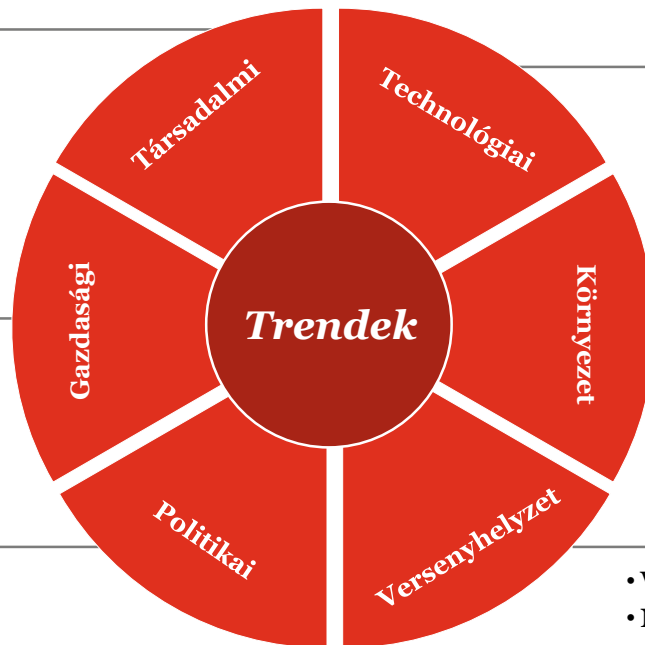


Mit hoz a technológiai
forradalom a biztosítók
számára?

MABISZ konferencia

A biztosítók hagyományos üzleti modelljét 6 fontos globális trend befolyásolja



- Demográfiai változások
- Vásárlási szokások változása
- Verseny a tehetségek megszerzéséért

- Szenzor technológia
- Autonóm vezetés
- Új analitikus eszközök

- Városiasodás
- Új növekedési lehetőségek
- Infláció / defláció

- Klímaváltozás
- Környezeti katasztrófák
- Környezetszennyezés

- Szabályozás változása
- Geopolitikai kockázatok
- Terrorizmus

- Versenyképes árak
- Növekvő transzparencia
- „Használat alapján fizetendő” új üzleti modell / új belépők

A globális trendeknek köszönhetően alapvető kérdéseket kell újragondolnia a biztosítóknak

Kinek?

Kik lesznek az ügyfeleink?

Mit?

Mit fogunk nekik szolgáltatni?

Hogyan?

Hogyan fogunk szolgáltatni?

és

Fenntarthatóan?

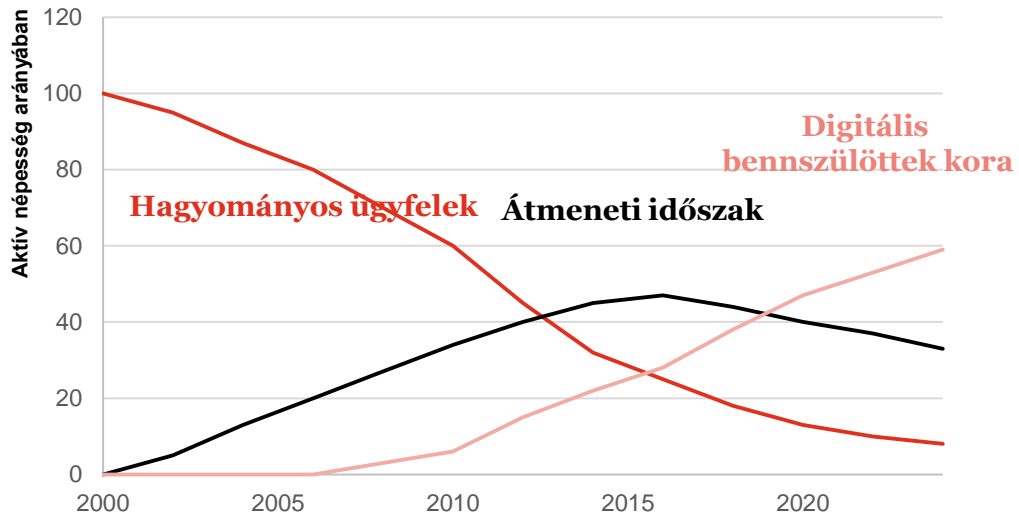
Hogyan lesz mindez fenntartható?

Kinek?



Már nem azokat az ügyfeleket kell kiszolgálni mint 100 éve...

