

# Prediktív elemzések a pénzügy szolgálatában

## IBM Finance Fórum

Körmendi György  
ügyvezető

2013. május 29.



# Kik vagyunk?

Év üzleti partnere



Legjobb Prediktív Analitikai partner  
Közép-Kelet Európában



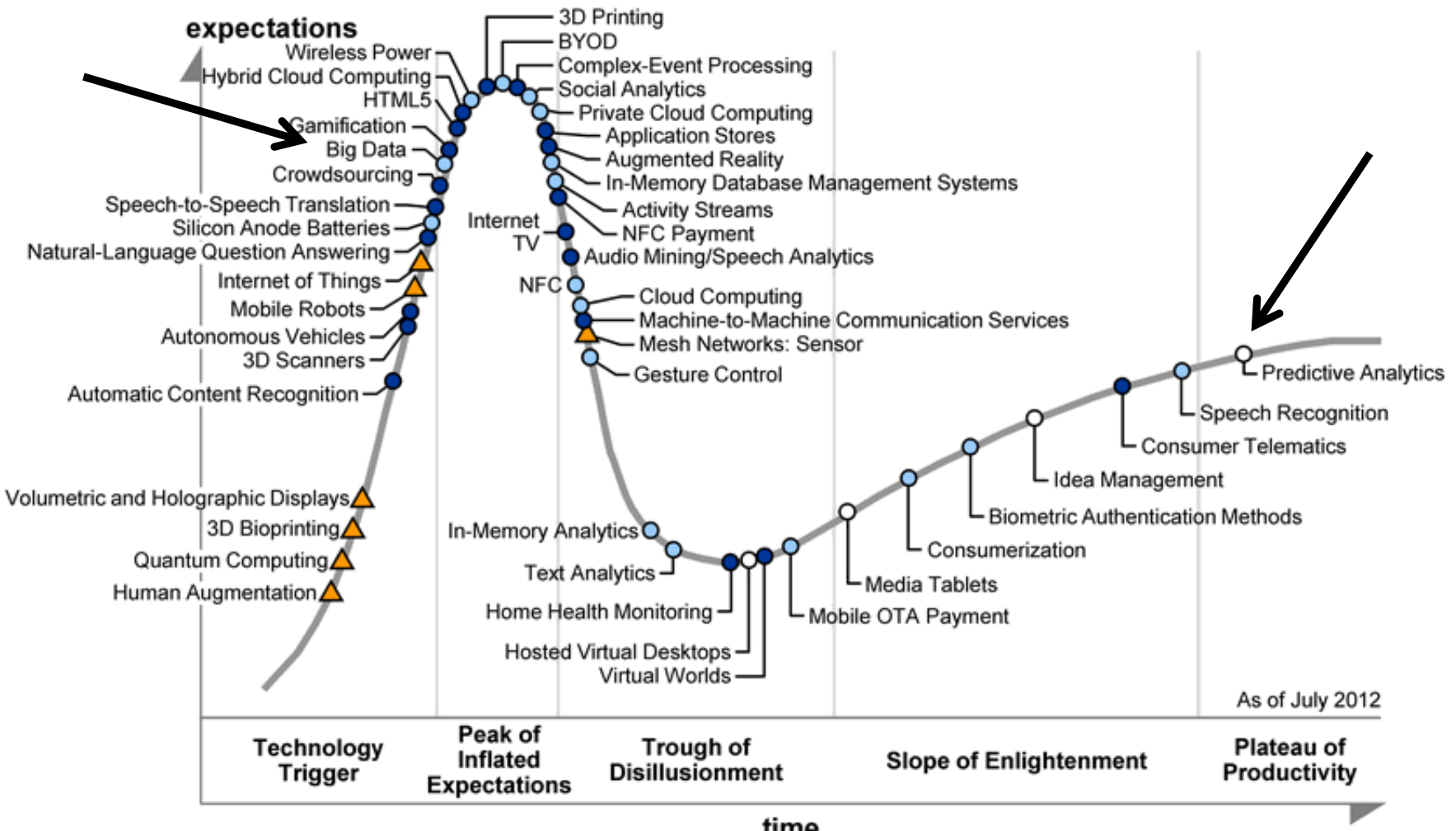
# Köszönjük!



