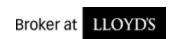


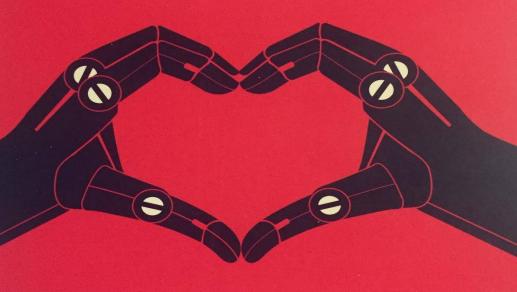
# ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У СТРАХОВАНИЯ И КАКОЕ НАШЕ СЕГОДНЯШНЕЕ "ЗАВТРА"?

## WILL THE INSURERS OF TODAY BE THE INSURERS OF TOMORROW (SCOR)





# TECHNOLOGY vs. HUMANITY



The coming clash between man and machine

**Gerd Leonhard** 



ЧЕЛОВЕЧЕСТВО ПОМЕНЯЕТСЯ В СЛЕДУЮЩИЕ 20 ЛЕТ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ПРЕДЫДУЩИЕ 300 (+) 90% НА 10%, НУЖНО ДОВЕСТИ ДО 98% НА 2% ЭТИ (-) 10% МОГУТ ДОРАСТИ ДО 50% И ВЫШЕ. КАК, ДЛЯ ЧЕГО И ПОЧЕМУ – ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ К БУДУЩИМ ТЕХНОЛОГИЯМ. СЕГОДНЯ НЕЛЬЗЯ ПРОСТО «ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД И СМОТРЕТЬ, ЧТО БУДЕТ»







СТИВЕН ХОКИНГ: «АІ КОМПЬЮТЕРОВ ОБГОНИТ ИНТЕЛЛЕКТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ УЖЕ В БЛИЖАЙШИЕ 100 ЛЕТ, И КОГДА ЭТО СЛУЧИТСЯ, НУЖНО УБЕДИТЬСЯ В ТОМ, ЧТО ЦЕЛИ КОМПЬЮТЕРА И ЧЕЛОВЕКА БУДУТ СОВПАДАТЬ, А НЕ ИДТИ ВРАЗРЕЗ ДРУГ ДРУГУ». В ПЕРСПЕКТИВЕ – ВОЙНА МАШИН И ЛЮДЕЙ.

ПОЛОВИНА ПРОФЕССИЙ ИСЧЕЗНЕТ В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ 20 ЛЕТ, КОНКУРЕНЦИЯ ЗА РАБОТУ С РОБОТАМИ



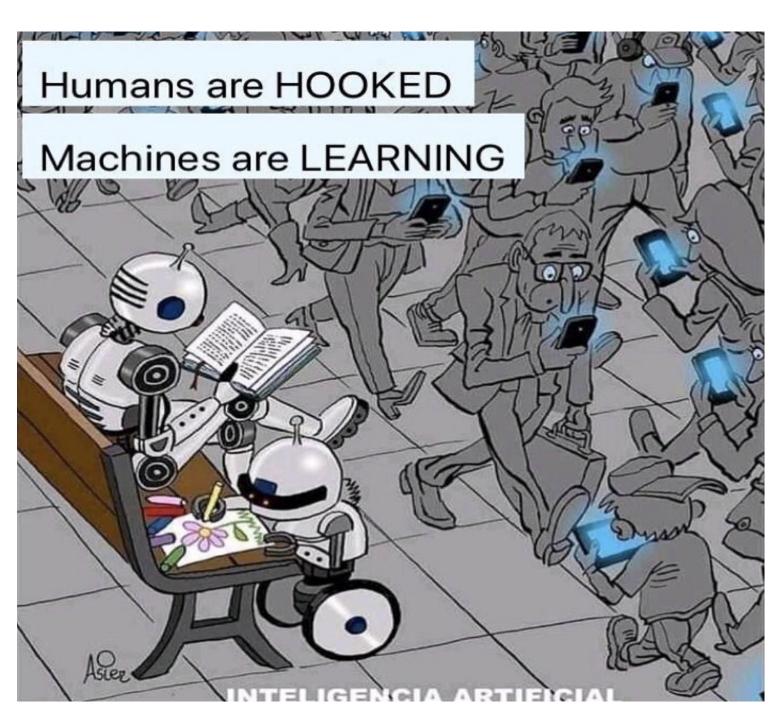
АЛЕКСАНДР СИТУХА: 98% - ЧЕЛОВЕК ПОТРЕБЛЯЮЩИЙ, БУДУТ ЖИТЬ НА ББД, ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ БИО РАЗНООБРАЗИЯ,

2% - ЧЕЛОВЕК ТВОРЧЕСКИЙ.

