تم اقتراح نموذج فعال للتنبؤ بفقدان العملاء في قطاع التأمين، استهدفت الدراسة تحسين دقة التنبؤ بالعُملاء المحتمل فقدانهم قبل مغادرتهم الفعلية، وهو أمر بالغ الأهمية لشركات التأمين في ظل المنافسة القوية في هذا القطاع. قام الباحثون بمعالجة بيانات حقيقية تحتوي على أكثر من 42 ألف سجل لعملاء شركات تأمين، بالإضافة إلى نماذج التجميع مثل Bagging وBoosting. متفوقة على جميع النماذج الأخرى المستخدمة. وقد أكدت الدراسة أن الجمع بين اختيار الخصائص الذكي واستخدام خوارزميات التجميع يُشكل نهجاً فعالاً في التعامل مع مشكلة فقدان العملاء في قطاع التأمين. تُعد هذه الدراسة مساهمة مهمة في مجال إدارة علاقات العملاء، حيث تعزز من قدرة الشركات على اتخاذ قرارات استباقية مبنية على تنبؤات دقيقة، ما يسهم في تقليل معدلات الفقد وزيادة رضا العملاء.

Summarized by © lakhasly.com