

Insurance Portfolio Analysis



Layihənin məqsədi

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

Layihə çərçivəsində:

- Ümumi sigorta haqları (premium) və ödənilmiş zərərlər (claim) təhlil olunur.
 - Gəlirlilik və risk səviyyəsi qiymətləndirilir.
 - Agentlər, filiallar və regionlar üzrə satış performansı müqayisə edilir.
 - Ən riskli sigorta 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.

İstifadə 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

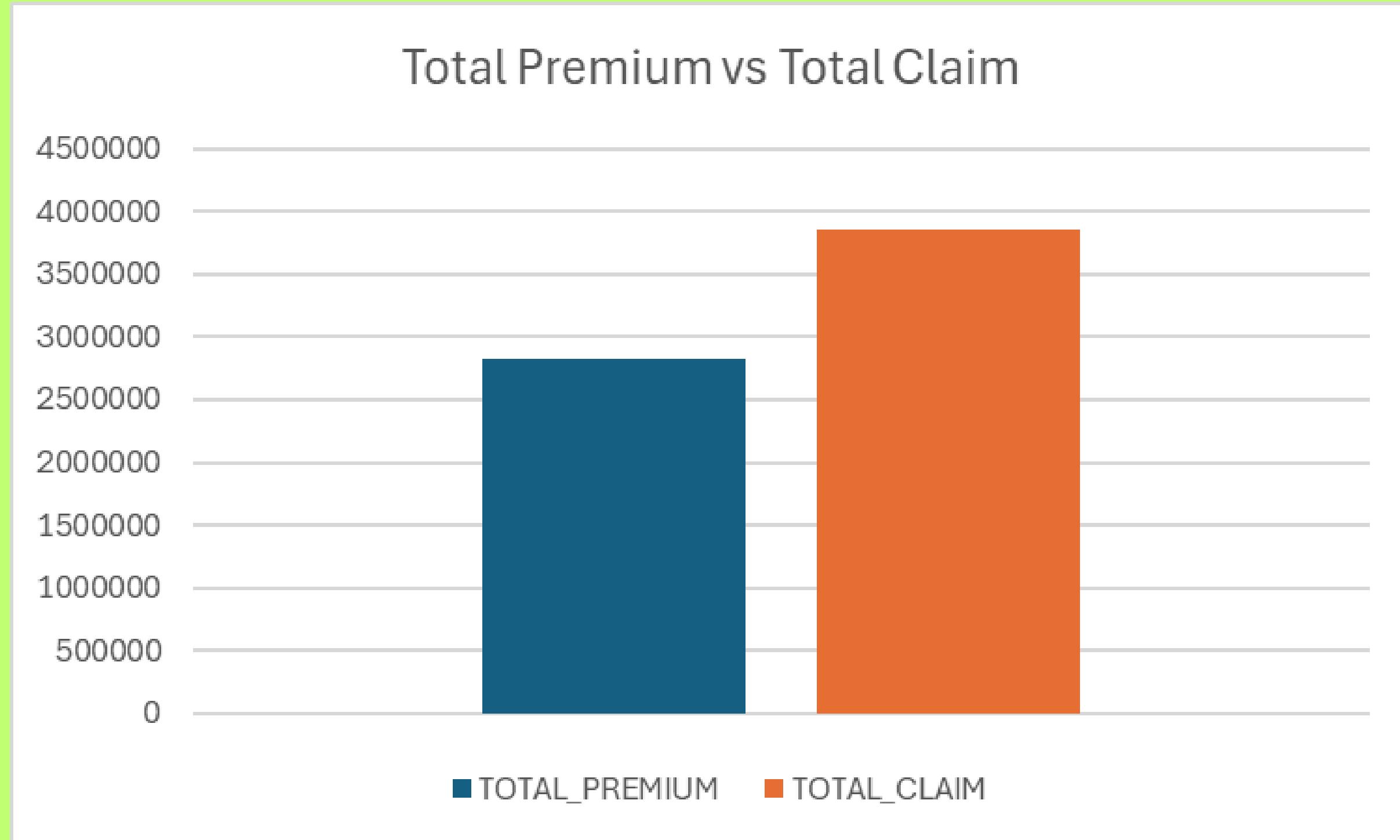
CLAIMS

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



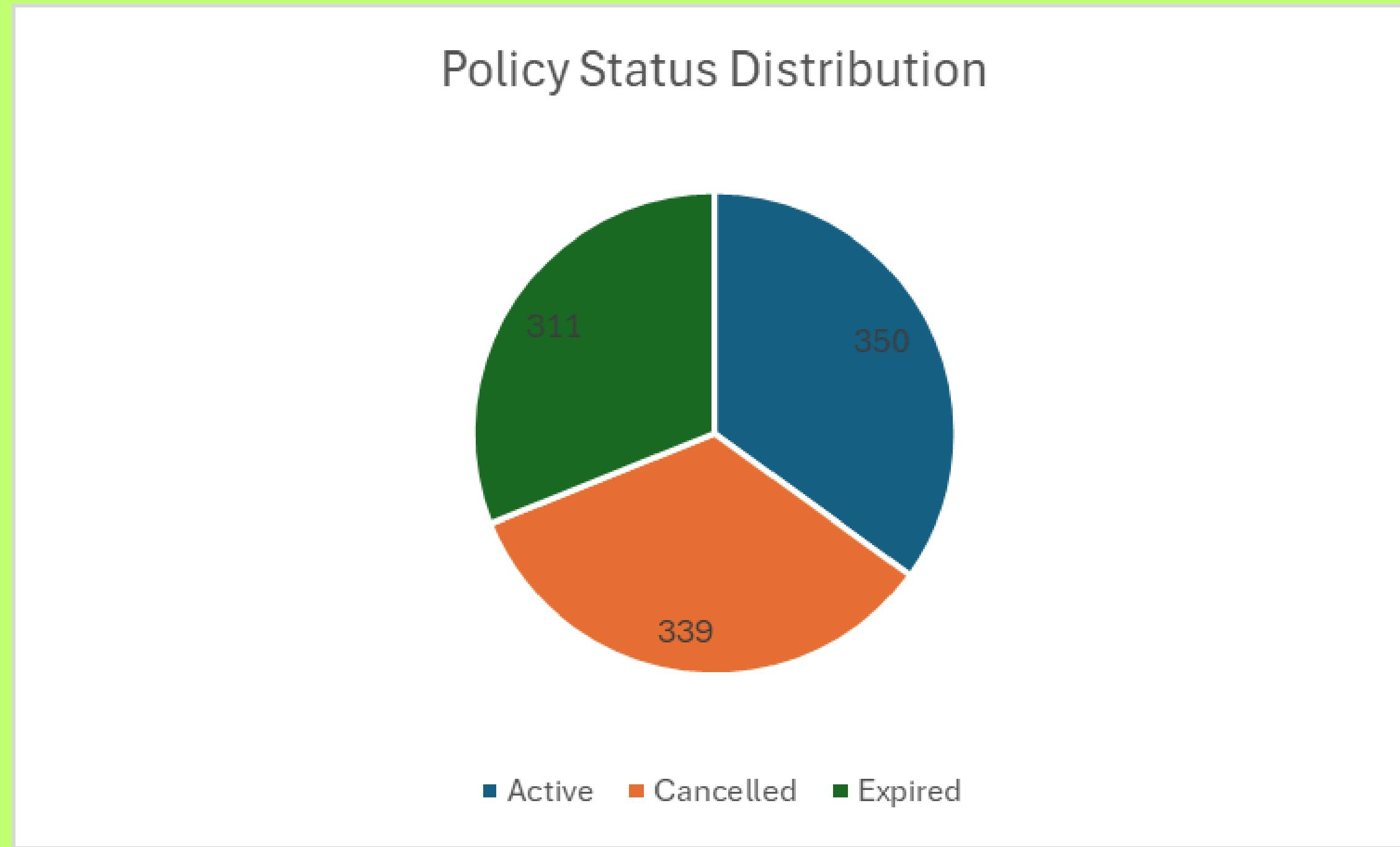
Ümumi claim məbləği yığılan ümumi premium-u əhəmiyyətli dərəcədə üstələyir, bu da portfelin ümumilikdə zərərdə olduğunu göstərir. Başqa sözlə, şirkət hər yığılan 100 AZN premium'a qarşı təxminən 136 AZN xərc çəkir.

