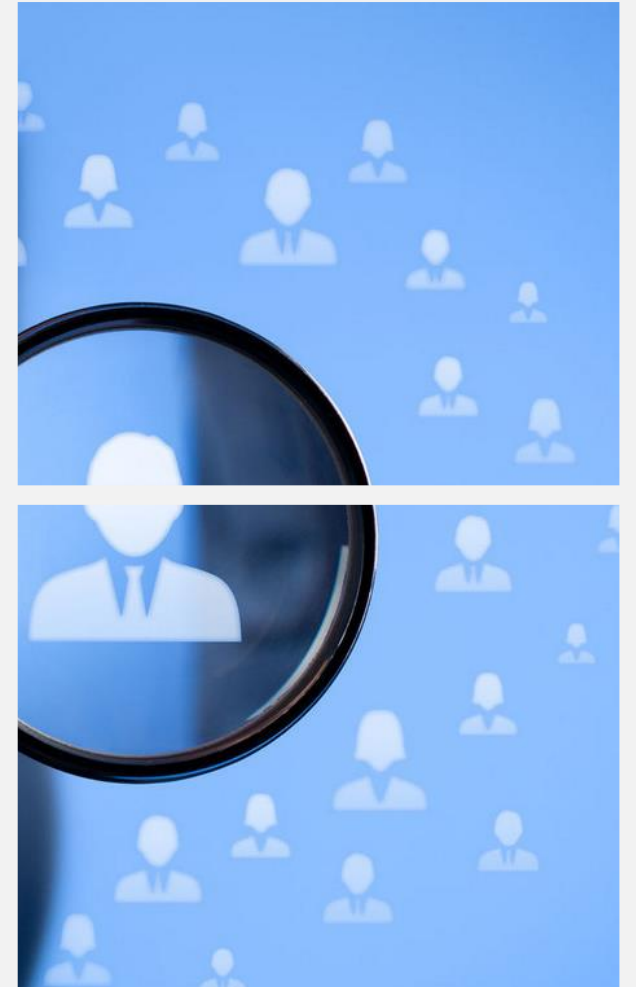


Análisis del Perfil de Cliente

- ¿Cuáles son los perfiles demográficos que muestran mayor propensión a contratar productos financieros?



Análisis del Perfil de Cliente - Anotaciones

1. Creación de Grupos Demográficos

- **Grupos de Edad:** Hemos segmentado a los clientes en grupos de edad (18-30, 31-40, 41-50, 51-60, 60+). Esta categorización nos permite observar cómo varía la propensión a contratar productos financieros según el rango de edad

Agrupar a los clientes por edad **facilita el análisis** de patrones de comportamiento financiero asociados a las **distintas etapas de la vida** (jóvenes, adultos y personas cercanas a la jubilación).

2. Cálculo de la Tasa de Contratación

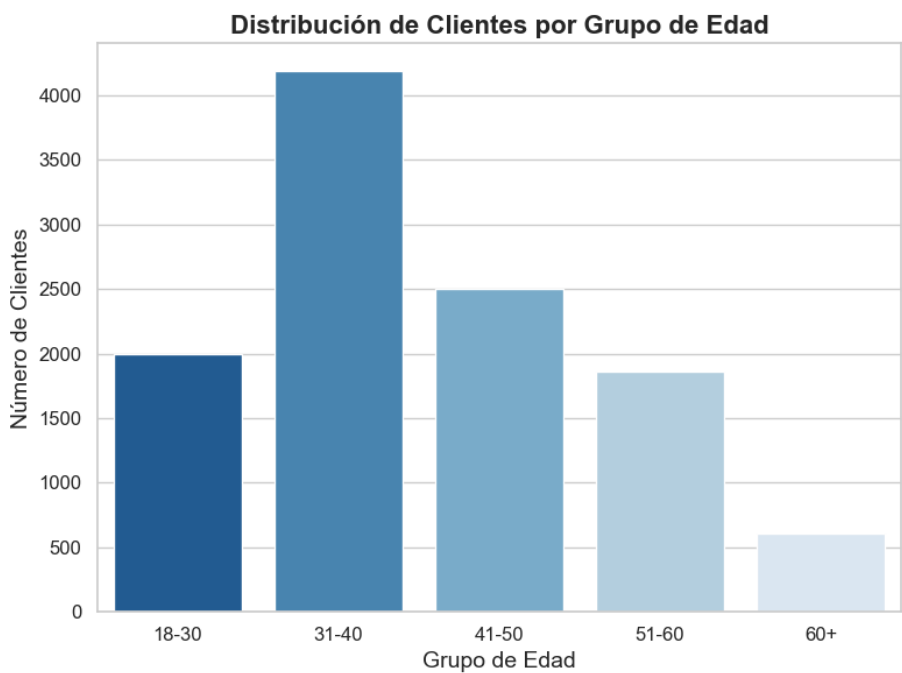
- **Método de Cálculo:** La tasa de contratación para cada producto financiero se ha calculado como el porcentaje de clientes dentro de cada categoría que ha contratado dicho producto. La fórmula aplicada es:

