HEALTH & PROTECTION

纽约圆桌

2025年10月
healthcareandprotection
.com



国际私人医疗保险：世界的重量

与...合作
flywire

介绍我们的面板



曼尼·索科尔罗，战略总监，保险，飞线



塔拉·布莱克，资深福利顾问，洛克顿公司



安德斯·布莱克，业务发展总监，特拉维克国际



乔·克灵恩，国际公民保险公司总裁



Andrew Jernigan，首席执行官，Insured Nomads



格雷格·曼宁，首席运营官，国际公民保险



Vera Mira，主要-外派人员福利COE，默沙东Marsh福利多国咨询



克里斯·南，首席运营官，Insured Nomads



一项艰难的平衡术

北美的国际私人医疗保险（IPMI）市场即使在最好的时候也很少沉闷，但过去一年却发生了重大动荡。

过去12个月美国新政治管理机构上台及其主要政策转变，导致该地区全球流动性行业经历重大动荡，其影响至今仍在持续。

目前，地缘政治和由此产生的经济形势正主导着全球健康保险市场内人士的讨论，个人和组织都在适应新的现实。

因此，长期形成的运动模式正被打破，甚至随着新的路线和惯例的建立而被封闭。

然而，对于一些最受影响的行业，其安排的规模和直接可行性正受到质疑。

讨论中另一个引人注目的要求是，希望通过顾问强调对这一行业竞争的担忧，让更多保险公司投资这个市场。

在过去三年中，有两家大型知名保险公司从IPMI中撤退了一大步，中介现在正感受到被少数几个玩家垄断的影响。

虽然来自现有企业的服务和产品通常都很好，但对高价的持续追求正引发头疼。

因此，有一种 grassroots 意见认为市场已准备好让新进入者崭露头角并展示全球的专业知识。

健康与防护部门对纽约的第二次访问很可能与三年前该部门在新冠疫情后恢复期建立之初的第一次访问大不相同。

然而，我们位于曼哈顿中心的洛克菲勒广场的展位表明，转型的规模比预想的要非凡得多，再次证明了变化本身没有什么是恒常不变的这一概念。

奥瓦恩·托马斯，《健康与防护》杂志的编辑

目录

4 政治与经济变化驱动IPMI市场过山车行情
美國國際人口流動受地緣政治變化驅動，創造了一個極度波動的市場，奧溫·湯瑪斯聽說

8 需要更多保险公司进入以振兴美国IPMI行业
顾问正敦促更多保险公司进入美国市场以增强竞争，奥温·托马斯撰写

12 沟通、合规与同情对于产业改进至关重要
聚焦沟通、合规与同情这三个C，可以确保IPMI市场制定正确的议程，奥温·托马斯听到的消息

15 许多全球保险公司在最好地服务全球员工方面所遗漏的
管理不确定性归结为建立帮助您的企业保持敏捷的关系，这是Flywire 的曼尼·索科尔罗所说的。



政经变化驱动IPMI市场过山车行情

美國國際人口流動受地緣政治變化驅動，創造了一個極度波動的市場，奧溫·湯瑪斯聽說

G 地缘政治因素即使在平静时期也可能对全球流动产生重大影响，然而当前

活动正主导着人们的进出北美活动。

因此，国际私人医疗险（IPMI）行业从业者为个人和企业正面临一个波动性极高的市场。

行业领导者们参加了纽约健康与保护组织的美国圆桌会议，并强调了这对他们客户和组织的影响。

国际公民保险公司总裁乔·克伦因解释说，过去一年该组织所看到的趋势是由政治气候塑造的。

“我们看到美国公民越来越多地选择因为各种原因移民和居住在美国以外，”他说。

“然后另一方面是新政策的负面影响以及外国人来美国获取签证的挑战，以及这将如何影响我们整个业务。

