



Efektywne wykorzystanie danych geoprzestrzennych

- **Zastosowanie analityki lokalizacji
na przykładzie
branży ubezpieczeniowej**

14.06.2023 ● Patrycja Krzemińska ● Globema





GeoGrid

dedykowane aplikacje mapowe

Wyzwania branży ubezpieczeniowej

Na przykładzie dużej firmy ubezpieczeniowej z Polski – dział ubezpieczeń majątków



Rozproszone dane

Trudny, czasochłonny dostęp do danych, które znajdują się w różnych systemach. Brak „widoku z lotu ptaka” na ubezpieczone nieruchomości klientów.



Zbieranie danych w terenie

Nieefektywny proces zbierania danych o nieruchomościach w terenie.



Ocena ryzyka

Trudności w określaniu precyzyjnego, biorącego pod uwagę czynniki geograficzne, scoringu ubezpieczeniowego dla nieruchomości.

• Ocena ryzyka ubezpieczeniowego dla nieruchomości

Kto?

Eksperci do spraw oceny ryzyka w branży ubezpieczeniowej

Główny obsługiwany proces:

Dokładna ocena ryzyka ubezpieczeniowego nieruchomości na podstawie dostępnych danych i informacji.

Przebieg procesu:

- 1. Zbieranie informacji**
- 2. Analiza ryzyka**
- 3. Wycena ryzyka**
- 4. Rekomendacje i raportowanie**





OCZEKIWANIA

SKŁADKA

Pożądane rezultaty

- Dokładna i wiarygodna ocena ryzyka ubezpieczeniowego nieruchomości na podstawie dostępnych danych.
- Optymalizacja polis ubezpieczeniowych w oparciu o scoring, a tym samym zmniejszenie potencjalnych strat w przypadku wystąpienia szkody.
- Łatwe i szybkie udostępnianie informacji dla zespołu sprzedażowego.
- Minimalizacja ryzyka dla klienta poprzez dostosowanie polis do rzeczywistego ryzyka.

**"JAK TO POZA ZAKRESEM UBEZPIECZENIA?!
TO ZA CO JA PŁACĘ?!"**

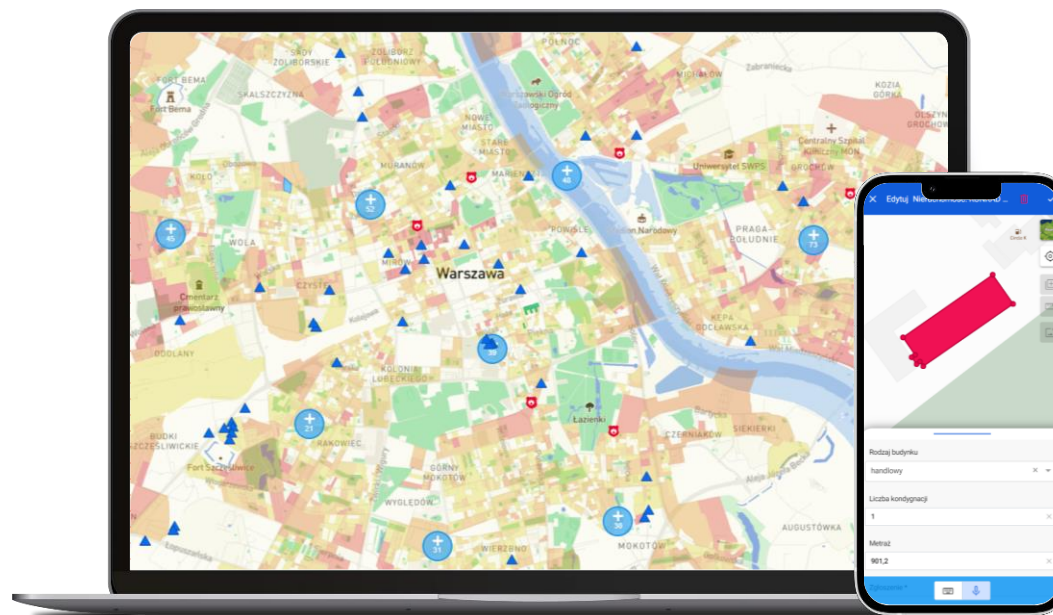


1. Zbieranie danych

Klient, jego aktualne polisy, ubezpieczeniowe lub jej brak.

