

# 4차 산업 관련 기술 활용

## - 빅데이터 활용 중심 -

2017년 6월 28일

한화생명



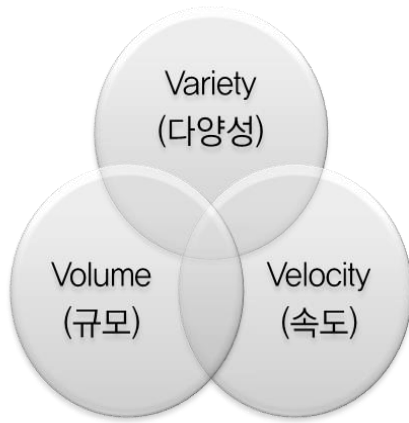
# Contents

- I . 한화생명 빅데이터 개요
- II . 빅데이터 분석모델 개발
- III . 빅데이터 대외 Business
- IV . 빅데이터 시스템 인프라 구축
- V . 빅데이터 경영 자산화
- VI . 빅데이터 향후 계획

# 한화생명 빅데이터

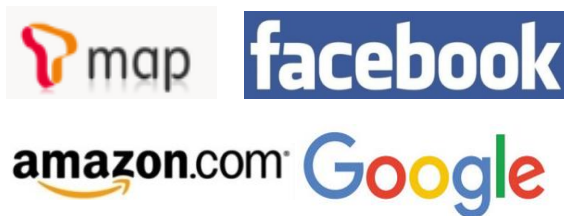
한화생명 보유 데이터를 기반으로 빅데이터 분석기법을 활용하여 Insights를 도출하고, 이를 고객/마케팅/클레임/UW 등 비즈니스 영역에 적용함으로써 업무 경쟁력 강화

## 일반적인 빅데이터 개념



※ 빅데이터란?

데이터 규모가 방대하고, 생성주기도 짧고, 형태도 숫자뿐 아니라 문자, 음성을 포괄하는 대규모 데이터



## 한화생명 빅데이터 Approach

- 1 분석 insight를 통한 영업 프로세스 개선 및 신규가치 창출
- 2 업무영역별로 관리·활용되던 데이터를 전사 관점에서 통합/분석하여 기회 발굴
- 3 미활용데이터, 외부데이터 등 분석영역 확대를 통한 새로운 Insights 도출
- 4 데이터 기반 의사결정 지원을 위한 빅데이터 인프라 구축

분석을 통한 고객이해 기반의  
과학적 영업지원 Tool 지원

very strong income performance well ahead of prior year

QUA	DAT	BID	ASK	PRO	QUA
1Q	1/1/00	1/1/00	1/1/00	1/1/00	1/1/00
2Q	2/1/00	2/1/00	2/1/00	2/1/00	2/1/00
3Q	3/1/00	3/1/00	3/1/00	3/1/00	3/1/00
4Q	4/1/00	4/1/00	4/1/00	4/1/00	4/1/00
5Q	5/1/00	5/1/00	5/1/00	5/1/00	5/1/00
6Q	6/1/00	6/1/00	6/1/00	6/1/00	6/1/00
7Q	7/1/00	7/1/00	7/1/00	7/1/00	7/1/00
8Q	8/1/00	8/1/00	8/1/00	8/1/00	8/1/00
9Q	9/1/00	9/1/00	9/1/00	9/1/00	9/1/00
10Q	10/1/00	10/1/00	10/1/00	10/1/00	10/1/00
11Q	11/1/00	11/1/00	11/1/00	11/1/00	11/1/00
12Q	12/1/00	12/1/00	12/1/00	12/1/00	12/1/00

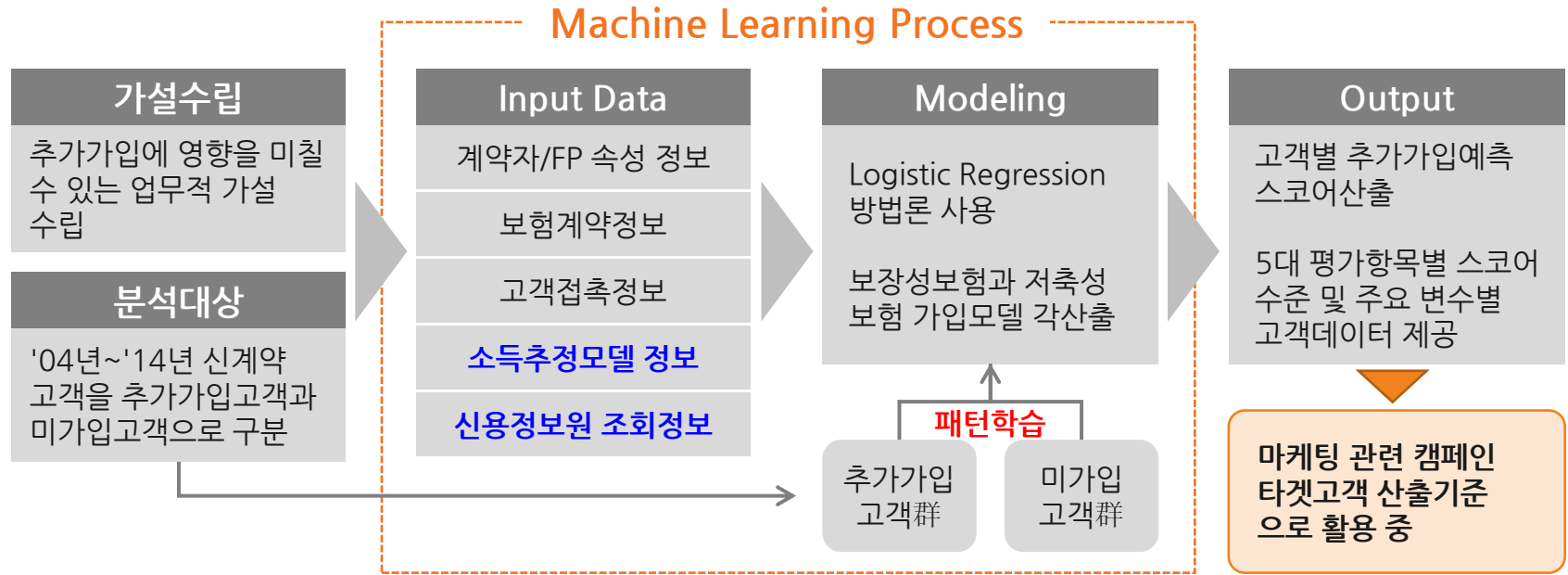
# 빅데이터 분석 모델 개발 Summary

구분	모델명	모델개발	현업협의	화면개발	현업적용
마케팅	Cross/Up sell 유망고객 예측모델	○	○	○	○
	소득추정모델	○	○	-	○
	People Like You 컨설팅 콘텐츠	-	○	○	○
FP	리크루팅 유망고객 예측모델	○	○	○	○
	신인FP 이탈 예측모델	○	○	'17년	'17년
	모집FP 탈락고객 최적FP 배분모델	○	○	○	○
RISK	금융사고 발생 감지모델	○	○	○	○
	개인별 사망위험 예측모델	○	○	○	○
	H-CESS 고도화	○	○	○	○
	보험사기 위험 고객 분석 지원	○	○	○	○
고객	신계약 유지 예측모델	○	○	'17년	'17년
	고객이탈 예측모델	○	○	'17년	'17년
HR	우수 인재 예측 모델	○	○	-	○

## 마케팅

## Cross/Up sell 유망고객 예측 모델

- 모델 개요 : 과거 추가가입고객의 특성을 도출하고 학습하여, 보유고객의 6개월 內 추가가입 가능성을 스코어로 산출하는 예측모델

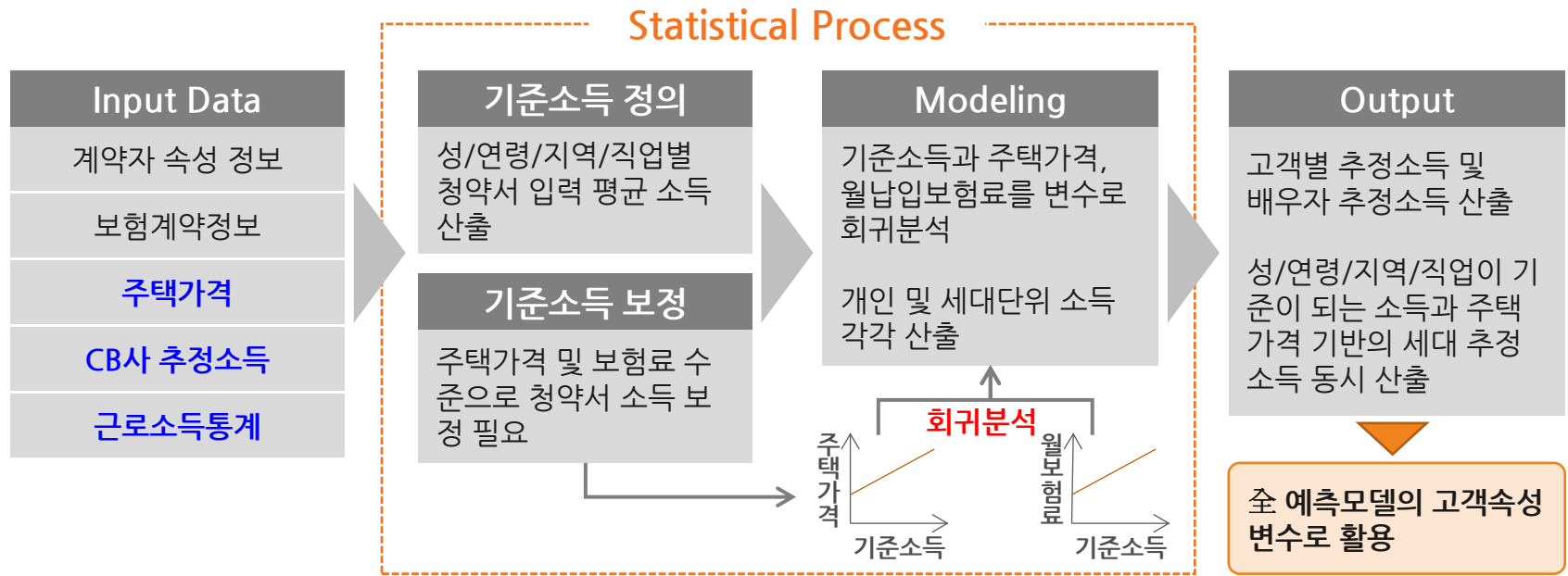


## 활용 성과

- 추가가입 예측 스코어가 높을 수록 추가가입률이 높게 나타남.(모델 신뢰도 검증 완료)
- 캠페인 연계를 통한 활동량 증대 및 추가가입률 제고에 기여
  - 추가가입률 : Score 80점 ↑ → 11.8% / Score 40점 ↓ → 0.3% (약 35배 差)