目前，我们公司约15%的业务是外国人进入美国，我们今年早些时候就看到了负面影响。

“那似乎在过去的两三个月里有所反弹，但它确实有影响，我们将看看接下来12到24个月会发生什么，”他补充道。

在活动最显著的下降中，克龙因估计，今年从加拿大到美国的降幅约为20%至30%，尽管这因国家而异，有的降幅更大，有的则较小。

该公司专注于为个人以及日益增长的小型企业客户组合和国际学生群体提供建议。



正是这一后者的群体显示出了活动特别显著的下降。

“我知道对一些国际学校来说，它们招收的第一届国际学生的入学人数减少了50%或更多，”他继续说道。

但是虽然那些挑战可能难以应对，但它往往能在其他领域打开机会，而那大部分活动的触发因素非常明确。

“在特朗普当选后的两三天，我们看到更多有意出国并希望获取国际健康保险报价和价格的美国公民联系我们，”克龙因说。

这是创纪录的数字，比我们历史上任何时候48小时看到的都要多。这已经平稳下来，有些人只是梦想家，但并非所有人都如此，而且总体上这是一个不断增长的趋势。

墨西哥，葡萄牙和西班牙

格雷格·曼宁（国际公民保险公司首席运营官）同意这些趋势，并强调墨西哥、葡萄牙以及最近西班牙是增长兴趣的一些地区，以及一些东南亚国家。

为了更好地应对这一点，公司正在调整其运作方式以及其合作伙伴。



与。

“我们恐惧的事情之一是计划的进一步本地化，被要求在这些国家获得许可，以及人们希望在那里有人可以与之交谈，”他说。

我们的主要客户群是美国公民，因此我们正努力更明智地考虑我们报价的内容、保险公司提供的内容、不同的计划构成，以及直至免赔额上的类似人口统计倾向。

对于较大的组织而言，它们的动机和驱动因素是不同的，并且通常由预算和其他地缘政治政策决定。

正如洛克顿公司高级福利顾问塔拉·布莱克所解释的，从美国本土以外的政府承包到非政府组织（NGOs）和政府间组织（IGOs）的多个行业都受到了影响，但影响方式不同。

“我们看到了对本土美军（OCONUS）方面的影响，人们希望一些资金能流向他们那些在过去几年里规模缩减的部门，所以那里可能会有一些机会，”布莱克说道。

“然后从非政府组织和国际组织领域，它们受到了一些已实施的政策的严重影响。”

她指出，仅从定价角度来看，这种情况甚至导致了压力，在整个团体福利市场，随着续保的进行，成本是一个高优先级。

随着部分预算的削减，尤其是在非政府组织和国际组织领域，并且由于我们的市场主要依赖人工评估，这些人口统计影响确实影响了我们看到的续订率，”她继续说道。

“主要留下来的计划中是老年人口，无论什么原因”


塔拉·布莱克



从左：克里斯·南
安德鲁·杰林根 & 维拉·米拉.



▶原因，所以大约在10%和12%之间的趋势，我们看到了15%和18%的续订率。而且虽然这些是平均数，但我们见过一些高达80%的，这在业内我已经十年没见过了。

“我认为这意味着进入的优质产品会减少，”她补充道。

入站到达问题

此外，与个人和学生市场相匹配，政治决策也在抑制来自雇主的入境活动。

作为 Mercer Marsh Benefits 多国顾问的海外员工福利首席专家 Vera Mira 指出，她看到她的客户中进入该国的人员越来越少。

这尤其明显，因为政府移民机构对主要雇主和工作场所的高调行动和搜查。

“我们处理过几份合同，尤其是其中一家工厂，他们决定终止那些合同，”米拉说。

他们害怕自己的员工进来培训美国人，但随后被起诉。

所以我们看到很多原本计划入院的人现在说他们不来了，所以成本正在上升。”

