

BESZÁMOLÓ A MABISZ 2021. NOVEMBER 4-I KONFERENCIÁJÁRÓL

Lencsés Katalin (Magyar Biztosítók Szövetsége), katalin.lencses@mabisz.hu

ÖSSZEFOGLALÓ

A MABISZ 2021 novemberében tartotta XI. nemzetközi konferenciáját. Jelen cikk erről az eseményről ad összefoglalót.

SUMMARY

The Association of Hungarian Insurance Companies (MABISZ) held its 11th conference in November 2021. This article gives the summary of the conference.

Kulcsszavak: biztosítás, konferencia

Key words: conference, insurance

JEL: G22

DOI: 10.18530/BK.2022.1-2.98

<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2022.1-2.98>

A Magyar Biztosítók Szövetsége – a Covid-járvány miatti egyéves kényszerkihagyást követően – 2021. november 21-én tartotta XI. konferenciáját a Corinthia Budapest Hotelben. A biztosítási szektor legnagyobb konferenciája ismét kiváló alkalmat jelentett a biztosítók, a velük együttműködő vállalkozások, a szabályozói és felügyeleti döntéshozók képviselői számára a magas szintű szakmai eszmecsere.

A konferenciát a MABISZ főtitkára, **Dr. Molnos Dániel** nyitotta meg egy aktuális felüteléssel. A klímaváltozás azon kívül, hogy feladatokat ad a biztosítási szektor számára is, a gondolkodás megváltoztatását is igényli. A klímaváltozás kérdése több beszélgetésben is előkerült a nap folyamán.

Az első előadó **Varga Mihály**, pénzügyminiszter, miniszterelnök-helyettes volt, aki előadását egy gazdasági áttekintéssel kezdte. 2020 megmutatta, hogy mi történik egy gazdaságban satufékezés esetén. Márciustól drasztikus volt a visszaesés, a GDP több mint 13 százalékkal csökkent. Mostanra ugyanakkor már visszapatannásról lehet beszélni, 2021 második negyedéve 18 százalékos növekedést produkált, a növekedést a szolgáltató szektor és az ipar húzza. A munkaerőpiac is alkalmazkodik a helyzethez, idén március-április környékén volt a trendforduló, amikor az álláshoz jutók száma elkezdte meghaladni a korábbi szintet. Jelenleg 4,7 millió ember dolgozik, a rendszerváltás óta nem volt ilyen magas ez a szám. Elemzők az év végén 8 százalék fölötti növekedést jósolnak, ugyanakkor ebben a vonatkozásban nem árt az óvatosság, a PM ezért csökkentette a várakozásait (6,8%). Számolni kell az energiaárak növekedésével, ami fékezi a gazdaság teljesítményét. Ezzel párhuzamosan az infláció is magasabb lehet, és a vírusról sem lehet elfeledkezni.

Áttérve a biztosítókat közvetlenül érintő vonatkozásokra, a miniszter elmondta, hogy a válság ellenére a bérek 8-10 százalékkal nőttek, és ennek megfelelően a megtakarítások is nőttek. A GDP arányos növekedése tavaly 6,4 százalék volt, a lakosság tehát nem csak költ, hanem meg is takarít. Jövő év elején sem áll le a folyamat, gondolva az szja-visszatérítésre, a 25 év alattiak szja-kedvezményére és a bérintézkedésekre.

A biztosítási piacon nem volt visszaesés a járvány miatt, az élet- és a nem-élet ág egyaránt növekedett. A jövedelmezőségi adatok is azt mutatják, hogy jó állapotban van a szakma. A hazai biztosítók működési stabilitása is rendben van, a tőkefeltöltöttség a korábbi szinten, 200 százalék fölött áll. Ha nő a gazdaság, minden remény megvan arra, hogy a növekedés a biztosítási piacon is folytatódjon, ami messzemenően indokolt, mivel a magyar biztosítási penetráció még mindig a sor végén van, valahol Bulgária és Görögország között.

