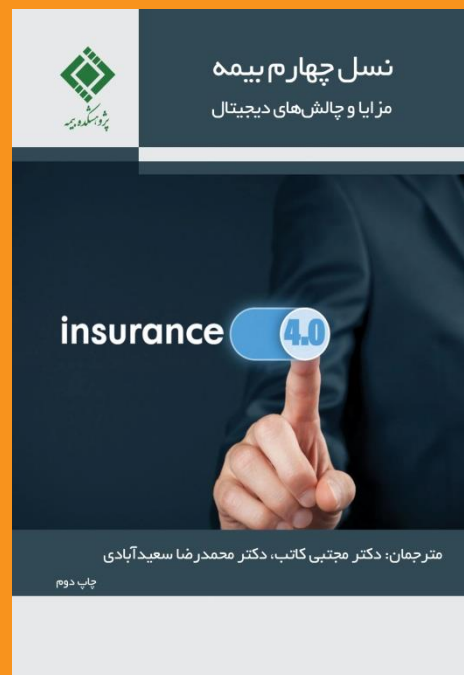


سازمان‌هایی که در مرحله نوآوری پیشرفته هستند الگوهای کسب و کار خود را حول فرصت‌های دیجیتال طراحی کرده و روابط با مشتریان را در کانون تلاش‌های خود قرار می‌دهند. رویکرد نسل چهارم بیمه گامی اساسی برای نوآوری شرکت‌های بیمه به شمار می‌آید.

موفقیت بلندمدت نه توسط قدرت، مهارت و دانش فنی شرکت بلکه از اکوسیستم‌هایی حاصل می‌شود که شرکت‌ها باید خود را حول آنها بسازند. اکوسیستم‌ها مزایای رقابتی ایجاد می‌کنند که برای بقاء در بازار ضروری‌اند. ورود نسل چهارم بیمه منجر به الگوهای کسب و کار چابک‌تر و کارآمدتر شده که علاوه بر برآوردن نیازهای مشتریان، از فرصت‌های تجاری در حال تحول به شکلی بسیار مؤثر، کارآمد و مقرون به صرفه هم در زمان حال و هم آینده استفاده خواهند کرد.

این کتاب الگویی از کسب و کار را ارائه می‌دهد که در آن اجزای اصلی نسل چهارم بیمه و راه‌حل‌های مؤثر، کارآمد و اقتصادی برای پیاده‌سازی این راه‌حل‌ها برجسته شده‌اند. نتایج موجود در این کتاب نشان می‌دهد که نسل چهارم بیمه می‌تواند مزایای زیادی از جمله حمایت از فعالیت‌های سازمان با هدف اتخاذ تصمیمات پیچیده و اجرای تصمیمات و اقدامات راهبردی متمرکز به همراه داشته باشد. چشم‌اندازی که در این کتاب عرضه می‌شود بر این نکته تأکید دارد که سازمان‌های بیمه‌گر باید خود را با تغییرات جهان امروز تطبیق دهند، فرایندهای داخلی را بازبینی کنند و در مورد مدل‌های کسب و کار تجدیدنظر اساسی نمایند. این کتاب در ۱۶ فصل و ۴۹۱ صفحه به رشته تحریر در آمده است.



نویسندگان:

دکتر مجتبی کاتب

دکتر محمدرضا سعیدآبادی

ناشر:

پژوهشکده بیمه

سال نشر:

۱۴۰۲

شابک:

۹۷۸۶۲۲۶۸۱۴۵۹۱