## 마케팅 소득추정 모델

- 모델 개요 : 청약서 입력 소득 정보를 기준으로 당사의 보험료 납입 수준과 주택가격, 소비성향 등 외부 데이터를 반영하여 보험 가입여력 측면 고객별 소득수준을 예측하는 모델



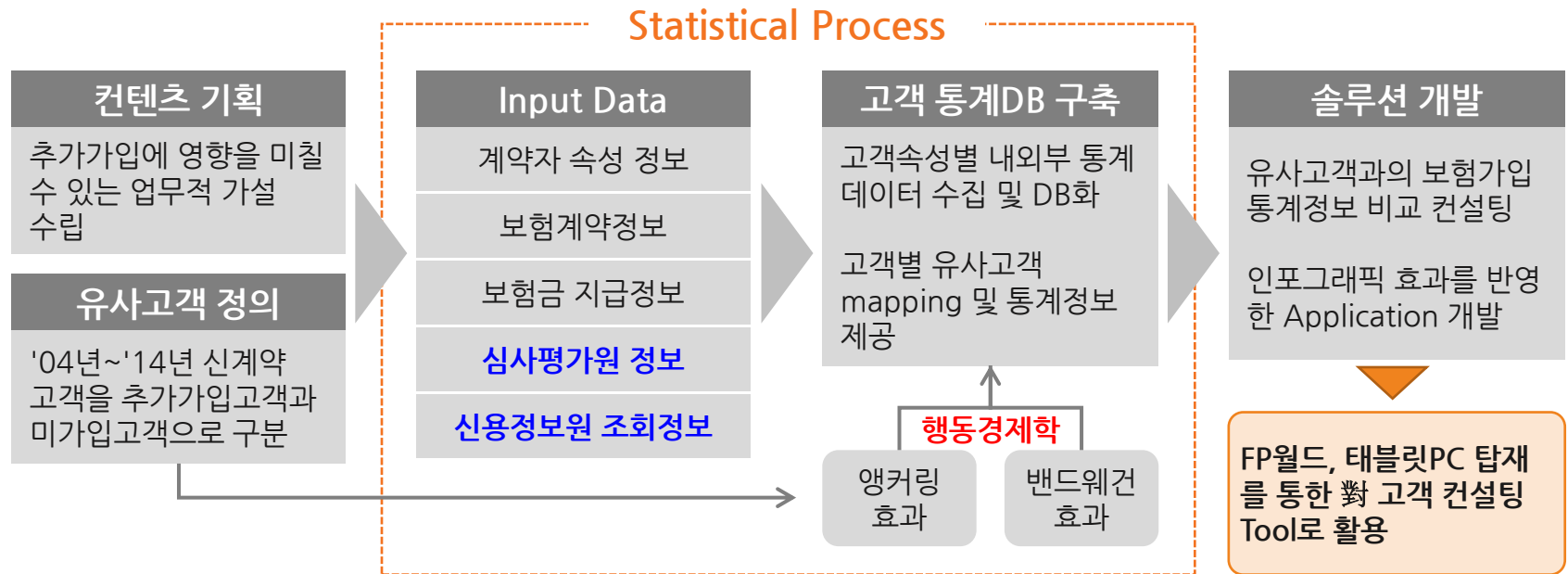
### 활용 성과

- 고객 Master Segmentation 전략 수립 시 부유층 유망고객 산출기준으로 활용함으로써 가입여력 측면의 타겟 마케팅 기반 구축
- 고객 속성정보의 하나로 他 모델에 Input 변수로 활용을 통한 예측 정교화

## 마케팅

## People Like You

- 모델 개요 : 유사한 속성을 가진 고객의 보험가입 통계와 본인의 보험가입 현황을 비교함으로써 행동경제학 기반(밴드웨건 효과)의 보험계약체결 니즈를 환기시키는 컨설팅 Tool



## 활용 성과

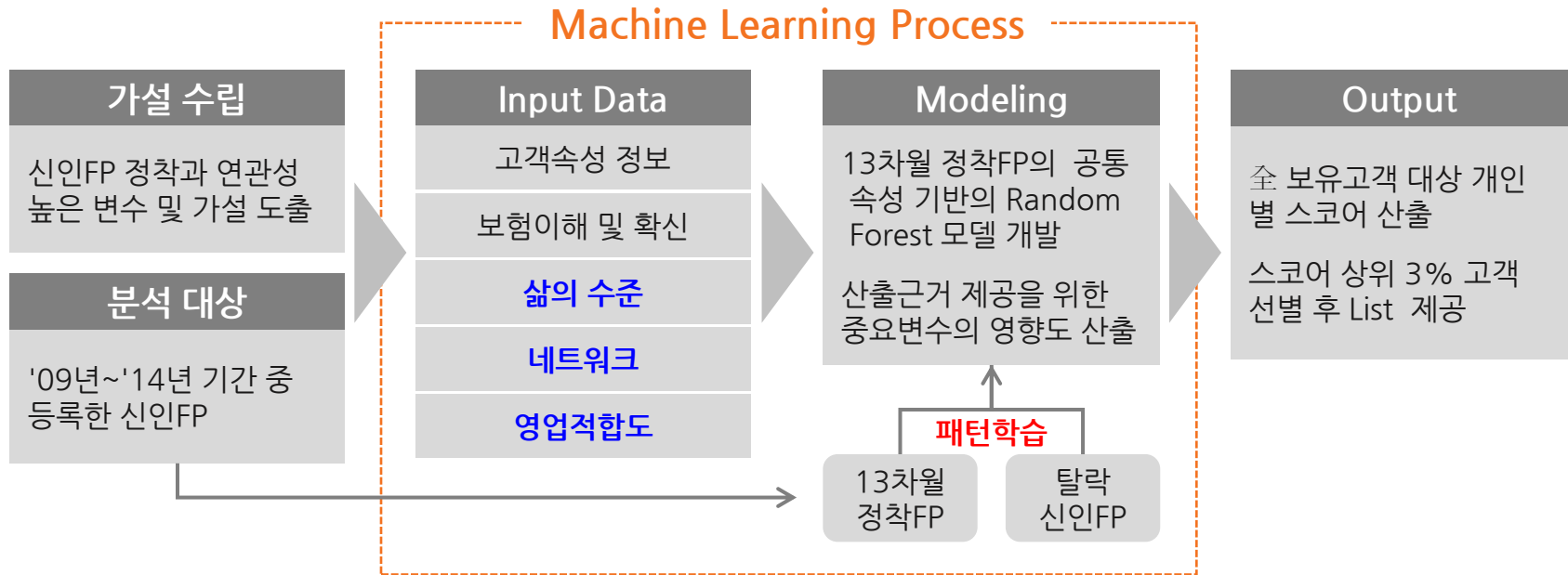
- People Like You 조회 및 발행, 활동 고객의 계약체결 성공률 성과 우수
- 본인 및 유사고객의 당사/타사의 보험가입과 보험금지급 현황 분석을 통한 최적상품 추천 활동으로 회사 신뢰도 및 계약체결률 제고에 기여



FP

## 리크루팅 유망고객 예측 모델

- 모델 개요 : 13차월 정착 신인FP의 고객관련 속성을 도출하고 학습시켜, 가망고객(非 FP)을 대상으로 정착 가능성을 스코어로 산출하는 예측 모델



