

# Анализ взаимодействия клиентов со страховой компанией



А/В-тестирование  
подходов к формированию  
стоимости полиса

# Задача:

определить, какой подход в  
формировании стоимости полисов  
лучше:



традиционная оценка  
рисков  
(старый подход)

использование результатов  
кластеризации  
(новый подход)

# Исходные данные:

- ▶ 1. набор данных о проданных страховых полисах;
- ▶ 2. данные клиентов-страхователей;
- ▶ 3. данные об убытках компании.

Данные нуждались в улучшении качества.

Для решения этой задачи были :

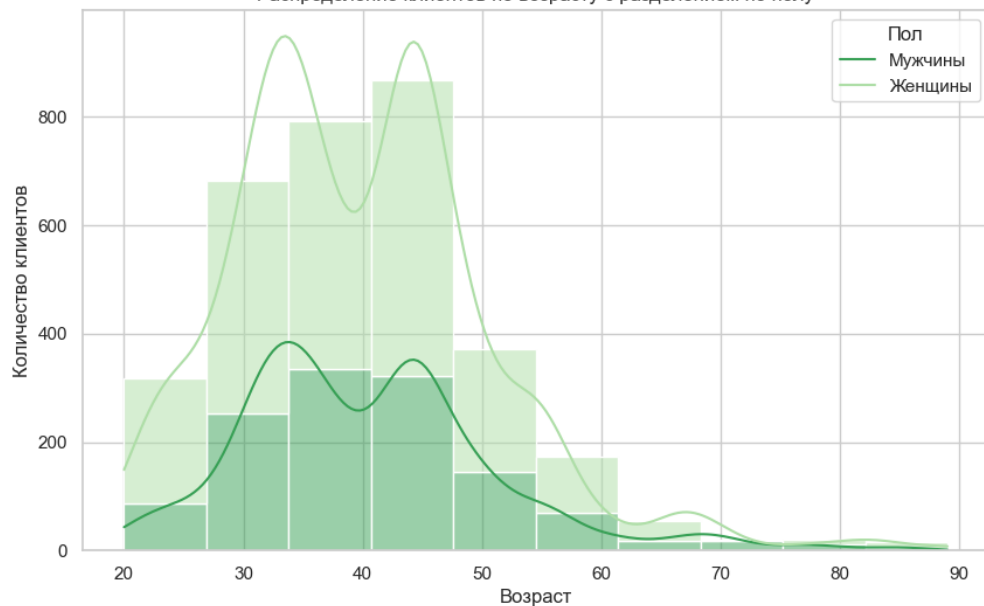
- ▶ обработаны пропуски в данных;
- ▶ выявлены и обработаны аномальные значения.

Рекомендация:

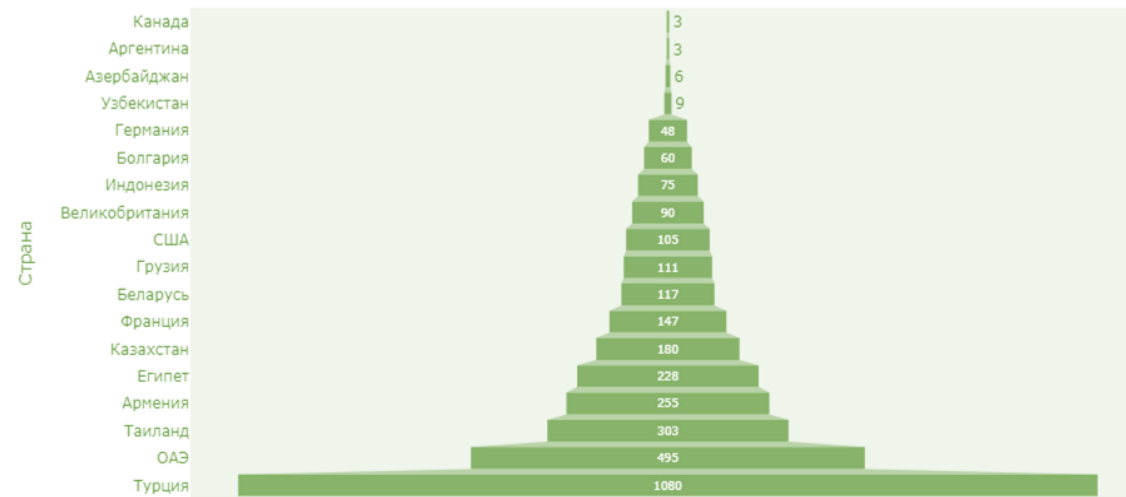
доработать процесс получения данных для улучшения их качества .

