

# ■ Reporte de Cross-Selling de Seguros

Fecha: 2025-04-11  
Promedio de propensión: 0.25  
Clientes con alta propensión (> 60%): 24

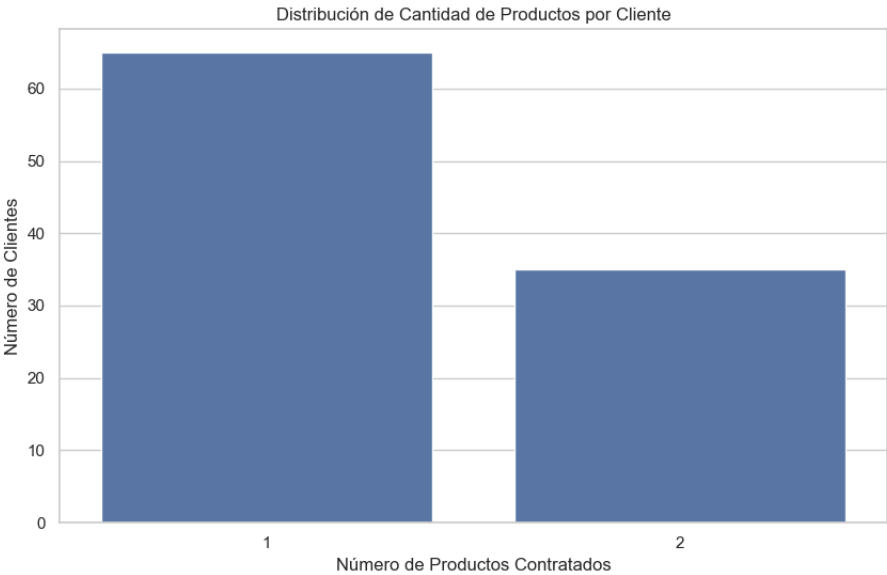
## Top 10 Clientes Priorizados

- Cliente #72 - Probabilidad: 1.00
- Cliente #96 - Probabilidad: 1.00
- Cliente #42 - Probabilidad: 1.00
- Cliente #32 - Probabilidad: 1.00
- Cliente #83 - Probabilidad: 1.00
- Cliente #92 - Probabilidad: 0.99
- Cliente #47 - Probabilidad: 0.99
- Cliente #87 - Probabilidad: 0.99
- Cliente #7 - Probabilidad: 0.99
- Cliente #8 - Probabilidad: 0.99

