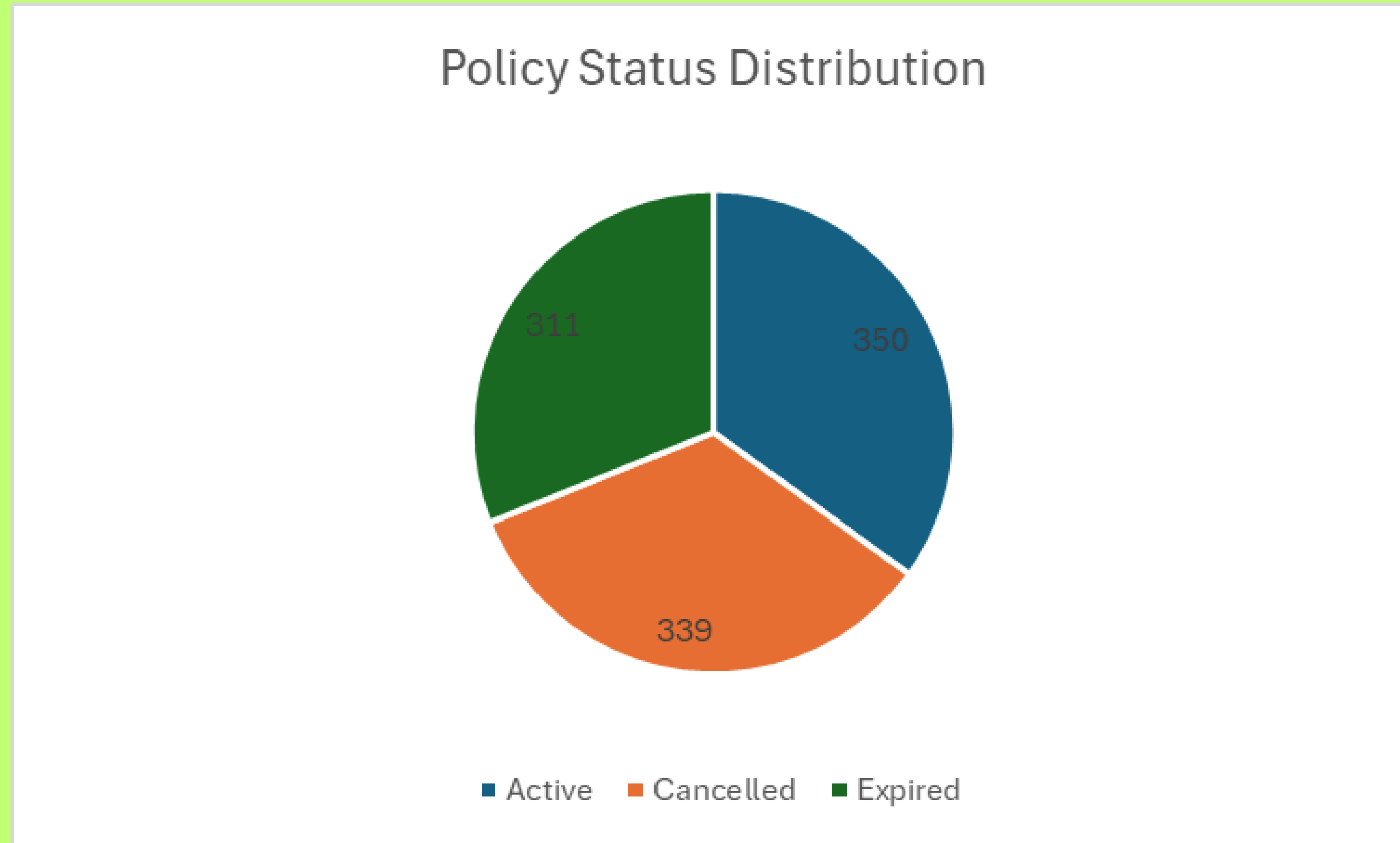
Ümumi claim məbləği yığılan ümumi premium-u əhəmiyyətli dərəcədə üstələyir, bu da portfelin ümumilikdə zərərdə olduğunu göstərir. Başqa sözlə, şirkət hər yığılan 100 AZN premiuma qarşı təxminən 136 AZN xərc çəkir.

# Yearly Profit Trend



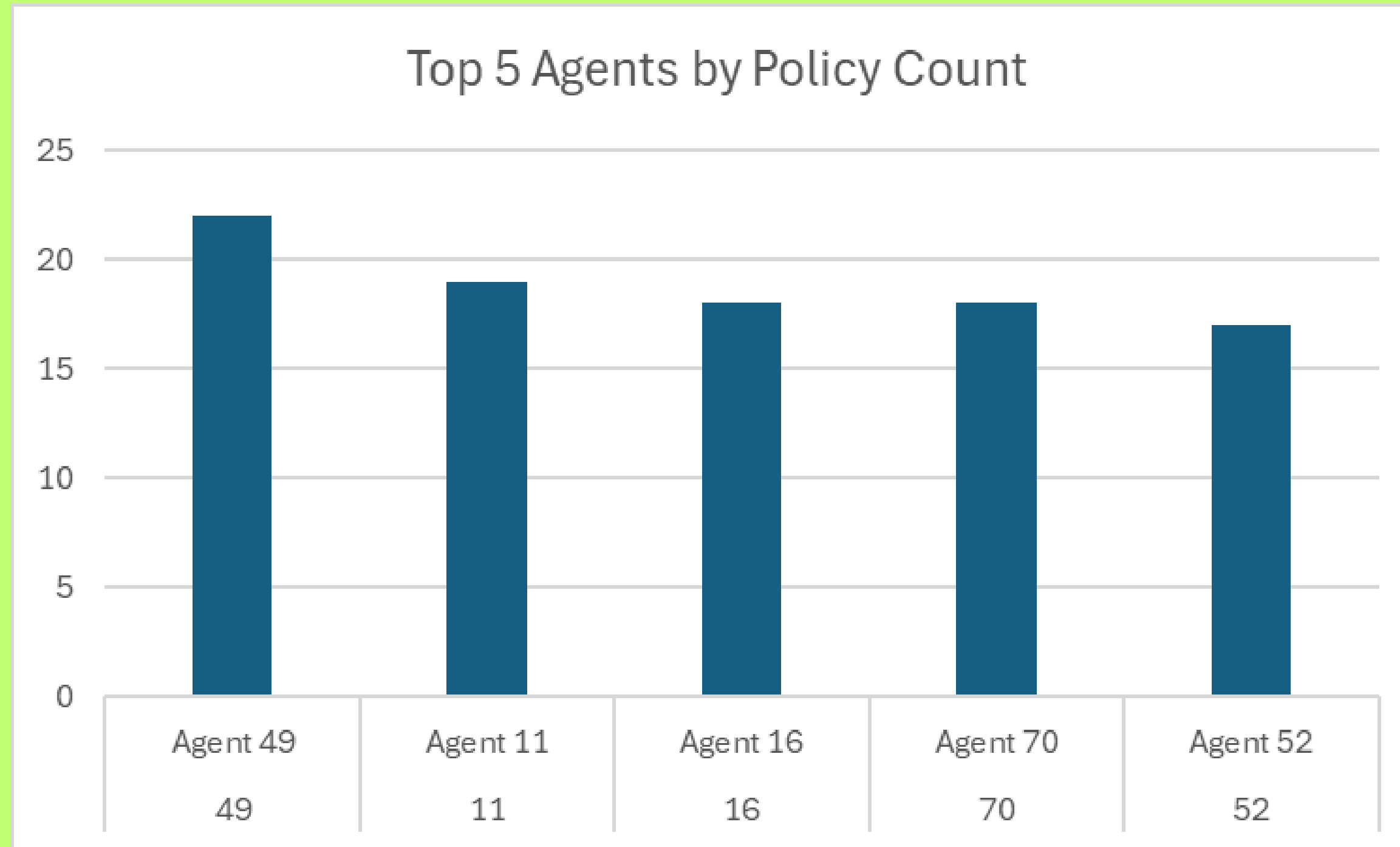
2022–dən 2023–ə zərər azalsa da, 2024–cü ildə yenidən demək olar ki, eyni səviyyədə qalıb, yeni yaxşılaşma dayanıb. Bu, portfeldə problem olduğunu və mövcud tədbirlərin effekt vermədiyini göstərir.

# Policy Status Distribution



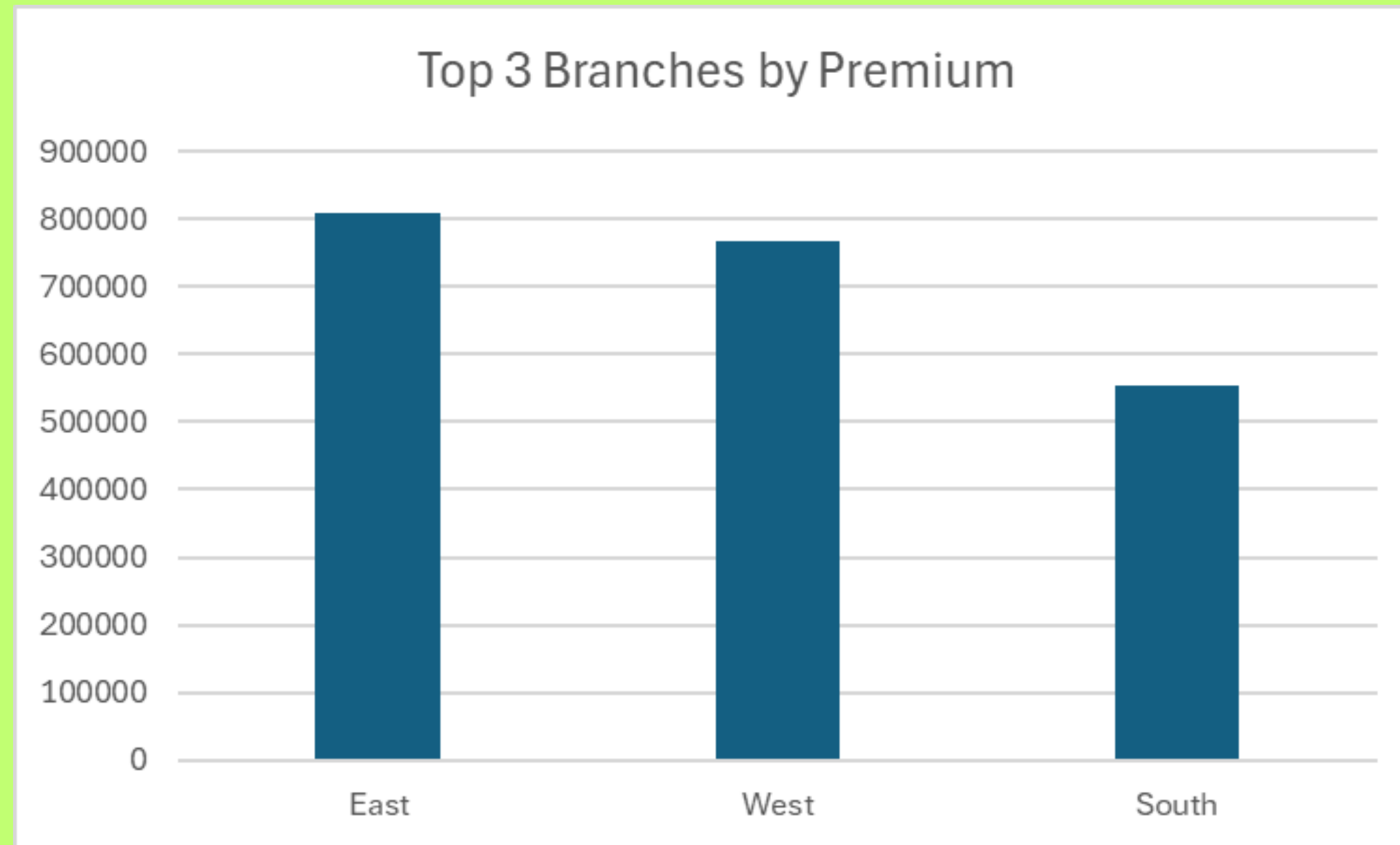
**Aktiv sığorta sayı, ləğv olunmuş və bitmiş sığorta sayına çox yaxındır, bu da müştəri saxlama səviyyəsinin zəif olduğunu göstərir.**

