

보험사기 적발 및 추적관리를 위한 통합적/입체적 관리가 필요합니다.

보험사기방지솔루션

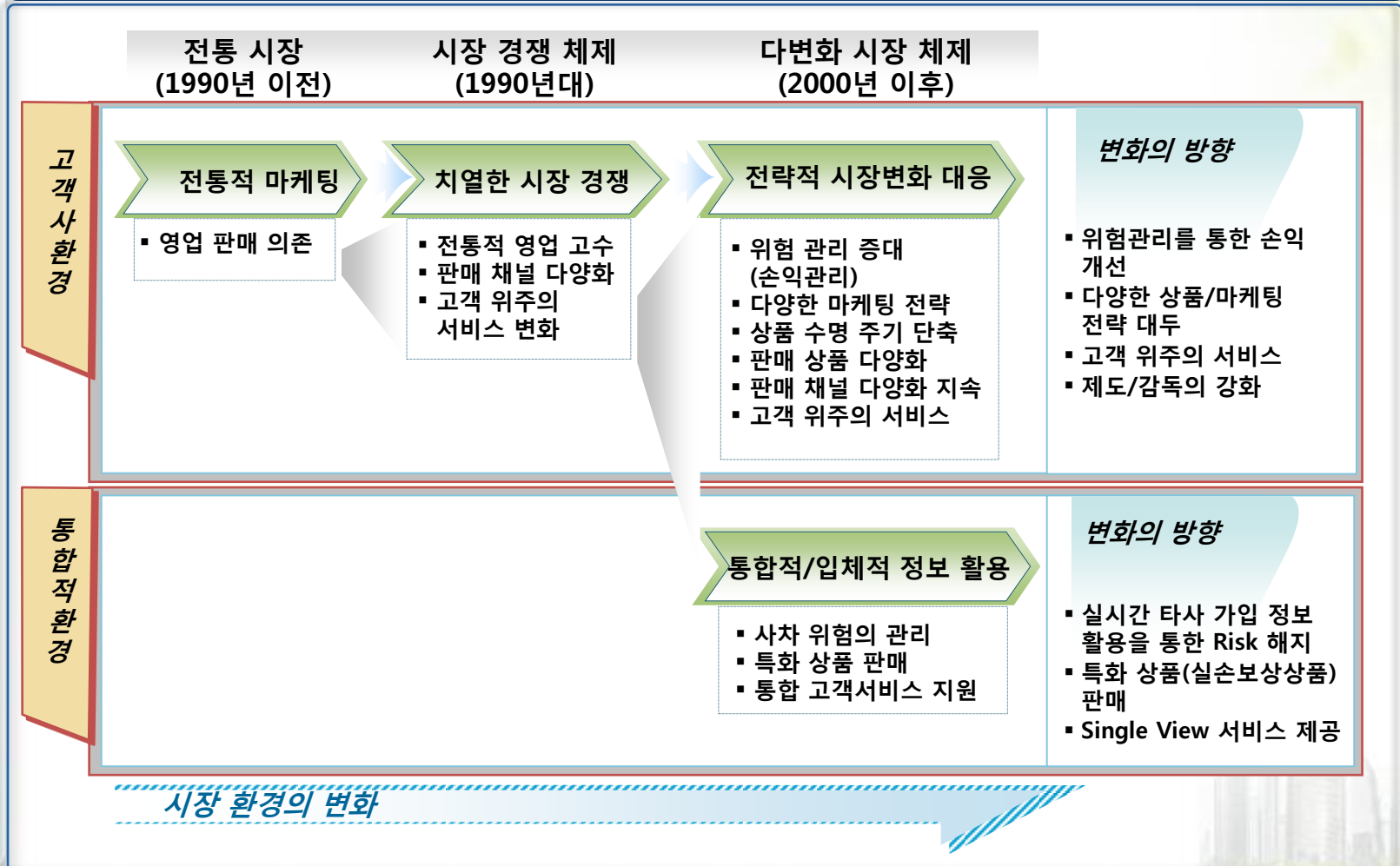
1.개요

21C 사회적, 경제적 변화는 보험 제도의 체계적인 위험 관리와 서비스 향상을 위해 통합적 정보 활용이 요구되고 있습니다.