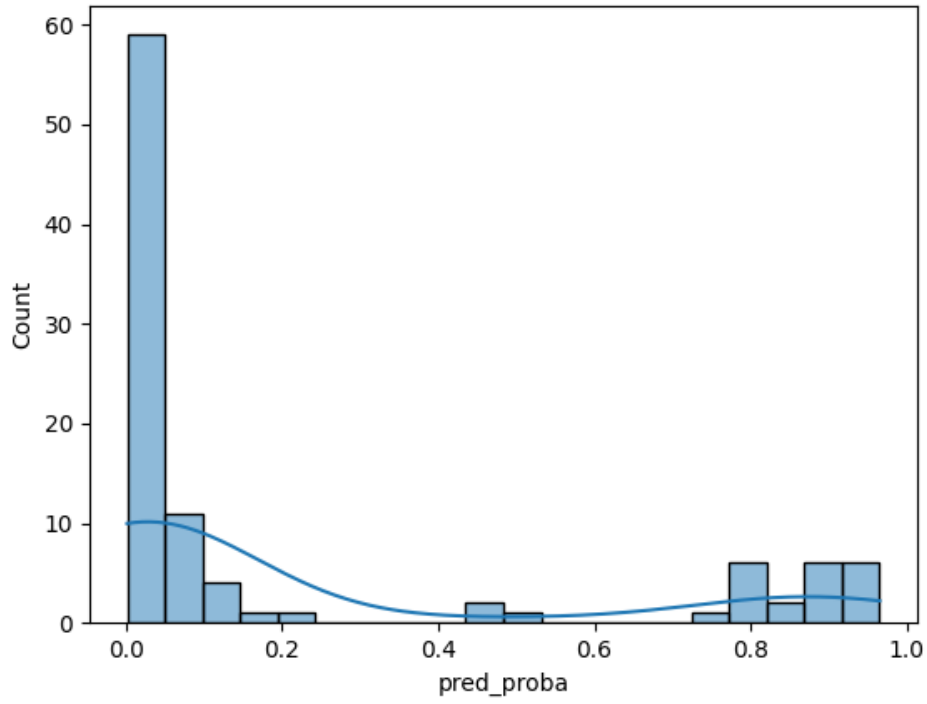
## Recomendaciones

- Focalizar campañas en clientes con probabilidad > 60%.
- Personalizar ofertas por categoría favorita e ingresos.
- Considerar seguros como upgrade de productos actuales.