Születéskor várható átlagos élettartam (Magyarország)



2013-ig többségben voltak a hagyományos ügyfelek

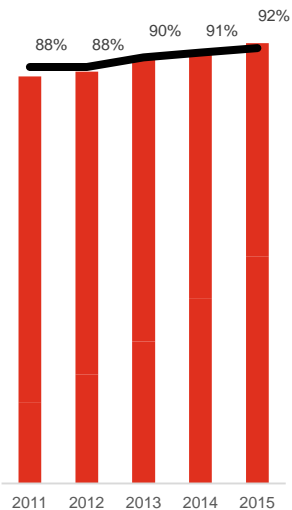
2013-2019 között átmeneti időszak

2020 után a Digitális bennszülöttek dominálnak

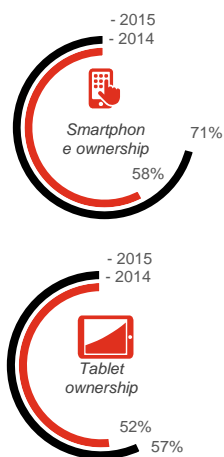
A globális fogyasztói trendek nem kerülik el Magyarországot sem



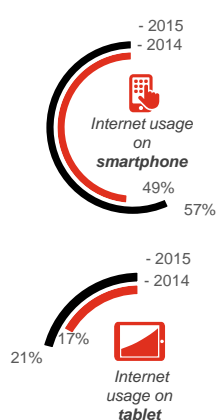
Mobiltelefon használók aránya



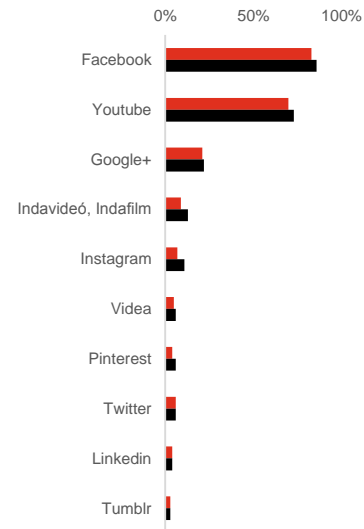
Okos eszköz tulajdonosok



Internethasználat okos eszközökön



Közösségi média használat



Kulcs feladat, hogy jobban megismerjük a fogyasztót

*Ügyfélközpontú
működés kialakítása*

*Értékesítési csatornák
optimalizálása*

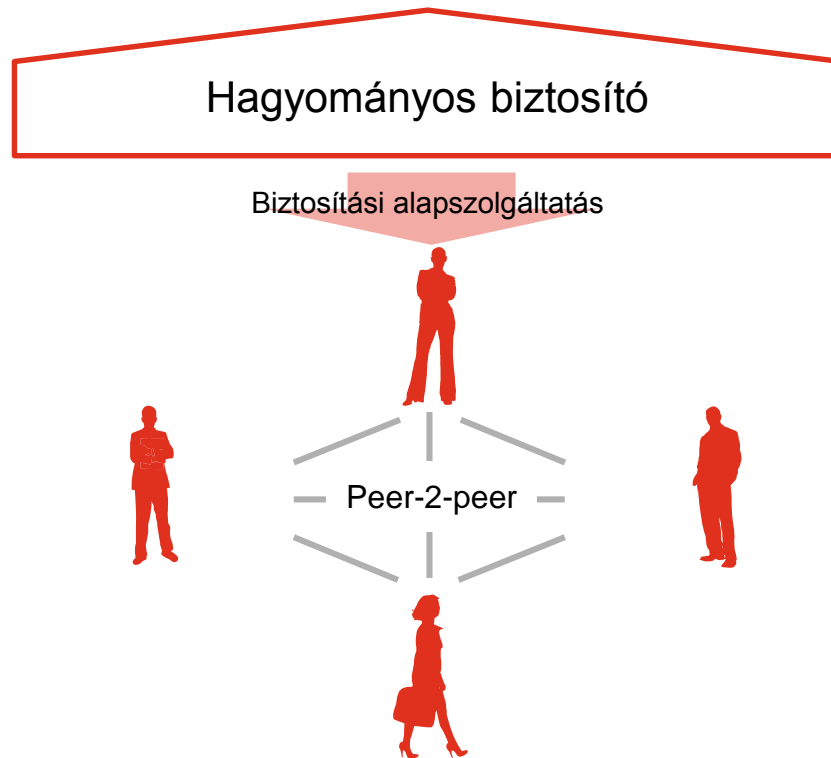
***A jövő
biztosítójának
4
digitális
prioritása***

*Információban rejlő
előnyök kihasználása*

*Működés
egyszerűsítése*

A fogyasztók tudatosabbakká váltak és alternatív módon veszik igénybe a biztosítási szolgáltatásokat is

Fogyasztói közösségek, önszerveződő kockázati közösségek jönnek létre, akik tömeges termékeket vesznek, a biztosító, mint közösségszervező háttérbe szorul.



Mit?