我们同时看到像国防承包商这样的合同，它们正在扩张并前往中东，但由于以色列冲突，这些合同现在也被搁置了。

初创企业和中小企业

市场上有一些更光明的前景，然而，增长来自于其他行业和团体计划的地点。

参保游牧者首席执行官Andrew Jernigan指出，保险公司正在与直接找上门的科技初创公司取得很大进展

“它们的经纪依赖程度没有那么高，它们经常没有人事人员。它们在网上，去人工智能（AI）服务那里问，‘我们该怎么做？’，”他说。

或者他们使用的经纪人不具备全球视野，不得不自行整合，这种情况越来越普遍。

但是杰宁格建议这是顾问可能能够提出具体建议并找到自身角色的领域。

“那么，当这些公司与只做国内业务经纪公司打交道时，他们该如何找到人呢？”他继续说道。

增长机会在于那些有 50 或 100 名员工并且正在雇佣承包商或在新员工哥伦比亚、约翰内斯堡、新加坡等地的公司。

他们想把那五个人的福利包括进来，但这些福利需要几乎是当地的福利。

“这将会继续下去，因为人们会更多地外包，并将人们视为员工，但试图想出如何为那一个人提供福利，而不是派遣一支外派人员队伍。

他们无法获得他们习惯的两三个人或五口之家和一个人去别处的团体解决方案。

对于Trawick国际而言，中小企业也是一个核心增长市场，技术和能源公司是其中最具活力的行业部门。

然而，保险公司业务发展总监安德斯·布拉克指出，它也为客户满足了一些重大的需求。

“我们还看到更多公司愿意为其配偶提供保障，但这不一定针对外派人员——可能是第三方国民或本地国民，”他说。

“有调查显示，任务失败的最大原因是配偶和伴侣未能调整，因此配偶保障对我们来说非常重要，比过去更加重要。”

“这适用于高级账户组或只是少数员工。”







安德斯
黑

非洲机遇与风险

在地域扩张方面，非洲长期被视为一个崛起的目的地，正引起与会者的极大兴趣。

“那片大陆很关键，我们在那里发展更多合作伙伴关系，”布莱克继续说道。

面板同意该大陆在扩张机会和作为客户地点方面正引起很大兴趣。

然而，它伴随着通货膨胀、货币贬值和支付保费等重大风险因素——这是其他保险公司之前曾经面临过的。

正如Insured Nomads的Jernigan所指出的：“对于东非，尤其是考虑到一些货币贬值，有些保费根本就没有得到支付。

因此，在一些发展中国家确保你能拿到你销售的计划所对应的资金，存在更大的风险。

而洛克顿的黑高调强调了整个大陆上欺诈、浪费和滥用的巨大规模。

因此，保险公司必须睁大眼睛进入大陆，可能会在通常不会做的情况下使用免赔额和共付保险来限制滥用损失，同时技术正在被用来帮助处理欺诈。

飞线战略总监、保险曼尼·索科尔洛强调，在与保险公司交谈时，成本缓解的主题始终是一个关键点。

这可以包括简化支付系统或允许保费在一个货币下支付，最终以另一个货币收到。

“我也看到许多公司试图去根西岛，例如，在那里开店，”他补充道。



乔·克伦林（右）

需要更多保险商入局以振兴美国IPMI行业

顾问正敦促更多保险公司进入美国市场以增强竞争，奥温·托马斯撰写

C

立医疗保险（IPMI）市场的竞争可能
场构成最大的威胁

基于美国的中间商。

在纽约市洛克菲勒广场举行的北美健康与保护圆桌会议上，顾问们解释了他们对市场缺乏保险公司竞争的担忧，包括这对接头费和保险范围选择的影响。

情况如此重要，以至于他们敦促欧洲或其他世界各地的保险公司 shakeup 市场并将他们的产品打入美国。

Vera Mira，首席代表——外籍员工福利COE，Mercer Marsh Benefits跨国咨询顾问表示，“必须有人重新进入市场或”



