



ХАКАТОН DANO

ЧТО МОЖЕТ ВЛИЯТЬ НА ЖЕЛАНИЕ КЛИЕНТА ЗАСТРАХОВАТЬ АВТО?



У НАС ЕСТЬ ИДЕЯ!

СОДЕРЖАНИЕ

01

ВВЕДЕНИЕ

Мотивация, исследовательский вопрос,
гипотеза, механизм

02

ДАННЫЕ, МЕТОДЫ

Как работали, что делали ?

03

РЕЗУЛЬТАТЫ

Выводы, применение результатов





ГИПОТЕЗА

Если клиент имел негативный опыт с автомобилем в прошлом, то он с большей вероятностью приобретет КАСКО.



МЕХАНИЗМ

Тот человек, у которого до этого уже была авария (угон, ущерб), оформит полис страхования в целях экономии своих средств в будущем.

СВОДКА ДАННЫХ

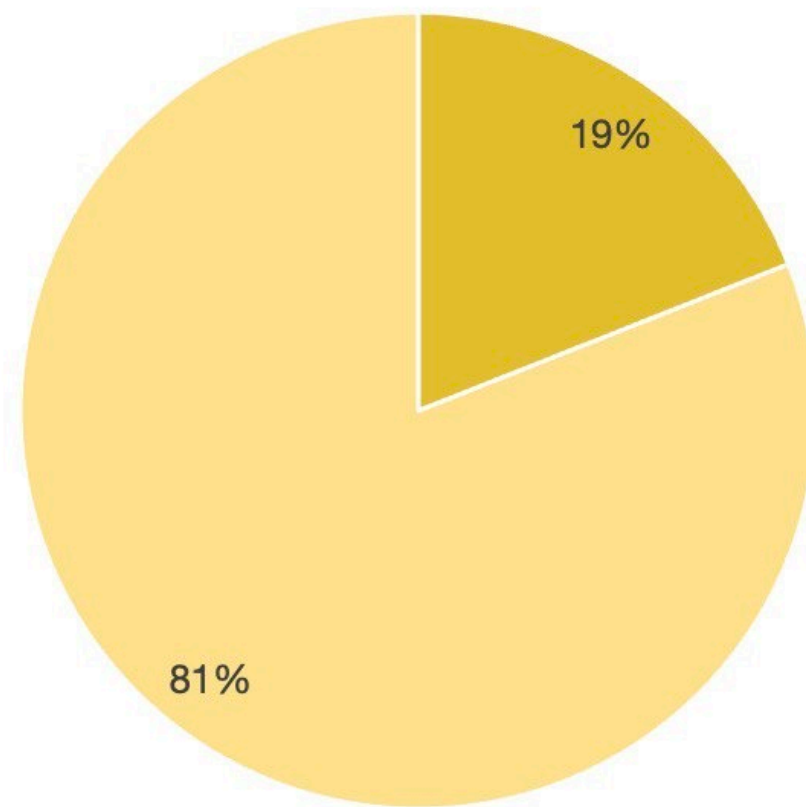
Таблица 148476 * 25

Данные: номер полиса, возраст, пол, покрытие полиса, регион, марка и модель авто, стоимость авто, пробег авто, флаг оплаты, сумма премии полиса, ремонт, количество убытков за предыдущие периоды и их сумма, год выпуска, стаж вождения, стоимость предыдущего полиса, флаги о пролонгации, флаг кредитного авто

Основные переменные:

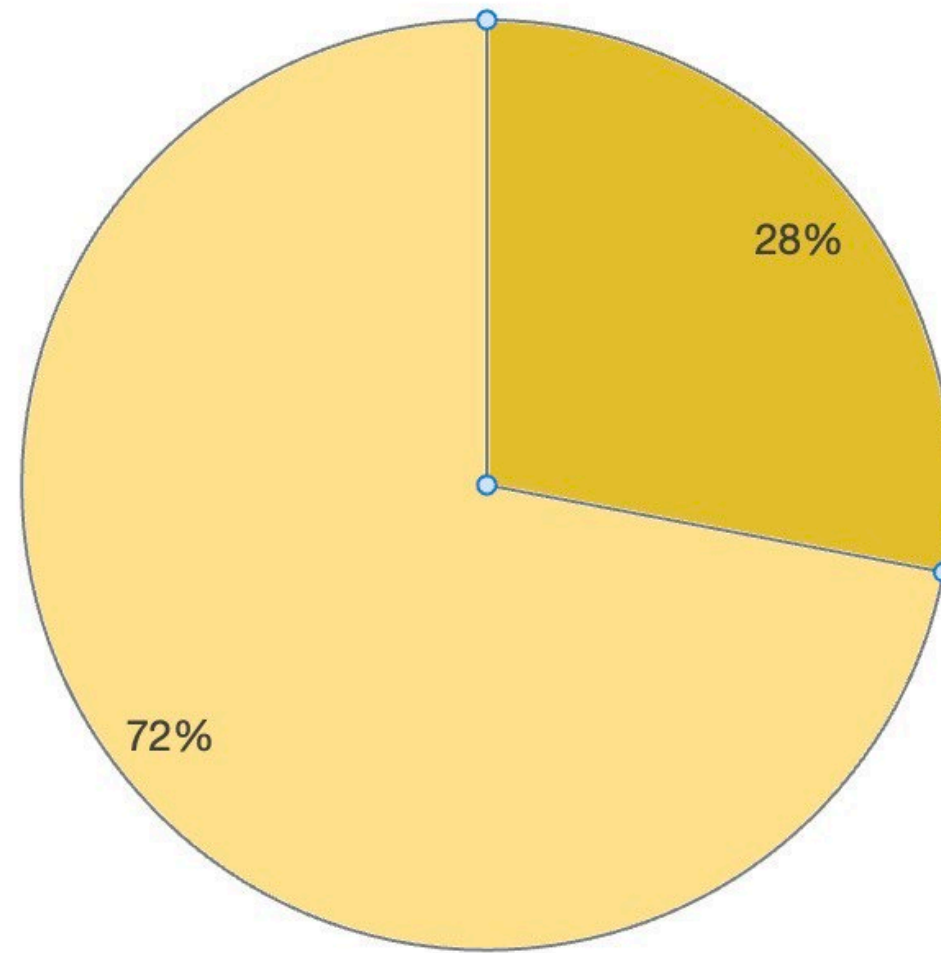
сумма убытков за предыдущие периоды, стаж вождения, флаг оплаты полиса, сумма премии выпущенного полиса