Zárásként elhangzott, hogy a kormánynak fontos a pénzügyi tudatosság erősítése. A pénzügyi tartalékok – a korábban említett növekedés ellenére – még mindig elmaradnak más országokétól.

A második előadó **Dr. Pandurics Anett**, a MABISZ elnöke volt, aki előadását szintén a biztosítási piac elmúlt időszakának adataival kezdte. A nem-életbiztosítások növekedése kap-

csán megjegyezte, hogy a kép egy kicsit pozitívabb, mint a valóság, mivel a kgfb-adó beépítésre került a díjakba. Megfordult a tendencia, és a nem-élet terület már racionális növekedést mutat, a tavalyi élet növekedés pedig az alacsony bázishoz képest magas.

A pandémia ösztönözheti az új típusú biztosítási fedezetek megjelenését, valamint a parametrikus biztosítások térnyerését. Ezek a biztosítások valamilyen előre meghatározott feltételek teljesülésekor automatikusan aktiválódnak, jellemzően fix összeget fizetnek. A digitális értékesítés felgyorsítása jelentheti a világjárvány legnagyobb azonnali hatását a biztosítási iparra, ami nem meglepő, hiszen az ügyfelek többsége nem akart és nem is tudott a pandémia során értékesítővel személyesen találkozni, amely tendencia hosszú távon is fennmaradhat.

Aktuális topic a klímakockázat, ami már nem csak PR kérdés. Az éghajlatváltozás ügye felveti a magánszereplők, köztük a biztosítók társadalmi szerepét, és azt, hogy miként tudnák egyre inkább kiegészíteni a közszféra tevékenységét. Mostanra a biztosítási ágazat felismerte, hogy az éghajlatváltozás mérséklésében is segíthet, támogathatja a világot a párizsi megállapodás célkitűzésének elérésében. Az elköteleződés újabb szintjén a biztosítók már nem csak a befektetési portfólióik esetében érvényesítik a környezetvédelmi szempontokat, de a biztosítási szerződések vonatkozásában is korlátozásokat vezetnek be a legszenyesebb iparágak esetében. És persze immár napi szintű feladatokat ad a biztosítóknak is az EU-s Fenntartható Finanszírozás jogszabálysomag adaptációja, ami a biztosító működésének szinte minden területén aktivitást igényel.

Az éghajlatváltozás felveti a biztosítók társadalmi szerepét, és, hogy miként tudnák kiegészíteni a közszféra tevékenységét.

A következő előadó **Szeniczey Gergő**, az MNB ügyvezető igazgatója volt. Az előadás felütése rímelt a pénzügyminiszter által korábban elmondottakra. A háztartások mobilizálható vagyona az elmúlt időszakban dinamikusan nőtt, ugyanakkor van még tér a fejlődésre, különösen a hosszú távú befektetéseknél. A járvány során az életbiztosításoknál nem volt tapasztalható kiáramlás, de az egyszeri díjbevételek megtorpantak. Az évek során felerősödtek a nyugdíj- és a kockázati életbiztosítások. A járvány leglátványosabban pedig az utasbiztosítási piacon hagyott nyomot.

A nem-életág bevétel is nőtt a járvány ellenére. A kgfb vonatkozásában a kevesebb járműhasználat kevesebb kárt eredményezett. A díjszínvonal transzparenciája érdekében 2021 februárjában egy új felügyeleti mérőszám került bevezetésre, a személygépkocsi kgfb index.

Másik felügyeleti aktivitás a Minősített Fogyasztóbarát Otthonbiztosítás (MFO) elindítása, ami egy fogyasztóbarát minimum sztenderdeken alapuló lakásbiztosítási termék. A piacon egyre több az MFO termék, de a felügyelet álláspontja szerint a felfutás még nem elég dinamikus.

Az előadó ezt követően mérleget vont a szektor jövőképe alakulásáról az első 4 év után. A díjbevétel jól alakul, de a penetráció még kihívást jelent. Ebben a vonatkozásban Csehország jelöli ki a teljesítendő 3 százalékos célt, Magyarországon ez a szám most 2,5 százalék. Kedvező fejlemény, hogy az etikus szabályozás következtében csökkentek a unit-linked biztosítások TKM értékei, és javult a szerződések megmaradása is. Új kihívás ugyanakkor a szakmának az SFDR elvárások teljesítése, melyről több előadásban és beszélgetésben is szó esett a nap folyamán.