„A prediktív analitika tesz minket képessé a rendelkezésre álló adataink alapján megbízható következtetéseket hozni a jelenlegi üzleti helyzetünkről, és a várható jövőről”

- Gyors, hatékony
- Nagyrészt automatizált
- Gépi intelligenciát használ

# Ez nem hype...



Plateau will be reached in:

- less than 2 years
- 2 to 5 years
- 5 to 10 years
- ▲ more than 10 years
- ⊗ obsolete before plateau

# Alkalmazási területek

Predictive  
Customer Analytics

Acquire  
Grow  
Retain



Predictive  
Operational Analytics

Manage  
Maintain  
Maximize



Predictive  
Threat & Fraud Analytics

Monitor  
Detect  
Control



Data Collection



CCI



Statistics



Modeler



Decision  
Management

Collaboration and Deployment Services

# Példa: biztosítási fraud



## Challenge

- Submit fraudulent claims faster, speeding the payment of legitimate claims
- Lower high monthly costs for subrogation, the process of collecting damages from the at-fault insurance company

## Solution

- Through predictive modeling they spot suspicious claims early to expedite legitimate claims
- Claims are continually analyzed and scored during the process
- Questionable claims are now referred to the company's special investigative unit in 95% less time (from 45-60 days to 1-3

## Results

- Reduced time to refer suspicious claims for investigation from 14 days to under 24hrs
  - Achieved an ROI of 403% (payback in 3 months)
  - Doubled the accuracy of fraudulent claim identification

# Példa: kárbejelentés kockázat valós időben

SDBankInsure

Welcome: Piet Pietersen | log out | help

Thursday: 2010-04-15

START

NOTIFICATION

Identification

Incident

Damage

Liability

CLAIM

Coverage

Payment

ALERT

Customer ID

1

Claim ID

2554363

## Identification

Gender of Driver \* Male

Age of Driver \* 20

Cause Accident \* Collision in the back

Claim Type Notification \*

Claim Area \* Auto

Postal Code

Phone Number


Occupation

OK

## Damage

Claim type \* Only injury

Incident description  
route (incident site not recalled. Policyholder seemed vague on some of the specific details)

