Dat'Assur Habitation



Mission analyse de données assurances habitations

Contexte et enjeux de la mission



- Dat'Assur Habitation est une entreprise spécialisée dans l'assurance habitation. La direction souhaite se démarquer de la concurrence en s'appuyant sur les données pour analyser le portefeuille des contrats et ainsi devenir "Data-Driven"
- La mission consiste à faire l'état des lieux des contrats actuels
- Les objectifs des analyses sont de permettre à la direction de : Revoir les prix des contrats d'assurance pour se distinguer de la concurrence, harmoniser les tarifs, que les clients payent selon certains critères (profil, localisation, occupation, formule, type de contrat, type de local ...) standardiser sa politique tarifaire lui permettant d'être plus compétitif en proposant un prix lisible à chaque client.
- Dans un premier temps je vous présenterai les notions de dimensions, d'indicateurs et d'agrégations de données et fonctions d'agrégations utilisées lors des requêtes, ensuite quelques résultats des requêtes et l'états des lieux actuels des prix par catégorie





Besoin

Lister les numéros de contrats (contrat_ID) avec leur surface pour la commune de Caen

Lister le nom des régions de France

Combien existe-t-il de contrats sur les résidences principales

WHERE, DISTINCT, COUNT

Clauses

commune de Caen

Régions de France

résidences principales

Requête

SELECT

contrat_id, surface

FROM contrat1

WHERE commune = 'CAEN'

SELECT **DISTINCT** reg_nom

FROM Region1

ORDER BY reg_nom ASC

SELECT Type_contrat,

COUNT(Contrat_ID) as nb_contrat

FROM Contrat1

WHERE (Type_contrat='Residence principale')

AVG, GROUP BY, HAVING

Besoin

Clauses

Requête

Quel est le prix moyen de la cotisation mensuelle

Moyenne

SELECT

AVG(Prix_cotisation_mensuel)

FROM Contrat1

Quel est le nombre de contrats pour chaque région

Par région

SELECT reg_nom, count(Contrat_ID) as nb_contrat

FROM contrat2

GROUP BY reg_nom

Listez des communes ayant eu au moins 150 contrats

min 150 contrats

SELECT Commune,

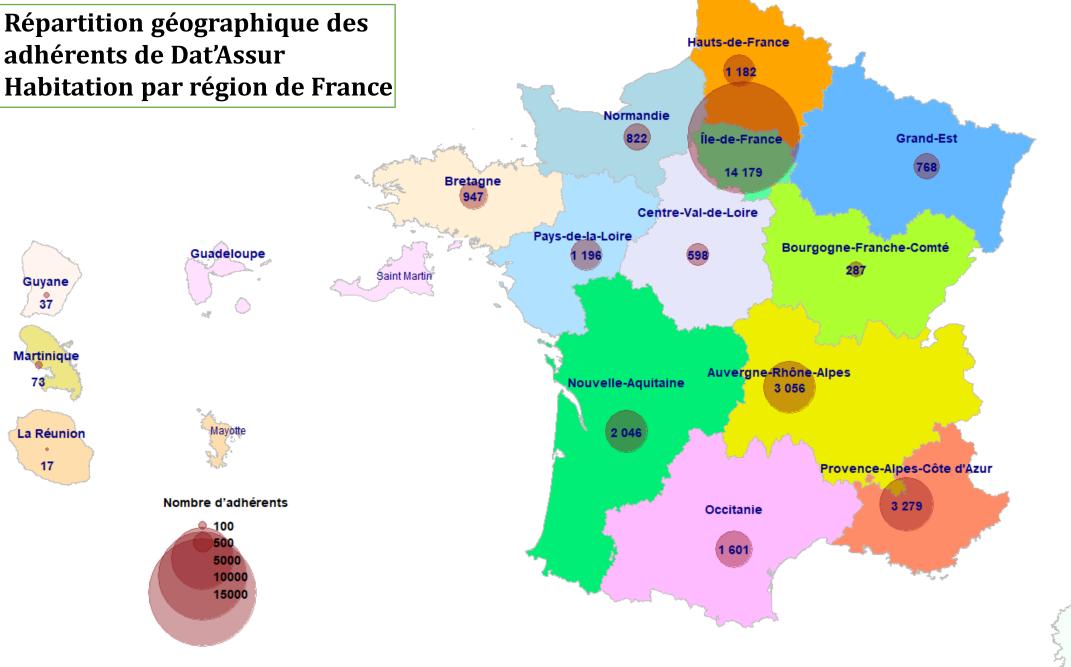
COUNT(Contrat_ID) as nb_contrat

FROM contrat1

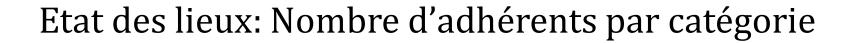
GROUP BY Commune

HAVING nb_contrat>= 150 ORDER BY nb_contrat DESC

Répartition géographique des adhérents de Dat'Assur



Corse





Catégorie	nb d'adhérents	Poucentage
Type de local		
Appartement	27837	91,8%
Maison	2498	8,2%
Type d'occupation		
Locataire	8997	29,7%
Proprietaire	21338	70,3%
Type de Formule		
Classique	15321	50,5%
Integral	15014	49,5%
Type de contrat		
Mise en location	2331	7,7%
Residence principale	25620	84,5%
Residence secondaire	2384	7,9%
Valeur declaree biens		
0-25000	22720	74,9%
100000+	104	0,3%
25000-50000	6815	22,5%
50000-100000	696	2,3%