Kávészünet előtt **Csampa Zsolt**, a BM helyettes államtitkárának előadását hallgathatták meg az érdeklődők. Témája az elektronikus ügyintézés térhódítása volt a világjárvány tükrében. Bemutatásra kerültek az e-közigazgatás legfontosabb mérföldkövei. A Covid-járvány felgyorsította az egyébként is eltervezett fejlesztéseket, úgy mint az elektronikus lakcímbjelentés, az elvesztett okmány pótlása és a videotechnológián alapuló azonosítás. A további célkitűzések között szerepel többek között a gépjárműátírás automatizálása, az egyokmányos vezetés vagy a járművezetők előéleti pontjainak lekérdezése. A biztosítókkal közös projekt az IGFB3, melynek előzménye, hogy a 2021. július 1-jétől hatályba lépett jogszabályi rendelkezések alapján már nemcsak a létrejött szerződések, hanem a hatályosult kgfb-ajánlatok azonnali lejelentése is kötelező a központi állami nyilvántartásba. Az új jogszabályi kötelezettség teljesítésére a BM a kötvénynyilvántartás vonatkozásában új informatikai fejlesztést rendelt meg (IGFB3), melynek előkészítését a Belügyminisztérium, a biztosítók és a MABISZ összehangolt munkafolyamatban végzik.

A kávészünetet követően egy Deloitte-os előadás következett, melyet **Marcin Warszewski**, a Deloitte Digital igazgatója tartott. A cég 300 fogyasztót kérdezett meg a digitális értékesítéssel kapcsolatos tapasztalataikról. Hanna, a tipikus magyar fogyasztó szívesen vásárol online biztosítást, ugyanakkor nem elégedett az ilyen módon szerzett tapasztalataival. A vizsgált országok közül Magyarország az utolsó előtti helyen végzett az elégedettségi rangsorban. Különösen igaz ez akkor, amikor Hanna azt szeretné eldönteni, hogy mit vásároljon, tehát a keresési szakaszban van. Amit alapvetően igényel, az az egyszerűség, transzparencia, rugalmasság és adatbiztonság. Hogyan lehet tehát Hanna szívét elnyerni? Új digitális termékekkel és szolgáltatásokkal, valós idejű interakciókkal és digitális értékesítéssel. A múlt öröksége ugyanakkor akadályozhatja az innovációt. Az előadás végén arra a kérdésre is elhangzott egy lehetséges válasz, hogy miképpen tudnak a biztosítók viszonyulni a digitális lehetőségekhez?

Hídvégi Áron, a Századvég igazgatója egy telefonos módszerrel lebonyolított kutatás eredményét ismertette, mely kutatás szintén az innováció témáját vizsgálta az ügyfelek szemszögéből. A többség egyáltalán nem osztaná meg a biztosítóval sem a különböző mobilapplikációk által gyűjtött szokásait, adatait (pl. sportolási, vezetési szokások stb.), sem pedig egészségre vonatkozó adatait (pl. pulzusszám, allergia, étkezések gyakorisága, sportolási adatok), amit az erre alkalmas mérőeszközök gyűjtenek. Szignifikáns eltérések vannak ugyanakkor az adott csoportok között: 40 év alatt nagyobb a nyitottság, férfiak esetében magasabb a megosztási szándék. Más területeken ugyanakkor nagyobbak tűnik a fogyasztók nyitottsága. A megkérdezettek közel fele valószínűnek tartja, hogy igénybe venne olyan kötelező gépjármű-felelősségbiztosítást, amely alacsonyabb autóhasználat esetén alacsonyabb díjat ígérne a környezet védelme érdekében. A válaszadók 56 százaléka pedig valószínűnek tartja, hogy lakásbiztosítása havidíjának csökkentése érdekében beszereltetne otthonába okos megoldásokat természeti katasztrófa, illetve tüzeset ellen. A válaszok alapján az előadó három csoportba sorolta a fogyasztókat: érdeklődő innovatívok, érzékeny innovatívok és elzárkózók. Egyelőre még ez utóbbiak képviselik a legnagyobb arányt (58%).

