



نقش اینشورتک در افزایش اعتماد مردم به صنعت بیمه

مدرس:
محمد جعفری





معرفی مدرس

محمد جعفری

مدیر خلاقیت و اکتشاف پلنت



کارشناسی ارشد
مهندسی و
مدیریت ساخت

۹ سال سابقه در
صنعت بیمه

۵ سال سابقه در
اکوسیستم
نوآوری

ارزیاب ریسک و
خسارت بیمه

ناظر و مجری نظام
مهندسی

۰۹۱۰۳۰۰۸۴۵۲

Mohammad.j69@gmail.com

دلائل نارضايتی!!





طولانی بودن روند پرداخت خسارت





بروکراسی پیچیده اداری





نیاز به مراجعات حضوری مکرر





افزایش سالانه تعرفه ها بر اثر تورم





عدم پوشش کامل خسارت





كسورات غير شفاف



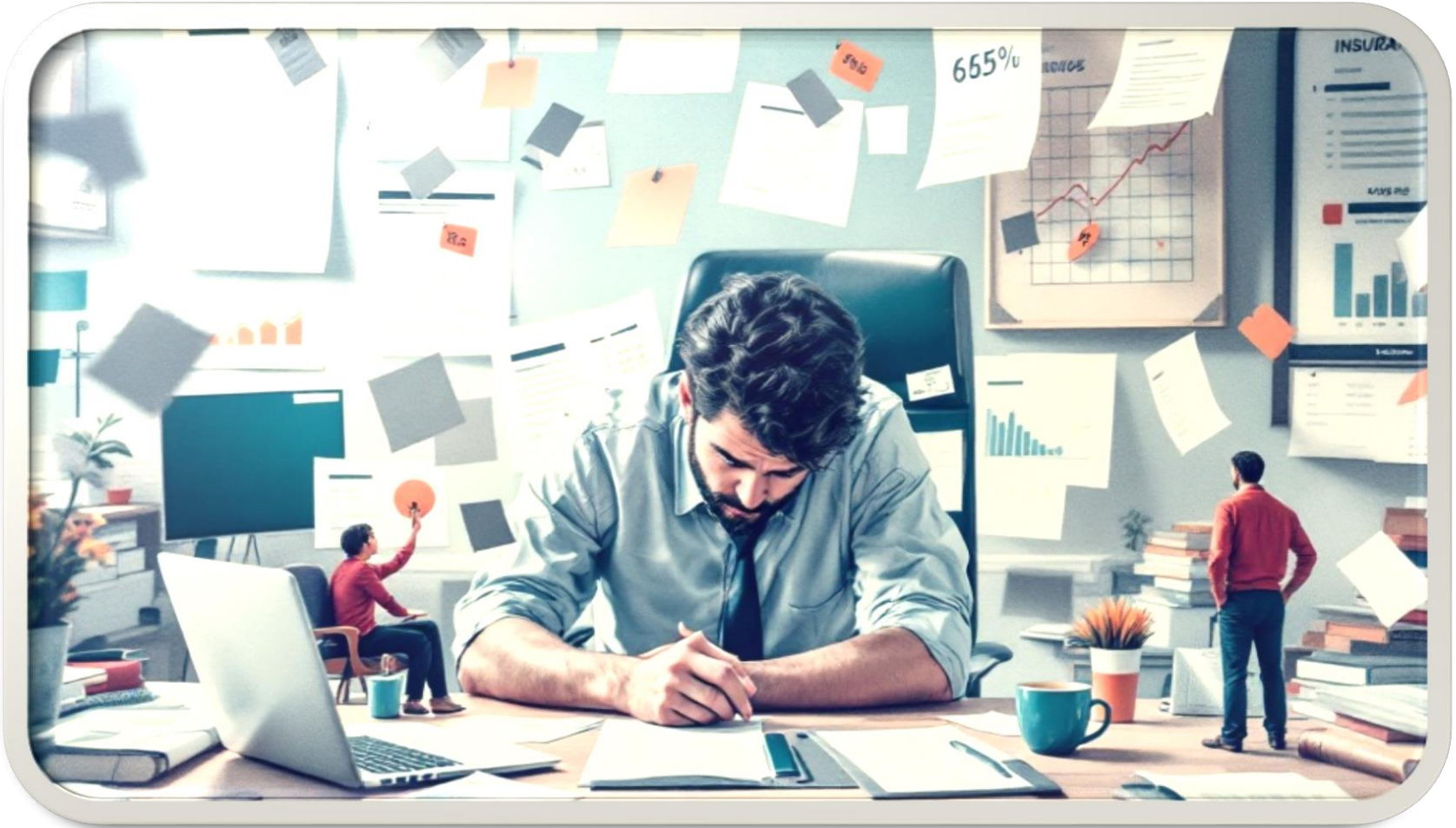


تفاوت قیمت و پوشش در شرکت های بیمه مختلف





عدم تطابق ساختار بیمه نامه با نیاز واقعی مشتری





پاسخگویی نامناسب و غیر شفاف به مشتری





پاسکاری مشتری به دلیل فرآیندهای غیر استاندارد پشتیبانی



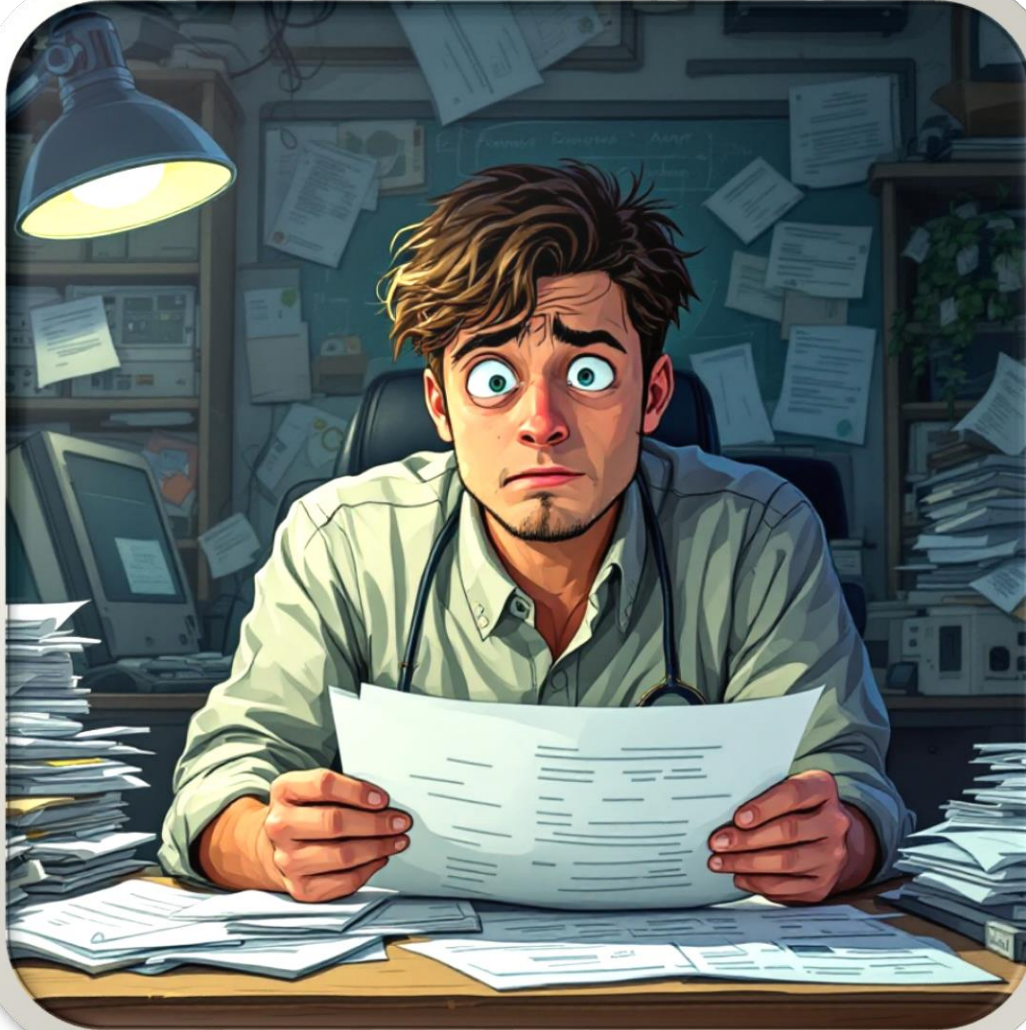


اغواگری نمایندگان و کارگزاران بیمه در فرآیند فروش





تخصص پایین کارشناسان خسارت در برخی از رشته ها





