

9

ИНСУРТЕКИЙН ШИНЭ БҮТЭЭГДЭХҮҮНҮҮД

Гүйцэтгэсэн: Б.Тэргэл¹⁵

¹⁵ СЗХ, Зах зээлийн судалгаа, хөгжлийн газрын референт email: tergel@irc.mn

ХУРААНГУЙ

Хурдтай өөрчлөгдөж буй орчинд даатгалын салбар нь эрчим хүчний шилжилт, эргэлтийн эдийн засаг, нэмэгдэж буй хотжилт, дижиталчлал зэрэг урьд өмнө байгаагүй өөрчлөлтүүдийг даван туулах үетэй нүүр тулсан. Маш удаан хугацаанд эдгээр хэв маяг нь бидний хэрхэн ажиллаж, амьдрахад нөлөөлөх билээ. Ковид-19 цар тахал, инфляц, дайн, улс төрийн орчин зэрэг гаднын хүчин зүйлс зах зээлд ихээхэн нөлөөлсөн. Сүүлийн жилүүдэд даатгалын салбар нь их төвөгтэй, олон янз болсон. Даатгалын технологи (инсуртек) олон жилийн өмнөөс бий болсон ч сүүлийн жилүүдэд хэрэгцээ нь огцом өссөн. Өнөөгийн эдийн засаг, улс төрийн нөхцөл байдлаас үл хамааран 2020 оноос хойш инсуртек нь зах зээлийг өөдрөг үзлээр хөдөлгөж, гэрээний тоо, санхүүжилтийн хэмжээ мэдэгдэхүйц нэмэгдсэн байна. Сүүлийн хэдэн жилийн хугацаанд уламжлалт даатгалын компаниуд дижитал бизнесийн загварт шилжихийн чухлыг ойлгож эхэлж байна. Энэхүү судалгааны ажлыг инсуртекийн бүтээгдэхүүнүүд болон олон улсын сайн туршлагауд болон Монгол Улсад нэвтрүүлэх боломжтой орчныг бүрдүүлэх зорилгоор хийж гүйцэтгэн холбогдох санал, дүгнэлтийг боловсрууллаа.

Түлхүүр үгс: Инсуртекийн бүтээгдэхүүнүүд, даатгалын цахим үйлчилгээ, зохицуулалт

JEL ангилал: O16, O36

I.	УДИРТГАЛ	317
II.	ИНСУРТЕК	318
III.	ИНСУРТЕК БҮТЭЭГДЭХҮҮНҮҮД	325
	Параметрик даатгал /Parametric insurance/	325
	Угсармал даатгал /embedded insurance/	328
	Телематик буюу хэрэглээнд суурилсан даатгал	331
	Open insurance буюу даатгалын хяналтын самбарын үйлчилгээ	335
IV.	МОНГОЛ УЛСЫН ДААТГАЛЫН ЦАХИМ ҮЙЛЧИЛГЭЭ	340
	ДҮГНЭЛТ, САНАЛ	341
	ЭХ СУРВАЛЖ	343
	ЗУРГИЙН ЖАГСААЛТ	
	Зураг 1. Инсуртекийн хөгжил	319
	Зураг 2 Даатгалын өртгийн сүлжээ	321
	Зураг 3 Телематик даатгал	331
	Зураг 4 Даатгалын хяналтын самбарын хэрэглэгчийн харагдах байдал	335
	Зураг 5 Даатгалын хяналтын самбарын үйлчилгээний зураг төсөл	336
	ХҮСНЭГТИЙН ЖАГСААЛТ	
	Хүснэгт 1 Олон улсын инсуртекийн хөгжил	319
	Хүснэгт 2 Телематик даатгалын сайн болон сул талууд	333

I. УДИРТГАЛ

Дэлхий даяар инсуртекийн байнга хувьсан өөрчлөгдөж буй орчинд Монгол Улс уламжлалт, технологийн шинэчлэлийн уулзвар дээр зогсож байна. Даатгалын уламжлалт үйл явцыг оновчтой болгох, сайжруулахад чиглэсэн технологийн дэвшлийн давлагааг Монгол Улсад инсуртек авчрах юм. Эдгээр шинэлэг зүйл нь Монголын хүн амын хувьсан өөрчлөгдөж буй хэрэгцээг хангахаас гадна даатгалын үйлчилгээний үр ашиг, хүртээмжийг хангахад хувь нэмэр оруулна.

Дижитал платформ, хиймэл оюун ухаан, өгөгдлийн шинжилгээний нэгдмэл байдал нь даатгалын бүтээгдэхүүнийг хэрхэн бүтээх, түгээх, удирдахад хувьсгал хийж байна. Хялбаршуулсан андеррайтерийн үйл явцаас эхлээд хувь хүнд тохирсон даатгалын гэрээг

санал болгох гэх мэт инсуртек нь илүү харилцагч төвтэй, мэдрэмжтэй даатгалын салбарыг бий болгох замыг нээж байна. Хиймэл оюун ухаан, блокчэйн, мэдээллийн аналитикийг нэгтгэснээр уламжлалт даатгалын тогтолцоог шинэчилж, илүү боловсронгуй болгож зах зээлд ажиглагдаж буй хувьслын тодорхой үе шатуудыг ахиулах юм.

Энэхүү судалгааны хүрээнд инсуртекийн ач холбогдлыг судлан сүүлийн үед ашиглаж байгаа инсуртекийн хамгийн эрэлттэй бүтээгдэхүүний талаар болон түүний төрөл, онцлог, зохицуулалт ба улс орнуудын сайн туршлагыг судлан манай улсын даатгалын салбар дахь инсуртекийн хэрэгцээ, шаардлагыг тодорхойлж, түүнийг хэрхэн хэрэгжүүлэх талаар саналаа оруулахад чиглэсэн.



II. ИНСУРТЕК

Даатгалын компаниуд бизнесийн үйл явцыг сайжруулж, үр ашгийг нэмэгдүүлэх зорилгоор хиймэл оюун ухаан (AI), зүйлсийн интернэт (IoT) болон блокчэйн зэрэг шинээр гарч ирж буй технологиудыг ашиглаж байгаа нь инсуртек юм. Инсуртек стартапууд эдгээр шинэ технологиудыг хамгийн түрүүнд хөшүүрэг болгож байсан бол

үндэсний томоохон даатгалын компаниуд өдгөө бизнесийнхээ олон салбарт инсуртекийг ашиглаж байна.

Инсуртек нь хэрэглэгчдийн хэрэгцээний өөрчлөлт, технологийн шинэ чадавхын өсөлт гэсэн хоёр хүчний огтлолцол дээр бий болсон.

ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ХЭРЭГЦЭЭ, ХҮЛЭЭЛТ



Үнийн эмзэг байдал



Түрээслэх, өмчлөх
(ялангуяа залуу хэрэглэгчдийн дунд)



Хотод бага жолоодох
(Уян хатан байдал)



Хэрэглэгч төвтэй туршлага
(Тав тухтай байдал, ил тод байдал)



Илүү их технологийн мэдлэгтэй хэрэглэгчид
(эрэлттэй эдийн засаг)

ШИНЭ ТЕХНОЛОГИ, МЭДЭЭЛЛИЙН ЧАДАВХ



Платформд суурилсан аргууд
(Дижитал)



тохиргоо болон захиалгат үйлчилгээ



Хүсэлтийн дагуу үйлчилгээ



Урьдчилан таамаглах аналитик
(нөхөн төлбөрийн мэдүүлэг, ирээдүйн алдагдал, шимтгэл)



AI-д суурилсан хэрэгсэл ба автоматжуулалт
(нөхөн төлбөрийн удирдлага)

Инсуртекийн хувьсал: 2010–аад оны дундуур санхүүгийн үйлчилгээний бусад салбараас ялгаатай нь даатгалын салбар нь шинэ технологи, бизнесийн загвараар үндсэндээ тасалдаагүй. Гэсэн хэдий ч олон их наяд долларын дэлхийн аж үйлдвэрийн бүхий л салбарт чиглэсэн инсуртек стартапууд олширч, энэ салбар маш чухал эргэлтийн цэгт тулгарсан. Уламжлалт ёсоор маш нарийн, өндөр зохицуулалтын үйл явцтай байсан салбар хурдацтай ганхав. Ковид–19 цар тахал 2019 оны сүүлээр дэгдсэний дараа томоохон гарааны өсөлт дээд цэгтээ хүрч, өсөлтийн хурд бага зэрэг буурсан. Үүнд 2020 оны эхээр дэлхийн хэмжээний томоохон

хорио/тусгаарлалтын үеэр хөрөнгийн зах зээл дэх тодорхой бус байдал, аж үйлдвэрийн эхлэлийн үе шатнаас хэтэрсэн төлөвшил голлон нөлөөлсөн. Өнөөгийн байдлаар Ковид–19–ийн урьд өмнө хэзээ ч байгаагүй нөлөөллөөс болж цочирдсон үйлчлүүлэгчид даатгалыг нэн тэргүүнд тавьж байгаа ч уламжлалт даатгалын компанид хандах хандлага өөрчлөгдсөн. Цар тахлын дараах даатгуулагчид ерөнхийдөө дижитал туршлагыг эрэлхийлж байгаа бөгөөд энэ нь инсуртек салбарт цөөн тооны тогтсон тоглогчдын өсөлтийг бий болгож 2020 онд олон нийтэд бүртгэлтэй инсуртекийн зах зээлийн үнэлгээ 22.0 тэрбум доллароос давж байна.

ИНСУРТЕКИЙН ХӨГЖИЛ

Хэрэглэгчдийн үйлчлүүлэгчдэд саадгүй хаана ч, хэзээ ч үйлчлүүлэх боломжтой үйлчилгээний талаарх хүлээлт нь инсуртек салбарын хувьслыг голчлон удирддаг. Даатгагчид ашигт ажиллагааг нэмэгдүүлж, үйл ажиллагааны зардлыг бууруулахын зэрэгцээ үйлчлүүлэгчдийнхээ сэтгэл ханамжийг хангах шаардлагатай байдаг.

Эдгээр хүлээлт, хэрэгцээ нь их хэмжээний өгөгдлийн багц болон тэдгээрийг технологиор удирдах, ашиглах хэрэгслүүдийн хүртээмж нэмэгдэж байгаатай нийлж байна. Өөрсдийгөө инсуртек гэж нэрлэсэн компаниудын тоо үүнээс хойш өргөжин тэлж, харилцан уялдаатай үйлчилгээ, бүтээгдэхүүн санал болгох өргөн уудам, хөгжиж буй системийг багтаасан.

Зураг 1. Инсуртекийн хөгжил



Хүснэгт 1. Олон улсын инсуртекийн хөгжил

Үнийн харьцуулалт ба зуучлагчид	Удирдах ерөнхий агент, тодорхой салбарын сегментэд анхаарлаа төвлөрүүлдэг компаниуд болон процесс	Дэд бүтэц	Экосистем
2010–2012	2013–2016	2017–2018	2019–одоо
Цахим даатгалын хураамжийн тооцоо, цахимаар оруулсан мэдээлэл	Цахим түгээлт	IoT интеграцчилал	Даатгалд хамрагдах хэмжээг нэмэгдүүлэх
Хялбар нэвтрэлт	Олон төрлийн бүтээгдэхүүн	Технологийн багц	White labelling /нэг компанийн үйлдвэрлэсэн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг өөр компаниар заруулах/
Сайн маркетинг	Автоматжуулсан процесс	Бодлогын нөхөн төлбөрийн удирдлага	IaaS / Үүлэн тооцооллын үйлчилгээний нэг төрөл / Угсармал даатгал

Эх сурвалж: drakestar.com



Инсуртек нь дижиталчлалаар дамжуулан илүү энгийн, илүү үр ашигтай бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг шаарддаг үйлчлүүлэгчдээс бий болсон нь томоохон онлайн зуучлагчдыг бий болгоход хүргэсэн. Ковид-19 цар тахлын улмаас онлайн хэрэглээнд хурдацтай шилжсэн нь тус салбарын бас нэгэн чухал түлхэц болсон юм. Ил тод байдлыг сайжруулснаар инсуртек компаниуд бүтээгдэхүүнээ хөгжүүлж, дэд бүтцийг сайжруулахад анхаарч эхэлсэн. Хамгийн сүүлийн үеийн хөгжил нь салбарыг угсармал даатгал болон IaaS руу хөтөлсөн.

Инсуртекийн төрлүүд: Энэ салбар хөгжиж буй хоёр арга зам: шинэ дижитал загварууд нь одоо байгаа зах зээлийн тоглогчдыг тасалдуулахыг оролдож буй (өрсөлдөөнт хандлага), үр ашгийг нэмэгдүүлэх, өрсөлдөх чадварыг нэмэгдүүлэхийн тулд уламжлалт даатгалын өртгийн сүлжээг дижитал болгох зорилготой программ хангамжийн үйлчилгээ үзүүлэгчид (хамтын ажиллагааны арга).

Өрсөлдөөнт арга барилыг дагаж мөрддөг инсуртекийг даатгалын төрөл, бизнесийн загвар, үйлчлүүлэгчийн төрлөөр нь хувааж болно.

- Урт хугацааны даатгал:

Амьдралын даатгал нь ихэвчлэн даатгуулагчийн нас баралтыг хариуцдаг бөгөөд урт хугацааны гэрээний хугацаатай, хөрөнгө оруулалттай төстэй шинж чанартай байдаг.

