SLIDE 1:

Slovy:

Firmy chtějí inovovat, ale nevědí, co mají chtít.

Pasivně čekají na nabídky a přichází tak o výhodu "být první".

- → Partner rozumí všem tématům, je schopen je zastřešit v celé šíři
- pomoc při **vydefinování konkrétních možností** /AI, IoT, mobilní technologie.../

Obraz:

vizualizace tématu

SLIDE 2:

Slovy:

Říct, jak to většinou bývá, co je špatně: dílčí drobné kroky, které samostatně nefungují

x správný postup: Podívat se na to jako na celek a rozhodnout, co bude priorita

Obraz:

vizualizace tématu /možná v podobě timeline nebo jinak/

nadpis: Modelová spolupráce

- 1. potřeby klienta rozbor situace
- 2. definování možností
- 3. prioritizace / rozpočtování /business case
- 4. digitální strategie vč. nastavení postupných kroků /cílů
- 5. dlouhodobé partnerství a rozvoj spolupráce

SLIDE 3:

nadpis: Use case - Moderní technologie v oboru pojišťovnictví

Obraz:

Vizualizace jednotlivých účastníků /a situace/ tak, aby se dalo u každého zastavit a popsat benefity, které mu moderní technologie přináší.

Slovy:

Slovně říct přínos pro každou položku /všechny strany/ Benefity se řeknou slovně, nebudou vypsány.

- obchodní zástupce mobilní aplikace, instantní zavádění nových produktů, paperless, inteligentní risk scoring klienta
- klient inteligentní a individuální pricing, automatické ověření totožnosti pojišťovna jako firma - client servis pro stávající /nové zákazníky - pobočky IoT, finanční úspory
- **pojistná událost** IoT, odhalování pojistných podvodů pomocí AI adaptivní fraud detection systémy, automatická analýza fotek pojišťované entity (auto, dům) a hledání duplicit a anomálií

SLIDE 4:

Obraz:

Vizualizace, která má za cíl ukázat, že je třeba na věc pohlížet jako na celek + text celková digitální strategie firmy.

Slovy:

Moderní technologie spolu souvisí, doplňují se a navazují na sebe. Vždy je nutné **vytvořit celkovou koncepci** pro daného klienta.

K tomu potřebujete partnera, který vidí souvislosti i potenciál, a je schopen pokrýt celou oblast.

Logo Adastra