

Modelli di distribuzione di Takaful: un approccio pratico

Takaful Outsource è una società di consulenza e di outsourcing specializzata nel servire l'industria Takaful globale, in particolare le imprese di assicurazione / Takaful, riassicurazione / providers retakaful, istituzioni private, istituti di formazione e le autorità di regolamentazione governative.

Il sistema di Takaful è iniziato molto tempo fa nella penisola arabica e successivamente è stato "modernizzato" in Sudan (1979) e Malesia (1983) ed è caratterizzato da una garanzia reciproca tra i membri del gruppo.



Dal lato del sistema vi è un ampio sistema di provider provenienti da Malesia, India, Pakistan, Giordania specializzati in sistemi informatici Takaful.

Alcuni esempi di sviluppo di prodotti Takaful sono la copertura di base della vita, invalidità permanente, malattie gravi o invalidità totale temporanea.

Il sistema di Takaful presenta alcune regole che includono: il diritto del cliente di conoscere ogni caratteristica del prodotto prima della firma del contratto, la menzione del prezzo, le parti devono avere raggiunto la pubertà e i prodotti devono essere venduti a clienti emotivamente stabili, l'importanza di conoscere tutti gli aspetti del contratto, compresi gli obblighi della società e gli obblighi del cliente.

La distribuzione è un elemento chiave al fine di generare più volume e il modello di distribuzione Takaful è composto da: agenzia, bancatakaful, broker e social media (tra cui sito web, Twitter, Facebook, Mobile).

Un alto volume non proviene dai canali tradizionali, ma dai Big data. Il Big data è "ad alto volume, ad alta velocità, e / o un patrimonio informativo di alta varietà", e richiede nuove forme di trattamento per consentire un maggiore processo decisionale così come l'ottimizzazione dei processi e deriva da molte fonti come l'accesso online, mobili dispositivi, social media, ecc.

1 Direttore del Takaful Outsource.

Tra le sfide europee per il futuro l'approccio di base è l'approccio più economico che l'Europa possa avviare. Questo tipo di approccio è caratterizzato da:

- membri della comunità come clienti iniziali/membri base;
- avvio con prodotti di copertura semplici;
- espandersi in Europa attraverso il passporting.