- Эрүүл мэнд/Аяллын даатгал

Эрүүл мэндийн даатгал нь эмчилгээний зардлыг хариуцдаг. Аялал жуулчлалын даатгал нь гадаадад гарах эмчилгээний зардлыг мөн адил нөхдөг.

- Эд хөрөнгө ба хохирлын даатгал

Эд хөрөнгө ба хохирлын даатгал нь объектод учирсан хохирлыг хамардаг. Эд хөрөнгийн даатгалын хамгийн том дэд ангилал нь бүтээгдэхүүн, орон сууц, автомашины даатгал юм.

- Бизнесийн даатгал

Бизнесийн даатгал нь ажилчдын гэмтэл, цахим гэмт хэрэг зэрэг бизнесийн эрсдэлийг хамардаг.

Бизнесийн модель

Инсуртек нь үйлчлүүлэгчдэдээ хэрхэн хүрэхийг тодорхойлдог өөр өөр бизнесийн загвартай байдаг. Тэдгээрийг ойролцоогоор дөрвөн хэсэгт хувааж болно:

B2C: Бизнесээс хэрэглэгчдэд: Үйлчилгээг шууд хэрэглэгчдэд хүргэдэг.

B2B: Бизнесээс бизнес рүү: Үйлчилгээг өөр компанид санал болгодог.

B2B2X: Бизнесийг бизнесээр дамжуулан аливаа этгээд рүү: Үйлчилгээг өөр бизнесээр дамжуулан сонирхсон аливаа этгээдэд үзүүлдэг.

P2P: Хэрэглэгчдийг хооронд нь холбож үйлчилгээ үзүүлэх.

Хэрэглэгчдийн төрөл

Инсуртек компаниуд олон төрлийн үйлчлүүлэгчдэд үйлчилдэг. Эдгээрийг жижиглэнгийн худалдан авагчдаас эхлээд томоохон аж ахуйн нэгж хүртэл хэмжээгээр нь ангилж болно.

Жижиглэн худалдаа – Даатгалын үйл явцыг хялбаршуулсан нь жижиглэнгийн хөрөнгө оруулагчдад ашигтай болж байна. Нэмж дурдахад инсуртекийн үйлчлүүлэгчдийг

төвлөрүүлдэг шинж чанар нь хувь хүмүүст илүү олон сонголтыг өгч, амьдралынхаа олон талыг даатгах боломжийг олгодог.

ЖДҮ – Уламжлалт даатгалын компаниуд жижиг, дунд үйлдвэрүүдэд (ЖДҮ) хангалтгүй үйлчилгээ үзүүлдэг. Даатгалд илүү энгийн, илүү хялбар шийдэл бүхий инсуртек бий болсон нь санхүүгийн асар том боломжийг олгож байна.

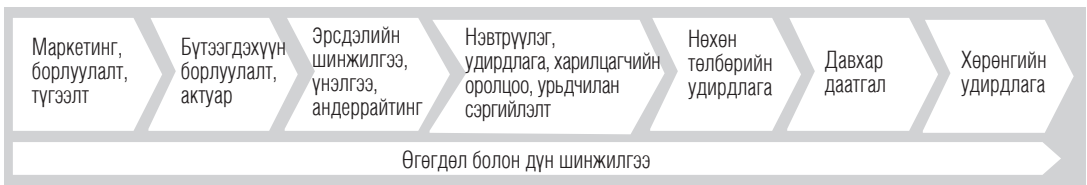
Компани – Airbnb зэрэг компаниудын хувьд даатгалыг хөнгөвчлөх нь ирээдүйд хамгийн

чухал зүйл байх болно. Инсуртек нь технологид суурилсан угсармал даатгалд чухал үүрэг гүйцэтгэнэ.

Инсуртекийн өртгийн сүлжээ

Орчин үеийн даатгалын өртгийн сүлжээ нь үйлчлүүлэгчээс эхлээд долоон үе шатаас бүрддэг. Өгөгдөл болон дүн шинжилгээгээр бүх үе шатыг дэмждэг.

Зураг 2. Даатгалын өртгийн сүлжээ



Эх сурвалж: drakestar.com

- Маркетинг, борлуулалт болон түгээлт – инсуртек компаниуд зах зээлд гарах стратегидаа уламжлалт даатгалыг дэмждэг; одоо байгаа түгээлтийн сувгууд шинэчлэгдэж, шинэ сувгууд хөгжиж байна. Мобайл болон дижитал борлуулалтын сувгууд улам бүр нэмэгдэж байгаа нь даатгалд урьд өмнө хүрч байгаагүй газруудад үйлчлүүлэгчидтэй харилцах боломжийг олгож байна.
- Бүтээгдэхүүн, боловсруулалт, актуар – инсуртек нь зах зээлд шинэ санаа төдийгүй шинэ бүтээгдэхүүний төрлүүдийг авчирдаг. Захиалгад суурилсан, хувь хүний хэрэглээнд суурилсан бодлогод (P2P, Pay-as-you-go) ахиц дэвшил гарсан бүтээгдэхүүнүүд нь даатгалын компаниудад орлогын шинэ урсгалыг нээх боломжийг олгодог.
- Эрсдэлийн шинжилгээ, үнэлгээ, андеррайтинг – мэдээлэлд суурилсан ихэнх инсуртекууд компьютерын шинжлэх ухааны сүүлийн үеийн дэвшилтүүдийг, тухайлбал хиймэл оюун ухаан, машин сургалтыг ашиглан эрсдэлийг илүү сайн, хурдан, үр дүнтэйгээр үнэлж байна.
- Нэвтрүүлэлт, удирдлага, харилцагчийн оролцоо, урьдчилан сэргийлэлт – Зарим инсуртекүүд хуучин систем дэх алслагдсан өгөгдлийн асуудлыг олоход тусалдаг. Мэдээллийг бусад системд ашиглах боломжтой болгох нь үйл ажиллагааны үр ашгийг нэмэгдүүлж, өртгийн сүлжээнд дүн шинжилгээ хийх мэдээллийн хүртээмжийг нэмэгдүүлдэг.



- Нэмж дурдахад, үйлчлүүлэгчээ таних (KYC) үйл явцыг оновчтой болгож, хурдасгаж, үйлчлүүлэгчдэд илүү сайн туршлага өгөх боломжтой. Бусад инсуртекүүд нь тусламжийн хүсэлтийг автоматаар зохицуулах замаар харилцагчийн үйлчилгээг сайжруулах чиглэлээр ажилладаг. Өөр нэг чухал чиглэл бол алдагдлаас урьдчилан сэргийлэх;
- Нөхөн төлбөрийн удирдлага – Инсуртек нь нөхөн төлбөрийн нэхэмжлэл гаргах, үнэлэх, боловсруулах, шийдвэрлэх ажиллагааг автоматжуулж, үйл ажиллагааны нэмэлт зардлыг багасгаж, үйл явцын хурдыг нэмэгдүүлдэг. Анхаарах өөр нэг чиглэл бол залилангаас урьдчилан сэргийлэх; их өгөгдлийг ашигласнаар инсуртек нь залилангийн хэв маягийг илрүүлж чадна.
- Давхар даатгал – Энэ чиглэлээр инсуртек нь үндсэндээ давхар даатгагчтай холбоотой тоон хэсгүүдэд анхаарлаа төвлөрүүлж, дэвшилтэт шинжилгээ, бодит цагийн эрсдэлийн үнэлгээний тусламжтайгаар давхар даатгалд тохирсон бусад төрлийн программ хангамжаар хангадаг.
- Хөрөнгийн удирдлага – Үйлчилгээнүүд нь үйлчлүүлэгчээ танихаас эхлээд багцын удирдлага, тайлагнах зэрэг өргөн хүрээтэй.
- Өгөгдөл болон тоон шинжилгээ – Даатгалын компаниуд асар их хэмжээний өгөгдөл, мэдээлэл дээр суурилдаг боловч эдгээр хөрөнгийг олж авах, ашиглахад шинэлэг шийдэл хэрэгтэй. Өгөгдөл ба шинжилгээ нь өртгийн сүлжээг бүхэлд нь дэмждэг. Ихэнх инсуртекүүд тодорхой үе шатуудад өгөгдөл ашиглахад онцгой анхаарал хандуулдаг.

Инсуртек Юникорны өсөлт

Даатгалын технологийн салбарын өсөлт, шинээр гарч ирж буй энэ салбарт томоохон хөрөнгө оруулалтууд нийлээд дэлхий даяар хэд хэдэн юникорнуудыг бий болгосон. Зарим юникорнууд аль хэдийн холимог зах зээлийн гүйцэтгэлээр олон нийтэд ил болсон. Эдгээр юникорнууд нь янз бүрийн бизнесийн загваруудыг төлөөлөн, өөр өөр даатгалын төрлүүдийг хамарч, төрөл бүрийн хэрэглэгчийн бүлгүүдэд ханддаг нь инсуртекийн хөгжил ямар чухал болсныг харуулж байна. Дэлхийн Финтекийн орон зайд юникорны статустай болсон компаниудын багагүй хувийг инсуртек стартапууд эзэлдэг нь даатгалын салбарын хамгийн хүчирхэг тоглогчдын тоонд оруулдаг. Эдгээр том өсөлт нь голчлон даатгалын салбар хангалттай хурдан цахимжаагүйтэй холбоотой юм. Инсуртек нь илүү хурдан шийдвэр гаргах, мэдээллийн гүн гүнзгий ойлголт, эрсдэлд дүн шинжилгээ хийх болон бусад олон боломжийг олгодог шинэ технологиор энэ цоорхойг нөхөж байна. Түүнчлэн гаднын үйл явдлуудаас (дайн, байгалийн гамшиг гэх мэт) шинэ эрсдэлүүд бий болж, инсуртекийн шийдлүүдээр эдгээр эрсдэлийг даатгах бүтээгдэхүүнийг санал болгож байна. Лондонд төвтэй боловсролын платформын Fintech Unicorns Hub-ийн мэдээлснээр өнөөг хүртэл 280 юникорн Финтек компаниудаас 40 нь инновацыг бий болгох эсвэл даатгалын салбарын загварыг хөгжүүлэхэд чухал үүрэг гүйцэтгэсэн байна. Эдгээр компаниудын ихэнх нь АНУ, Их Британид байрладаг. АНУ дэлхийн юникорн инсуртекийн бараг тавны хоёрыг эзэлдэг; Их Британид тус салбарын найман тэрбум долларын стартапууд байрладаг.

Жишээ нь:

1. Coalition – 2017 онд байгуулагдсан 5 тэрбум ам.долларын үнэлгээтэй компани нь бүх төрлийн дижитал эрсдэлийг илрүүлэх, бууруулах, даатгахад байгууллагуудад туслахын тулд цахим аюулгүй байдлын урьдчилан сэргийлэх арга хэрэгсэл, дижитал шүүх шинжилгээнд хамрагдах, ослын хариу арга хэмжээ авах зэрэг цогц даатгалын үйлчилгээг хослуулсан. Инсуртек Юникорн нь 500 ажилтантай бөгөөд дэлхий даяар 160,000 гаруй үйлчлүүлэгчдэд үйлчилдэг. АНУ-ын бүх 50 мужид үйл ажиллагаа явуулахыг зөвшөөрсөн лицензийн ачаар Сан Францискод төвтэй пүүс нь цахим эрсдэл, технологийн алдаа, орхигдол болон бусад гүйцэтгэх эрсдэлээс хамгаалж, өөрийн хүлээн зөвшөөрөгдсөн даатгалын компаниар дамжуулан даатгалын гэрээг санал болгодог.
2. Alan – Францын 2.69 тэрбум ам. долларын үнэлгээтэй эрүүл мэндийн даатгалын компани тус улсын эрүүл мэндийн тогтолцооны үр ашиггүй байдлыг арилгах зорилгоор 2016 онд эрүүл мэндийн дижитал даатгалын платформыг эхлүүлсэн. Франц улс Европын ихэнх орнуудаас илүү олон нийтийн эрүүл мэндийн тусламж үйлчилгээнд анхаарал хандуулж байгаа хэдий ч удаан хүлээх хугацаа, захиргааны нарийн төвөгтэй журам, тусламж үйлчилгээний хүртээмжийн тэгш бус байдал байсаар байна гэж Алан компани үзсэн.

Даатгалын зах зээлд тулгарч буй бэрхшээлүүд

1. Даатгалын онцлогоос хамаарч буй бэрхшээлүүд

Зохицуулалтын стандартыг эрчимжүүлэх – Даатгагчид зохицуулалтын нарийн, илүү өндөр стандартад бэлтгэх шаардлагатай; ОУСТС17, Мэдээлэл хамгаалах ерөнхий зохицуулалт зэрэг байдаг. Өсөлт багатай, хүү багатай орчинд дагаж мөрдөх өндөр комплайнсын зардлыг нөхөхөд хэцүү байдаг.

Чадварлаг ажилтнуудыг олох – Өөрчлөлтүүдийг хэрэгжүүлэх, ялангуяа технологи, аналитикт шаардлагатай авьяас чадвартай хүмүүсийг татах, хадгалах нь ихэнх компаниудын хувьд байнгын сорилт юм.

Хуучирсан түгээлтийн сувгууд – Ихэнх даатгалын компаниуд цөөхөн хэрэглэгчид ашигладаг түгээлтийн сувгуудад найдсан хэвээр байна; олон хүмүүс дижитал сувгаар компаниудтай харилцах хүсэлтэй байгаа тул уламжлалт загвар аажмаар хуучирна.