Historia roszczeń i zgłoszeń klienta, raporty o szkodach.

Dane dotyczące nieruchomości - lokalizacja, typ nieruchomości, powierzchnia, rok budowy, materiały budowlane, typ okolicznej zabudowy, itp



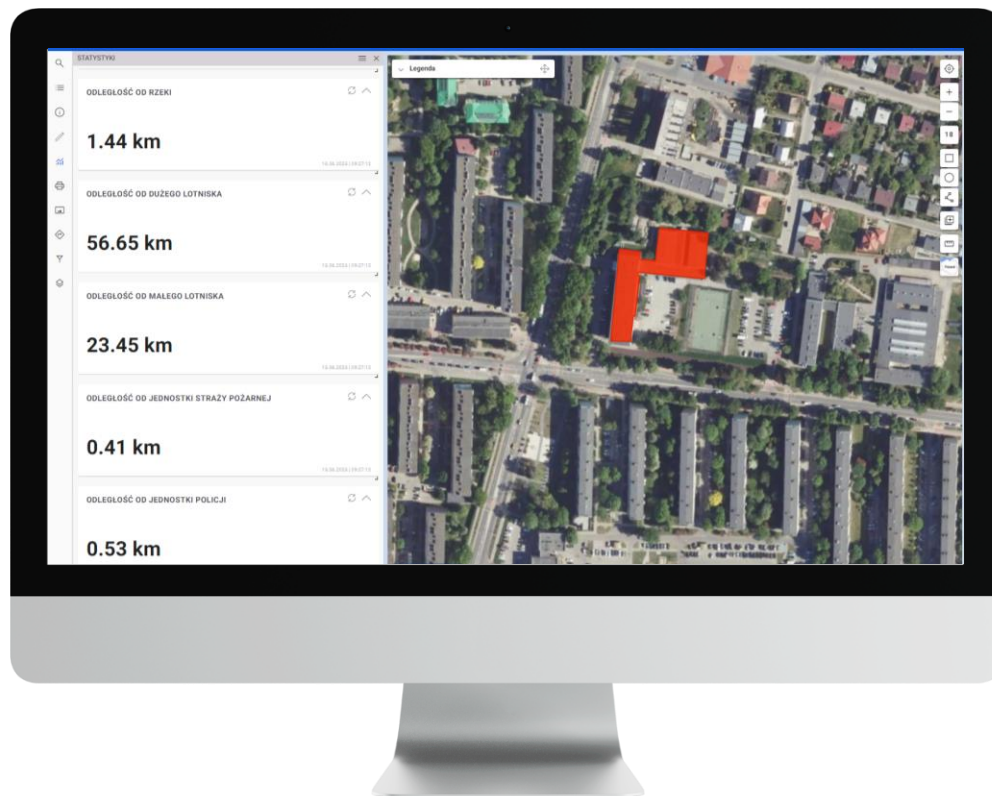
Dane pochodzące z terenu – dokumentacja zdjęciowa, notatki, stan nieruchomości, otoczenie.

Ruchomości w obrębie ubezpieczanego obiektu.

Miejscowe czynni ryzyka, takie jak: powódzie, strefy zalewowe, obszary sejsmiczne, historyczne klęski żywiołowe, dane socjo-demograficzne (zarobki, , przestępczość) odległość od straży pożarnej, policji, lotnisk...