$$\text{Tasa de contratación (\%)} = \left(\frac{\text{Total de contratos en el grupo}}{\text{Total de clientes}} \right) \times 100$$

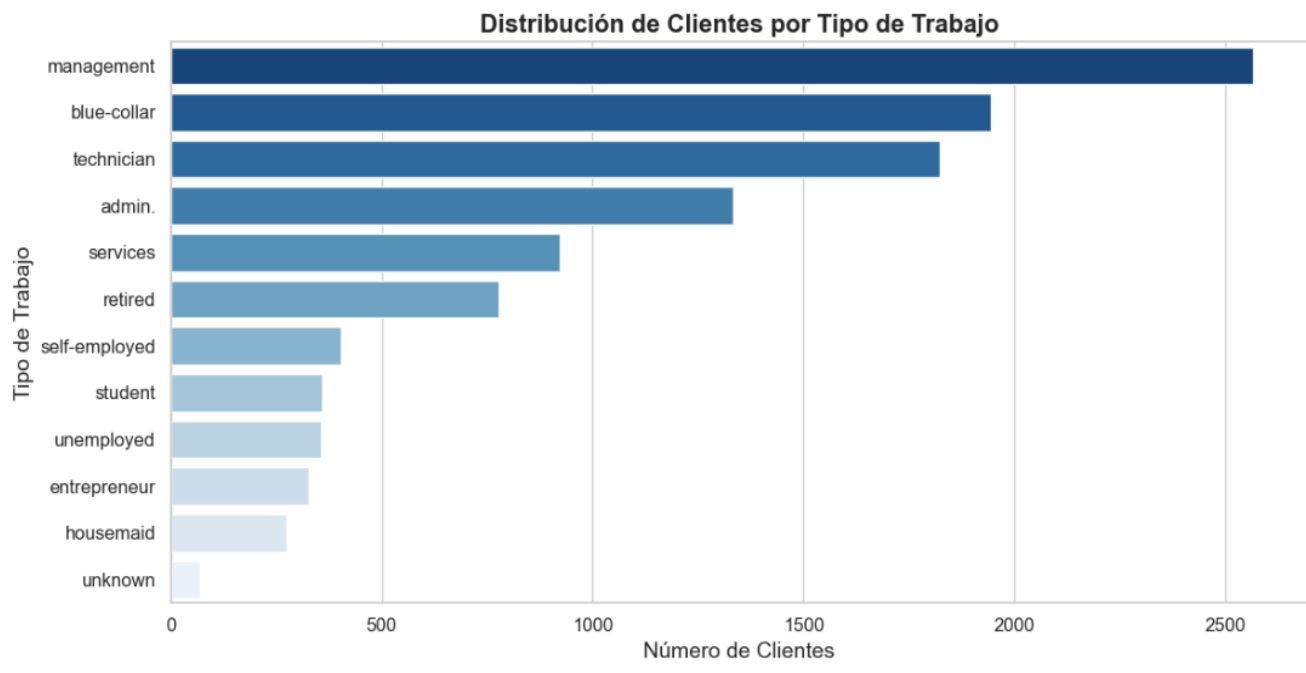
Esta tasa se ha calculado por separado para **depósitos, préstamos de vivienda, y préstamos personales** en función de varias categorías demográficas: edad, estado civil, tipo de trabajo, y nivel educativo.