Хуучин технологи – Хуучин системийн зардал, эрсдэл нэмэгдэж, кибер халдлагын хохирогч болох магадлал нэмэгдэж байна. Нэмж дурдахад, олон компаниудад бүх арын системийн өгөгдлийг нэгтгэх дунд давхарга байдаггүй.

Нийт зардлын дарамт – Компаниудад тулгарч буй олон сорилт нь томоохон хөрөнгө оруулалт, санхүүжилтийг шаарддаг тул үйл ажиллагааны үр ашгийг нэмэгдүүлэх шаардлагатай болдог.

Өндөр өрсөлдөөн – Дэлхий даяар бараг 7000 компани зах зээл дээр байгаа тул өрсөлдөөн ширүүн байна. Удаан хугацаанд үйл ажиллагаагаа явуулахын тулд чадвар шаардагдаж байна.



2. Эдийн засгийн онцлогоос хамаарч буй бэрхшээлүүд

Гадаад цочролын нөлөө – Ковид–19 цар тахлын үр дагавар даатгалын компаниудад тодорхойгүй хэвээр байна. Эрүүл мэндийн зардал ихээхэн нэмэгдэх магадлалтай. Нэмж дурдахад Украины дайн дэлхий дахинд болж буй үйл явдлуудыг урьдчилан тааварлах боломжгүйг харуулсан.

Эдийн засгийн өсөлт бага – Хөгжингүй эдийн засагтай орнууд, ялангуяа Европын орнуудын ДНБ–ий өсөлт бага байгаа нь даатгалын компаниудын өсөлтөд хүндрэл учруулж байна. Украины дайн, дэлхийн нийлүүлэлтийн сүлжээний асуудал, инфляц энэ асуудлыг улам хурцатгаж байна.

Хүүгийн түвшин – 2008 оны санхүүгийн хямралын дараа бий болсон бага хүү нь урт хугацааны даатгагчдад онцгой сорилт болж, бүтээгдэхүүний шинэчлэлд анхаарлаа хандуулахыг шаарддаг. Инфляцтай тэмцэхийн тулд хүүгийн түвшин нэмэгдэж байгаа ч түүхэндээ бага хэвээр байна.

Уур амьсгалын өөрчлөлт – Байгалийн гамшигт үзэгдэл нэмэгдэж байгаа нь томоохон сорилт болж байна. Байгалийн гамшгаас үүдэлтэй

нөхөн төлбөр нь 2017/18 онд салбарын түүхэн дээд хэмжээний алдагдалд хүргэсэн. Уур амьсгалын өөрчлөлтийн үр дагавар нь ирээдүйд илүү их нөлөө үзүүлэх болно.

3. Хэрэглэгчийн онцлогоос хамаарч буй бэрхшээлүүд

Хүн ам зүйн өөрчлөлт – Хүн амын тоо багасаж, хөгширч байгаа нь эрүүл мэндийн үйлчилгээний зардал нэмэгдэхэд хүргэж байна. Залуу үеийнхэн эхлээд гэрлэж, хожим нь орон сууц худалдан авч байгаа нь даатгалын салбартай харилцах цаг хугацааг өөрчилдөг.

Хэрэглэгчийн холбоо барих цэг цөөн – Мэргэшсэн зуучлагчаар дамжуулан даатгалын бүтээгдэхүүнийг худалдан авах уламжлалт борлуулалтын загвар нь харьцуулалтын портал эсвэл дижитал шийдлээр дамжуулан илүү олон бүтээгдэхүүн зарагдаж, үйлчлүүлэгчдийг хадгалахад бэрхшээл учруулж байгаа тул буурах хандлагатай байна.

Хэрэглэгчийн хүлээлт ихсэх – Үйлчлүүлэгчдийн өдөр тутмын амьдралд дижиталчлал нэвтэрч байгаа нь даатгагчид болон тэдний бүтээгдэхүүнүүдтэй харилцах, ялангуяа илүү хувь хүний бодлого, илүү сайн үйлчилгээтэй харилцахдаа тэдний хүлээлтийг өөрчилсөн.

III. ИНСУРТЕК БҮТЭЭГДЭХҮҮНҮҮД

Дижитал технологи нь хэрэглэгчдийн хүлээлтийг өөрчилж, салбарын хил хязгаарыг дахин тодорхойлсоор байна. Дэлхийн мегатренд "угсармал экосистем" –ийн зэрэгцээ инсуртекийн ирээдүйг тодорхойлох бусад томоохон чиг хандлага бий. Шинээр гарч ирж буй инсуртек бүтээгдэхүүнүүд болон тэдгээрийг хэрхэн зохицуулдаг тухай зарим жишээг дурдвал:

Параметрик даатгал /Parametric insurance/

Параметрик даатгал нь хувьсан өөрчлөгдөж буй индексэд суурилсан даатгалын бүтээгдэхүүний шинэ ангилал юм. Индекс дээр суурилсан даатгалын бодлого нь хур тунадасны түвшин эсвэл салхины хурд зэрэг урьдчилан тогтоосон индекс дээр үндэслэн нөхөн төлбөрийг төлдөг. Параметрик даатгал нь тодорхой хэмжүүрийн хүрээнд явагддаг. Уламжлалт даатгалаас ялгаатай нь параметрик даатгал нь даатгуулагчийн бодит хохирлыг нөхөн төлдөггүй. Бодит алдагдал нь параметрик даатгалд бараг хамааралгүй юм. Үүний оронд параметрик даатгал нь даатгуулагчийг урьдчилан тодорхойлсон үйл явдлын магадлалаас хамгаалдаг. Жишээлбэл, хар салхины үед уламжлалт даатгал нь даатгуулагчийн нөхөн төлбөр болон бодит хохирлын үнийг төлдөг бол параметрик даатгалын бодлого нь бодит хохирлоос үл хамааран салхи тодорхой хурдтай болсон эсэхээс хамаарч нөхөн төлбөрийг төлдөг. Параметрик даатгалын бүтээгдэхүүнүүд нь олон төрлийн эрсдэлд зориулагдсан байдаг бөгөөд даатгуулагчдын хэрэгцээг хангахын тулд шинэ бүтээгдэхүүнүүд байнга боловсруулагддаг боловч ихэвчлэн параметрик

даатгалд хамрагдах эрсдэлүүд нь түүхэндээ даатгахад хэцүү байсан эрсдэлүүд байдаг – маш их хохирол учруулдаг ховор тохиолдлууд. Параметрик даатгалын компаниуд одоогоор уламжлалт даатгалын компаниудтай ижил зохицуулалтын хүрээнд үйл ажиллагаагаа явуулж байна. Уламжлалт даатгалын төлөвлөгөө нь ихэвчлэн жил бүр байдаг бол параметрик даатгалын бүтээгдэхүүн нь ихэвчлэн таван жил хүртэлх олон жилийн төлөвлөгөө байдаг. Өөрөөр хэлбэл, зарим параметрик төлөвлөгөө нь улирлын шинж чанартай бөгөөд жишээлбэл, хар салхины улирал эсвэл ган гачгийн үед л эрсдэлийг даатгах зорилгоор ажилладаг. Ихэнх параметрик даатгалын бүтээгдэхүүнийг бизнес эрхэлдэг үйлчлүүлэгчид эсвэл Засгийн газрын нэгжүүдэд зориулж бичсэн бөгөөд захиалгат гэрээтэй байдаг. Стандарт бодлогыг зарахаас илүүтэйгээр ихэнх даатгагчид даатгуулагчтай шууд хамтран ажиллаж, даатгуулагчийн эрсдэлд тохирсон параметрик даатгалын төлөвлөгөөг боловсруулдаг. Эдгээр нь ихэвчлэн олон сая доллар төлдөг өндөр үнэ цэнтэй, өндөр өртөгтэй төлөвлөгөө юм. Параметрик даатгал нь даатгуулагчийн цорын ганц даатгалын бодлого биш бөгөөд үүний оронд энэ нь урьдчилан таамаглаж болохуйц, боломжийн алдагдлын дараа хөрвөх чадварыг нэмэгдүүлэх уламжлалт даатгалын нэмэлт үүрэг гүйцэтгэдэг.

Параметрик даатгалын гарал үүсэл

Мексик улс нь параметрик хэрэглээний анхдагч орон юм. 1996 онд Мексикийн Засгийн газар байгалийн гамшгийн эсрэг үндэсний сан болох FONDEN–ийг байгуулж, гамшгаас аврах, сэргээн босгох ажилд зориулж төсвийн хөрөнгийг шилжүүлдэг. FONDEN нь байгалийн гамшгийн



эсрэг хариу арга хэмжээ авахад орон нутгийн муж, аж ахуйн нэгжүүдийг дэмжихийн тулд янз бүрийн санхүүгийн хэрэгслийг ашигладаг бөгөөд үүнд нөөц сан, эрсдэл шилжүүлэх шийдэл байдаг. 2006 онд FONDEN Мексикийн газар хөдлөлтийн эрсдэлийг олон улсын хөрөнгийн зах зээлд шилжүүлэх зорилгоор 160 сая ам.долларын гамшгийн бондыг ("Cat-Mex" гэж нэрлэдэг) гаргасан. Энэ нь тусгаар тогтносон улсын гаргасан анхны параметрт гамшгийн бонд байв. Олон талаараа, гамшгийн бонд нь даатгагчдад зориулсан параметрик даатгалтай адил юм, учир нь эдгээр нь өндөр хохиролтой байгалийн гамшгийн эрсдэлийг даатгагчаас хөрөнгө оруулагчдад шилжүүлж, уламжлалт давхар даатгалыг нөхөх зорилгоор олгодог. Гамшгийн бондын параметрик даатгалын хувьслыг сайн баримтжуулаагүй байгаа нь зарим талаараа параметрик бодлого нь ихэвчлэн хувь хүний арилжааны үйлчлүүлэгчдэд зориулсан захиалгат гэрээ байдагтай холбоотой байж болох юм.

Параметрик даатгалын хамгийн эртний баримтжуулсан тохиолдлуудын нэг нь үнэндээ даатгалын бодлого биш, харин бүрэн хэмжээний гамшгийн бонд байсан юм. Энэ нь 1999 оны 4 дүгээр сард Токиогийн Диснейлэндийг газар хөдлөлтөөс хамгаалах зорилгоор гаргасан бөгөөд хэрэв хөдөлсөн тохиолдолд 100 сая долларын нөхөн төлбөр олгоно гэж амласан. Энэхүү холбоо нь паркийг гурван төвлөрсөн тойргоор бүрхсэн параметрик ашигласан бөгөөд тус бүр нь магнитудын хэмжээ юм: дотоод тойрогт JMA масштабаар 6.5 ба түүнээс дээш, дунд тойрогт 7.1, гадна цагаригт 7.6 байвал нөхөн төлбөрөө шилжүүлэхээр тохиролцжээ.

Карибын тэнгисийн гамшгийн эрсдэлийн даатгалын сангаас тусгаарлагдсан багцын

компани (CCRIF) нь найман жилийн дараа уламжлалт болон хөрөнгийн зах зээл дээр тулгуурласан параметрик бодлогыг амжилттай ашигласан даатгалын анхны хэрэгсэл болгон хөгжүүлсэн. Түүнчлэн CCRIF нь параметрик даатгал гаргасан бүс нутгийн эрсдэлийг нэгтгэх анхны сан юм. CCRIF нь ашгийн бус даатгалын компани хэлбэрээр зохион байгуулагдсан бөгөөд анх Карибын тэнгисийн 16 мужийн Засгийн газарт үйлчилж байсан. Энэ нь 2004 онд тус бүс нутгийг сүйрүүлсэн Иван хар салхины улмаас учирсан хохирлын хариу арга хэмжээ болгон боловсруулсан бодлого юм. Эдгээр сүйрсэн орнуудын Засгийн газруудад тулгарч буй гол асуудал бол гамшгийн дараах хөрвөх чадвар байсан – яаралтай тусламжийн сангийн шавхагдах, буяны хандив хүлээн авах хооронд зөрүү хугацаа гарч, засгийн газрууд зайлшгүй шаардлагатай үйлчилгээг үзүүлэх эсвэл нөхөн сэргээх үйл явцыг эхлүүлэхэд бэрхшээлтэй байсан. Карибын тэнгисийн нийгэмлэг (CAR-ICOM) шийдлийг олохоор шийдсэн бөгөөд гамшгийн эрсдэлийг шилжүүлэх зардал багатай арга хэрэгслийг зохион бүтээх, хэрэгжүүлэхэд нь туслахыг Дэлхийн банкнаас хүсжээ. Хөтөлбөрийн гол зорилго нь байгалийн гамшгийн дараа эдгээр засгийн газруудын төлж чадах үнээр богино хугацаанд түргэн хөрвөх чадварыг тогтвортой хангах явдал байв. CCRIF нь хар салхины үндэсний төв болон АНУ-ын геологийн албанаас нийлүүлсэн параметрик тэгшитгэл, өгөгдлийг ашигладаг бөгөөд хамрах хүрээг тодорхойлж, төлбөрийг тооцдог. Улс орнуудыг бүс болгон хуваадаг бөгөөд бүс бүрд тухайн бүсийн хүн амын тоо, засгийн газрын дэд бүтцийн хэмжээг тодорхойлдог өөрийн гэсэн параметрик тэгшитгэлийг өгдөг. Засгийн газрын нийт алдагдлыг (мөн түүний төлбөрийг) бий болгох нь салхины хурд, газар

хөдлөлтийн хэмжээ гэх мэт өгөгдлийг холбогдох бүсийн параметрик тэгшитгэлд оруулахаас бүрддэг. Бүсүүдийн үр дүнгийн нийлбэр нь эцсийн төлбөрийг бүрдүүлдэг бөгөөд дараа нь алдагдлыг нотлох шаардлагагүйгээр нэн даруй төлж болно. CCRIF нь үүсгэн байгуулагдсан цагаасаа 2022 он хүртэл нийт 245 сая ам.долларын 54 төлбөр хийж, гайхалтай амжилтад хүрсэн. Хөтөлбөр олон жилийн турш өргөжин тэлж, одоо 23 улс, түүний дотор Төв Америкийн гурван улсыг хамруулсан. Энэ нь газар хөдлөлт, халуун орны циклон, хэт их хур тунадаснаас хамгаалахаас гадна цаг агаарын эрс тэс үед загас агнуур, цахилгаан хэрэгслийг хамгаалах тусгай бодлогыг санал болгодог.