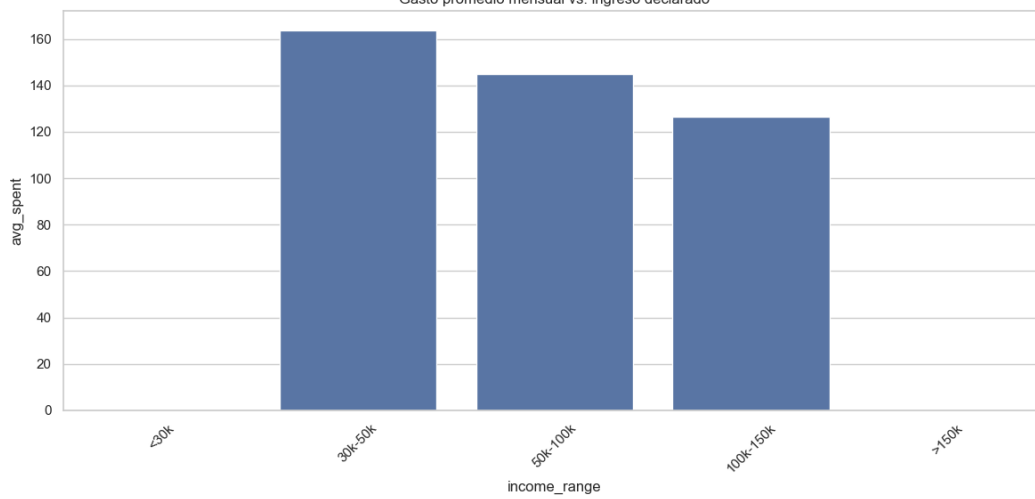
## Gráficos Generales

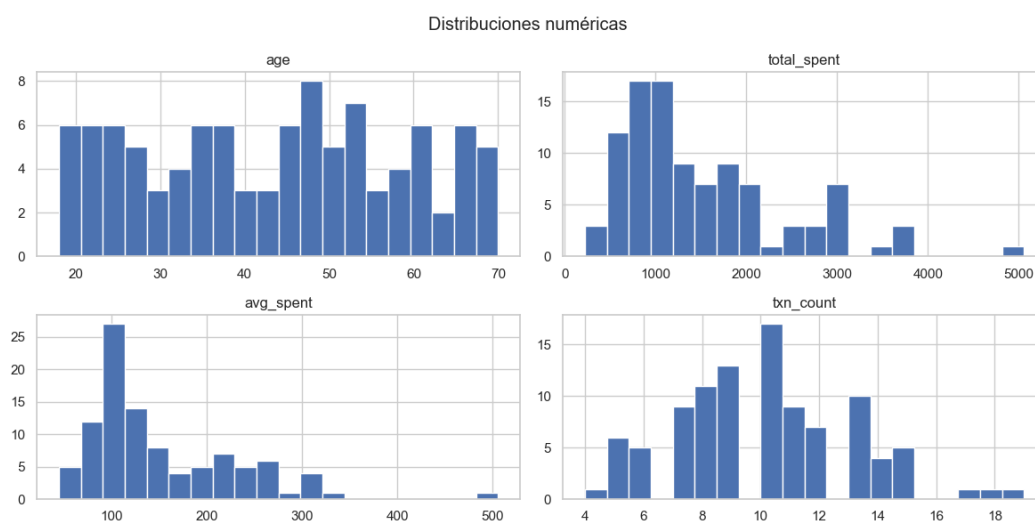
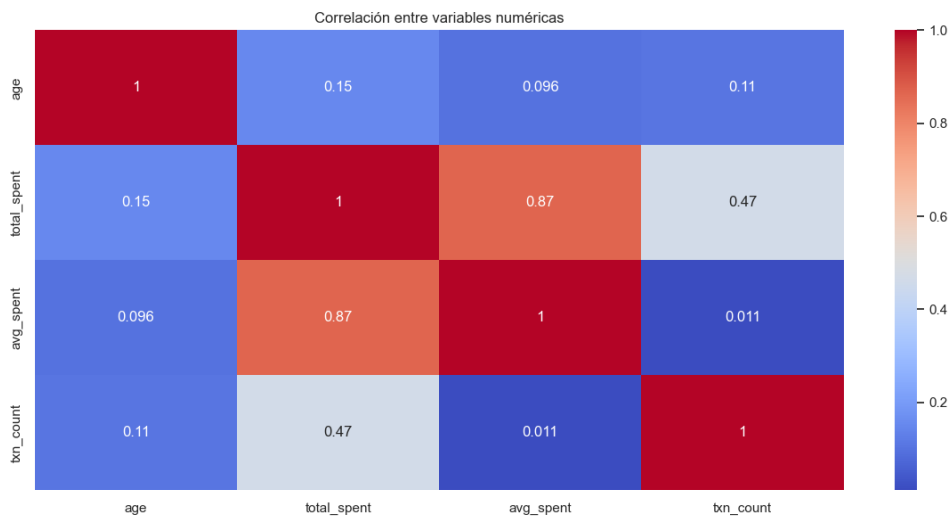
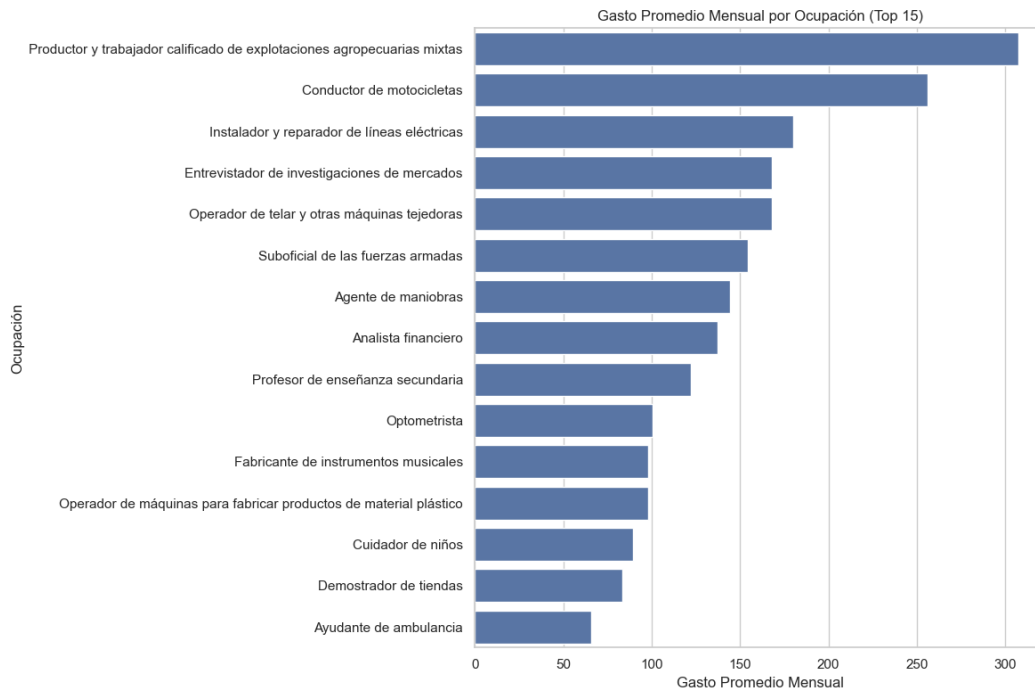


