

Big Data i finanssektoren: Hvorfor og hvordan

Karl Aksel Festø

Advanced Analytics

DNB



Tydelige trender gir behov for økt fokus på data

Digitalisering gir en eksplosiv vekst innen data, og skaper nye muligheter og utfordringer

Mer data blir generert i 2018 enn gjennom de siste 5000+ årene

~90% av alle banker inkluderer *data & analytics* i deres topp 5 strategiske prioriteringer i årene som kommer

Kunder "kommuniserer" gjennom data – men kun 1% av all data blir analysert av organisasjoner i dag

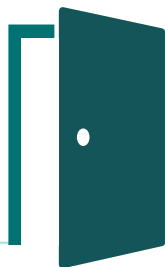
Banker vil oppleve 6-10% inntekstvekst drevet av avansert analyse de neste tre årene

Fintech-rivaler utfordrer tradisjonelle banker ved å utnytte data bedre

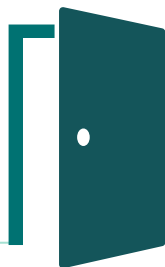
De fire strategiske dørene i DNB

Skape de beste kundeopplevelsene og levere på finansielle mål

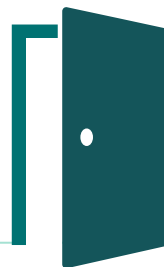
Innovasjonskraft



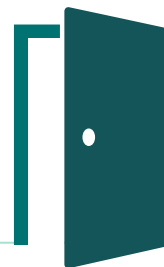
Kundeinnsikt



Kompetanseløft



Samfunnsansvar



Vi er her. For at du skal være i forkant.

New Business Data

**REFERENTIAL & MASTER
DATA MGT. SERVICES**

Aidan Millar
Chief Data Officer

ADVANCED ANALYTICS

**DATA GOVERNANCE
SERVICES**

**DATA
COMMERCIALIZATION**

**ENTERPRISE INFORMATION
ARCHITECTURE STRATEGY**

Hvordan skal vi sikre at DNB blir mer datadrevet på en bærekraftig måte?

① Governance

② Strategy

③ Life Cycle

④ Analytics

Protect the Bank

Grow the Bank



Advanced Analytics er ett viktig område for DNB i videre satsing på data og kundeinnsikt

Å drive bank handler hovedsakelig om å ta beslutninger
Fremover vil algoritmer utkonkurrere manuelle beslutninger



HUB



MULIGGJØRE



FORSTERKE



UTFORDRE

Året 2018 og ambisjoner fremover

2018



Kartlegge alle **use case**, og deres verdipotensial, på tvers av DNB



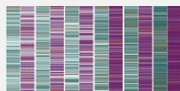
Sette opp en **data-drevet organisasjon** med felles kundeinnsikt-strategi



Forsknings-samarbeid med f.eks BigInsight og Open AI Lab



Utdanne **data scientists** internt i DNB



Utforske hvordan **datavisualisering** kan bidra til innsikt og kommunikasjon



Ferdigstille felles **data-regelverk** og **rammeverk for datakvalitet**

Ambisjoner fremover



Verktøy og teknologi

Styrke DNB gjennom f.eks Data Governance Tooling, Data Lake, Customer Management Services, Insight Platform, and Customer Data Capture



Next frontier research initiatives

PhD-kandidater skal **utforske DNBs muligheter** innen f.eks NLP, talegjenkjenning og klikkstrømdata



Muliggjøre, forsterke og utfordre på tvers av DNB

Fortsette å realisere **strategisk viktige** use cases og initiativ, sikre nødvendig **investering** og utfordre **kultur & ambisjonsnivå** i DNB

DNB har levert gode resultater innen avansert analyse

Use case

Hva, hvorfor og hvordan

PM salgsmodeller

- **Bakgrunn:** PM hadde mindre sofistikert analysemodell for å **prioritere salgstips** for mersalg
- Det ble utviklet **analytiske salgsmodeller** og **modeller for å predikere kundefrafall** slik at PM kunne prioritere bedre ved mulighet for mersalg



Resultat

- **Implementert** for utgående salg i PM
- Har resultert i **forbedret konverteringsfrekvens på utgående salgskampanjer** – opp til ~5x for boliglån, ~3x for reiseforsikring, ~2x for BSU

LCI Credit Signal Engine

- **Bakgrunn:** de årlig **oppdaterte PD-modeller** fanget ikke kjøpt nok opp de tidlige risikosignalene
- Det ble utviklet en signalmotor (CSE) som fanget opp, og modellerte, et bredt utvalg av data, inkludert **transaksjoner, markedsdata** og **finansregnskap**
- Modell ble bygget med modulær tilnærming



- **Implementert**, men blir også **kontinuerlig forbedret**
- Kombinasjonen av CSE og DNB-vurderinger fanger nå opp **99% av alle misligholdshendelser** de neste 12 månedene

Risk behavioral score

- **Bakgrunn:** PMs atferdsscore for boliglån ga **dårlige resultater**
- **Modellen** fanget ikke opp endringer hos kundene raskt nok
- Modellen ble utviklet på nytt basert på **kontobalanse** og **transaksjonsdata** ved bruk av blant annet nevrale nettverk



- Vi venter foreløpig på **regulatorisk godkjenning** før implementering
- Signifikant bedre resultat av ny modell
- Forventet at modell øker antall søknader klassifisert som "lavrisiko" fra 80% til 95%

Kundene legger igjen digitale spor – vi må lytte



0 0
1 1 0 1 0 0 1 0 1
1 0 1 0 0 1 1 1 1 0 1 0 0 1 1 0 1
0 0 1 1 1 1 0 1 1 1 0
0 0 1 1 1

A dark teal speech bubble with a white question mark. The bubble has rounded corners and a small tail pointing downwards and to the left. The background is a light teal color.

Spørsmål?