DISTRIBUCIÓN DE LAS VARIABLES DEMOGRÁFICAS

1. Variable “age”

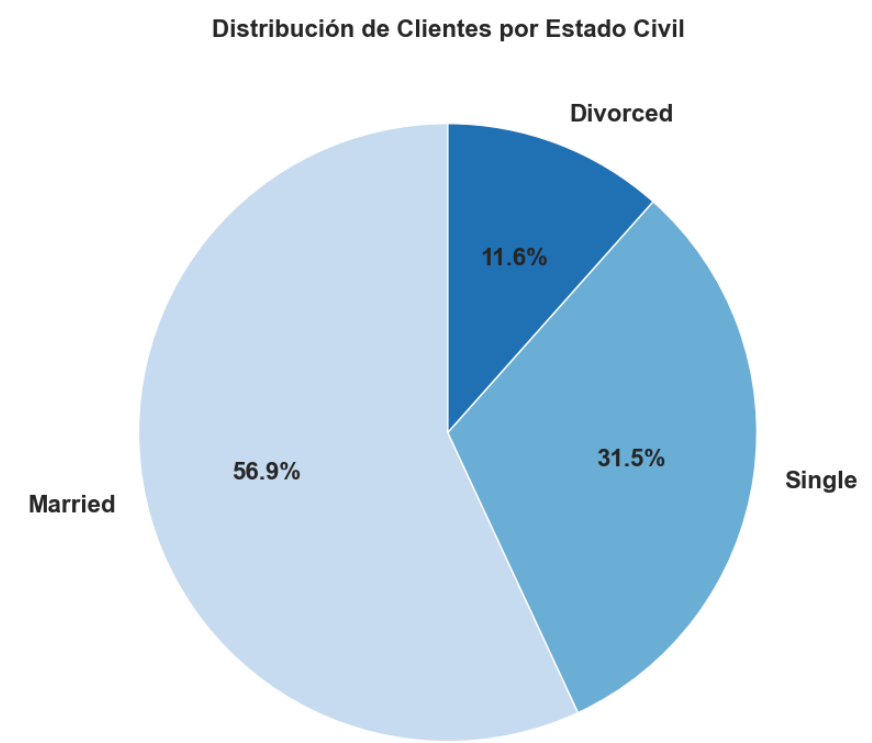


2. Variable “job”

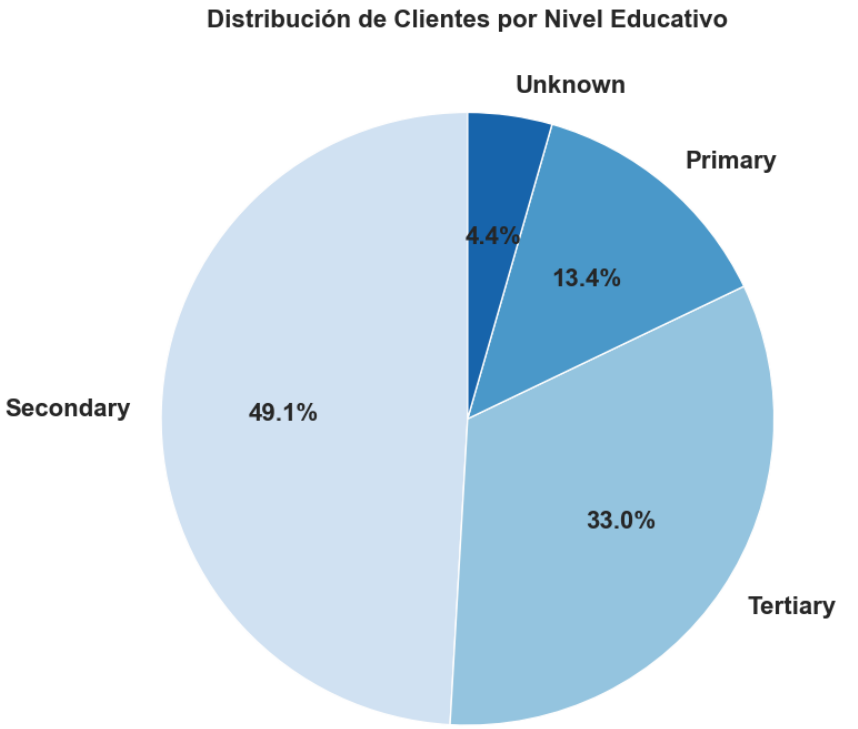