Yearly Profit Trend



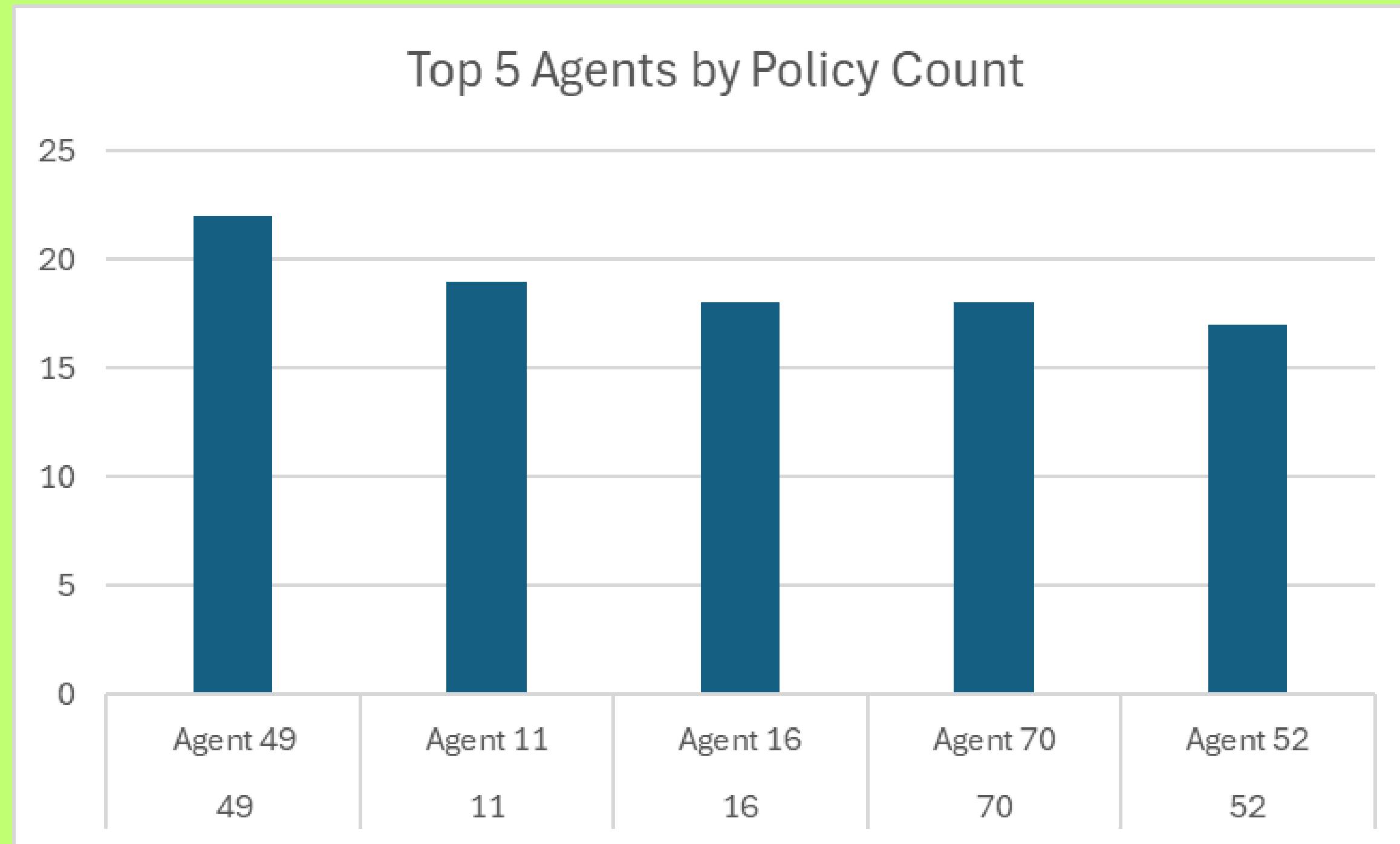
2022-dən 2023-ə zərər azalsı da, 2024-cü ildə yenidən demək olar ki, eyni səviyyədə qalıb, yəni yaxşılaşma dayanıb. Bu, portfeldə problem olduğunu və mövcud tədbirlərin effekt vermədiyini göstərir.

Policy Status Distribution



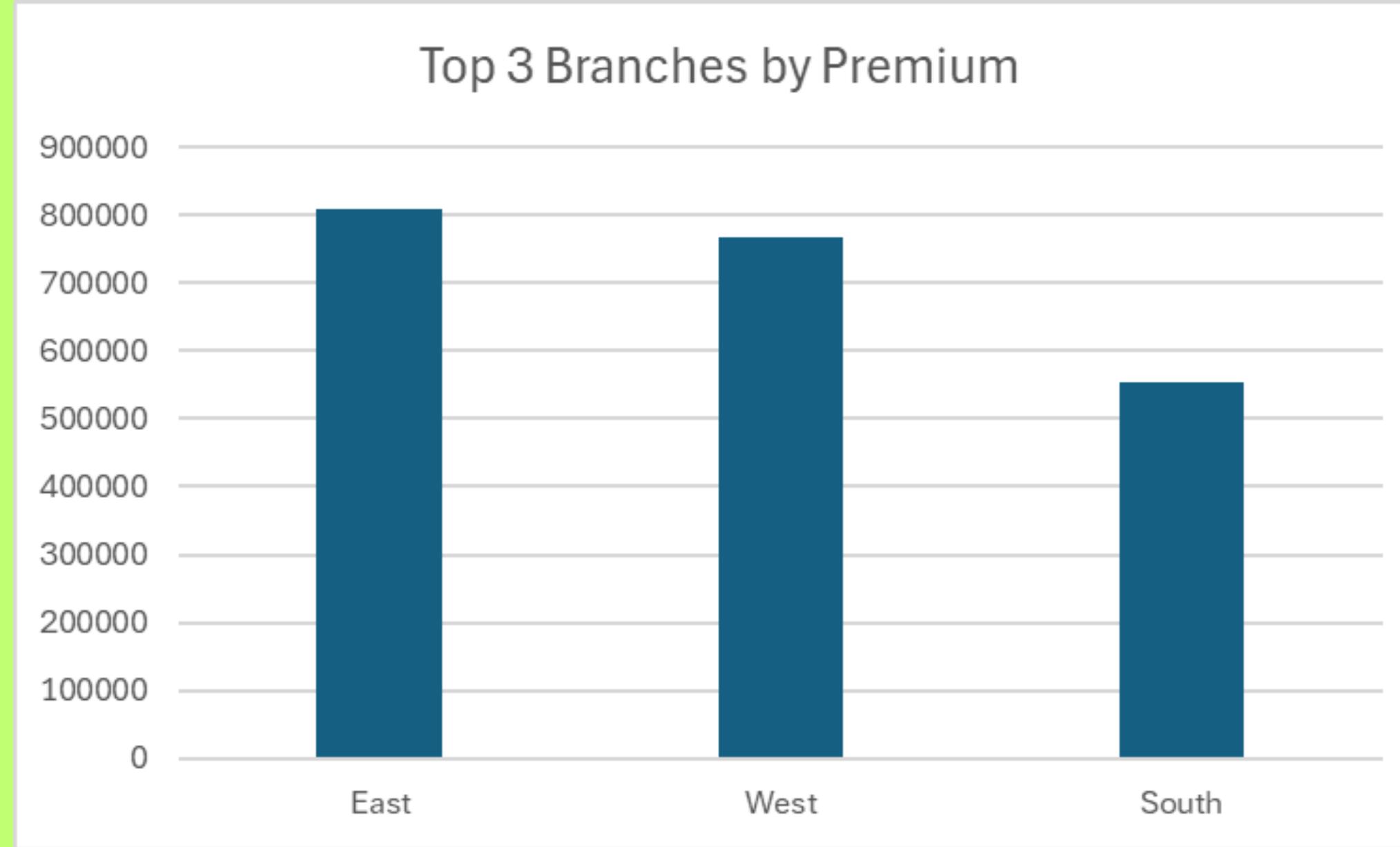
Aktiv siğorta sayı, ləğv olunmuş və bitmiş siğorta sayına çox yaxındır, bu da müştəri saxlama səviyyəsinin zəif olduğunu göstərir.

Top 5 Agents by Policy Count



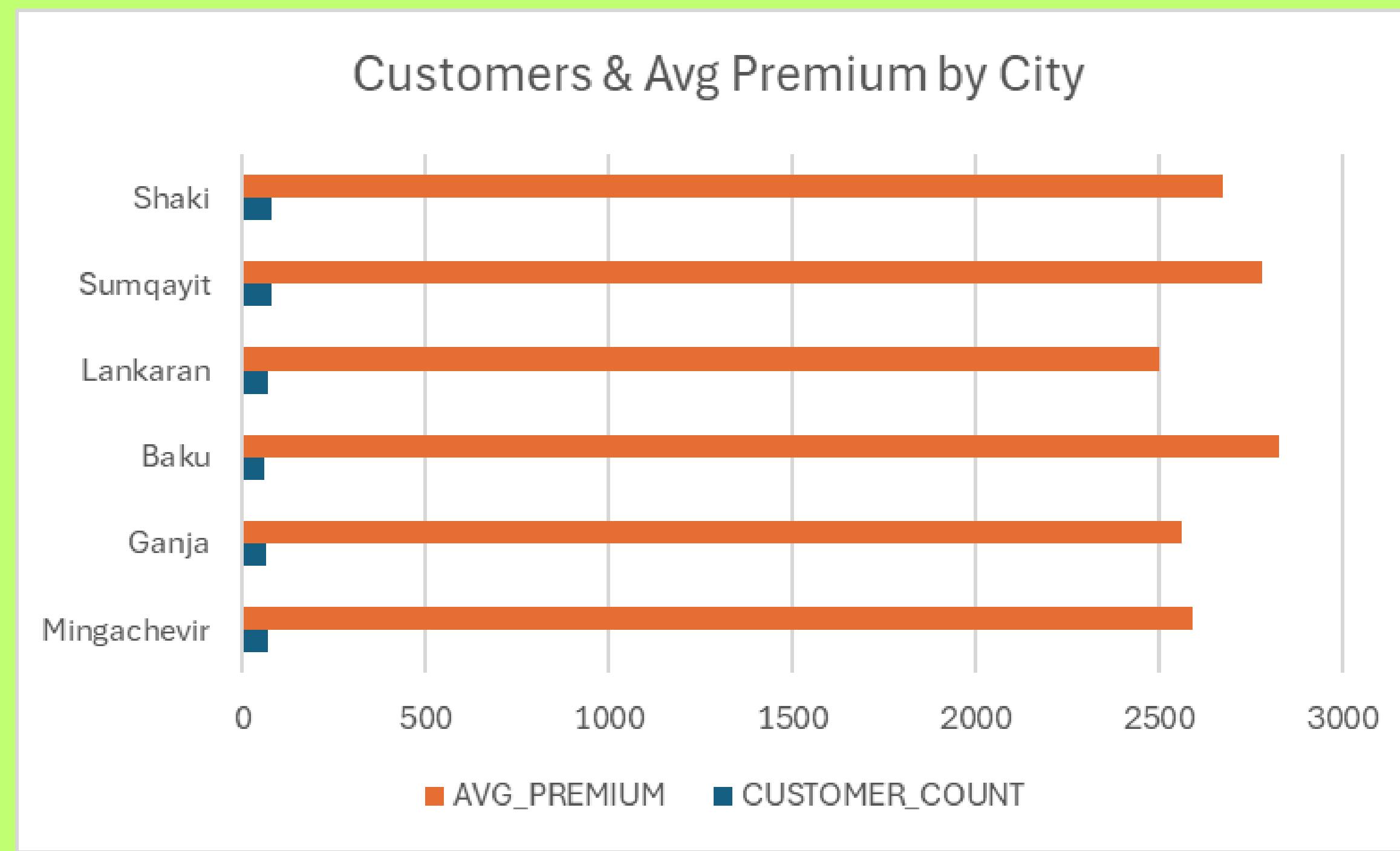
Ən çox sığorta satan agentin 22 sığortaya malik olması satışların agentlər arasında bölündüyünü və yüksək məhsuldarlığın olmadığını göstərir.