Нөхөн төлбөр

Нөхөн төлбөр нь тухайн үйл явдлын улмаас учирсан хохирлын хэмжээ гэхээсээ илүү тодорхой өдөөн хатгасан үйл явдлын цар хүрээн дээр суурилдаг. Төлбөрийн утгыг урьдчилан тодорхойлсон параметрик тэгшитгэлийг ашиглан тооцдог бөгөөд энэ нь параметр гэж нэрлэгддэг бие даасан хувьсагчийг ашигладаг тэгшитгэлийн төрөл. Энэ тэгшитгэл нь төлбөрийг индекстэй холбодог. Уг тэгшитгэл хэрхэн ажилладгийн жишээ нь гэрээ тодорхой босго хэмжээнээс дээш хуримтлагдсан хур тунадасны миллиметр тутамд тодорхой хэмжээний төлбөр төлж болно. Бодит алдагдлыг нотлох дарамт бага ба АНУ-ын зохицуулагчид дроны бичлэг эсвэл алдагдлыг тодорхойлсон үйлчлүүлэгчдээс мессеж илгээх зэрэг хамгийн бага нотолгоог хүлээн зөвшөөрсөн.

Зохицуулалт

Цөөн хэдэн улс оронд л параметрик даатгалын бодлоготой холбоотой зохицуулалт байдаг ба ерөнхийдөө тэдгээр нь уламжлалт бодлогын нэгэн адил зохицуулалтын хүрээнд байдаг.

Өдөөгч хүчин зүйл

Параметрик даатгалын бодлогыг хамгийн үр дүнтэй ажиллуулахын тулд өдөөгч хүчин зүйлийг баталгаатай төрийн байгууллага амархан тодорхойлж, баталгаажуулах ёстой. Жишээлбэл, салхины хурд нь сайн өдөөгч болдог, учир нь даатгагчид болон даатгуулагчид нэхэмжлэлийг өдөөх хэмжигдэхүүнийг хялбар бөгөөд тодорхой тодорхойлж, салхины хурдыг Үндэсний цаг уурын албаар найдвартай шалгаж болно. Өдөөгч хүчин зүйл нь даатгуулагчийн хамгаалахыг эрэлхийлж буй эрсдэлтэй шууд холбоотой байх ёстой. Даатгагчид гол хүчин зүйл хангагдсан тохиолдолд бодит хохирол гарах магадлал өндөр байхаар гол параметруудийг сайтар боловсруулдаг тул бодит хохирол болон нөхөн төлбөрийн хоорондох зөрүүг багасгадаг.

Олон улсын жишээ

CCRIF нь параметрик даатгал хэр үр дүнтэй ажиллаж болохыг дэлхий нийтэд харуулснаас хойш дэлхий даяар санал болгож буй параметрик бүтээгдэхүүний тоо хэмжээ, төрөл бүрээр ихэссэн. Эдгээр шинэ даатгалын бүтээгдэхүүний дийлэнх нь төрөл бүрийн байгалийн гамшгийн эрсдэлийг хамруулдаг. Японд Swiss Re компани нь олон нийтийн байгууллагуудад цунамигаас сэргийлэх параметрик даатгалын бүтээгдэхүүнийг санал болгодог. 2011 онд Тохокугийн цунамигийн улмаас учирсан 210 тэрбум ам.долларын хохирлын хариу арга хэмжээ болгон эхлүүлсэн бодлого нь 40 хоногийн дотор 30–100 сая доллар төлж барагдуулна. Өдөөгч үйл явдал нь долгионы өндөр юм.

АНУ дахь параметрик даатгал

Параметрик бодлогын бүтцийг батлах нь АНУ-д удаашралтай байсаар байна. 2018 онд



PathogenRX компани цар тахлын даатгалын параметрик бүтээгдэхүүн санал болгосон боловч ганц ч гэрээ зарагдаагүй. Ковид-19 цар тахлын улмаас үүссэн эдийн засгийн сүйрлийн дараа бизнес эрхлэгчид уламжлалт даатгалын бодлого нь халдварт өвчний улмаас бизнес тасалдсан алдагдлыг нөхдөггүйг мэдээд сэтгэл дундуур байв. Үүний дараахан параметрик даатгал тэсрэлт болов. АНУ-д санал болгож буй бусад даатгалын бүтээгдэхүүнүүд нь салхи шуурга, газар хөдлөлт, мөндөр, үер, ган, ургац алдах зэрэг олон төрлийн эрсдэлийг хамардаг.

Угсармал даатгал /embedded insurance/

Угсармал даатгал нь хэрэглэгчдэдээ хамгийн их хэрэгцээтэй үе болон газарт тохирсон, ердийн даатгалыг өргөн цар хүрээтэй борлуулах боломжтой бүтээгдэхүүн юм. Даатгалын функцийг технологи болгон хувиргаснаар угсармал даатгал нь аливаа гуравдагч этгээдийн үйлчилгээ үзүүлэгчид шинэлэг даатгалын бүтээгдэхүүнийг үйлчлүүлэгчдийнхээ худалдан авалтад саадгүй, хурдан бөгөөд хямд үнээр нэгтгэх боломжийг олгодог. Эцсийн үр өгөөж нь үйлчлүүлэгчдэд илүү үнэ цэнтэй санал болж, улмаар брэндийн давуу талыг бий болгож, улмаар үйлчлүүлэгчийн үнэнч байдлыг бий болгодог. Угсармал даатгалын үндсэн зорилго нь даатгалын бүтээгдэхүүнийг өдөр тутмын амьдралын олон талбарт саадгүй оруулж, хамгийн хэрэгцээтэй, хамааралтай үед хамгаалалтыг санал болгох явдал юм. Эдгээр салбаруудтай ихэвчлэн хамтардаг салбарууд: аялал жуулчлал, тоглолт, мотор болон шинэ хөдөлгөөн, цахим худалдаа, санхүүгийн үйлчилгээ гэх мэт.

Угсармал даатгалын гарал үүсэл

Угсармал даатгалыг өөр бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний арилжааны гүйлгээний хүрээнд худалдан авч болох аливаа даатгалын бүтээгдэхүүн гэж тодорхойлдог. Анхны жишээ бол нислэгийн өмнө нисэх онгоцны буудал дээр амьдралын даатгал худалдаж авах боломж юм. Бусад анхны жишээнүүдэд автомашины даатгал зардаг автомашины худалдагчид, түрээсийн машинтай хамт автомашины түрээсийн даатгал худалдаж авах, цахилгаан хэрэгсэл худалдан авахад санал болгож буй баталгаат хугацаа зэрэг орно.

Түүнээс хойш угсармал даатгал хөгжиж ирсэн. Энэхүү хувьсалд технологи ихээхэн үүрэг гүйцэтгэсэн. Хэрэглэгчдэд бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг санал болгодог компаниуд өнөө үед дижитал борлуулалтын сувгийг ихэвчлэн ашигладаг. Ийм учраас угсармал даатгалыг цахим худалдааны платформуудаар дамжуулан онлайн борлуулалтын урсгалд оруулах, аппликейшн эсвэл бие даасан цахим хуудаснуудаар дамжуулан түгээж байна.

Угсармал даатгалын зохицуулалт

АНУ

АНУ-д даатгал нь мужтус бүрээр зохицуулагддаг тул угсармал даатгалын үйлчилгээ үзүүлэгчид даатгалын бүтээгдэхүүн нийлүүлж буй муж бүр болон санал болгож буй даатгалын төрөл бүрийн эрх авдаг. Угсармал даатгалын саналуудыг дийлэнх нь онлайнгаар хангадаг тул эдгээр компаниуд АНУ-ын бүх нутаг дэвсгэрт лиценз авах юм.

Бүрэн хэмжээний эрхтэй даатгалын компанийн үйл ажиллагааг эхлүүлэхэд гарах зардал

нь ихэнх үед гуравдагч этгээдийн эрхтэй үйлдвэрлэгчтэй хамтран ажиллахад хүргэдэг. Үйлдвэрлэгчид даатгалын бүтээгдэхүүн борлуулсны нөхөн төлбөр авах боломжтой.

Мэдээлэл ба нууцлал: Эрх олгох журмын дагуу зарим мэдээллийн нууцлалын хуулиуд мужаас мужид өөрчлөгддөг. Жишээлбэл, Калифорнийн Хэрэглэгчийн нууцлалын тухай хууль нь хэрэглэгчдэд тэднээс цуглуулсан хувийн мэдээллийг устгах, хуваалцахаас татгалзах эрхийг өгдөг.

Ази Номхон Далайн бүс нутгийн улсууд

Аялал жуулчлалын багцад даатгалыг оруулах нь хууль эрх зүйн олон шаардлагаар зохицуулагддаг нарийн төвөгтэй үйл явц юм. Ази Номхон далайн бүс нутагт эдгээр шаардлагууд нь улс орон бүрд өөр өөр байдаг бөгөөд даатгалын хуваарилалт, хэрэглэгчийн хамгаалалт, мэдээллийн нууцлалтай холбоотой зохицуулалтыг багтаадаг. Угсармал даатгалд хамрагдсан комплайнсын хууль эрх зүйн нийцлийн нэг чухал тал бол даатгал түгээх зохих эрх, зөвшөөрлийг баталгаажуулах явдал юм. Ази Номхон далайн олон улс орнууд холбогдох даатгалын зохицуулагч байгууллагаас зөвшөөрлийн эрх авах үүрэгтэй. Үүн дээр угсармал даатгалын компаниуд санал болгож буй даатгалын талаар тодорхой, үнэн зөв мэдээлэл өгөх зэрэг хэрэглэгчийн эрхийг хамгаалахтай холбоотой зохицуулалтыг дагаж мөрдөх ёстой.

Мэдээлэл ба нууцлал: Хууль эрх зүйн өөр нэг чухал зүйл бол мэдээллийн нууцлал юм. Ази Номхон далайн бүс нутгийн олон улс орон хувийн мэдээллийг цуглуулах, ашиглах, хадгалахтай холбоотой мэдээллийн нууцлалын хатуу зохицуулалтыг хэрэгжүүлдэг.

Зохицуулалтын шаардлага: Угсармал даатгалд оруулах зохицуулалтын шаардлагыг мөрдөх ёстой. Эдгээр шаардлагуудыг ихэвчлэн орон нутгийн даатгалын зохицуулагч тогтоодог бөгөөд төлбөрийн чадвар, хөрөнгийн хүрэлцээ, нөхөн төлбөрийг шийдвэрлэхтэй холбоотой зохицуулалтыг багтааж болно. Төлбөрийн чадвар гэдэг нь даатгалын компани нөхөн төлбөрийн шаардлага гарсан тохиолдолд санхүүгийн үүргээ биелүүлэх чадварыг хэлнэ. Нөгөө талаас өөрийн хөрөнгийн хүрэлцээ гэдэг нь даатгалын компани санхүүгийн үүргээ биелүүлэхийн тулд эзэмших ёстой хөрөнгийн хэмжээг хэлнэ. Ази Номхон далайн бүс нутагт даатгалын зохицуулагчид даатгалын үйлчилгээ үзүүлэгчдийн төлбөрийн чадвар, хөрөнгийн хүрэлцээний доод хэмжээг тогтоодог.

Европ

Европт угсармал даатгал нь Даатгалын ангиллын заавар, Төлбөрийн чадвар II зэрэг салбарын зохицуулалтад захирагддаг боловч хэрэглэгчдэд чиглэсэн салбарын хувьд мэдээллийн нууцлал, шударга арилжааны практик зэрэг хэрэглэгчийн эрхийг хамгаалах хуулиудыг дагаж мөрдөх ёстой. Даатгалын ангилал нь хэрэглэгчдийг хамгаалах үүднээс өндөр зохицуулалттай байдаг. Даатгалын ангиллын заавар нь лицензтэй аж ахуйн нэгжүүдэд Европын эдийн засгийн бүсийн хил дамнуулан бизнес эрхлэх боломжийг олгодог.