Damage 

OK

## Payment

Total reserve amount (initial provision) \* 6500

Total property damage 2000

Total medical bills 4500

OK

Suggested Action: [Refer](#)  
Claim Area evaluated: Auto

## Incident

Date of loss 01/03/10

Time of loss 1:00

Number of vehicles 2

Number of damaged vehicles 1

Number of towed vehicles 0

Towing service used No

Number of people 2

Number of injured people 1

Number of witnesses 0

Ambulance  Yes  No  Unknown

Police report \*  Yes  No  Unknown

OK

## Coverage

Comp & collision

Property damage

Liability property damage

Liability bodily injury

Uninsured motorists property damage

Uninsured motorists bodily injury

Person injury protection

Medical payment

OK

## Liability

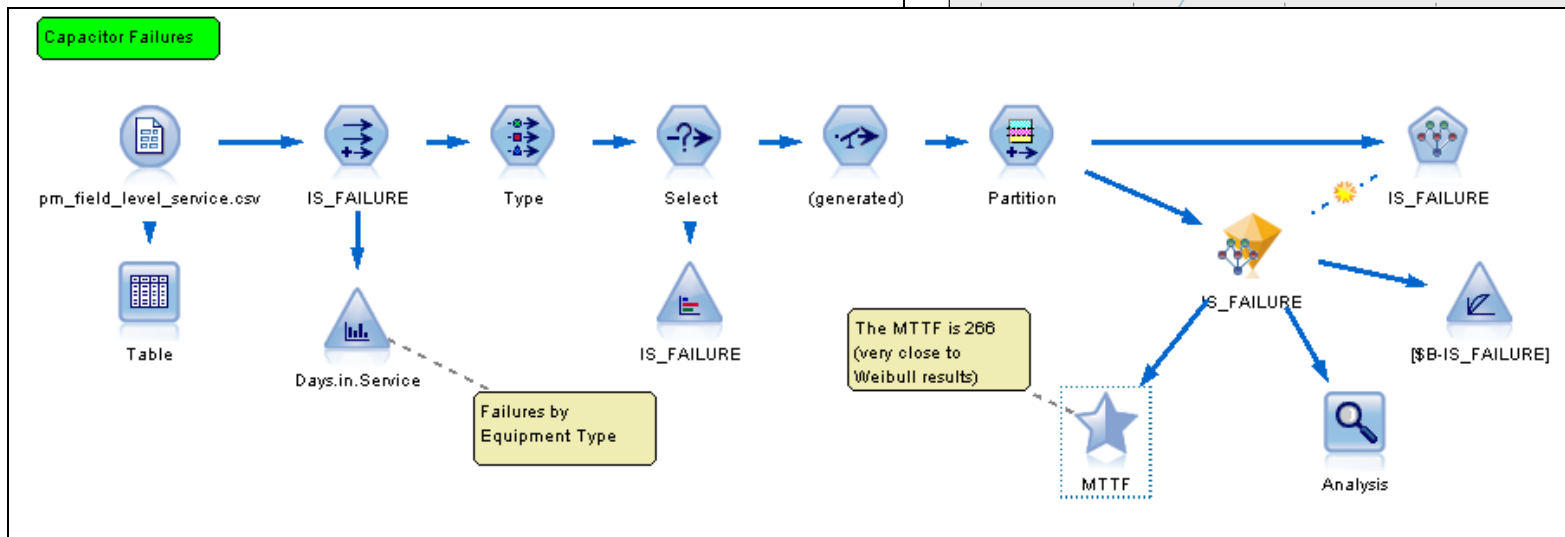
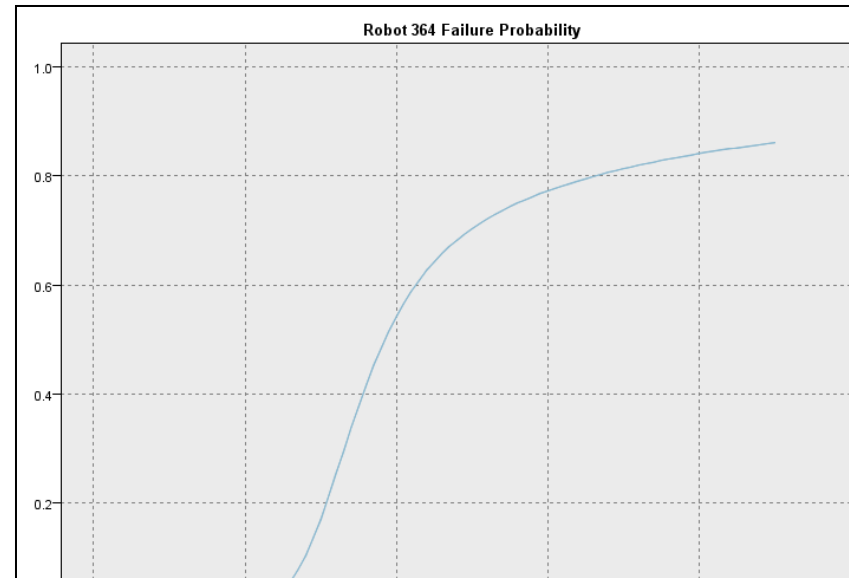
Responsibility