# Старый подход

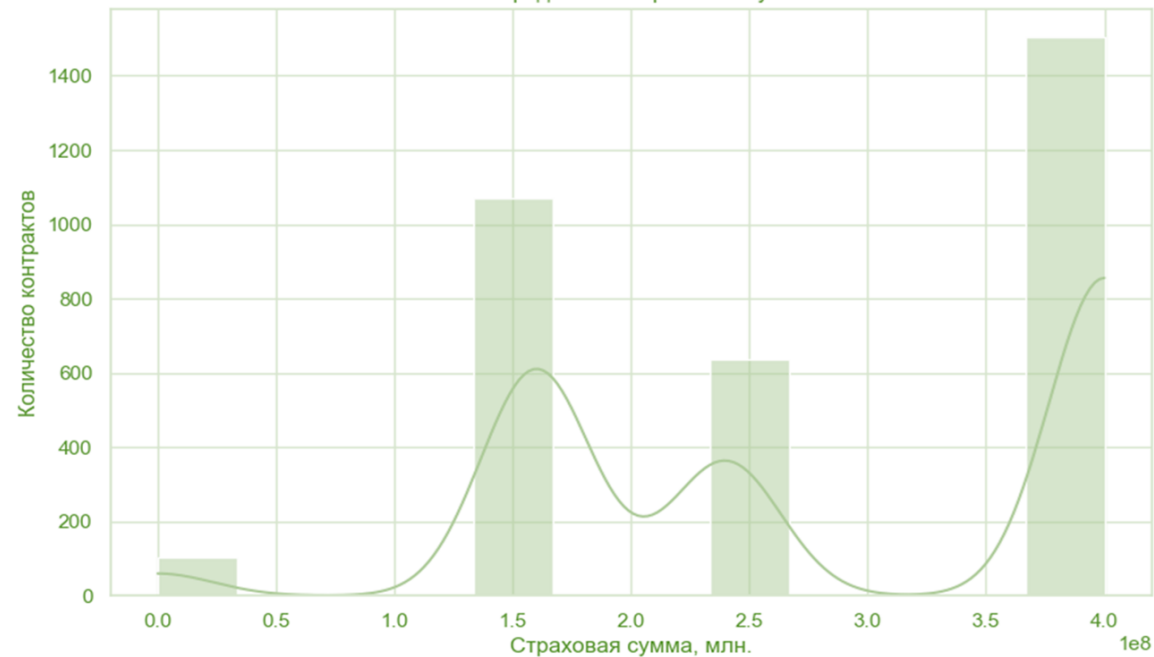
Распределение клиентов по возрасту с разделением по полу



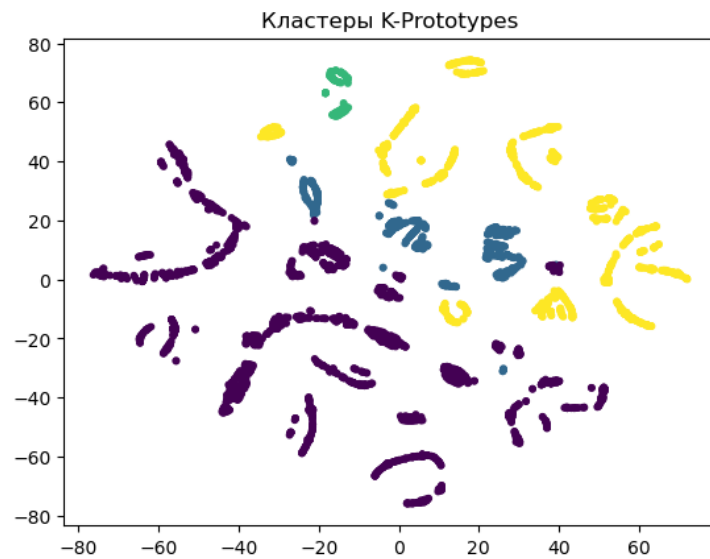
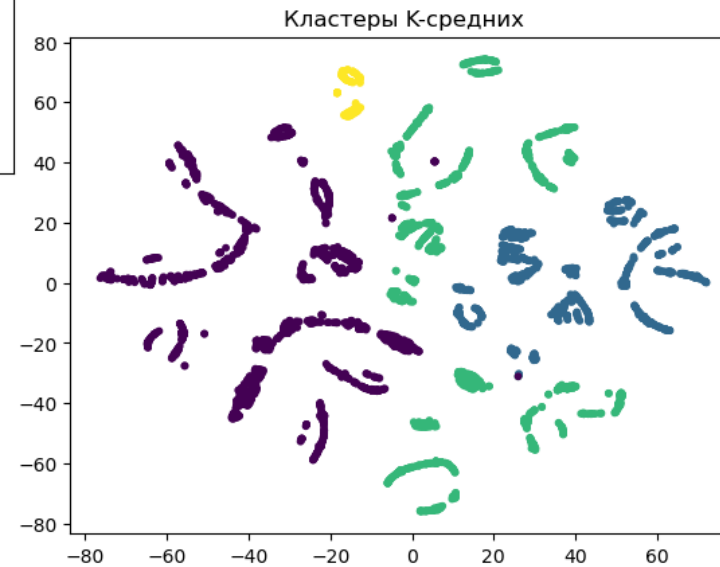
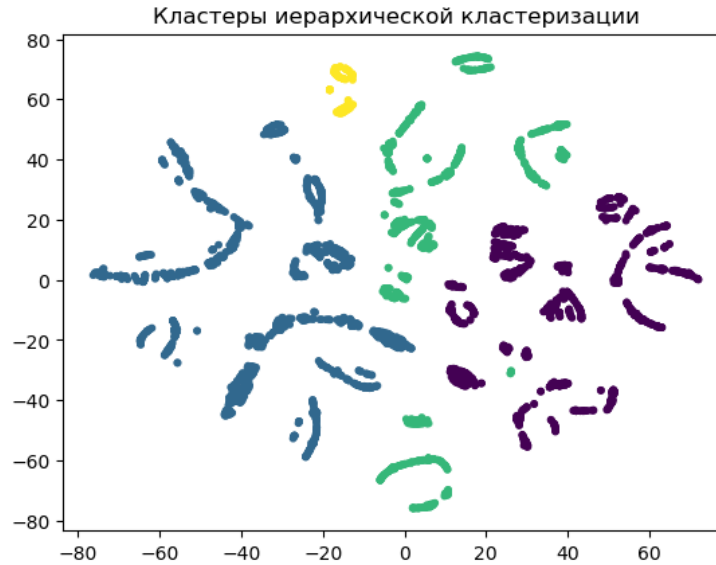
Распределение контрактов по странам