# Top 5 Agents by Policy Count



Ən çox sığorta satan agentin 22 sığortaya malik olması satışların agentlər arasında bölündüyünü və yüksək məhsuldarlığın olmadığını göstərir.

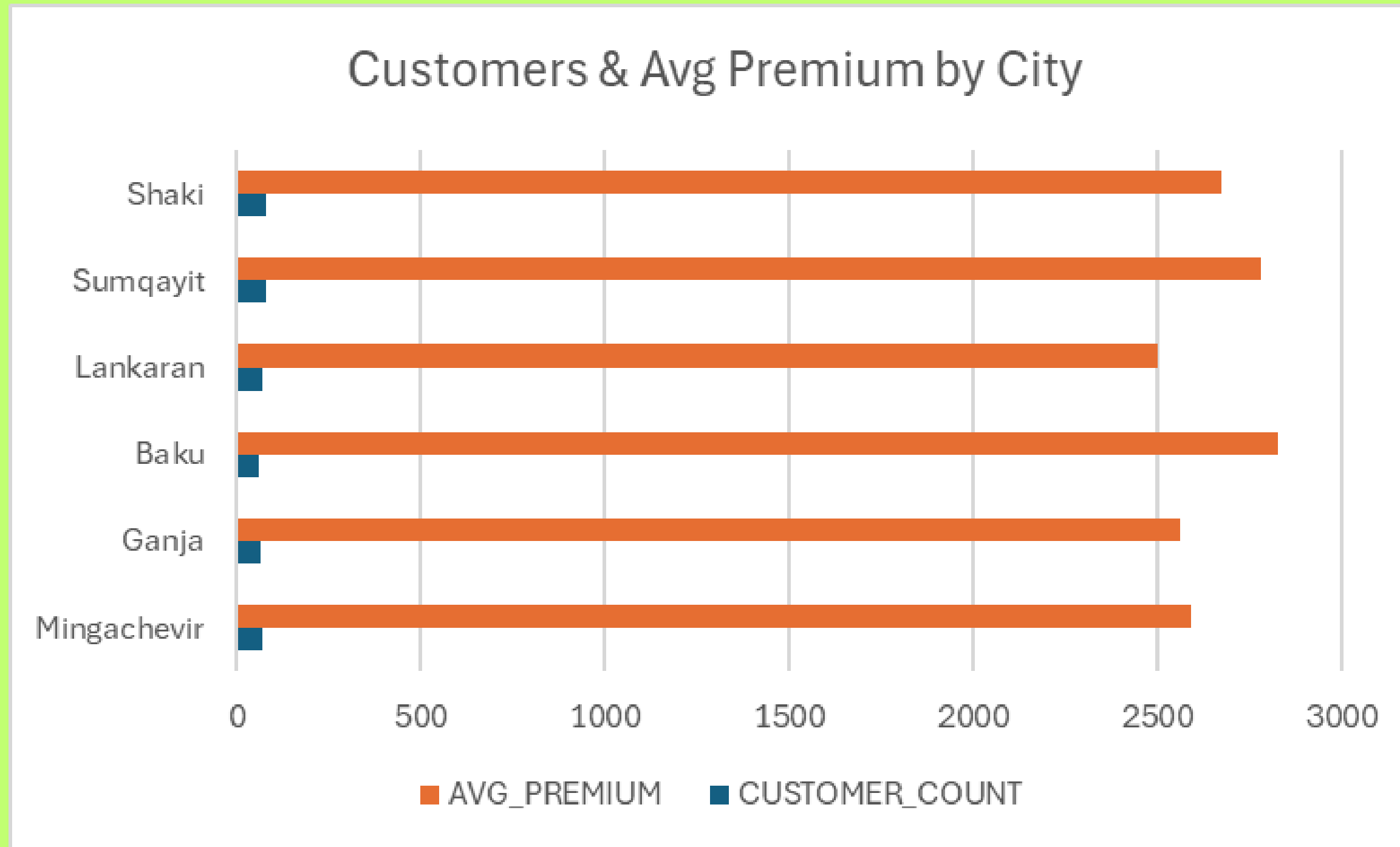
# Top 3 Branches by Premium



**East, West və South filialları ən yüksək premium həcminə malikdirlər.**

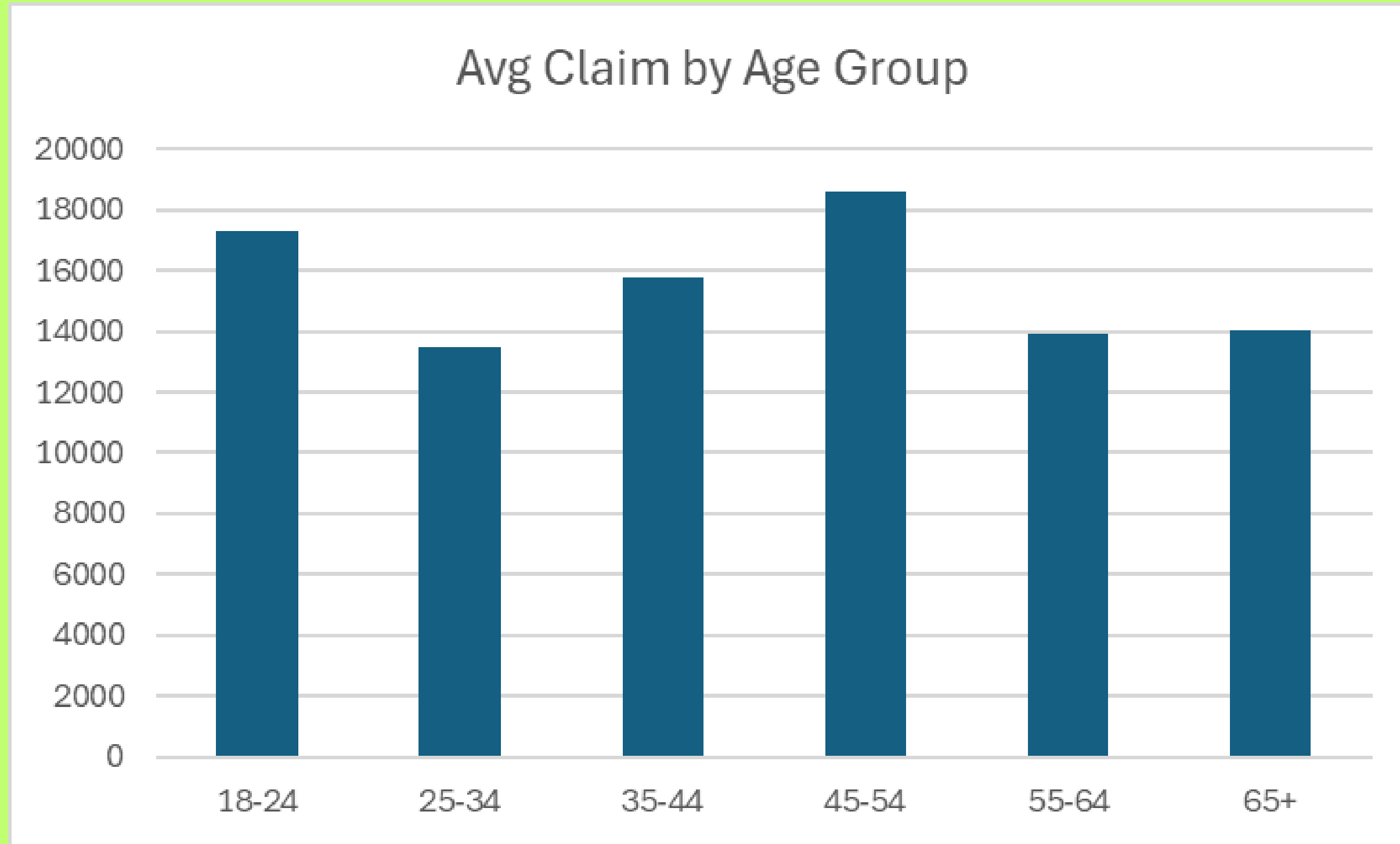


# Customers & Avg Premium by City



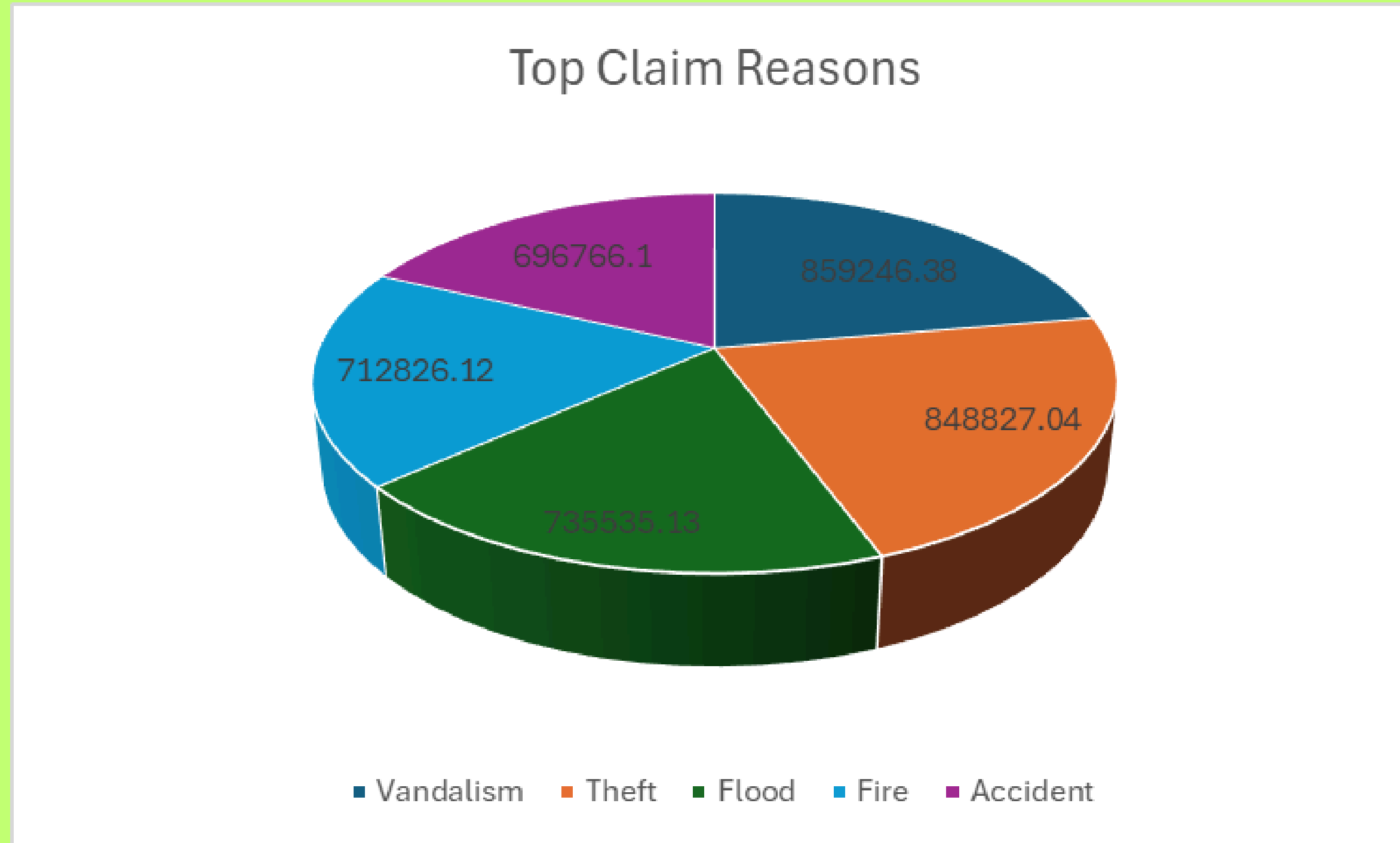
Bakı və Sumqayıt şəhərlərində orta premium ən yüksəkdir, lakin müştəri sayı baxımından lider deyil, bu da yüksək qiymətə baxmayaraq müştəri bazasının məhdud olduğunu göstərir. Sumqayıt və Şəki isə həm müştəri sayı, həm də orta premium baxımından daha balanslıdır.

