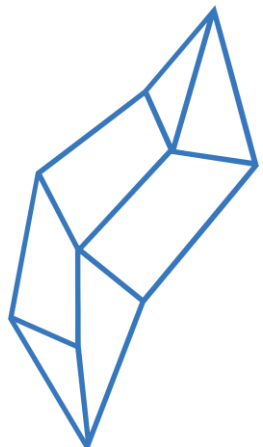


# ۱۰ روند برتر بیمه‌های زندگی در سال ۲۰۲۳

(بخش چهارم)



برگردان فارسی: ژیل رایی  
(دپارتمان ترویج اینشورتک پلنت)



**یلت**

مرکز نوآفرینی بیمه و مالی  
Insurtech & Fintech Hub



بیمه عمر تعبیه شده،  
دسترسی مناسب در  
زمان مناسب و کانال  
مناسب را ارائه  
می‌دهد.

روند ۳ 



## روند ۳ | بیمه عمر تعبیه شده، دسترسی مناسب در زمان مناسب و کانال مناسب را ارائه می‌دهد.



بیمه تعبیه شده تجربیات یکپارچه در مشتری ایجاد می‌کند که باعث افزایش رشد در میان سگمنت مشتریان کم‌برخوردار نیز می‌شود. بیمه تعبیه شده به بیمه‌گران عمر این فرصت را می‌دهد تا به مشتریان جدید دست یابند و شکاف حمایتی را پر کنند. علاوه بر این، داشتن همکاری به بیمه‌گران و بازیگران اکوسیستم اجازه می‌دهد تا ضمن گسترش فرصت‌های تجاری، از نقاط قوت دیگران نیز استفاده کنند. با این حال، تبدیل شدن به بیمه تعبیه شده آنچنان که به نظر می‌رسد ساده نیست. محصولات بیمه عمری که در آن‌ها ملاحظات درمانی و رفتاری مهم هستند، نیاز به بیمه‌نامه‌های پیچیده‌ای دارند و اجرای آن‌ها نیز ممکن است دشوار باشد.

## عوامل شتابدهنده

افزایش رقابت از سوی بازیگران غیرسنتی بیمه، بهره‌برداری از بازار کم‌برخوردار را برای بیمه‌گران عمر حیاتی می‌کند. طبق گزارش Capgemini's World InsurTech در سال ۲۰۲۱، حداقل ۵۰٪ از بیمه‌شدگان مایل به خرید پوشش (از جمله محصولات بیمه تعبیه شده) از غول‌های تکنولوژی، تولیدکنندگان محصول و اینشورتک‌ها هستند.

بخش وسیعی از جمعیت بدون بیمه و محروم، به بیمه عمر دسترسی ندارند. یک نظرسنجی LIMRA نشان داد که حدود ۴۰٪ از بزرگسالان، یا ۱۰۲ میلیون نفر، در ایالات متحده تحت پوشش بیمه‌ای نیستند.

## بررسی چند مثال



اینشورتک آنلاین Bestow مجموعه‌ای از راه‌حل‌های بیمه تعبیه‌شده را راه‌اندازی کرد که فینتک‌ها، مؤسسات مالی و سایرین را قادر می‌سازد تا بیمه عمر را در اکوسیستم مشتری خود قرار دهند. راه‌اندازی و یکپارچه‌سازی تنها یک روز طول می‌کشد و به شرکا اجازه می‌دهد تا تجربه خرید بیمه عمر با میزبانی کامل و دیجیتالی را فراهم کنند.



بازار آنلاین مستقر در نیویورک Policygenius با WealthTech Facet همکاری کرد تا شبکه برنامه‌ریزان مالی معتبر را قادر به فروش بیمه عمر کند. راه‌حل بیمه یکپارچه Policygenius Pro به شرکای خود دسترسی انحصاری به بیمه‌گران مختلف، انواع پوشش و گزینه‌های بیمه‌نامه، از جمله پیشنهادات تعهدنامه تسریع شده را ارائه می‌دهد.



شعبه بانک DBS مستقر در هند با بیمه عمر Bajaj Allianz برای ارائه محصولات مدت‌دار، پس‌انداز، بازنشستگی و سرمایه‌گذاری به مشتریان DBS در ۵۰۰ شعبه دست به شراکت زد.



گروه FWD بیمه عمر مستقر در هنگ کنگ یک مشارکت برای توزیع محصول با پلتفرم تجارت الکترونیک گردشگری و تفریحی Klook در سنگاپور ایجاد کرد تا بیمه حوادث یکپارچه ارائه شده از طریق وبسایت و برنامه Klook را راه‌اندازی کند.



## بازخورد در صنعت بیمه

در سال ۲۰۲۳، شرکت‌های بیمه سرمایه‌گذاری‌های استراتژیک را در قالب نوآوری محصول، قابلیت‌های API و روابط اینشورتکی انجام خواهند داد تا به طور موثر در بیمه تعبیه شده سرمایه‌گذاری کنند و شکاف پوشش را نیز پر کنند.

- فرصت‌های مشارکتی جدیدی ایجاد خواهد شد که ارزش پیشنهادی را افزایش می‌دهد و جریان‌های درآمدی جدیدی برای بیمه‌گران و شرکای اکوسیستم آن‌ها ایجاد می‌کند.

- این سرمایه‌گذاری‌ها همچنین به شرکت‌های بیمه کمک می‌کند تا هزینه‌های توزیع را کاهش دهند و داده‌های مشتریان جدید را به دست آورند، در عین حال، نوآوری محصول را تقویت کرده و ریسک‌های فرایند صدور را کاهش می‌دهد.