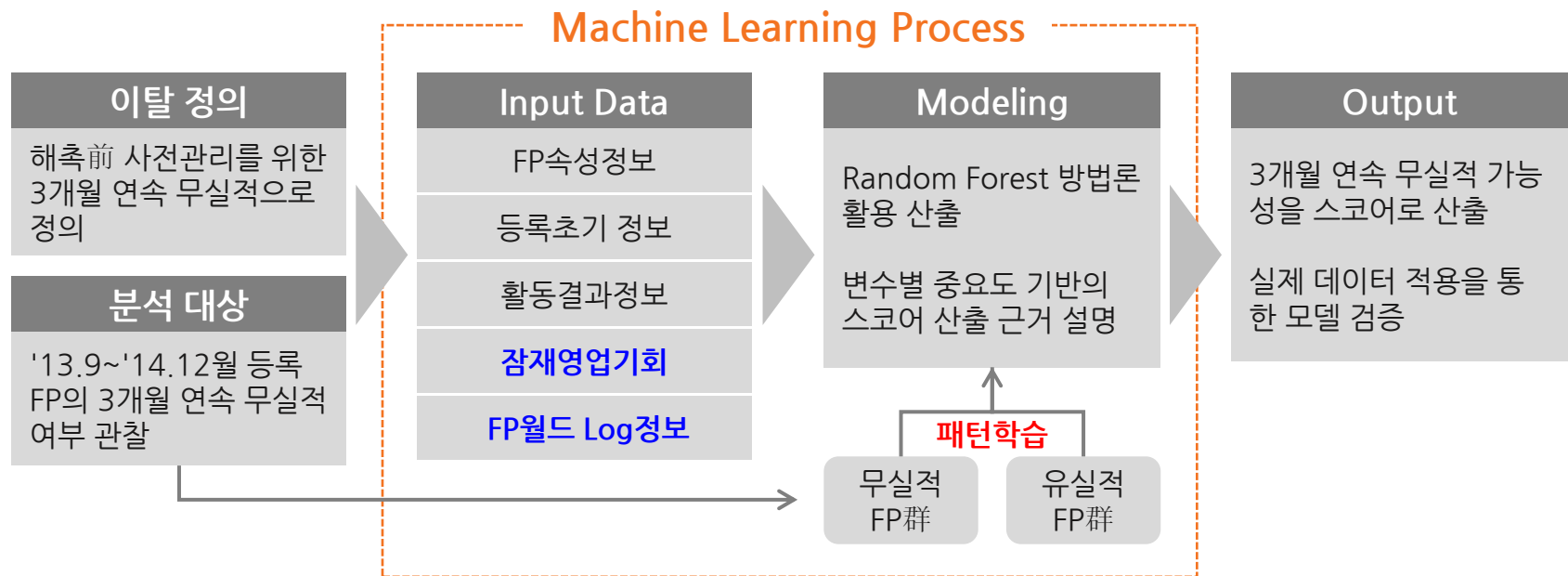
활용  
성과

- 同모델 제공(상위 3%) 리크루팅 유망고객 中 등록된 신인FP 차월별 정착률 및 생산성 우위

FP

# 신인FP 이탈 예측 모델

- 모델 개요 : 신인FP의 이탈 前 사전관리를 통한 정착률 제고를 위해 3개월 연속 무실적을 이탈로 정의하였으며, 3~7차월 신인FP 中 이탈 가능성이 높은 FP를 3개월 전에 예측하여 기관장에게 제공하는 모델임.



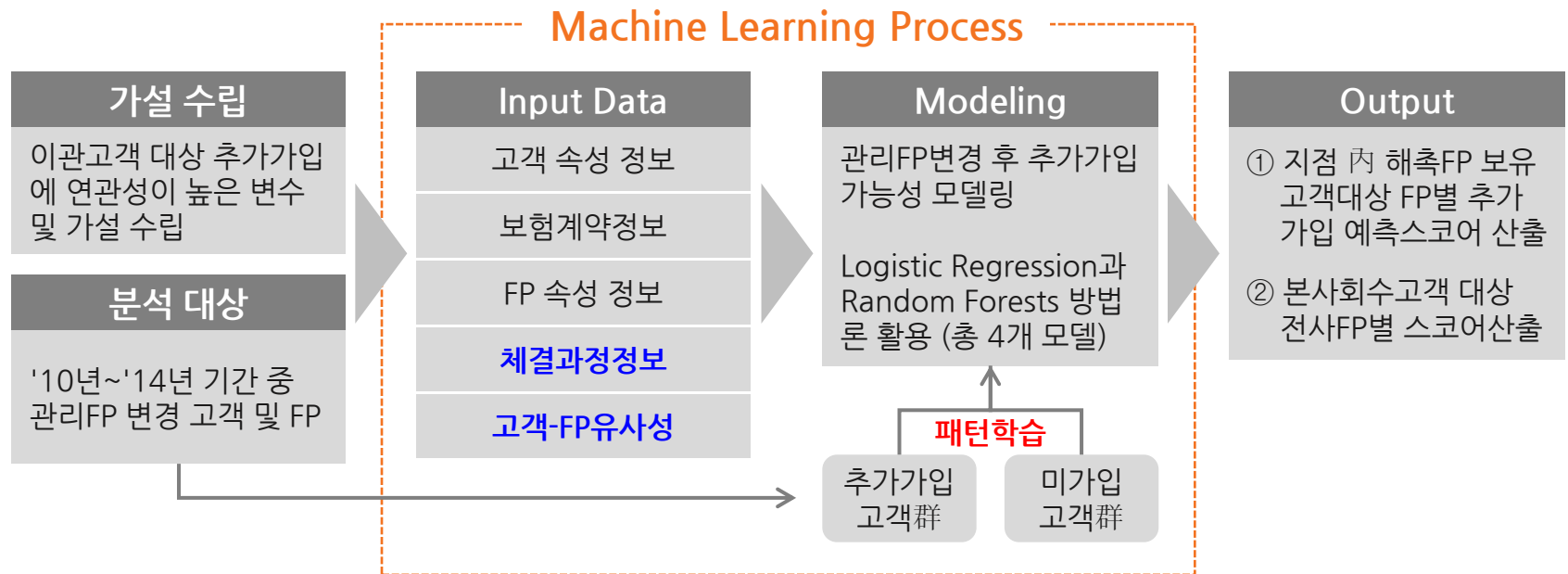
기대  
효과

- 신인FP 3개월 연속 무실적 경험 前 사전관리를 통한 정착률 및 유지율 제고에 기여 가능
- 이탈위험 FP정보 제공을 통한 본사-본부-지역단 주도의 관리 강화

FP

# 최적FP 배분 모델

- 모델 개요 : 관리FP 해촉 또는 장기미관리로 인한 본사 회수고객 대상 관리FP 지정 時 고객별 추가가입 가능성이 가장 높은 FP에게 이관하기 위한 예측스코어 산출 모델

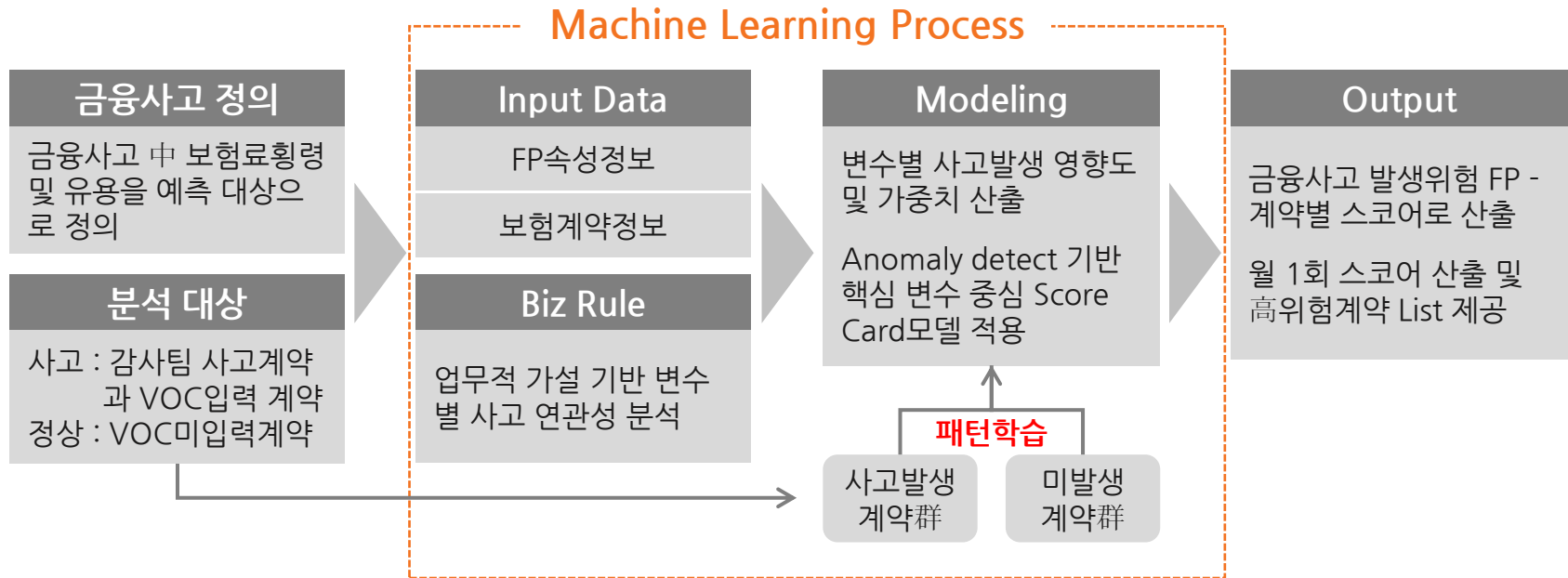


기대  
효과

- 추가가입 확률 기반의 FP지정을 통해 해촉 FP 보유고객 관리 강화 및 추가가입률 제고

## 리스크 금융사고 발생 감지 모델

- 모델 개요 : 보험료 횡령 및 유용 사고발생 위험이 높은 FP 및 계약을 선별하여, 사전관리를 통해 사고발생 위험을 사전에 낮추고자 사고발생 가능성을 예측하는 모델