• Requête 8:

SELECT

Valeur_declaree_biens, count(Contrat_ID) as nb_contrat FROM Contrat1 GROUP BY

Valeur_declaree_biens

Constat général sur le plan national:

- Selon le type de local, Dat 'Assur a plus de contrats en appartement (91,8%) qu'en maison, (8,2%)
- Plus de propriétaires ont souscrit que des locataires avec plus de résidences principales assurées chez Dat 'Assur que des résidences secondaires et des mises en location
- Selon la Valeur déclarée du bien la majorité des contrats se retrouvent dans la fourchette 0-25000

Moyenne des cotisations au mètre carré par région



							1						
	Apparteme		1				Mise en	Residence	Residence		25000-	50000-	
Région	nt	Maison	Locataire	Proprietaire	Classique	Integral	location	principale	secondaire	0-25000	50000	100000	100000+
Auvergne-													
Rhône-			1										
Alpes	0,25	0,21	0,24	0,24	0,24	0,24	0,24	0,24	0,24	0,22	0,29	0,35	
Bourgogne-													
Franche-													
Comté	0,15	0,13	0,15	0,15	0,15	0,16	0,13	0,16	0,13	0,15	0,24		
Bretagne	0,23	0,18	0,24	0,22	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,26		
Centre-Val													
de Loire	0,20	0,16	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,20	0,19	0,22		
Corse	0,28	0,33	0,30	0,28	0,29	0,28	0,33	0,28	0,28	0,27	0,31	0,49	
Grand Est	0,17	0,15	0,17	0,17	0,17	0,17	0,18	0,17	0,17	0,17	0,20	0,38	
Guyane	0,24	0,21	0,22	0,24	0,25	0,22	0,24	0,24	0,22	0,23	0,23		
Hauts-de-													
France	0,22	0,17	0,20	0,21	0,21	0,21	0,22	0,21	0,20	0,21	0,24	0,73	0,19
La Réunion	0,24	0,17	0,23	0,23	0,23	0,24	0,22	0,23		0,22	0,24		
Martinique	0,26	0,21	0,25	0,24	0,23	0,26	0,21	0,25	0,23	0,25	0,21		
•				-				•					
Normandie	0,24	0,18	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,22	0,23	0,27		
Nouvelle-													
Aquitaine	0,26	0,23	-		0,26	0,25	0,24		-	0,24	0,30	0,37	0,29
Occitanie	0,24	0,22	0,23	0,24	0,23	0,23	0,25	0,23	0,23	0,23	0,28	0,25	
Pays de la													
Loire	0,25	0,21	0,25	0,25	0,25	0,25	0,26	0,25	0,26	0,24	0,28	0,22	
Provence-													
Alpes-Côte		0.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07		2.24	2.52	
d'Azur	0,29	0,26	0,29	0,28	0,28	0,29	0,29	0,28	0,27	0,27	0,31	0,63	
île-de-	0.46	0.25	0.44	0.44	0.44	0.44	0.42	0.44	0.44	0.22	0.40	0.66	1 00
France	0,46	0,25	0,44	0,44	0,44	0,44	0,43	0,44	0,44	0,32	0,49	0,66	1,02

SYNTHESE 1



• Répartition géographique des adhérents:

- ✓ les 3 premières régions ayant le plus de contrats sont: IDF, PACA, Auvergne-Rhône-Alpes
- ✓ Les 3 régions qui ont le moins d'adhérents sont: La réunion, Guyane et la Martinique

Prix moyen de cotisation par type de local :

- ✓ La Bourgogne-Franche-Comté a le prix par mètre carré le plus bas et l'IDF le prix au mètre carré le plus élevé.
- En IDF le prix moyen par mètre carré des appartements est environ le double de celui des maisons.
- ✓ En général le prix moyen pour les appartements est plus élevé que celui des maisons sauf pour la Corse

Prix moyen de cotisation par type d'occupation:

✓ Que l'on soit propriétaire ou locataire, le prix moyen par mètre carré est le même

SYNTHESE 2



• Prix moyen de cotisation par type de formule :

Quelque soit le type de formule, intégral ou classique, le prix moyen par mètre carré est le même

Prix moyen de cotisation par type de contrat :

 ✓ On constate qu'en Bourgogne-Franche-Comté et en Martinique le prix au mètre carré de la « résidence principale » est légèrement supérieur au prix des « mise en location » alors qu'en corse c'est le prix des « mise en location » qui est plus élevé,

• Prix moyen de cotisation par Valeur déclarée biens:

En général, plus la valeur du bien est élevé, plus le prix du mètre carré est élevé, mais on note quelques incohérences dans certaines régions en occurrence les Hauts-de-France et Nouvelle-Aquitaine