

# Segmentación de clientes bancarios

Identificando segmentos para una toma de decisiones más acertada.

## Project Overview

Una institución de banca está interesada en identificar segmentos financieros en los datos de sus clientes y de esta manera ofrecer soluciones personalizadas para cada segmento. En este proyecto se utiliza KMeans para identificar grupos de clientes y se obtienen las principales características de cada grupo.

## Details

### Key Insights

Se elaboró un modelo de KMeans y se determinó, mediante el análisis del método de codo y coeficiente de silueta, 5 centroides.

**Cluster 0:** Segmento más numeroso. (Ingreso y crédito bajos). La edad promedio es más alta en este cluster y presenta la tasa de utilización más alta con el promedio de productos contratados más alto.

**Cluster 1:** Posee uno de los ingresos más altos y el límite de crédito más alto. Tasa de utilización más baja.

**Cluster 2:** Segmento con la menor edad promedio y el mayor nro. de dependientes. Es el cluster más pequeño. (Se desconoce el estado civil de todos los miembros)

**cluster 3:** Ingresos bajos y límites de crédito reducidos. A diferencia del cluster 0 este segmento tiene una inactividad ligeramente mayor y es el segundo más numeroso. Utilización alta del crédito.

**Cluster 4:** Ingreso promedio más alto (\$92,827) y límite de crédito generoso (\$13,460). Tasa de utilización baja y son los que menos transacciones realizan.



Perfilamiento de los cluster mediante promedios de las variables numéricas.

## Next Steps

- **Cluster 0:** (Alto Riesgo / Uso Diario): Monitoreo cte.
- **Cluster 1:** Retención mediante beneficios premium (acceso a salas VIP, seguros de viaje) para asegurar que mantengan su capital en la institución bancaria.
- **Cluster 2:** Es el grupo más joven y con datos incompletos (100% Unknown en estado civil), la prioridad es el enriquecimiento de datos.
- **Cluster 3:** Campañas de cashback (p.e. supermercados y/o gasolineras) esto permitiría cimentar su lealtad.
- **Cluster 4:** Se recomiendan ofrecer productos de inversión o tarjetas de crédito con recompensas por volumen de gasto.