Взяли КАСКО



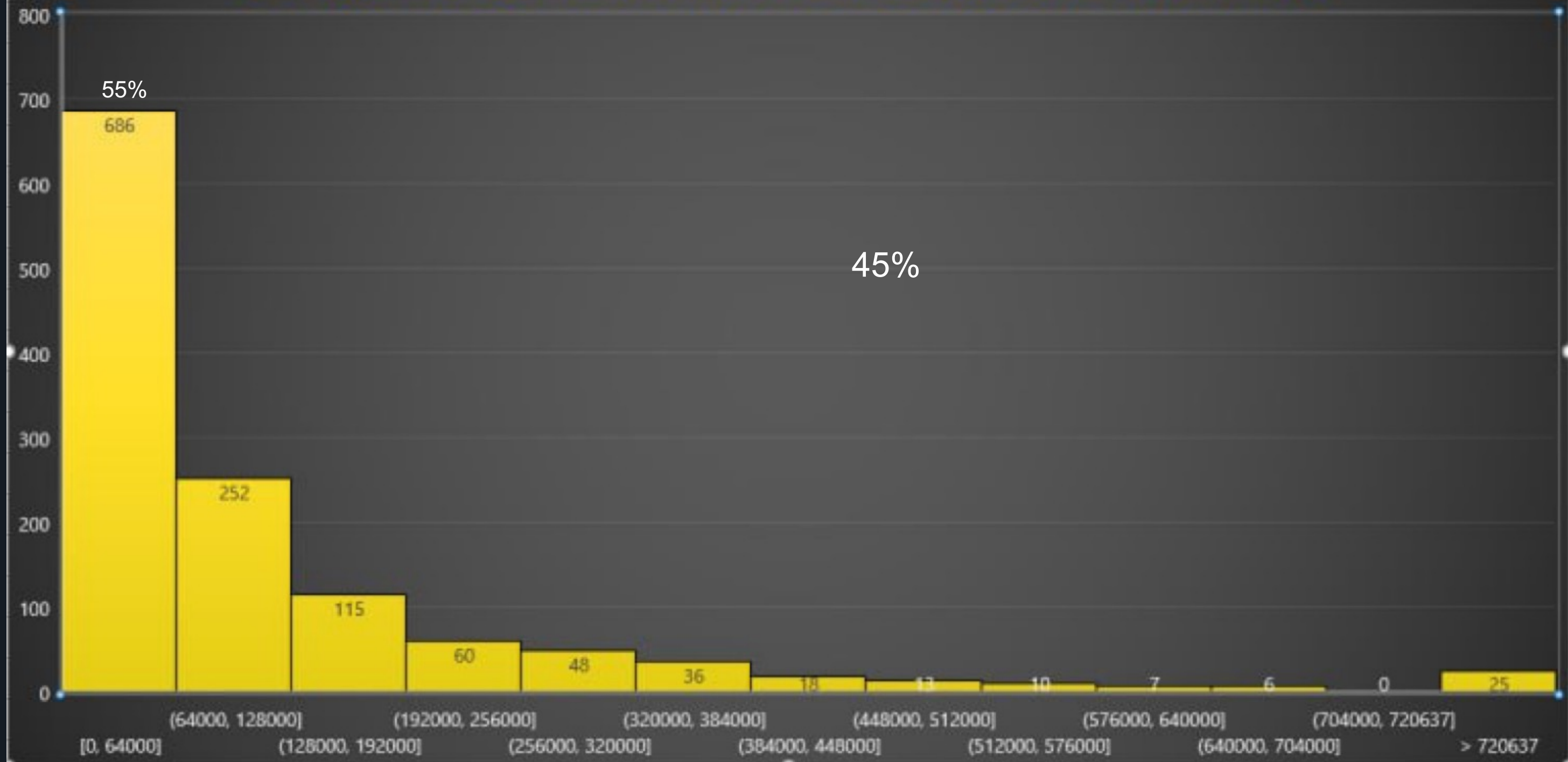
■ Были в аварии ■ Не были в аварии

Не взяли КАСКО

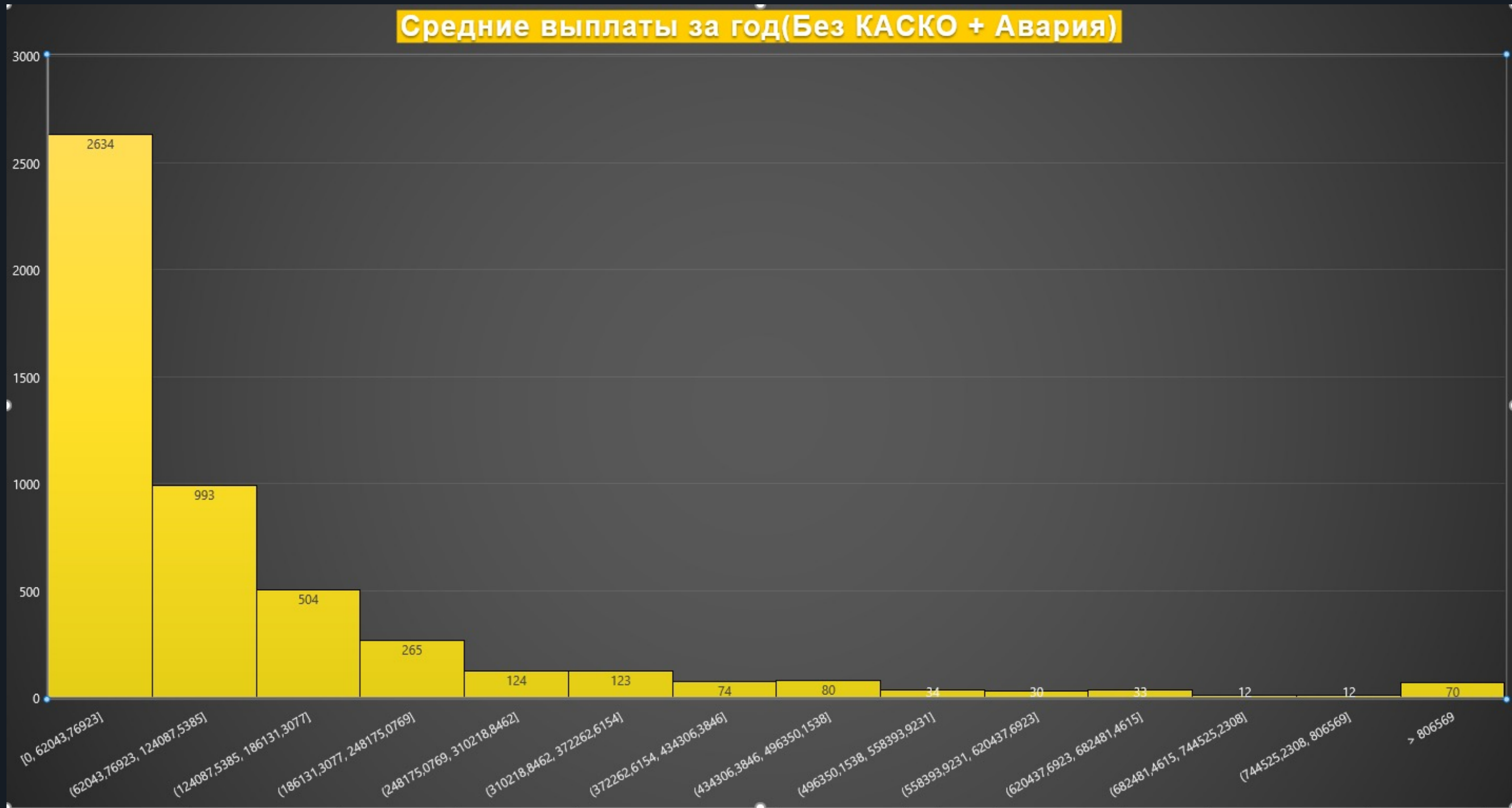


■ Были в аварии ■ Не были в аварии

Средняя сумма выплат в год (КАСКО+Авария)



Средние выплаты за год (Без КАСКО + Авария)





ВЫВОД

Гипотеза опроверглась

A decorative white curved line that starts from the bottom left and arcs upwards and to the right, ending at the bottom right edge of the slide.



COMPANY NAME

СПАСИБО