A konferencia első felét a vezérigazgatói kerekasztal zárta, melynek résztvevői voltak **Almássy Gabriella**, CEO (UNION), **Csata Dénes**, CEO (SIGNAL IDUNA), **Holló Bence**, CEO (NN), **Nagy Koppány**, igazgató (MNB), **Zolnay Judit**, CEO (Metlife). A moderátor **Lambert Gábor**, a MABISZ kommunikációs vezetője volt.

A Covid-járvány kapcsán vált általánossá a hibrid munkavégzés, melynek eddigi tapasztalatait elsőként vitatták meg a résztvevők. A kezdeti átmeneti nehézségek után a hatékonyság jelentősen növekedett. 2020-ban ugyan ezt a megoldást a kényszer szülte, mostanra azonban már egyre kevésbé ez az ok. A hibrid megoldás szervezeti egységenként mást és mást jelenthet. A digitális eszközök szélesebb körben való alkalmazása is jó irány. Az események azt mutatják, hogy a biztosítók gyorsan tudtak alkalmazkodni, az azonban egyelőre még nem tudható, hogy az új megoldásokból mi lesz hosszabb távon is maradandó. Kevesebb szó esik ugyanakkor a home office olyan negatív hatásairól, mint például a megosztott figyelem. Ezek a hatások is majd hosszabb távon lesznek nyilvánvalóak.

A piaci folyamatokat elemezve megállapításra került, hogy az életbiztosítási piac kezd magához térni. Minden a növekedés irányába hat, lásd például a nyugdíjrendszer fenntarthatóságának kérdéseit, de ez illeszkedik a nemzetközi trendbe is, miközben éppen életbiztosítási vonatkozásban van nagyobb lemaradása a magyar piacnak. Ezen a területen változatlanul megkerülhetetlen a személyes értékesítés, igaz, ezt már digitális eszközök is támogatják. Ennek kapcsán megállapításra került, hogy megfelelő értékesítési csapat nélkül nem lehet szintet lépni, miközben lassan kiöregsznek a mostani értékesítők.

Az egészségbiztosítások kapcsán elhangzott, hogy a lakossági költségek aránya az összes költségen belül egyharmad, a magánlátogatások száma az egészségügyi szolgáltatóknál évente 4 millió. Ilyen nagyságrendben már lehetne értelmezhető biztosítási fedezetet nyújtani, ugyanakkor a biztosítók és a pénztárak mégsem tudtak érdemben bekapcsolódni a folyamatokba. Hiányzik többek között a betegút menedzsment és a megfelelő infrastruktúra a vidéki városokban. Hiányzik továbbá a koncepció, hogy az állam milyen szerepet kíván ellátni ebben a vonatkozásban. Jelenleg a magánszolgáltatásokat igénybe vevők duplán fizetnek, ami nem teszi lehetővé a nagy tömegben történő értékesítést. Célszerű lenne továbbá nagyobb mértékben támaszkodni a vállalatokra a megoldások keresésekor.

A közönségzavazás nyomán a következő időszak legnagyobb kihívása a jogszabályi megfelelés.

A digitalizáció kapcsán megemlézték azt a közgazdasági dilemmát, miszerint a megtérülésnél nehéz számszerűsíteni az előnyöket, miközben a régi rendszerek lecserélése drága. Bizonyos platformokat nemzetközileg kellene finanszírozni, miközben vannak lokális sajátosságok.

A közönségzavazás nyomán a következő időszak legnagyobb kihívása a jogszabályi megfelelés. Konkrét példaként a Fenntartható Finanszírozás jogszabálycsomag hangzott el, melynek kapcsán legnagyobb kihívás a jogszabály értelmezése. Itt felmerült az is, hogy

valóban a megemelt ügyfél-tájékoztatás-e a megoldás, illetve, hogy a szabályozási hullám mennyiben drágítja meg a termékeket a fogyasztók számára.