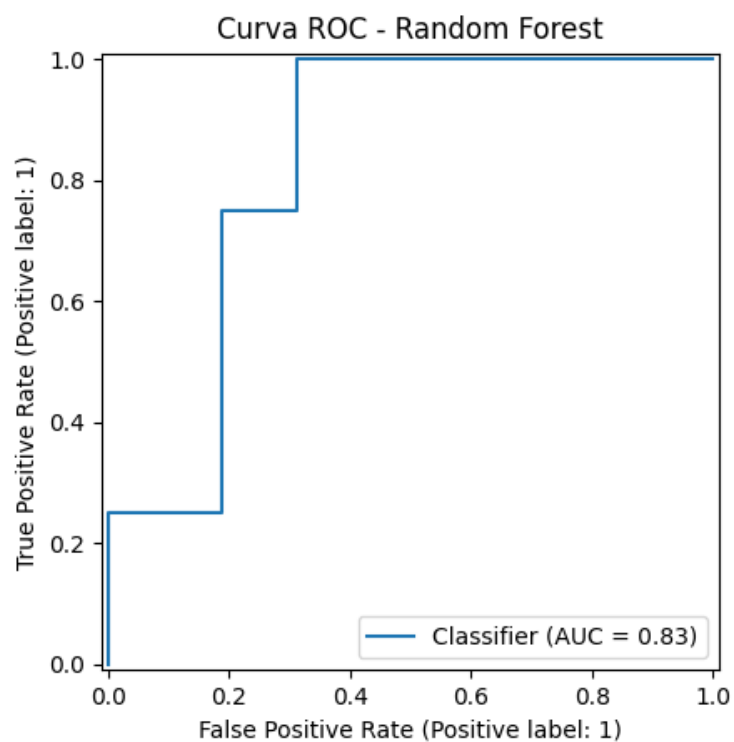
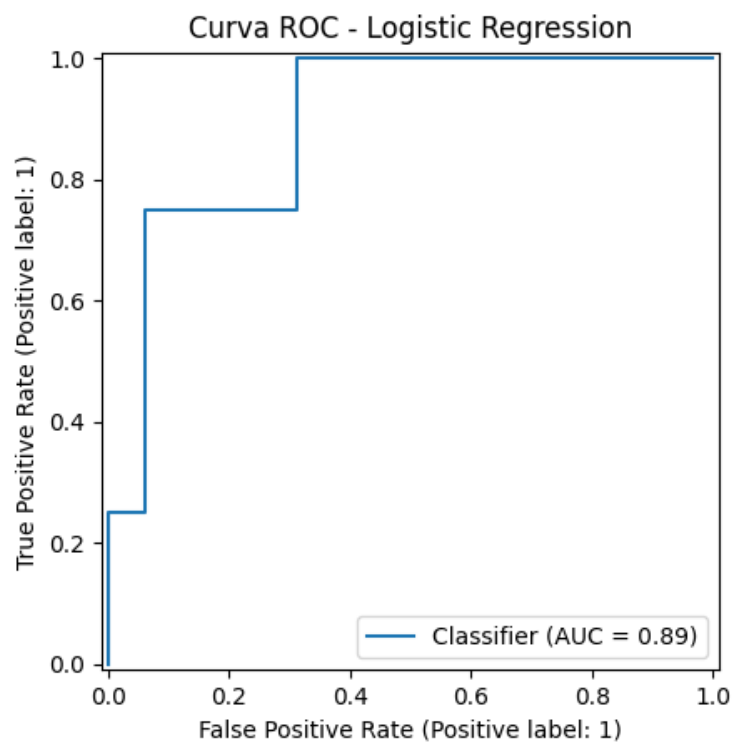
Distribución de probabilidades