# Avg Claim by Age Group



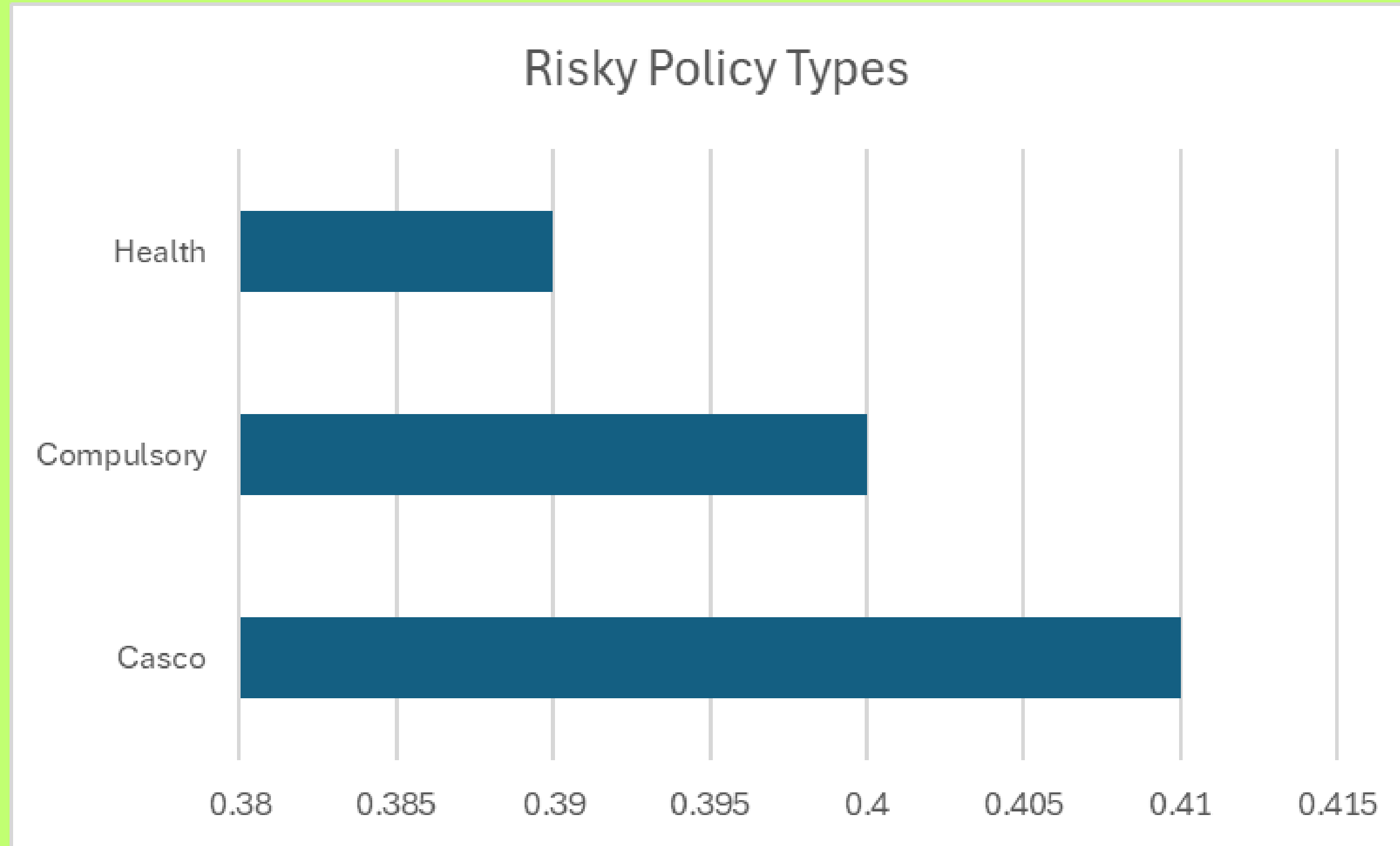
Ən yüksək orta claim məbləği 45–54 yaş qrupunda müşahidə olunur , bu da bu yaş qrupunun ən riskli segment olduğunu göstərir. 18–24 yaş qrupu da yüksək claim səviyyəsinə malikdir, halbuki orta yaş qruplarında risk nisbətən daha balanslıdır.

# Top Claim Reasons



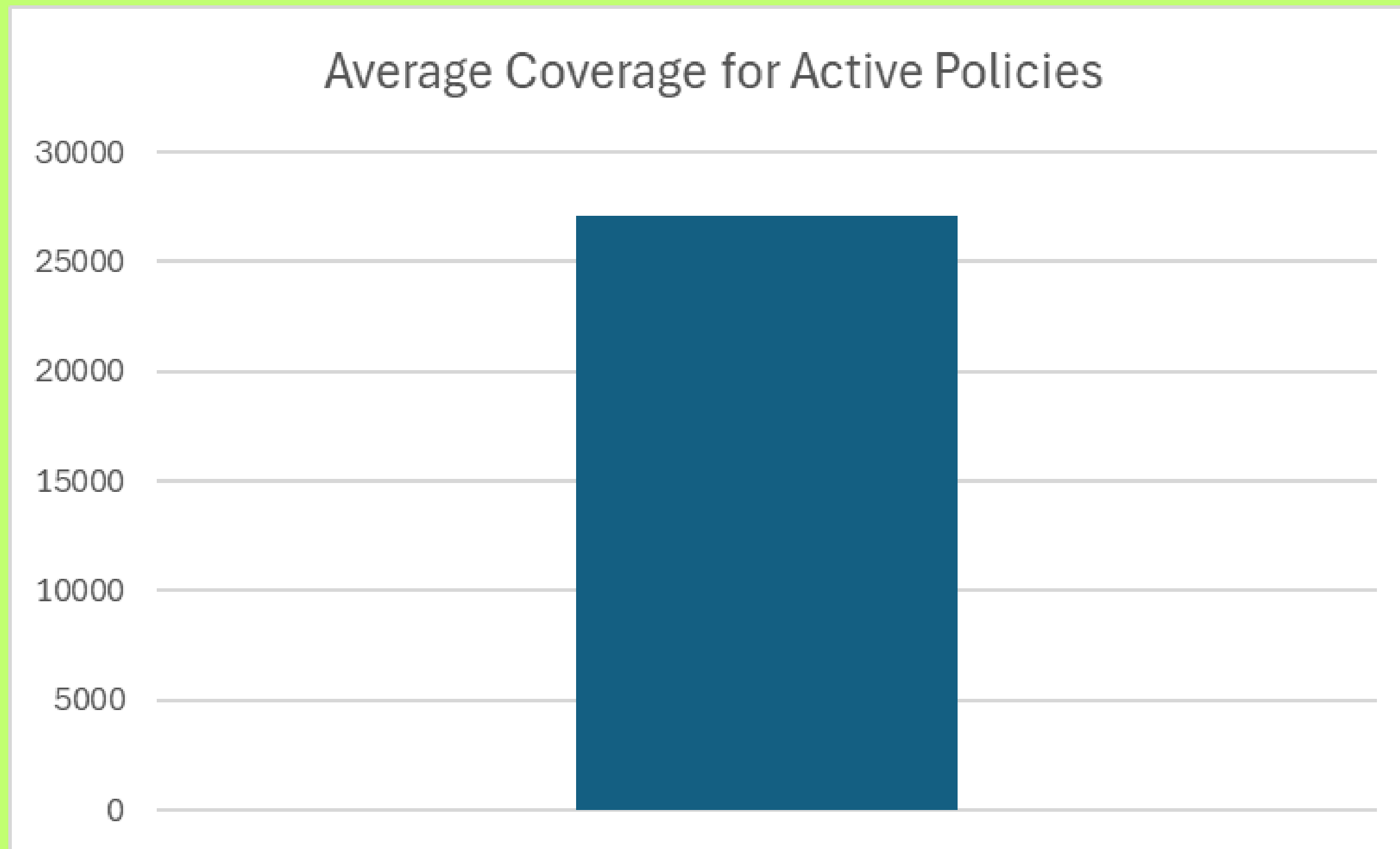
Claim xərclərinin ən böyük hissəsi Vandalism və Theft səbəblərindən yaranır, bu da zərərin əsasən insan faktorlu risklərdən qaynaqlandığını göstərir. Təbii risklər mövcud olsa da, ümumi zərərdə payları daha aşağıdır.

