

2019 國泰大數據競賽

保險力 探測器

—預測客戶購買模型



《如果愛 請渣愛》



張頌平

臺大資訊工程學系
四年級



宋昶松

臺大資訊工程學系
四年級



陳昱鈞

臺大資訊工程學系
四年級

司大綱

涵蓋內容

- 數據分析
- 商業應用
- 網頁Demo

數據洞察與分析

Insight and analysis



用戶基本資料

年齡、性別、教育程度、年收入、BMI



用戶保險相關資料

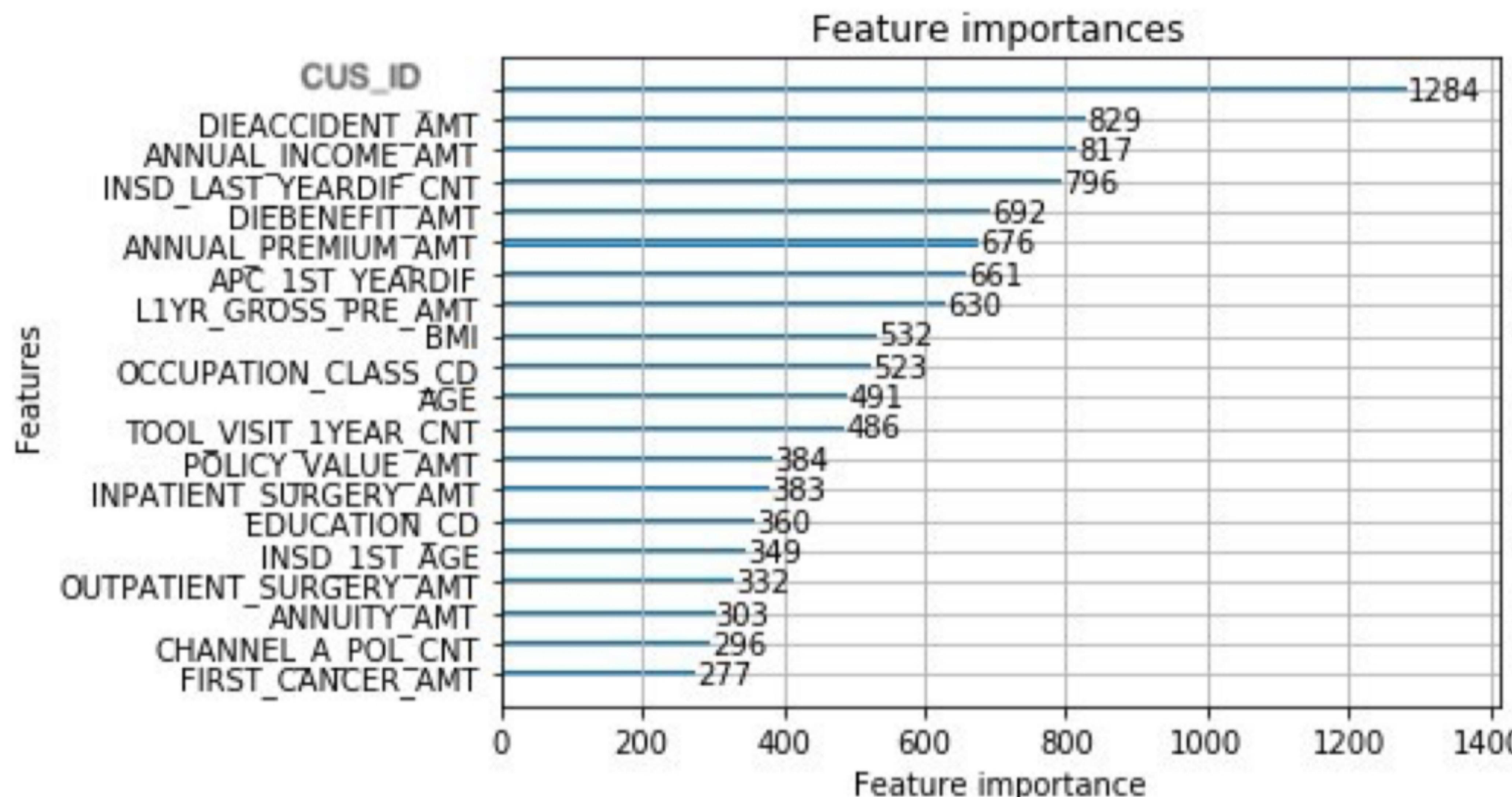
往來關係等級、是否為保戶二代、
是否申辦 A 服務、是否投保 S 險等



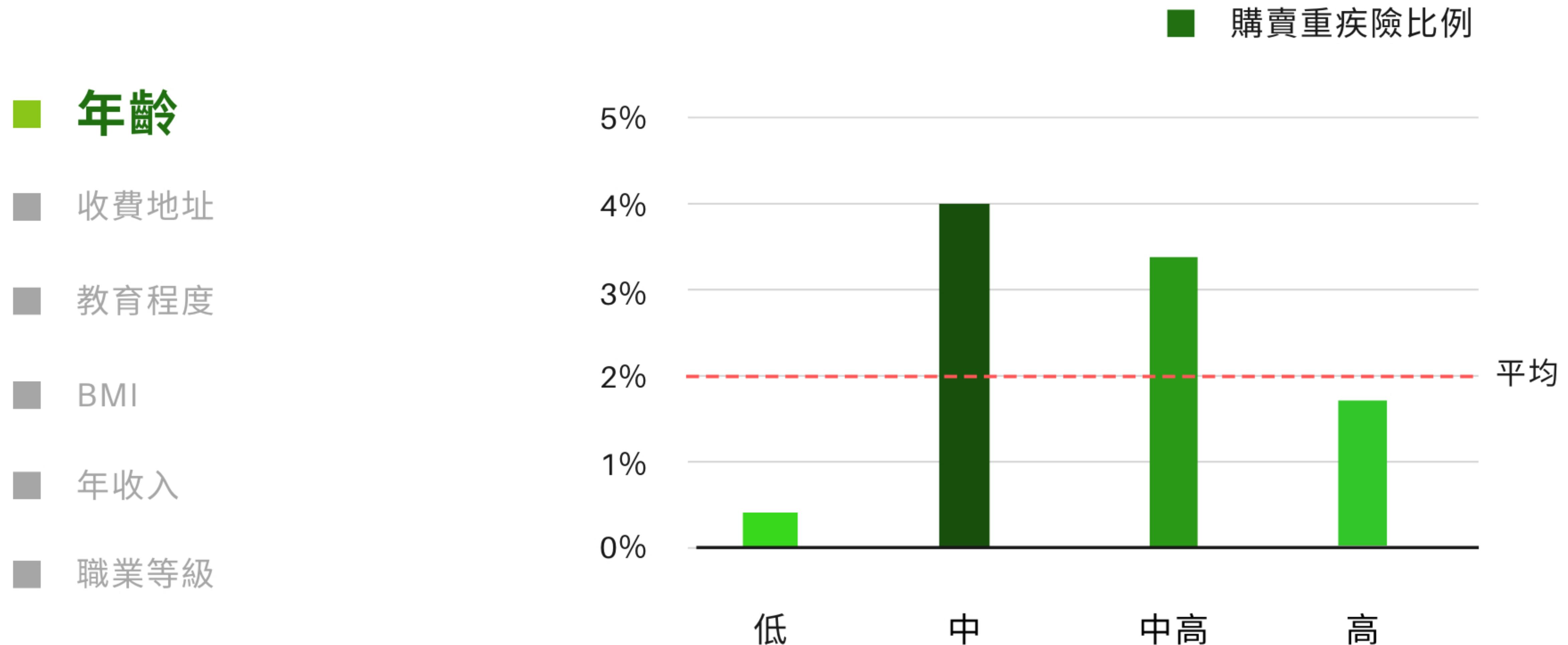
用戶當年度保險相關資料

當年度保障_意外醫療住院日額保險金、