A délutáni program szokás szerint két szekcióra vált szét, az egyik az életbiztosítások, a másik pedig a nem-életbiztosítások iránt érdeklődők számára kínált érdekességeket.

Életbiztosítási szekció

A délutáni életbiztosítási szekció az új, európai Fenntartható Finanszírozás jogszabálycsomag köré szerveződött. Az első előadó **Gáti László**, az OTP Alapkezelő Zrt. marketing és értékesítés igazgatója volt. Miután röviden felvázolta a jogszabály előzményeit, ismertette annak legfontosabb feladatait is. Az ESG szempontoknak be kell épülniük a befektetési politikába és a kockázatkezelésbe. Amennyiben ez transzparens, akkor az ösztönözheti a befektetőket és a befektetési célpontokat egyaránt. Utóbbi esetben ez azt jelenti, hogy aki nem felel meg a kritériumrendszernek, az előbb utóbb kiárazódik vagy jó útra tér. Az E (environment) szempont egyelőre még kiemelkedik, ugyanakkor ez sem létezhet a másik két szempont nélkül: S (social) és G (governance). Erre példaként az hangzott el, hogy zöld termék nem állítható elő gyerekmunkával. Az ESG szempontokat tehát egységben kell kezelni.

Kihívás alapkezelői oldalról, hogy a minősítések drágák, különösen a kisebb cégeknek problémás a beszerzés. Ráadásul a nyers információk feldolgozásához belső erőforrások is kellenek, továbbá a minősítő cégek besorolásai között is vannak eltérések. Van például ahol a Tesla rossz minősítést kap a nem átlátható irányítási rendszer miatt. Megjelenik a zöldremosás problémája is, mivel az ESG auditra egyelőre még nincsenek kialakult standardok, mint a könyvvizsgálatra.

Zárásul elhangzott, hogy az ESG ne önálló termékkategóriaként létezzen, hanem az összes létező befektetési eszköznek át kell alakulnia, és valamilyen szinten figyelembe kell vennie a fenntarthatóságot. Ennek a feltételrendszere most van alakulóban. A jövőben egy átláthatóbb adatbázisból dolgozhatnak majd a pénzügyi szolgáltatók.

A második előadó **Horváth Áron**, a Deloitte szenior menedzsere volt. Fontosnak tartotta, hogy a cégek meglássák a szabályok mögött az egész képet, és ne csak a jogszabályi megfelelésre koncentrálnak. Biztosítók esetében a termékről és a vagyongazdálkodási felelősségről egyaránt szó van, a megfelelést pedig célszerű komparatív előnnyé kovácsolni, ehhez azonban belső átalakulásokra is szükség van. Például a Covid kapcsán a vállalatok elkezdtek a rosszat átalakítani a jó irányába. Olyan szervezeti átalakulások zajlottak le az elmúlt időszakban, melyet egy rossznak tekinthető esemény indított el. Ez az analógia a fenntarthatóság kérdéseire is átvihető. A biztosításnak kiemelkedő lehetősége van a klímakockázatok kezelésére, a kereslet pedig folyamatosan alakul.

A stratégiai megközelítés elkerülhetetlen a versenyképesség és jövedelmezőség biztosítására egy karbonsemleges gazdaságban. Mindez egyedülálló lehetőség a klímakockázatok kezelésére és a reputációs előnyök kiaknázására, ugyanakkor a vagyongazdálkodási kötelezettség elhanyagol-

lása súlyos következményekkel járhat. A kereslet és kockázati térkép változása hatással van a biztosítási díjakra és tartalékokra, a klímaváltozás megváltoztatja a kockázat-átruházás és viszontbiztosítás dinamikáját.