2. Analiza i Wycena ryzyka

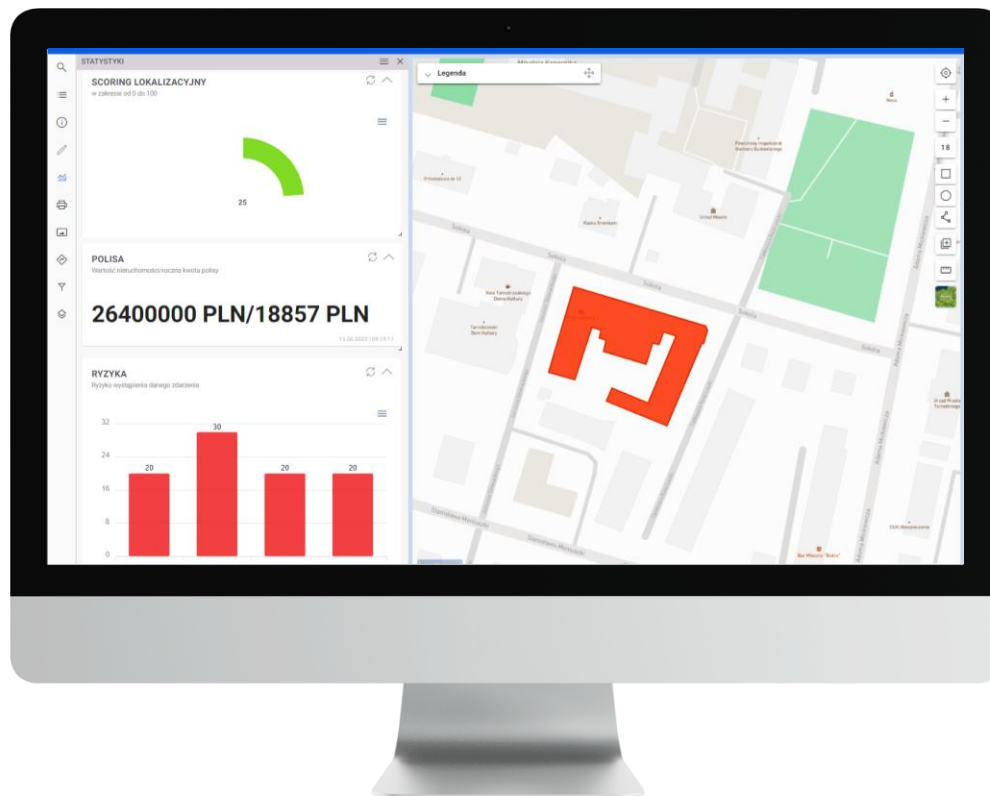
Ocena potencjalnych zagrożeń na podstawie zebranych wcześniej informacji.



- Określenie **scoringu ubezpieczeniowego** czyli prawdopodobieństwa wystąpienia szkód i ich skali na podstawie analizy ryzyka.
- **Obliczenie stawek ubezpieczeniowych**, uwzględniających scoring, tak aby właściciel nieruchomości otrzymał adekwatną ofertę ubezpieczeniową. A stawka polisy minimalizowała ryzyko strat ubezpieczyciela w przypadku wystąpienia szkody.


3. Rekomendacje i raportowanie

→ Przygotowanie raportów zawierających wyniki oceny ryzyka i proponowany zakres polisy ubezpieczeniowej.



→ Komunikacja z zespołem sprzedażowym i innymi interesariuszami w celu:

- ✓ Omówienia oceny ryzyka
- ✓ Udzielenia rekomendacji dotyczących zakresu polisy dla klientów

A close-up of Kermit the Frog, a green Muppet character, holding a white piece of paper. He is looking down at the paper with a focused expression. The background is a blurred indoor setting.