重大疾病提前給付、傷殘給付每月生活
照護保險金等

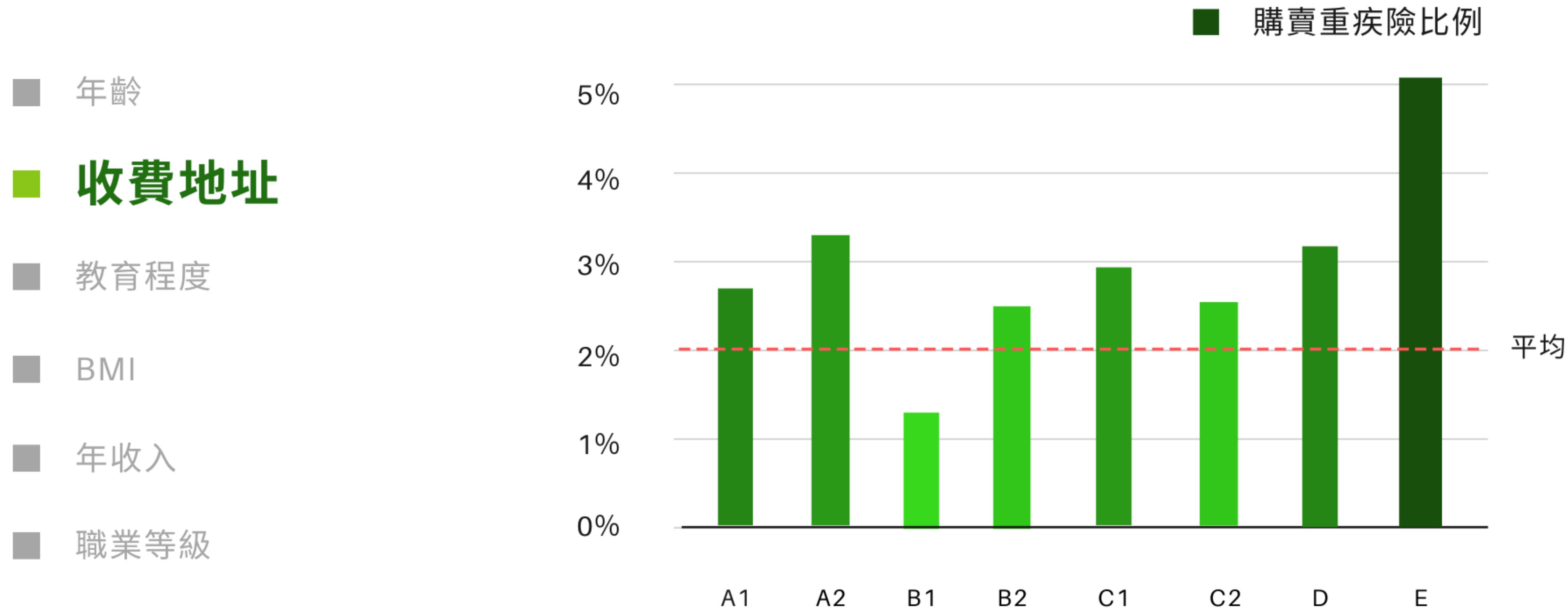
重要特徵選取



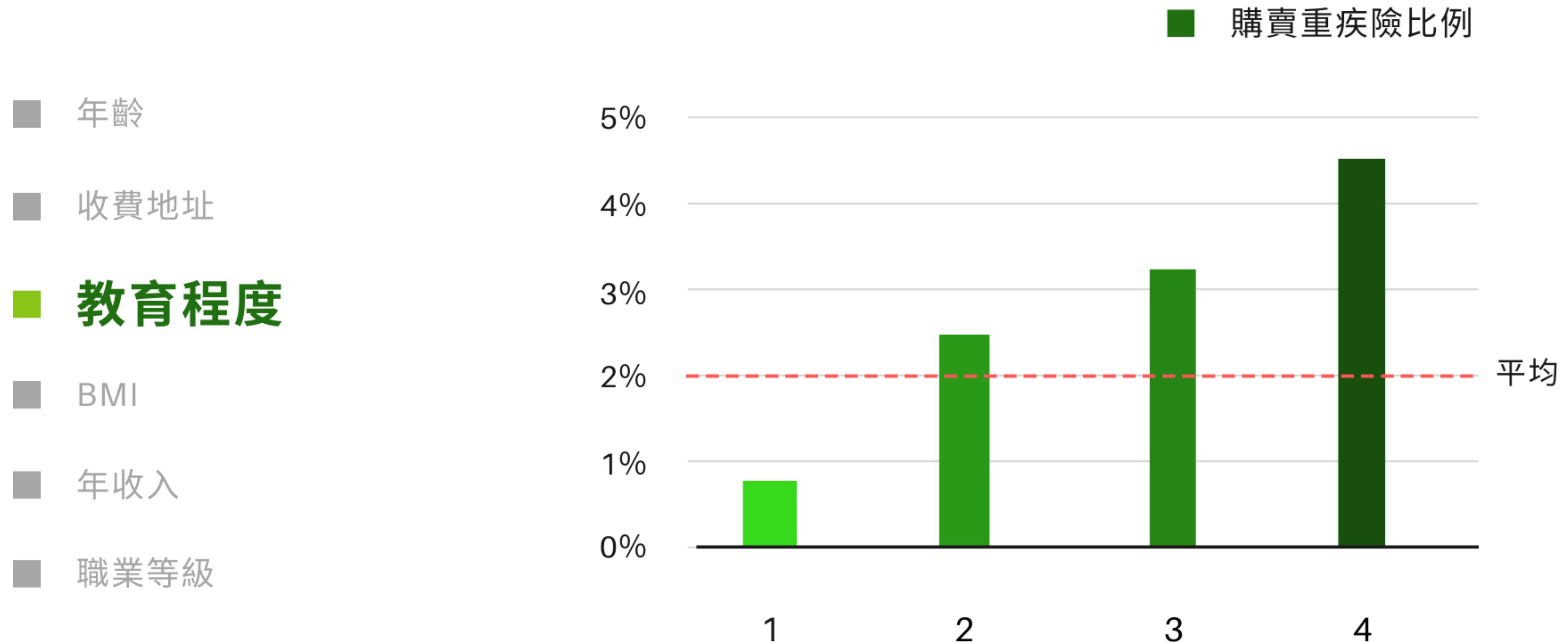
用戶基本資料



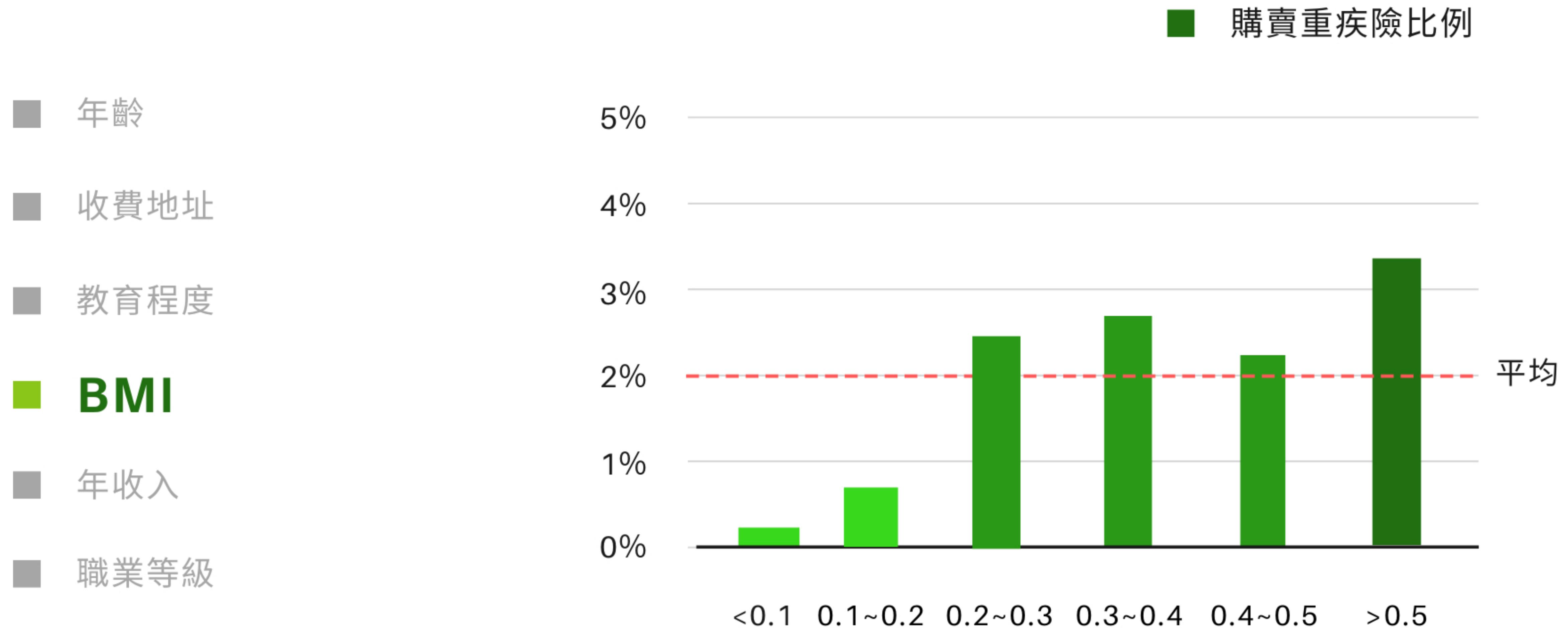
用戶基本資料



用戶基本資料