“将会有另一个参与者进来”。

洛克顿公司资深福利顾问塔拉·布莱克全心全意支持米拉的评估。

“是的，我同意，竞争很可能是对整个行业最大的威胁之一，”她说。

该委员会建议，某保险公司在市场上可能占有高达70%的份额，而该公司通常是费用最高的保险公司。

“今年，由于增长幅度较高，我大概已经营销了30%到40%的客户，这主要是为了价格定位，”布莱克继续说道。

“如果你在跟客户谈事情，他们的最终目标是说他们不想搬，因为他们搬的话有风险，实现并不总是顺利。

从一个运营商换到另一个运营商，无论他们承诺什么，感觉都可能非常不同，我亲身经历过在另一方面与多个运营商合作的情况，所以那里确实存在一些风险。

布莱克指出，当对初步续保报价进行回应时，保险公司不考虑搬迁，但在获取其他报价时又改变，这种情况尤其令人沮丧。

“我们会去市场，原保险商会说再打9折，”她继续说道。

我在想，嗯，如果你当初就把那个给我们的，我们这次就能节省这点时间和麻烦了。但是我们在这方面和有些保险公司有困难，因为我们不想去市场上寻求。

“显然，那需要我们更多的时间和精力，也仅仅能给我们带来我们所要求的更新，”她补充道。

保险公司动荡

这部分市场动荡主要源于最近的动荡，包括大都会人寿完全退出IPMI，以及安联国际也采取的重大倒退措施。

但该小组坚持认为，该行业存在更多参与者进入的机会和意愿。

尽管一些已活跃的美国保险公司正寻求扩大其国际业务，但人们希望一些欧洲-based的公司会考虑进入。

“安联能否进入美国市场并成为那个参与者——我不知道它能否因为与安泰国际的关系，但类似那样，”米拉说。

必须是从欧洲方面来的人才能进入美国市场，也许这将震动这个行业，因为到目前为止，这就是我们所需要的，我们需要更多的竞争，”她补充道。

另一个需要关注的问题是，许多雇主渴望使用同一家国内健康保险提供者为其国际保障提供服务。因此，符合国内合规的计划也被视为一个重要的考虑因素。

然而，新进入者动力的一个重要部分是由溢价驱动的，小组指出，与历史相比，费率上涨是“天文数字般高”，基础续订从10%到12%开始，而不是十年前的7%或8%。

重新考虑费率和承保

虽然去市场上通常能从保险公司那里争取到更好的费率，但也有其他方法来理解定价动态和理由。

国际公民保险公司总裁乔·克罗宁解释说，该公司花时间与一位保险公司合作伙伴合作，确定了大多数客户将前往的国家，并与他们协商重新审查费率。

“很多时候我们会和保险公司谈，问为什么在这个国家为某人投保如此昂贵，而保险公司会说那里有很多欺诈，”他说。



“当我们说它已经溢价了十年或十二年时，我们会问他们是否在最近几年内考虑过这个问题，并敦促他们重新考虑那个价格并重新调整它。”

“任何发生在十年或十五年前的欺诈行为，他们今天都会已经采取措施来控制那些成本或管理那种欺诈，所以现在他们可以重新调整价格。”