Top 3 Branches by Premium



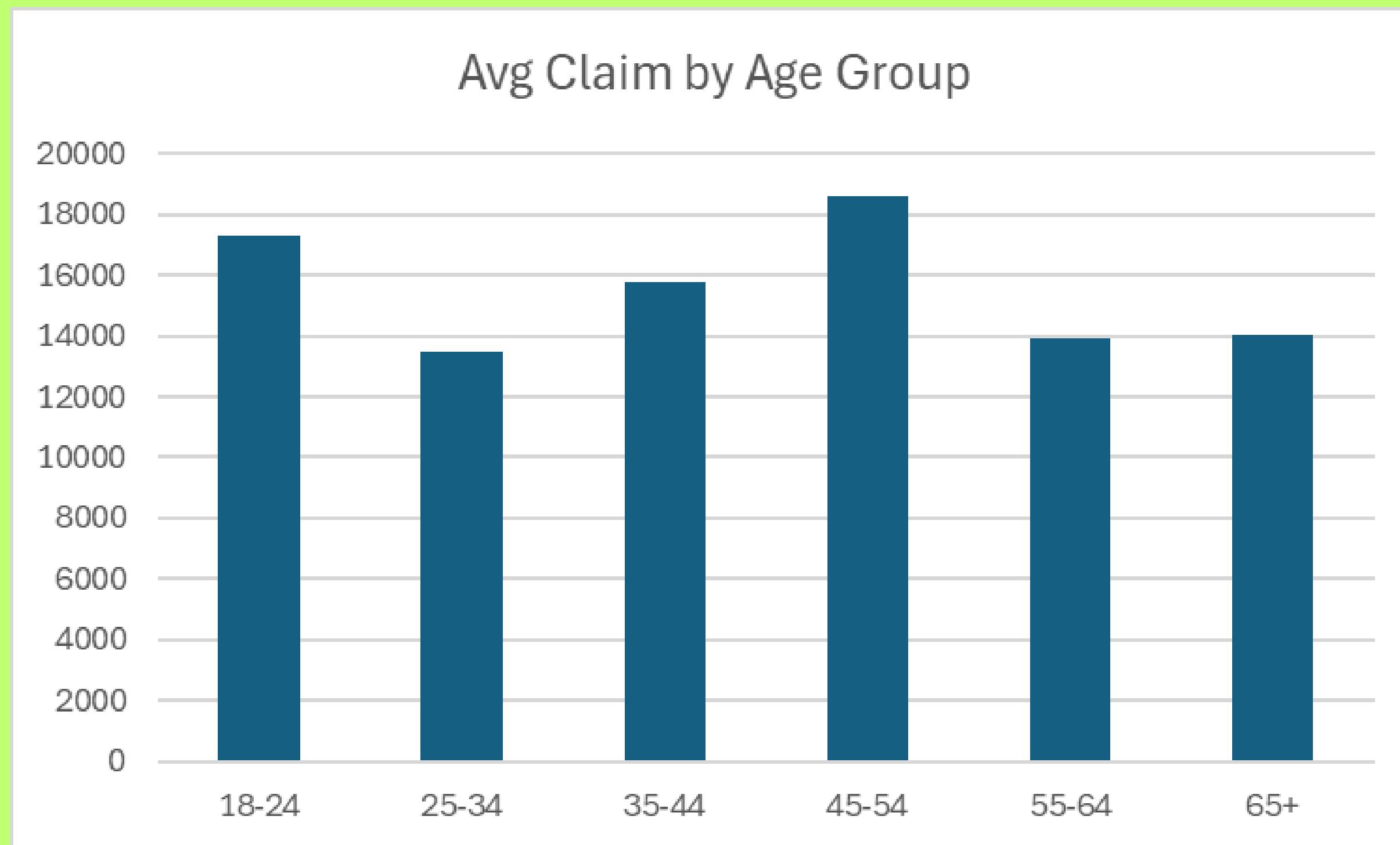
East, West və South filialları ən yüksək premium həcmində malikdirlər.

Customers & Avg Premium by City



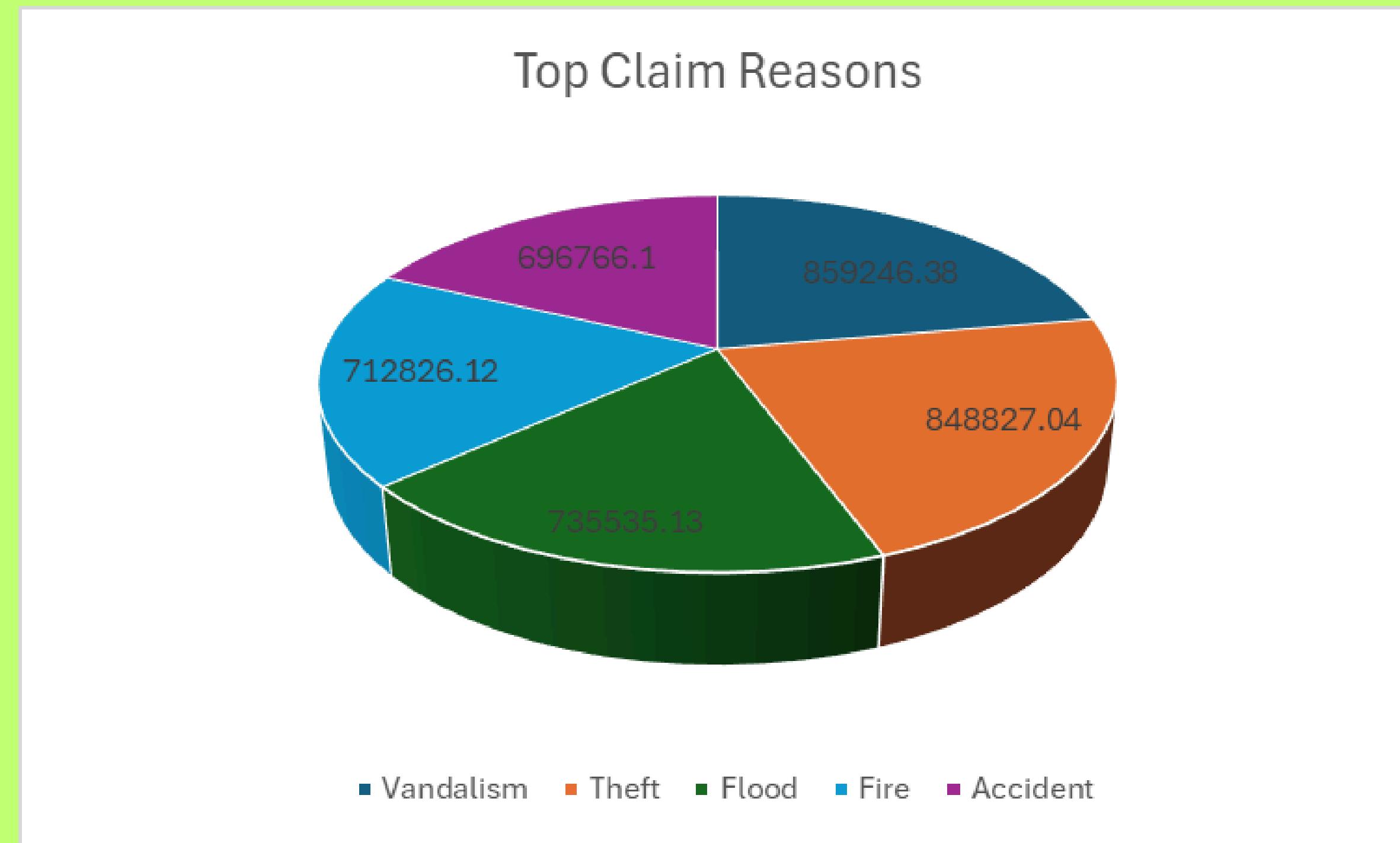
Bakı və Sumqayıt şəhərlərində orta premium ən yüksəkdir, lakin müştəri sayı baxımından lider deyil, bu da yüksək qiymətə baxmayaraq müştəri bazasının məhdud olduğunu göstərir. Sumqayıt və Şəki isə həm müştəri sayı, həm də orta premium baxımından daha balanslıdır.

