

Аналитический отчет о взаимодействии клиентов со страховой компанией и результатах А/В-тестирования старого и нового подходов к формированию стоимости полиса ВЗР.

Задача:

определить, какой подход в формировании стоимости полисов лучше:

- традиционная оценка рисков (старый подход)
- использование результатов кластеризации (новый подход).

Решение:

рекомендовано внедрение новой модели ценообразования.

Рекомендации:

провести дополнительный анализ на удовлетворенность клиентов и возможное влияние на лояльность.

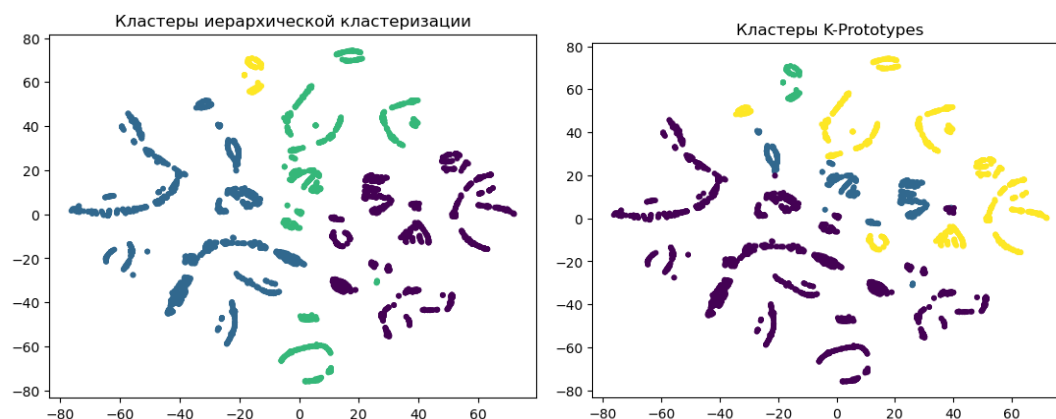
Исходные данные:

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.

Был проведен кластерный анализ клиентов, который выявил 4 основных кластера:



Кластер 1:

Характеристики:

Возраст: молодые клиенты (18-30 лет).

Полисы: краткосрочное (1-2 года).

Продукты: базовые страховые полисы.

Влияние на убыточность:

Клиенты данной группы склонны к более высоким выплатам по убыткам, поскольку они часто выбирают базовые полисы и могут недооценивать риски.

Рекомендации:

Повышение осведомленности о рисках и предложение более комплексных продуктов для уменьшения убыточности.

Кластер 2:

Характеристики:

Возраст: зрелые клиенты (30-50 лет).

Полисы: среднесрочные (3-5 лет).

Продукты: страхование жизни и здоровья.

Влияние на убыточность:

Клиенты данной группы имеют умеренную убыточность благодаря выбору более стабильных и долгосрочных полисов.

Рекомендации:

Поддержка текущих клиентов и предложение дополнительных услуг для увеличения лояльности и уменьшения убыточности.

Кластер 3:

Характеристики:

Возраст: пожилые клиенты (50+ лет).

Полисы: долгосрочные (более 5 лет).

Продукты: пенсионное страхование и накопительные программы.

Влияние на убыточность:

Клиенты данной группы имеют низкую убыточность, так как выбирают долгосрочные и стабильные полисы.

Рекомендации:

Фокус на удержание клиентов и предложение дополнительных финансовых продуктов для увеличения прибыли.

Кластер 4:

Характеристики:

Возраст: смешанная возрастная группа.

Полисы: разнообразные, от краткосрочных до долгосрочных.

Продукты: полное страхование, включая автомобильное и имущественное страхование.

Влияние на убыточность:

Убыточность данной группы варьируется в зависимости от типа полиса и продуктов, которые они выбирают.

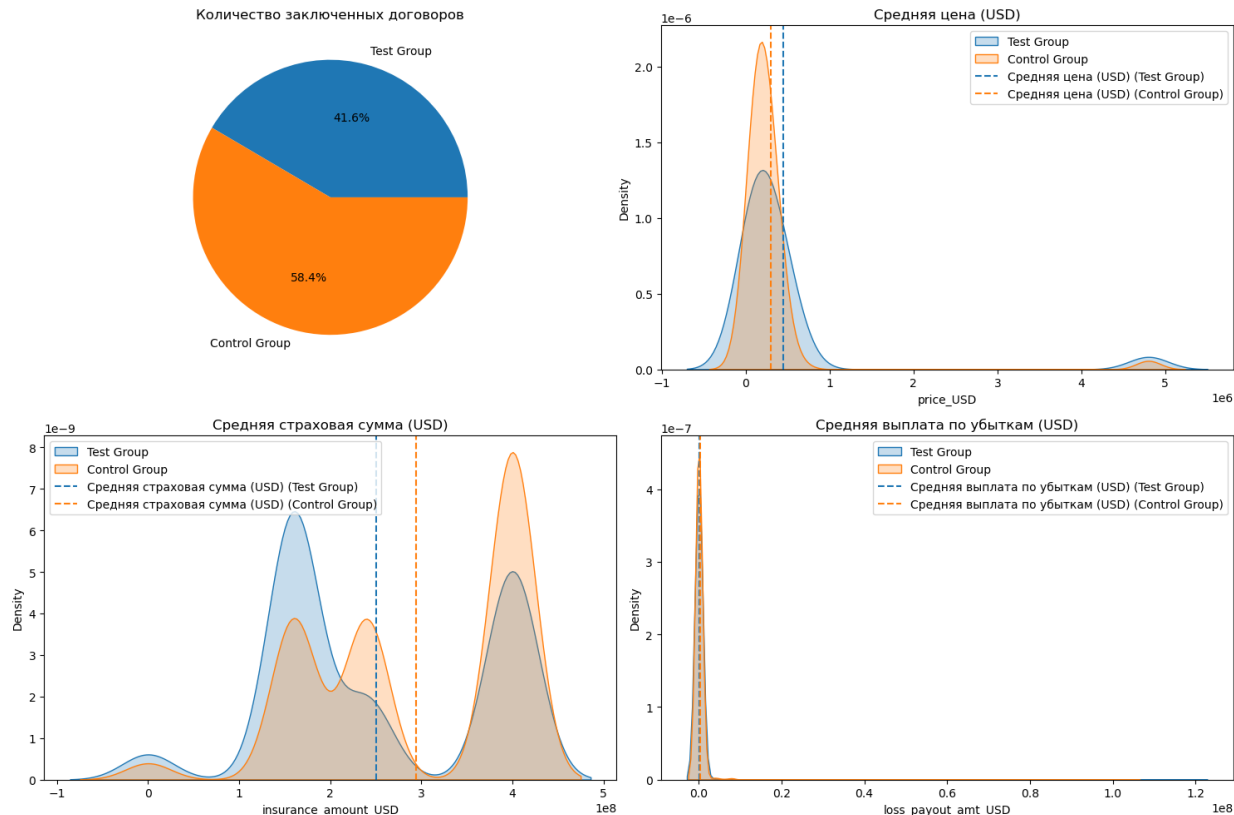
Рекомендации:

Персонализированные предложения и анализ индивидуальных рисков для снижения общей убыточности.

Было проведено **А/В-тестирование** старого и нового подходов к формированию стоимости полиса ВЗР. Первый подход включал в себя *традиционную оценку рисков*, а второй — *использование результатов кластеризации*.

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

Результаты:



	Тестовая группа	Контрольная группа	Т-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.