솔루션 구축 필요성

보험사기방지 솔루션구축 필요성

- ▶ 과학적이고 체계적인 분석 시스템 활용
- ▶ 보험사기 의심계약 건에 대한 자동감지
- ▶ 보험사기 혐의자 및 공모 의심자 자동적발

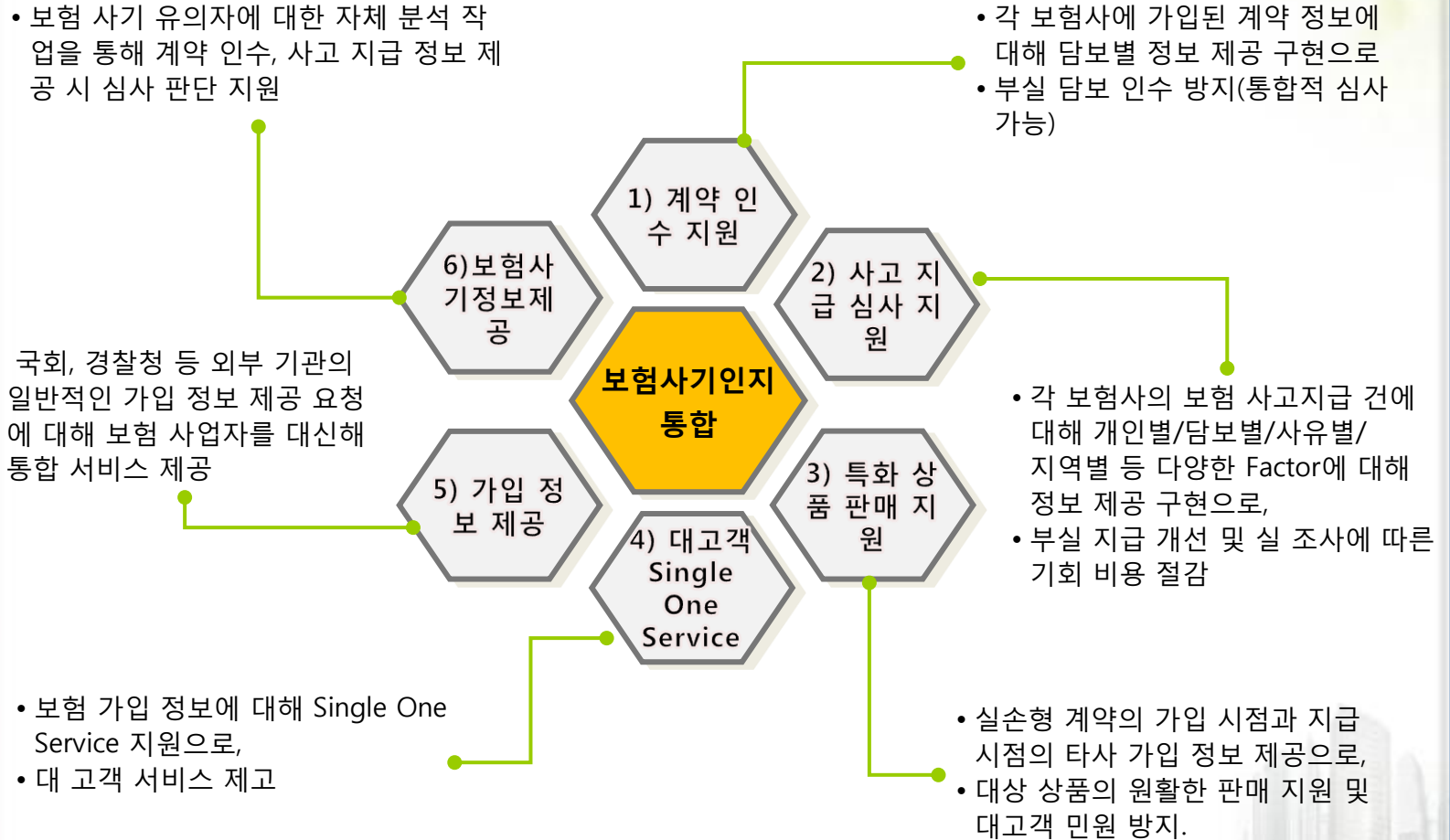


보험사기 방지시스템의 주요 제공서비스 6가지

보험사기방지솔루션 2.제공 서비스

보험사기방지 솔루션을 통하여 1)계약인수 지원 2) 사고지급 심사지원 3) 특화상품판매 지원 4) 대고객 Single One service 5)가입정보 제공 6) 보험사 정보제공 서비스가 가능합니다.