Avg Claim by Age Group



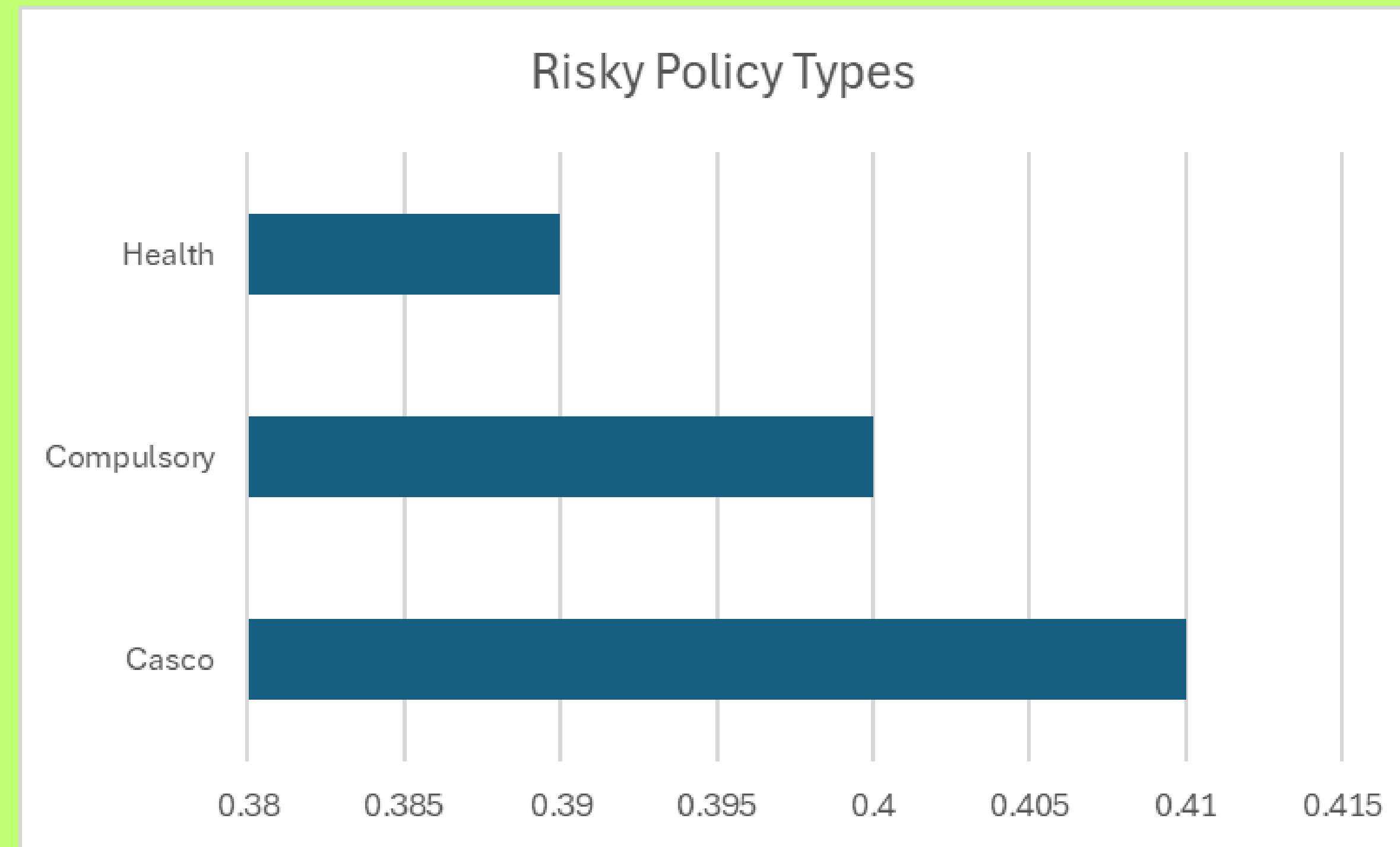
Ən yüksək orta claim məbləği 45–54 yaş qrupunda müşahidə olunur, bu da bu yaş qrupunun ən riskli segment olduğunu göstərir. 18–24 yaş qrupu da yüksək claim səviyyəsinə malikdir, halbuki orta yaş qruplarında risk nisbətən daha balanslıdır.

Top Claim Reasons



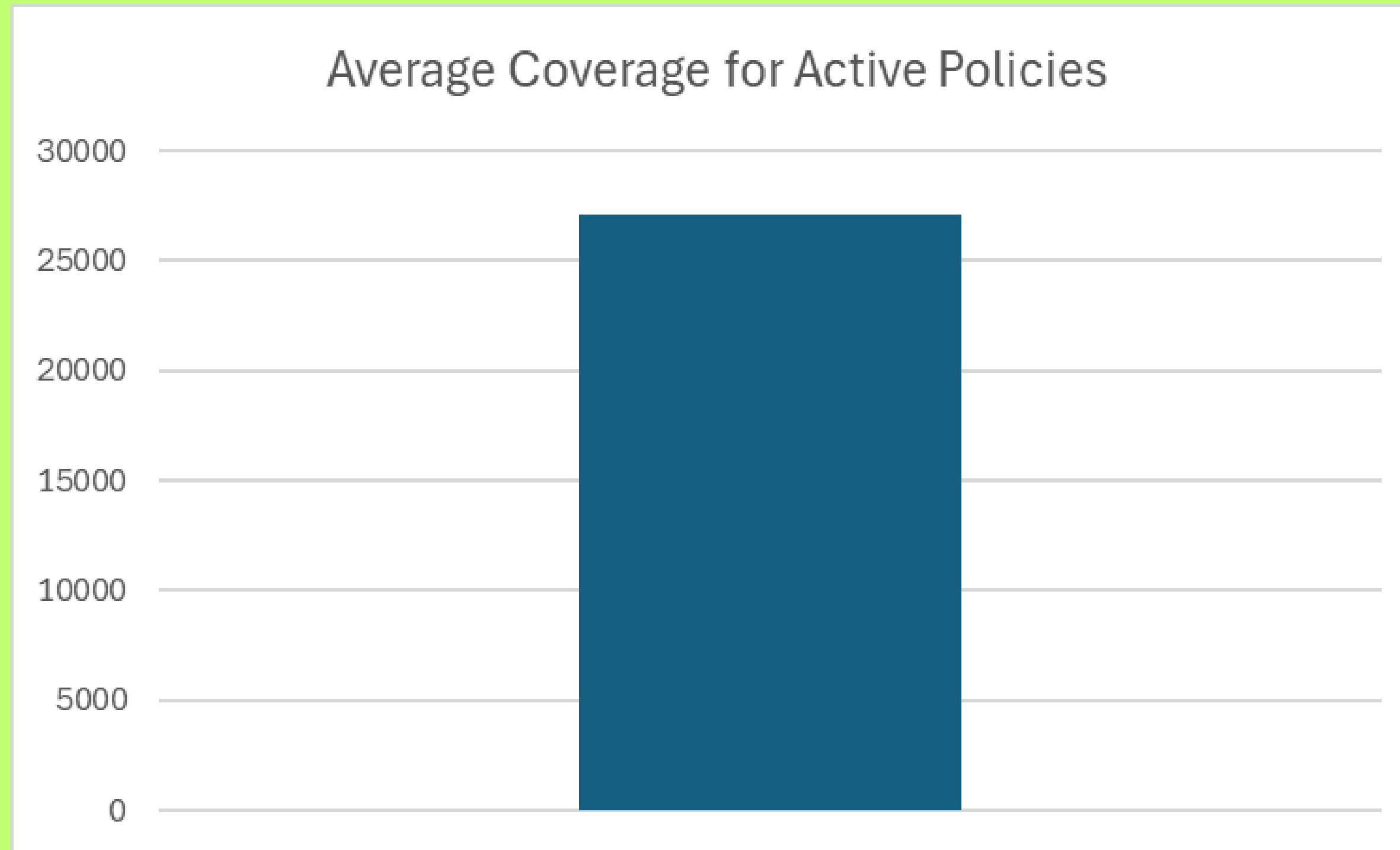
Claim xərclərinin ən böyük hissəsi Vandalism və Theft səbəblərindən yaranır, bu da zərərin əsasən insan faktorlu risklərdən qaynaqlandığını göstərir. Təbii risklər mövcud olsa da, ümumi zərərdə payları daha aşağıdır.

Risky Policy Types



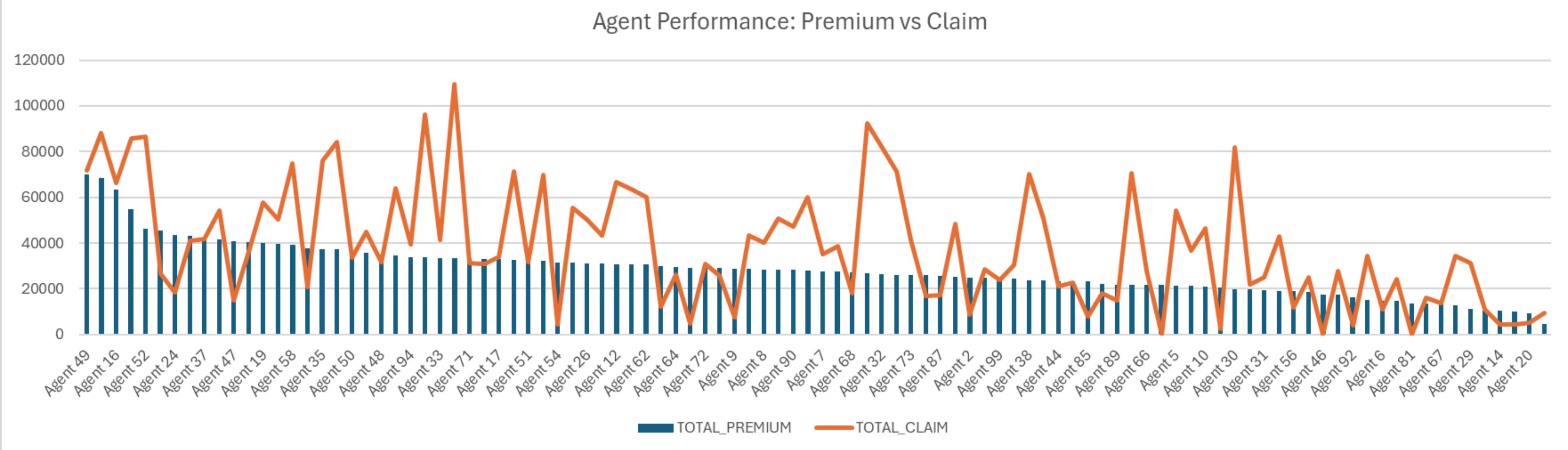
Ən yüksək risk səviyyəsinə malik olan sigorta növləri Casco, Health və Compulsory sayılır.

Average Coverage for Active Policies



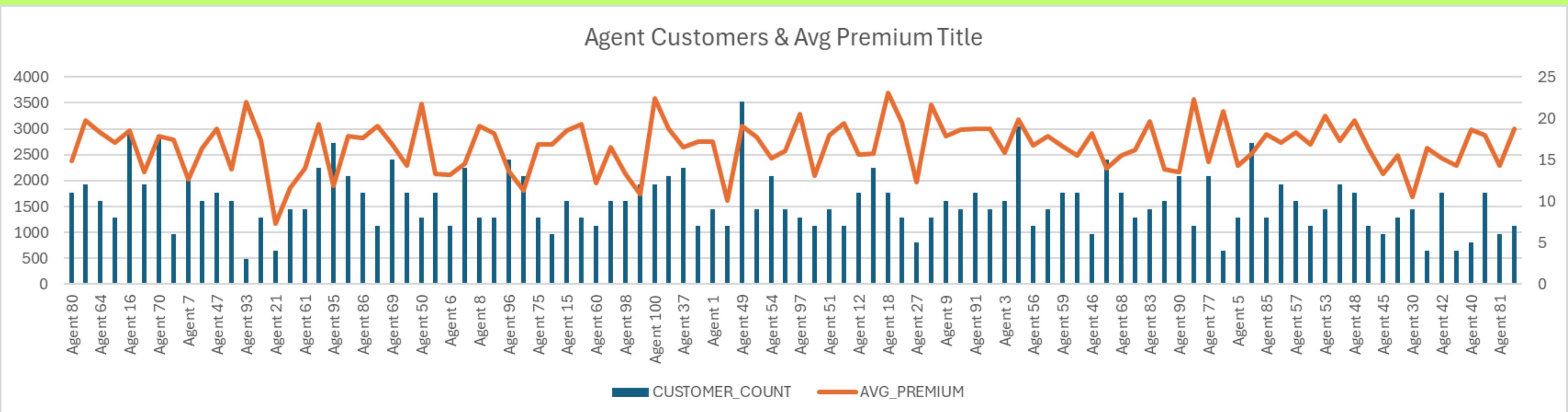
Aktiv sigortalar üzrə orta sigorta təminatı təxminən 27095,2-dir, bu da potensial claim məbləğinin yüksək olduğunu göstərir.