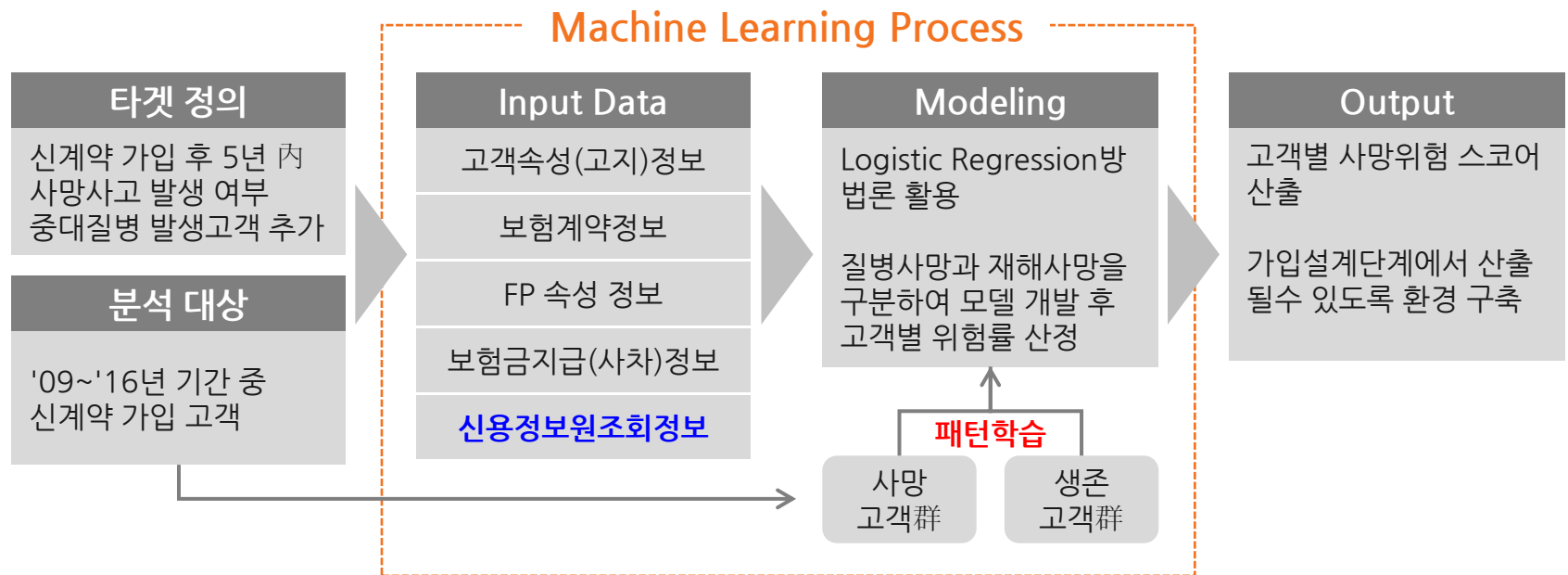
### 기대 효과

- 사고발생 위험이 높은 계약에 대한 현장 중심의 선제적 확인을 통한 금융사고 감소 기대
- 불완전판매, 임의대출 및 임의인출 대상으로 확대 예정

U/W

# 개별 사망위험 예측 모델

- 모델 개요 : 고객속성별 사망 위험 예측을 통한 개인별 맞춤형 언더라이팅을 위해, 사망과 연관 있는 변수를 발굴하고 5년 이내 사망위험 가능성을 스코어로 산출하는 모델

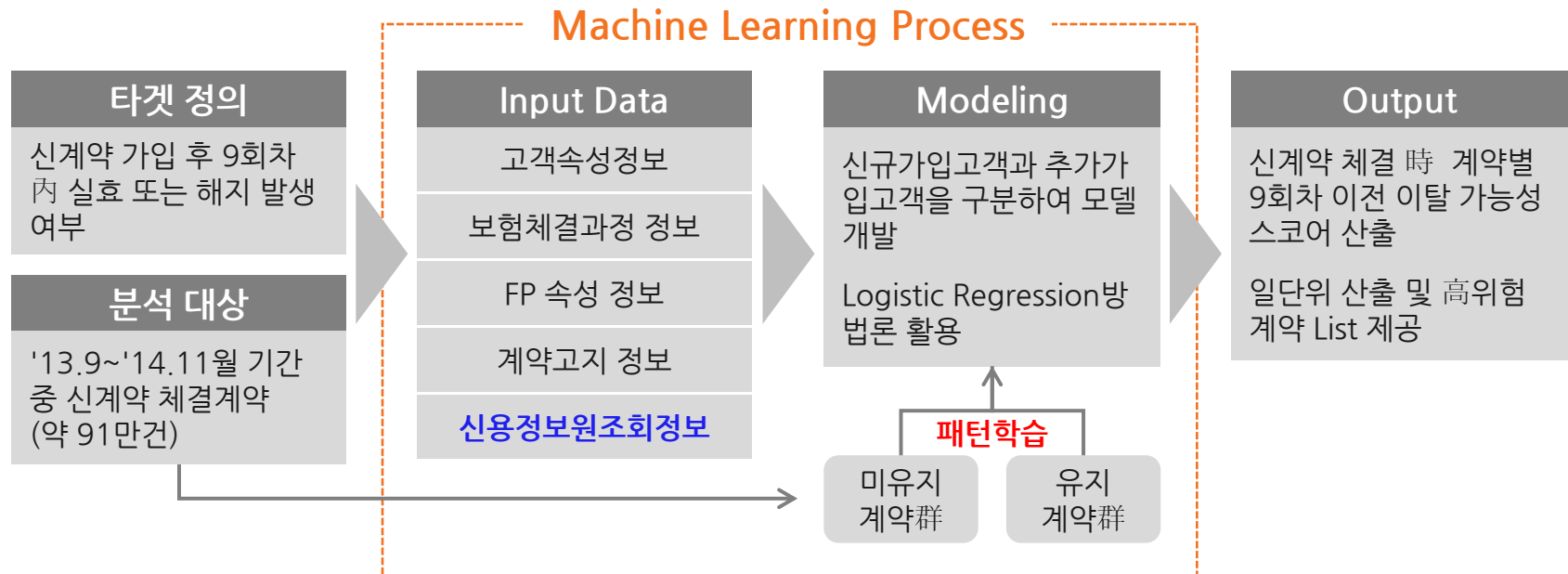


기대  
효과

- 사망위험이 낮은 고객 대상 가입한도 확대를 통한 위험보험료 확보  
- 위험등급별 사망위험률 세분화 및 개인별 U/W 기준 차별화
- 생존급부 발생위험 예측모델 개발을 통한 Analytics 기반의 언더라이팅 체계 구축

## 고객 신계약 유지 예측 모델

- 모델 개요 : 신계약 체결 이후 조기 실효/해약 계약에 대한 분석을 통해, 신계약 체결 시점의 정보를 활용하여 9회차까지의 유지 가능성을 예측하는 모델

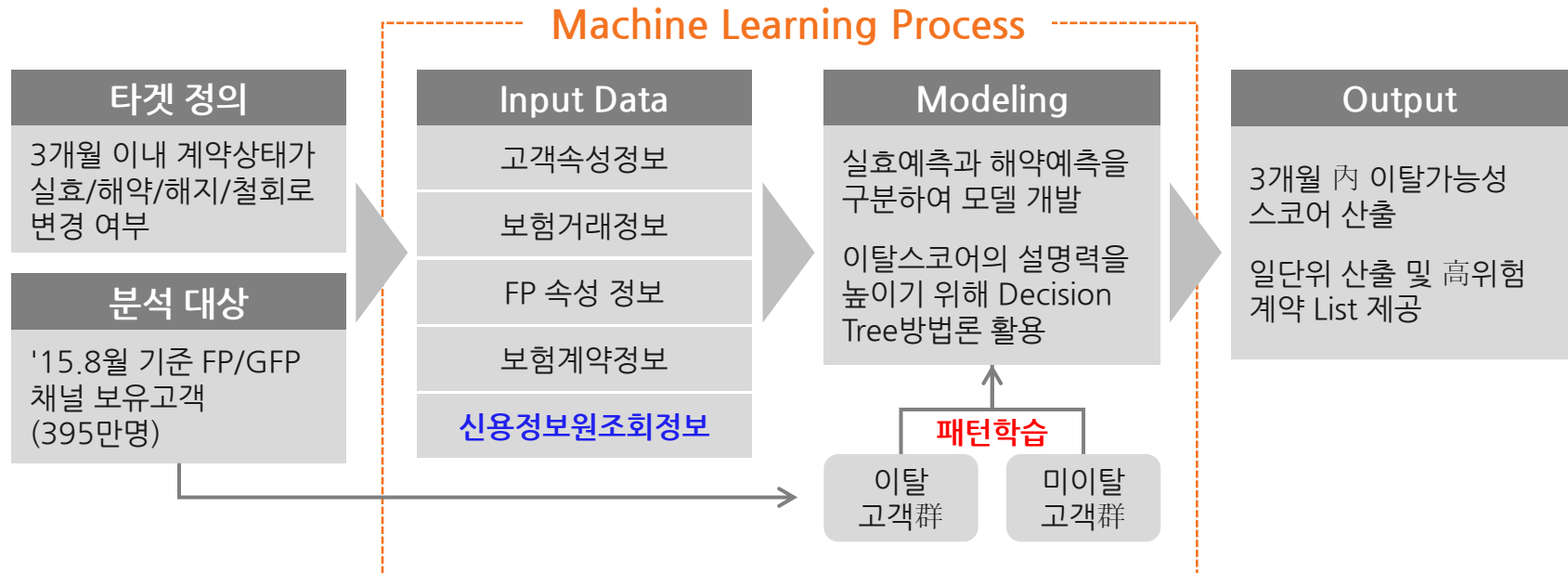


### 기대 효과

- 이탈위험계약에 대한 가입초기 사전관리를 통한 유지율 제고
  - 이탈위험고객 List 제공 및 현장 중심의 관리프로세스 수립
- 이탈위험계약에 대한 언더라이팅 및 신계약 모니터링 차별화를 통한 필터링