Az előadó ezt követően egy Deloitte-kutatást mutatott be, ami a Cambridgi Egyetemmel együtt készült, és arra keresi a választ, hogy minek és miben kell átalakulnia a hosszú távú stratégiai megközelítéshez. A felvevőpiacnak és a kínálatnak egyaránt át kell alakulnia. A keresleti és a kínálati oldal még egyaránt szkeptikus. A kockázatok alá vannak becsülve, a fedezeti költségek magasak lehetnek, nincsen tudatosság. Biztosítói vonatkozásban pedig hét pont került megemlítésre. 1. Aktív együttműködés a kormánnyal. 2. Továbbképzés a jegyzés „mérnöki” megközelítésének javítása érdekében. 3. Koordinálás a biztosítási értékláncon belül brókerek, biztosítók és mások között. 4. A „hosszú táv” beépítése az üzleti modellbe. 5. A meglévő éghajlati adatok strukturálásának és a kulcsfontosságú éghajlati modellek kidolgozásának előmozdítása. 6. Innovatív termékstruktúrák és új biztosítási ajánlatok. 7. Összegegyeztetni a biztosítási megoldásokat kereskedelmi és éghajlati célkitűzésekkel.

Az élet szekciót egy kerekasztal-beszélgetés zárta, melynek résztvevői voltak **Diószeghy Zoltán**, az NN árazási vezetője, **Gyura Gábor**, az MNB főosztályvezetője, **Juhos András**, az UNIQA tanácsadója és **S. Nagy Krisztina**, a Deloitte partnere. A moderátor **Lencsés Katalin**, a MABISZ Életbiztosítási tagozatának vezetője volt. Indulásként a résztvevők azt vitatták meg, hogy van-e fogyasztói igény a fenntarthatóságra? Mostanra már a piac is visszaigazolja, hogy a zöld befektetések jelentős hozamot biztosítanak, így pusztán befektetői aggyal, függetlenül a szabályozástól, indokolt ezeket a termékeket keresni. Fontos ezért, hogy a biztosítók is időben lépjenek a zöld befektetések felé. Nem igaz ugyanakkor, hogy minden ügyfél ezt választja, ezért is fontos a pénzügyi szolgáltatók edukációs szerepe. Az ESG szempontokat be kell építeni a folyamatokba, ami nem újdonság, a jogszabály ugyanakkor már tudatosságot és transzparenciát vár el. Az Európai Unió országok eltérő tudati szinten vannak, nálunk erősebb a pénzügyi szolgáltatók edukációs funkciója.

Az ESG szempontokat be kell építeni a folyamatokba, ami nem újdonság, a jogszabály ugyanakkor már tudatosságot és transzparenciát vár el.

Tény, hogy az új jogszabály újabb tájékoztatási kötelezettségeket emel be a befektetési termékeknél, ez eddig nem kevés. Kérdés, hogy ez mennyire lesz feldolgozható az ügyfelek számára. A biztosítók kreativitására is szükség lesz abban, hogy a formális tájékoztatáson túl hogyan tudnak segíteni az ügyfélnek. Szervezeti szinten eltérőek lehetnek a megközelítések. Van, ahol csak formai megfelelésre törekednek, és van, ahol a piaci szereplő felismeri a lehetőségeket. Van egy megfelelési kényszer, amit nem lehet kikerülni, ugyanakkor ki is lehet belőle hozni a maximumot: „do it once and do it well”. Az SFDR-t hosszú távon segíti majd a standardizáció. A következő néhány év nehéz lesz, de aki ezen tovább lát, az lesz a nyertes.

Az SFDR és a Taxonómia EU-szintű szabályozás. Vannak más taxonómiák is, ugyanakkor sok a jó elem az EU-s taxonómiában. Például az, hogy visszamennek a nyers adatokhoz. Fontos, hogy a nyers KPI-k elérhetőek legyenek. Olyan KPI-kről beszélünk, mint például a nemek közötti indokolatlan bérkülönbség.

