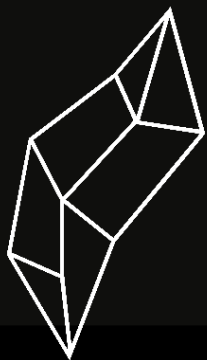


آشنایی با نسل سوم فناوری‌های بیمه

Insurtech 3.0



پیت
مرکز نوآفرینی بیمه و مالی
Insurtech & Fintech Hub

ترجمه: وحیده نورانی

بهار ۱۴۰۴

تهیه شده در:

واحد ارتباطات و ترویج نوآوری



اینشورتک ۳.۰ چیست؟

- اینشورتک ۳.۰ بر تبدیل بیمه از یک محصول به ارائه خدمات تجربه‌محور که انتظارات در حال تکامل مشتریان را برآورده می‌کند، تمرکز دارد.
- نشان‌دهنده موج سوم تکامل فناوری بیمه است که پس از مراحل اختلال (۱.۰) و همکاری (۲.۰) می‌آید.
- بر ارائه محصولات سریع‌تر و شخصی‌سازی شده تأکید دارد، جایی که مشتریان دیجیتال به جای صرفاً خرید بیمه‌نامه، تجربه‌ها را خریداری می‌کنند.
- از فناوری‌های پیشرفته شامل هوش مصنوعی، بینایی کامپیوتری، تحلیل پیش‌بینی‌کننده و پردازش زبان طبیعی در سراسر چرخه عمر بیمه بهره می‌برد.



تکامل اینشورتک

- اینشورتک ۳.۰ چیست؟ اینشورتک ۳.۰ بر تبدیل بیمه از یک محصول به ارائه خدمات تجربه-محور که انتظارات در حال تکامل مشتریان را برآورده می‌کند، تمرکز دارد.
- نشان‌دهنده موج سوم تکامل فناوری بیمه است که پس از مراحل اختلال (۱.۰) و همکاری (۲.۰) می‌آید.
- بر ارائه محصولات سریع‌تر و شخصی‌سازی شده تأکید دارد، جایی که مشتریان دیجیتال به جای صرفاً خرید بیمه‌نامه، تجربه‌ها را خریداری می‌کنند.
- از فناوری‌های پیشرفته شامل هوش مصنوعی، بینایی کامپیوتری، تحلیل پیش‌بینی‌کننده و پردازش زبان طبیعی در سراسر چرخه عمر بیمه بهره می‌برد.



محرك‌های اصلی فناوری

- بیمه‌نویسی هوش مصنوعی خودمختار: بدون دخالت انسانی یا با دخالت کمتر، تصمیم‌گیری بلادرنگ.
- بلاکچین و قراردادهای هوشمند: پردازش فوری خسارات با تأیید خودکار.
- بیمه تعبیه‌شده: پوشش بیمه‌ای که به طور یکپارچه در خریدهای دیجیتال ادغام شده است (مانند تسلا که بیمه را با فروش خودرو بسته‌بندی می‌کند).
- اینترنت اشیا: حسگرها امکان مدل‌های مبتنی بر استفاده را فراهم می‌کنند (مانند بیمه خودروی پرداخت-به-ازای-مایل MetroMile).
- وب ۳: DAOها (سازمان‌های خودمختار غیرمتمرکز) برای پوشش بیمه‌ای هدایت‌شده توسط جامعه. تجمیع ریسک هم‌تا-به-هم‌تا (بیمه DeFi).



تأثیر و پتانسیل رشد

- اینشورتک ۳.۰ دسترسی بیشتر به محصولات بیمه‌ای را برای بازارهای کمتر برخوردار ترویج و گزینه‌های پوشش بیمه‌ای را برای جمعیت‌شناسی‌های متنوع گسترش می‌دهد.
- راه‌حل‌های نوآورانه می‌توانند نیازهای خاص در بازارهای نوظهور را برطرف کنند و موجب فراگیری مالی شوند.
- رشد پیش‌بینی شده: بازار بیش از ۲۰۰ میلیارد دلاری تا سال ۲۰۳۰.
- مدل‌های کسب‌وکار جدید: بیمه پرداخت-به-ازای-استفاده، بیمه اشتراکی و پوشش تعبیه‌شده.
- اتوماسیون و فرآیندهای مبتنی بر هوش مصنوعی هزینه‌های عملیاتی را کاهش و دقت پذیرهنویسی را بهبود می‌بخشند، که به بیمه‌گران امکان ارائه قیمت‌گذاری رقابتی را می‌دهد.