## 고객 고객이탈 예측 모델

- 모델 개요 : 이탈고객에 대한 분석을 통해, 보유고객의 3개월 內 이탈 가능성을 예측하는 모델



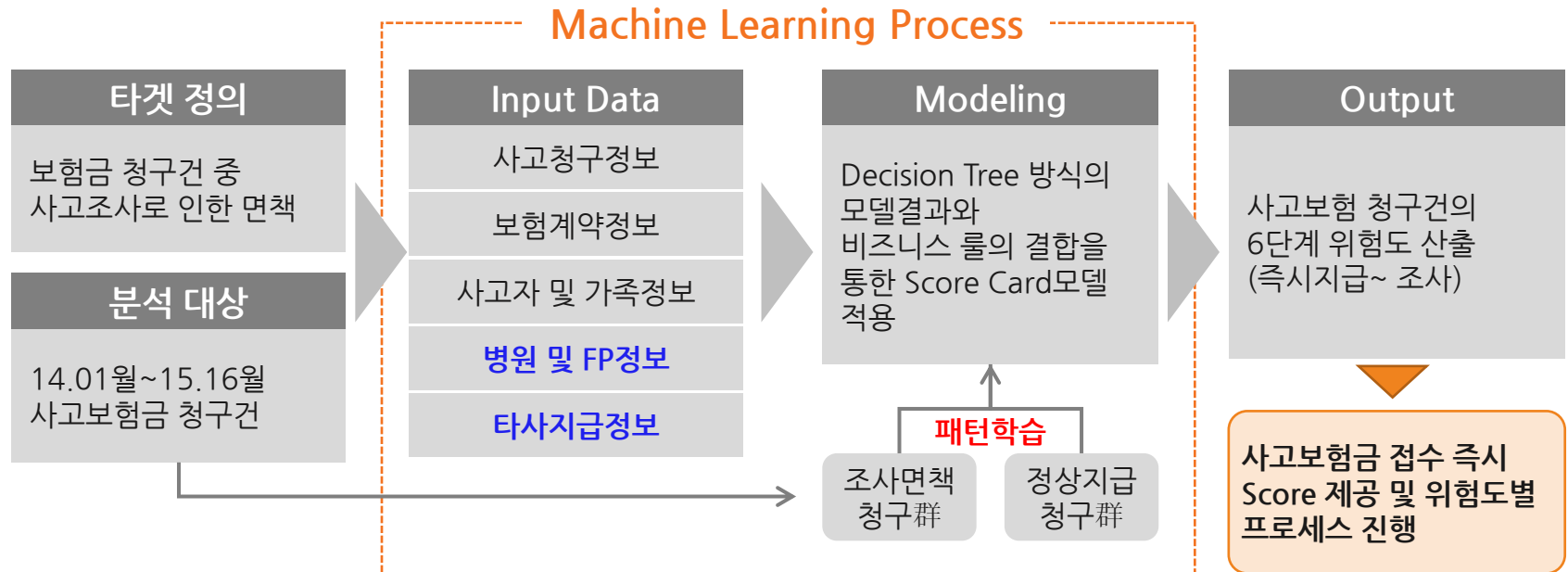
### 기대 효과

- 이탈위험계약에 대한 관리강화를 통한 유지율 제고
- FP활동량 증대 및 고객관리 강화를 통한 고객 만족도 제고

Claim

# 보험금 지급심사 지원 시스템 고도화

- 모델 개요 : 사고고객 특성 및 보험금 청구정보 분석을 통해 즉시지급이 가능한 저위험도에서 조사면책가능성이 높은 고위험도까지 위험도를 6단계로 분류한 모델



활용 성과

- 보험금 지급 면책 금액(률) 10% 이상 개선
- 시스템 자동심사 전결률 15% 이상 개선



# 빅데이터 대외 Business



# 이종 업종과의 개인정보 비식별 결합

다양한 업종과의 개인정보 비식별 결합을 통해 이종 데이터를 활용한 내부 프로세스 개선 가능성을 확인하고, 보험데이터의 활용가치를 검증함으로써 수익모델화 검토

대상	결합 목적	비고
한화손해보험	<ul style="list-style-type: none"> <li>금융계열사 데이터 융합활용 시너지 측면에서 중복가입고객의 규모 및 고객성향, 마케팅 인사이트 도출</li> <li>결합고객의 가입채널, 가입여력, 상품 등 각 사별 변수의 영향도 분석</li> </ul>	완료
SK텔레콤	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alternative 신용평가모델 개발을 위한 보험/통신데이터의 신용평가 영향도 분석을 통한 개발 가능성 실증</li> <li>고객 및 보험데이터의 유용성 및 데이터 유통 상용화의 가능성 확인</li> </ul>	완료
신한카드	<ul style="list-style-type: none"> <li>전략적제휴 추진과제의 일환으로 보험데이터와 카드소비 데이터를 활용한 신용평가 세분화 가능성 검증</li> </ul>	추진 중
우리은행	<ul style="list-style-type: none"> <li>우리은행 지분투자 관련 시너지협업체 추진과제로 은행거래데이터와 보험거래데이터를 활용한 신용평가 검증 합의</li> </ul>	협의 중
유통/Payment	<ul style="list-style-type: none"> <li>TIMON, PAYCO 등의 거래데이터와 결합하여 소비성향과 보험/신용도 등의 연관성 검증 및 활용방안 도출</li> </ul>	추진 중

→ 국내 최초로 2번의 개인정보 비식별 결합을 완료했으며, 한국인터넷진흥원 및 빅데이터포럼에서 다양한 빅데이터 관계사를 대상으로 사례발표 실시

# 대외 빅데이터 분석경진대회 주관

국내 최대 규모의 빅데이터 컨테스트 주관을 통해 당사 빅데이터 사업 홍보 및 대외 협력체계를 구축

## Big-Data Leading Company로서의 Branding



■ 주최 : 정보화진흥원 | 주관 : 한화생명, 정보통신진흥협회, SKT | 후원 : 미래창조과학부, Naver 등

■ 분석 주제 및 참가 자격

분석 주제	기계학습(머신러닝)기반 보험사기 예측 알고리즘 개발	기간	'16.8월 ~ 9월
참가 자격	대학생 및 대학원생, 일반인	참가 인원	약 500여 팀 참가 (국내 최대규모)