我们做过的其中一种方式是，我们展示了他们方案的价格与他们三个人或四个人相同的价格之间的差异，他们的可能会贵50%。

所以我们正在推动他们重新审视其承保和定价计划，以更好地服务我们迁往一些增长和高容量地区的客户；特别是欧洲一些国家以及墨西哥，”他补充道。

市场环境困难

保险公司代表承认整体上该行业可能还有更多可以做的事情，但强调了一些他们旨在解决此类问题的途径。

沟通和透明度是这个列表中的重要事项，此外还要提前让人们做好利率上涨的准备。

“早先从券商方面过来，我不禁想，我们是否需要更频繁地告诉人们要预期每年增长15%，” Insured Nomads CEO 安德鲁·詹宁安说。

“然后如果续订时没有上涨，他们就会感到惊讶，但至少他们可以向领导层传达，每年至少要预算增加15%。

我们还增加了我们的团队计划



曼尼
索科罗



派遣海外员工的成本和困难正在减少我们过去所见的数量

安德鲁·杰宁根，保险游牧者



但在我们存在的六年里，我相信有一些团队会由于经验而在某个时刻遇到这种情况。

派遣外籍员工的成本和困难正在减少过去几年我们看到的数量，同时雇主或记录（EORs）的利用率增加，以及雇主决定直接从当地国家雇佣某人。

杰尔尼根特别强调了将工作转包给承包商和当地公民这一趋势，认为这是保险公司需要认识到的关键趋势。

也认识到目前许多顾问和雇主的生活很困难，保险公司必须注意这一点。

Trawick国际业务发展总监安德斯·布莱克承认许多行业正面临经济挑战。

“我和一个专注于中介的非政府组织（NGO）在华盛顿特区，他们正在解释即将到来的续期面临的挑战，”他说。

“他们需要提供一份人口普查以进行续期，但他甚至不知道雇主现在能否提供人口普查。

它可能改变30%，50%，60% - 所以对至少某些行业来说这是一个充满挑战的时期。

伟大团队的价值

但是从更广泛的层面来看，布莱克同意存在需求，并且有更大的潜力

透明度和决策解释。

“有时候我们可以更加透明，以展示这些数字是如何得到支持的，”他继续说道。

“对于所有已 pooling 的中小企业，今天早上我们刚刚进行了续约，他们要求我们能否请减少涨幅，因为他们认为他们的计划非常健康。

但如果你告诉他们我们可以降低涨幅，但为了维持他们的费率稳定，那么我们就不能这样做，因为那样你就不按经验费率来。

“所以沟通和透明度非常重要，”他补充道。

然而，该小组非常强调当前一批保险商提供了一些非常积极的因素。

对保险公司做对的事情进行了赞扬，并且该小组确定了一些驱动卓越服务和未来客户需求的关键要素。

特别是，中东被列为企业客户增长的关键地区，在该地区拥有强大的团队可能带来显著的业务保留和赢得。

阿布扎比和越来越多的沙特阿拉伯是该地区的热点，与会者指出。

然而，特别是在沙特阿拉伯，许多组织只雇佣当地员工，因此为了在这些市场取得成功，保险公司必须在当地获得支持，并能够处理当地市场。

■


安德斯·布莱克（右）

沟通、合规与同情对于行业改进至关重要

聚焦沟通、合规与同情这三个C，可以确保IPMI市场制定正确的议程，奥温·托马斯听到的消息

愿望清单可能是一件危险的事情，可能会让人们设定无法实现的目标或梦想，最终让他们失望。

但当有机会树立远大理想时，位于纽约洛克菲勒广场的健康与保护北美圆桌会议的与会者，在他们的目标上却出奇地务实。

提升沟通，缓解合规压力，调整定价以支持市场可持续性、效率，并让事情更人性化，是主要目标。

Trawick国际业务发展总监安德斯·布莱克首次确定了沟通对行业所能发挥的关键作用，以及他希望在哪些方面进行改进。

尤其他强调要更主动地与客户接触，在他们需要提出之前就帮助他们解决问题。

“我们可能可以做几件事，”布莱克说。

“我们会主动向各位成员发送一些我们观察到的关键趋势以及我们如何支持他们的有限信息，如果有的话。”

合规与简化

合规、技术和简化是小组中两位成员共同提出的重大议题。

Insured Nomads 首席运营官克里斯·南指出，这可能有助于提高消费者对他们政策的理解。

我想看到一种能在合法合规的前提下，通过政策文件，将70页的内容拆解给保单持有人看，让他们用更简单易懂的语言明白保障范围是什么。



他说：“不是。”

“但是这必须符合规定，这样即使是个经纪人也不必做太多工作，这听起来有点像我想让人变懒，但人们并不理解一切。

即使一个经纪人向某人解释文件的每一页，他们也可能解释错误，他们可能以不同的方式理解一句话。也许只是传达方式不正确。

所以客户以为某些事情已经处理了，他们就去提交索赔然后完事，但后来意外收到一封要求提供16种不同文件（和）的信，然后他们就不想再去领取了。

“人工智能在进步，有到达的方法，但我不喜欢在法律环境下做事情。我想看看这是如何发生的，我认为它即将到来。”