Természetesen beszélni kell az adatok elérhetőségének a problémáiról is. A PAI jó példa arra, hogy az alapadatokra van szükség. Teljes körűen ezek még a minősítő cégeknél sem állnak rendelkezésre, mert a cégek nem publikálják ezeket magukról. Most tehát az a probléma, hogy az adatok hogyan fognak rendelkezésre állni. Amikor pedig már elérhetőek lesznek, akkor hogyan fognak strukturált formában eljutni a pénzügyi intézményekhez. A cégeket egyesével nehéz lesz a biztosítóknak végignézni, szükség van egy SFDR kompatibilis strukturált adatbázis létrehozására. Készülnek ehhez a háttérjogszabályok, például olyan, ami a közös ESG adatbázis létrehozását irányozza. Szükségszerűen lesz ugyanakkor egy átmeneti időszak, amivel meg kell küzdeniük a piaci szereplőknek.

Kérdés, mit tud tenni egy biztosító, hogy minél többen a zöld terméket válasszák? Az MNB már tervbe vette a „Zöld Pénzügyi Termékkereső” felállítását, ami segítheti az ügyfelek tájékozódását. A biztosítók felelőssége ugyanakkor, hogy az információt emészthető formában tudják átadni. Az IDD kapcsolódó módosulása ebből a szempontból kulcsfontosságú. Az elvárt explicit rákérdezés erősebb, mint a szimpla tájékoztatás. A kerekasztal valamennyi résztvevőjének várározása az, hogy nőni fog a zöld termékek aránya, hosszabb távon erősödni fog a fogyasztói tudatosság.

Nem-élet szekció

A szekció első előadója **Székely Sándor**, a DBX Kft. ügyvezetője, aki az elmúlt évek IT trendjeit foglalta össze bevallottan szubjektív módon. A trendeket 3 csoportba sorolta; jó, rossz és ami nem a biztosítóknak való. Utóbbira példa a blockchain, ami mint technológia akár jó is lehet, ugyanakkor nem alkalmas a biztosítók számára, mivel ez az iparág szigorúan szabályozott, miközben a blockchain a bizalmatlan partnerek közötti folyamatokra jött létre.

Az előadó rossznak azokat a trendeket tekinti, melyek gátolják, hogy a biztosítók jó IT-t csináljanak. Az átlagbánszint ilyen, mivel van, hogy Magyarországon olcsóbb humán erőforrást alkalmazni, mint elindítani egy humán erőforrást kiváltó informatikai fejlesztést, mivel az IT projektek árában nincsen akkora különbség a nyugat-európai országokhoz képest, mint a bérekben. Hasonlóan károsnak látja a software robotok alkalmazását, melyekkel gyors, látványos sikereket lehet elérni, de hosszú távon konzerválják a rendszereket.

Vannak ugyanakkor jó trendek is. A mesterséges intelligencia lassan, de biztosan fejlődő tudományág, hamarabb lesz elterjedt, mint az önvezető autó. De ilyen jó trend a „data science” is, ami az adatok jobb felhasználását segíti, valamint a nyílt architektúra, ami a biztosítót olyan külsős partnerekkel tudja összekötni, melyek értékesítenek vagy éppen kárt rendeznek.

A szekció második előadója **Nagyné Agárdi Györgyi** (Allianz) és **Szedenic Gábor** (suIT Solution) volt, akik egy új fejlesztést mutattak be, melyet a Covid-járvány indított el. Korábban csak a videós ügyfél-azonosításra volt lehetőség, ami drága megoldás. 2020 elején jelent meg az MNB-rendelet, amely már lehetővé teszi az applikáció alapú azonosítást is. Az igazi kihívást a mesterséges intelligencia alkalmazása jelentette, annak azonosítása, hogy az átvilágításon részt vevő személy tényleges személy-e, és az, aki. Olyan minőségű arcképeknek kell készülnie, ami egyértelműen azonosítja az ügyfelet. Az előadók ezt a technológiát ismertették, ami felismer egy igazolványképet, és össze tudja hasonlítani egy szelfivel készült fotóval. A folyamat teljes mértékben automatizált egyetlen elem kivételével: az azonosítást embernek kell jóváhagynia. Ez a technológia az ügyfelek tömeges azonosítását is lehetővé teszi.