Угсармал даатгал дахь технологийн үүрэг

Нээлттэй хэрэглээний программын интерфейс (API) ашиглан угсармал даатгалын шийдлийг одоо байгаа системд нэгтгэх боломжтой. API-ийн хүртээмж нь даатгагчдад өгөгдөлд дүн шинжилгээ хийх, борлуулалтын цэг дээр үйлчлүүлэгчдэд холбогдох бодлогыг санал



болгох боломжийг олгодог. API нь бие даасан олон ханган нийлүүлэгчдийн программ хангамжийн бүрэлдэхүүн хэсгүүдэд харилцан ажиллах, мэдээлэл солилцох боломжийг олгодог. Эдгээр бүрэлдэхүүн хэсгүүд нь шинэ, бэлэн технологиудын нэгдэл байж болно, эсвэл API-ууд нь шинэ технологи болон одоо байгаа даатгагчийн системүүдийн хооронд холболтыг хангаж чадна (жишээлбэл, тооцоо, нягтлан бодох бүртгэл, бодлогын менежмент). API нь уян хатан, зохицсон, ухаалаг шийдлүүдийг угсрах боломжийг олгодог.

Нарийвчилсан хувийн тохируулга /Үүлэн шийдлүүд/

Зөвхөн үйлчлүүлэгчид нэрээр нь ханддаг эсвэл өргөн хүрээний хүн ам зүйд нийцсэн "хувийн тохиргоо" нь өрсөлдөх чадваргүй болсон. Өнөөдөр үйлчлүүлэгч бүрийн хувьд бодит цаг хугацаанд санал гаргаж, тэдэнд хамгийн сайн тохирсон даатгалын саналыг санал болгохын зэрэгцээ даатгагчдын KPI зорилтуудыг хангах ёстой.

Үүлэн технологи нь угсармал даатгалын тоглоомыг бүрэн өөрчилсөн. Даатгагчид даатгалын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг өргөн цар хүрээтэй, уян хатан, найдвартай байдлаар хүргэх боломжтой. Бодит цагийн эрсдэлийн үнэлгээ, хувь хүний даатгалын бодлогын хувьд үүлэн шийдлүүд нь асар их хэмжээний өгөгдлийг хадгалах, сэргээх, дүн шинжилгээ хийх боломжийг олгодог.

Эдгээр хувь хүний саналууд нь даатгалын компани болон үйлчлүүлэгч хоёрын харилцан үйлчлэл бүрийг нэг нэгээр нь холбох мэт санагддаг. Энэ нь дижитал борлуулалт, хөрвүүлэлтийн хувь хэмжээг нэмэгдүүлэх, хэрэглэгчийн үнэнч байдлыг нэмэгдүүлэх, зах зээлийн динамик чиг хандлагад илүү хурдан

дасан зохицох замаар даатгалын амжилтыг сайжруулдаг.

Хиймэл оюун ухаанд суурилсан үнэ, үнэлгээ

Шинэ болон одоо байгаа мэдээллийн багцыг бодит цаг хугацаанд нэгтгэх шаардлагатай. Урьдчилан таамаглах загварчлал, дэлхийн түвшний мэдээллийн шинжлэх ухаан бүхий хиймэл оюун ухаан (AI) болон машин сургалтын (ML) чадварууд нь үнэ, үнэлгээний шийдвэрийг автоматаар илүү ухаалаг болгодог. AI болон ML нь бодит цагийн үнэ тогтоох, бүтээгдэхүүний хувийн тохиргоог хийх боломжтой болгодог. AI-д суурилсан аж ахуйн нэгжийн үнэлгээний хөдөлгөөр нь зах зээлд ханшийг миль секундэд байршуулж, үйлчлүүлэгчдийг шийдвэр гаргах үед нь бодит цаг хугацаанд нь барьж, байгууллагын хэмжээнд засаглал, хяналтыг сайжруулдаг.

Угсармал даатгалын жишээ

- Цахим худалдааны платформууд:

Бүтээгдэхүүний даатгал. Тооцоо хийх үе шатанд цахим худалдааны платформууд нь бүтээгдэхүүний даатгал эсвэл баталгаат хугацааг багтаадаг. Жишээлбэл, хэрэглэгчид хулгай, санамсаргүй гэмтлээс хамгаалахын тулд онлайнгаар ухаалаг утас худалдаж авахдаа даатгалтай хамт худалдаж авах боломжтой.

- Аялал жуулчлалын платформууд:

Аяллын даатгал. Зочид буудал эсвэл нислэгийн захиалга хийхдээ аялал жуулчлалтай холбоотой олон вэбсайт, программууд аяллын даатгалын сонголттой байдаг. Аялагчид аяллаа цуцлах, гадаадын эрүүл мэндийн асуудал, алдагдсан ачаа тээшээ нөхөхийн тулд даатгалыг хялбархан худалдаж авч, аяллаа сайжруулж, тайван байх боломжтой.

- Санхүүгийн платформууд:

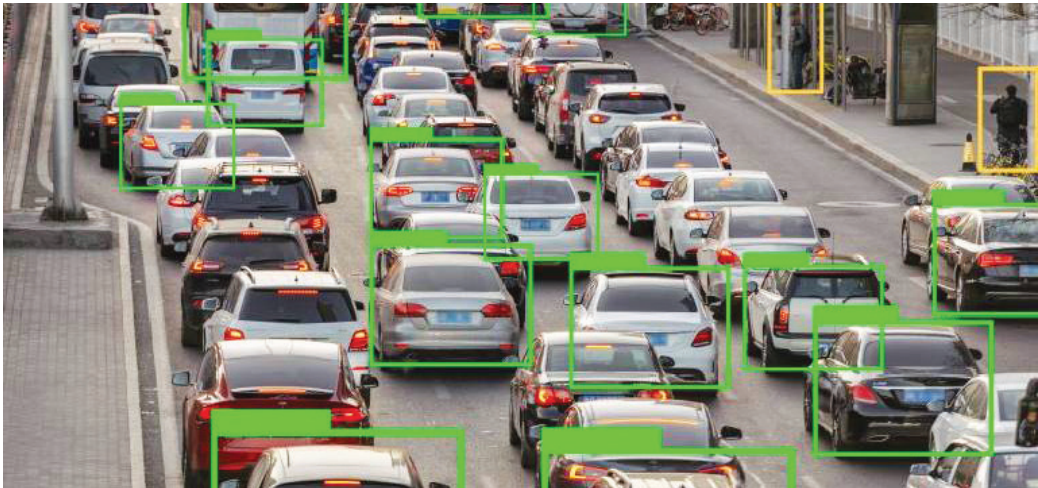
Хөрөнгө оруулалтын төлөвлөгөө бүхий амьдралын даатгал. Үйлчлүүлэгчид хөрөнгө оруулалт эсвэл хуримтлалын төлөвлөгөө гаргах үед санхүүгийн тодорхой системүүд автоматаар амьдралын даатгалд ордог. Эдгээр даатгалын бодлогыг санхүүгийн бүтээгдэхүүнтэй хослуульж, даатгуулагч нас барсан тохиолдолд ашиг хүртэгчид тодорхой хэмжээний мөнгө авах баталгаа болж болно.

- Машин түрээслэх платформууд:

Богино хугацааны хамрагдах даатгал. Машин түрээслэх бизнесүүд ихэвчлэн тээврийн хэрэгслийг ашиглаж буй хэрэглэгчдэд түр зуурын даатгалд хамрагддаг. Хариуцлагын даатгал болон тээврийн хэрэгсэлд учирсан бодит хохирлын нөхөн төлбөрийг энэ бодлогод багтааж болно.

Телематик буюу хэрэглээнд суурилсан даатгал

Зураг 3. Телематик даатгал



Телематик даатгалыг хэрэглээнд суурилсан даатгал, жолоодсоныхоо хэрээр төлөх даатгал эсвэл миль тутамд төлөх даатгал гэж нэрлэдэг. Телематик даатгал нь ногоон даатгалын бүтээгдэхүүнүүдийн 1 бөгөөд хяналтын технологийг ашиглан автомашины даатгалын тарифыг тохируулахад ашигладаг. Үүнийг хэрэглээнд суурилсан даатгал (UBI) гэж бас нэрлэдэг. Энэ нь хоёр хэлбэрээр ирдэг. Миль/км дээр суурилсан даатгал нь таны хэр их машин жолоодож байгаагаас хамаарч хувь хэмжээг

тогтоодог. Зан төлөвт суурилсан даатгал нь аюулгүй жолоодлогын үндсэн дээр хөнгөлөлт үзүүлдэг. Даатгалын компаниуд таны машинд төхөөрөмж эсвэл мобайл программ суулгаж хянадаг. Үүсгэсэн өгөгдөл нь таны машины даатгалын хэмжээг тогтооход тусална.

Автомашины даатгалын хоёр төрлийн телематик программууд байдаг:

1. Автомашины даатгалын хөтөлбөрүүд нь машин унасныхаа хэмжээгээр төлдөг.



2. Зан төлөвт суурилсан хөтөлбөрүүд нь хэрэв та аюулгүй жолоодвол таны машины даатгалын үнийн хөнгөлөлт үзүүлдэг.

Телематикийн гол давуу тал нь даатгалын компанид таны эрсдэлийн түвшинд таны хувь хэмжээг тохируулах боломжийг олгоно. Телематик байхгүй бол компаниуд янз бүрийн хүчин зүйл дээр үндэслэн даатгалын хураамжийг тооцдог. Эдгээр хүчин зүйлсийн зарим нь таны нас, таны амьдарч буй нутаг дэвсгэр дэх гэмт хэргийн түвшин зэрэг таны хяналтаас гадуур байдаг. Телематик ашигласнаар та аюулгүй эсвэл бага миль/км унадаг жолооч гэдгээ баталж чадна.

Компаниуд өөр өөр төрлийн телематик технологийг ашигладаг. Зарим даатгалын компаниуд таны жолоодлогыг хянахын тулд телематик хяналтын аппликейшн ашигладаг. Бусад нь таны машинд суурилуулсан телематик төхөөрөмжийг ашигладаг. Зарим нь энэ хоёрыг хослуулдаг бол зарим нь жолоочийн зан байдлыг хянахын тулд OnStar гэх мэт машин доторх технологийг ашигладаг. Цаашид хэрэглээнд суурилсан даатгал нь хувь хүний хэрэгцээнд илүү зохицсон байх төлөвтэй байна. Даатгагчид телематик төхөөрөмжөөс цуглуулсан мэдээлэлд дүн шинжилгээ хийхдээ хиймэл оюун ухаан, машин сургалтын алгоритм зэрэг дэвшилтэт технологийг аль хэдийн ашиглаж байна. Эдгээр мэдээллийн тусламжтайгаар тэд үйлчлүүлэгч бүрийн амьдралын хэв маяг, жолоодлогын дадал зуршилд тохирсон өвөрмөц бодлогыг боловсруулж, тэдний хувийн хэрэгцээнд нийцсэн хямд үнээр урамшуулах боломжтой. Хэрэглээнд суурилсан даатгалын дэлхийн зах зээлийн хэмжээ 2021 онд 19.6 тэрбум ам.доллароор үнэлэгдэж, 2026 он гэхэд 66.8 тэрбум ам.долларт хүрэх төлөвтэй байна.

Телематик даатгалын гарал үүсэл

Телематик даатгал нь хорь гаруй жилийн өмнөөс бий болсон. Анхны хэрэглээнд суурилсан даатгалын хөтөлбөрийг 1997 онд АНУ-ын Прогрессив Даатгалын компани эхлүүлсэн. Түүнээс хойш бусад компаниуд ч үүнийг дагаж, дэлхийн олон оронд телематик даатгалын хөтөлбөрүүдийг санал болгож байна. 2000-аад оны эхээр даатгагчид телематик технологийн боломжийг ашиглаж эхэлснээр хэрэглээнд суурилсан даатгал илүү өргөн тархаж эхэлсэн. Урьд нь эрсдэлийн үнэлгээний уламжлалт загварууд нь нас, хүйс, жолооны бүртгэл, зип код зэрэг хүчин зүйлсээс хураамжийг тодорхойлдог байв. Одоо бол телематик даатгалын тусламжтайгаар даатгагчид жолоочийн зам дээрх бодит байдлыг хянах замаар эрсдэлийг илүү нарийвчлалтай хэмжих боломжтой.

Телематик даатгал хэрхэн ажилладаг вэ?

Даатгагчид эрсдэлийн үнэлгээний загварынхаа нарийвчлалыг сайжруулахын тулд хиймэл оюун ухаан, машин сургалт, урьдчилан таамаглах аналитикийг ашиглаж байна. Эдгээр технологи нь даатгагчид жолооны зан үйлийг бодит цаг хугацаанд нь үнэн зөв хэмжиж, залилангийн гэмт хэргийг илүү сайн илрүүлэх боломжийг олгодог. Энэ нь даатгагч болон даатгуулагчийн аль алиных нь зардлыг бууруулахад тусалж, шаардлагагүй буюу хэтрүүлсэн нөхөн төлбөрийг хянан шийдвэрлэхээс сэргийлж чадна. Телематик даатгал нь ашиглалтын төлбөрийн даатгал эсвэл зан төлөвт суурилсан хөтөлбөрийг сонгох эсэхээс хамаарч өөр өөр ажилладаг.

Миль/км тутамд төлөх хөтөлбөрүүд хэрхэн ажилладаг вэ?