洛克顿公司高级福利顾问塔拉·布莱克在关于与会员和客户沟通的主题上提出了类似的看法。

“我同意在技术层面；试图将信息简化到最终用户尽可能让事情变得简单，”她说。

我们能真正想要的只是人们使用真正能起作用的东西，期望能让它使用起来稍微不那么困难，特别是因为产品如此昂贵。

透明度和物有所值

那个关于为这个可能相当昂贵的产品实现、认可和保持物有所值的问题，也是由Panel上的其他人提出的。

随着价格上涨经常波动，维持对客户的透明度和理解至关重要。

国际公民保险的总裁乔·克伦登指出，定价问题对他客户来说至关重要。



从左：克里斯·南，安德鲁·杰宁加 Vera Mira，Tara Black，Joe Cronin

尤其是一些比另一些更甚。

“今天买了个计划，结果可能被告知每年会上涨6%到8%，然后在第三年又突然上涨了15%，而他们根本没有为此做准备，”他说。

“然后第四年有人从59岁到60岁，所以在一个按年龄定价的计划中，这意味着那年基础可能增加10%，再加上进一步的15%或20%。

“所以现在你在60岁时就有30%的增长。至少可以说，这实在不公平和令人沮丧，因为没有某种定价一致性来覆盖整个政策保障期。”

也存在一种更广阔的、更哲学的观点，关于市场如何运行，可能过于关注利润。

维拉·米拉， Mercer Marsh Benefits跨国咨询公司驻外员工福利COE主管，建议该行业可以通过增加某些其他类型的保险模型来获得帮助，这些模型可以灌输不同的总体方法，这些方法在其他保险部门中很常见。

“也许一些非营利组织会提供帮助，”她说。

“或许如果有营利性或互助组织进行资金池，而且每个人都参与其中，情况就会不同。

“这会更投入，而且我认为利润有时会成为事情完成的阻碍，”她补充道。




克里斯·南

效率与同情

优化效率并使事情更顺畅的行动是与会者中一个常见的主题。

全球保险业常受到的指责之一是，在需要时其行动和反应可能很慢。尽管该行业提供的稳定性通常令人放心，但在当今许多领域进步和变化如此之快的世界上，当该行业落后时，这一点会变得明显。

飞线战略总监、保险曼尼·索科尔洛强调，要着眼于保险保单承保不只是基本方面，以帮助该行业最大化其产出。

“对我来说，我们经常有的谈话就是关于保险公司如何能更有效率，”索科尔罗说。

有太多事情可以降低成本，这些事情超出了保险公司所关注的承保方面。

“而且我总是困惑为什么有些事情明明应该很容易做，却做不到。”

