

# Modelo Contactabilidad



Mayo 2018

# Situación Actual

- Mensualmente se gestionan 450K Leads de los cuales 170K terminan en C.E (37% de la base)
- Mensualmente se gestionan 23K nuevos celulares de los cuales 13K terminan en C.E (59% de la base )
- Los Leads gestionados por productos son

	GES	C.E	%
TC	233k	78k	33%
EC	76k	44k	57%
CON	18k	5k	27%
PP	61k	30k	50%

# Objetivo

- Predecir los números telefónicos con mayor probabilidad de contacto efectivo



# Resultados

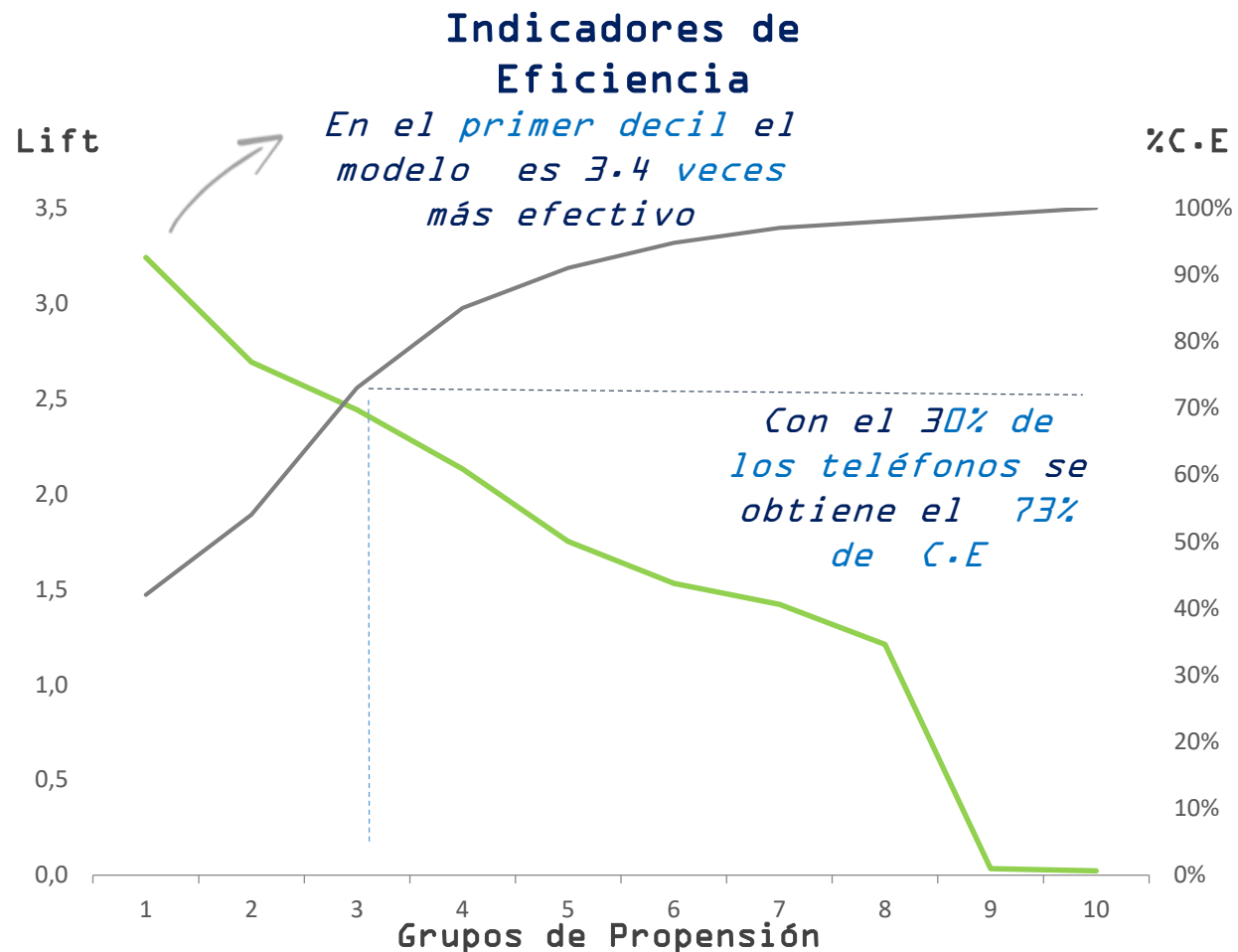


	201803	201804
TC	1%	1%
EC	4%	4%
CON	1%	2%
PP	3%	3%
CD	1%	2%

- Diferencias porcentual del contacto efectivo entre el Nuevo Modelo y el Anterior
- Tamaños de muestra de las gestiones TC 45%, EC 60%, CON 50%, PP 60% y CD 65%
- Este es el escenario mas ácido porque la gestión actual está con el modelo anterior.

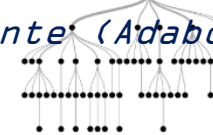


# Resumen del modelo



## Algoritmo Machine Learning : C5.0

- Es el árbol de clasificación mas potente (Adaboost)



