

нужном виде (таблицы, текст). При связи XSL и XML данные из основного файла автоматически прописываются на веб-страничке. Также одним из удобств является то, что код в XSL прописывается языком HTML.

Таким образом с помощью XML формата мы упрощаем просмотр, а также передачу данных, в том числе транспортных документов через Интернет. Это помогает быстрее анализировать важную информацию. Основное предназначение XML – передавать информацию в удобном виде и с минимальным занимаемым местом в памяти компьютера. А XSL демонстрирует данные из XML-файла на веб-страничке.

Список использованных источников

1. Экономические проблемы и пути их решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/ekonomika/ekonomicheskie_problemy_i_puti_resheniya/. – Дата доступа: 22.10.2022.

2. Электронное декларирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.customs.gov.by/ru/electronny_declarir-ru/. – Дата доступа: 19.10.2022.

УДК 334.021.1

СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ СТРАХОВОЙ КОМПАНИЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Бронская Т. А., Чжао Юйсинь

Белорусский государственный университет

e-mail: bronskaya@bsu.by

Summary. *A strategy of attraction of customers by an insurance company using artificial intelligence is proposed. The proposed program allows you to compete successfully and ensures the commitment and loyalty of customers.*

Внедрение цифровых технологий позволяет страховой компании развивать и расширять свои бизнес процессы. Методы, включающие в себя использование новых цифровых трендов в управлении кадрами, организационных структурах и партнерских компаниях, позволяют эффективно занимать лучшие позиции в сравнении с конкурентами. Важным критерием успешной работы в новых цифровых трендах является готовность руководства и сотрудников страховой компании к трансформации и адаптации, в построении правильной цифровой стратегической модели.

Стратегия привлечения клиентов страховой компанией предполагает выбор и разработку приоритетов, пошаговую перестройку всех элементов бизнес процесса. Отношения между страховой компанией и ее клиентами строятся на доверии и преданности. Добровольное медицинское страхование можно рассматривать как приоритетное направление во внедрении цифровых стратегий. Основываясь на цифровые технологии, страховщики и страхователи находятся в тесном взаимодействии, обеспечивается бесперебойный и недорогой доступ к медицинскому обслуживанию, к профилактической, доврачебной помощи, быстрое реагирование бригад скорой помощи и своевременное лечение. Цифровые защищенные каналы связи позволяют обеспечить доступ специалистов к медицинским карточкам клиентов страховых компаний в любое время суток в любом месте (например, клиент получил сложную травму на отдыхе в другой стране). Использование искусственного интеллекта позволяет проводить удаленную диагностику состояния здоровья клиента, анализировать полученные данные, сопоставлять их со сведениями из медицинских документов и на основании полученных результатов оказывать индивидуальную медицинскую помощь и лечение.

В связи с проблемой старения населения во всем мире, актуальным становится оказание сопроводительных медицинских услуг пожилым людям. Удаленное наблюдение за состоянием

здоровья таких пациентов с использованием различных датчиков и постоянной передачи информации в медицинское учреждение или ассистанс страховой компании, также позволит оказывать своевременную необходимую медицинскую помощь, сообщать пациенту о необходимости принять лекарство. Такой уход за пожилыми людьми способен обеспечивать приверженность не только самих этих клиентов страховых компаний, но и их близких родственников.

Страховые компании могут среди застрахованных лиц и членов их семей организовывать различные сообщества по популяризации здорового образа жизни с привлечением необходимых специалистов в различных областях питания, физической культуры, представителями фармацевтических компаний по пропаганде и правильному использованию пищевых добавок, витаминных комплексов.

В результате такой стратегии привлечения клиентов страховая компания будет способствовать удержанию своих клиентов, привлечению новых, активно пропагандировать здоровый образ жизни клиентов без дополнительных затрат.

Кроме того, появление новых цифровых технологий и быстрое развитие и модернизация уже работающих, позволит страховым компаниям их внедрение с наименьшими денежными инвестициями, а также снизить стоимость новых страховых продуктов для клиентов. В результате в страховой компании будут нарабатываться высококонкурентоспособные страховые продукты, которые будут обеспечивать большие прибыли, рентабельность и лояльность и приверженность клиентов.

Развитие стратегии привлечения клиентов страховой компанией способствует тесному сотрудничеству между партнерами: медицинскими учреждениями, санаториями, фармацевтическими компаниями, мобильными операторами, провайдерами интернета, производителями различных приборов за контролем состояния здоровья людей, разработчиками программного обеспечения, банками. Такое сотрудничество позволяет получать партнерам дополнительных доход, обмениваться информацией по клиентским базам, взаимодействовать по вопросам кибербезопасности и защите данных. Среди партнеров целесообразно создание и развитие интегрированных цифровых платформ, которые позволят обеспечивать надежный обмен информацией и общую обработку документов и информации о клиентах, а также сделать менее дорогостоящими эти процессы.

Современные цифровые технологий с использованием искусственного интеллекта предполагает наличие подготовленного и грамотного персонала. Страховому предприятию и его партнерам придется постоянно заботиться о подготовке и переподготовке кадров на всех уровнях.

Таким образом, построение и внедрение стратегии привлечения клиентов страховой компанией с использованием искусственного интеллекта, будет служить конкурентоспособности компании на рынке, развитию новых видов страхования, обеспечению лояльности и приверженности клиентов к этой компании, развитию новых возможностей и видов услуг страхования, будет способствовать пропаганде здорового образа жизни.

УДК 334.726

СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И АНАЛИЗ ДАННЫХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Бронская Т. А., Чжоу Боян

Белорусский государственный университет

e-mail: bronskaya@bsu.by

Summary. *Successful projects in the field of application of interaction on the Internet and data analysis using artificial intelligence are being studied.*

На современном этапе развития цифровых технологий и искусственного интеллекта бизнес индустрия основывается на достижениях отдельных людей в интеллектуальных сообществах.

Основными критериями успешного развития бизнеса в течении последних десяти лет можно считать выход бизнеса в онлайн, интеллектуализация бизнеса и интернетизация.