# Risky Policy Types



Ən yüksək risk səviyyəsinə malik olan sığorta növləri Casco, Health və Compulsory sayılır.

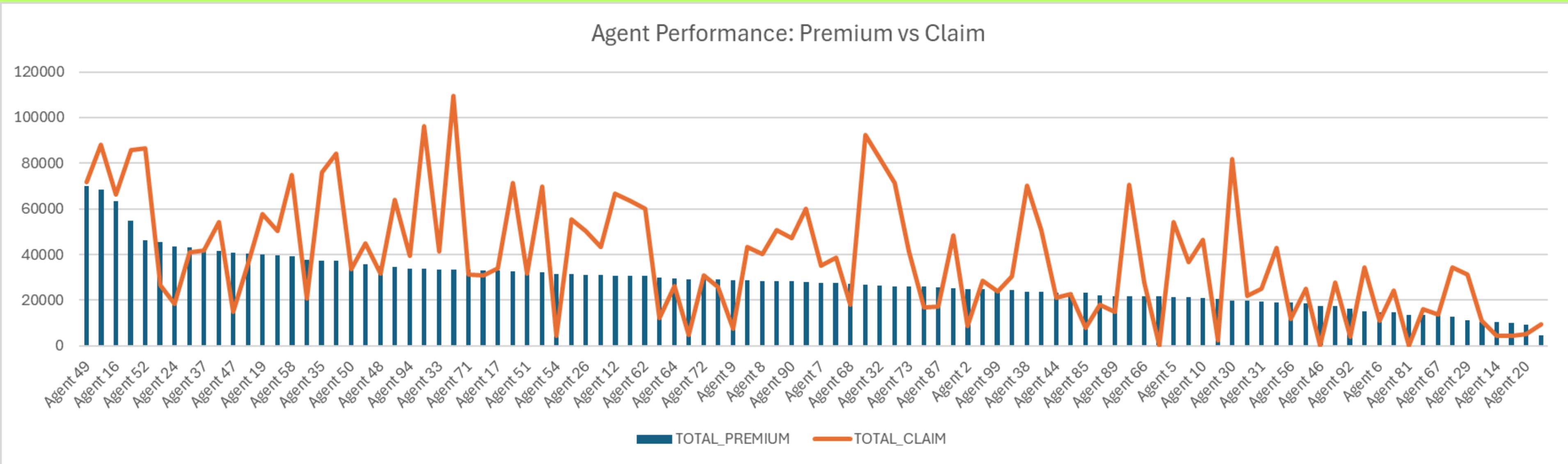
# Average Coverage for Active Policies



Aktiv sığortalar üzrə orta sığorta təminatı təxminən 27095,2–dir, bu da potensial claim məbləğinin yüksək olduğunu göstərir.

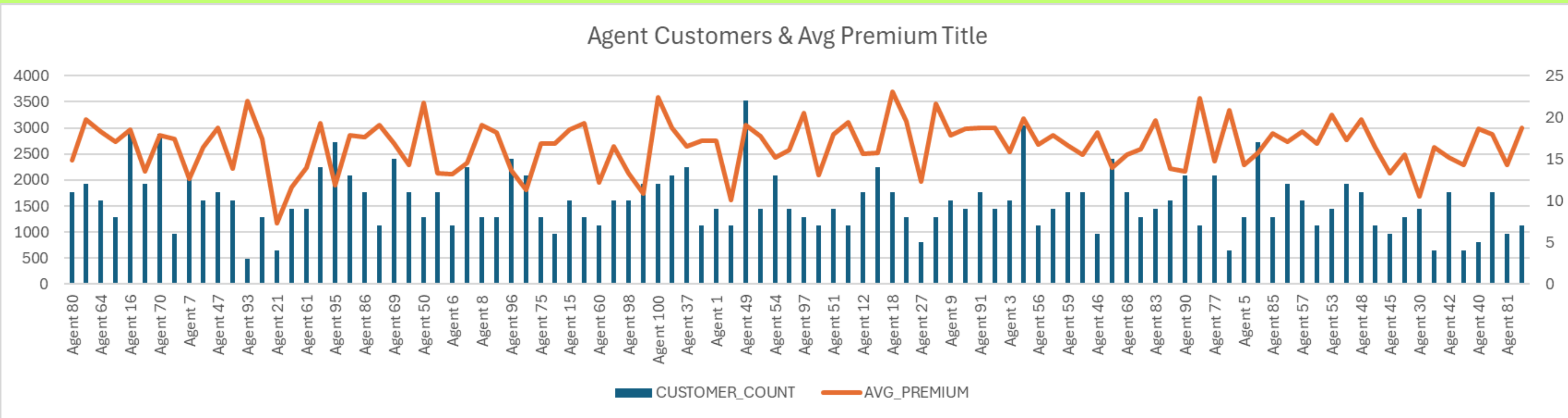


# Agent Performance: Premium vs Claim



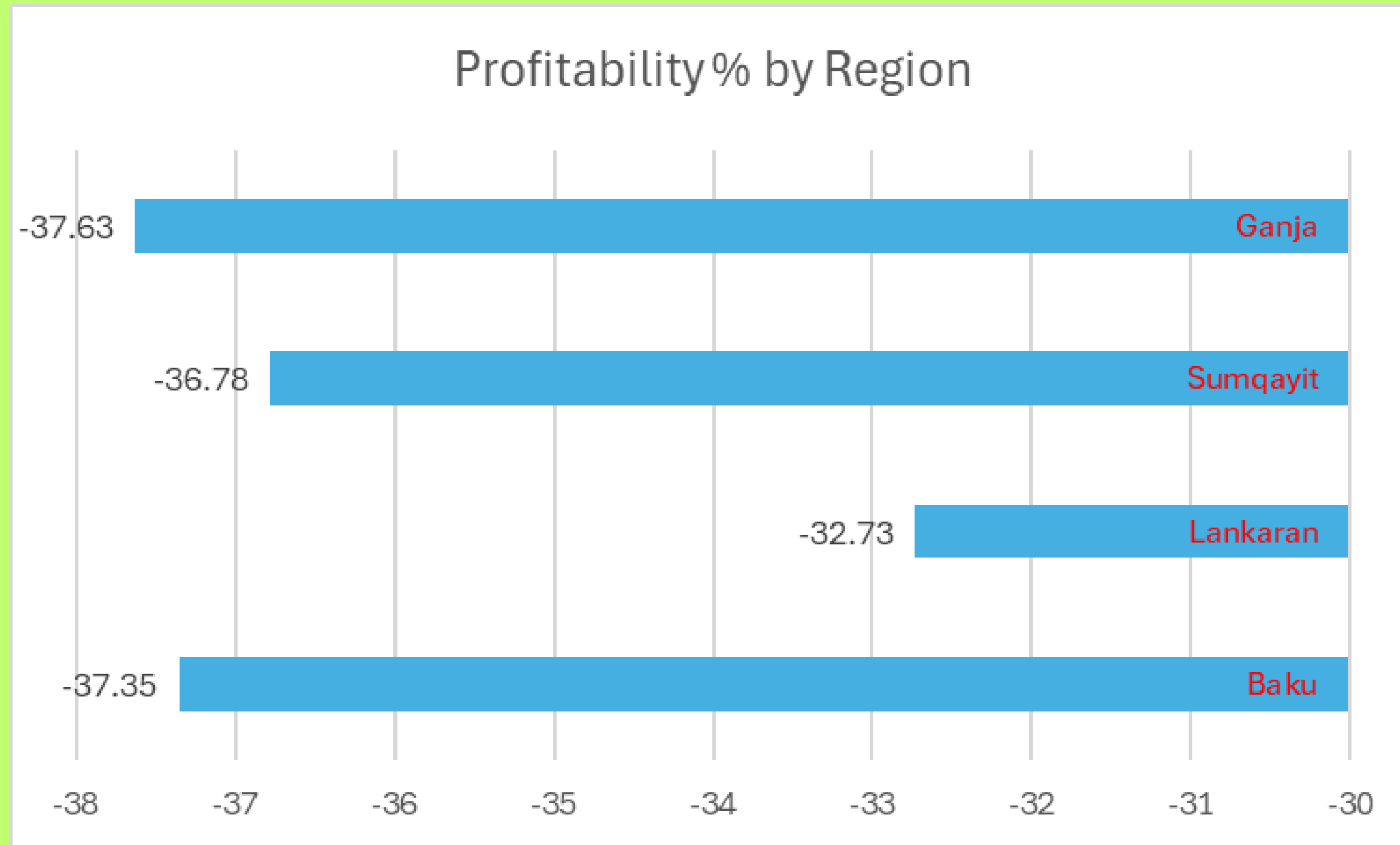
Agentlərin böyük əksəriyyətində total claim total premiumu-u üstələyir, yəni agent səviyyəsində portfel əsasən zərər yaradır.