OK

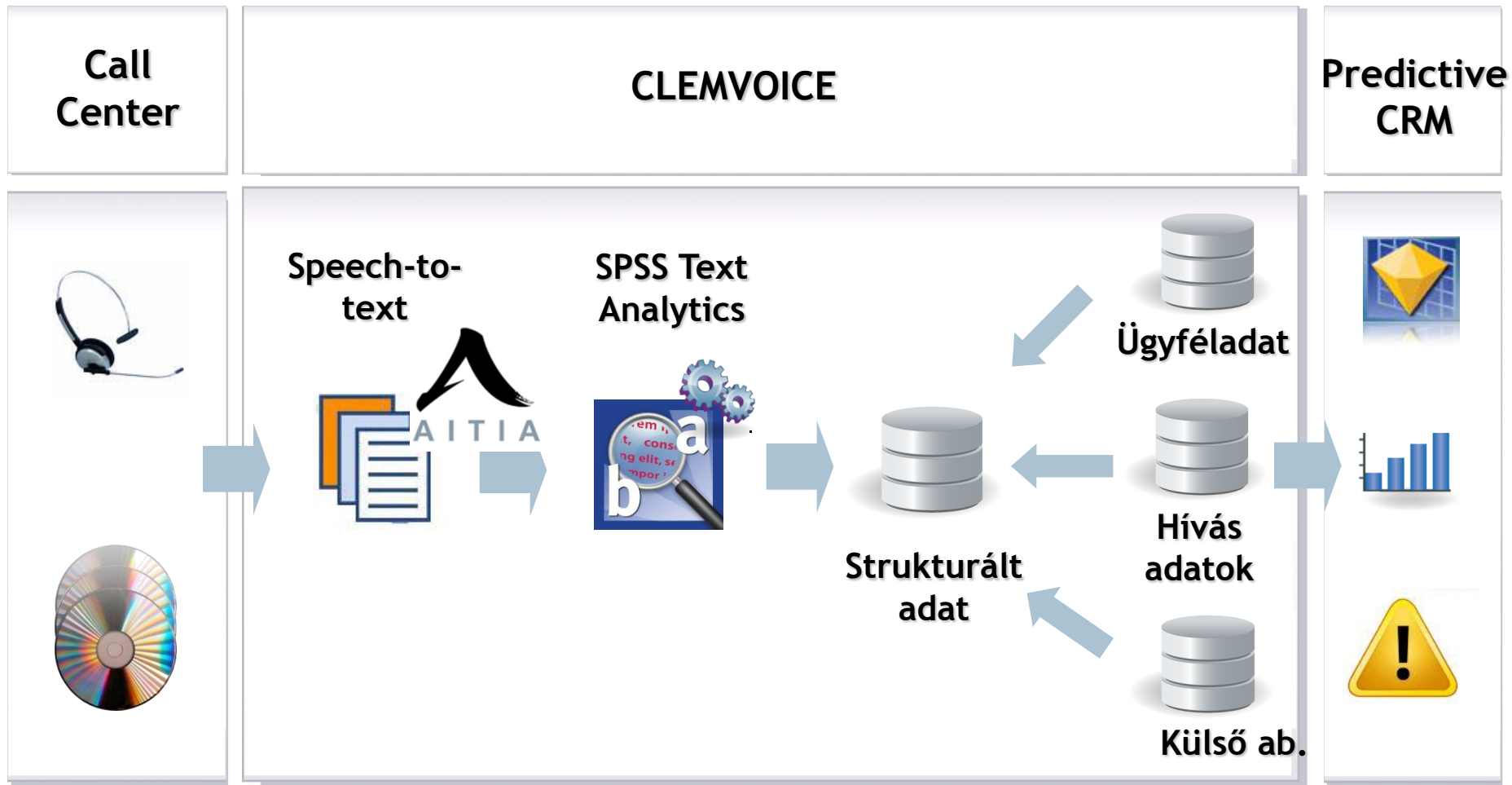


# Példa: gyártósor meghibásodási valószínűsége

- **Leverage all available data**
  - Sensor logs, maintenance logs, condition monitoring data, etc.
- **Build predictive models**
  - Estimate the failure likelihood at any point in the future for every piece of equipment
  - Neural Nets, Logistic Regression, Decision Trees, SVM, SLRM, etc.
- **Apply models to new data**
  - Generate updated failure likelihood values



# Példa: a CLEMVOICE rendszer



- Call center
  - Kontroll – minőségbiztosítás: negatív hangvétel és protokoll tartás
  - Operátor értékelés  
→ hatékonyságnövelés
- Marketing
  - Elégedettség
  - Kampányhatás követés

## C&DS keretrendszer - Real-Time feldolgozás

- Telesales
  - Értékesítés támogatás – hatékony értékesítési stratégia
- CRM
  - Témák és negatív hangvétel → Lemorzsolódás előrejelzés
  - Keresztértékesítés
  - Életstílus, attitűd

