

R08723063 謝昌哲

本周主題是客戶數據分析與數據應用，一開始演講的主題就相當地引人入勝，想起以前就曾想過如果經營一隻職業棒球或是籃球隊，除了傳統上的分析顧用球員以外，是不是能夠透過大數據分析，去為球隊獲得最大的戰力，不管是在招募球員、在特殊的時機使用特殊的戰術，或是在預算有限的情況下，最大化球隊的實力能力等，這些分析都非常具有潛力。

用在保險上也是一樣，有非常多的數據可以做分析，不管是資產多寡、年齡健康資訊、已持有保單，資產配置等。有些重要，有些不重要，有些彼此有相關，有些彼此可以做為相互印證。我們可以運用大數據分析，各種機器學習 AI 等，做這些分析，如果能找到一些看似無用的資訊而其其實是極具價值的資料，那就是最令人開心的事了。

經過這次的演講，讓我發現到，數據分析能用到的範圍真的非常地廣泛，沒想到連業務員的業績分群，都可以改從客戶分群，而能更有效地評斷績效。而在數位軌跡方面，又是一個極具價值的應用，能用深度學習，去了解客戶有興趣的議題，並精準找到感興趣的使用者。

在我自身的機器學習經驗，很多議題題目容易有過度最佳化的現象，因此對於許多企業實際上的應用，到底是如何能避免這些問題，我感到非常有興趣，經過這次演講，下次期望去數據分析部門相關的實習來實戰應用，一定會是一個收穫滿滿的經驗。