

## CONSIDERAÇÕES FINAIS DO PROJETO

Os dados mostraram que metade dos clientes ganha menos de 40k por ano, e tanto os adimplentes quanto os inadimplentes estão distribuídos de maneira semelhante nas diferentes faixas salariais. No entanto, clientes com salários superiores a 120k representam quase 20% da base, destacando a importância desse segmento para o banco.

A partir dessa análise, alguns insights sobre o perfil e comportamento dos clientes foram identificados:

**Perfil do Cliente:** Predominância de mulheres casadas, com idades entre 25 e 40 anos, e ensino médio completo. O salário anual médio é de R\$ 50.000,00.

**Comportamento do Cliente:** Em média, cada cliente possui 2,5 produtos bancários, realiza 40 transações por ano com um valor médio de R\$ 1.000,00 por transação.

**Inatividade do Cliente:** Cerca de 500 clientes estão inativos há mais de 12 meses, e não há uma correlação significativa entre a inatividade e o salário ou limite de crédito.

Esses insights podem ser aplicados para criar estratégias de marketing e programas de fidelização, visando melhorar a satisfação, retenção e rentabilidade dos clientes. As recomendações incluem:

Desenvolver programas de fidelidade para incentivar a utilização contínua dos produtos e serviços do banco, recompensando os clientes mais fiéis e lucrativos.

Focar na reativação dos clientes inativos, entendendo suas necessidades e oferecendo soluções personalizadas que possam atender seus desafios financeiros.

Esses padrões permitem direcionar estratégias eficazes de marketing e fidelização, aumentando o sucesso do banco por meio da análise de dados e tecnologia.