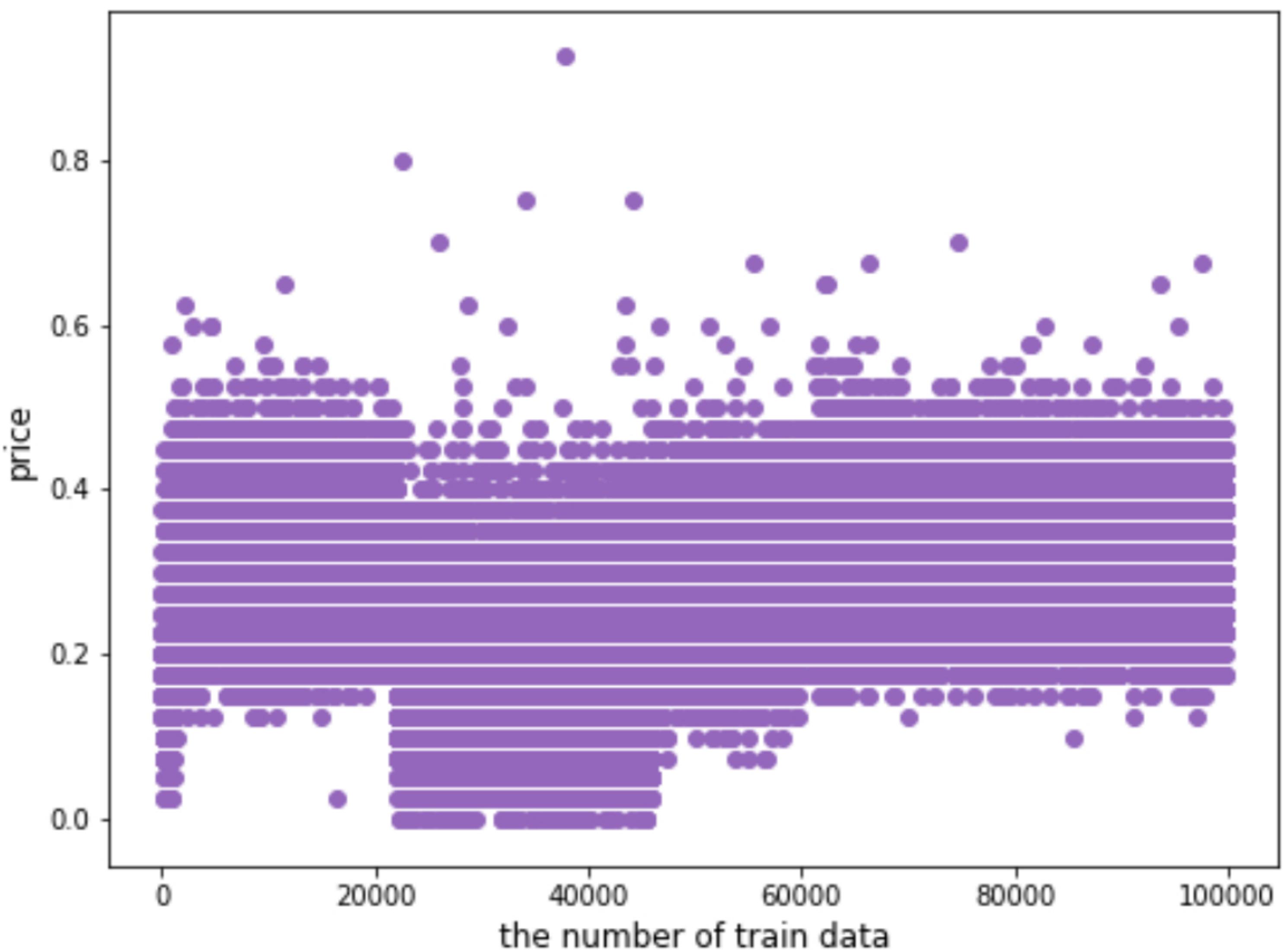


用戶基本資料

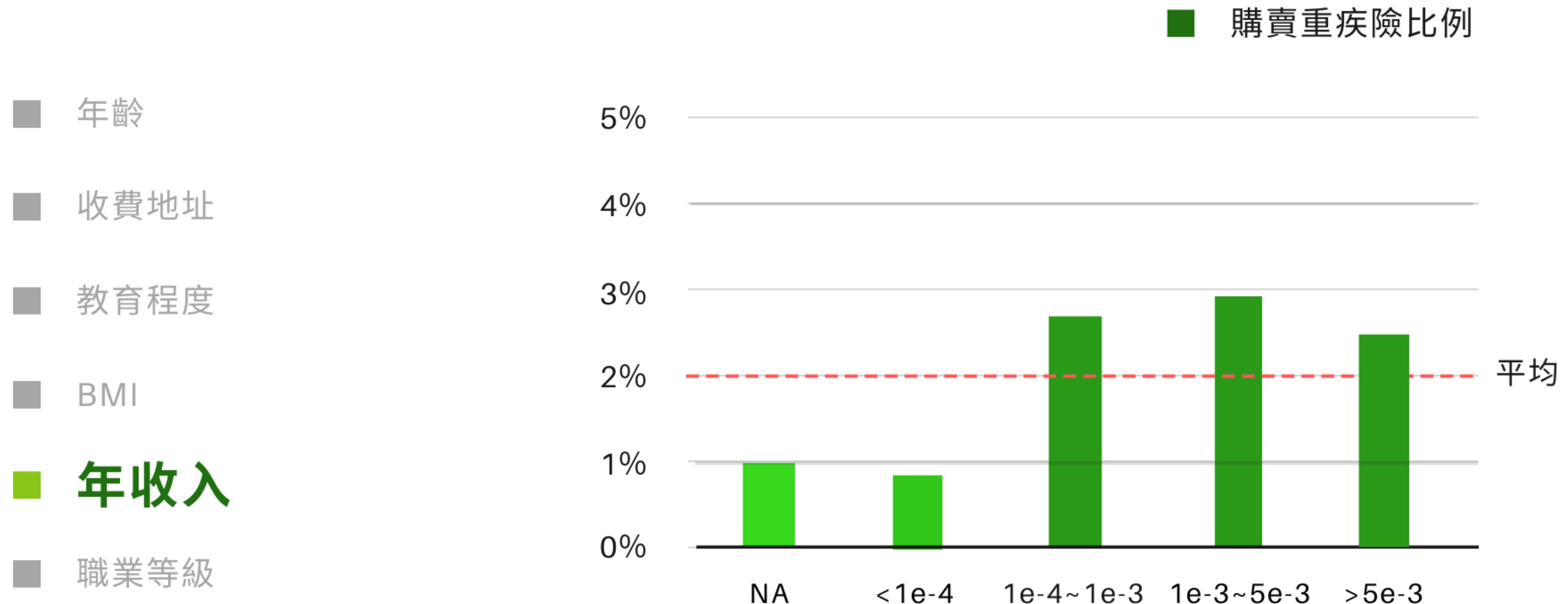


用戶基本資料

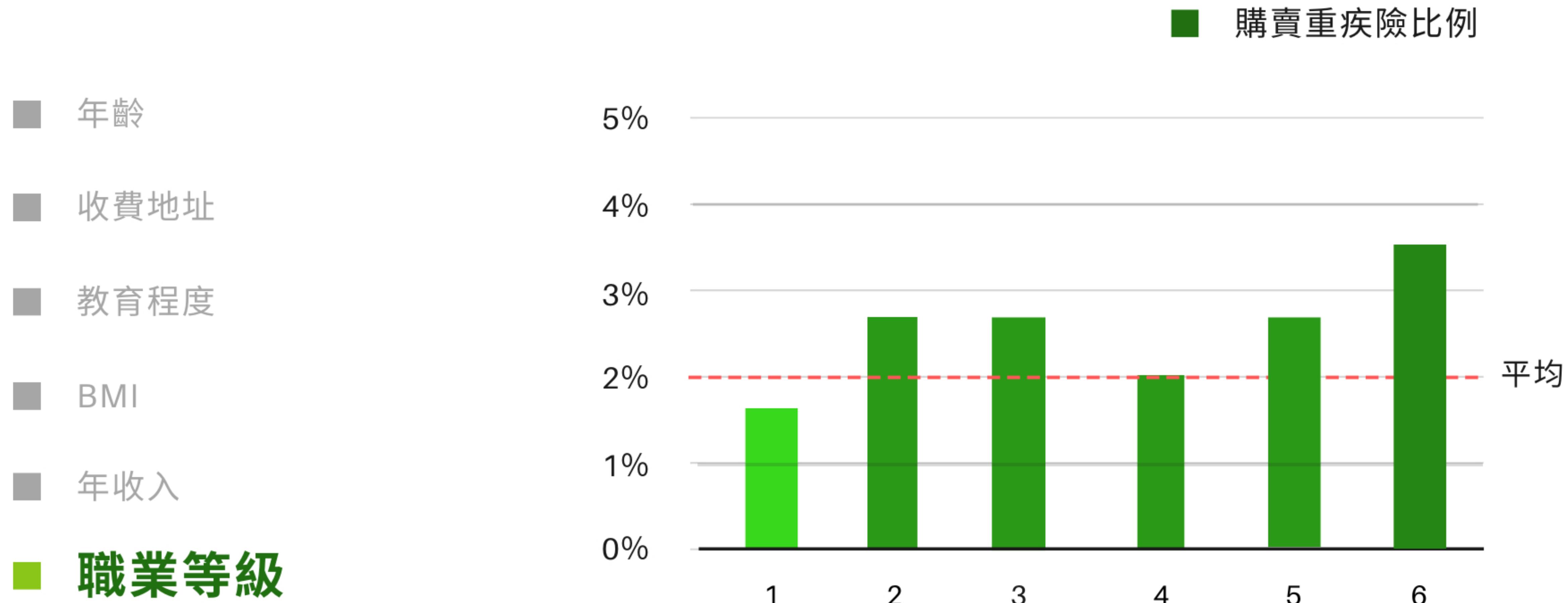
- 年齡
- 收費地址
- 教育程度
- **BMI**
- 年收入
- 職業等級



