**BIG CASE XP**

Ficamos muito felizes em saber que você está participando de mais uma etapa de nosso processo seletivo. Nessa etapa vamos simular uma análise que poderia acontecer no dia a dia da XP, gostaríamos que acima de tudo essa seja uma experiência que te ajude a entender nosso universo e o tipo de desafio que podemos encontrar. Então que tal ajudar uma assessora fictícia chamada Florence Ramanujan a aprimorar a experiência de seus clientes?

=================================================================================

**INTRODUÇÃO**

Pensando em maximizar a experiência, a assessora Florence Ramanujan gostaria de entender com maior profundidade o histórico dos seus clientes, principalmente aqueles que foram recém atribuídos para sua responsabilidade. Para isto, este case propõe duas atividades.

**Tabelas**

* Captação Líquida (dinheiro que entrou/saiu da XP) [val\_movimento] ► ver f\_captacao.csv
* Custódia (dinheiro investido) [val\_posicao] ► ver f\_custodia.csv
* Cliente (investidor) ► ver d\_conta.csv [para efeitos do case, foram considerados **apenas clientes pessoa física que possuem custódia (dinheiro investido) na XP**]
* Assessor(a) ► ver d\_assessor.csv
* Tipo do Movimento para Captação Líquida ► d\_tipo\_movimento
* Tipo da categoria do produto para Custódia (cada tipo de investimento é considerado um produto diferente) ► d\_produto

**1. ANÁLISE DA BASE DE CLIENTES**

Em uma conversa detalhada com a Florence (assessora 568), vocês definiram que o MVP desta análise teria como output uma lista (**oriunda de uma query**) que deve conter:

* Histórico do fechamento mensal (Jan/2021 a dez/21) de **Captação Líquida** por **tipo de movimento** dos **atuais clientes** que ela possui na carteira
* Histórico do fechamento mensal (Jan/2021 a dez/21) de **Custódia** por **categoria de produto**

Layout Esperado (dados fictícios de exemplo):

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fato** | **Conta** | **Suitability** | **Assessor** | **Situacao** | **AnoMes** | **TipoMovimento** | **CategProd** | **Valor** |
| Custódia | 10 | AGRESSIVO | 562 | Ativo | 202102 | Não se aplica | Fundos | 314817.6 |
| Custódia | 10 | AGRESSIVO | 562 | Ativo | 202103 | Não se aplica | Fundos | 494292.7 |
| Custódia | 10 | AGRESSIVO | 562 | Ativo | 202104 | Não se aplica | Fundos | 524475.7 |
| Captação Líquida | 10 | AGRESSIVO | 562 | Ativo | 202102 | TED | Não se aplica | 150600 |
| Captação Líquida | 10 | AGRESSIVO | 562 | Ativo | 202102 | EX-TED | Não se aplica | 30120 |

**Considerações**

* Considere que hoje é o primeiro dia útil de jan/22.
* Fato
  + Apenas 2 tipos: Custódia ou Captação Líquida
* Conta
  + Coluna COD\_CONTA
  + Código da conta do cliente
* Suitability
  + Coluna DSC\_SUITABILITY
  + É o perfil de investidor do cliente
* Assessor
  + Coluna COD\_ASSESSOR
  + Código do assessor para a respectiva conta quando o fato ocorreu
  + O código da Florence Ramanujan é **568**, mas lembre-se que os clientes que são assessorados pela Florence, talvez no passado fossem assessorados por outros assessores
* AnoMes
  + Coluna ANO\_MES
  + Ano e mês em que o fato ocorreu, no formato 'YYYYMM'
* Situacao
  + Coluna DSC\_SITUACAO
  + Representa se o assessor está ativo ou inativo na XP
* TipoMovimento
  + Coluna DSC\_TIPO\_MOVIMENTO válida apenas para fato captação
  + Pode ser de 2 tipos: TED (transferência de dinheiro) ou ex-TED (outros tipos de transferência. Ex: transferência de custódia de ações)
  + Marcar ‘Não se aplica’ para a fato Custódia
* CategProd
  + Coluna CATEGORIA\_PRODUTO válida apenas para fato custódia
  + Marcar ‘Não se aplica’ para a fato Captação Líquida
  + Pode ser dos tipos:
    - Fundos
    - Fundos Imobiliários
    - Fundos de Previdência
    - Renda Fixa
    - Renda Variável
    - Seguros
    - Saldo em Conta
* Valor
  + Formada pelas colunas VAL\_POSICAO e VAL\_MOVIMENTO, dependendo da Fato
  + Valor do montante de Custódia ou Captação Líquida no Período

**2. PLANO DE AÇÃO**

A partir da análise da carteira da assessora Florence, monte um plano de ação para otimizar a experiência do cliente. Fique à vontade para utilizar todas as tabelas e colunas do modelo de dados disponibilizado para seguir com a análise.

Segue estrutura do plano:

* Quais são os top clientes que mais precisam de atenção? Por quê?
* Quais são as principais ações que você recomendaria a Florence executar de imediato?
* Como você recomenda que essas ações sejam executadas?
* Como você acompanharia os resultados dessas ações? Existe algum gatilho para redefinição de ações?
* Existe alguma informação que não está na tabela do MVP para a Florence, que poderia ser adicionada para auxiliá-la? Qual(is)

=================================================================================

Sumarizando, esperamos três outputs deste case:

1. Query em SQL ou Python (por favor, informe a Engine utilizada) com o resultado da análise da carteira de clientes da Florence.
2. Resultado da consulta em .csv
3. Plano de ação em Word, PPT, Notebook, etc (solicitamos que o documento seja preparado para uma apresentação entre 25-30 minutos)

=================================================================================