25% 45%



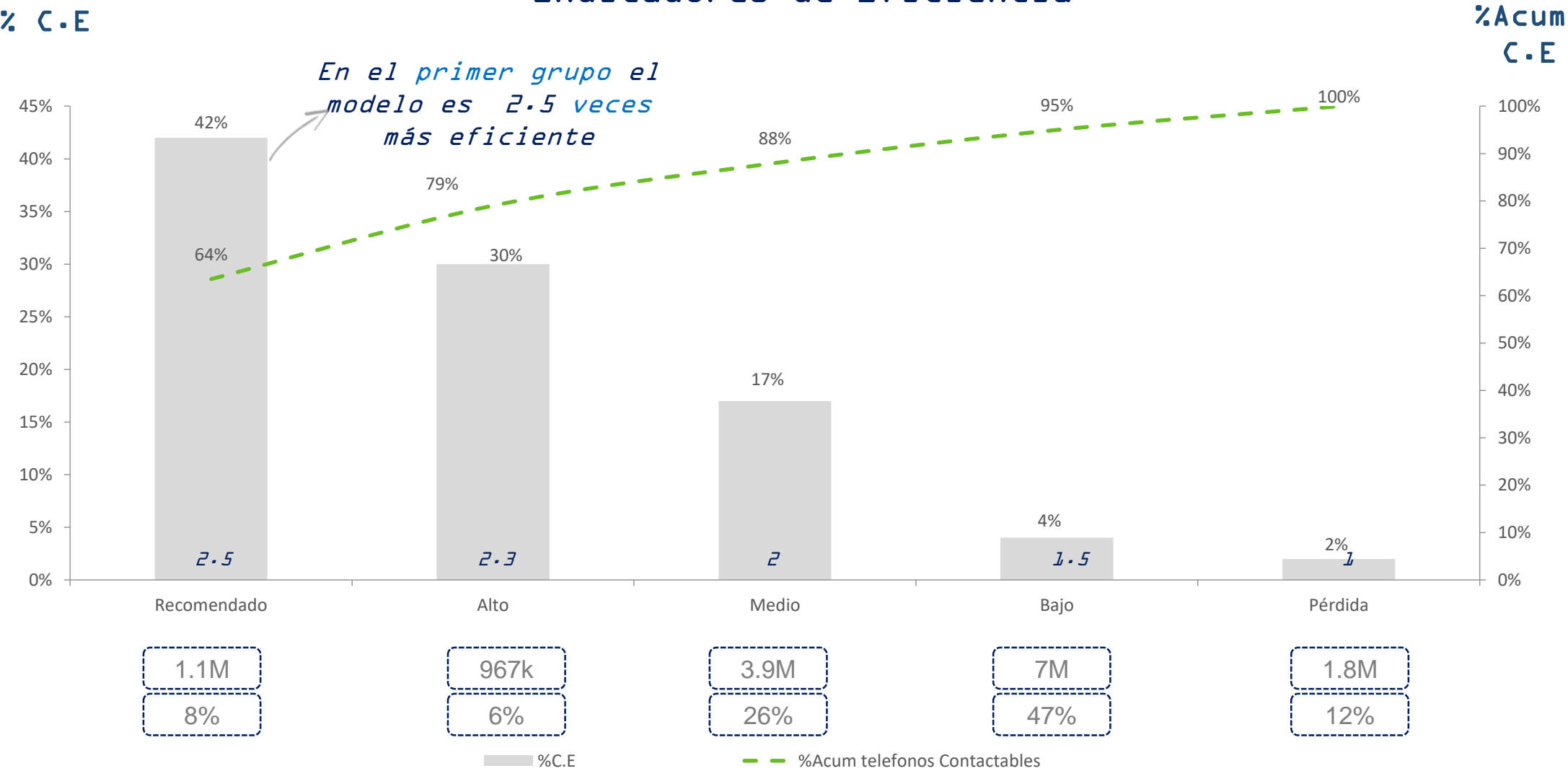
Mala Normal Bueno

Gini = 70%





# Machine Learning en TLV

## Indicadores de Eficiencia



# Modelo - Variables Top 20

Modelo Actual vs Modelo Anterior

	Tecnica	Gini
Actual	Adaboost	70% 
Anterior	Regresión	45% 

## 77 Variables Utilizadas



- Feedback (TLV, COB e IVR)
- Demográficas
- Endeudamiento
- APP IBK
- SSFF

- |   |      |
|---|------|
| 1. % Distribución de Contacto Efectivo sobre el total de gestiones    | 80%  |
| 2. % Deuda en DEFICIENTE en el ultimo mes                             | 60 % |
| 3. Cantidad de días desde la última transaccion en la APP IBK         | 53%  |
| 4. %Distribución de No Contacto sobre el total de gestiones           | 52%  |
| 5. % Deuda en DUDOSO en el ultimo mes                                 | 52%  |
| 6. Mejor resultado obtenido con el feedback                           | 43%  |
| 7. Familia de convenio  | 41%  |
| 8. Porcentaje de deuda en CPP en el ultimo mes                        | 40%  |
| 9. %Distribución de Contacto No Efectivo sobre el total de gestiones  | 32%  |
| 10. Identificador del telefono registrado                             | 22%  |
| 11. Cantidad de días desde la última actualización del teléfono       | 18%  |
| 12. Cantidad de días desde el último mejor resultado                  | 10%  |
| 13. Tipo de cliente de acuerdo a la utilización de canales digitales  | 10%  |
| 14. Cantidad de Contacto Efectivo                                     | 9%   |
| 15. Provincia donde vive  | 8%   |
| 16. Productos que tiene en el banco                                   | 8%   |
| 17. %Distribución de Contacto No Efectivo sobre el total de gestiones | 7%   |
| 18. Último resultado obtenido en el feedback                          | 6%   |
| 19. Canales en los que esta registrado (app/bpi)                      | 5%   |
| 20. Total de gestiones en el feedback                                 | 5%   |

# Conclusiones y Siguietes Pasos

## Conclusiones

- El modelo actual tiene mas de C.E que el anterior modelo
- El modelo actual scorea 1.5 MM de personas más que el anterior modelo los cuales se distribuyen

	Personas	%
Recomen	37K	2.5%
Alto	45K	3%
Medio	343K	22.8%
Bajo	844K	56.3%
Perdida	231K	15.4%
	1.5MM	



- Mayor flexibilidad y control del actual modelo ya que la licencia del anterior modelo expiró

## Siguietes Pasos

- Realizar grupos de control para medir la eficacia del modelo