A nem-élet szekciót egy kerekasztal beszélgetés zárta, melynek résztvevői voltak **Almássy Gabriella**, CEO (UNION), **Kaszab Attila**, vezérigazgató-helyettes (K&H), **Holczinger Norbert** (MNB), **Urbán Viktor**, fintech szakértő (Digitális Jóléti Program). A moderátor **Kerékgyártó Csaba**, a MABISZ főtítkárság vezetője volt. Az Európai Unióban a digitális technológiák szabályozása gözerővel halad előre, figyelni kell arra, hogy ezek az új szabályok a már meglévő fejlesztéseket nem érintik-e. A Nemzeti Adatvagyon Ügynökség kapcsán a legfrissebb változás, hogy az átkerült a Miniszterelnökség Kabinetirodához. A nemzeti adatvagyon fogalma letisztul az állami, közigazgatással kapcsolatos adatügyekre, a biztosítás is ide fog tartozni. A moderátor kérdésére, hogy a biztosítók hozzáférnek-e majd a kárrendezéshez, ügyfél-azonosításhoz szükséges adatokhoz, a válasz az, hogy lassan változik az állam hozzáállása a korábbi elzárkózó hozzáálláshoz képest. Kérdés ugyanakkor a piaci megszerveződés lehetősége is, házon belül hogyan hozható létre adatgazdálkodási, együttműködési rendszer, ami rácsatlakoztatható az EU-s irányokra.

Az MNB is fontosnak tartja az új technológiákat, mint ahogy azt is, hogy a termékek legyenek egyszerűbbek és átláthatóbbak. Az EIOPA „value for money” alapelve az IDD POG szabályokban is megjelenik, és ebből indul ki az etikus életbiztosítás szabályozás és a Minősített Fogyasztóbarát otthonbiztosítás is. Fontos, hogy a termékfeltételek érthetőek legyenek minél kevesebb kizárással. A kgfb biztosítások is állandó fókuszban vannak, az MNB egy vezető körlevél keretében az árazás felülvizsgálatára szólít fel biztosítókat, amennyiben ezt a piaci folyamatok indokolják. Létrejött továbbá egy tételes kgfb-adatbázis (KKTA), ami egyedi adatokat hoz létre, és javítja a felügyeleti munkát. A jövőben nem lesz szükség rendkívüli adatbekérésekre, és a piac is kap vissza adatokat, a biztosítók ezt a lehetőséget aktívan használják. Ez utóbbi kapcsán biztosítói kérdésre, miszerint mindenki ugyanúgy értelmezi-e az adatokat, az MNB részéről válaszként elhangzott, hogy előfordulhatnak félreértelmezések, ugyanakkor a beépített szűrők folyamatosan figyelik a formai és tartalmi hibákat.

Almássy Gabriella felhívta a figyelmet a MABISZ Digitális munkacsoportjára, ami többek között az ügyfél-azonosítás különböző megoldásaival is foglalkozik, az ehhez szükséges adatokkal. Sok esetben a jogszabályok módosítására lenne szükség. Kaszab Attila arra hívta fel a figyelmet, hogy a rengeteg adatbázis rengeteg lehetőséget jelent, de legalább annyi problémát is. Ha minden adatért fizetni kell, akkor a digitális megoldások nagyon drágák lesznek. Ennek kapcsán az is megállapításra került, hogy a vállalati kultúrának is változnia kell. Az IT nem az IT főnök feladata, hanem mindenkié a cégben. Kérdés ugyanakkor az is, hogy mennyibe kerülnek az új fejlesztések, hogyan lesz ebből nyereséges működés. Manapság ráadásul a nagyszámú jogszabályváltozások is megterhelik a rendszert.

Az EIOPA „value for money” alapelve az IDD POG szabályokban is megjelenik, és ebből indul ki az etikus életbiztosítás szabályozás és a Minősített Fogyasztóbarát otthonbiztosítás is.

Az eseményt a szokásos búcsúkoccintás zárta, ahol a konferencia vendégei még tovább folytathatták a gazdag program megvitatását. Az érdeklődők az előadások anyagait a MABISZ konferencia honlapján megtalálják: <http://mabiszkonferencia.hu/>