DISTRIBUCIÓN DE LAS VARIABLES DEMOGRÁFICAS

3. Variable "marital"

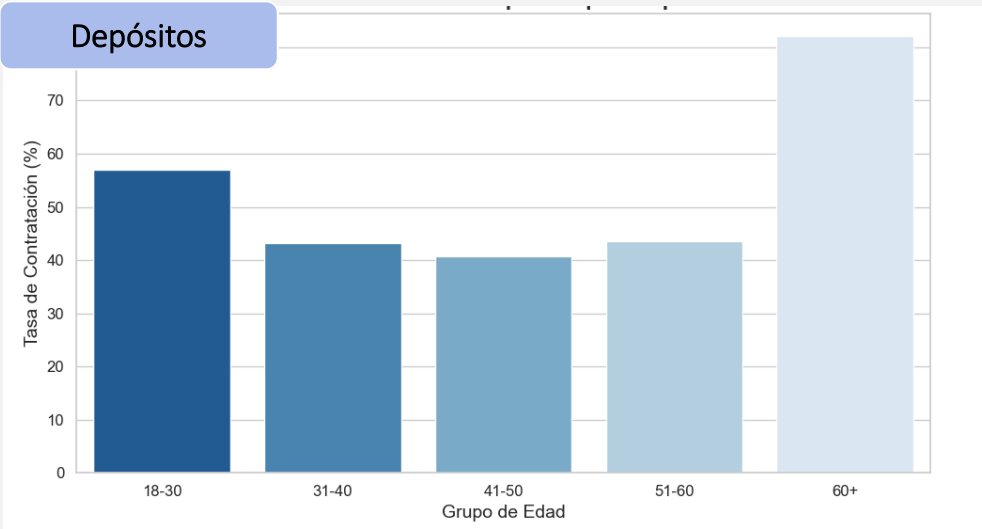
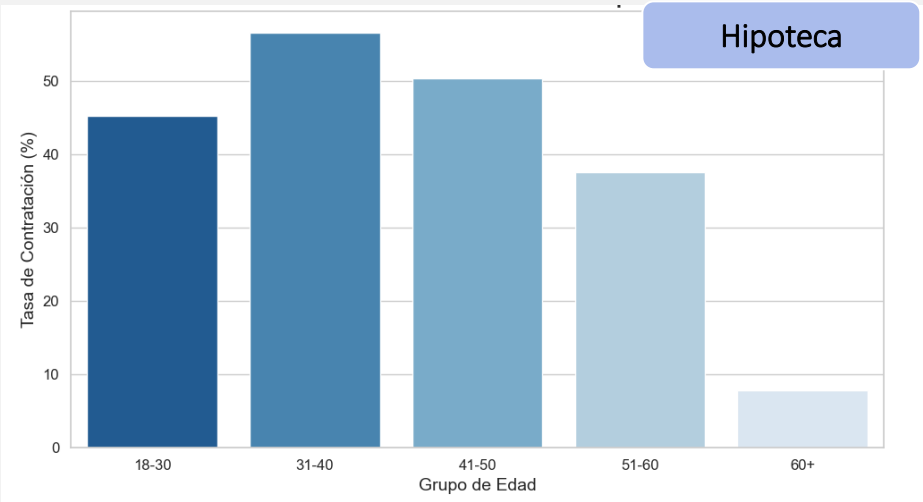


