axioma
DYSTRYBUCJA

ROSNĄCA INFLACJA WPŁYNĘŁA RÓWNIEŻ NA RYNEK UBEZPIECZEŃ

Ubezpieczenie szyte na miarę

Rynek ubezpieczeń w Polsce, pomimo inflacji, nieustannie się rozwija. Wprowadzanie przez towarzystwa ubezpieczeniowe nowych produktów ubezpieczeń dla klientów indywidualnych i firm, majątkowych i życiowych, odgrywa dużą rolę, ponieważ zabezpieczone są różne potrzeby i interesy ludzi.

W przypadku zdarzeń losowych z pomocy, którą udziela towarzystwo ubezpieczeniowe, korzystają zarówno poszkodowani (wypadek drogowy, błąd medyczny), jak i ubezpieczeni, którzy zawarli polisę i posiadają ochronę, którą wykupili od wystąpienia określonych w umowie ubezpieczenia zdarzeń przyszłych (urodzenie dziecka, planowa operacja, zalanie mieszkania).

Dla powstawania nowych produktów ogromne znaczenie ma Big Data, która jest cennym źródłem wiedzy o zachowaniach i potrzebach klientów, a tym samym szybką odpowiedzią na zmieniające się warunki rynkowe. Dzięki Big Data ubezpieczyciele mogą tworzyć bardziej precyzyjne i dopasowane do potrzeb produkty ubezpieczeniowe, dzięki czemu my agenci możemy przygotowywać bardziej wartościową, atrakcyjną i zróżnicowaną ofertę ubezpieczeniową dla naszych klientów.

Tak na przykład, na podstawie analizy stylu jazdy kierowcy, technologia pomaga wyciągnąć wnioski do tworzenia prognoz na temat postępowania, stylu życia ludzi, a to ma wpływ na wysokość zaproponowanej składki ubezpieczeniowej. Określona cena ubezpieczenia danego rodzaju uzależniona jest od wielu czynników, takich jak wiek klienta, historia ubezpieczeniowa, miejsce zamieszkania, zakres ubezpieczenia, wprowadzone indywidualne rozszerzenia lub ograniczenia. Ogólnie rzecz biorąc, składka ubezpieczeniowa jest wyliczona przez ubezpieczyciela po przeanalizowaniu wszystkich czynników związanych z konkretnym ubezpieczeniem.

Niestety, czasy, gdy rynek ubezpieczeniowy oferował obniżki składek bezpowrotnie się skończył. Jest to niewątpliwy efekt inflacji, spowolnienia gospodarczego z uwagi na wzrost kosztów i spadek przychodów w skali mikro i makroekonomicznej, problemy geopolityczne. Wzrost cen usług i produktów, wielokrotnie brak ich dostępności przekłada się na każdą likwidację szkód zarówno majątkowych, jak i komunikacyjnych. Tym samym naprawa lub odtworzenie posiadanego mienia staje się droższe, odszkodowania są wypłacane w wyższych kwotach, co rzutuje na wzrost składek ubezpieczeniowych.

Przykładowo obecnie spotykam się ze zdziwieniem i niedowierzaniem Klientów, że ich kilkuletni samochód system ekspercki wycenia na kwotę wyższą niż w ubiegłym roku. Za wyższą sumą ubezpieczenia podąża również wyższa składka.

Świadomość ludzi każdego roku jest również większa. To właśnie świadomość czyli wiedza, odczucia, posiadane doświadczenia, decydują o zrozumieniu, jakiego rodzaju ochronę zapewniają im produkty ubezpieczeniowe. Świadomość ubezpieczeniowa może się zmieniać także zgodnie z sytuacją społeczną i ekonomiczną. Należne odszkodowanie np. za uszkodzenie samochodu wielokrotnie może obejmować oprócz kosztów jego naprawy także zadośćuczynienie/wyrównanie poniesionej straty dotyczące różnicy między wartością samochodu przed uszkodzeniem jak i po naprawie.

Analogicznie wygląda sytuacja w ubezpieczeniach majątkowych, gdzie ceny nieruchomości na rynku pierwotnym i wtórnym wzrosły. Ubezpieczanie mieszkania, domu czy mienia firmowego na wartość, która widniała na polisie w ubiegłym roku w przypadku szkody może spowodować niedoubezpieczenie, wypłatę niższego niż oczekiwane odszkodowanie ze względu na nierynkową sumę ubezpieczenia. Jedynym sposobem jest urealnienie sum ubezpieczenia/wartości posiadanego majątku, zawierając nową polisę lub aneksując obecnie trwającą (polisy wieloletnie), aby nie obniżyć standardu naszego życia, powiększając stratę, która zaistnieje w przypadku szkody.

Świadomość ubezpieczeniowa odgrywa również ogromną rolę w procesie decyzyjnym Klientów, jeśli chodzi o podejmowanie wyborów przy zakupie ubezpieczenia. Wielu klientów zna coraz lepiej produkty i swoje prawa, ma oczekiwania co do formy i sposobu zawarcia polisy. Klienci chcą mieć wybór, profesjonalne doradztwo, które bazuje na porównaniu dostępnych ofert na rynku. Idąc dalej w rozważaniach, w przypadku szkody również oczekiwania klientów sprowadzają się do szybkiego procesu likwidacji, zdalnej/mobilnej obsługi, sprawnej wypłaty odszkodowania, które zrekompensuje poniesioną stratę.

Największą pozytywną zmianą, którą można zaobserwować pomimo kryzysu jest zrozumienie, że tylko kompleksowa ochrona, zabezpieczenie nie tylko składników majątku, ale również życia i zdrowia jest najważniejsze w dzisiejszych czasach. Wszystko zaczyna się więc od zawarcia polisy adekwatnej do ochrony, którą chcemy uzyskać. Kluczowa w tym zakresie jest rola agenta ubezpieczeniowego, który będzie potrafił przekazać w sposób profesjonalny, życzliwy i obiektywny blaski i cienie różnych propozycji, które oferuje rynek ubezpieczeniowy.

artykuł sponsorowany