ضعف دانش نمایندگان و کارگزاران در برخی از رشته های بیمه



نرخ های غیر فنی





رقابت شرکت های بیمه بر سر نرخ شکنی





سختی تشخیص تقلب در فرآیند خسارت





ضعف دانش بیمه گذاران





عدم تطابق محصول با نیاز مشتری





نرخ گذاری غیر منصفانه



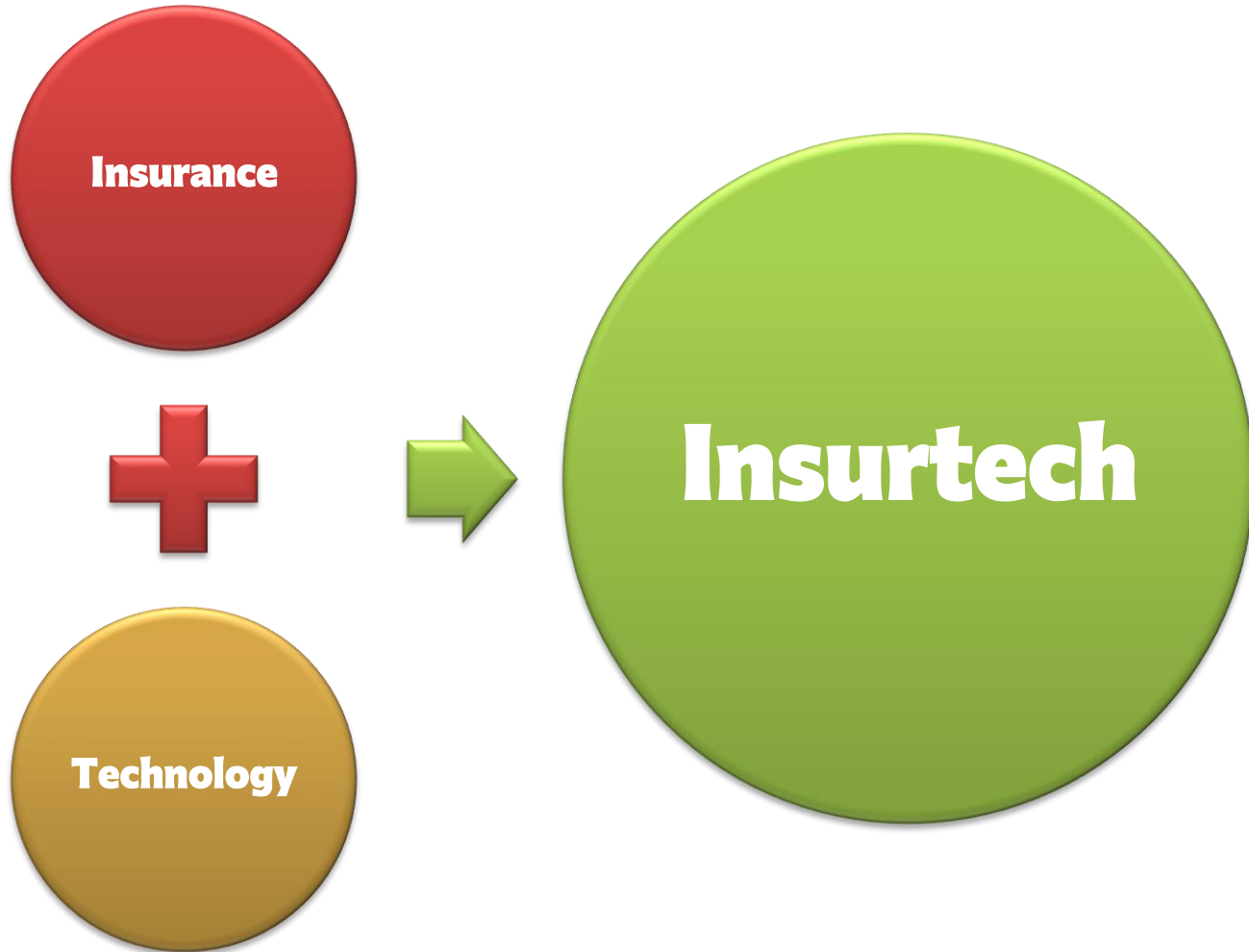


فرهنگ غلط جا افتاده بین مردم



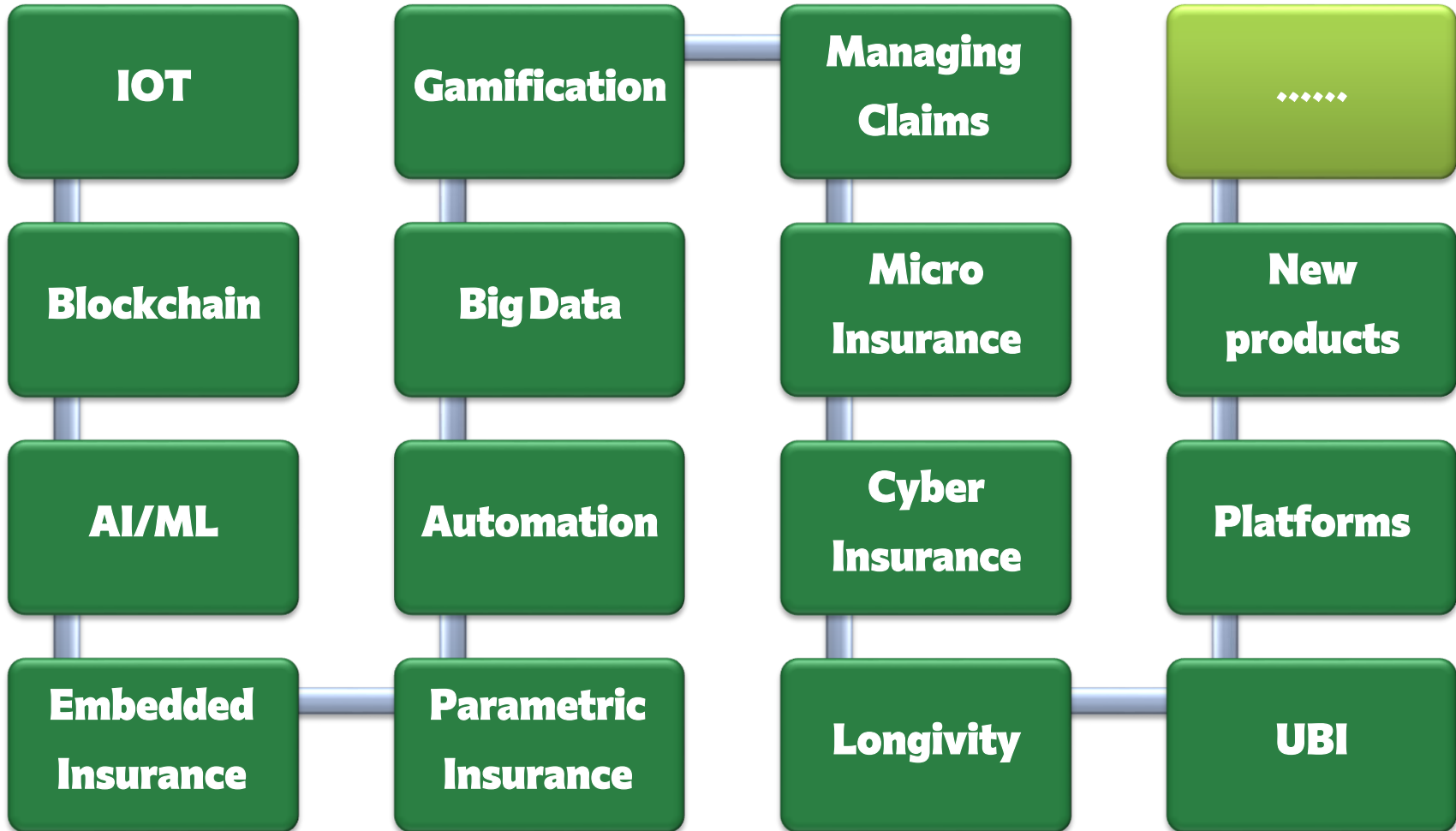


طرح موضوع





محورهای فعالیت در اینشورتک





ارتباط IOT با صنعت بیمه

ابزار IOT ابزاری جذاب برای مدیریت ریسک و شناسایی خسارت و همچنین شناسایی تقلب در صنعت بیمه است.

IOT به ما کمک می کند بسیاری از فرآیندها را غیر حضوری کنیم و بتوانیم مدیریت بهتری در شناسایی ریسک و جلوگیری از توسعه ریسک داشته باشیم.



استفاده از Blockchain در صنعت بیمه

Blockchain بستری برای ما ایجاد می کند که جریان ایمنی از ثبت و انتقال اطلاعات را داشته باشیم. همچنین به ما فرصت تعریف قراردادهای هوشمند در صنعت بیمه به خصوص در بیمه های P2P می دهد.



