

Stack Labs - Equipe Glue


Health Insurance Cross-Sell



Predição de probabilidade à adesão do seguro de automóvel

Tópicos

Um breve olhar para o que levantamos neste projeto:

- Entendimento do Problema de Negócio
 - Análise Exploratória - Descobertas e Insights
 - Pontos importantes a serem destacados
 - Solução ao usuário final
 - Equipe Glue
- 

Health Insurance Cross-Sell

Nos foi apresentado um problema de negócio onde o cliente, que é uma seguradora, precisa de uma solução que ofereça a possibilidade de prever qual a probabilidade de um cliente de seguro saúde de adquirir um seguro de automóvel.

Com os dados fornecidos pela empresa para desenvolvimento do projeto, levantamos pontos importantes para ajudá-la a entender melhor os pontos relacionados ao comportamento do cliente nas suas carteiras de venda.



Análise Exploratória dos Dados

Descobertas e Insights

Visão Geral

A maioria dos clientes é do sexo masculino.

12% dos clientes da carteira tem interesse em adquirir um seguro de automóvel.

Menos de 1% dos que demonstraram interesse já possuem um seguro de automóvel.

Gênero

Clientes do sexo masculino possuem maior interesse em adquirir um seguro de automóvel.



Idade

Clientes mais jovens não estão interessados no seguro de automóvel. Isso está relacionado ao valor do seguro ser maior devido ao aumento do risco de sinistro.

A maioria dos clientes mais jovens são do sexo feminino.

Análise Exploratória dos Dados

Descobertas e Insights

Veículo

Clientes que possuem veículos entre 1 e 2 anos de idade tem maior interesse em adquirir um seguro de automóvel.

Veículos entre 1 e 2 anos de idade possuem mais danos.

Seguro

A maioria dos clientes que possuem um seguro não estão interessados em adquirir um seguro de automóvel.

Clientes de seguro saúde são clientes a pouco tempo e por isso possuem menos interesse.

Taxa Anual

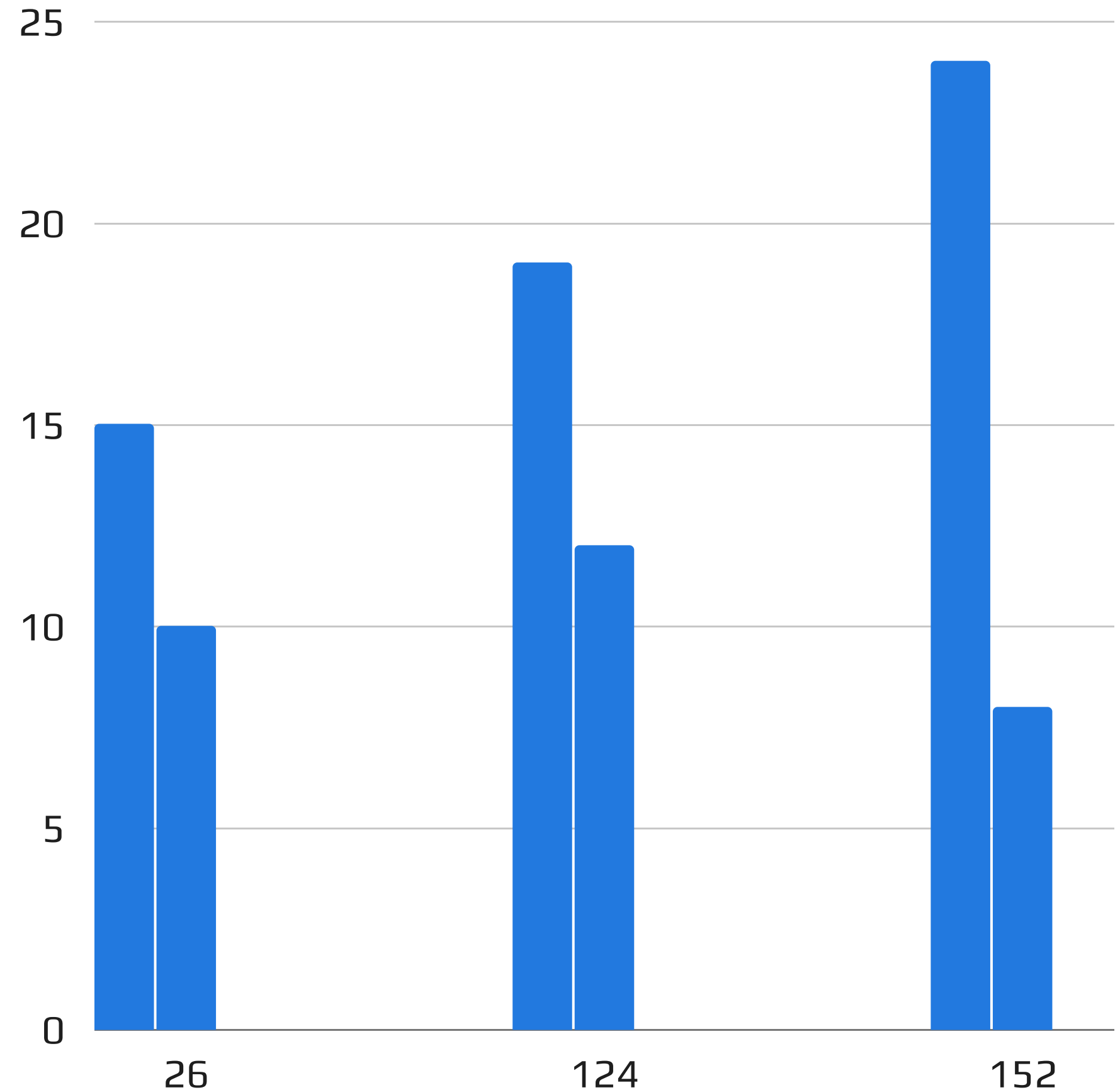
A maioria dos clientes interessados em adquirir um seguro de automóvel paga anualmente até R\$ 5.000,00 por um seguro saúde.

Clientes que estão na classificação “bronze” possuem menor interesse em adquirir um seguro de automóvel.

Canais de Vendas

Os canais de vendas que atraem o maior número de clientes são 26, 124 e 152.

Apesar do canal 152 atrair mais clientes para seguro saúde, ele é o que possui o menor número de clientes interessados em seguro de automóvel.



Regiões

As regiões com maior número de clientes utilizam mais canais de venda.

As regiões que possuem maior número de clientes interessados utilizam canais de vendas mais efetivos.



Pontos importantes a serem destacados

A partir das informações levantadas, o cliente agora sabe qual público, região e canais de vendas deve focar para aumentar a probabilidade de adesão ao seguro de automóvel.

Como próximos passos, é importante aumentar o investimento na área de comunicação, marketing, pesquisa e venda direta, pois dessa forma a seguradora aumenta a confiança de novos clientes para o seguro de automóvel e pode criar novos produtos, como descontos em seguros contratados em conjunto, pacotes familiares, pacotes por tipo público (considerando faixa etária, região, classificação etc.).



Solução para usuário final

Aplicativo - Predição de Probabilidade

Com o aplicativo de predição de adesão ao seguro, o time de negócios pode encontrar nichos de clientes interessados em outras regiões que ainda não foram exploradas ou foram pouco exploradas pelos canais de vendas, além de saber em quais clientes direcionar seus esforços para aumentar a taxa de adesão ao seguro de automóvel gastando menos recursos.





Equipe Glue

Dani Adão - Cientista de Dados

Enzo Niro - Engenheiro de Dados

Thiago Pereira - Business Intelligence

Alexandre - Analista de Dados

Raphael Amaral - Analista de Dados