

CASO DE ÉXITO: VENTA INTELIGENTE DE SEGUROS

Desarrollamos un modelo de analítica avanzada que identifica a los clientes con mayor probabilidad de adquirir un seguro adicional, permitiendo segmentar y personalizar las estrategias de venta cruzada.

DESAFÍO

El banco enfrentaba el reto de bajos índices de venta cruzada de seguros. Los esfuerzos comerciales no estaban enfocados y se desperdiciaban recursos contactando a clientes con baja probabilidad de conversión, lo que afectaba la eficiencia y los resultados de las campañas.

LA SOLUCIÓN: MODELO DE CLASIFICACIÓN PREDICTIVA

Implementamos un modelo predictivo basado en machine learning (XGBoost) que clasifica a los clientes en tres categorías según su propensión a comprar un seguro:

DIFÍCIL DE CONVERTIR

FÁCIL DE CONVERTIR

MUY FÁCIL DE CONVERTIR

El modelo utiliza variables



Financieras



Demográficas



Comportamiento

para segmentar la base de clientes y enfocar los esfuerzos comerciales en quienes tienen **mayor potencial de conversión**.

RESULTADOS

- ✓ **El modelo logró identificar al 76%** de los clientes con alta probabilidad de compra.
- ✓ **Incremento del 58%** en ventas en la campaña de retención y **167%** en la campaña SAC.
- ✓ **Beneficio económico estimado:** \$23 millones en pocos meses.
- ✓ **Optimización de recursos** y mayor personalización en la oferta al cliente.
- ✓ **El modelo se ajusta periódicamente** para mantener su precisión y adaptarse a los cambios en el comportamiento de los clientes.



CONCLUSIÓN



La analítica avanzada permitió transformar la gestión comercial, maximizando el impacto de las campañas y generando valor tanto para el banco como para sus clientes.

NEXA