چه کسانی پیشگام این انقلاب هستند؟

- استارت‌آپ‌ها: لمونید (خسارات هوش مصنوعی)، اتریسک (بیمه DeFi)، زگو (بیمه ناوگان تعبیه‌شده)
- بازیگران سنتی در حال انطباق: AIG، آلیانز، سوئیسری که از هوش مصنوعی و بلاکچین بهره‌برداری می‌کنند.
- ارائه‌دهندگان فناوری: شرکت‌هایی که هوش مصنوعی، تجزیه و تحلیل کلان داده و راهکارهای ابری ارائه می‌دهند، در پشتیبانی از استراتژی‌های دیجیتال بیمه‌گران بسیار مهم هستند.



تأثیر بر متخصصان مختلف بیمه (ادامه)

پذیره‌نویسان بیمه:

- هوش مصنوعی ارزیابی‌های روتین ریسک را انجام خواهد داد → پذیره‌نویسان بر موارد پیچیده و با ارزش بالا تمرکز خواهند کرد.
- پذیره‌نویسی پورتفولیو و تحلیل‌های پیش‌بینی‌کننده به مهارت‌های کلیدی تبدیل خواهند شد.
- چالش: نیاز به ارتقای مهارت در مدل‌های ریسک مبتنی بر هوش مصنوعی.



تأثیر بر متخصصان مختلف بیمه (ادامه)

کارشناسان رسیدگی به خسارت:

- بلاکچین و هوش مصنوعی، رسیدگی به خسارت را خودکار خواهند کرد → پردازش سریع‌تر و مقاوم در برابر تقلب.
- تمرکز بیشتر بر خسارات پیچیده یا مورد اختلاف.
- چالش: کاهش تقاضا برای نقش‌های پردازش دستی خسارت.



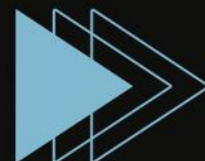
تأثیر بر متخصصان مختلف بیمه (ادامه)

- کارگزاران و نمایندگان
- بیمه تعبیه‌شده چرخه‌های فروش سنتی را کاهش خواهد داد → نقش‌های مشاوره‌ای و راهنمایی بیشتر.
- شخصی‌سازی مبتنی بر داده به ارائه پوشش بهتر کمک خواهد کرد.
- چالش: مدل‌های مستقیم به مصرف‌کننده (DTC) ممکن است نیاز به واسطه‌ها را کاهش دهد.



چالش‌های پیش رو


- موانع نظارتی: انطباق با مقررات، جریان‌های داده فرامرزی.
- ایجاد اعتماد و اعتبار دیجیتال در یک بازار به طور فزاینده مجازی.
- متعادل کردن استفاده از داده‌ها با نگرانی‌های رو به رشد حریم خصوصی و الزامات امنیتی.
- برآورده کردن انتظارات بالای مشتریان برای تجربه‌های یکپارچه و شخصی‌سازی شده.



آینده پیش رو

- اینشورتک ۳.۰ نشان‌دهنده تغییری اساسی از بیمه مبتنی بر تراکنش به اکوسیستم‌های تجربه‌محور است که اولویت را به مشتری‌محوری می‌دهند.
- مشارکت‌های استراتژیک بین شرکت‌های قدیمی و اینشورتک‌ها احتمالاً آینده صنعت را تعریف خواهد کرد، که تخصص ریسک استقرار یافته را با چابکی فناورانه ترکیب می‌کند.
- شرکت‌هایی که فعالانه این تحول را با انطباق پورتفولیو، کانال‌های توزیع و فرآیندهای داخلی خود می‌پذیرند، رهبری بازار را حفظ خواهند کرد.
- چشم‌انداز نهایی، صنعت بیمه‌ای است که پاسخگوتر، شفاف‌تر و همسو با نیازها و رفتارهای مصرف‌کنندگان معاصر است.





آیا بیمه‌گران برای این تحولات آماده هستند؟



ینت

مرکز نوآفرینی بیمه و مالی
Insurtech & Fintech Hub