# Agent Customers & Avg Premium Title



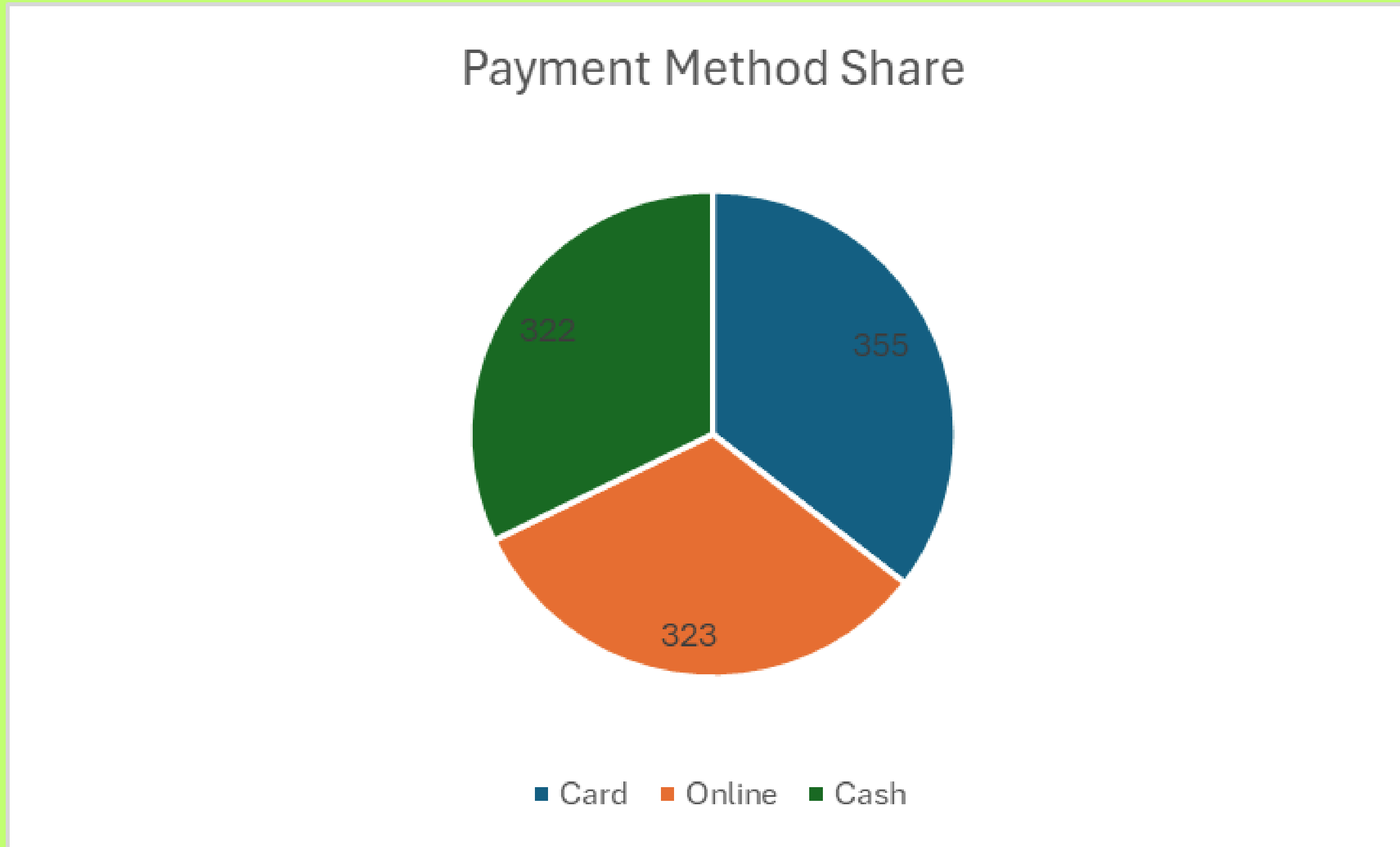
Agentlər üzrə orta premium məbləği yüksək fərqlənir, lakin yüksək orta premium toplayan agentlərin çoxu az sayda müştəriyə malikdir.

# Profitability % by Region



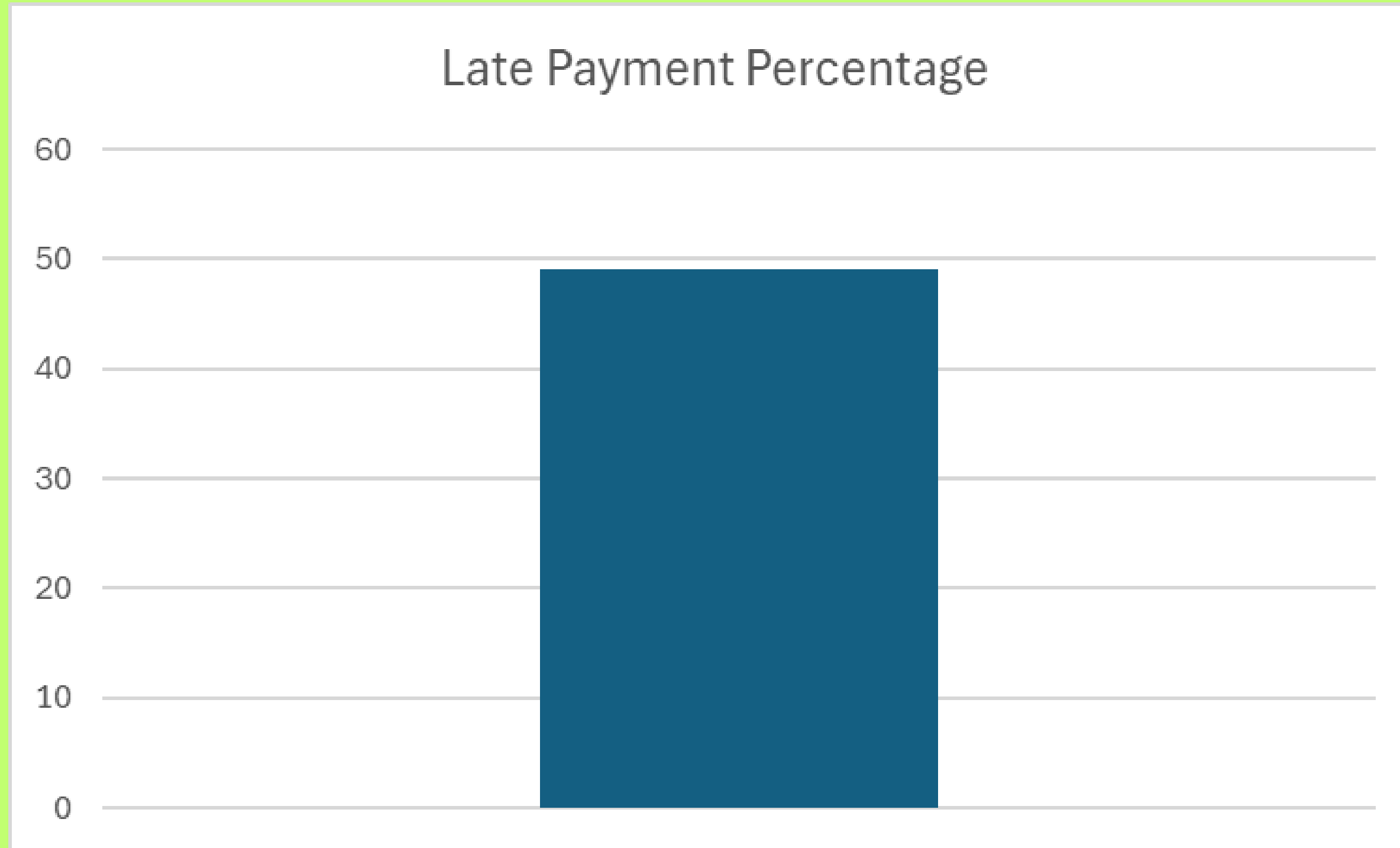
Bütün regionlarda profitability percent mənfidir, yəni hər region zərər yaradır və heç bir region hazırda mənfəətli deyil.

# Payment Method Share



Ödəniş üsulları arasında paylar demək olar ki, bərabər bölünüb. Card və Online ödənişlərin böyük paya sahib olması rəqəmsal ödənişlərə keçid potensialının yüksək olduğunu göstərir.

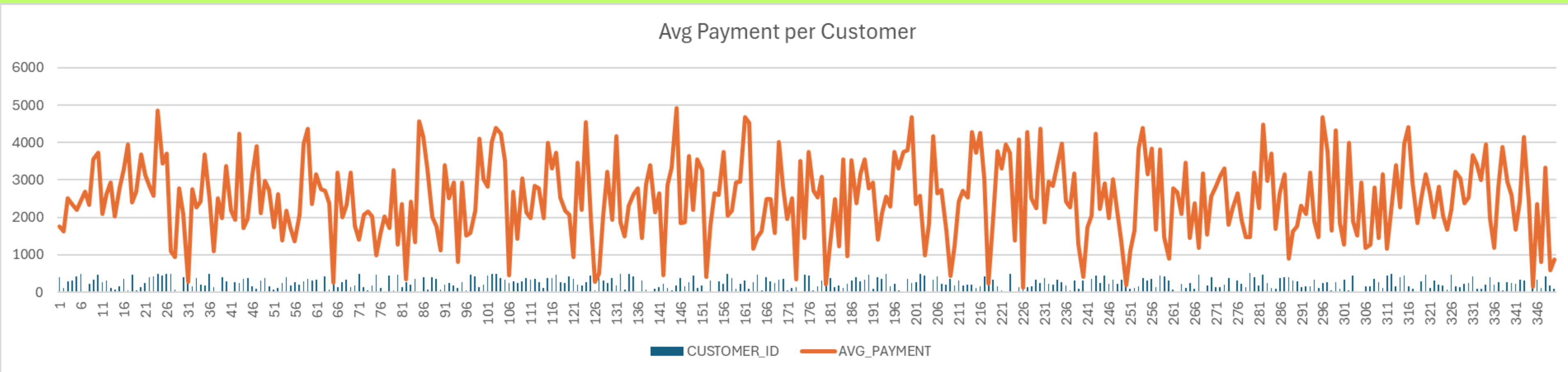
# Late Payment Percentage



Gecikmiş ödeme faizi 49% kimi çox yüksək səviyyədədir. Müştərilərin yarıya yaxını vaxtında ödəmə etmir.