Распределение страховых сумм



# НОВЫЙ ПОДХОД



4  
кластера

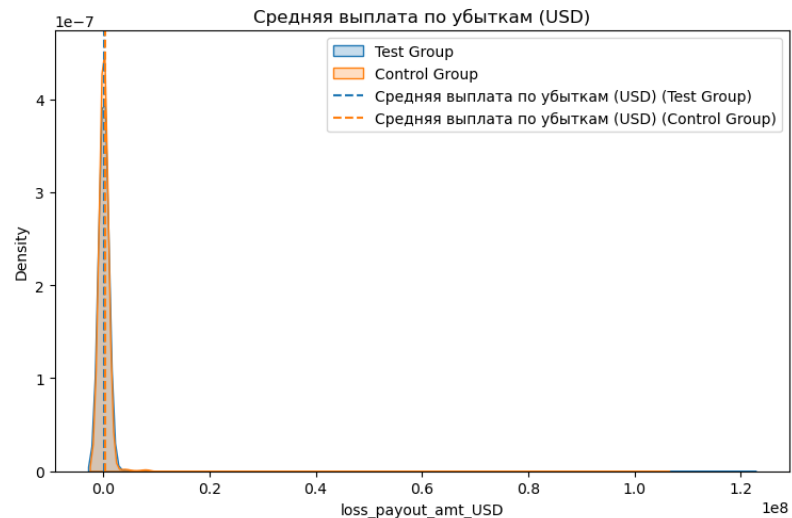
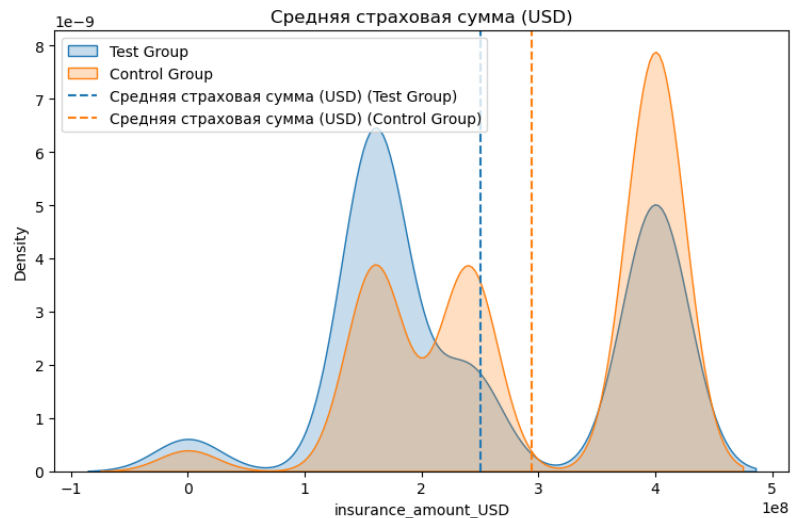
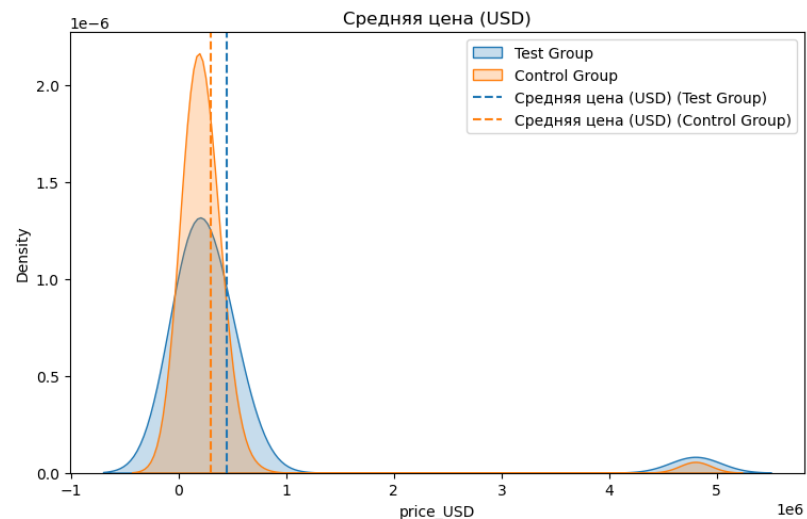
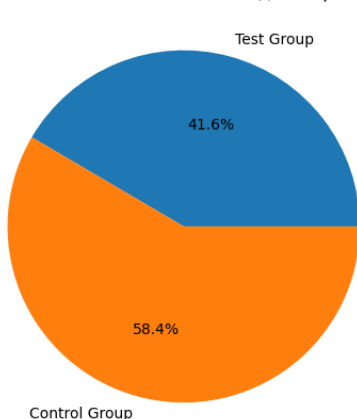
	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4
Возраст	18-30 лет	30-50 лет	50+ лет	18-50+
Срок полисов	1-2 года	3-5 лет	более 5 лет	1- 5+ лет
Продукт	базовые страховые полисы	страхование жизни и здоровья	пенсионное страхование + накопительные программы	полное страхование, автомобильное и имущественное страхование.

