



# ANÁLISIS PREDICTIVO PARA AUMENTAR LA DENSIDAD DE PÓLIZAS

## LA NECESIDAD DE MARKETING INTELIGENTE

Uno de los principales objetivos de las compañías aseguradoras es **incrementar el número de pólizas** incentivando la contratación de más de un producto por parte de los clientes ya existentes.

Este interés se justifica no solo por el beneficio económico directo, sino porque la tendencia al abandono es superior entre los clientes que tienen contratada una sola póliza.

El aumento en la densidad de pólizas puede lograrse tanto sumando distintos productos de un mismo ramo como añadiendo o combinando nuevos productos de diferentes líneas de negocio (auto, hogar, salud, vida...), siendo este último supuesto el más deseado ya que aumenta la vinculación.

Pero... **¿cómo identificar al mejor cliente? ¿Cómo descubrir la oferta que mejor se adapta a él?**

## EN BUSCA DEL MEJOR CLIENTE: DATA SCIENCE AL ALCANCE DE TODAS LAS COMPAÑÍAS

A la hora de diseñar una campaña, los departamentos de marketing se enfrentan a miles de datos de los clientes y de su relación con la compañía.

La **tecnología** de analítica **predictiva** procesa esos datos históricos y segmenta los clientes a partir de características y comportamientos propios que los hacen más proclives a aceptar nuevas propuestas de pólizas.

Poner en marcha los modelos predictivos capaces de llegar a conclusiones acertadas es complejo. Conlleva una considerable inversión en tiempo y en personal especializado en datos, algo que pocas empresas pueden permitirse.

La **propuesta de VASS** para aumentar la densidad de pólizas es una **solución de análisis predictivo que simplifica y economiza al máximo esa operativa**. Esto es así porque integra un potente motor que **automatiza el proceso** de generación de modelos predictivos, obteniéndolos en minutos.

Es un servicio de **Inteligencia Artificial** online (SaaS) muy intuitivo que cualquier profesional de marketing y/o de negocios puede

utilizar en tiempo real sin la necesidad de tener conocimientos estadísticos.

## MODELOS PREDICTIVOS EN MINUTOS: MÁS DE 60 ALGORITMOS AUTOMATIZADOS

El motor analítico en el que se basa la solución de VASS, NBT, utiliza **más de 60 variantes de algoritmos de última generación en la búsqueda de patrones y gemelos** a partir de datos históricos. Mediante un proceso automatizado se van aplicando todos hasta encontrar el óptimo para ponerlo en producción.

Esta automatización revoluciona al completo los tiempos necesarios para obtener los modelos predictivos de cada una de las pólizas que se quieren ofrecer.

Imaginemos que nuestra intención es captar nuevas pólizas en 5 áreas:

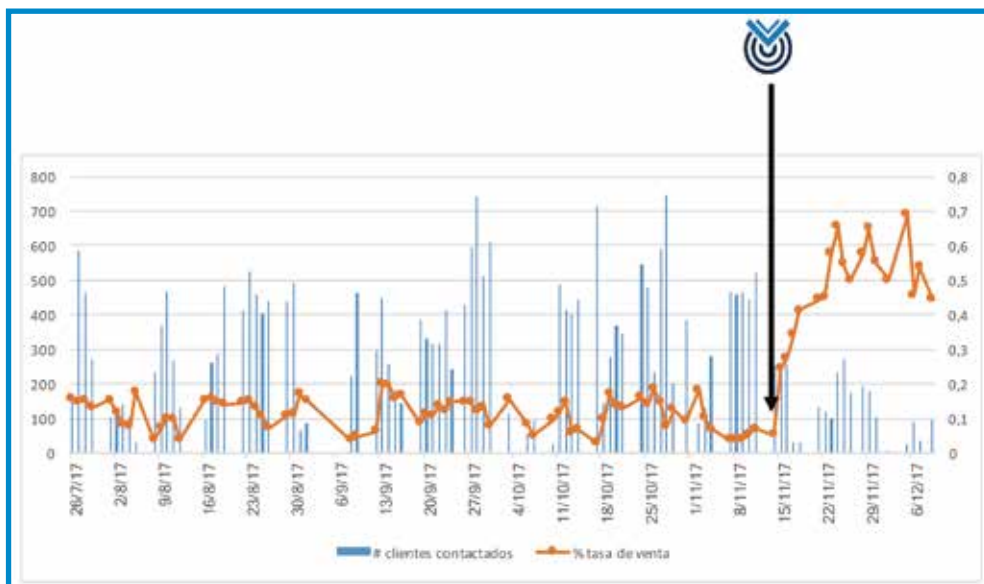
- Hogar
- Automóvil
- Vida
- Salud
- Accidentes

Eso supone tener que realizar 5 modelos predictivos diferentes. Sin automatizar esta tarea, podríamos tardar varias semanas en descubrir la relación entre variables para saber cómo se comportan los individuos: la propensión a abandonar o a contratar una póliza adicional. Con la solución de análisis predictivo de VASS, simplemente minutos.