4. Variable "education"

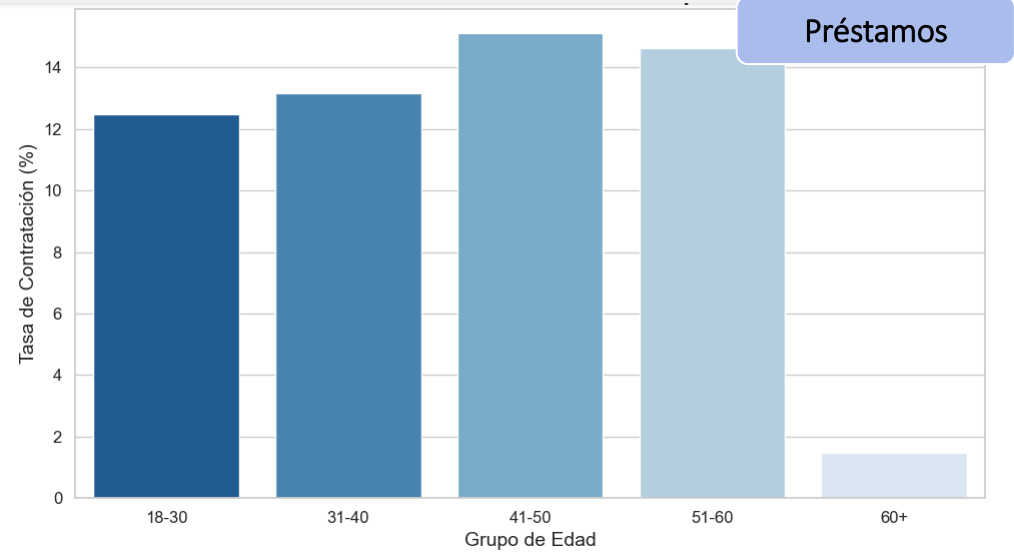


ANÁLISIS DE TASAS DE CONTRATACIÓN

Calculamos la tasa de contratación por grupo de edad

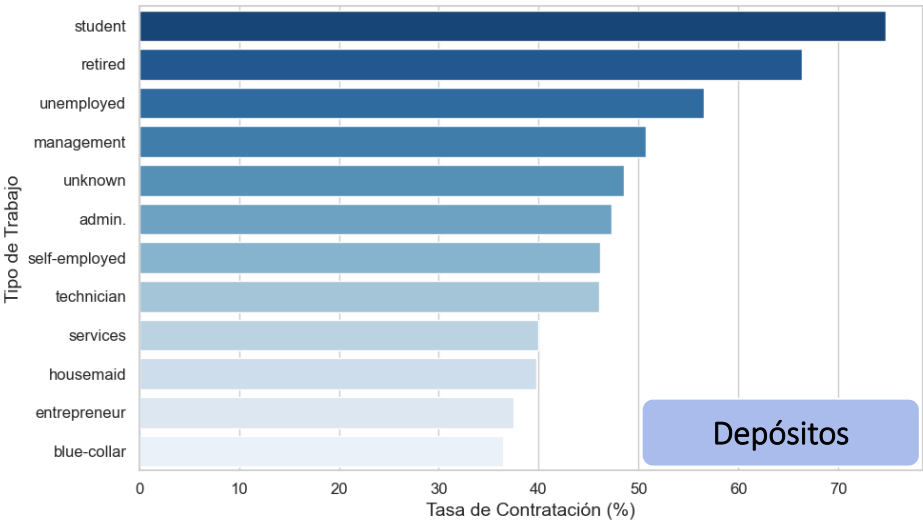
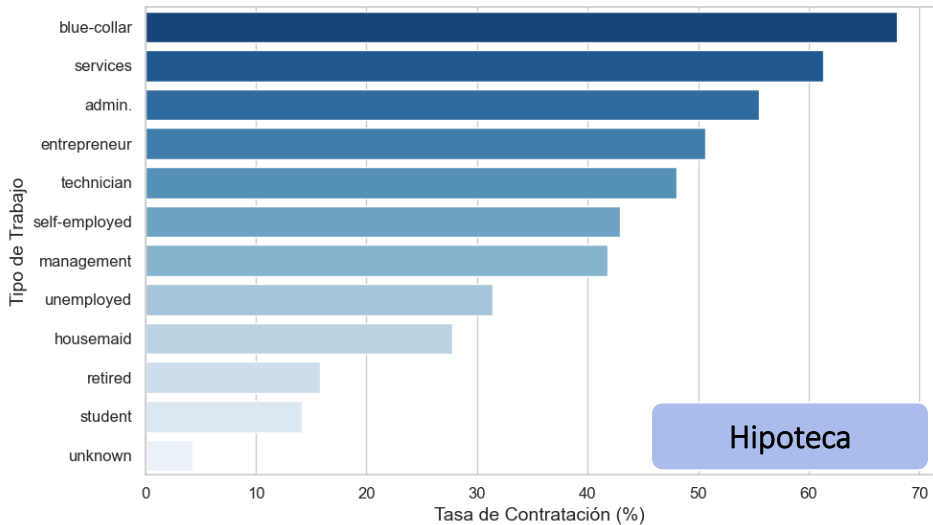


Enfocar estrategias en productos de vivienda y ahorro para clientes de 31-50 años, ya que son los más activos en la contratación de estos productos. Se podrían diseñar planes de hipotecas flexibles y cuentas de ahorro de alto rendimiento para captar a este grupo.

