

"تأثير الاقتصاد السلوكي على قرارات التأمين في العالم العربي"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PO5-133

هدف الكورس

:By the end of this course, participants will be able to

- .Understand the fundamentals of behavioral economics and its relevance to insurance
- .Analyse common decision-making biases affecting insurance customers
- .Apply behavioral insights to product design, pricing, and marketing
- .Evaluate the role of behavioral nudges in risk prevention and claims management
- .Assess the ethical implications of behavioral strategies in insurance

- Develop strategies to align behavioral economics with long-term trust and customer satisfaction.

الجمهور

هذه الدورة مثالية لـ:

- المتخصصين في التأمين في تطوير المنتجات، التسويق، وعلاقات العملاء.
- الاقتصاديين السلوكيين ومحللي البيانات في الخدمات المالية.
- مديري المخاطر والخبراء الاكتواريين.
- المنظمين وصناع السياسات في أسواق التأمين.
- الأكاديميين والمستشارين المتخصصين في التمويل السلوكي والتأمين.

منهجية التدريب

يجمع هذا الدورة بين جلسات يقودها خبراء، ودراسات حالة، ومناقشات تفاعلية. سيقوم المشاركون بتحليل سيناريوهات سلوك العملاء، وتقييم أنماط اتخاذ القرار، وتصميم تدخلات لتحسين نتائج قرارات التأمين.

الملخص

يتناول هذا البرنامج التدريبي المتقدم كيفية تأثير مبادئ الاقتصاد السلوكي على قرارات المستهلكين والمنظمات في قطاع التأمين. في حين يفترض الاقتصاد التقليدي اتخاذ القرارات بشكل عقلاني، يكشف الاقتصاد السلوكي عن تأثير الانحيازات والاختصارات الذهنية والعوامل العاطفية على اختيارات التأمين مثل اختيار السياسات، وتصور المخاطر، وسلوك المطالبات.

سيكتسب المشاركون فهماً عميقاً لكيفية تأثير العوامل النفسية على كل من شركات التأمين وحاملي الوثائق، وكيفية تطبيق هذه المعرفة لتحسين تصميم المنتجات واستراتيجيات التسعير والتواصل حول المخاطر وتعزيز تفاعل العملاء. كما يسلط البرنامج الضوء على الاعتبارات التنظيمية والأخلاقية في تطبيق الاقتصاد السلوكي على ممارسات التأمين.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Introduction to Behavioral Economics in Insurance

- .Key concepts: bounded rationality, heuristics, and biases
- .Differences between traditional and behavioral economics
- .Why behavioral economics matters for the insurance industry

Section 2: Decision-Making Biases in Insurance

- .Loss aversion and its impact on policy selection
- .Overconfidence and underestimation of risks
- .Availability and anchoring biases in claims and coverage choices
- .Real-world examples of bias-driven insurance behavior

Section 3: Applying Behavioral Insights to Insurance Products

- .Behavioral pricing strategies and framing effects
- .Designing policies that encourage uptake and retention
- .Nudging preventive behaviors to reduce risk exposure
- .Case studies of behavioral economics in life, health, and property insurance

Section 4: Behavioral Economics in Risk and Claims Management

- .Influencing customer decisions in claims reporting
- .Communication strategies to improve compliance and trust
- .Behavioral interventions for fraud reduction and transparency
- .The role of digital platforms and AI in shaping insurance decisions

Section 5: Ethical and Strategic Considerations

- .Balancing customer welfare with insurer profitability
- .Ethical implications of nudging and influencing behavior
- .Behavioral economics in insurance regulation and consumer protection
- .Future trends: personalisation, big data, and behavioral analytics

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني (CPD)، المستمر كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001 وISO 29993.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة، CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

المالية والمحاسبة, القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة



Understanding Behavioural Economics: Insights And Applications

Behavioural economics combines insights from psychology and economics to understand how people make choices. This blog post covers the principles, historical context, and importance of behavioural economics and its applications in various fields such as finance, marketing, and policy design. It also discusses what behavioural economists do and how

their