کاربرد AI و ML در بیمه

تکنولوژی هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی در فرآیندهای بیمه ای به ما کمک میکند بسیاری از کارهایی که توسط نیروی انسانی انجام می شود را به کمک تکنولوژی انجام دهیم.



Embedded Insurance

Embedded Ins چیست؟

بیمه نهفته بیمه ای است که به صورت پنهان در دل محصول یا خدمات غیربیمه‌ای قرار می‌گیرد و به صورت همزمان با محصول و خدمات فروخته می‌شود.





Parametric Insurance

Parametric Ins چیست؟

بیمه های پارامتری بیمه هایی هستند که روی یک پارامتر مشخص تمرکز می کنند و فقط همان پارامتر را بیمه می کنند.

در زمان وقوع خسارت نیز در صورت وقوع آن پارامتر به سادگی خسارت را پرداخت می کنند.



کاربرد Automation در بیمه؟

فرآیندهای صدور و خسارت در صنعت بیمه به صورت سنتی و دستی انجام می‌شود. فرآیند اتوماتیک سازی ثبت اطلاعات و بررسی و فیلتر کردن اطلاعات در صنعت بیمه می‌تواند هزینه نیروی انسانی را به شدت کاهش دهد.



کاربرد Big Data در بیمه؟

تحلیل دیتاهای عظیم صنعت بیمه به ما کمک می کند فرآیند مدیریت ریسک بهتری روی رویدادها داشته باشیم. همچنین به ما کمک میکند نرخ منصفانه ای برای خدمات بیمه ارائه دهیم.



کاربرد Gamification در بیمه؟

بازی وار سازی می تواند چسبندگی مشتری به شرکت بیمه را بالا برده و داده های جدیدی در اختیار بیمه گران قرار دهد. همچنین می تواند فرآیند آموزش و فروش را بهبود دهد.



مدیریت دعاوی در بیمه

مدیریت دعاوی در بیمه موضوع بسیار مهمی است. بسیاری از بیمه گزاران در مورد چگونگی دریافت خسارت از بیمه اطلاعات کافی ندارند و شرکت های بیمه نیز به دنبال پرداخت خسارت کمتر هستند. این دو عامل باعث شده زمان خسارت همیشه محل مناقشه بیمه گزار و بیمه گر باشد.



بیمه های خرد

بیمه های خرد با هدف کمک به جوامع کم برخوردار و قشر ضعیف جامعه ایجاد شدند. هدف از ایجاد این محصولات تحت پوشش قرار دادن ریسک های کوچک است.



بیمه سایبری چیست؟

بیمه های سایبری بیمه هایی هستند که مخاطرات ایجاد شده توسط حملات سایبری و خسارات تحمیل شده توسط ویروس ها را پوشش می دهند.