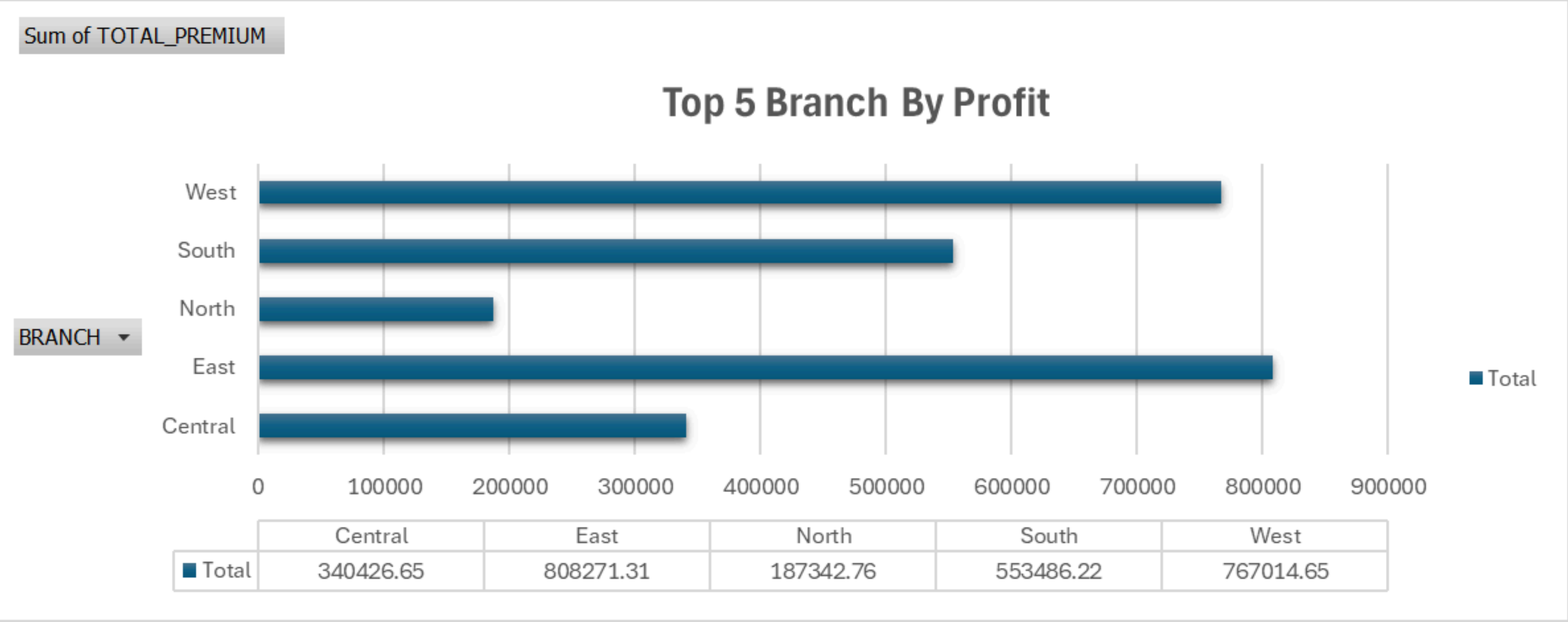


# Avg Payment per Customer



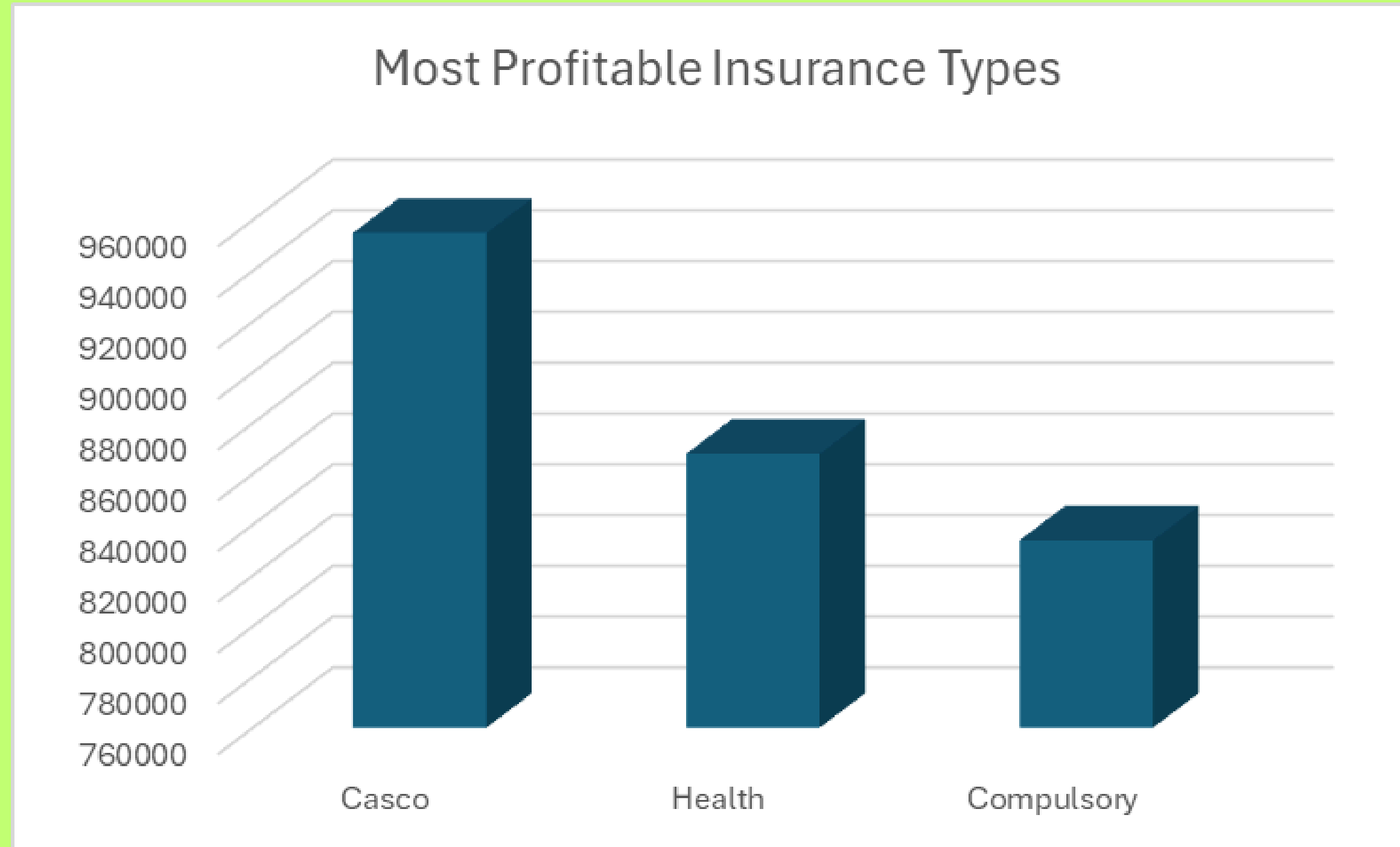
Müştərilər üzrə orta ödəniş məbləğləri çox geniş aralıqda dəyişir.

# Top 5 Branch By Profit



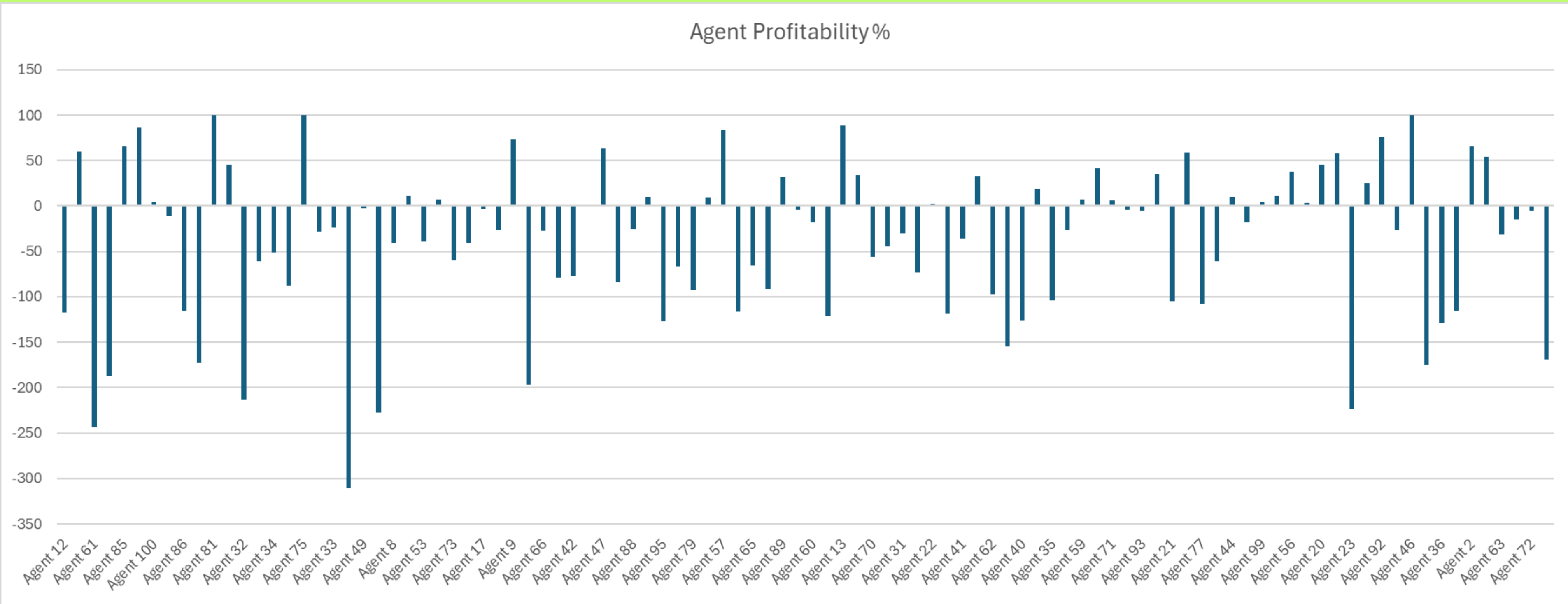
Premiumlar əsasən East və West filiallarında cəmlənib, Central,North və South filialları isə onlara nisbətən geri qalır.