СТОИМОСТЬ ПРЕДМЕТОВ МАССОВЫХ ПРЕДМЕТОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ – ПОЧТИ НУЛЕВАЯ, ТВОРЧЕСКИХ – СТРЕМИТЬСЯ К БЕСКОНЕЧНОСТИ.

ОБКАТКА МОДЕЛИ CREATIVE ECONOMY, КОГДА ЛЮДИ ПРИУЧЕНЫ К ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ.







TESLA – В АПРЕЛЕ ОБЪЯВИЛИ О РАЗРАБОТКЕ СВОЕЙ СТРАХОВКИ НА БАЗЕ ДАННЫХ ОБ ЭЛЕКТРОМОБИЛЯХ И ПОВЕДЕНИИ ВОДИТЕЛЕЙ

МАРТИ РАЙАНА, TELEMATIC: БУДЕТЕ ПЛАТИТЬ ... ЗА РИСКИ ... НА БАЗИСЕ СЕКУНД, МИНУТ ИЛИ ДНЕЙ..»

ОБЪЕДИНЕНИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИИ НА СТРАХОВАНИИ РИСКОВ КАК ЧАСТЬ ЭКОНОМИКИ СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ (SHARING ECONOMY)



#### ПРОДУКТЫ СТРАХОВАНИЯ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЙ: КИБЕР-РИСКОВ, КРИПТОВАЛЮТ

Coinbase осуществляет страхование средств клиентов с середины ноября 2013 года: защита клиентов от рисков кражи их идентификаторов в случае взлома с общим лимитом до \$255 млн.

Криптографическая платформа Kingdom Trust, расположенная в США, оформила страховку на риски при работе с системой кастодиального хранения валютных средств

КИБЕРПРЕСТУПНИКИ БУДУТ БОЛЕЕ МОТИВИРОВАНЫ



что можно делать сегодня?

АЛЕКСАНДР ДОЛГИН: ЛЮДИ УЖЕ НЕ МОГУТ ТРАТИТЬ ВРЕМЯ И ОБРАБАТЫВАТЬ ИНФО ДЛЯ СРАВНЕНИЯ И ВЫБОР ТОВАРА, ОЦЕНИВАЯ ЕГО КАЧЕСТВА (ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА).

В РЯДЕ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВАЯ ЧАСТЬ ТАРИФА УЖЕ НЕЗНАЧИТЕЛЬНА. ОСТАЛЬНАЯ ЧАСТЬ ТАРИФА — РАСХОДЫ НА ПРОДВИЖЕНИЕ И СЕРВИС. НОВЫЕ ПОДХОДЫ В НАДЗОРЕ?

КАК ПРОДВИГАТЬ, КАКОЙ КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС?



Ernst & Young: 80% клиентов СК хотели бы больше использовать digital-каналы вроде чата, email, мобильных приложений, вместо того чтобы решать свои вопросы через представителей компании.

Теleperformance CX Lab: в 2018 году 77% потребителей предпочли живого человека виртуальному ассистенту для обращения в службу поддержки. Половина респондентов объясняют свой выбор привычкой с кемто разговаривать, а 36% потребителей считают ботов слишком обезличенными.



Эмпатия и простая человеческая поддержка попрежнему играют важную роль в коммуникации с клиентами. Порой важнее поговорить с дружелюбным человеком, который с пониманием отнесется к вопросу или проблеме, нежели получить хоть и быстрый, но стандартный ответ чат-бота.

Идеальный клиентский сервис должен предоставлять потребителям возможность свободного и бесшовного переключения между традиционными и digital-каналами. Но компании должны понимать, почему клиенты выбирают тот или иной способ коммуникации, и постоянно совершенствовать их



#### СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

ВСЕГДА РАДЫ ПОМОЧЬ!

WE CAN HELP!