	<i>Влияние на убыточность:</i>	<i>Рекомендации:</i>
Кластер 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• высокие выплаты по убыткам</li> <li>• выбирают базовые полисы</li> <li>• могут недооценивать риски</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• повышать осведомленность о рисках</li> <li>• предлагать более комплексные продукты для ↓ убыточности</li> </ul>
Кластер 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• умеренная убыточность</li> <li>• выбирают более стабильные и долгосрочные полисы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• поддержка текущих клиентов</li> <li>• предложение доп. услуг для ↑ лояльности и ↓ убыточности</li> </ul>
Кластер 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• низкая убыточность</li> <li>• выбирают долгосрочные и стабильные полисы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• удержание клиентов</li> <li>• предложение доп.фин. продуктов для ↑ прибыли</li> </ul>
Кластер 4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• убыточность данной группы варьируется в зависимости от типа полиса и продукта</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• персонализированные предложения</li> <li>• анализ индивидуальных рисков для ↓ общей убыточности.</li> </ul>

# А/В-тестирование старого и нового подходов к формированию стоимости полиса

Основные влияющие **факторы**: *цена полиса, конверсия в оформления и убыточность.*

Количество заключенных договоров





	Тестовая группа	Контрольная группа	T-статистика	p-значение	Заключение
Средняя цена договора (price_USD)	\$444,221.90	\$296,513.50	4.77	1.99e-06	Разница значима
Средняя страховая сумма (insurance_amount_USD):	\$250,287,800	\$293,689,900	-10.34	1.32e-24	Разница значима
Средняя выплата по убыткам (loss_payout_amt_USD):	\$202,728	\$271,200.90	-0.49	0.63	Разница не значима

### Позитивное влияние:

Тестовая группа показала более высокую среднюю цену договора и более низкие выплаты по убыткам. Это может свидетельствовать о более выгодном финансовом результате для бизнеса при сохранении предложенного ценообразования в тестовой группе.

### Негативное влияние:

При этом наблюдается значительное снижение страховой суммы в тестовой группе, что может привести к недовольству клиентов, если они посчитают страховое покрытие недостаточным.

# Заключение:

рекомендовано внедрение НОВОЙ модели  
ценообразования,

но необходим дополнительный анализ на  
удовлетворенность клиентов и возможное влияние  
на лояльность

традиционная оценка  
рисков  
(старый подход)

использование результатов  
кластеризации  
(новый подход)