اهمیت Longevity در بیمه

تکنولوژی های افزایش طول عمر، تاثیر چشمگیری در فرآیندهای بیمه گری خواهند داشت. این موضوع می تواند چسبندگی مشتری را در بیمه های عمر و سلامت افزایش دهد.

بیمه UBI چیست؟

بیمه های UBI برای کاهش حق بیمه برای افرادی که استفاده کمی از مورد بیمه خود انجام می دهند طراحی شده است.

در این مکانیزم بیمه گری بیمه نامه بر اساس میزان استفاده از مورد بیمه تعریف می شود و حق بیمه نیز متناسب با آن پرداخت می گردد.



کاربرد پلتفرم‌ها در بیمه

پلتفرم‌ها محیطی را فراهم می‌کنند که دو نقش خدمات دهنده و خدمات گیرنده بتوانند خدمات بهتری دریافت کنند.

در صنعت بیمه پلتفرم‌ها هم در جایگاه فروش و هم در جایگاه خسارت نقش به‌سزایی در تسهیل فرآیند دارند.



محصولات نوین بیمه ای

امروزه نوع زندگی انسان ها عوض شده و به تبع آن نیازهای متفاوتی نیز مطرح میشود. نیاز جدید در صنعت بیمه نیازمند تعریف محصولات نوین بیمه ای است.