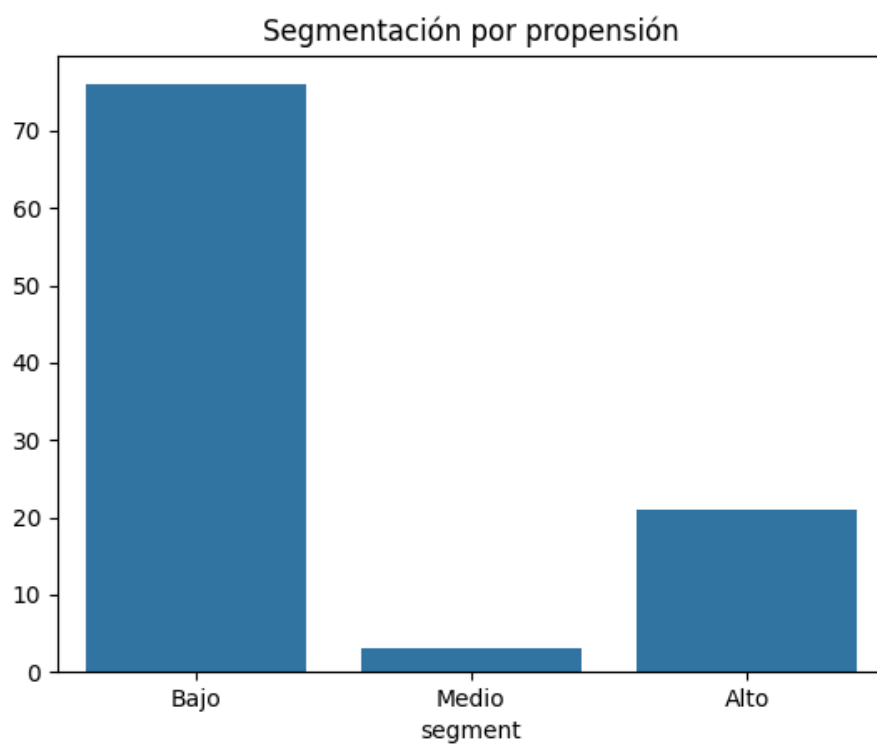
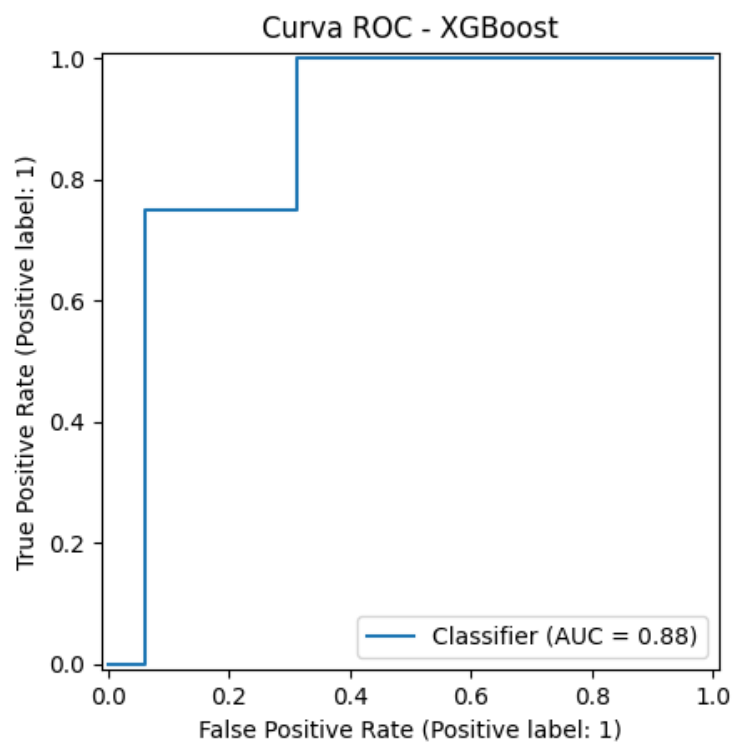