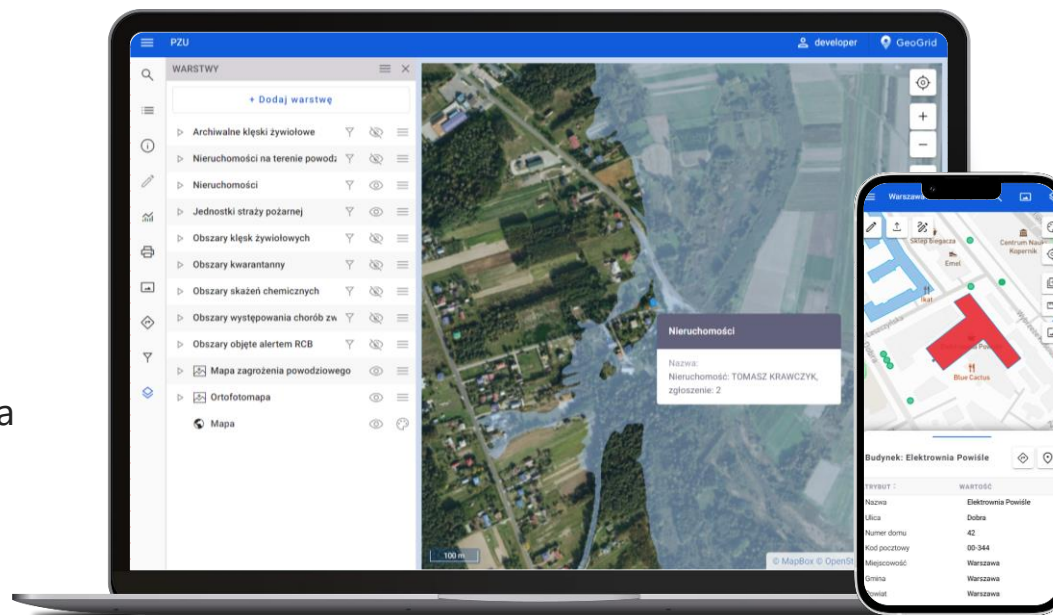
**W jaki sposób osiągnąć
pożądane rezultaty?**

GeoGrid jako Centralna Baza Danych

Jedna zbiorcza baza danych klientów i ubezpieczonych nieruchomości wraz z dokładnymi informacjami o obiekcie, jego lokalizacji, typie nieruchomości, powierzchni, roku budowy, itp.

Dane pochodzące z różnych wewnętrznych systemów firmowych, integracje za pomocą FME, np. CRM, system zarządzania polisami.

Pełna dokumentacja dotycząca polis i historia roszczeń i zgłoszeń klienta w jednym miejscu.



Intuicyjna wizualizacja danych na mapie.

Możliwość szybkiego wyszukiwania nieruchomości, klientów, dokumentów itp...

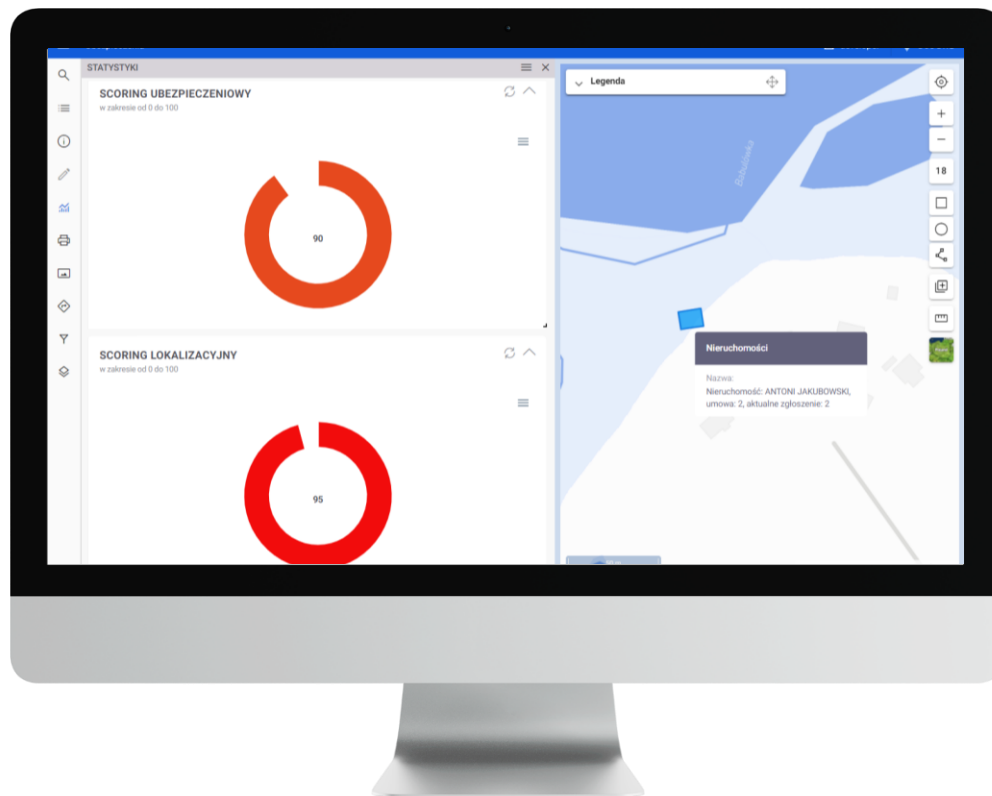
Aplikacja mobilna umożliwiająca zbieranie danych w terenie – dokumentacja przed-ubezpieczeniowa, dokumentacja stanu technicznego i wartości mienia.