Миль/км тутамд төлөх хөтөлбөрүүд нь хэрэв

үйлчлүүлэгч бага жолоодвол автомашины даатгалд бага төлөх ёстой гэсэн энгийн санаан дээр ажилладаг. Сар бүр тогтмол төлбөр төлөхийн оронд миль/км тутамд төлөх хөтөлбөрүүд үндсэн тарифыг нэмж миль тутамд хураамж авдаг. Эдгээр даатгалын хөтөлбөрүүд нь жолооч нараас машиндаа хэдэн миль явж байгааг хянах телематик төхөөрөмжийг холбохыг шаарддаг.

Суурь тарифыг автомашины даатгалын стандартын дагуу тогтоодог. Даатгалын компаниуд таны нас, жолоодлогын амжилт, жолоодож буй машин зэргийг харгалзан үздэг. Хувь хүн бүрд харилцан адилгүй байдаг ч ихэвчлэн сард 20 ам.доллараас эхэлдэг. Жишээлбэл, хэрэв таны суурь үнэ 20 доллар, миль тутамд 4 цент байсан бол та нэг сард 200 миль явсан бол 28 доллар, дараагийн сард 400 миль явсан бол 36 ам.доллар төлнө. Хэрэв та жилд 12,000 миль давсан бол миль тутамд төлөх даатгалын хөтөлбөрөөс зайлсхийх хэрэгтэй. Та ердийн автомашины даатгалын бодлогоос илүү их мөнгө төлөх болно.

Зан төлөвт суурилсан телематик программууд хэрхэн ажилладаг вэ?

Зан төлөвт суурилсан даатгалын хөтөлбөрүүд нь телематик ашиглан таныг хэрхэн жолоодож

буйг хянаж, аюулгүй байдлыг урамшуулдаг.

Жолооч нар телематик программыг татаж авах ба/эсвэл машиндаа жолоодох дадал зуршлыг нь тодорхойлдог төхөөрөмж суурилуулна. Жолооч нар энэ санал хүсэлтийг ашиглан жолоодлогоо сайжруулж, илүү сайн зуршлыг бий болгох боломжтой. Оролцоог нэмэгдүүлэхийн тулд зарим компаниуд хөтөлбөрт хамрагдсан даруйдаа хөнгөлөлт үзүүлдэг. Энэ хөнгөлөлт харилцан адилгүй боловч ихэвчлэн 5% орчим байдаг. Тогтоосон хугацаа дууссаны дараа та хэр сайн жолоодсоноос хамаарч хөнгөлөлт эдлэх болно. Энэ хугацаа 90 хоногоос бүтэн зургаан сарын турш үргэлжилж болно. Энэхүү гүйцэтгэлийн хөнгөлөлт нь анхны бүртгүүлэх хөнгөлөлтийг орлоно.

Өөр өөр даатгалын компаниуд таны жолоодлогын дадал зуршлыг үнэлэхийн тулд телематик ашиглахдаа янз бүрийн зан үйлд анхаарлаа хандуулдаг. Жишээ нь:

- Шөнө орой жолоодох
- Оргил ачааллын үед машин жолоодох
- Огцом тоормослох
- Утсаа ашиглах
- Хурдлах г.м.

Хүснэгт 2. Телематик даатгалын давуу болон сул талууд

Давуу тал	Сул тал
Их хэмжээний хөнгөлөлт үзүүлэх боломж	Хэрэв муу жолооч бол зарим программууд үндсэн тарифыг нэмэгдүүлэх боломжтой
Сайн жолооч байсныхаа төлөө шагнал авах	Хөнгөлөлт нь жолооны зуршлаас хамааран хэлбэлздэг
Хувийн жолоодлогын дадал зуршлыг сайжруулах ойлголтыг хэрэглэгчдэд өгнө	Мобайл програмууд таныг жолооч эсвэл зорчигч мөн эсэхийг тэр бүр хэлж чаддаггүй тул хэрэв хэрэглэгч өөр хүний машинд сууж байгаа бол мэдээлэл буруу гарах магадлалтай.



Телематик даатгалын хувийн нууцад үзүүлэх нөлөө

Ихэнх телематик программууд нь GPS хянах төхөөрөмж ашигладаг. Энэ нь таны даатгалын компани таныг хэр хол, хаана жолоодогийг мэддэг гэсэн үг юм. Мөн олон аппликейшн нь хэрэглэгчийг машин жолоодож байх үед төдийгүй таны хаана байгааг компанид үргэлж харуулдаг. Даатгалын компанийн цуглуулдаг жолоочийн мэдээллийн хэмжээ харилцан адилгүй бөгөөд муж улсын зохицуулалтаас хамаарч өөр өөр байж болно.

Зохицуулалт

Англи Улс

Мэдээллийг хамгаалах ерөнхий журам

Англи Улсын даатгагчид хэрэглэгчийн хувийн мэдээллийг хамгаалахын тулд 2018 оны Мэдээлэл хамгаалах ерөнхий журам болон Мэдээлэл хамгаалах тухай хуулийн дагуу хууль ёсны үүрэг хүлээдэг. Хэрэглэгчийн хувийн мэдээллийг хамгаалаагүй аливаа даатгагч энэ хуулийн дагуу 20 сая еврогийн торгууль болон бусад торгууль авах боломжтой.

Телематик даатгалын мэдээллийг хэнтэй хуваалцах вэ?

Даатгагчид телематик бодлогоо хэрэгжүүлэхдээ мэргэжлийн компаниудыг ашигладаг. Эдгээр компаниуд ихэвчлэн таны телематик мэдээлэлд хандах боломжтой байдаг. Телематик мэдээллээ бусад гуравдагч этгээдтэй хуваалцах нь эвдрэлийн хамгаалалт эсвэл түнш байгууллагуудын тусгай санал гэх мэт нэмэлт үйлчилгээнүүдийг авах боломжийг хэрэглэгчдэд олгоно.

Хязгаарлалт

Зарим телематик даатгалын бодлого нь тээврийн хэрэгслийг хаана, хэзээ жолоодож болох талаар хязгаарлалт тавьдаг. Эдгээр хязгаарлалт нь ихэвчлэн өндөр эрсдэлтэй жолоодлогыг хязгаарлах зорилготой бөгөөд ийм хязгаарлалтыг зөвшөөрснөөр хэрэглэгч хураамжийнхаа зардлыг бууруулж болно.

АНУ: Наад зах нь 15 муж энэ жил хурд, миль зэрэг моторт тээврийн хэрэгслийн жолоодлогын мэдээллийг хянах "телематик" ашиглах тухай хууль тогтоомжийг авч үзсэн. Эдгээр мужуудын хуулийн төсөл нь хураамжийг тооцохдоо тээврийн хэрэгслийн телематикийн өгөгдөлд тулгуурласан хэрэглээнд суурилсан даатгал эсвэл даатгагчид телематикийн хэрэглээг илүү өргөн хүрээнд авч үздэг.

АНУ-ын Алабама, Айова, Юта мужууд оны эхнээс телематиктай холбоотой зохицуулалтыг баталсан гэж State Net мэдээлэв. Үүнд:

- Даатгагчид телематик программын нэг хэсэг болгон цуглуулж, ашиглах мэдээллийн актуар үндэслэлийг харуулж, тайлбарлах ёстой;
- Даатгагчид хэрэглэгчийн мэдээллийг ашиглахын тулд мэдээлэлтэй хэрэглэгчийн зөвшөөрөл авах ёстой бөгөөд даатгалын бус зорилгоор телематик мэдээллийг ашиглах, худалдах, түрээслэх, хуваалцахгүй байх;
- Даатгагчид телематик программыг санал болгох, ашиглахдаа арьс өнгө, үндэс угсаа зэрэг хамгаалагдсан ангиудад үзүүлэх нөлөөллийг аль болох туршиж үзэх ёстой;
- Даатгагчид арьс өнгө, үндэс угсаа зэрэг хамгаалагдсан ангилалд үзүүлэх

харилцан адилгүй нөлөөллийг туршиж, багасгах ёстой;

- Хэрэглэгчид бүх цуглуулсан өгөгдлийг хянаж, нөхөн төлбөрийн тооцоонд ашиглах мэдээлэлд хандах боломжтой байх ёстой;
- Гуравдагч этгээдийн телематикийн алгоритм хөгжүүлэгчид даатгалын зөвлөх байгууллагаар лицензтэй байх ёстой бөгөөд улсын даатгалын хэлтсийн зохицуулалтад хамрагдах ёстой.

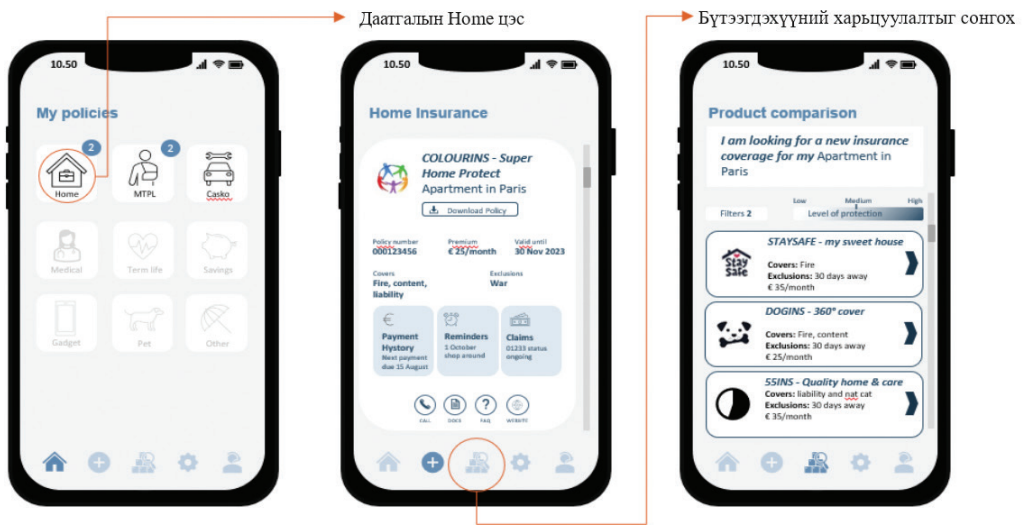
- Юу хамрагдахгүй вэ?
- Ямар нэмэлт бүтээгдэхүүн шаардлагатай байж болох вэ?
- Ямар бүтээгдэхүүн тэдний эрэлт хэрэгцээнд нийцэхгүй байж болох вэ?

Даатгалын хяналтын самбар нь бүх даатгалын компани/зуучлагчдын мэдээллийг нэгтгэж холбоо барих төв цэгийн үүрэг гүйцэтгэдэг нэг дор одоо байгаа даатгалын гэрээ болон холбогдох мэдээллийг хэрэглэгч бүрд цуглуулж харуулах боломжтой. Нэмж дурдахад, энэ нь бусад даатгалын компаниуд/зуучлагчдад өөрсдийн бүтээгдэхүүний мэдээллийг оруулах боломжийг олгож, хэрэглэгчдэд үйлчилгээ үзүүлэгчдийн хоорондын хамрах хүрээ, үнийг харьцуулах боломжийг олгоно. Энэ нь илүү олон тооны хэрэглэгчдэд хамааралтай бүх мэдээллийг утга учиртай, хэрэглэгчдэд чиглэсэн байдлаар авах өөр хувилбар гэж үзэж болно.

Open insurance буюу даатгалын хяналтын самбарын үйлчилгээ

Нээлттэй даатгал гэдэг нь үндсэндээ шинэ үйлчилгээ, программууд болон шинэлэг/сөрөг бизнесийн загваруудыг бий болгохын тулд түншүүд, нийгэмлэгүүд болон гарааны компаниуд үйлчилгээ, мэдээлэл өгөхийг хэлнэ. Нөгөөтээгүүр, энэ нь даатгалын зах зээлийн

Зураг 4. Даатгалын хяналтын самбарын хэрэглэгчийн харагдах байдал



Эх сурвалж: Европын даатгал, хөдөлмөрийн тэтгэврийн газар



Зураг 5. Даатгалын хяналтын самбарын үйлчилгээний зураг төсөл



Эх сурвалж: Европын даатгал, хөдөлмөрийн тэтгэврийн газар

- Австри улсад эрүүл мэндийг дэмжих, урамшуулал олгох (жишээ нь, ваучер, бэлэн мөнгө гэх мэт) зэрэг эрүүл мэндийн телематик төсөл байдаг.
- Италид ашиглалтын тохиолдлуудад нэгтгэх, хяналтын самбар, гүйцэтгэл (хэрэглэгчийн зөвшөөрлөөр), шуурхай даатгал зэрэг орно.
- Бельгийн инсуртек компаниуд нь Европын олон оронд богино хугацаанд даатгалын бүтээгдэхүүнийг бий болгож, санал болгох боломжийг олгодог мэдээллийн технологийн дэд бүтэц, программ хангамжийг хэрэглэгчдэдээ санал болгодог.
- Испанид даатгалын зуучлагчдад үйлчлүүлэгчидтэй харилцах боломжийг хөнгөвчлөх платформ байдаг. Зуучлагчийн үйлчлүүлэгчидтэй холбоо барьж, үйлчлүүлэгчийн өгсөн мэдээллийг харгалзан даатгалыг сунгах, автомашины техникийн үзлэг, бусад процедурын талаар анхааруулдаг. Энэ нь үйлчлүүлэгчид бусад даатгалд хамрагдах үнийг өгдөг боловч эцэст нь зуучлагч нь үйлчлүүлэгчтэй холбоо барьж, эргэлзээг нь шийдэж, гэрээ хийх ёстой.
- Бельгид инсуртек компани хиймэл оюун ухаан ашиглан автомашины брэнд, загварыг зураг дээр үндэслэн тодорхойлж, гар утасны аппликейшнээр дамжуулан 60 секундийн дотор санал болгодог.

