

AI dominira, ali nije jedini trend

Uspeh ne zavisi isključivo od usvajanja novih tehnologija, trebalo bi prvo iskoristiti već implementirane digitalne alate do njihovog punog potencijala



U POSLEDNJE VREME GO-TOVO SVI GOVORE samo o primeni veštačke inteligencije u unapređenju poslovanja u delatnosti osiguranja. Ova kolu-

mna će pokušati da podseti da postoji još dosta zanimljivih tehnoloških pravaca za sticanje prednosti nad konkurencijom. Međutim, uspeh ne zavisi isključivo od usvajanja novih tehnologija, trebalo bi prvo iskoristiti već implementirane digitalne alate do njihovog punog potencijala, jer samo tako oni imaju pravu komercijalnu vrednost. Podjednako važno je i ulaganje u zaposlene. Negovanjem kulture kontinuiranog učenja i usavršavanja, osiguravači će pomoći svojim zaposlenima da prihvate najsavremenije alate u svakodnevnom poslovanju.

KVANTNO RAČUNARSTVO – Sve veća dostupnost i pristupačnost kvantnog računarstva otvara nove mogućnosti. Prvobitno fokusirano na bezbednost i kriptografiju, kvantno računarstvo bi uskoro moglo biti primenjeno u oblastima kao što su sprečavanje prevara, upravljanje rizicima u lancu snabdevanja i procena finansijskih rizika.

FOKUS NA OPERATIVNOJ EFIKASNOSTI – Cene više neće biti jedina konkurentna prednost za osiguravajuće kompanije. Osiguravači će se fokusirati na povećanje produktivnosti i obezbeđenje bolje usluge klijentima. Osiguravajuća industrija će se oslanjati na robusne platforme za usavršavanje kako bi rešila problem sve starije radne snage. Fleksibilni i hibridni načini rada će postati standard, kako bi se uskladili sa promenljivim očekivanjima zaposlenih.

HIBRIDNA TRANSAKCIJSKA ANALITIČKA OBRADA (HTAP) I WEB3 – HTAP premošćuje jaz između operacija i analitike, omogućavajući kompanijama da deluju u realnom vremenu u okviru svojih poslovnih procesa. Integracijom HTAP-a sa decentralizovanim modelima podataka, osiguravači mogu značajno unapredi-



Piše: dr BRANKO PAVLOVIĆ, član IO Globos osiguranja i predsednik Udruženja aktuara Srbije

ti otkrivanje prevara, rešavanje šteta i personalizaciju kupaca. Kontekstualne reakcije u realnom vremenu postaju norma, omogućavajući osiguranju da se kreće brzinom očekivanja kupaca.

NAPREDAK U GEOPROSTORNOJ INTELIGENCIJI – Osiguravači će sve više koristiti napredak u geoprostornoj inteligenciji kako bi prebacili fokus sa prijave štete na prijavu incidenta nakon događanja prirodnih katastrofa, jer im to omogućava da se fokusiraju na proaktivno upravljanje rizicima umesto na reaktivno rešavanje šteta. Ovo će pomoći osiguravačima da ubrzaju reagovanje na događaje na terenu, smanje troškove šteta i na kraju poboljšaju korisničko iskustvo.

FINANSIJSKI UTICAJ RANSOMWARE VIRUSA ĆE ESKALIRATI – Istraživanja pokazuju da je finansijski efekat napada ransomware virusa značajno povećan prošle godine. Finansijski uticaj ovih i sličnih napada će verovatno nastaviti uzlaznom putanjom, zahvaljujući naprednim strategijama napadača, ciljanju kritičnih industrijskih sektora i rastućim zahtevima za plaćanje otkupnine. Zbog toga smanjenje ovih i sličnih sajber rizika može postati strateški važan pravac za osiguravajuće kompanije.

PROMENE POD UTICAJEM GENERACIJE Z – Rastući uticaj generacije Z na industriju osigu-

ranja ne može se potceniti. Sklonost ove grupe ka digitalnim interakcijama i kupovini putem interneta menja industriju. Kako bi ostali konkurentni osiguravači moraju da prihvate tehnološki vođenu interakciju sa ovom grupom kupaca. Kako se industrija kreće kroz ove isprepletane izazove, uspeh će zavisi od ravnoteže između tehnoloških inovacija, usmerenosti ka kupcima i društvene odgovornosti.

ŠPIJUNAŽA I REGULATORNI PRITISCI ĆE SE POJAČATI – Širom sveta se usvajaju strogi bezbednosni propisi, zahtevajući poboljšane bezbednosne standarde i u delatnosti osiguranja. Određeni softveri sa otvorenim kodom koji imaju poznate bezbednosne mane ili poreklom iz određenih država koje nisu popularne u drugim državama, suočavaju se sa potpunim zabranama. Ovi propisi će osiguravajuće kompanije učiniti odgovornim za izbor sopstvenog softvera i partnerstava sa dobavljačima, dok će vlade preduzeti korake za zaštitu kritične infrastrukture i smanjenje sistemskih ranjivosti.

NETRADICIONALNO OSIGURANJE – Jedan od velikih izazova u osiguranju je pojava netradicionalnih opcija u tradicionalnijim oblastima osiguranja, kao npr. programi „mreže popusta“. Mreže popusta za lečenje kućnih ljubimaca su vlasnicima isplativije od osiguranja kućnih ljubimaca, jer nude stvarne uštede i pouzdanu uslugu. Slično tome, mreže sa popustima za stomatološke i oftalmološke usluge aktivno kradu klijente dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja.

TEHNOLOŠKI PODRŽANI EKSKLUZIVNI BROKERI ZA SPECIFIČNE VRSTE OSIGURANJA (MGA) – Globalni osiguravači saraduju sa tehnološkim kompanijama, ali MGA sve više preuzimaju ovu ulogu. Poslujući u specifičnim segmentima tržišta i koristeći jedinstvene skupove podataka, oni su u dobroj poziciji da kreiraju visoko prilagođena rešenja za različite izazove na tržištu osiguranja. Aktivnosti MGA će neminovno podstaći inovacije koje će dalje evoluirati poslovne modele osiguravajućih kompanija.