Agent Performance: Premium vs Claim



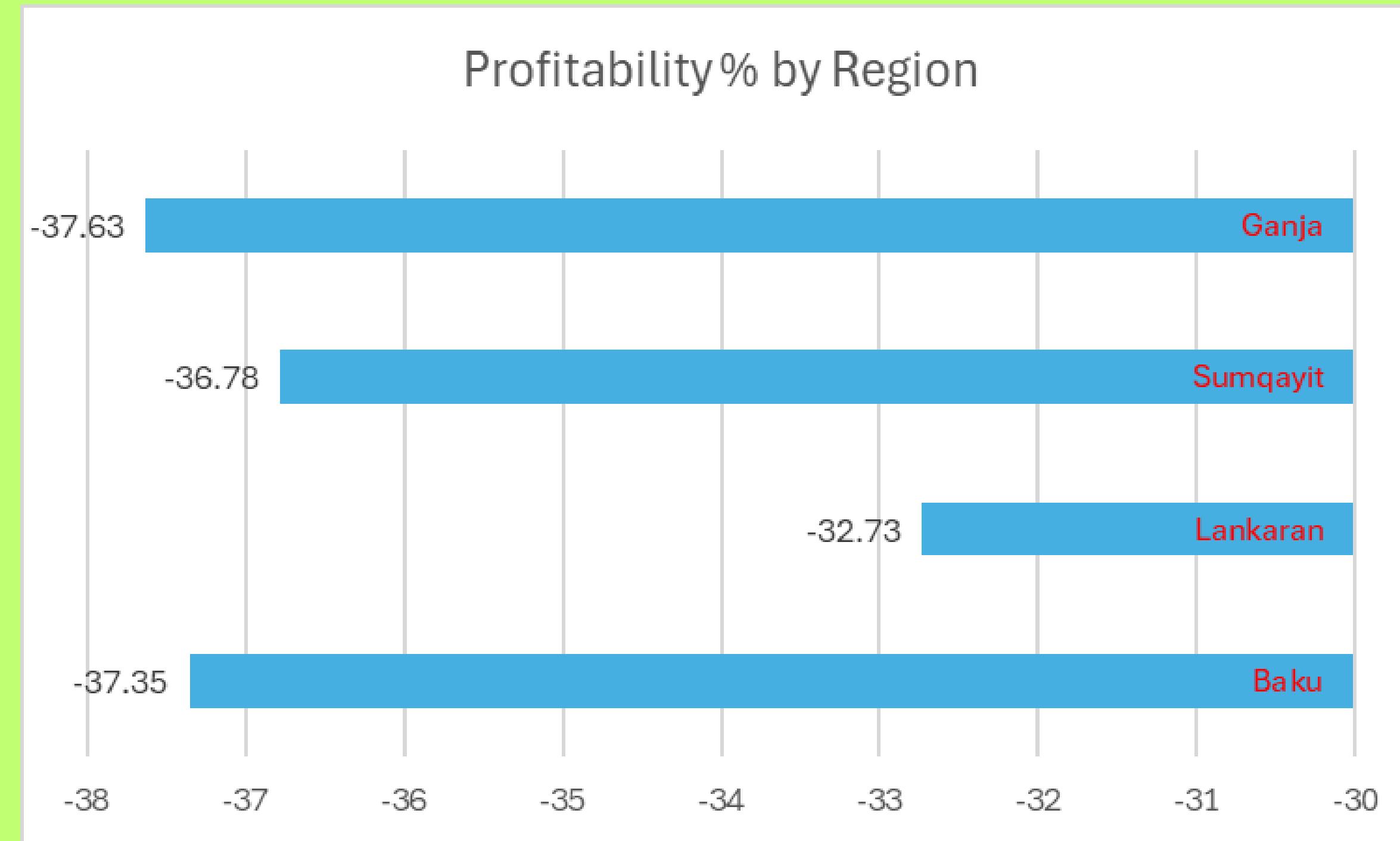
Agentlərin böyük əksəriyyətində total claim total premiumu-u üstələyir, yəni agent səviyyəsində portfel əsasən zərər yaradır.

Agent Customers & Avg Premium Title



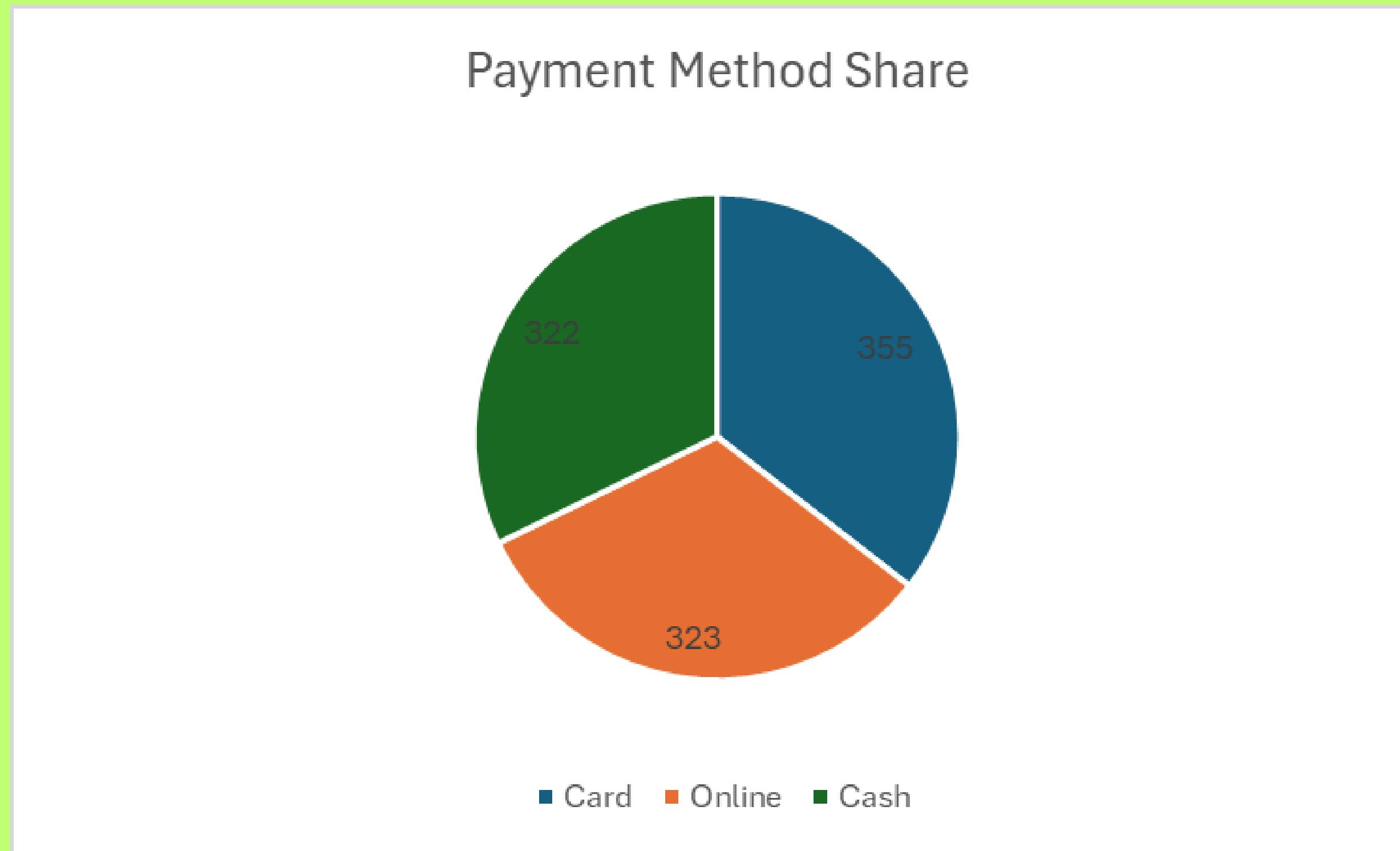
Agentlər üzrə orta premium məbləği yüksək fərqlənir, lakin yüksək orta premium toplayan agentlərin çoxu az sayda müştəriyə malikdir.