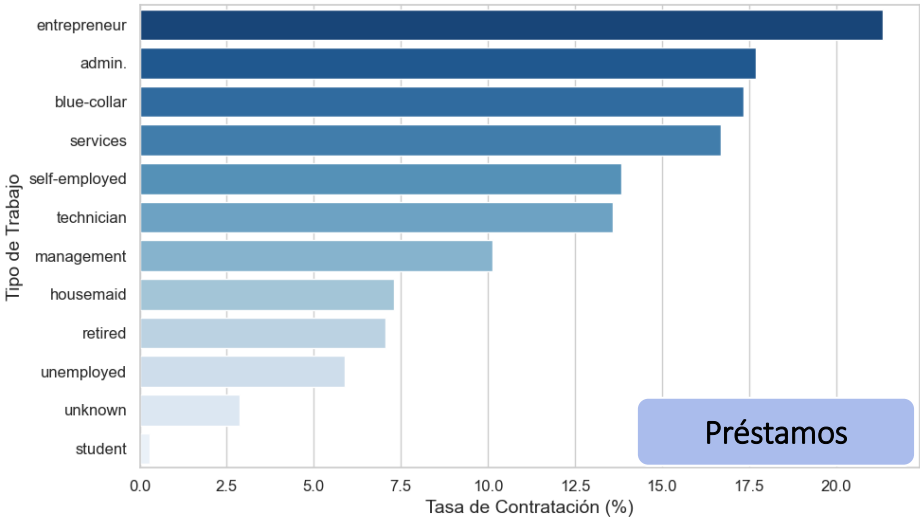


ANÁLISIS DE TASAS DE CONTRATACIÓN

Calculamos la tasa de contratación por trabajo