تاکسی؟

**چطور بین مشکل و تکنولوژی
ارتباط برقرار کنیم؟!**

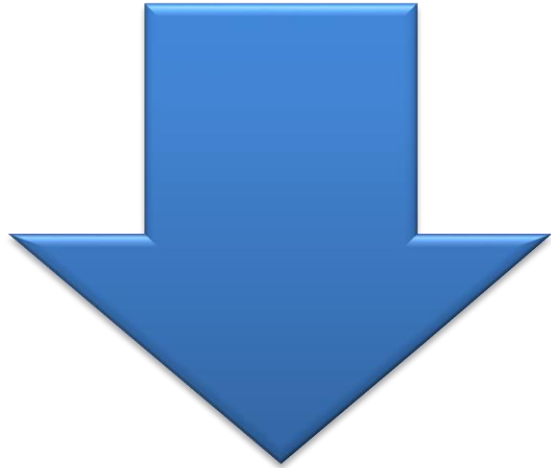


از مسئله به راهکار یا برعکس؟





سرنخ ایجاد ارزش برای شرکت بیمه



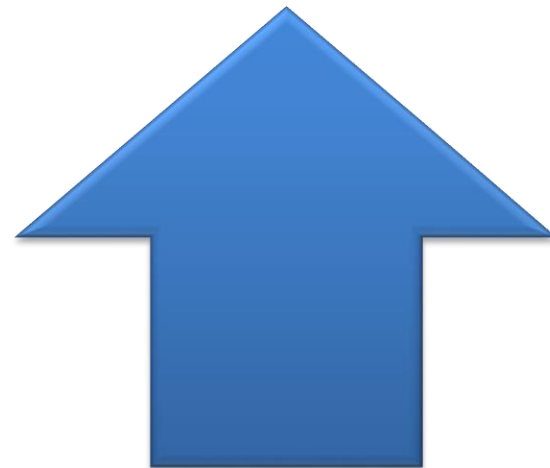
افزایش میزان فروش

- تسهیل فرآیند فروش
- ایجاد کانال جدید فروش
- سرعت دهی به فرآیند



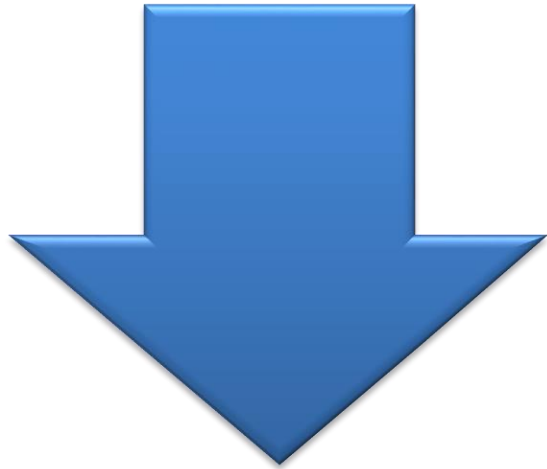
کاهش میزان خسارت

- ابزارهای شناسایی ریسک
- ابزارهای کاهش خسارت
- ابزارهای کاهش تقلب



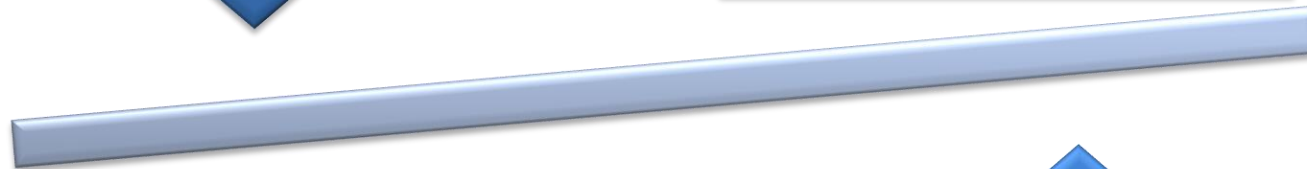


سرنخ ایجاد ارزش برای بیمه گزار



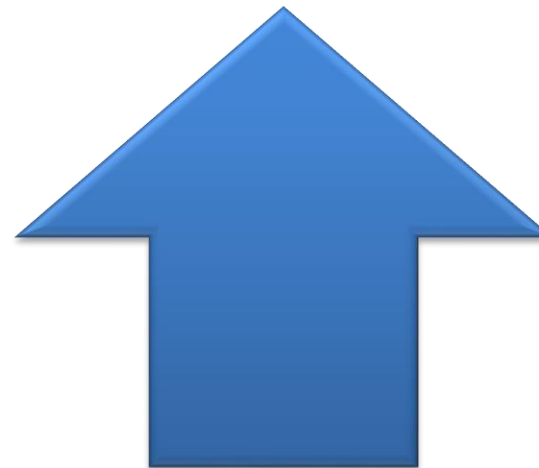
بهبود تجربه خرید

- سرعت دهی به فرآیند
- دسترسی آسان
- رفع نیاز واقعی
- پاسخ سریع و واضح به سوالات



کاهش موارد عدم پرداخت

- آموزش و آگاهی رسانی
- پر کردن خلاهای خسارت
- سرعت بازگشت به وضعیت قبل

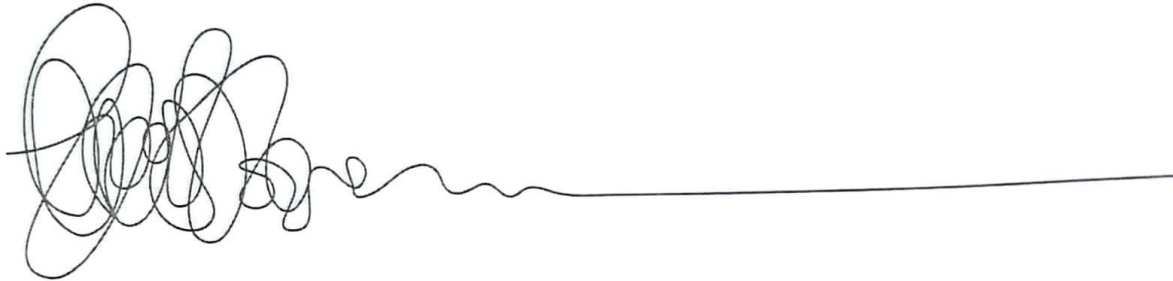




مسیر ایده تا کسب و کار



ایده



کسب و کار

اکتشاف

دریابید که آیا مسیر کلی تان درست است. فرضیات پایه ای را بیازمایید. بینش های اولیه ای کسب کنید تا در طی مسیر به سرعت جهت حرکتتان را اصلاح کنید.