在健康与保护多年的年度行业研究中，受访者的最高优先级始终与那些在行业各个领域工作、为商业伙伴提供最佳服务并最终为终端成员提供最佳结果的人员相关。

因此，国际公民保险公司首席运营官格雷格·曼宁被委以重任，将焦点重新引回到该行业应该做得最好的事情上

– 在事情出错时提供富有同情心的必要支持。

“想到我们知道的保险公司的某些人，我发现很难找到那些对情况有背景意识的人，”他说。

所以，承保方向一位因孩子生病而心烦意乱的母亲发送一封非常冷淡的电子邮件的例子。在这个行业里，人们需要更具情境意识，需要富有同情心，需要有责任心。

“那样的人能够驱动技术创新，并让每个人的体验都变得更好。

“你需要那些技能才能用技术解决问题——仅仅在你自己的 IT 小圈子开发应用程序，而没有外部领导层理解其背景和所影响的人群，这就是他们许多失败的原因，”他总结道。

■


格雷格
曼宁



补充说明

2025年10月 -健康　　保护

优质付款和收款

在一个完美的世界中，支付是

最频繁—或仅—的触点 m
b 在保单持
有人和保险公司之间。

让它成为一刻的喜悦。让它成为一刻的喜悦。

付款不只是交易——它们是

y 我
们的竞争优势。我们已经构建了一个解决方案s
特别是对于那种不只是的保险
处理支付——它完全改变了
如何让您的保单
持有人体验支付您。

O ur专有全球支付网络
和i 保险专用软件自动计费
nd收藏夹，连接到您现有的
s 系统，以及—
最重要的是—让你的
政策持有人以他们认为像家一样的感觉的任何
货币支付。

“我们有更多选择我们的余烬，所以他们会支付方式 m 他们想支付。flywire已成为真正的合作伙伴。”
- 全球保险公司

是否需要端到端的优质
b 填寫和收購或
只是更好的全球 p 支付能
力，我们交付什么
受益人：快乐的保单持有人，更低的成本，一个 提供精简化
的操作流程，让您获得竞争优势。