솔루션 주요 제공서비스



보험사기방지 솔루션구축 효용성

- ▶ 과학적이고 체계적인 분석 시스템 활용
- ▶ 보험사기 의심계약 건에 대한 자동감지
- ▶ 보험사기 혐의자 및 공모 의심자 자동적발

보험사기 방지솔루션 주요 기능

보험사기방지솔루션

3.업무 구성도

보험사기방지 솔루션을 통하여 1)계약인수 지원 2) 사고지급 심사지원 3) 특화상품판매 지원 4) 대고객 Single One service 5)가입정보 제공 6) 보험사 정보제공 서비스가 가능합니다.

솔루션 주요기능

가. 자료입수 부문

- 보험사고정보
- 보험계약정보
- 청약서
- 보험금 지급심사 서류
- 입수 데이터 DB 및 DW 구축 등

다. 적발 기능 부문

- 보험사기 의심 관련 데이터 자동 추출
- 대량의 데이터 분석기능
- 특정인 또는 특정물건 추적 기능
- 데이터간 관계의 도식화
- 데이터 추출
- 보험사기 적발기법 관리 등

기존시스템과의 연계 고려

나. 검색 기능 부문

- 보험사기 혐의의심 관련 정보 검색
- 기간별, 종목별, 청구 건수별 보험사고 내역 검색
- 사고 다발자 검색
- 특정인 또는 특정물건 검색
- 가,피해자 교차사고 검색
- 장애관련 정보 검색
- 사고차량 관련 정보 검색
- 축적된 보험사기 적발기법을 활용한 검색방안
- 기타 비정형 조회 등

라. 통계분석 부문 기타 부문

- 보험사기 유형 및 범의자 통계분석
- 지역별 모집인별 손해를 통계분석
- 모집점포별 장애 진단자 발생 통계분석
- 연도별, 월별 장애발생 통계분석
- 지역별 사고발생 및 보험금 지급 통계분석
- 정비업체별 차량보험금 지급현황 분석
- 보험사별 차량보험금 지급현황 분석 등
- 보험사기 적발건의 증거자료 자동 추출 및 문서 작성
- 계보도 작성 등

보험사기방지 솔루션구축 주요기능

- ▶ 자료입수
- ▶ 검색기능
- ▶ 적발기능
- ▶ 통계분석

보험사기 방지솔루션은 고객사의 손익개선 효과를 가져옵니다.

보험사기방지솔루션 4. 기대효과

사기적발 시스템은 현재 거래형태와 과거실적자료, 개인의 신상명세, 개인의 신용정보, 조사담당자의 오랜 기간 업무 경험 등을 분석하여 통계적으로 고객의 보험청구에 대한 사기위험도를 판단하고 사기유형을 추적하고 사기여부를 정밀한 검색을 통하여 적발하도록 하는 시스템을 구현합니다.

기대효과

보험 사기방지 시스템 구축

기대효과

통합적 계약 인수 심사

계약 인수 시 타사 담보별 가입 정보 활용
(현재는 담보별 심사 불가)

통합적/입체적 지급 심사

보험금 지급 시 타사 지급 유형별 정보 활용
(사기유이자 분석정보 활용)

▪ 타사 담보 분석을 통한 종합적 계약 인수
(담보 인수 부실을 10 ~ 15% 절감 예상)

▪ 미국의 경우 MIB를 통해 총 550개 생보사가 회원으로 등록 되어 있으며,
총 계약 대비 98% 정도가 집적 활용되고 있음.

▪ 연간 보험 사기 적발 실적은 추정 금액의 약 13% 수준으로, 통합 심사를 통해 10%의 개선 효과 시 **연간 130억 이상의 절감이 예상.**

▪ 미국의 경우 보험 업계에서 50억 달러의 절감으로, **투자 대비 700% 이상의 손익 개선 효과가 조사되고 있음.**

보험사기방지 솔루션구축 기대효과

- ▶ 통합계약인수심사
- ▶ 통합적/입체적 지급 심사