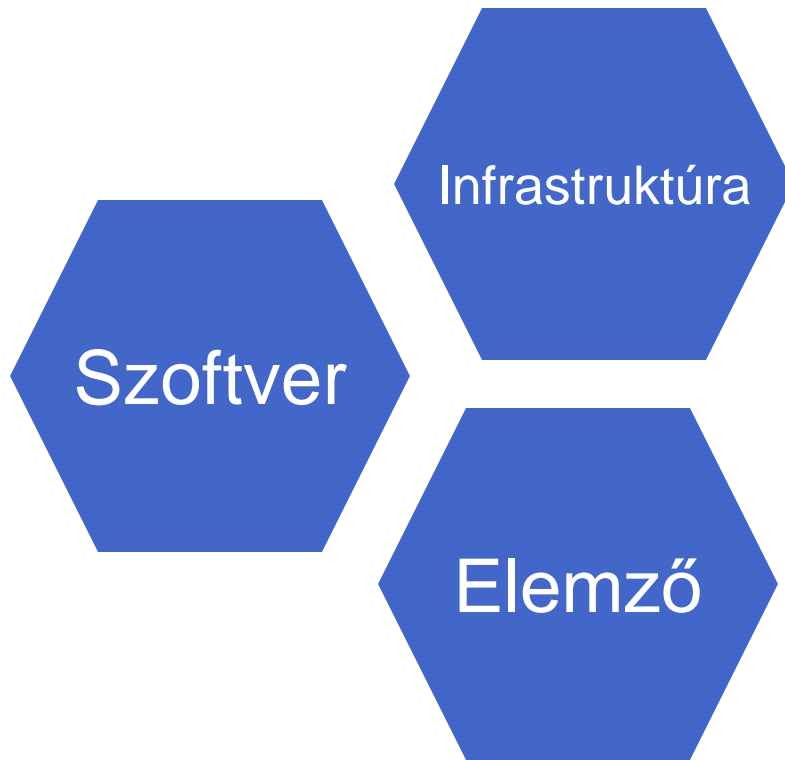
- Fizetési halasztás
- Visszaélés CC-ben megszerzett szerződésinformációkkal

# Még néhány példa...



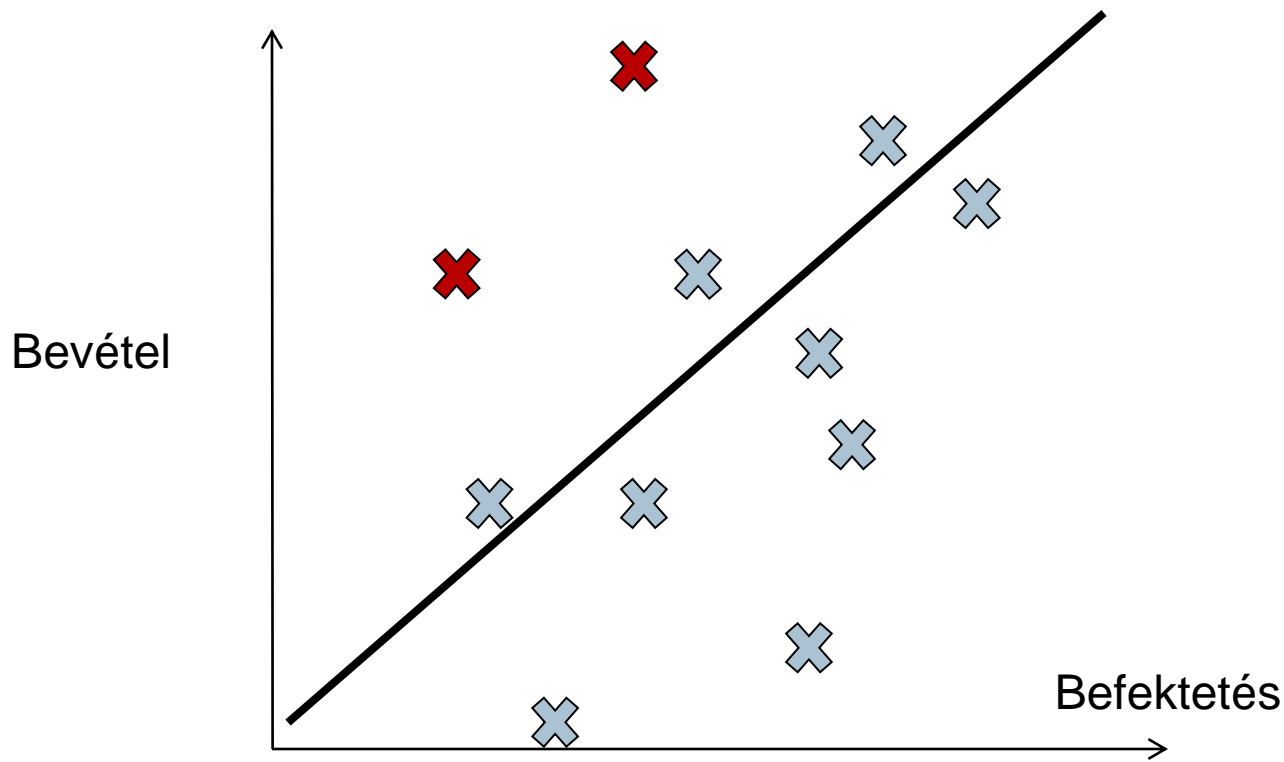
- Nekik könnyű!
- (Miért?)
- Na de mi az igazi különbség?
- **Az hogy a döntéshozatal egyre magasabb szintjei automatizáltak.**