Profitability % by Region



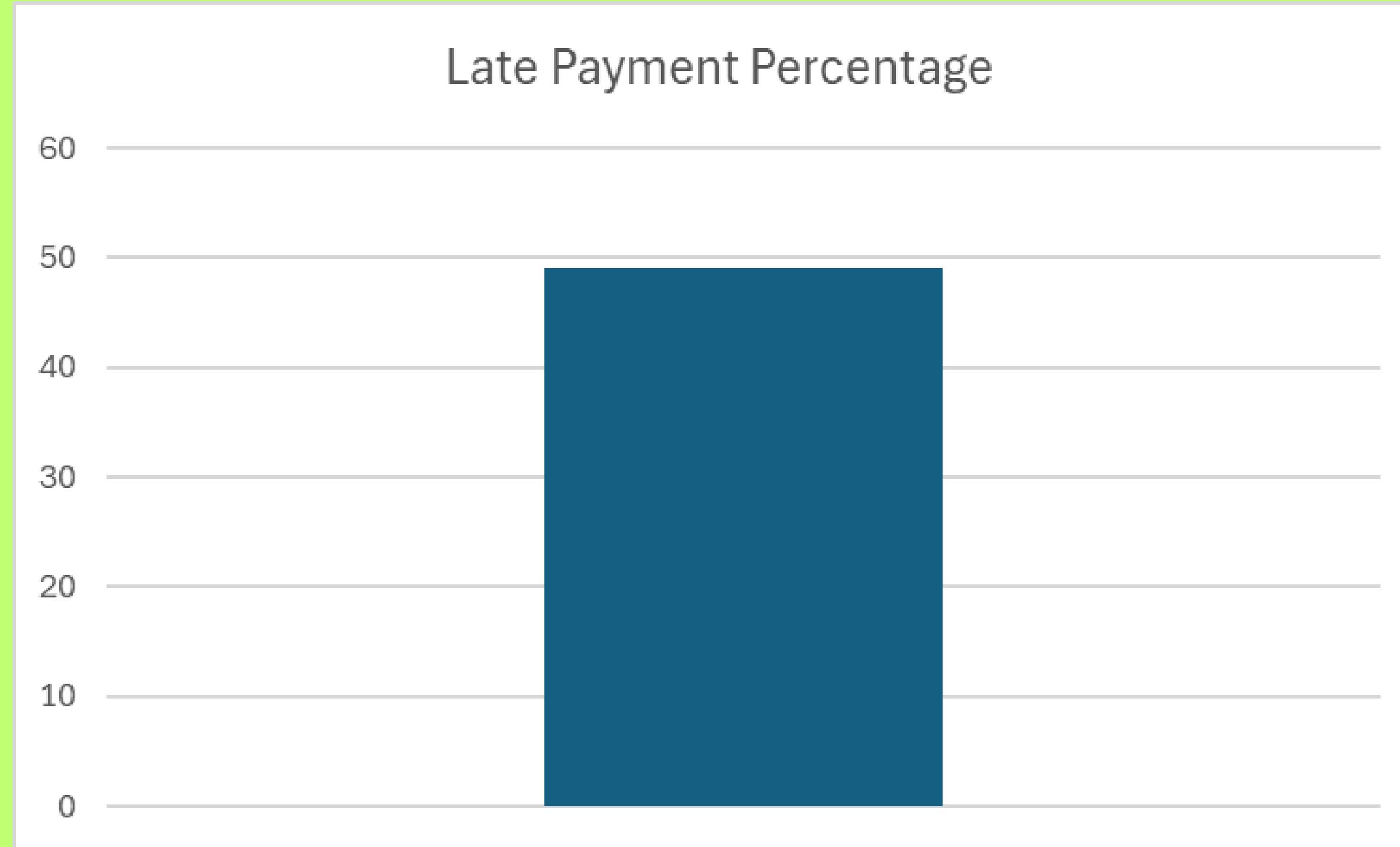
Bütün regionlarda profitability percent mənfidir, yəni hər region zərər yaradır və heç bir region hazırda mənfəətli deyil.

Payment Method Share



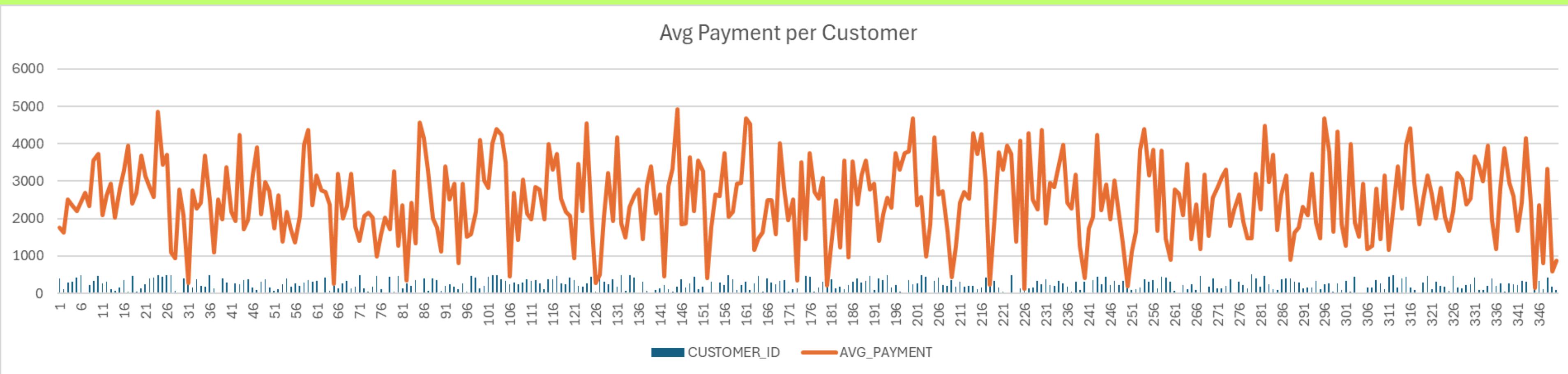
Ödəniş üsulları arasında paylar demək olar ki, bərabər bölünüb. Card və Online ödənişlərin böyük paya sahib olması rəqəmsal ödənişlərə keçid potensialının yüksək olduğunu göstərir.

Late Payment Percentage



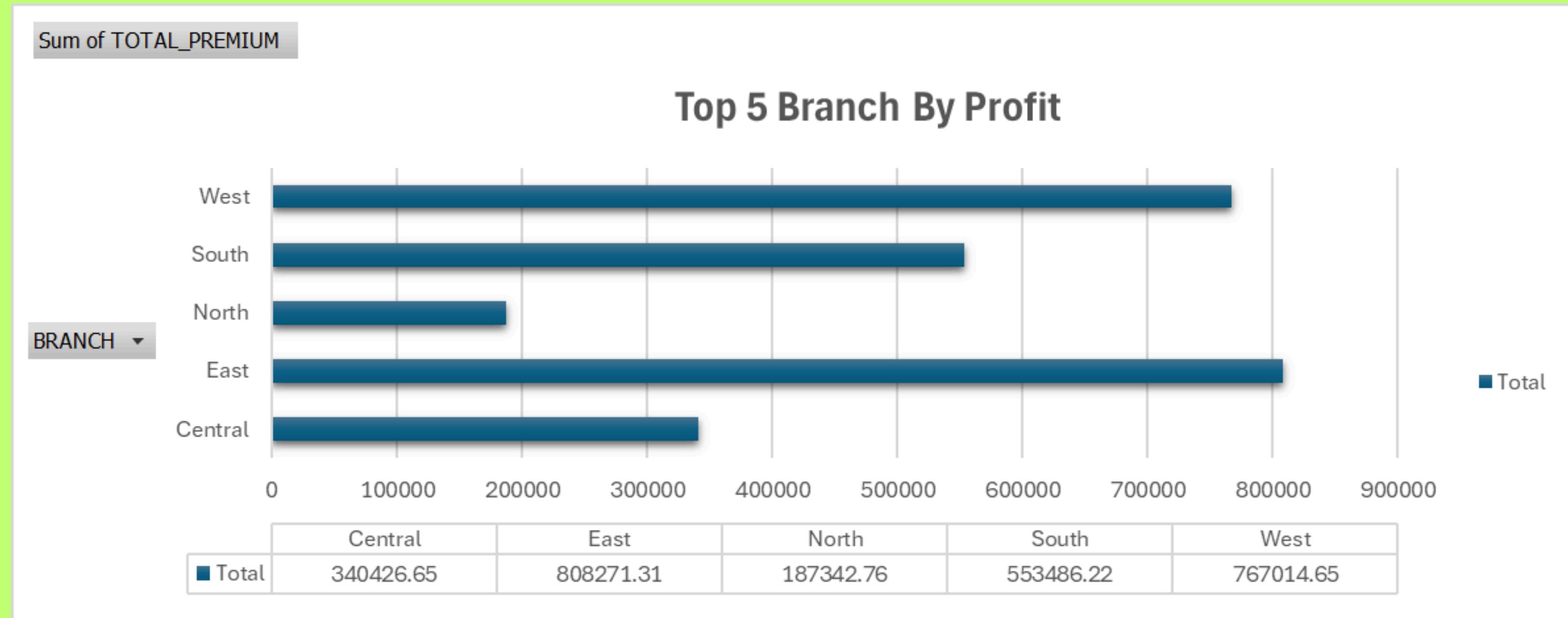
Gecikmiş ödəniş faizi 49% kimi çox yüksək səviyyədədir. Müştərilərin yarıya yaxını vaxtında ödəmə etmir.