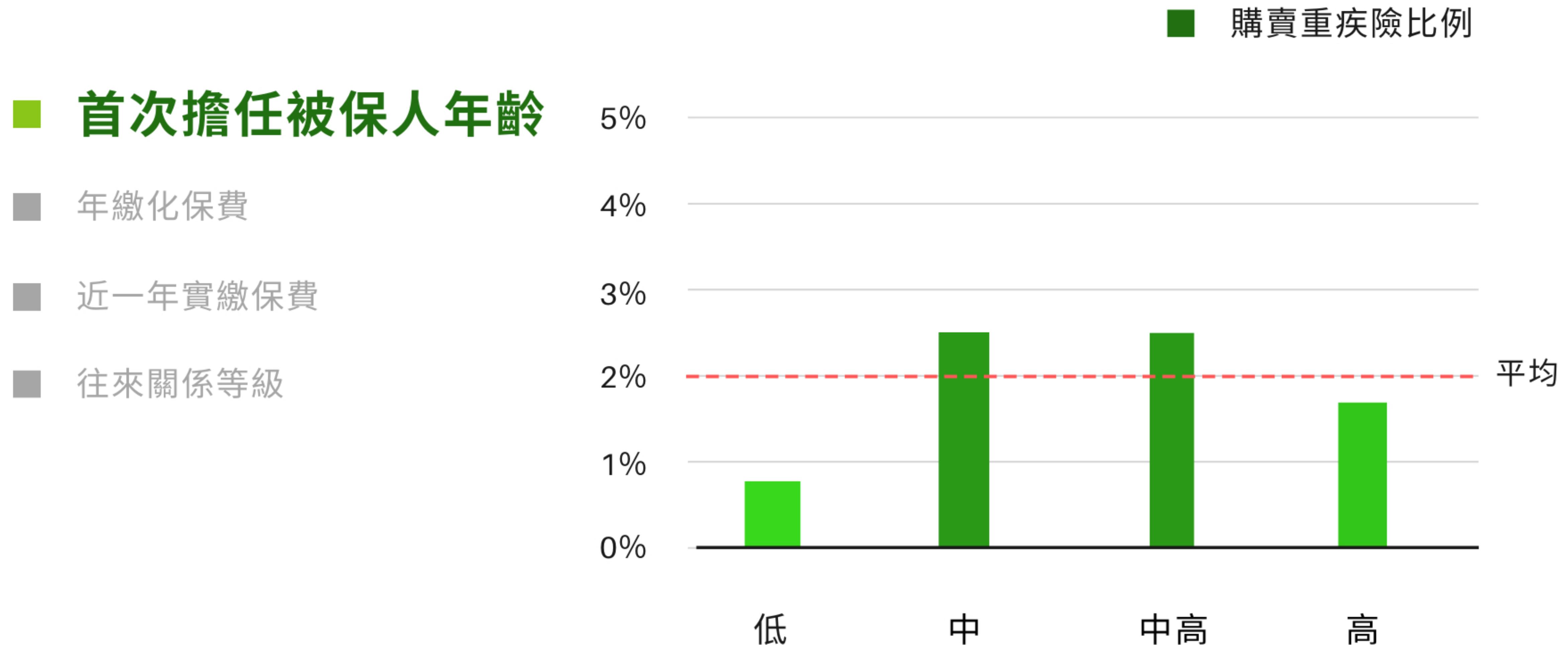
用戶基本資料



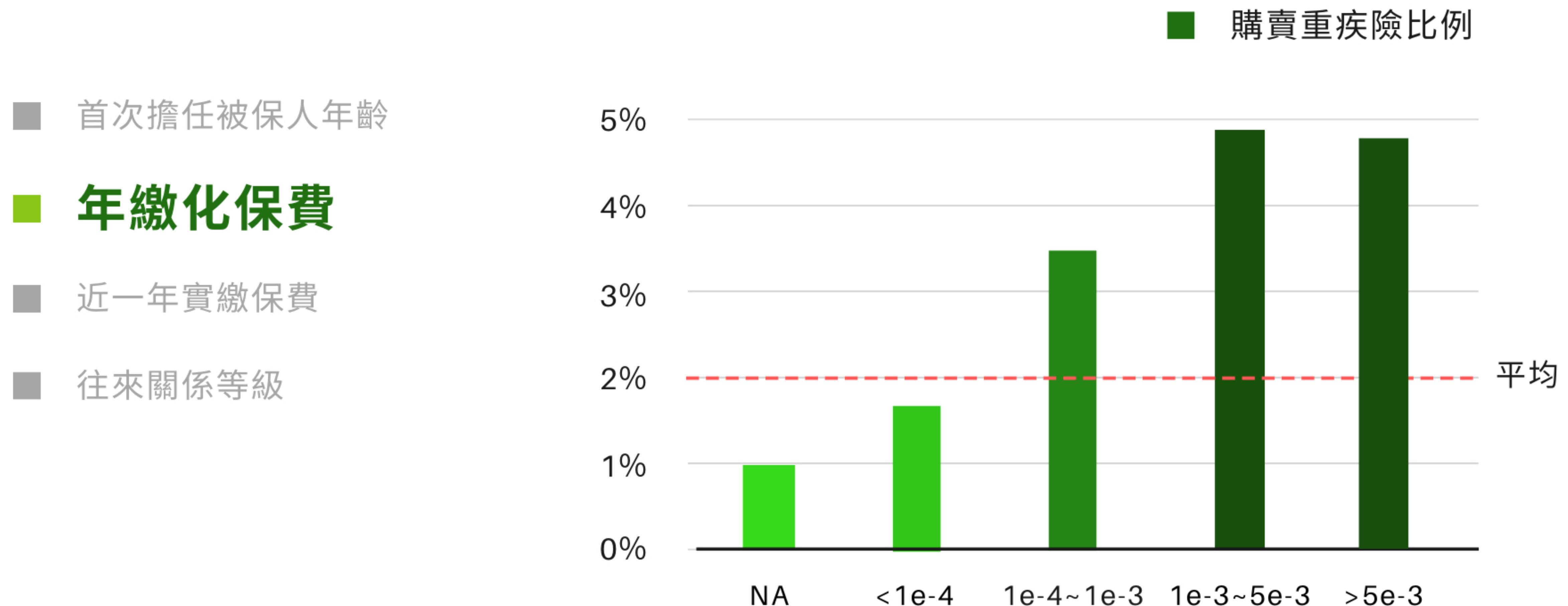
用戶基本資料



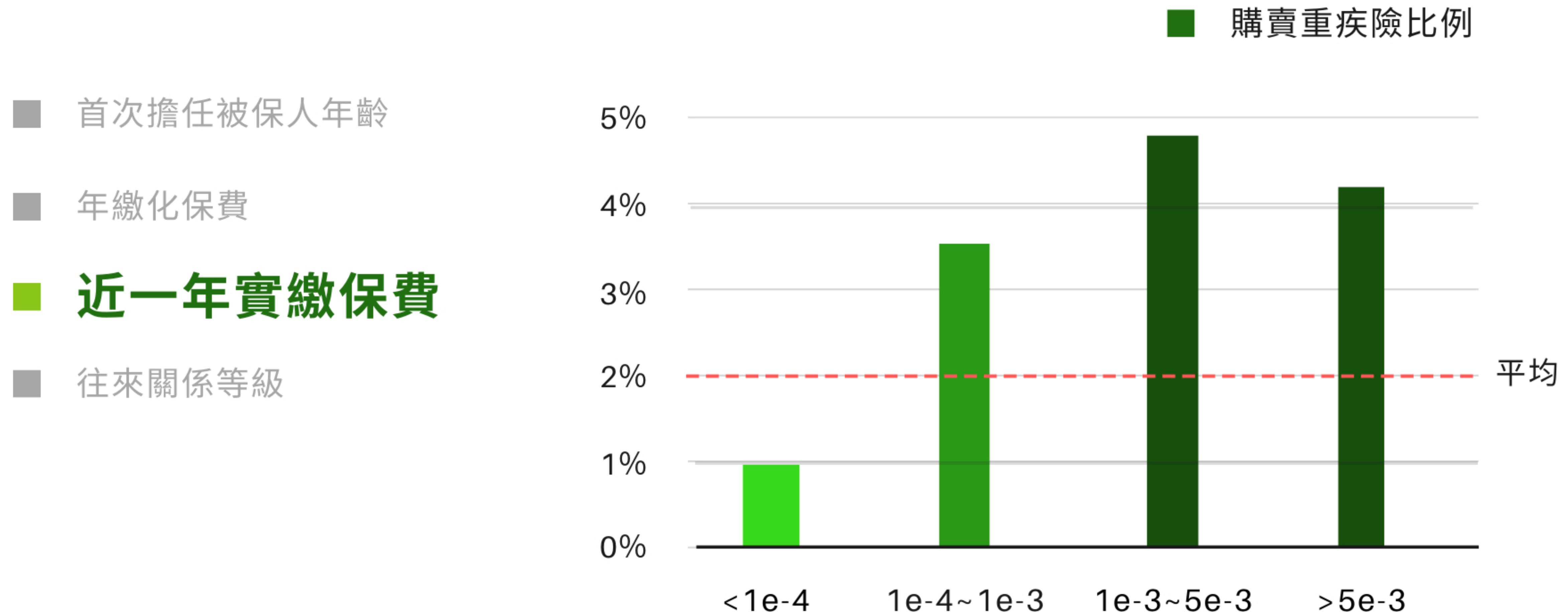
用戶保險相關資料



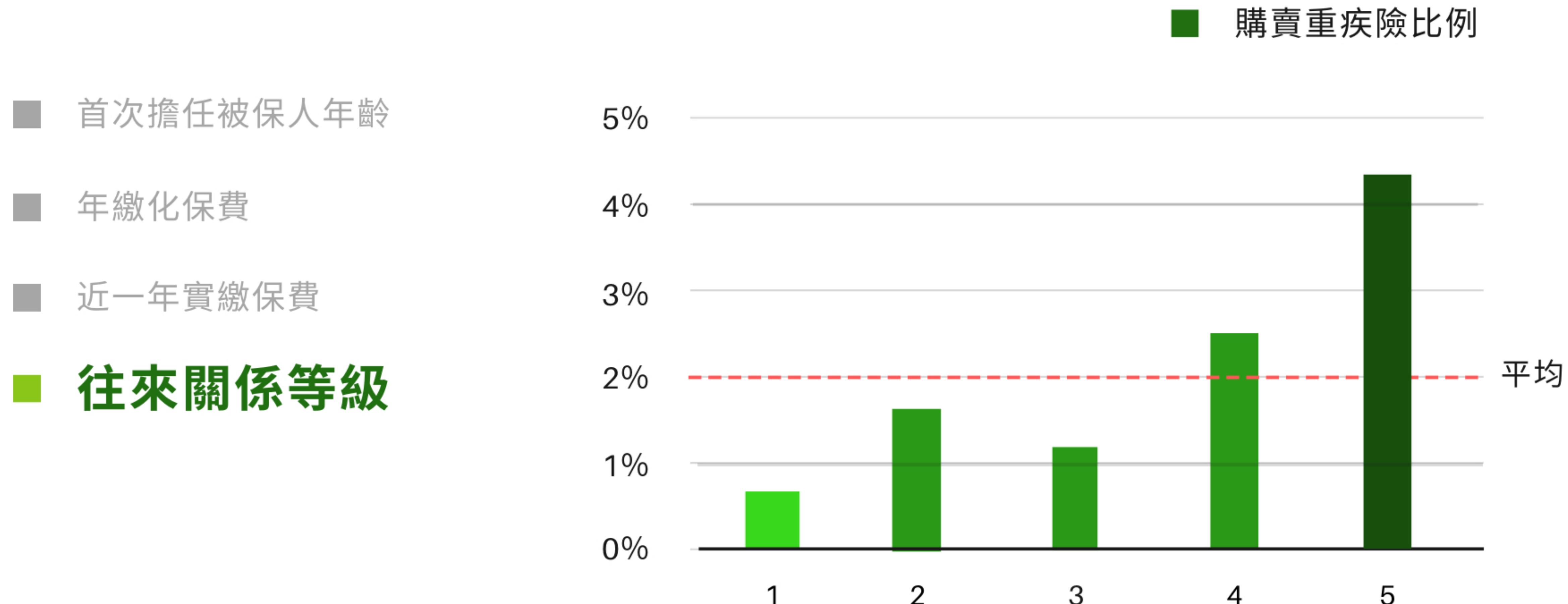
用戶保險相關資料



用戶保險相關資料



用戶保險相關資料

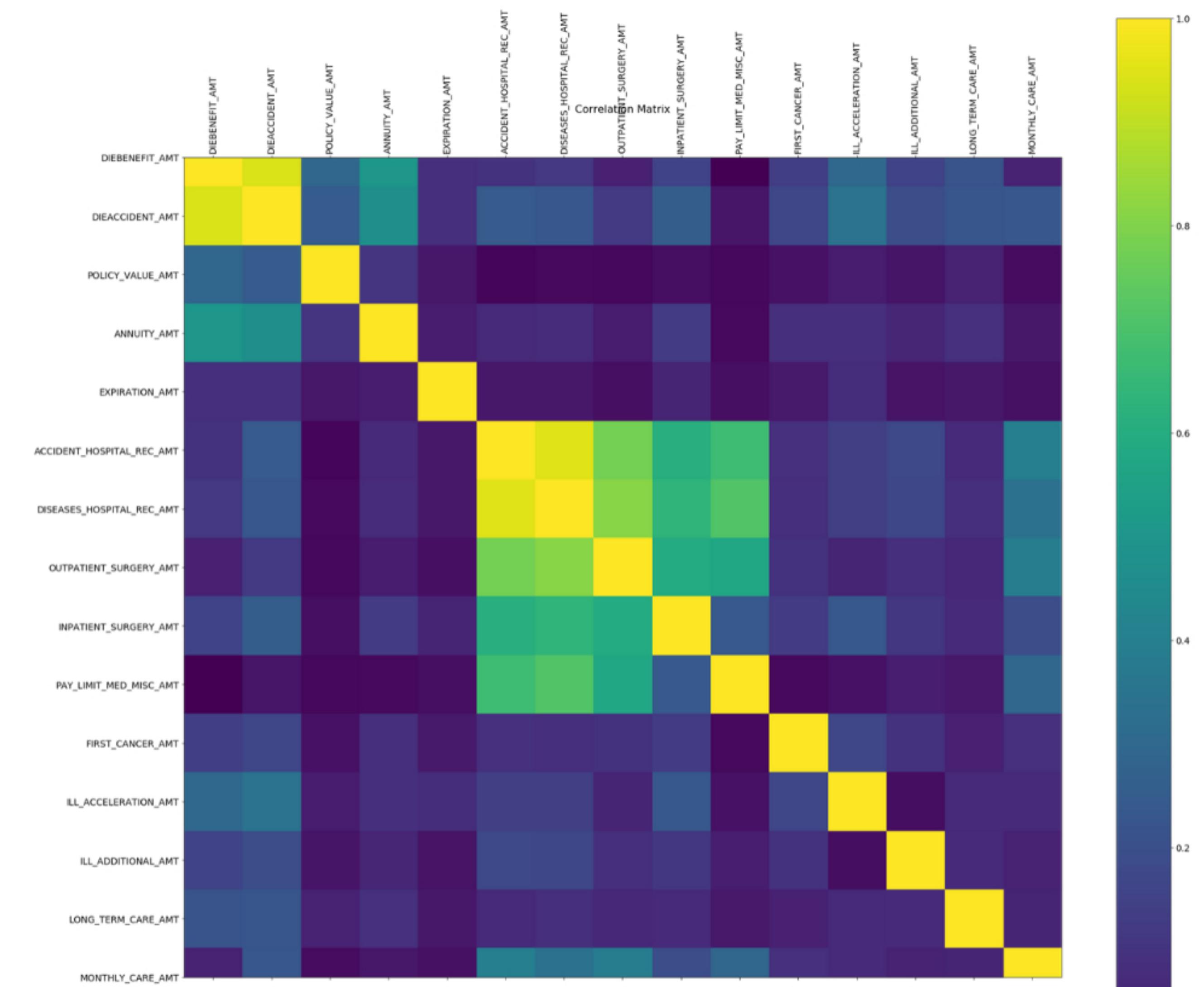


用戶當年度保險相關資料

■ 當年度保障金額相關性熱區分析

一般身故 & 意外身故

意外醫療住院日額保險金

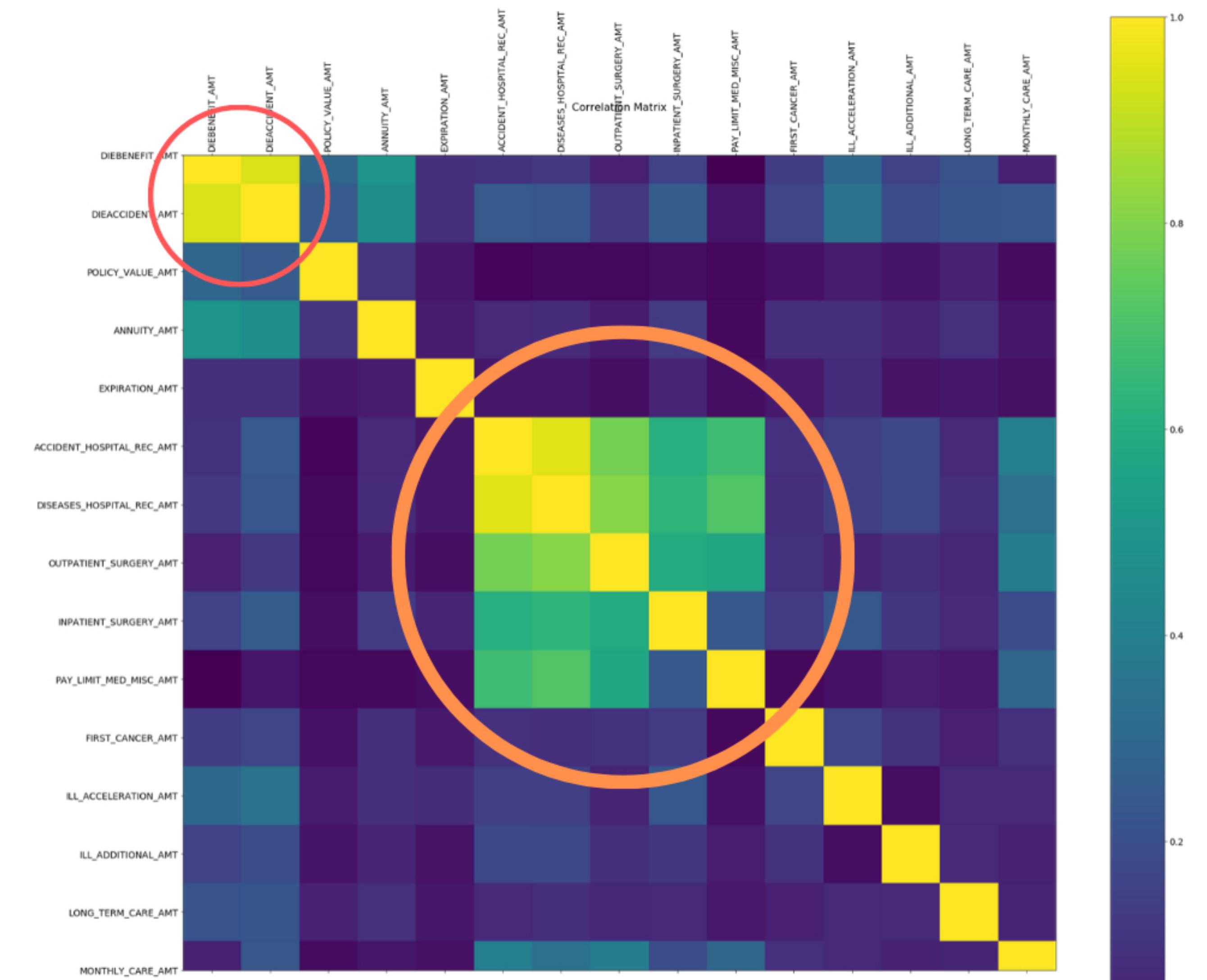