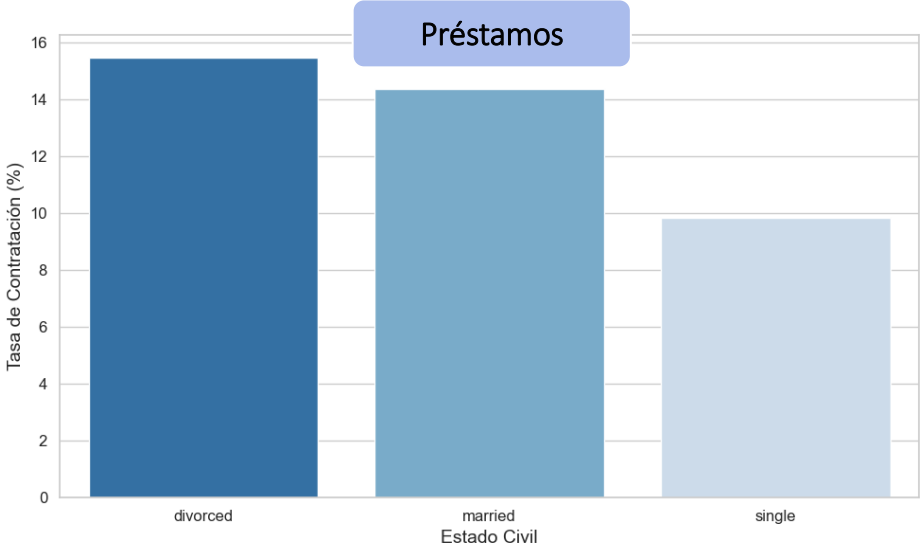
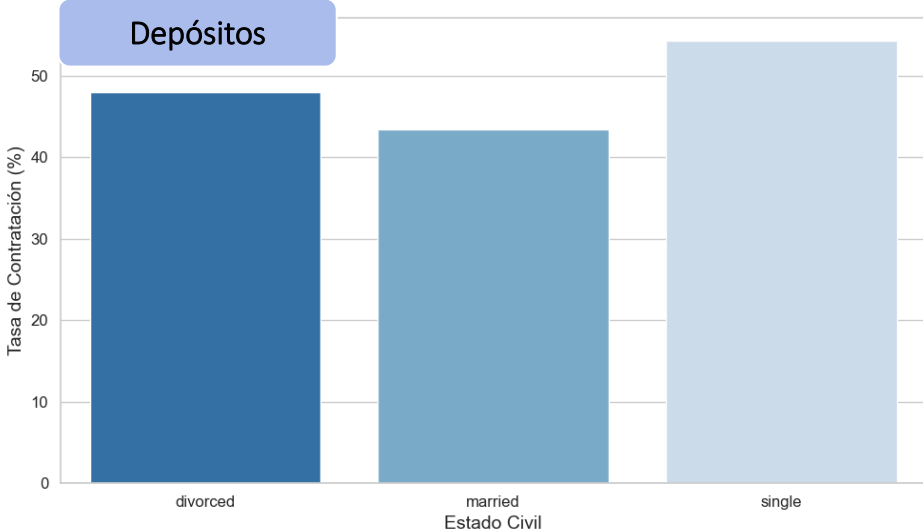
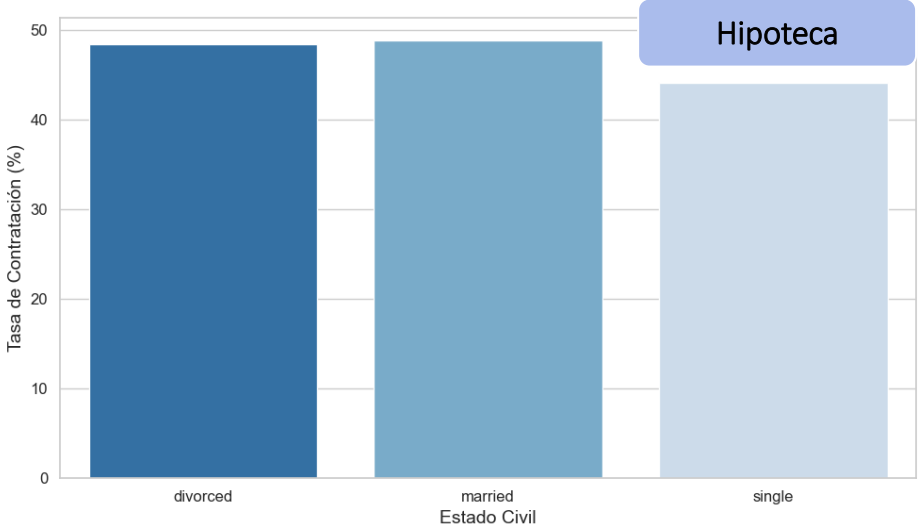