# Most Profitable Insurance Types



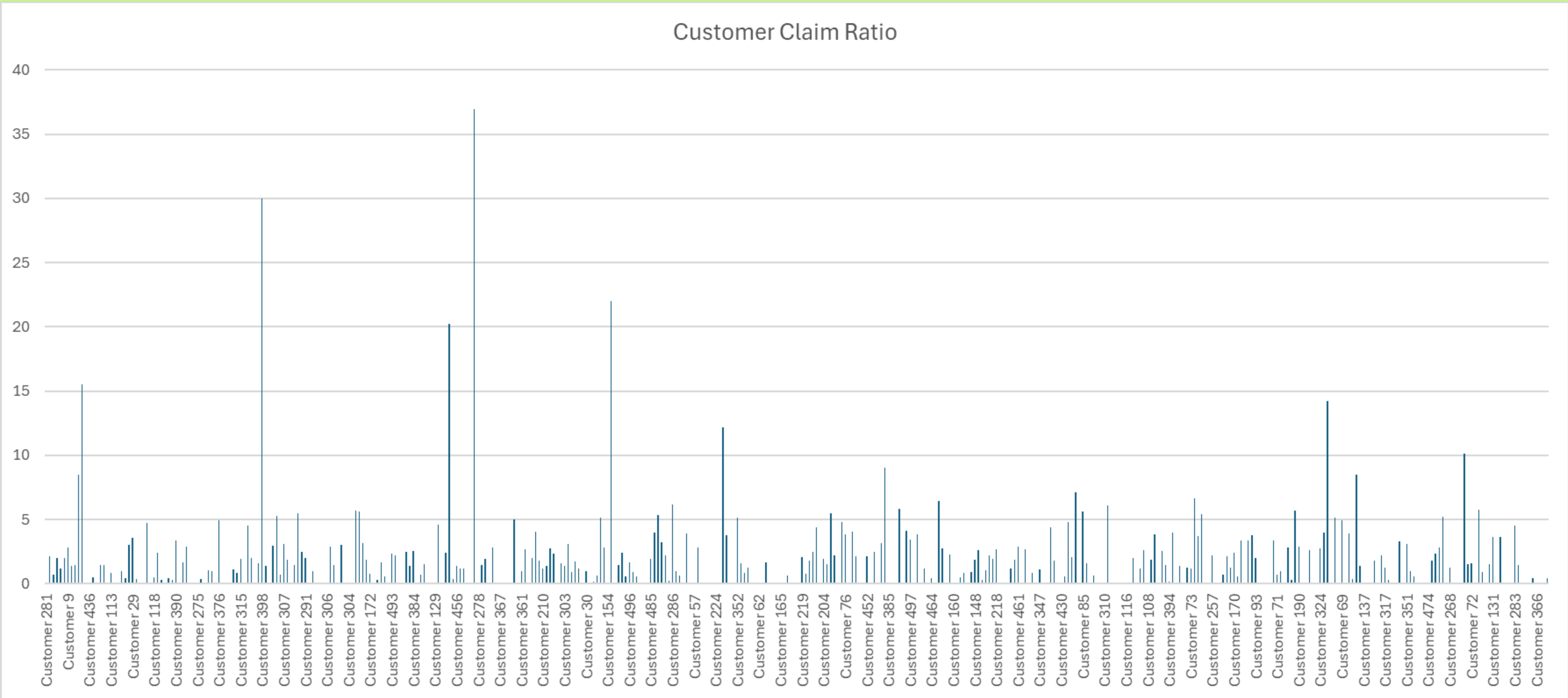
Premiumlar-ın ən böyük hissəsi Casco sığortasından formalaşır, Health və Compulsory isə bir-birinə yaxın paya malikdirlər.

# Agent Profitability %



Agentlərin böyük əksəriyyətində profitability percent mənfidir, bəzi agentlərdə isə zərər səviyyəsi çox yüksəkdir.

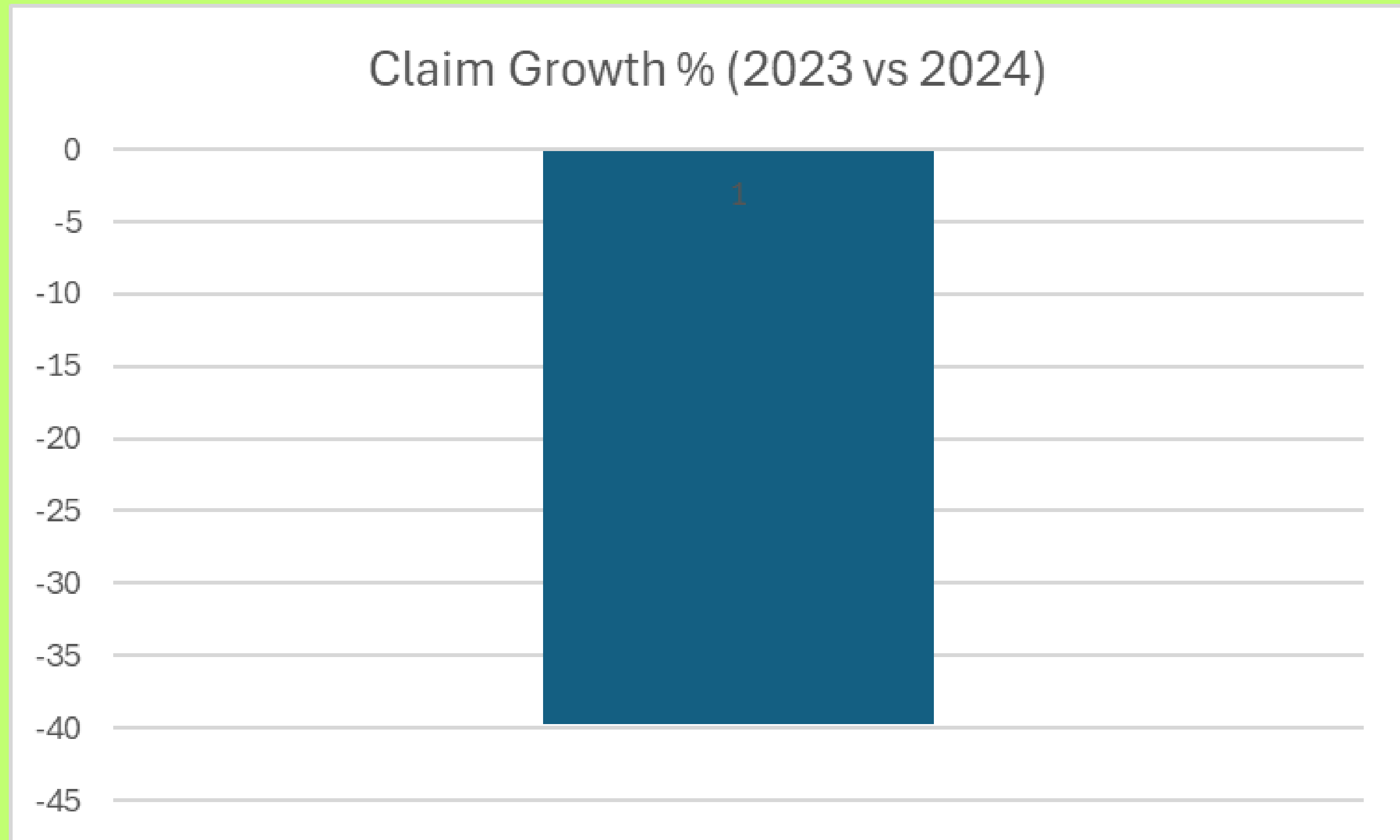
# Customer Claim Ratio



Müşterilerin büyük hissesinde claim ratio sıfıra yakındır.

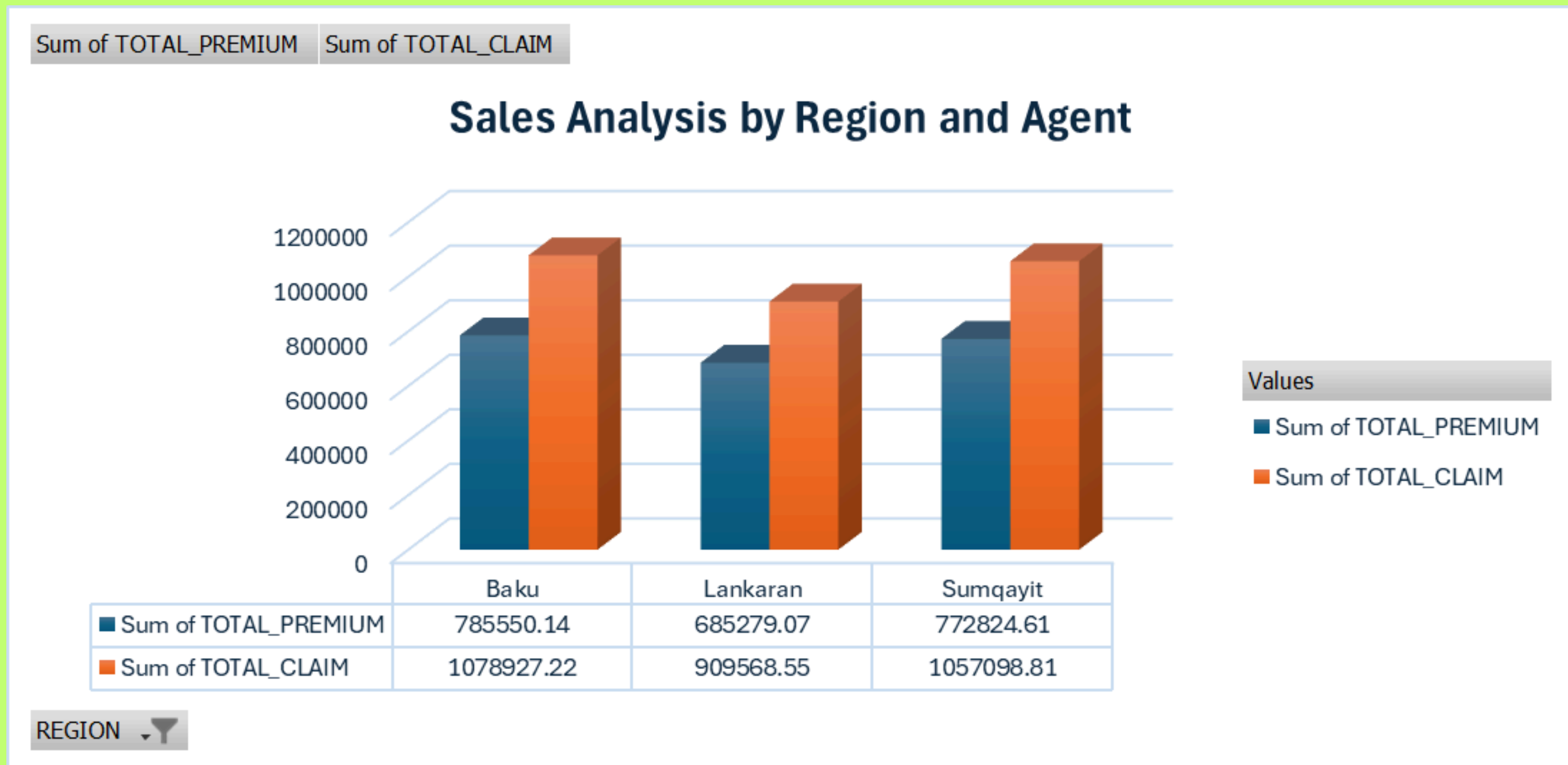


# Claim Growth % (2023 vs 2024)



**2023–2024 dövründə claim həcmi 39.72% azalıb, bu da risk səviyyəsində müsbət yaxşılaşma olduğunu göstərsə də, ümumi portfelin hələ də zərərdədir.**

# Sales Analysis by Region and Agent



Regionların hamısında bir çox agent üzrə total claim total premium-u üstələyir.

# Yearly Premium and Claim Trend



Bütün illərdə total claim total premium-u üstələyir və 2023-də həm premium, həm də claim artsa da zərərlik davam edir, 2024-də isə həcmələr azalsa belə zərərlik problemi hələ də həll olunmayıb.