## RANKING DE REGISTROS SEGÚN PROBABILIDADES

Tras procesar la información con el mejor algoritmo, NBT **ordena** a los clientes **según un score** que se corresponde con la probabilidad de adquirir un determinado producto. Se identifican así los clientes más receptivos a la campaña de marketing que se tenga planificada.

Estos resultados tan precisos permiten **optimizar los esfuerzos y el coste** de las iniciativas de marketing y negocio, incrementando el porcentaje de los contactos de éxito. No solo conocemos aquellos perfiles que cumplen el objetivo buscado, sino que



## Data Science en tiempo real: Automatización del proceso de generación de modelos predictivos para realizar análisis en minutos

cuantificamos cuál es la probabilidad de cada uno. A efectos prácticos, esto significa que, por ejemplo, simplemente **contactando con el 10% de la base de clientes con mayor puntuación se puede obtener una mejora en el acierto de las campañas de un 300%.**

Este ranking ayuda a entender cuáles son las variables a tener más en cuenta a la hora de tomar decisiones. Y es que el sistema ofrece no solo puntuaciones, sino variables explicativas a modo de recomendación (clientes con más de dos años de antigüedad, mayores de 35 años, que tienen contratada asistencia en viaje, etc.).

### GUÍA RÁPIDA DE USO: AUTOCONSUMO EN TIEMPO REAL

Tecnológicamente **NBT es una plataforma online avanzada** que se integra con múltiples fuentes para la extracción de datos (conexión con cualquier base de datos, ficheros de texto, Excel). Eso permite vincular el análisis predictivo al propio CRM u otros sistemas corporativos.

Gracias a su **interfaz intuitiva**, cualquier profesional de marketing puede utilizarla sin necesitar el apoyo de especialistas en datos o del departamento de TI para **tomar una decisión basada en hechos y no en la intuición... y en el mínimo tiempo.**

Con apenas unos clics, se inicia el proceso y se obtienen los resultados deseados. La solución automatiza todo el proceso que empieza con un dataset de datos preparados y termina con un listado de clientes puntuados (predicción batch) con un modelo listo para usarlo en producción (predicción online). Siempre en todo ejecución se generan unos informes que permiten entender los modelos calculados.

1. El punto de partida es un dataset en el que se incluyen las variables predictoras que se dispongan (y la variable objetivo (binaria)). No se procesan datos personales pues son irrelevantes estadísticamente, lo que facilita el cumplimiento del reglamento GDPR. Este archivo se sube en modo drag&drop a la plataforma. Si

NBT está integrado en los sistemas de la compañía, se lee directamente de la BBDD o del sistema correspondiente.

2. Para maximizar el acierto, el sistema realiza un **proceso de auditoría automática** que corrige los datos de entrada (sustitución de nulos, corrección de outliers), y a continuación los examina aplicando más de 60 variantes de algoritmos hasta determinar el mejor modelo predictivo para calcular el score solicitado.
3. Como resultado, el usuario obtiene un listado de los registros puntuados según su idoneidad para el objetivo planteado.
4. La información puede visualizarse en distintos gráficos de representatividad que ayudan a entenderla para tomar las mejores decisiones.
5. Los usuarios pueden descargar los rankings asignados de los ID de cada registro para integrarlos en el CRM o sistemas corporativos que deseen.

### VASS, EL VALOR DE HACERLO SENCILLO

La preparación del dataset es clave para obtener los resultados óptimos. Definir correctamente las variables a buscar y la información a utilizar resulta determinante. VASS ofrece el talento y la experiencia de sus profesionales trabajando en múltiples proyectos internacionales para colaborar con las empresas en esta labor inicial, así como en la personalización de la plataforma siguiendo los requisitos de cada compañía.

NBT proporciona una plantilla para facilitar la elaboración del dataset y también la máxima flexibilidad para configurarla según las particularidades propias de cada caso.

El objeto de VASS con esta solución de análisis predictivo es ayudar a las empresas del sector seguros en su transformación digital con una propuesta que las permita crecer, reducir costes y ser más rápidas.

### Simplifica lo complejo con VASS.



next best target

Si estás interesado en conocer más acerca de NBT haz click aquí [www.nextbesttarget.com](http://www.nextbesttarget.com)