- A siker három pillére:



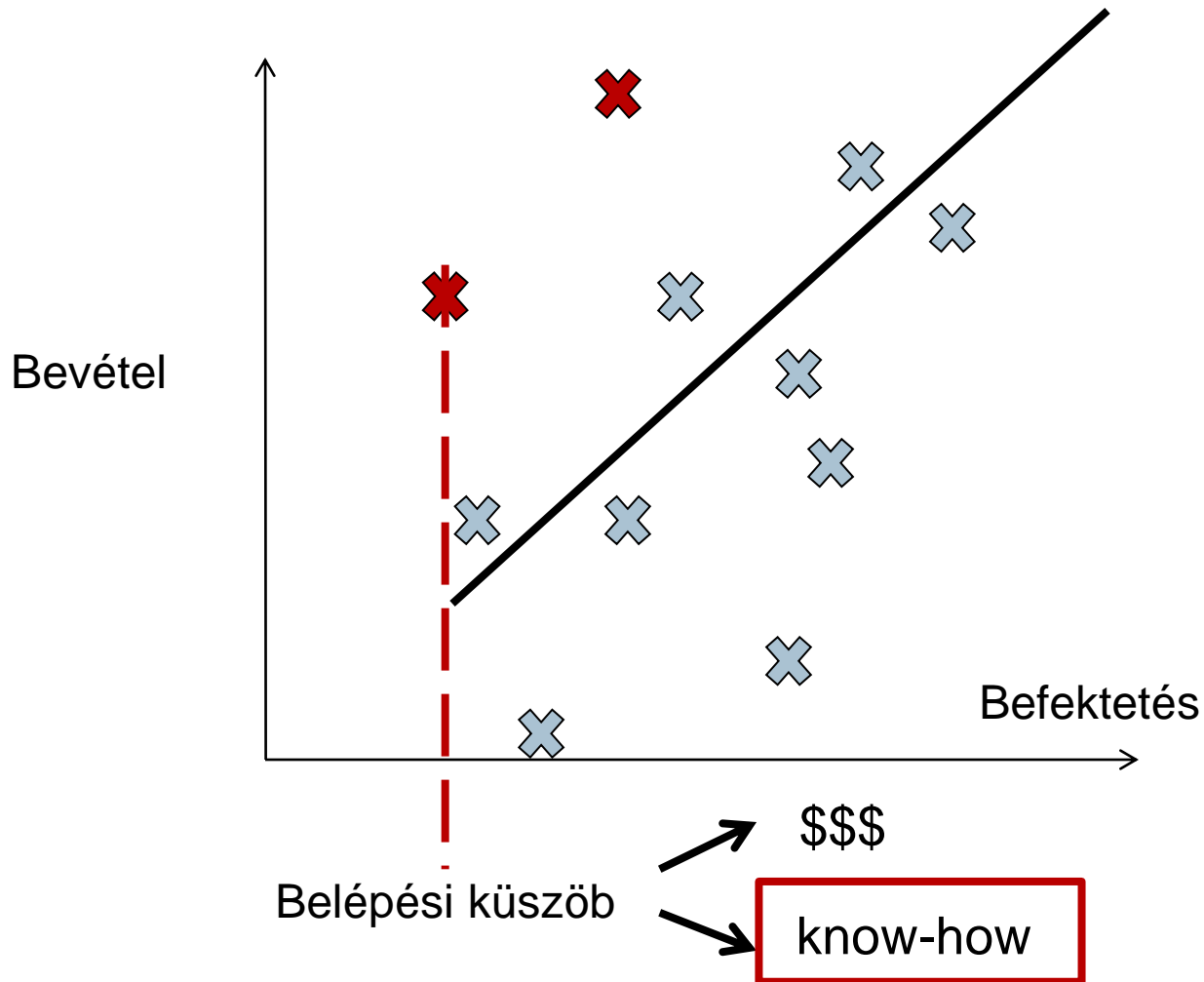
# A prediktív analitika ROI-ja

- ROI



# A prediktív analitika ROI-ja

- ROI





## Kérdések?

- [gykormendi@clementine.hu](mailto:gykormendi@clementine.hu)