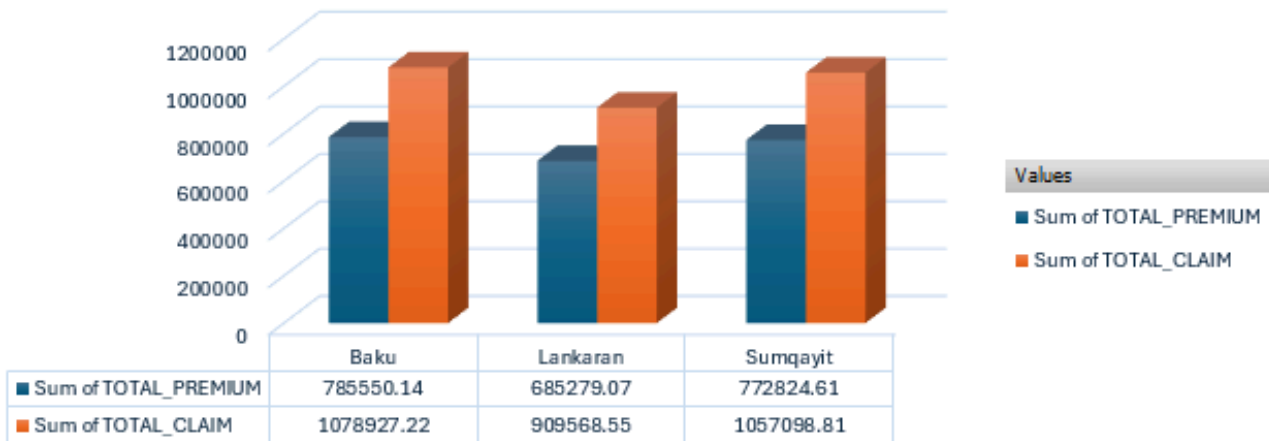
# Dashboard



## Insurance Portfolio Analysis

Sum of TOTAL\_PREMIUM Sum of TOTAL\_CLAIM

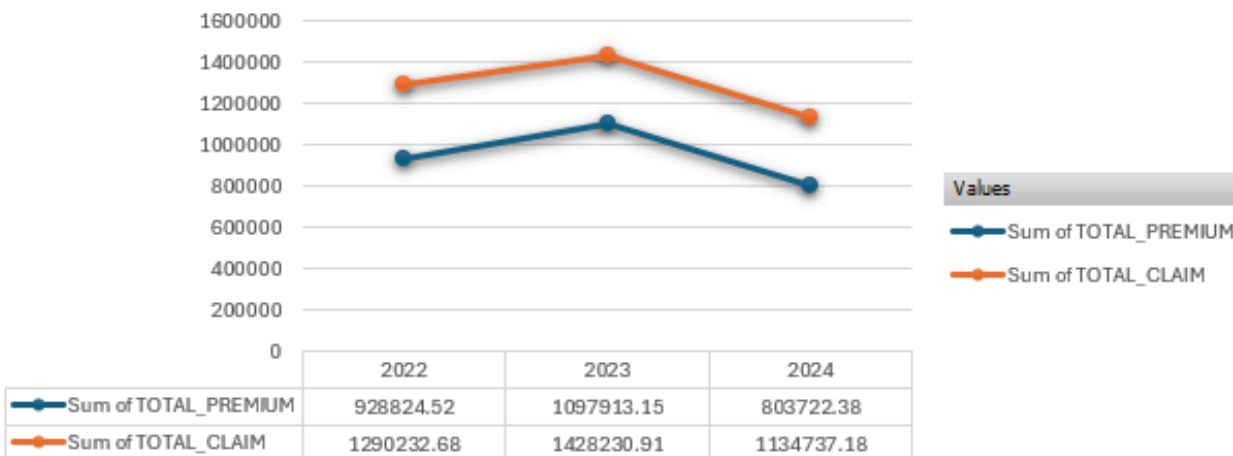
Sales Analysis by Region and Agent



REGION ▼

Sum of TOTAL\_PREMIUM Sum of TOTAL\_CLAIM

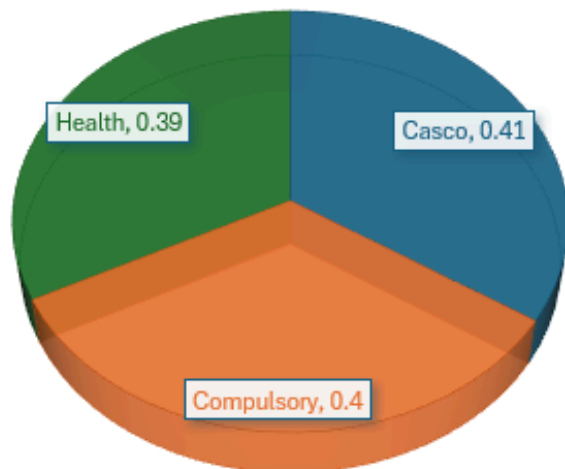
Yearly Premium and Claim Trend



YEAR\_ ▼

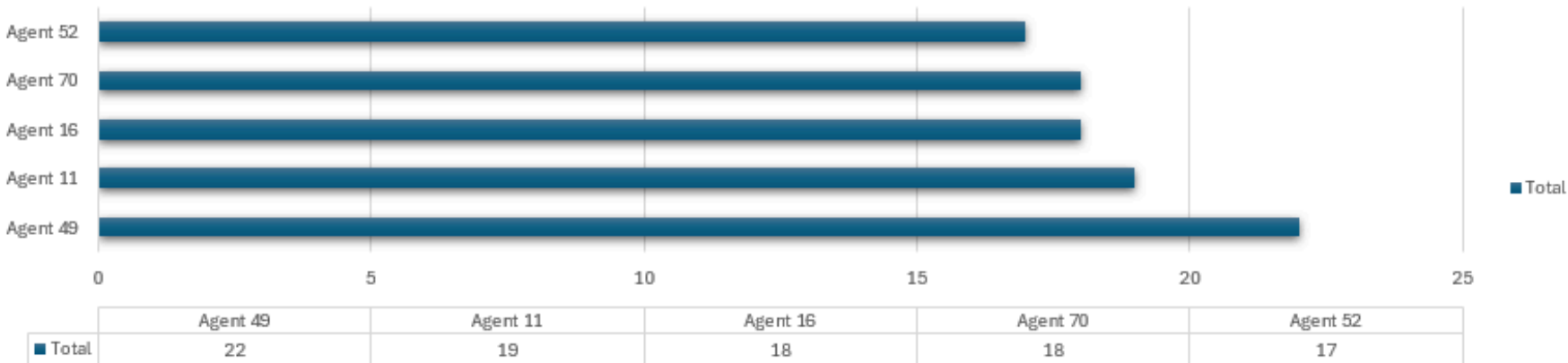
Sum of CLAIM\_RATIO

RISKEST POLICY TYPE



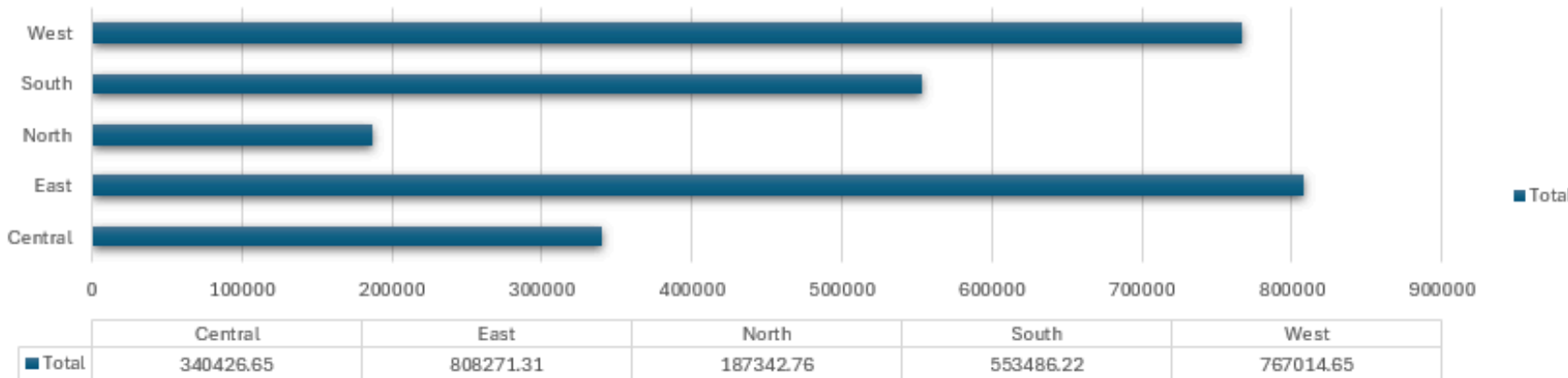
Sum of POLICY\_COUNT

Top 5 Agent By Policies



Sum of TOTAL\_PREMIUM

Top 5 Branch By Profit



## Yekun Təkliflər

- 1.Casco sığortası üzrə qiymətlər və şərtlər yenidən müəyyən edilməlidir, çünki həm ən yüksək premiumu, həm də ən yüksək risk və zərəri yaradır.
- 2.Agent performansı satışa görə deyil, profitability percent-ə görə qiymətləndirilməlidir, çünki agentlərin böyük hissəsi şirkətə zərər yaradır.
- 3.Mənfi profitability olan agentlər üçün satış limitləri və nəzarət mexanizmi tətbiq olunmalıdır, çünki region zərərlərinin əsas mənbəyi agent səviyesidir.
- 4.Lənkəran regionu optimallaşdırma ilə prioritet zona kimi seçilməlidir, çünki digər regionlara nisbətən ən az zərərli olan regiondur.
- 5.Bakı və Gəncə regionlarında underwriting qaydaları sərtləşdirilməlidir, çünki yüksək satış həcmi yüksək claim ilə müşayiət olunur.
- 6.Yüksək claim ratio-ya malik olan müştərilər xüsusi risk segmenti kimi idarə olunmalıdır, çünki ümumi zərərin böyük hissəsi bu müştərilərdən gəlir.
- 7.45–54 yaş qrupu üçün risk əsaslı qiymətkoyma tətbiq olunmalıdır, çünki ən yüksək orta claim bu yaş qrupunda müşahidə olunur.
- 8.Vandalism və Theft claim-ləri üzrə üzrə tədbirlər görülməlidir, çünki claim xərclərinin əsas hissəsi bu səbəblərdən yaranır.
- 9.Gecikmiş ödəniş problemini azaltmaq üçün card və online ödənişlər təşviq edilməlidir, çünki gecikmə faizi kritik səviyyədədir.
- 10.Region,agent və məhsul komponentlərinə əsasən qiymətkoyma modeli qurulmalıdır, çünki mövcud yanaşma bütün portfel üzrə zərərə səbəb olur.



Diqqətiniz  
üçün  
təşəkkürlər!