■ 성적 최우수자 2명 인턴십 운영 → 신입사원 채용 연계 예정

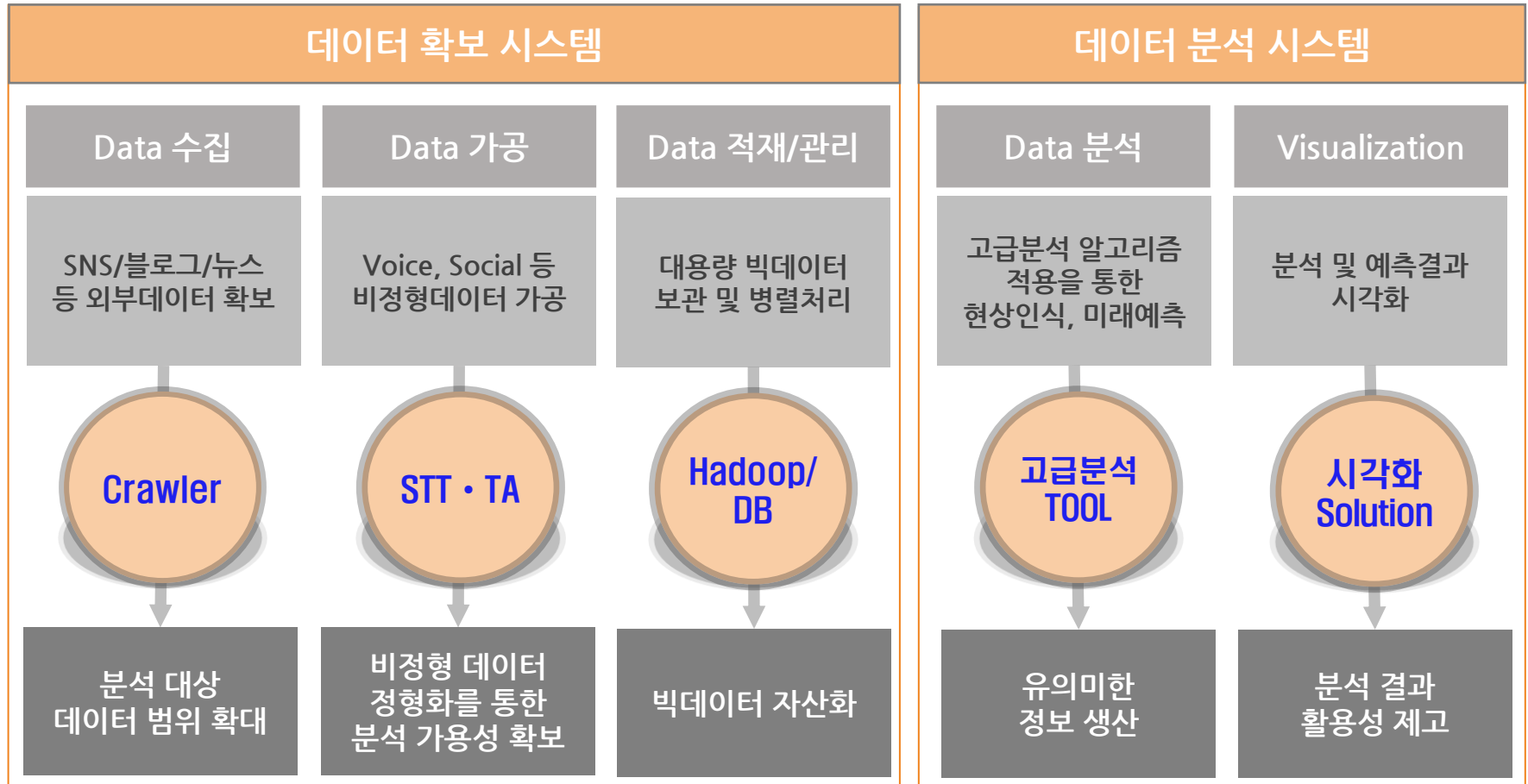
# 빅데이터 시스템 인프라 구축





# 빅데이터 시스템 인프라 개요

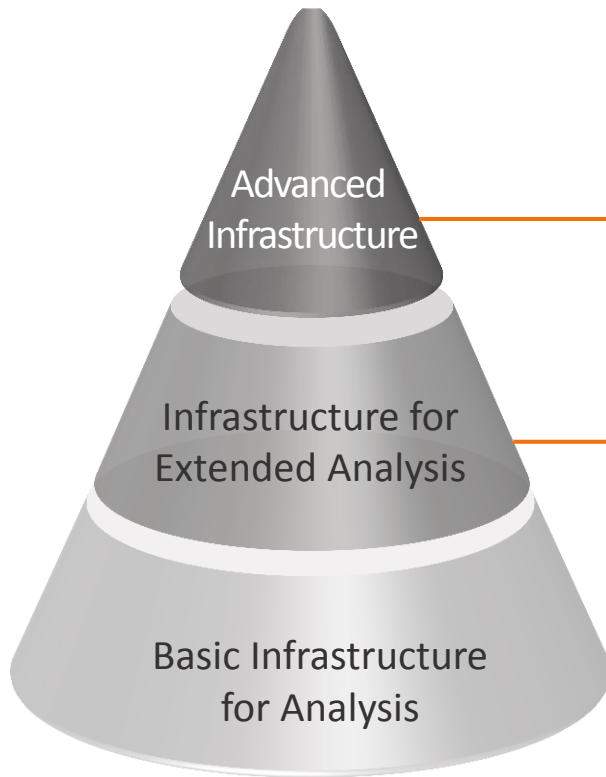
- 필요 데이터 확보 및 데이터 분석 영역으로 구분하여 목적별 최적 시스템 구축



\* Crawler : 외부 데이터 수집기 \* STT (Speech to Text) : 음성 인식 변환기 \* TA(Text Analytics) : Text 분석 툴 \* Hadoop : 분산파일 시스템(대용량 저장 매체)

# 단계별 추진 성과

- 효율적 데이터 분석 수행을 위해 인프라 도입의 우선 순위, 기대효과, 기술 내재화 등을 고려, 단계적으로 구축 추진



## 3차 - 인프라 고도화 및 활용 (2017년)

- 목 적 : 시스템 **고도화 및 내재화**를 통한 운영 효율 극대화
- 분석 DB 및 R서버 고도화 및 Big data SQL 도입 - 효율성 제고
- 인프라/분석모델 모니터링, 로그분석 시스템 - 운영 내재화

## 2차 - 분석 영역 확대 (2016년)

- 목 적 : 외부, 비정형 및 대용량 데이터 등의 **분석 영역 확대**
- STT, Crawler, TA 시스템 - 외부, 비정형데이터 분석 환경
- Hadoop Eco 시스템 - 대용량 데이터 저장 관리 인프라
- 콜상담, BUZZ, 온슈어 로그 분석 시스템 - 분석 결과 시각화

## 1차 - 기본 인프라 구축 (2015년)

- 목 적 : **기본 빅데이터 분석 환경 마련**
- 분석 DB, 분석'R'서버, 시각화 솔루션 - 기본 분석 인프라
- STT, TA 등 PoC - 2차 인프라 구축의 타당성 및 효과 검토

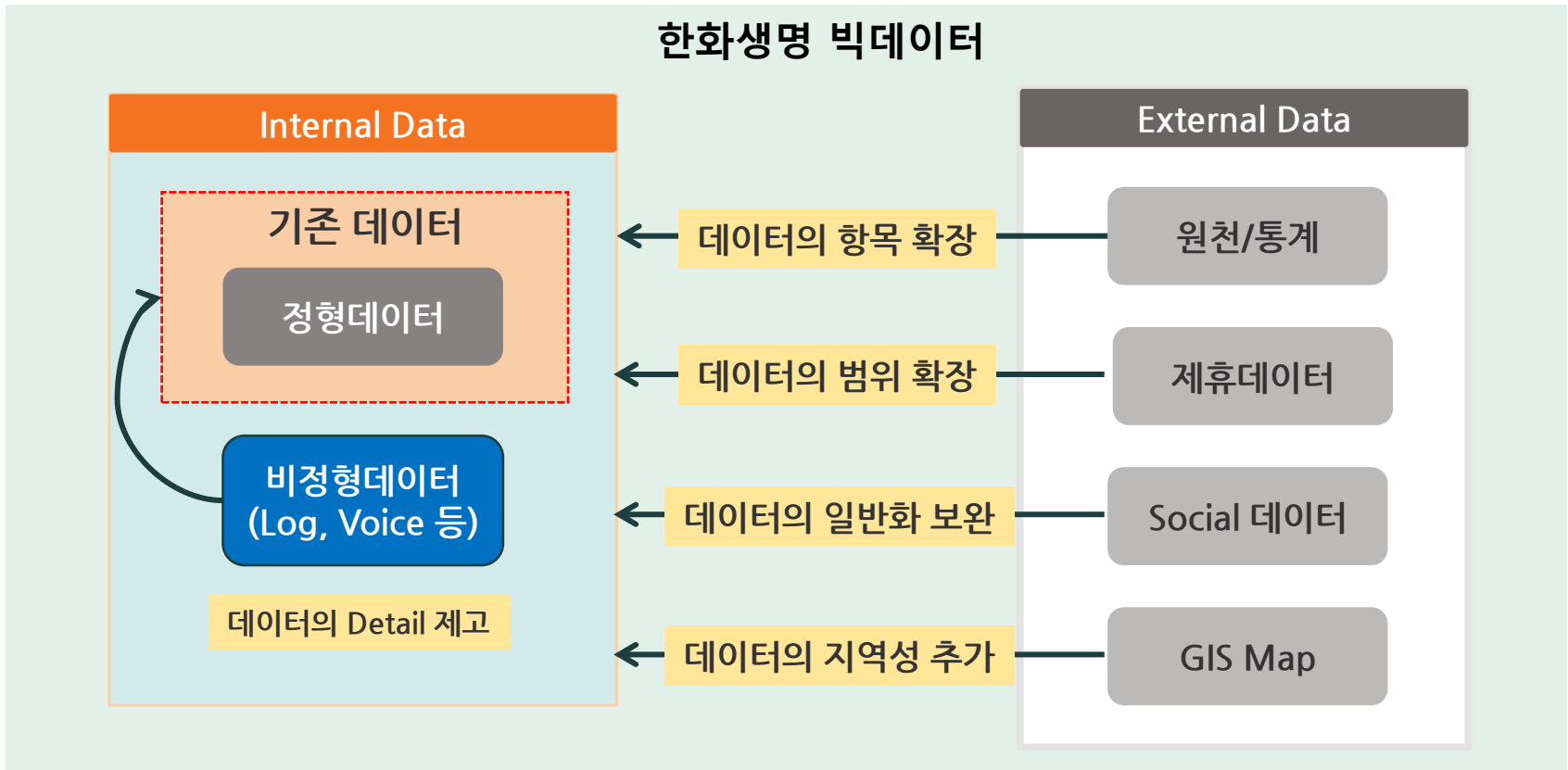
빅데이터 경영자산화

Big  
Data



# 빅데이터 경영자산화 지향점

- 한화생명의 빅데이터 경영자산화는 기존의 정형데이터에 사용되지 않았던 비정형데이터 (Log, 음성 등)를 추가 활용하고,
- 원천/통계, 제휴 및 협업을 통한 이종산업 데이터, Social 데이터, GIS map 등 외부데이터의 수집 및 통합을 통한 신규가치 창출을 지향