Avg Payment per Customer



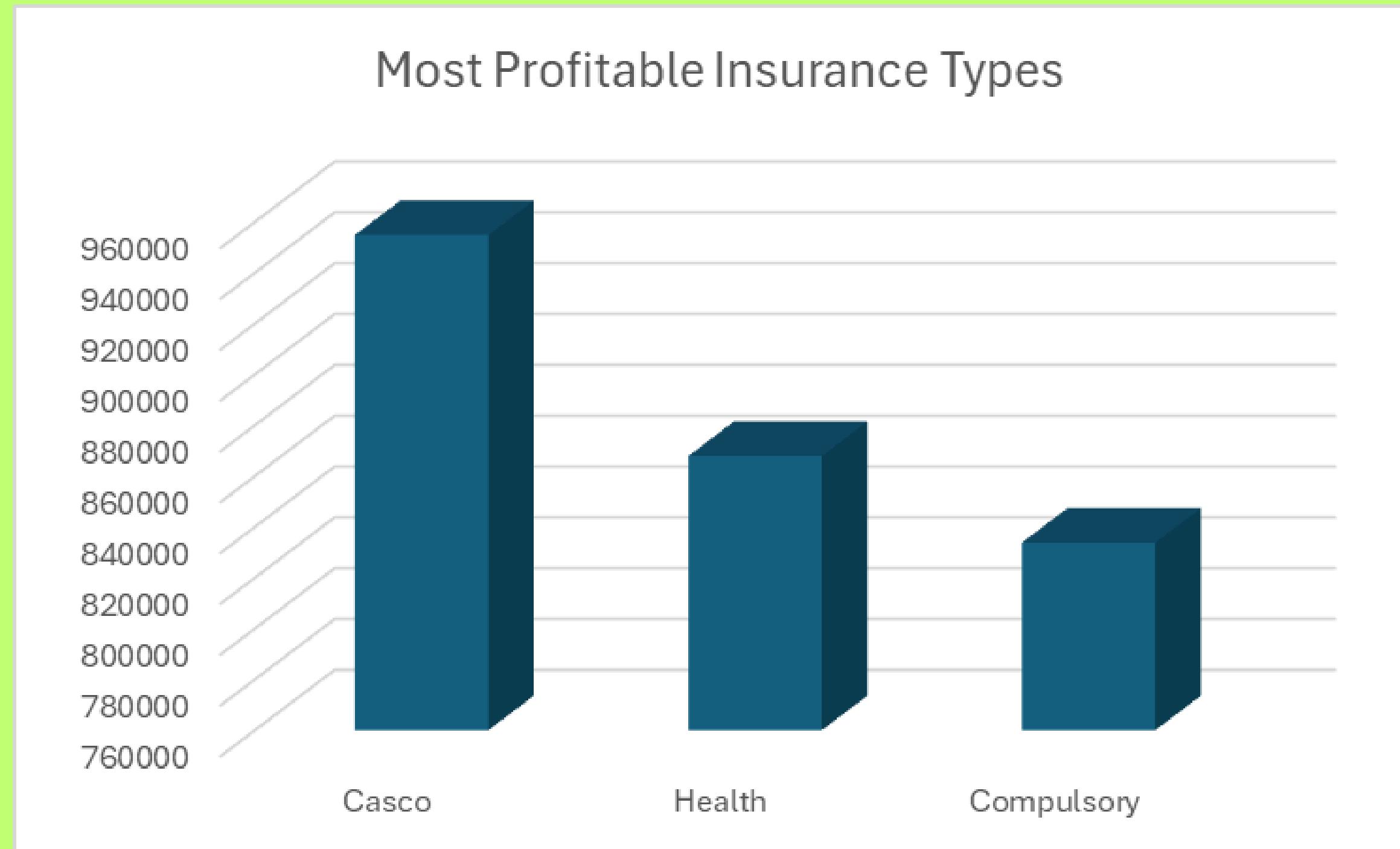
Müştərilər üzrə orta ödəniş məbləğləri çox geniş aralıqda dəyişir.

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.

