

Przewidywania vs. rzeczywistość: Czy branża ubezpieczeniowa adaptowała się do trendów 2024 roku?

Wraz z początkiem 2024 roku eksperci przewidywali, że branża ubezpieczeniowa będzie musiała zmierzyć się z szeregiem dynamicznych zmian, napędzanych przez rosnącą digitalizację, personalizację usług oraz zrównoważony rozwój (ESG). Po kilku miesiącach warto zastanowić się, które z tych przewidywań okazały się trafne oraz jak branża i firmy współpracujące z sektorem ubezpieczeń dostosowują się do zmieniających się potrzeb klientów oraz technologicznych innowacji.

Cyfrowa transformacja w pełnym rozkwicie: Automatyzacja procesów to przyszłość

Rok 2024 – tak jak przewidywano na początku roku – przyniósł ze sobą kontynuację transformacji cyfrowej w branży ubezpieczeniowej. Spodziewano się dalszego rozwoju i implementacji technologii, takich jak AI czy uczenie maszynowe. Te innowacje miały na celu usprawnienie procesów, takich jak wycena ryzyka, personalizacja ofert czy automatyzacja obsługi klienta. Kluczowe było zastosowanie sztucznej inteligencji do przewidywania trendów i zachowań klientów, co pozwoliło na tworzenie bardziej dopasowanych i konkurencyjnych produktów ubezpieczeniowych.

Klient w centrum uwagi: personalizacja produktów jako klucz do sukcesu

Kolejnym kluczowym trendem na 2024 rok, który był konsekwentnie realizowany przez firmy z branży ubezpieczeniowej i przedsiębiorstwa, które z nimi współpracują, jest personalizacja produktów ubezpieczeniowych. Konsumenci coraz częściej oczekują ofert skrojonych na miarę ich indywidualnych potrzeb. Personalizacja, wspierana przez technologie takie jak Big Data i sztuczna inteligencja, pozwala ubezpieczycielom lepiej dopasować polisy do profili klientów, co w konsekwencji umożliwi dynamiczne dostosowywanie ofert w czasie rzeczywistym i zwiększa konkurencyjność firm na rynku.

Zielona przyszłość ubezpieczeń: ESG i zrównoważony rozwój

Zrównoważony rozwój oraz kryteria ESG (Environmental, Social, Governance) – tak jak przewidywano – stały się kluczowym punktem w strategiach ubezpieczycieli. Firmy coraz częściej włączały ESG do swoich modeli oceny ryzyka oraz inwestycji, aby dostosować się do rosnących oczekiwań społecznych i regulacji prawnych.

Britenet na straży innowacji: technologiczne wsparcie dla branży ubezpieczeniowej

Do tegorocznych trendów w branży ubezpieczeniowej zaadaptowały się nie tylko przedsiębiorstwa, których głównym obszarem działań jest sektor insurance, lecz także firmy, wspierające tę branżę poprzez rozwój oprogramowania. Dla jednego ze swoich klientów z branży ubezpieczeniowej zespół specjalistów Britenet wdrożył m.in. autorskie, klientocentryczne rozwiązanie, pozwalające na zarządzanie najważniejszymi danymi firmy w innowacyjny i w pełni bezpieczny sposób. Zaimplementowane narzędzie pomogło zwiększyć świadomość partnera w kwestii dbania o przejrzystość i jakość danych oraz stworzyło warunki do poprawy wyników sprzedażowych w przyszłości.

Łącząc ekspertów: wpływ Britenet na rozwój branży ubezpieczeniowej

Britenet aktywnie przyczynia się do rozwoju sektora ubezpieczeniowego nie tylko poprzez wdrażanie rozwiązań IT dla swoich partnerów, lecz także organizując różnego typu spotkania branżowe i webinary. Są one platformą do spotkań dla kluczowych ekspertów z dziedziny ubezpieczeń i technologii, co sprzyja wymianie doświadczeń oraz dyskusjom na temat najnowszych trendów i innowacyjnych rozwiązań.

W kwietniu br., wraz z Gazetą Ubezpieczeniową zorganizowano śniadanie biznesowe, które zgromadziło wiodących ekspertów z branży ubezpieczeniowej i nie tylko. Wśród prelegentów znaleźli się przedstawiciele np. LINK4, Beesafe, ERGO Hestia, Britenet oraz Microsoft. Wydarzenie to stanowiło doskonałą okazję do nawiązywania nowych kontaktów biznesowych oraz zgłębiania wiedzy na temat technologii chmurowych.

Niedawno zaś, **26.09.2024**, miało miejsce spotkanie online poświęcone roli klientocentryzmu w rozwoju firm ubezpieczeniowych. Webinar [„Insuring Growth Through Customer Centricity”](#) zgromadził ekspertów branży ubezpieczeniowej, którzy podzielili się swoimi doświadczeniami i wskazówkami na temat nowoczesnych strategii rozwoju biznesu poprzez skoncentrowanie na potrzebach klientów. Prelegentami na tym wydarzeniu byli Bartosz Kwieciński, Marketing and Direct Department Director w Generali oraz Bartosz Sokołowski, Technical Leader w Britenet.

Podczas webinaru poruszono szereg kluczowych zagadnień dotyczących relacji firm ubezpieczeniowych z klientami oraz tego, jak zrozumienie ich potrzeb może stać się motorem napędowym wzrostu. Eksperti przedstawili najlepsze praktyki i strategie, które pozwalają firmom z sektora ubezpieczeń dostosować się do oczekiwań współczesnych konsumentów oraz zoptymalizować swoje operacje.

Zrozumieć potrzeby klienta: Britenet wspiera wzrost firm ubezpieczeniowych

Wnioski z przeprowadzonego niedawno webinaru oraz analiza rynku insurance w Polsce jasno pokazują, że zrozumienie potrzeb klientów oraz umiejętne wykorzystanie narzędzi cyfrowych mogą stanowić kluczowy element przewagi konkurencyjnej dla firm ubezpieczeniowych. Britenet kontynuuje swoją misję wspierania firm w ich transformacji oraz w adaptowaniu do trendów w branży ubezpieczeniowej z 2024 roku, oferując nowoczesne rozwiązania, które pomagają dostosować się do zmieniających się realiów rynkowych.