# 빅데이터 자산화 현황

Public  
데이터



한화생명  
내부데이터



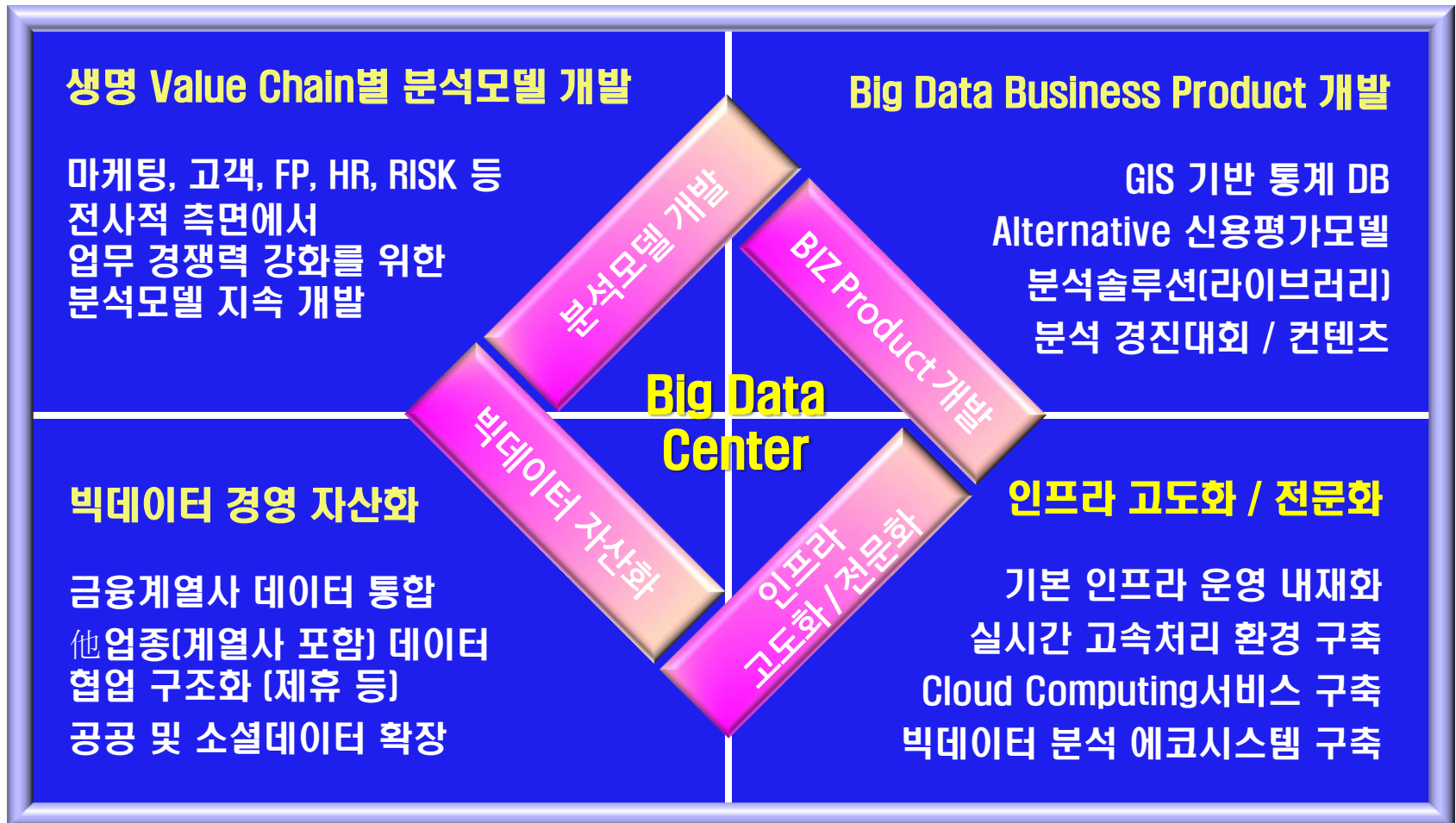
데이터  
제휴



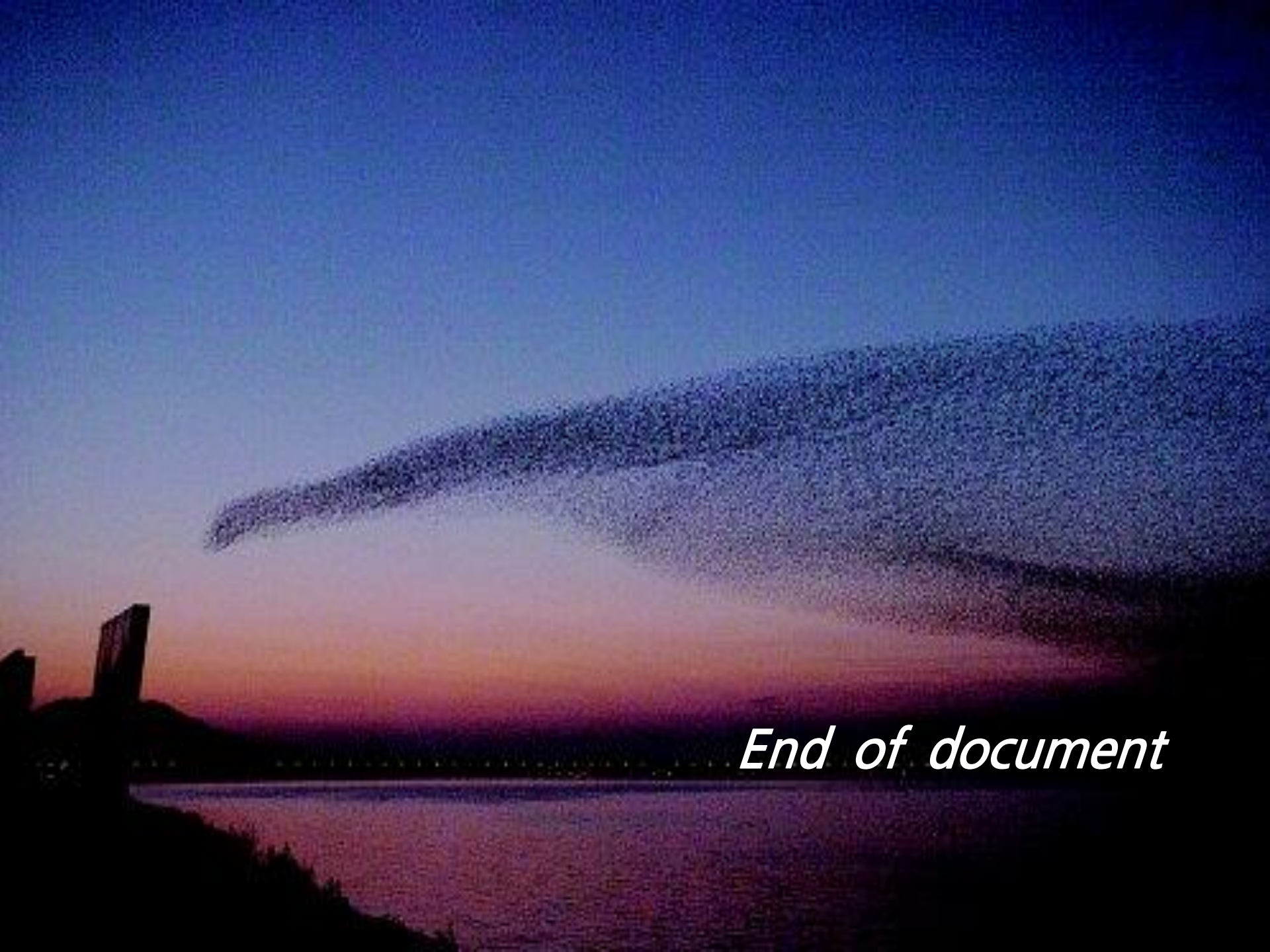
# 빅데이터 향후 계획



# 빅데이터 업무추진 방향







*End of document*

## 【 Appendix 】

- 언론에서 본 -

# 한화생명 4차 산업기술 활용 사례

2016년 02월 25일 목요일  
015면 금융

## 한화생명, 핀테크 중금리대출 출시

### ‘한화 스마트 신용대출’

한화생명이 보험업계 최초로 핀테크 기반의 중금리대출인 ‘한화 스마트 신용대출’을 출시했다. 금리는 개개인 신용도에 따라 다르지만 최저 4%대에서 최고 10% 초중반대다.

한화생명은 창구 방문, 서류 제출 없이 인터넷과 모바일로 간편하게 신청하는 ‘한화 스마트 신용대출’을 개시한다고 24일 밝혔다.

‘한화 스마트 신용대출’의 대출기간은 1년으로 만기시 연장이 가능하다.

직장인의 경우 일반 법인기업, 군인, 공무원, 교직원 등으로 직장가입 국민건강보험료 12개월 이상 납부한 급여소득자이면 소득 및 신용도에 따라 300만원에서 3000만원까지 최저 4.5%의 금리부터 대출 받을 수 있다.

사업장 개설 1년 이상 개인사업자

의 경우 300만원에서 2000만원까지 최저 4.9%의 금리부터 신청 가능하다.

‘한화 스마트 신용대출’은 신용등급 1~7등급의 일반법인 직장인과 개인사업자가 대상이다. 대출취급수수료 및 중도상환수수료는 없다.

한화생명은 중금리대출 대상을 확대할 수 있었던 것은 전통적 신용평가모형과 빅데이터 신용평가모형을 결합해 신용등급 세분화, 온라인 대출신청 및 전산자동심사 시스템을 구축했기 때문이라고 설명했다.

‘한화 스마트 신용대출’은 한화생명 홈페이지(www.hanwhalife.com)에서 다이렉트몰, 인터넷대출 메뉴를 선택하거나 상품정보, 대출 메뉴에서 ‘한화 스마트 신용대출’을 선택하면 된다. ‘한화 모바일 센터’ 애플리케이션의 대출 메뉴에서도 신청 가능하다.

홍창기 기자

## 서울경제

2016년 08월 31일 수요일 A10면 경제 금융

## 한화생명, 영업에도 핀테크 접목

### 설계사 ‘터치플러스’ 앱으로 고객관리

보험 핀테크 강화를 성장동력의 하나로 강화하고 있는 한화생명이 보험 영업에도 핀테크를 적용하고 나섰다.

30일 금융계에 따르면 한화생명은 재무설계사(FP)들이 언제 어디서나 효율적인 고객관리를 할 수 있도록 ‘터치플러스(+)’ 모바일 앱을 이달부터 운영하고 있다.

이번 앱의 특징은 고객의 다양한 상황들을 분석해 우선적으로 관리해야 할 고객들을 FP에게 선정해 알려준다는 점이다. 이를 통해 FP들은 고객이 도움이 필요한 상황에서 적절한 서비스 제공이 가능하다.