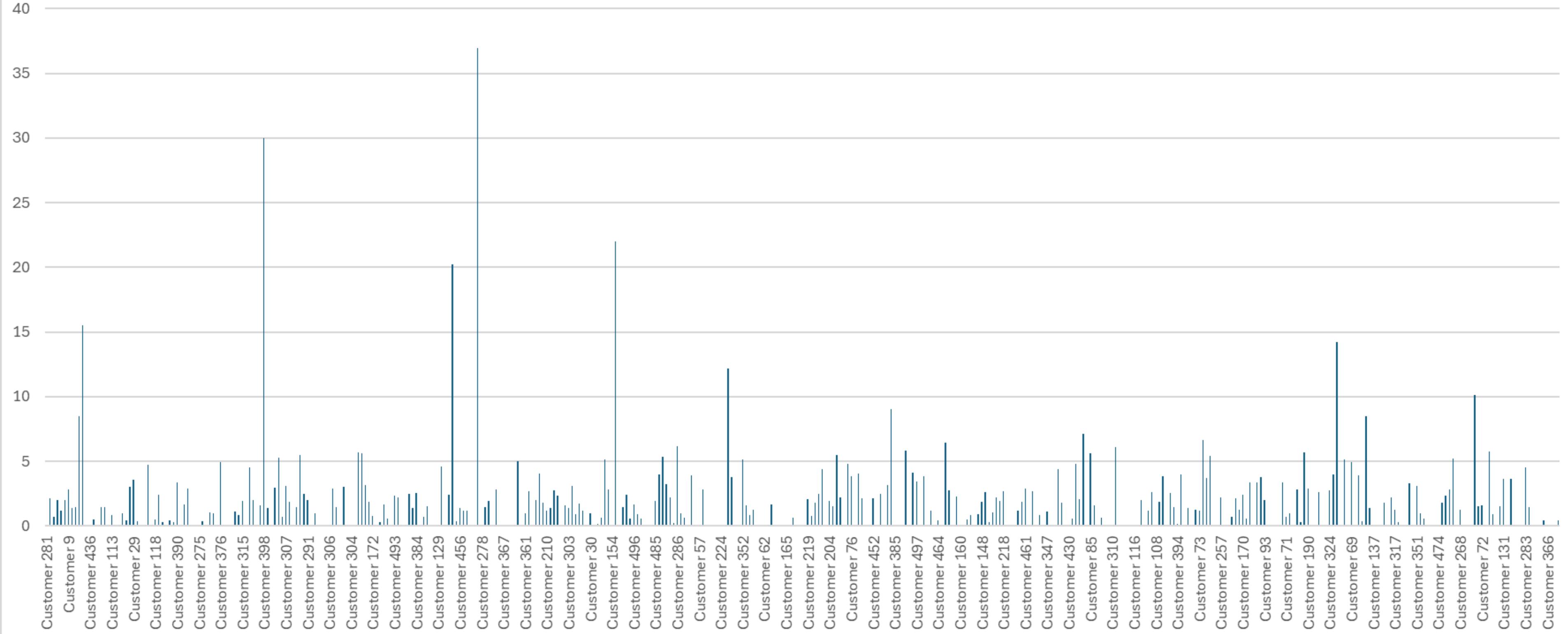
Agent Profitability %



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

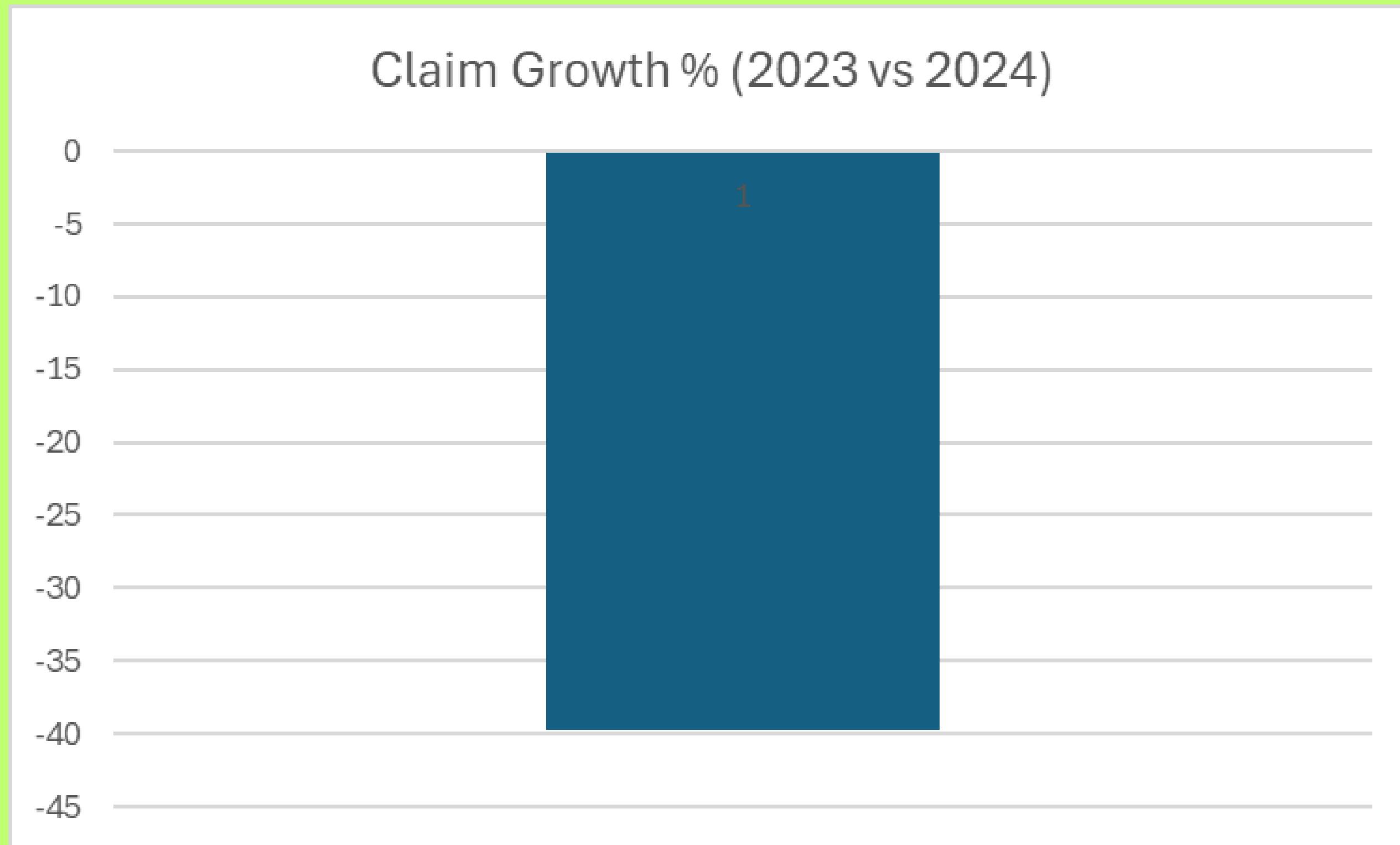
Customer Claim Ratio

Customer Claim Ratio



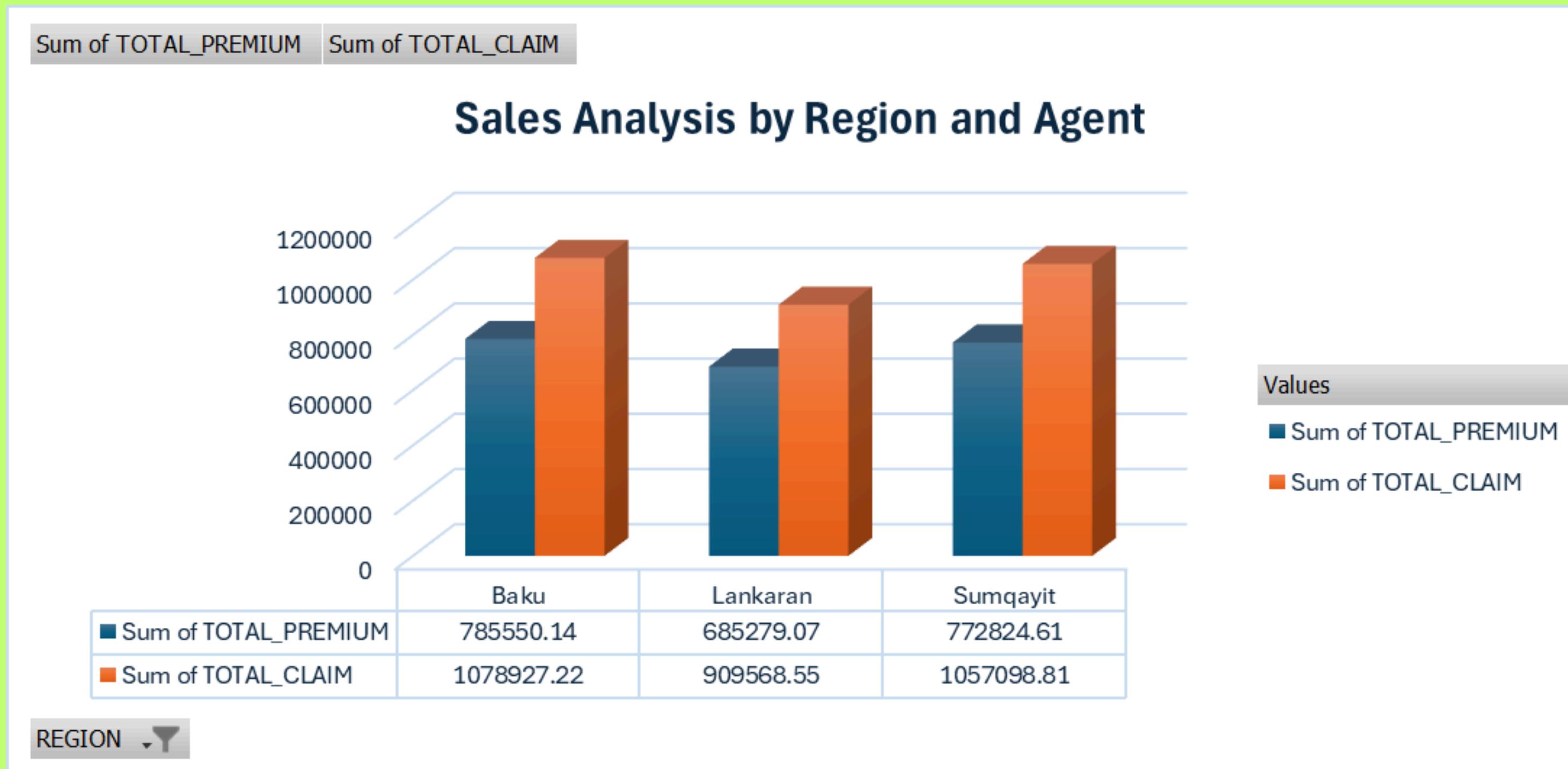
Müşterilərin böyük hissəsində claim ratio sıfırı yaxındır.

Claim Growth % (2023 vs 2024)



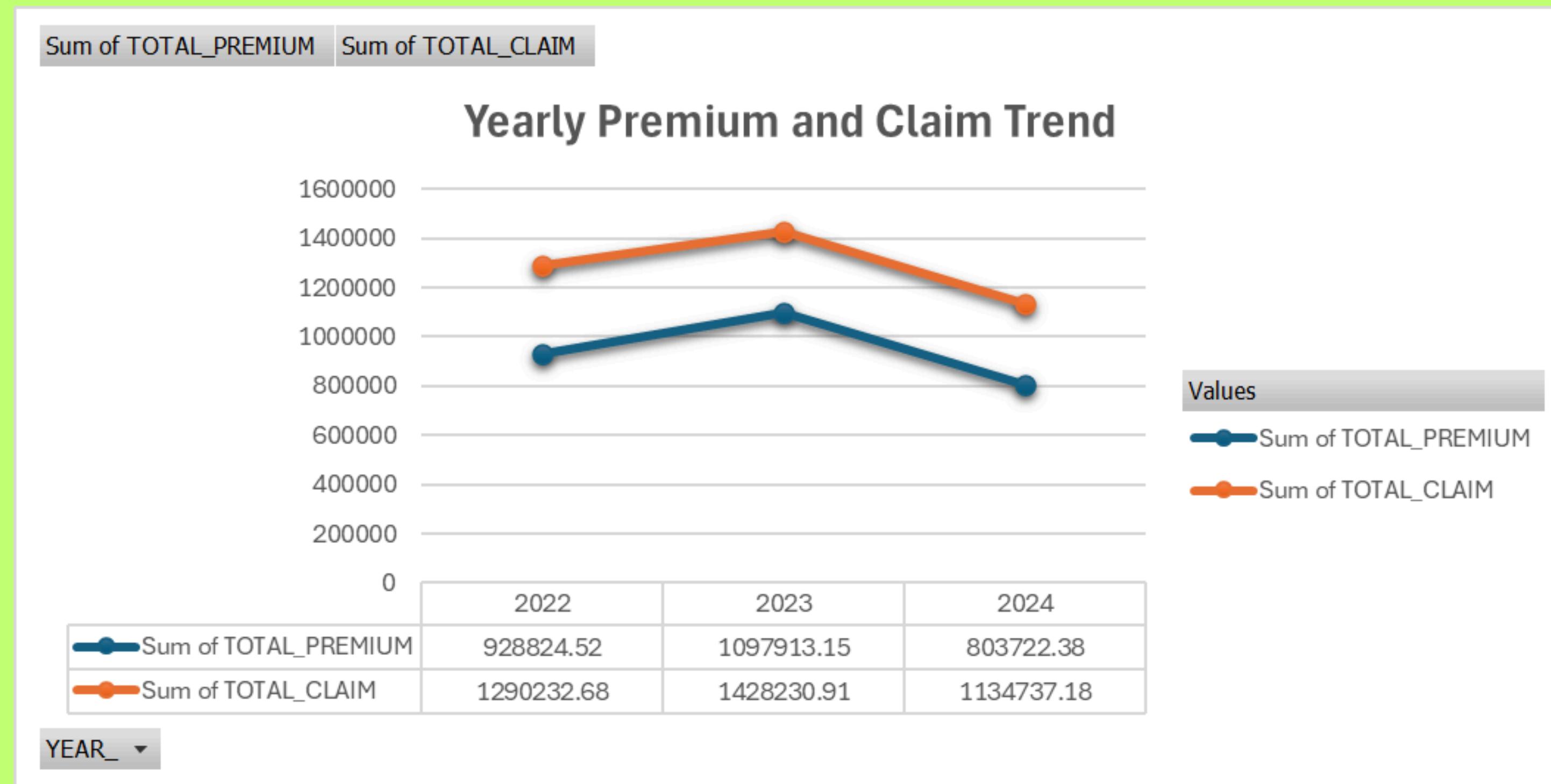
2023–2024 dövründə claim həcmi 39.72% azalıb, bu da risk səviyyəsində müsbət yaxşılaşma olduğunu göstərsə də, ümumi portfelin hələ də zərərdədir.

Sales Analysis by Region and Agent



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

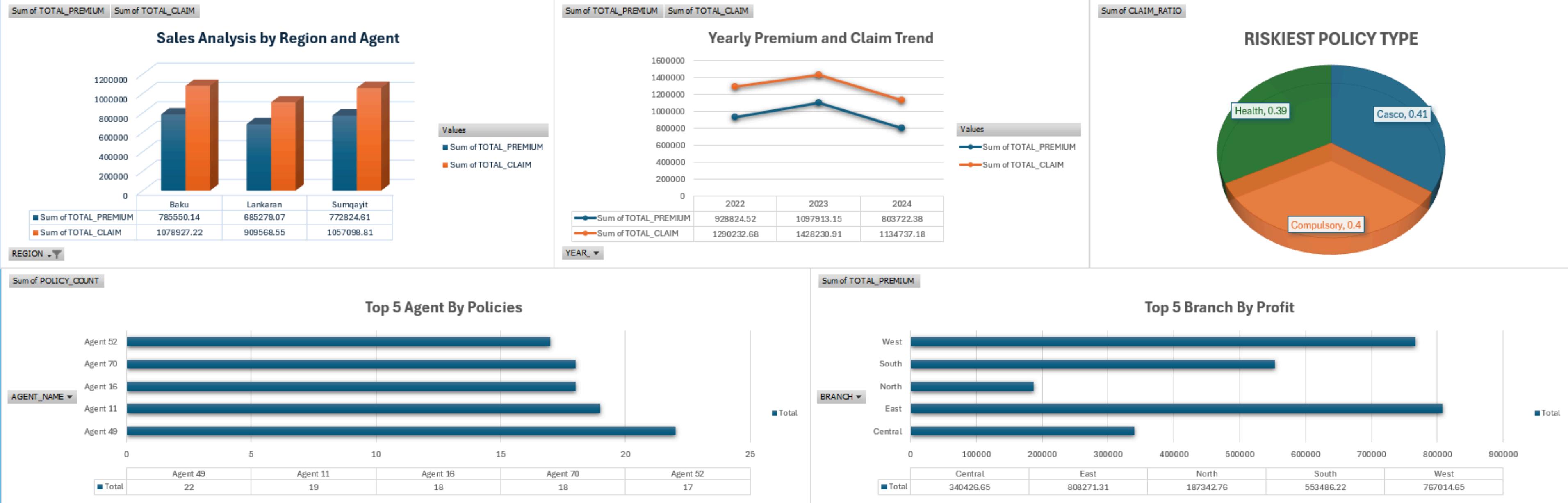
Yearly Premium and Claim Trend



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

Dashboard

Insurance Portfolio Analysis



Yekun Təkliflər

- 1.Casco sigortası 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 səviyəsidir.**
- 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 seqmenti kimi idarə olunmalıdır, çünki ümumi zərərin böyük hissəsi bu müştərilərdən gəlir.**
- 7.45–54 yaş qrupu üçün risk əsaslı qiymətqoyma 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 qiymətqoyma modeli qurulmalıdır, çünki mövcud yanaşma bütün portfel üzrə zərərə səbəb olur.**

**Diqqətiniz
üçün
təşəkkürler!**