Үнэ төлөвлөлт болон андеррайтинг

- Австри улсад яаралтай тусламжийн дуудлага, байршлын функцийг хэрэглэгч хүлээн зөвшөөрсөн тохиолдолд автомашины даатгалын шимтгэлийн хөнгөлөлтийг санал болгодог.

Худалдаа, түгээлт

- Австри улсад цахим үнэмлэхийг онлайн банкаар дамжуулан хэрэглэгчийн портал, апп, чатбот ашигладаг.

- Польш улсад даатгалын борлуулагчид даатгалын байгууллагуудтай харилцан төлбөр тооцоо хийх болон бусад асуудлыг шийдвэрлэхэд зориулагдсан онлайн холбоо барих хэрэгслээр ашигладаг.
- Испанид технологийн зөвлөх үйлчилгээ болон даатгалын зуучлалын байгууллага нь кибер аюулгүй байдал, кибер эрсдэлийн бодлогыг арилжааны болгох талаар зөвлөгөө өгөх жижиг, дунд бизнес эрхлэгчид болон чөлөөт ажилчдад чиглэсэн кибер даатгалын платформыг эхлүүлсэн. Энэхүү платформ нь кибер эрсдэлд өртөх түвшингийн талаар мэдээлэл өгч, бизнес эрхлэгчдийн кибер аюулгүй байдлын хамгаалалтын түвшинг дээшлүүлэх зөвлөмжийг өгдөг.
- Бельгид нэгэн компани хэрэглэгчдэд эрсдэлийн шинжилгээ хийж, өөр өөр даатгагчдын санал болгож буй бүтээгдэхүүний харьцуулсан дүн шинжилгээ хийдэг.
- Испанийн өөр нэг компанийн эрүүл мэндийн сүлжээ нь өвчтөнтэй харилцах харилцааг хөнгөвчлөх, автоматжуулах, сайжруулах зорилгоор хиймэл оюун ухааныг ашигладаг виртуал эрүүл мэндийн туслахыг нэгтгэсэн. Өөр нэг компани Ковид-19-өөс үүдэлтэй хэрэгцээг хангах шийдлийг санал болгох дижитал анагаах ухааны платформыг эхлүүлэв.
- Бельгийн өөр нэг компани нь хэрэглэгчийн даатгалын бүх гэрээний тоймыг агуулдаг.

Хэрэглэгч нь өгөгдөл, түүний урсгал/зөвшөөрлийг үргэлж хянах ёстой гэдгийг онцлон тэмдэглэх нь зүйтэй, өөрөөр хэлбэл хэрэглэгч зөвхөн өөрөө бүрэн мэдээллийг хардаг, тодорхой аж ахуйн нэгж/брокеруудад бүх мэдээллийг харахыг зөвшөөрөх эсвэл бүрэн нээлттэй байхаар шийдэж болно.

Даатгалын хяналтын самбарын хувьд дараах өндөр түвшний мэдээллийн багцууд хамааралтай.

1. Бүтээгдэхүүний мэдээлэл

Хамрагдсан эрсдэл, хамрагддаггүй эрсдэл, үнэ, гэрээний хугацаа, үйлчилгээ үзүүлэгчийн нэр, Даатгалын түгээлтийн удирдамжаар тогтоосон даатгалын бүтээгдэхүүний мэдээллийн баримт бичиг (IPID) гэх мэт гэрээний өмнөх ил тод байдлын баримт бичиг, хувийн даатгалын гэрээний дэлгэрэнгүй мэдээлэл/даатгалын гэрчилгээ.

2. Хэрэглэгчийн таних мэдээлэл

Нэр, овог, хаяг, утас, мэйл, төрсөн огноо, төрсөн газар.

Даатгалд хамрагдах хөрөнгийн талаарх мэдээлэл (үйл ажиллагааны чиглэлээс хамаарч өөр өөр байдаг боловч одоогийн ашиглалтын

Худалдааны дараах үйлчилгээ, тусламж

- Испанид нэг компани даатгагчдын үйлчилгээг сайжруулахын тулд өөрийн технологийг ашигладаг ба хиймэл оюун ухаан (AI)-аар автомашины хохирлын үнэлгээг 3 минутын дотор хийдэг. Энэхүү технологийг вэб аппликейшнээр дамжуулан тээврийн хэрэгслийн гэмтлийг үнэн зөв үнэлэхэд ашиглаж байгаа бөгөөд ингэснээр даатгагч даатгуулагчдадаа төлбөрийн саналыг яаралтай гаргах боломжтой болно. Хиймэл оюун ухаан нь шинжээчийн ихэвчлэн хийдэг нарийн төвөгтэй ажлуудыг гүйцэтгэж, хохирлын үнэлгээг хэдхэн секундийн дотор хийдэг бөгөөд ихэнхдээ нэмэлт шалгалт хийх шаардлагагүй байдаг.



тохиолдол нь зөвхөн автомашины болон өрхийн даатгалд хамаарна)

- Автомашины гуравдагч этгээдийн хариуцлагын даатгал – Машины дэлгэрэнгүй мэдээлэл (жишээ нь улсын дугаар, VIN)
- Өрхийн даатгал – Байшингийн дэлгэрэнгүй мэдээлэл (жишээ нь хаяг)

Энэ бүх мэдээлэл одоогоор даатгагч эсвэл зуучлагчийн мэдээллийн санд эсвэл олон нийтэд нээлттэй байна.

Техникийн үүднээс авч үзвэл Нээлттэй даатгалын үндсэн ойлголт нь даатгалын программуудад оруулсан нээлттэй Хэрэглээний програмчлалын интерфейс (API) архитектуруудын хослолоос үүдэлтэй. Энэ хүрээнд нээлттэй API-д хандах нь янз бүрийн даатгагчид, стартапууд, банкууд, инсуртек компаниуд (Финтек загвараас санаа авсан технологид суурилсан даатгалын стартапууд) болон бусад байгууллагуудын хооронд өгөгдөл хуваалцах боломжийг олгодог.

Практикт даатгалын цогц тоймыг гаргах боломжийг олгодог зарим бизнесийн загварууд аль хэдийн үүссэн:

- Даатгагчид/зуучлагч нар Төлбөрийн үйлчилгээний 2-р заавар датад хийх бөгөөд энэ нь одоо байгаа даатгалын гэрээний (даатгагч/зуучлагчтай хийсэн гүйлгээ) талаарх ойлголтыг өгөх боломжтой.

Нээлттэй даатгалын дараах бий болсон боломжууд

Нээлттэй даатгал нь даатгагчдыг үйл ажиллагааны загвараа эргэн харж, үйлчлүүлэгчидтэй харилцах харилцаа, экосистем дэх байр сууриа илүү сайн ойлгоход хүргэдэг. Мөн энэ нь даатгагч болон

үйлчлүүлэгчийн аль алинд нь ашигтай байх болно. Нээлттэй даатгалын загвар нь даатгалын компаниудад ирээдүйтэй үйлчлүүлэгчид юуг хамгийн их үнэлдгийг шууд ойлгоход тусалдаг. Энэ нь үйлчлүүлэгчдийн үнэнч байдлыг бий болгож, салбарт итгэх итгэлийг нэмэгдүүлдэг. Даатгагчид удаан хугацааны туршид үйлчлүүлэгчидтэй харилцаж, өгөгдөл суурилсан хувийн бүтээгдэхүүн санал болгох боломжтой. Мэдээллийг шинэ аргаар ашиглах нь үйлчлүүлэгчийн зан төлөвийг урьдчилан таамаглах, ойлголтыг бий болгох гол түлхүүр юм. Энэ нь даатгалын компаниудад хэрэглэгчийн хэрэгцээнд нийцсэн шийдлийг санал болгоход идэвхтэй тусалдаг. Мөн даатгалын компаниудын дотоод үйл явц сайжирч, илүү хэмнэлттэй удирдлага, үйл ажиллагааны зардлыг бууруулж, бүтээгдэхүүнийг хурдан боловч мэдээлэлтэй боловсруулахад хүргэдэг. Нээлттэй даатгал нь инновацыг дэмжиж, хэрэглэгчдийг чадавхжуулж, бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг хэрэглэгчийн хэрэгцээнд нийцүүлэн, илүү үр ашигтай зах зээлийг бий болгоход тусална.

Гэсэн хэдий ч энэ нь тодорхой эрсдэлүүдийг авчирдаг бөгөөд эдгээрийн дотроос нууцлал ба мэдээллийн аюулгүй байдал, компанийн нэр хүндэд үзүүлэх нөлөөлөл, Кибер/МХХТ (Мэдээлэл, Харилцаа Холбооны Технологи) салбар дахь эмзэг байдал, харилцан ажиллах чадварын асуудлууд зэрэг эрсдэлүүдийг онцолж болно.

Даатгалын компаниудын дараагийн алхмууд

Даатгалын компанийн хувьд амжилт нь үйлчлүүлэгчдийнхээ үнэхээр чухал гэсэн зүйлд анхаарлаа төвлөрүүлэх явдал юм. Гэсэн хэдий ч хэрэглэгчийн хүссэн туршлагад хүрэхийн тулд өөрчлөлтийг хурдасгах нь стратегийн

үүрэг, нээлттэй даатгалыг дэмждэг ажлын арга барилыг шаарддаг. Нээлттэй даатгалын экосистемийн боломжийг ашиглахын тулд даатгагчдын хийх ёстой гол алхмуудыг доор харуулав.

- Байгууллагынхаа чиг хандлагыг тодорхойлохын тулд даатгуулагчийн харилцааны тодорхой зорилтот төлөвийг тодорхойлно. Ирээдүйн үйлчлүүлэгчдийн харилцан үйлчлэл нь дижитал инновацад тулгуурлах тул даатгагчид дижитал хөгжилд хөрөнгө оруулалт хийж, хэрэглэгчийн мэдээлэлд дүн шинжилгээ хийж, өөрчлөлтөд зориулагдсан хүчирхэг соёлын үндэс суурийг тавих хэрэгтэй.
- Үйлчлүүлэгчийн шинэ хэрэгцээ, хүлээлтэд нийцсэн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний тохиромжтой орчныг бүрдүүлж, өргөжүүлэх боломжтой технологийг нэвтрүүлэх. Өгөгдөлд суурилсан экосистемд амжилттай ажиллаж хиймэл оюун ухаантай холбоотой технологийн талаар гүнзгий ойлголттой болохын тулд нөөц хөрөнгө оруулалт хийх хэрэгтэй.
- Түншлэлээр дамжуулан бизнесийн саналуудыг нэгтгэхийг дэмжих API стратеги, дэд бүтцийг бий болгох. API нь шинэ үйлчилгээг хурдан бий болгох, дасан зохицоход туслах үүднээс үнэ цэнтэй үйлчилгээтэй, уян хатан суурилуулсан хэрэглэгчдэд зориулагдсан байх ёстой.
- Стратегийн түншлэлд орж, API-г ашиглан шинэ санал, технологи, онцлог,

интеграцлалаар өртгийн сүлжээг оновчтой болгох дижитал экосистемийн стратегийг бий болгоно. Өргөтгөх, бэхжүүлэх шаардлагатай өртгийн сүлжээний хэсэгт тулгуурлан зах зээлийг тэлэх стратегийг бий болгож, үүний дагуу түншлэлийг бий болгох.

Зохицуулалт

Даатгалын бүтээгдэхүүний мэдээлэл солилцохтой холбоотой зохицуулалт байхгүй (одоохондоо) ба үүний үр дүнд стандартчилал, харилцан ажиллах чадвар дутмаг байна. GDPR болон бусад өгөгдөл хамгаалах стандартыг ягштал дагаж мөрдөхөөс гадна нээлттэй даатгалын тогтолцооны талаар тодруулга хийх шаардлагатай байна. Нээлттэй даатгалын журмын дагуу даатгагчид хувийн болон хувийн бус даатгалын мэдээллийг гуравдагч этгээдтэй хуваалцах стандарт арга замыг боловсруулж, холбогдох бүх талуудад аюулгүй байдлыг бий болгохыг хуулиар шаарддаг. Хэдийгээр эдгээр API-г бий болгох тусгай зохицуулалт одоогоор байхгүй тус салбарт эдгээр API-г бий болгоход тодорхой заавар, дэмжлэг хэрэгтэй байна. Мөн зарим үйлчилгээнд хэрхэн хандах, ямар зохицуулалт хийх, шинэ журам боловсруулах шаардлагатай эсэх, үйлчилгээ нь зохицуулалтгүй байж болох эсэх нь тодорхойгүй байдаг; хууль эрх зүйн тодорхойгүй байдлыг саад тотгор гэж үзэж болно. Нээлттэй даатгалтай холбоотой нийт эрсдэл нь нээлттэй банктай холбоотой эрсдэлээс хамаагүй илүү хүнд юм. Зах зээлд оролцогчид өөрсдийн өмчлөлийн мэдээллийг өрсөлдөгчдөдөө задруулахаас татгалзаж болно.