GeoGrid jako System do Oceny Ryzyka

Wzbogacanie danych wewnętrznych kluczowymi danymi zewnętrznymi np. socjo-demograficznymi, mapami zagrożeń powodziowych, historycznych miejsc występowania klęsk żywiołowych, POI (lotniska, straże pożarne, komendy policji.).

Łatwa i precyzyjna ocena potencjalnego ryzyka dzięki wizualizacji zagrożeń na warstwach na mapie.

Analizy geoprzestrzenne, dzięki integracji z FME np. automatyczne wyliczanie scoringów ubezpieczeniowych.



Automatyczne tworzenie raportów dla innych działów, np. dla działu sprzedaży z rekomendacjami odnośnie zakresu polisy.

Możliwości integracji z innymi systemami wewnętrznymi – np. automatyzacja przesyłania scoringu dla nieruchomości do Systemu Zarządzania Polisami w celu wykonania wyceny ryzyka.

Spokój i pewność co do dokładnej oceny ryzyka

GeoGrid pozwala dokonać analizy ryzyka biorąc pod uwagę wszystkie kluczowe czynniki

Łatwy i precyzyjny proces określania scoringu ubezpieczeniowego nieruchomości na podstawie czynników geoprzestrzennych **skutkuje lepszą wyceną kwoty ubezpieczenia i niższymi stratami.**

Live demo.



• Korzyści wynikające z zastosowania GeoGrida w procesie oceny ryzyka



Minimalizacja ryzyka

Dokładna ocena ryzyka ubezpieczeniowego na podstawie dostępnych danych.



Spokój i pewność

Łatwa w obsłudze aplikacja, ze wszystkimi kluczowymi danymi daje pewność odnośnie poprawnego oszacowania ryzyka.



Optymalizacja polis

Obliczanie scoring ubezpieczeniowego uwzględniającego dane lokalizacyjne pozwala na optymalizację wyceny ubezpieczenia i zakresu polisy.



Niższe straty

Dokładnie oszacowane ryzyka i prawdopodobieństwo ich wystąpienia skutkują niższymi stratami.



Co jeszcze daje GeoGrid?

Agenci ubezpieczeniowi, klienci.
Cała firma - wizerunek marki.



Optymalny zakres polisy.

Dzięki analizie lokalnych zagrożeń agent ubezpieczeniowy jest w stanie zaproponować optymalny, uwzględniający potencjalne ryzyka, zakres polisy klientowi.



Podniesienie satysfakcji klientów

poprzez dostarczanie spersonalizowanych usług opartych na lokalizacji.

Klient ma poczucie, że jest traktowany wyjątkowo i indywidualnie, a jego polisa odpowiada jego rzeczywistym potrzebom.



Dziękuję!

Zostańmy w kontakcie



sales@globema.pl