Ofrecer productos financieros personalizados para emprendedores y trabajadores blue-collar, como líneas de crédito accesibles o planes de financiación que se ajusten a sus ciclos de ingresos. Además, se podría desarrollar una campaña de ahorro orientada a estudiantes y retirados, enfocándose en la seguridad y estabilidad financiera.



ANÁLISIS DE TASAS DE CONTRATACIÓN

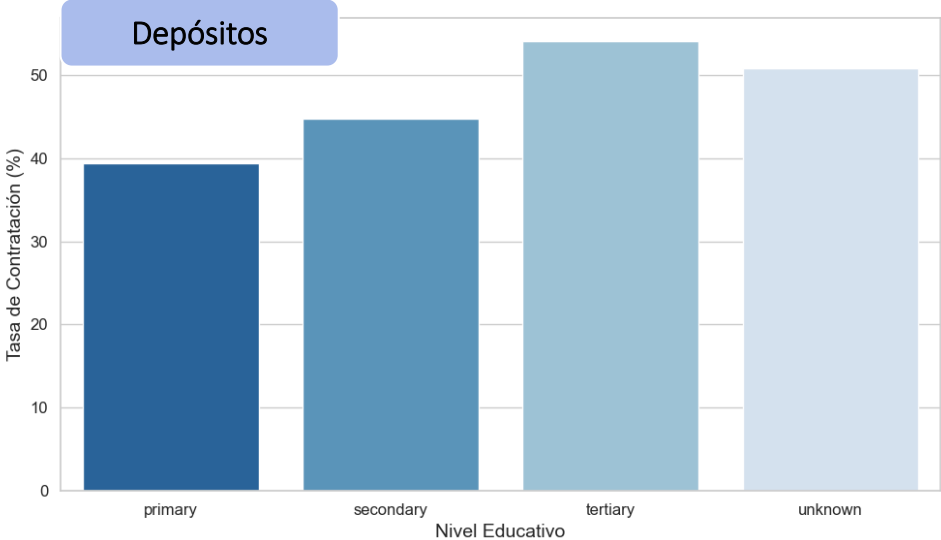
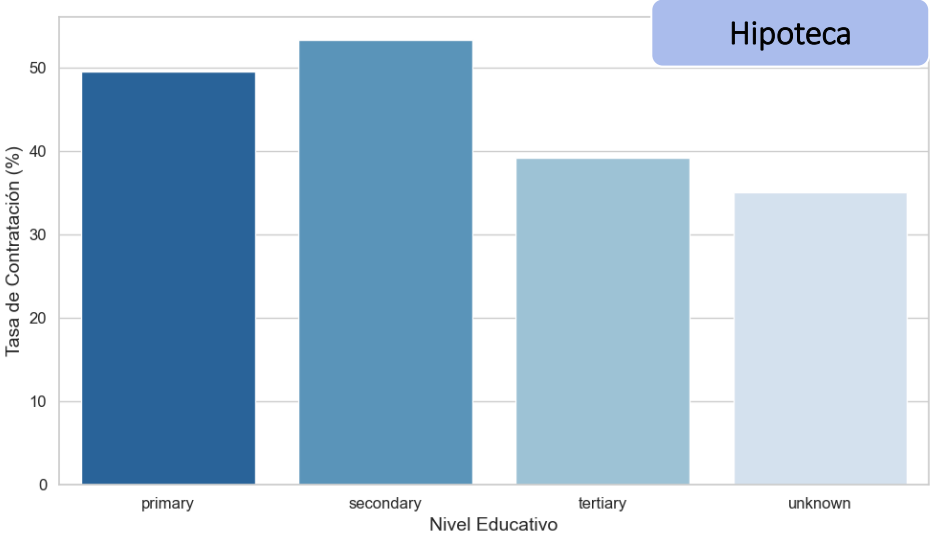
Calculamos la tasa de contratación por estado civil



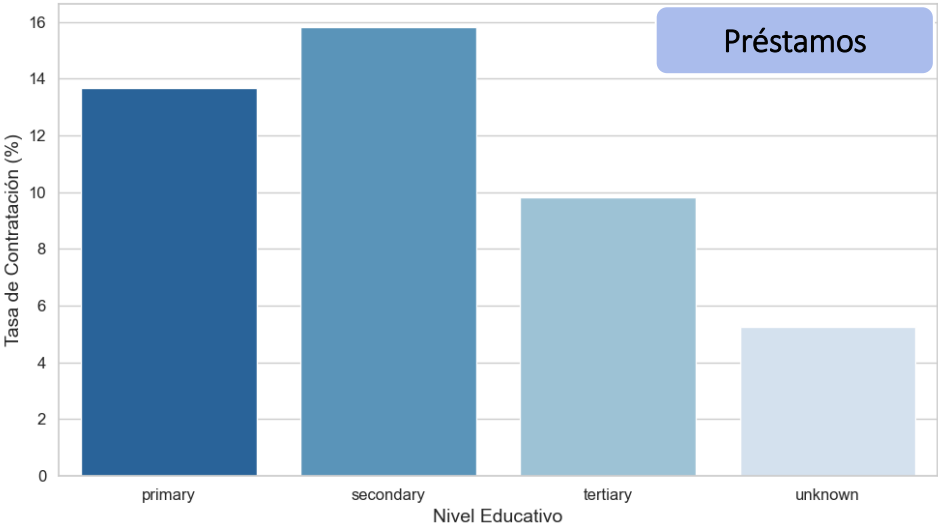
Podría ser interesante **diseñar productos de inversión flexibles** que se adapten mejor a las necesidades de los solteros, que parecen ser más propensos a ahorrar.

ANÁLISIS DE TASAS DE CONTRATACIÓN

Calculamos la tasa de contratación por nivel educativo



Diseñar programas de educación financiera para aquellos con educación secundaria, incentivando el ahorro y la planificación financiera a largo plazo. Además, se podrían ofrecer **préstamos con condiciones favorables** para aquellos que contratan préstamos personales, como tasas de interés reducidas o mayores plazos de pago.



ANÁLISIS DE CONTRATO DE PRÉSTAMOS PERSONALES

"Las tasas de préstamos personales son bajas debido a que pocos clientes los contratan en comparación con los que no lo hacen."