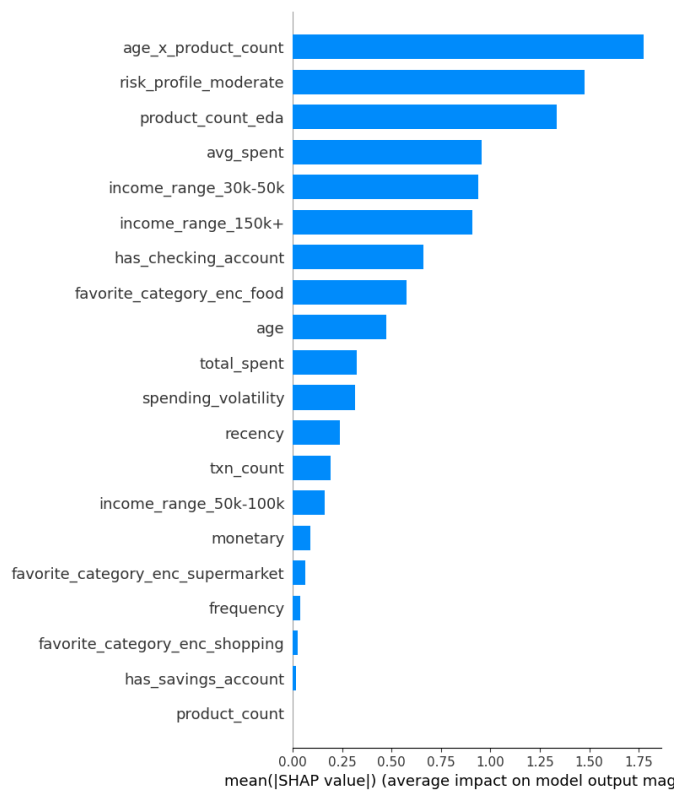
Gasto promedio mensual vs. ingreso declarado





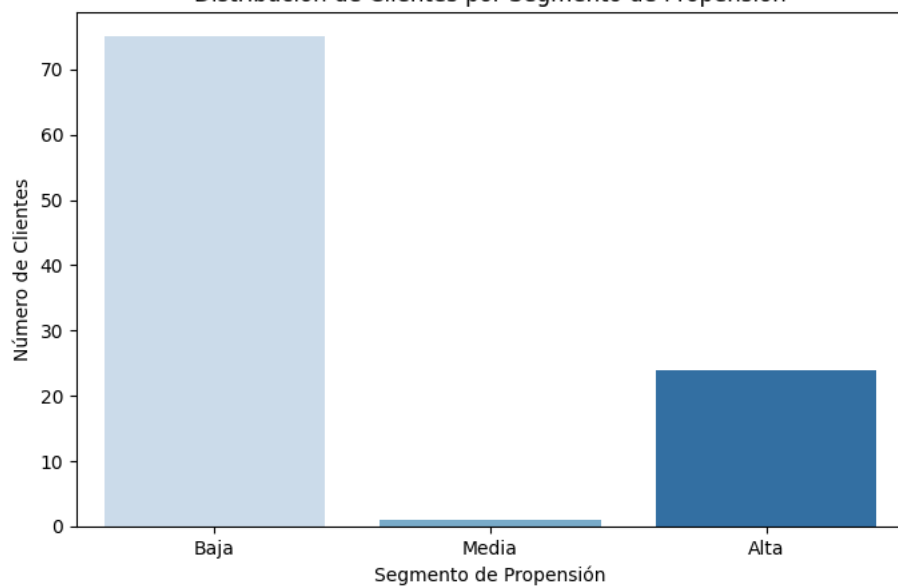






## Gráficos de Insight

Distribución de Clientes por Segmento de Propensión



Edad Promedio por Segmento de Propensión