用戶當年度保險相關資料

■ 當年度保障金額相關性熱區分析

■ 一般身故 & 意外身故

■ 醫療住院相關保險金



商業應用模型

Business Application Model



核心理念

尋找潛在客戶、節省分析時間
拉近客戶關係、縮減人力成本



如何應用

利用機器學習模型
幫助預測未來是否購買



業務導向

提供業務分析後的資料加速推銷流程

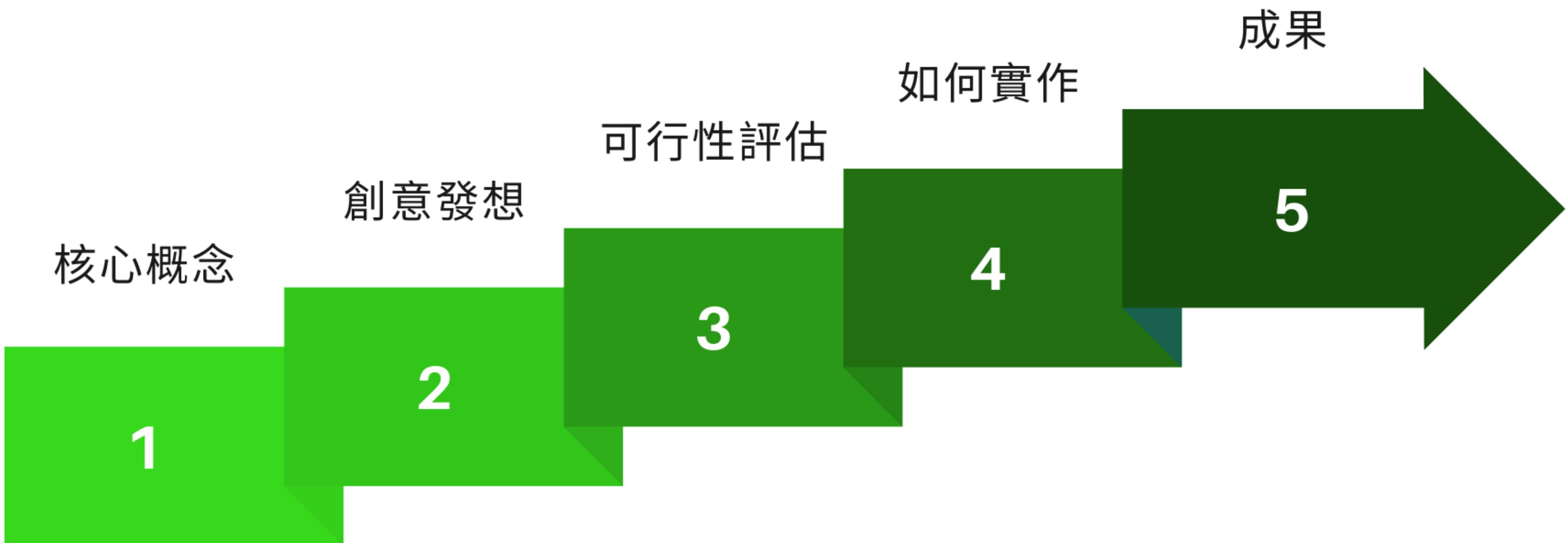


客戶導向

推薦客戶可能會購買之產品組合

設計流程

5-Step Ordering Process



核心概念



保險力探測器

- 1  偵測
透過影像辨識人的身份
- 2  分析
在資料庫進行數據分析
- 3  呈現
