

## **ДИГИТАЛИЗАЦИЈАТА И ИНОВАЦИИТЕ - ДВИЖЕЧКИ ФАКТОРИ ЗА ИДНИОТ РАЗВОЈ НА ОСИГУРУВАЊЕТО**

Дигитализацијата претставува четврта индустриска револуција која брзо ги трансформира општествата и економиите. Брзината и обемот на промените се веројатно без преседан.

-Дигитализацијата има потенцијал силно да влијае врз речиси секоја индустрија во секоја земја, вклучувајќи ја и осигурителната индустрија. Брзи промени се случуваат низ сите процеси на синџирот на вредности на бизнис моделот на осигурување од дизајн на продукти, преземање на ризици, одредување цени на производи, нивниот маркетинг и дистрибуција до обработка на штети и управување на односите со клиенти, - истакна д-р Климе Попоски, претседател на Советот на експерти на Агенцијата за супервизија на осигурување, на прес-конференцијата во Стопанската комора на Македонија (30.9.2019 година).

Пример за дигитализација се мобилни уреди, интернет-податоци, телематика, големи податоци, машинско учење и вештачка интелигенција, block chain технологија, паметни договори итн. Нашата осигурителна индустрија не е имуна на овие процеси и во секојдневното работење на осигурителните субјекти, се почесто има примена на напредни технологии. Со цел да се согледаат перспективите од придобивките на процесите на дигитализација, како и потенцијалот со кој располага нашата земја во однос на човечки капитал и извори на финансирање, Агенцијата за супервизија на осигурување и Стопанската комора на Македонија организираат два настана „INSUREHACK“ и „INSURTECH Skopje 2019“. Конференција. „Insurtech“ се однесува на употребата на технолошки иновации дизајнирани да ги зголемат заштедите и ефикасноста прифатена од компаниите од осигурителниот сектор, за користење на предностите на новите технологии со цел обезбедување покриеност на дигитално позната база на клиенти. Главна цел на процесот е унапредување на вредносниот синџир на осигурувањето преку иновации и поставување на клиентот во центарот на вниманието.

-Дигитализацијата иако оди побавно кај нас секако е неминовен процес за модернизација во целокупните процеси во осигурувањето, од продажба до решавањето на штетите и интерконекцијата со клиентите, - истакна Ѓорѓе Војновиќ, претседател на Здружението на финансиски организации при Стопанската комора на Македонија.

Пазарот на осигурување и компаниите во земјава се` уште функционираат на принципот на директна продажба, на еден традиционален начин, а нашите системи се`

уште се во фаза на доработка за почеток на дигитализацијата. Иако дигитализацијата во делот на продажбата и проценката на штети е на пониско ниво, сепак радува фактот дека компаниите ја препознаваат како движечки фактор за идниот развој на осигурувањето.

Имаме пораст во „он-лајн“ продажбата на патничкото здравствено осигурување, во дигиталната обнова на полисите за автоодговорност, некои компании воведуваат обнова и продажба на полиси за осигурување на имот, како и почеток на дигитализација на проценка на штети.

„Insurteck“ настанот, кој ќе се одржи на 2 и 3 октомври 2019 година, ќе биде одлична можност за индустријата да се видат резултатите од целокупната дигитализација, како и предлози за унапредување на „он-лајн“ продажбата. Нашата основа се нашите клиенти и наша цел е унапредување на интеракцијата со нив.

Во поглед на состојбите во осигурителниот сектор, трендовите на развој на осигурувањето се поволни со оглед на фактот што кај населението и кај корпоративниот сектор се повеќе се развива свеста за управување со ризиците и осигурувањето се наметнува како ефикасен и економичен инструмент за управување со ризиците.

Најголем удел сè уште има осигурувањето од автомобилска одговорност кое е задолжителна осигурителна класа, што секако е показател дека македонскиот осигурителен пазар сè уште треба да се развива, да се едуцира и да се менува и јавноста да ги препознае придобивките кои ги нудат незадолжителните класи на осигурување. Токму тука е и потенцијалот на осигурителната дејност, во развојот на незадолжителните класи кои и тоа како придонесуваат кон подобар квалитет на живот и кон побезбедна иднина.

Очекувањата се дека во голема мера ќе растат незадолжителните осигурувања и како пример е доброволното приватно здравствено осигурување кое се повеќе е барано од страна на клиентите. Ова е сегмент кој дава огромни можности и има голем потенцијал.



*Влатко Стојановски*