터치플러스앱은 매일 오전 8시~9시경에 오를 만나야 할 고객의 우선순위를 정해 평균 15~20명을 알림 메시지로 FP에게 제공한다.

기념일을 맞은 고객이나 가입한 보험 상품 관련 안내가 필요한 고객, 회사 이벤트에 신청한 고객들을 우선 알려준다. 또 요일별·월초·월말 등 테마를 정해 고객을 효과적으로 관리할 수 있게 한 부분도 눈에 띈다.

한화생명은 다음달 중 보험가입 여력, 보험확신, 보험가입 니즈, FP와의 유사성, FP와의 관계 등 5대 핵심요소에 기반한 빅데이터 분석을 선보여 더 정교한 고객 모델을 제공할 계획이다.

/양철민기자 chopin@sedaily.com



2016년 10월 13일 목요일 025면 피플



한화생명 차남규 사장(가운데)이 핀테크센터에 입주한 인텔리퀀트, (주)핀테크 등 11개 핀테크 스타트업 대표들과 기념촬영을 하고 있다.

## 한화생명, 핀테크 육성센터 ‘드림플러스 63’ 출범

한화생명은 12일 서울 여의도 63빌딩에서 핀테크 육성센터인 ‘드림플러스 63 한화생명 핀테크센터 (DREAMPLUS 63)’ 개소식을 열었다.

드림플러스 63은 63빌딩 4층의 930평 전체 공간을 사용하는 국내 최대 규모의 핀테크센터다.

한화생명은 이를 통해 청년창업을 지원하고 핀테크 생태계를 활성화하는 사회공헌활동을 할 계획이다.

한화생명은 지난 7월 핀테크센터에 입주할 스타트업을 공개 모집해 사업 내용 검토와 면접을 거쳐 11곳을

**청년창업, 금융 등 맞춤형 지원  
스타트업 공개 모집 11곳 입주  
네트워크 활용 해외 진출 도와**

선발했다. 인텔리퀀트, (주)핀테크, 위버플, 레드벨벳벤처스, QARA, FMSOFT, 센티언스, 센트비, 핀다, 센스톤, LuxRobo 등으로 로보어드바이저, 자산관리, 금융상품중개, 신용평가, 보안 등 다양한 영역에서의 아이디어를 사업모델로 만들고 있다.

앞으로 한화생명은 입주한 스타트업 기업별로 전담 지원인력을 배정해 금융사와의 제휴를 지원하고 전문 파트너사와의 협업을 통해 법률·회계·세무·지적 재산권등의 컨설팅을 제공한다. 또 글로벌 네트워크를 활용해 해외 진출도 지원할 계획이다.

차남규 한화생명 대표이사는 “맞춤형 지원을 통해 핀테크센터에 입주한 스타트업들이 실질적인 성과를 창출하도록 하고 금융 혁신의 흐름을 만들도록 노력하겠다”고 밝혔다.

문호진 기자/mhj@heraldcorp.com

## 한화생명, 왜 AI(인공지능)에 적극적으로 투자할까

2016.05.06 09:19:45 / 최민지 cmj@ddaily.co.kr



## -한화생명, 직접 미래부에 참여 의사 밝혀...AI 연구 통해 해외사업 강화

[디지털데일리 최민지기자] '한국판 알파고'를 만들 것으로 기대되는 민간 주도 기업형 연구소인 지능정보기술연구소에 합류하기로 결정한 7번째 대기업이 한화생명으로 밝혀져 주목을 끌고 있다.

인공지능(AI) 등 차세대 신산업을 이끌 지능정보기술을 연구·개발하는 지능정보기술연구소는 정부 주도로 추진되며, 민간기업 출자를 통해 설립될 예정이다.

현재까지 지능정보기술연구소 민간출자 기업은 총 7곳으로 한화생명을 비롯해 ▲삼성전자 ▲LG전자 ▲SK텔레콤 ▲KT ▲현대자동차 ▲네이버로 구성돼 있다. 각 기업은 약 30억원씩 출자한다.

## SKT-한화생명, 218만명 빅데이터 분석해보니...."이런 고객은 위험"



[디지털데일리 신현석기자] 통신요금을 연체하는 사람은 신용대출 연체율도 높을까, 상식선에서 생각하더라도 통신요금을 제대로 내지 못하는 사람이 은행 대출을 제대로 갚을 가능성이 적다고 보는 게 일반적이다. 실제로 통신사와 보험사의 자료를 빅데이터로 결합하면 이는 사실일 가능성이 높다는 분석이 제시됐다.

지난 12일, SK텔레콤 주최로 서울 웨스틴조선호텔에서 열린 '빅데이터 개인정보 비식별화' 세미나에선 빅데이터를 통한 흥미로운 분석 결과들이 공개돼 주목을 끌었다.

이날 발표자로 나선 한화생명측은 SK텔레콤과 함께 양사에 동시 가입된 약 218만명의 자료를 결합한 결과, 통신과 보험 간 데이터가 상관 관계를 가진다는 분석자료를 발표했다. 과거에 보험료 미납으로 인해 보험 실효(失效)나 해지 경험 건수가 많은 사람이 통신요금의 연체 가능성도 높은 경향이 있다고 유추할 수 있다.

발표자로 나선 한화생명의 전경원 데이터사이언티스트는 "통신 데이터를 사용해 고객의 신용도를 예측하거나 연관성을 파악할 수 있지 않을까 싶어 (SK텔레콤과) 데이터 결합을 진행했다"며 "전통적인 신용정보조회 회사에서 활용했던 정보가 아닌 데이터를 토대로 신용 평가를 하고 싶었다"고 취지를 설명했다.



## 빅데이터 활용한 보험컨설팅 '피플 라이크 유' 선보여



한화생명

초저금리가 지속되고 새 국제회계 기준(IFRS4 2단계)이 도입되는 등 보험업계의 영업 환경이 갈수록 악화하고 있다.

ING생명, KDB생명 등 생명보험사들이 줄줄이 매물로 나오고 있지만 매각이 쉽지 않을 것이라 예상이 나올 만큼 보험 산업 전망은 부정적이다.

이를 타개하기 위해 보험사들이 발 벗고 나섰다. 25일 보험업계에 따르면 해외로 눈을 돌려 외화 투자 규모를 늘리거나, 모바일 전략을 강화하는 보험사들이 늘고 있다. 한화생명은 핀테크를 기반으로 한 경쟁력 강화에 나섰다. 앞으로 모바일 보험시장이 확대돼 핀테크 기반의 사업 모델이 미래 성장 동력이 될 것이라 판단에서다.

올 4월 선보인 보험 컨설팅 시스템 '피플 라이크 유(People Like You)'가 대표적이다. 이 시스템은 생명보험협회·건강보험심사평가원·통계청 등의 빅데이터를 토대로 이용자와 연령, 직업, 소득 등이 유사한 사람들의 보험 가입 정보와 보험금 지급 현황을 비교



해 준다. 고객이 보험에 가입할 때 참고할 수 있는 자료로 활용하는 것이다. 모바일로 가입할 수 있는 '한화 스마트 신용대출'도 내놔다. 이 상품은 빅데이터 신용평가 모델을 적용했다.

한화생명은 영업에서도 빅데이터를 활용한 차별화 마케팅을 강화하고 있다. 지난달부터 빅데이터 분석으로 효율적인 고객관리를 돕는 '더치플러스' 모바일 앱을 재무설계사(FP)들에 제

공했다. 이달 중 보험 수요, 보험 가입 여력 등을 고려한 더 정교한 고객관리 서비스를 추가로 선보일 예정이다.

한화생명 관계자는 "어려운 경영 환경을 극복하기 위해 7월 열린 하반기 경영전략회의에서 혁신 과제 40개를 선정하는 등 위기를 기회로 삼아 새로운 성장 동력을 발굴해 나갈 것"이라고 말했다.

주재진 기자 jai@donga.com

KOREA  
**IT TIMES**  
Global News Network

HOME KOREAN EDITION SCIENCE & ICT BUSINESS COLUMN VIDEO ABOUT US

SEARCH

Contact Login

## 빅데이터로 보험사기 예측한다고?

News in Brief

Printer-friendly version Send by email

한화생명, 빅데이터 전문가 발굴 지원

Friday, August 5th, 2016

BY 김민지 (INFO@KOREAITTIMES.COM)



사진/ 한화생명 제공

한화생명이 한국정보화진흥원 등과 빅데이터 분석 예비 전문가를 발굴한다. 한화생명은 '빅 콘테스트 2016'을 통해 빅데이터 우수 인재 발굴 및 취업연계 등을 지원할 계획이라고 5일 밝혔다.

'빅 콘테스트 2016'의 서류 마감은 9월 30일까지며, 1차 서류심사 및 2차 발표심사를 거쳐 11월초에 수상자를 발표한다. 이번 대회는 2013년 처음 열린 후 올해 4번째로 개최됐으며, 매년 400개 이상의 팀이 참가한다.

출제는 대학생 이상 일반인을 대상으로, 보험사기를 예측하는 문제가 출제됐으며, 한화생명은 경진대회를 통해 선발된 아이디어와 분석 기법으로 보험사기 예측에 대한 새로운 알고리즘이 개발되면 업무에 직접 활용하는 것을 검토할 예정이다.

이외에도 고등학생 및 대학생까지 참여할 수 있는 영화 관객 수 예측 문제도 출제됐다.

수상자에게는 미래창조과학부 장관상을 비롯한 총 12개의 상과 2,200만원의 상금이 제공된다. 한화생명과 후원사로 참여한 네이버, 다음소프트 등 국내 빅데이터 전문 기업과 이차, 포스트그래프, 투하, 이터스, 기치드 등이 참가한다.

한화생명