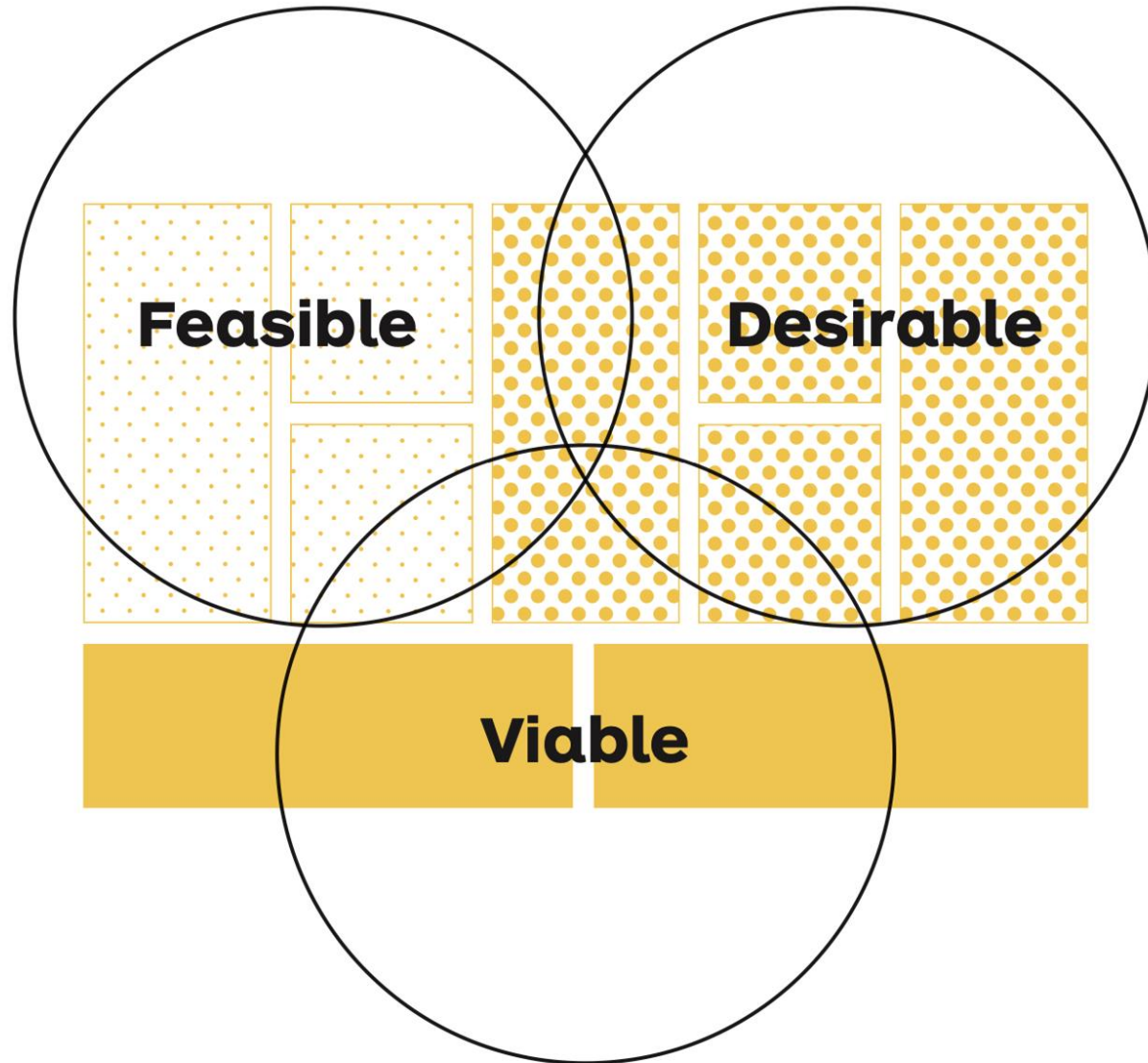
اعتباربخشی

از درستی مسیری که در پیش گرفته اید مطمئن شوید. با شواهد قوی اثبات کنید که ایده کسب و کاری تان به احتمال خیلی زیاد نتیجه بخش است.