许多全球保险公司在最好地服务全球员工方面遗漏了什么

曼尼·索科尔洛，战略总监，保险，飞线



从跨国公司派遣员工执行长期任务，到数字化

游牧民族和偏远团队，人员跨国流动是现代商业和生活的基本方面——并且全球流动专业人士预计今年其余时间内，其各种形式将保持稳定或增加。

国际私人医疗保险（IPMI）长期以来一直是支持企业和在其工作的人员的全球流动战略的重要组成部分。

而且虽然保障本身仍然是核心，但它不再是消费者选择中的唯一因素。提升保险客户体验需要创意。

在进行国际搬迁的公司和个人，他们与保险提供者的互动往往有限但至关重要——通常只在困难时期——这意味着每一个这样的接触点都必须稳固。

提供可扩展的本地支付体验的优势

他们能够巩固牢固关系的一个最佳且最早被忽视的地方是：提供本地化、无挫败感的支付体验。

新员工入职和续订过程中遇到的一个早期障碍是保费的支付点——通常是客户寻找新供应商的主要理由。

国际客户通常想要用他们熟悉的本币和首选支付方式，以安全的方式购买和支付其全球政策。

保险公司通常在尝试适应这一点时分为两大阵营：要么限制付款方式，例如只接受电汇，要么更常见的是为不同国家整合不同的支付提供商，要求他们管理多个银行账户。

制造复杂性和额外工作

这为顾客和企业创造了更多的复杂性。

例如：

□ 一位客□□□使用当地信用卡支付保□，要么发现它不被接受，要么与其使用相关的费用不明确。

员工不得不承担更多手动工作，追踪和匹配银行电汇的款项，或者回答他们可能没有好答案的客户问题。

如果你质疑这是否是你组织的问题，可以考虑在询问时收到多少负面回复：

□ 客□能否看到以当地□□□算的欠款金□，其中包括汇率和相关费用？

□ 他□能否□□一种本地支付方式，包括信用卡或替代支付方式？□ 收到的款□是否自□□行匹配和账目核对？

发票？

如果支付有问题，他们能否访问当地语言和时区的支持？

您能确保高度支付安全性和合规性吗？

如果那个测验中“不”太多，你很快就会面临另一个问题：在大规模下确保高安全性和合规性。

没有合适的合作伙伴，轻松的数字体验往往与确保高水平的安全性和符合最新标准及法规相冲突。

多层防护措施，例如多因素认证或强大的了解你的客户流程，旨在保护业务和付款人，并由单一合作伙伴管理时，对最终用户来说是最新且无烦恼的。

更重要的是，管理多个支付合作伙伴也使您的企业有责任跟上快速变化的全球监管环境。最好的合作伙伴会提醒您注意变化，并主动提供更新来应对这些变化。

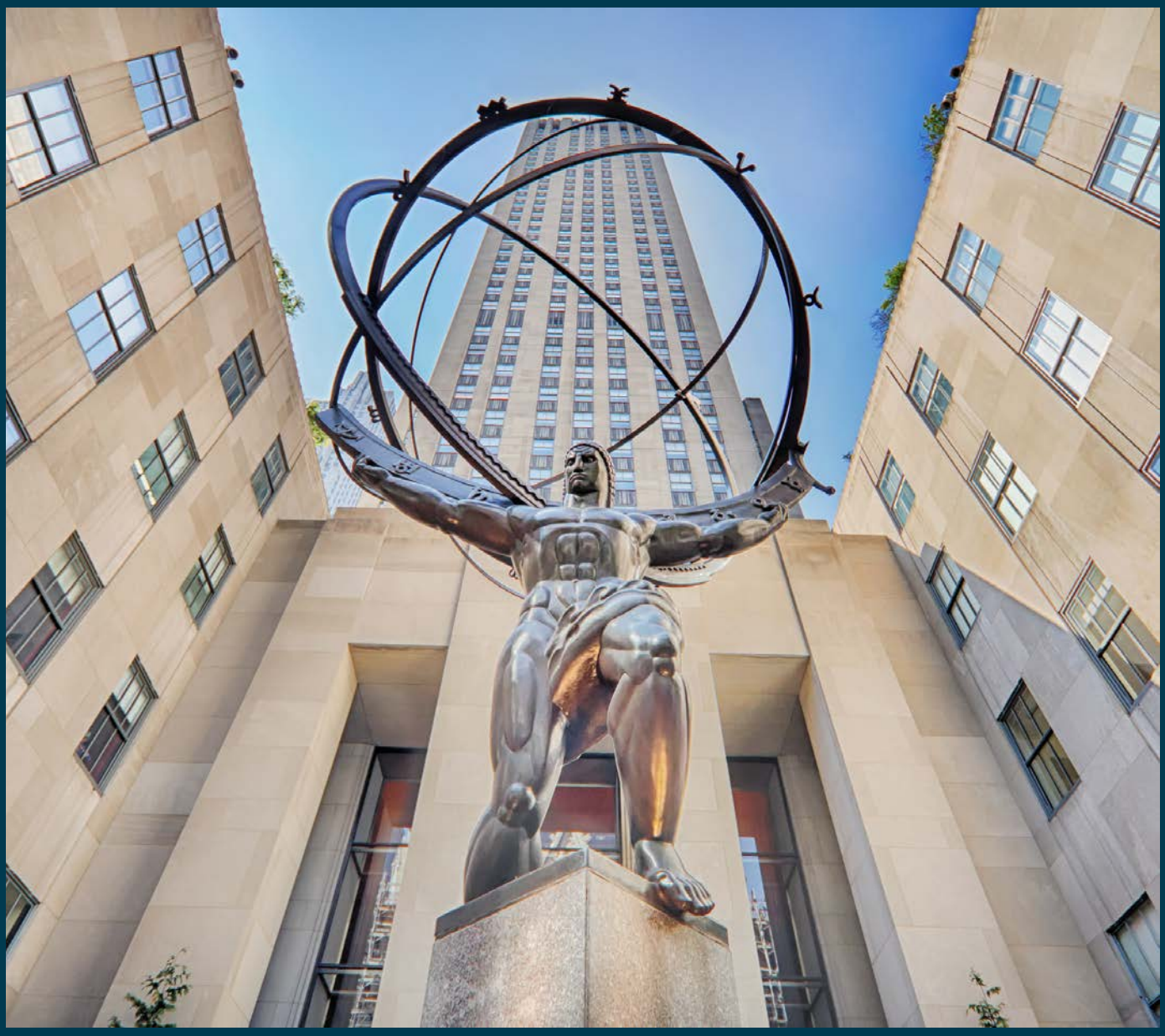
管理不确定性归结于建立有助于企业保持敏捷的关系。

■

flywire

HEALTH & PROTECTION

2025年10月 – healthcareandprotection.com



与...合作

flywire