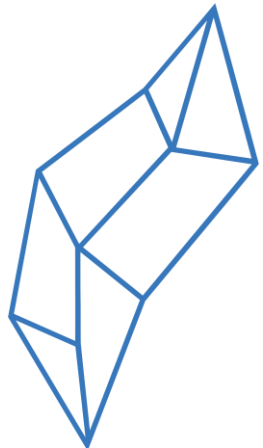


۱۰ روند برتر بیمه‌های زندگی در سال ۲۰۲۳

(بخش سوم)



برگردان فارسی: ژیل رایی
(دپارتمان ترویج اینشورتک پلنت)




یلیت

مرکز نوآفرینی بیمه و مالی
Insurtech & Fintech Hub



مشارکت در
اکوسیستم‌ها راهی به
سوی پیشنهادهای
ارزش مالی نوآورانه
ارائه می‌دهد

روند ۲ 



روند ۲ | مشارکت در اکوسیستم‌ها راهی به سوی پیشنهاد‌های ارزش مالی نوآورانه ارائه می‌دهد.

بیمه‌گران با شرکای اکوسیستم همکاری خواهند کرد تا تجربیات شخصی‌سازی شده را برای کمک به بیمه‌گذاران در دستیابی به اهداف بلندمدت مالی ارائه دهند. بیمه عمر یک ستون قوی برای ایجاد ثبات مالی است.



عوامل شتاب‌دهنده

بیمه‌گران عمر، ترکیبی یکپارچه از محصولات، اکوسیستم‌ها و ابزارهای برنامه‌ریزی را به کار می‌گیرند تا به مشتریان کمک کنند امنیت مالی و نقاط عطف زندگی خود را درک کنند، برای آن‌ها برنامه‌ریزی کنند و در نهایت آمادگی مواجهه با آن را پیدا نمایند.

تا سال ۲۰۵۰، تعداد افراد ۶۰ ساله و بالاتر دو برابر و تعداد افراد ۸۰ ساله یا بیشتر در مسیر سه برابر شدن است. بنابراین افزایش امید به زندگی، دولت‌ها و خدمات اجتماعی را مجاب کرده است تا در پی راهکارهایی برای حفظ منافع مالی فردی باشند.

اضطراب ناشی از مسائل مالی از جمله تورم، بدهی و نداشتن پس‌انداز کافی، بر سلامت جسمی، روانی و عاطفی افراد تأثیر منفی می‌گذارد.

نداشتن آمادگی مالی برای حوادث غیرمترقبه و غیرمنتظره زندگی، تقاضای بیمه عمر را افزایش داده است. یک نظرسنجی توسط انجمن تجاری غیرانتفاعی LIMRA نشان می‌دهد که ۴۴ درصد از خانواده‌های ایالات متحده ظرف شش ماه پس از مرگ (و عدم دریافت دستمزد اولیه) با مشکلات مالی مواجه خواهند شد.

بررسی چند مثال

شرکت بیمه عمر Max مستقر در هند با شرکت غول تکنولوژی Amazon Web Services (AWS) همکاری کرد تا خدمات دیجیتالی سریع تر و شخصی تری مانند خسارات و پرداخت های خودکار، صدور خودکار بیمه نامه های جدید و گزینه های پرداخت حق بیمه آنلاین را فعال کند.



شرکت بیمه عمر گاردین آمریکا با Atidot برای ایجاد یک پلتفرم بیمه ای شریک شد که از هوش مصنوعی و ML استفاده می کند تا تصمیم گیری مبتنی بر داده را تقویت کند و فرآیندهای توسعه، صدور بیمه نامه، بازاریابی و توزیع را نیز ساده کند.



MetLife پلتفرم Upwise را راه اندازی کرد؛ اپلیکیشن رایگانی که برای ارتباط رفتار مصرف کننده با نگرانی های مالی رایج (از جمله بودجه ماهانه، پرداخت بدهی یا پس انداز درازمدت) طراحی شده است که به مصرف کنندگان کمک می کند عادات مالی مثبتی ایجاد کنند.



گروه مالی مستقر در ایالات متحده با شرکت دانش مالی iGrad همکاری کرد تا از پلتفرم سلامت مالی Enrich این شرکت استفاده کند و منابع جامع آموزش مالی را به دانشجویان و فارغ التحصیلان جاری ارائه دهد. این ابزار نقاط قوت و چالش های کاربران را برای ارائه راهنمایی شخصی شده ارزیابی می کند.



بازخورد در صنعت بیمه

بیمه‌گران عمر با ارائه مشوق‌هایی مانند پاداش‌ها و تخفیف‌های بیمه‌نامه برای رفتار مالی سالم، اعتماد کسب می‌کنند که این منجر به روابط بهتر و عمیق‌تر با مشتری می‌شود. برای انجام این کار، انتظار می‌رود بیمه‌های عمر سرمایه‌گذاری قابل توجهی در سال ۲۰۲۳ انجام دهند تا پیشنهادات اکوسیستم مالی خود را تقویت کنند و از داشتن معاملات صرف به ایجاد روابط پایدارتر حرکت کنند. به نوبه خود، این امر مستلزم گسترش تخصص اصلی آن‌ها به منظور پیشگیری از ریسک و ارائه خدمات ارزش افزوده است.

در نتیجه، ردیابی و آنالیز عادات مالی بیمه‌گذاران به بیمه‌گران این امکان را می‌دهد تا برنامه‌های شخصی‌سازی شده‌ای را طراحی کنند که از سلامت مالی حمایت می‌کند، CX بهتری ارائه دهد و مفهوم ارتباط را در حوزه بیمه عمر افزایش دهد.