IV. МОНГОЛ УЛСЫН ДААТГАЛЫН ЦАХИМ ҮЙЛЧИЛГЭЭ

Инсуртек нь Монгол Улсын хувьд хөгжлийн эхэн шатанд байна. Цахим хувилбарт шилжих нь уламжлалт даатгалын хувьд зөвхөн технологийн хувьсал биш харин хэрэглэгчдийн өөрчлөгдөж буй хэрэгцээ, хурдацтай хөгжиж буй зах зээлийн эрэлт хэрэгцээ болоод байгаа бөгөөд инсуртек нь Монгол Улсын даатгалын орчинд үзүүлэх боломжит үр өгөөж юм.

Монгол Улсад 2019 оны 01 дүгээр сарын 09-ний өдрийн Санхүүгийн Зохицуулах Хорооны 02 дугаар тогтоолоор батлагдсан “Даатгалын багц дүрэм”-д цахим даатгалын бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээний талаар албан журмын даатгалын тохиолдлын мэдээллийг цахимаар хүлээн авах, мэдээллийн аюулгүй байдал, үйлчлүүлэгчид зөвлөгөө өгөх дэвшилтэт технологийн шийдэлтэй байх, нөхөн төлбөртэй холбоотой баримт бичгийг цахимаар авах боломжийг бүрдүүлэх, даатгалын гэрээг цахимаар болон аливаа техник, технологийн дэвшлийг зарим нөхцөлтэйгөөр ашиглах боломж, цахимаар болон аливаа техник, технологийн дэвшлийг ашиглаж борлуулах даатгалын бүтээгдэхүүний

тухай Санхүүгийн Зохицуулах Хороонд мэдэгдэх, өөрийн цахим хуудаст бүх мэдээллүүдээ оруулах гэсэн байдлаар тусгагдсан.

Монгол Улсад нийт 15 ердийн, 2 урт хугацааны, 1 давхар даатгал тусгай зөвшөөрөлтэйгөөр үйл ажиллагаа явуулж байна. 2022 онд Санхүүгийн Зохицуулах Хороо нь даатгалын компаниудаас цахим даатгалын үйл ажиллагааны мэдээлэл авсан ба одоогийн байдлаар 8 даатгалын компани аппликейшн /Ард, Монгол, Мандал, Агула, Тэнгэр, Хаан, Практикал, Монре/, 6 даатгалын компани цахим хуудас /Бодь, Улаанбаатар хотын даатгал, Номин, Мандал, Агула, Мөнх/, 5 даатгалын компани чатбот /Хаан, Практикал, Монгол, Миг, Амар/ тус тус ашиглаж байна. Цахим үйлчилгээ үзүүлдэг ердийн даатгалын бүтээгдэхүүн нь нийт хураамжийн 4.7 хувийг эзэлж байгаа бол нөхөн төлбөрийн 5 хувийг, нийт даатгалын гэрээний тоо 16.9 хувийг эзэлсэн байна. Цахим үйлчилгээ үзүүлдэг урт хугацааны даатгалын хувьд нийт хураамжийн зөвхөн 0.04 хувийг эзэлж, нийт гэрээний 0.4 хувийг эзэлж байна.

ДҮГНЭЛТ, САНАЛ

Дэлхий даяар инсуртек нь даатгалын салбарт эерэг өөрчлөлтүүдийг авчирсан. Хиймэл оюун ухаан, их өгөгдлийн шинжилгээ, блокчэйн зэрэг дэвшилтэт технологийг ашиглан инсуртек нь үйл явцыг оновчтой болгож, үр ашгийг дээшлүүлж, хэрэглэгчийн туршлагыг мэдэгдэхүйц сайжруулсан. Телематик болон хэрэглээний төхөөрөмж зэрэг шинэлэг шийдлүүдийн тусламжтайгаар инсуртек нь эрсдэлийн хувийн үнэлгээг хийж, даатгалын компаниудад илүү тохирсон, хямд даатгалын бүтээгдэхүүнийг санал болгох боломжийг олгосон. Нэмж дурдахад ухаалаг гэрээ, нээлттэй даатгалын хяналтын самбарын үйлчилгээ нь технологи ашиглан ил тод байдлыг нэмэгдүүлж, залилан мэхлэх явдлыг бууруулж, илүү найдвартай даатгалын орчныг бүрдүүлсэн. Ерөнхийдөө инсуртек нь даатгалын уламжлалт арга барилыг шинэчлээд зогсохгүй илүү динамик, мэдрэмжтэй, үйлчлүүлэгч төвтэй даатгалын орчныг бий болгож байна.

Монгол Улсын даатгалын салбарын хөгжил аажмаар хөгжиж байгаа ч даатгалын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний цахимжилт харахан нэвтрээгүй байна. Инсуртекийг түгээж хэрэгжүүлснээр бүтээгдэхүүний төрөл ихсэж, илүү хүртээмжтэй мөн өгөөжтэй болох боломжтой юм.

Дээр дурдсан бүтээгдэхүүнүүд Монгол Улсад:

- Параметрик даатгал – Монгол Улсад ган гачиг, зуд, үер гэх мэт олон төрлийн байгалийн гамшиг их тохиодог бөгөөд индексжүүлсэн даатгалын бүтээгдэхүүнүүдээс Монголд үерийн индексжүүлсэн болон малын индексжүүлсэн даатгал байна. Эдгээр даатгал нь тохирсон нөхөн төлбөрөө жилийн сүүлд олгодог бол параметрик даатгал нь яаралтай эрсдэлийн нөхөх зорилгоор тохирсон нөхцөл нь бүрдсэн үед шууд олгодгоороо давуу талтай юм. Мөн даатгуулагч даатгуулсан эд зүйлээ эрсдэлд орох үед яаралтай зургаар баталгаажуулж болдгоороо онцлогтой юм.
- Угсармал даатгал нь олон улсын хувьд өргөн ашиглагдаж байгаа бөгөөд даатгалын төрлийг нэмж, хэрэглэгчдэд хялбар байдлаар өөр бүтээгдэхүүн үйлчилгээний багцад дагалдаж ирдгээрээ онцлог юм. Манай улсад зохицуулалт байхгүй бөгөөд хуулинд нэмэлт өөрчлөлт оруулбал бүтээгдэхүүний төрөл нэмэгдэж, хэрэглэгчдийн тоо ихсэх боломжтой даатгалын төрөл юм.
- Телематик даатгал – 2023 оны байдлаар Улаанбаатар хотын авто замын хөдөлгөөнд 570 орчим мянган машин оролцож байгаа нь улсын хэмжээнд бүртгэлтэй нийт тээврийн хэрэгслийн 80 орчим нь замын хөдөлгөөнд оролцож байна. Үүнээс үзэхэд түгжрэл дээд цэгтээ хүрч байна. Мөн 2022 онд Монгол Улсад нийт 24,121 зам тээврийн осол үүссэн бөгөөд 96.5 хувь буюу 23,277 нь жолоочийн буруугаас шалтгаалсан осол гарсан байна. Телематик даатгал нь



жолооч машин зам дээр оролцсон хэмжээгээрээ хураамж төлдгөөрөө давуу талтай бөгөөд дүрмээрээ сайн жолоодсон жолоочоос хураамж бага авдаг ба энэхүү бүтээгдэхүүн нь ослын тоог бууруулж, эрсдэл үүссэн тохиолдолд түргэн үнэлдгээрээ онцлогтой тул манай улсад нэн чухал бүтээгдэхүүний нэг болоод байна.

- Нээлттэй даатгал нь манай улсад бий болсноор хэрэглэгчид даатгалын талаар илүү ойлголттой болж, өөрийн шаардлагад таарсан бүтээгдэхүүнээ харьцуулан сонгох боломжтой юм. Харин даатгагчдын хувьд компанийн өрсөлдөх чадвар нь дээшилж, бүтээгдэхүүнүүдээ хүмүүст хүртээмжтэй борлуулах боломжтой. Мөн даатгалын салбар нь нэгдсэн өгөгдөлтэй болох боломж үүсэх юм.

Монгол Улсад инсуртекийн бүтээгдэхүүнийг хөгжүүлэхэд тулгамдаж буй асуудлууд:

- Иргэдийн инсуртекийн талаар мэдээлэл, ойлголт муу байна. Энэ нь инсуртекийн талаар сургалт, мэдээлэл түгээдэг газар байхгүйтэй холбоотой бөгөөд хүмүүсийн даатгалын мэдлэг муу байгаатай холбоотой юм.
- Даатгалын компаниудын цахим үйлчилгээ, бүтээгдэхүүн тааруу байна. Даатгалын компаниудын ажиллагсдын чадавхын асуудал болон хүний нөөцтэй шууд хамааралтай гэж үзэж байна.
- Даатгалын салбарын цахим үйлчилгээ, бүтээгдэхүүнийг дэмжих хууль дүрэм, журам хангалтгүй. Одоогоор Монгол Улсад зөвхөн “Даатгалын багц дүрэм” дээр цахим даатгалын бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээний талаар дурдагддаг.
- Монгол Улсад инсуртекийг хурдтай нэвтрүүлэхэд дараах зүйлс шаардлагатай байна:
- Дижитал платформ болон гар утасны аппликейшн нэвтрүүлэлтийг сайжруулах нь даатгалын бүтээгдэхүүний хүртээмжийг нэмэгдүүлж, хот, хөдөөгийн өргөн хүрээний хүн амд хүрч чадна. Одоогийн асуудлыг шийдэхийн тулд даатгалын компаниудын болон даатгуулагчдын сэтгэл ханамжийн судалгаа авах шаардлагатай байна. Энэхүү судалгаагаар хаана, юу болохгүй байгааг харан энэ асуудал дээр анхаарал хандуулах боломжтой.
- Хэрэглэгчийн эрх ашиг, мэдээллийн аюулгүй байдал, цахим гэмт хэргээс хамгаалахын тулд технологид суурилсан бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг зохицуулах хууль, эрх зүйн орчныг сайжруулж, нэмэлт оруулах шаардлагатай.
- Техник, технологийг шинэчилж, өргөжүүлэх хэрэгцээ үүссэн. Блокчэйн зэрэг шинэлэг технологийг нэвтрүүлэх нь даатгалын гүйлгээний ил тод байдал, итгэлцлийг нэмэгдүүлж, залилан мэхлэлтийг бууруулахад тусалдаг.

Эцэст нь Монгол дахь инсуртек нь даатгалыг илүү хүртээмжтэй, үр ашигтай, хүн амын тодорхой хэрэгцээнд нийцүүлэхийн зэрэгцээ улс орны санхүүгийн үйлчилгээний салбарын хөгжилд хувь нэмэр оруулах боломжтой юм.

ЭХ СУРВАЛЖ

1. Carlos Ordycez, 2022, Regulation and Innovation in the Era of Open Insurance, Эх үүсвэр: <https://insurance.nttdata.com/post/regulation-and-innovation-in-the-era-of-open-insurance/>
2. Consumer Federation of America, 2021, Auto Insurance Telematics Programs Require New Consumer and Privacy Protection Standards to Achieve Safety and Pricing Promises, Эх үүсвэр: https://consumerfed.org/press_release/new-white-paper-released-auto-insurance-telematics-programs-require-new-consumer-and-privacy-protection-standards-to-achieve-safety-and-pricing-promises/
3. Daniel Robinson, Rashawn Mitchner, 2023, Telematics Insurance, Эх үүсвэр: <https://www.marketwatch.com/guides/insurance-services/telematics-insurance/>
4. Drake Star, 2022, Insurtech Industry Report, Эх үүсвэр: <https://www.drakestar.com/hubfs/Research/INSURTECH/Global%20InsurTech%20Industry%20Report%202022.pdf>
5. Fredrik Andrйн, 2022, How can insurers prepare for the era of open insurance?, Эх үүсвэр: https://www.ey.com/en_se/financial-services/how-can-insurers-prepare-for-the-era-of-open-insurance
6. InsureTheBox, 2023, What is black box car insurance?, Эх үүсвэр: <https://www.insurethebox.com/telematics>
7. Lindsay Bishop, 2023, Telematics Insurance: Is It Right for You?, Эх үүсвэр: <https://www.valuepenguin.com/car-insurance/telematics>
8. National Association of Insurance Commissioners, 2023, PARAMETRIC DISASTER INSURANCE, Эх үүсвэр: <https://content.naic.org/cipr-topics/parametric-disaster-insurance>
9. Publications Office of the European Union, 2021, OPEN INSURANCE:ACCESSING AND SHARING INSURANCE-RELATED DATA DISCUSSION PAPER, Эх үүсвэр: [open-insurance-discussion-paper-28-01-2021.pdf \(europa.eu\)](https://publications.europa.eu/document/data/eu/opa/2021/28-01-2021.pdf)
10. RINTECH, 2023, A Comprehensive Guide to Embedded Insurance, Эх үүсвэр: <https://www.rinf.tech/a-comprehensive-guide-to-embedded-insurance/>
11. Simon Torrance, Founder, Embedded Finance & Super App Strategies and Chris McMahon, Senior Marketing Manager, 2022, Embedded insurance: A new route to growth and value, EIS, United States
12. Swiss Re Corporate Solutions, 2023, Comprehensive Guide to Parametric Insurance, Эх үүсвэр: <https://corporatesolutions.swissre.com/dam/jcr:0cd24f12-ebfb-425a-ab42-0187c241bf4a/2023-01-corso-guide-of-parametric-insurance.pdf>
13. The European Insurance and Occupational Pensions Authority, 2023, DISCUSSION PAPER on Open Insurance: an exploratory use case in the insurance sector