資料呈現在使用者介面



可行性評估

執行可行性
參與人或制定人對於此計畫的感想或滿意程度

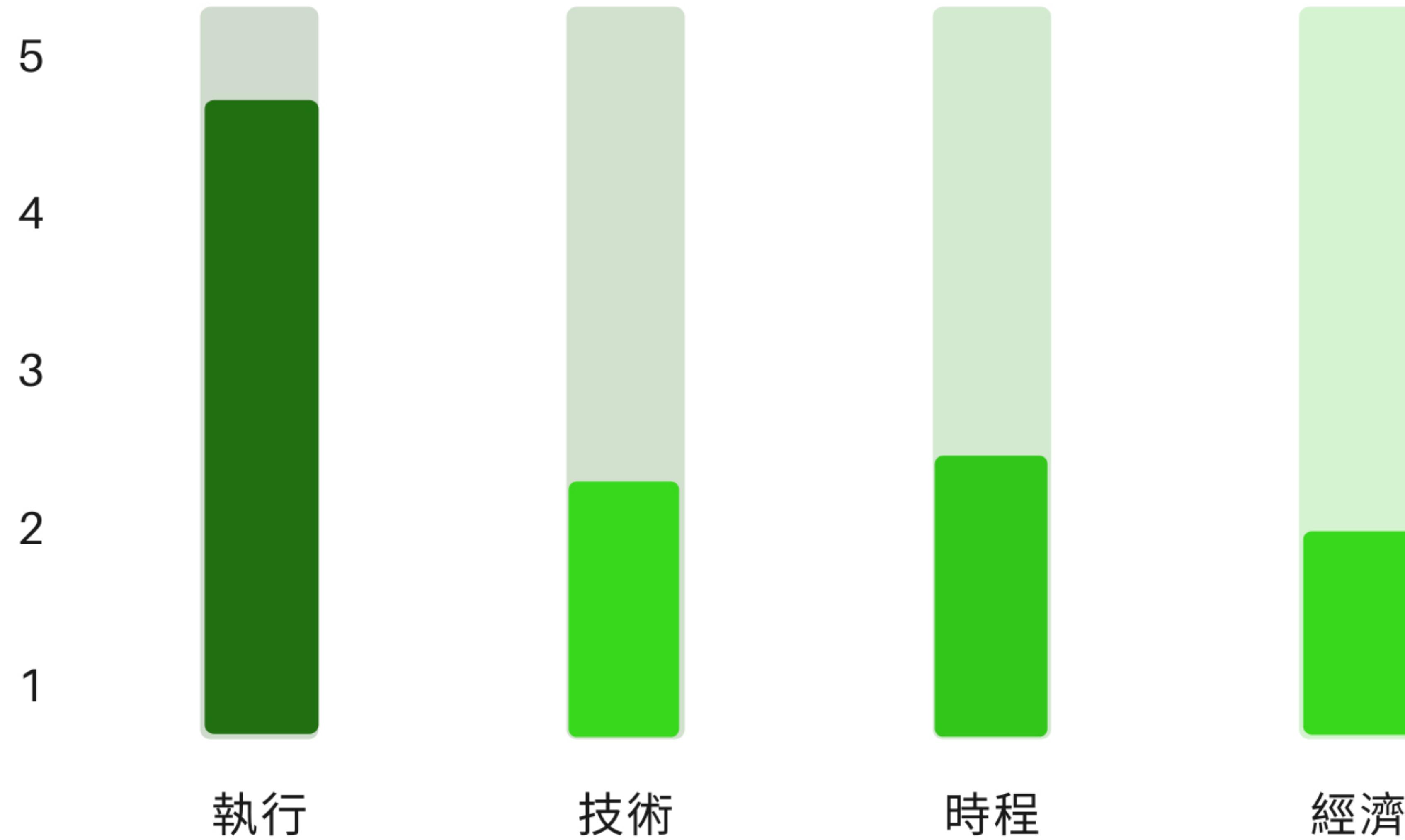
時程可行性
計畫時間表的合理程度評量



技術可行性
計畫實用性及技術上資源與專業知識的可利用性評量

經濟可行性
計畫的成本效益之評量

可行性評估



替代方案



網站

用網頁方式呈現



APP

製作成手機APP

如何實作



Demo



遠傳電信 WiFi 05:09 72% jeffrey1227.github.io

壽
urance

持！

個月的

10月

和親人置

。

個人頁面



徐真真
保險業務的個人頁面

您的銷售表現

建議拜訪客戶

所有客戶

系統意見回饋

遠傳電信 WiFi 05:07 70% jeffrey1227.github.io

徐真真

建議拜訪客戶

以下是推薦系統建議您近期可以拜訪的客戶



周延 Gai

聯絡電話 : 0912-345-678

最近購買 : iCarry 意外傷害險

推薦購買 : 微型個人定期壽險

加入行事曆 個人資料

客戶資料

遠傳電信 WiFi 05:21 75% jeffrey1227.github.io

徐真真

系統意見回饋

模型準確率還在提升當中，若業務們有任何系統上或是保險推薦的建議，都可以在以下提供意見！

姓名

電子郵件

標題

內容

傳送

重新填寫

回饋機制

總結

數據洞悉

經由圖表更了解客戶資料
和預測目標的關聯



商業應用

保險力探測器



未來展望

增進模型預測能力
實現APP並完善功能



謝謝大家