ابعاد فرضیه سازی





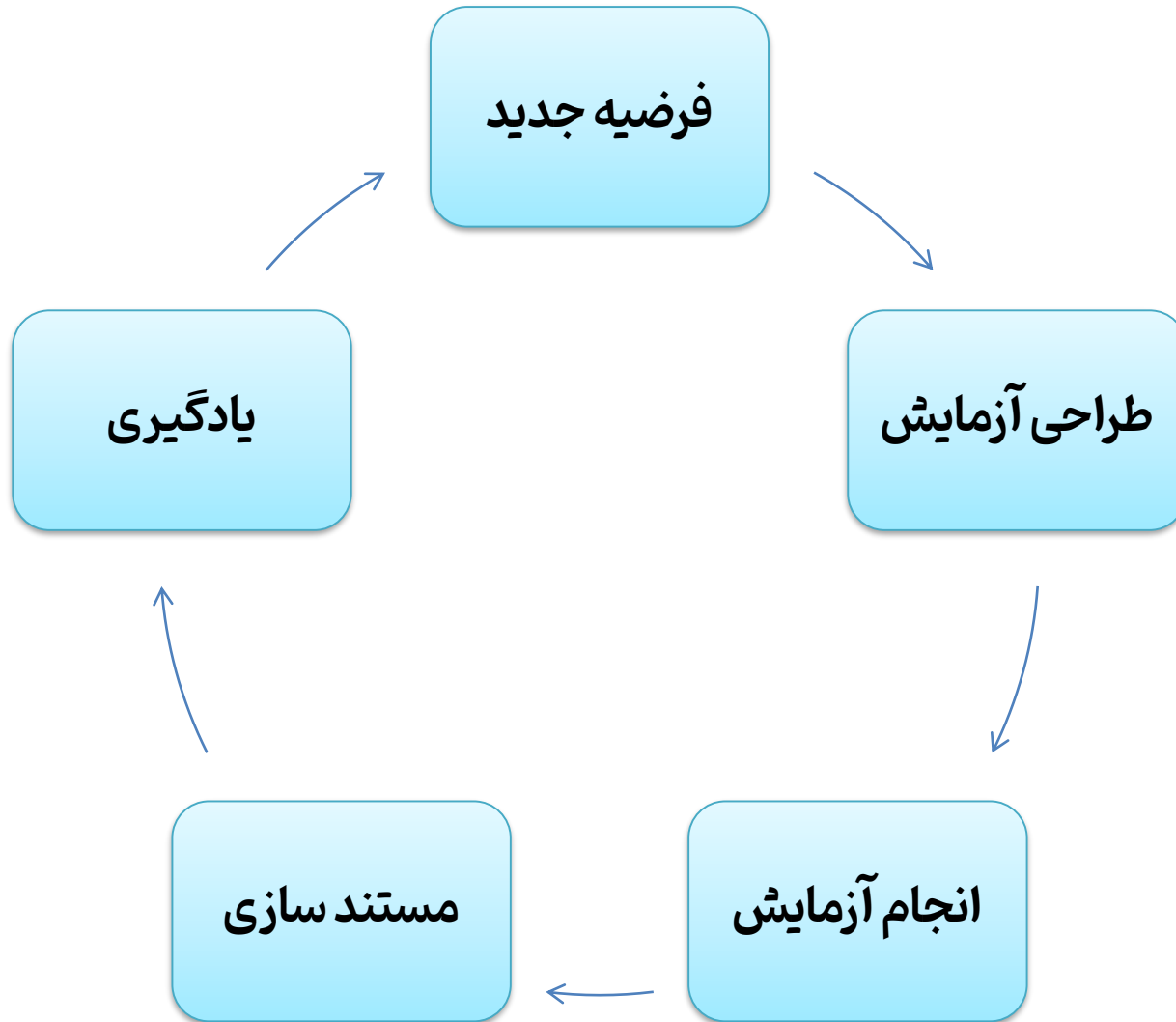
لایه مطرح کردن فرضیات

مطلوبیت





مسیر پیشروی در آزمایش





تفاوت فرض با فرضیه؟

فرض VS فرضیه



سوالات لایه مطلوبیت (مشکل)

آیا مردم مشکل و نیاز مطرح شده را دارند؟

در حال حاضر چگونه مشکل و نیاز خود را حل می کنند؟

راه حل های کنونی چه مشکلات و معضلاتی دارند؟ و چه نیازهایی را برآورده نمی کنند؟

آیا مشکلات کنونی برای مشتریان به قدری بزرگ هستند که حاضر به استفاده از راه حل های جدید شود؟

کدام دسته از جامعه ی ما بیشتر با این مشکل روبه رو هستند؟



سوالات لایه مطلوبیت (راه حل)

آیا محصول ما پاسخگوی نیاز و درد و مشکلات های اصلی کاربران می باشد؟

کاربران در استفاده از محصول ما دچار چه مشکلاتی می شوند؟

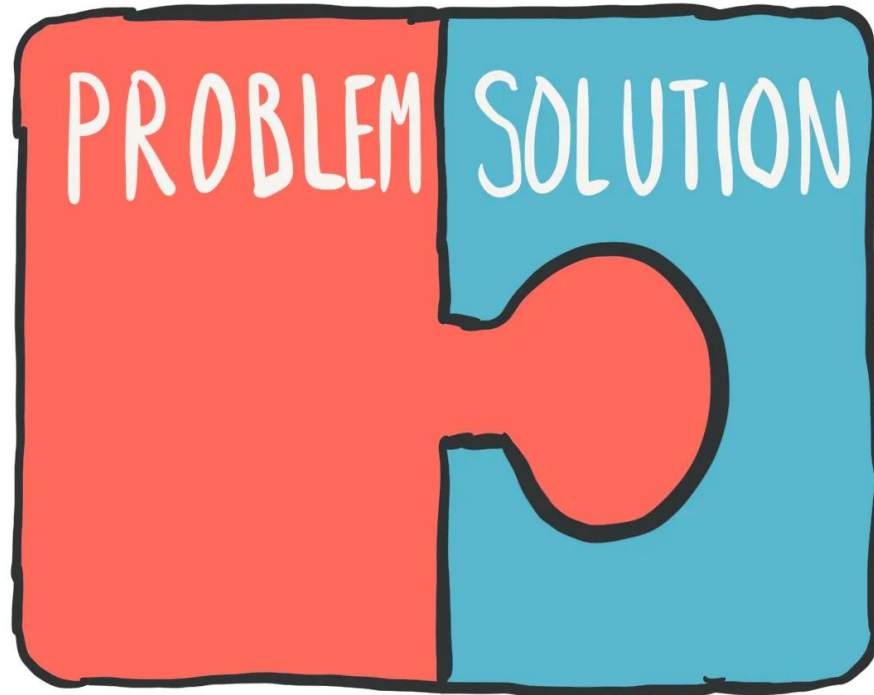
آیا محصول ما می تواند نقصان محصولات قبلی را برطرف سازد؟

از دیدگاه بصری محصول ما در دید مشتری زیبا، شکیل به نظر می رسد؟

چه ویژگی در محصول ما وجود دارد که کاربر برای استفاده از آن حاضر باشد ما را جایگزین رقبا کند؟



تطابق مشکل و راه حل





سوالات لایه امکان پذیری

آیا ایده از لحاظ فنی قابل پیاده سازی است؟

آیا دانش تولید و منابع مورد نیاز برای تولید این محصول وجود دارد؟

آیا می توانیم مجوزهای لازم برای اجرای این کار را اخذ نماییم؟

آیا می توانیم بسترهای قانونی طرح را فراهم آوریم؟

آیا دسترسی به شرکای کلیدی این پروژه امکان پذیر است و آنها با ما همکاری خواهند کرد؟



سوالات لایه تداوم پذیری

آیا مدل درآمدی ما می تواند برای این طرح خلق درآمد کند؟

آیا بزرگی بازار این ایده به قدری هست که بتوان نقطه سر به سر را رد کرد؟

آیا می توان با وجود رقبا به سود دهی در این بازار رسید؟

آیا مشتریان حاضرند بابت این محصول پول پرداخت کنند؟

چه چیزی باعث می شود رقبا نتوانند با پول از شما جلو بزنند؟



با سپاسی از شما

۰۹۱۰۳۰۰۸۴۵۲

Mohammad.j69@gmail.com