A biztosítási piacot felforgató folyamatok egyben lehetőséget teremtenek új biztosítási szolgáltatások kialakítására

1

Megváltozott
tulajdonlási
modellek

2

Szenzorok és smart
megoldások
megjelenése

3

Egészséghez való
viszonyulás
változása

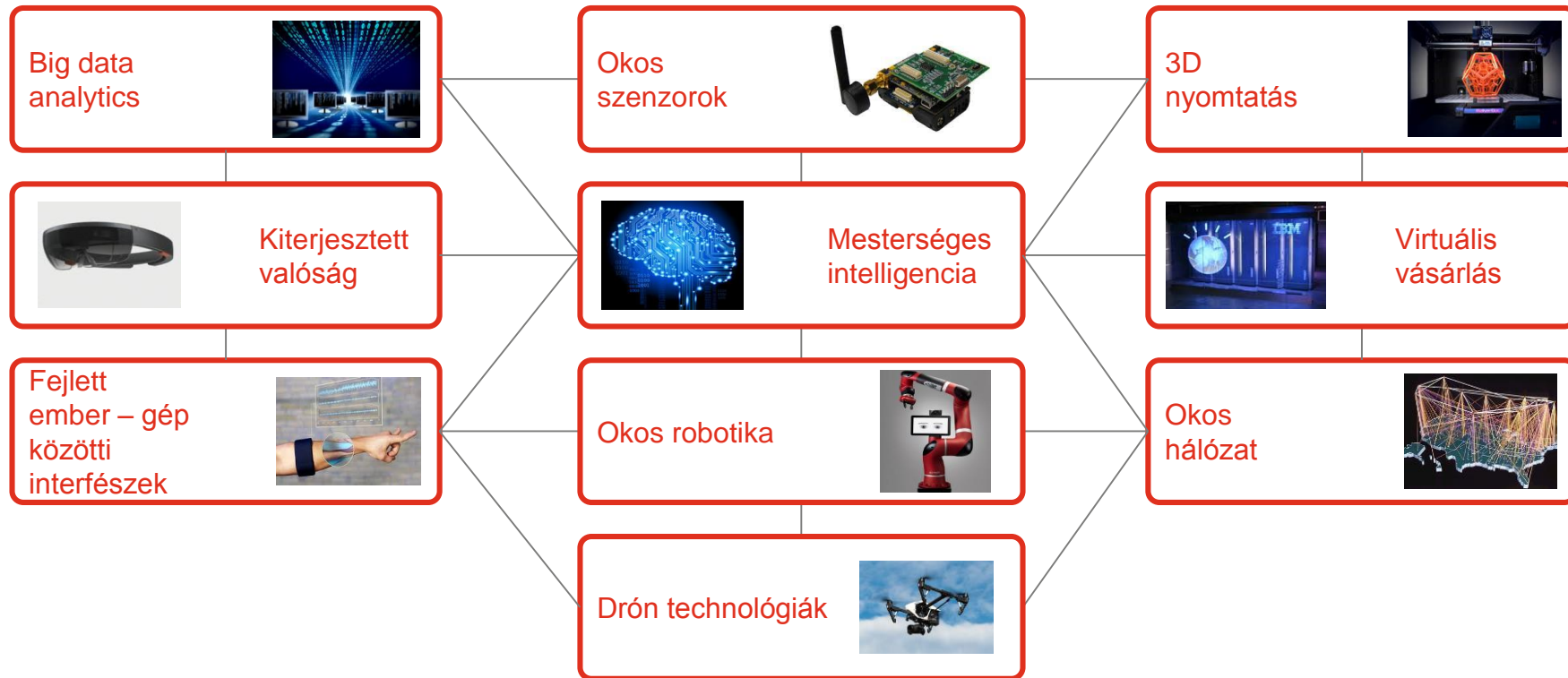
4

Demográfiai
változások

A tulajdonhoz való viszony megváltozása új kockázatokot és üzleti modelleket eredményez, ami új kihívás a biztosítók irányába



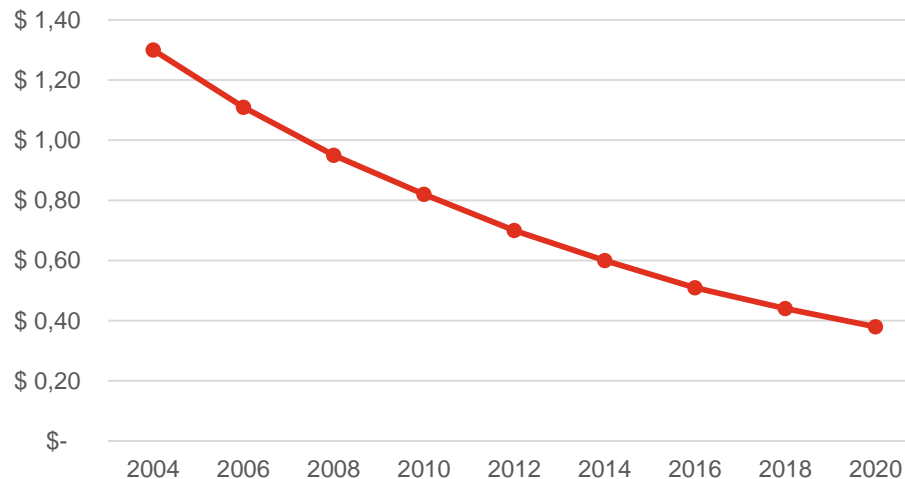
A technológiai robbanás eddig elképzelhetetlen üzleti és teljesen új felelősségi modelleket teremt



Az egészségbiztosítási piac növekedését a demográfia változások, az állami egészségügyi rendszerek problémái és az egészségtudatosság fogják hajtani

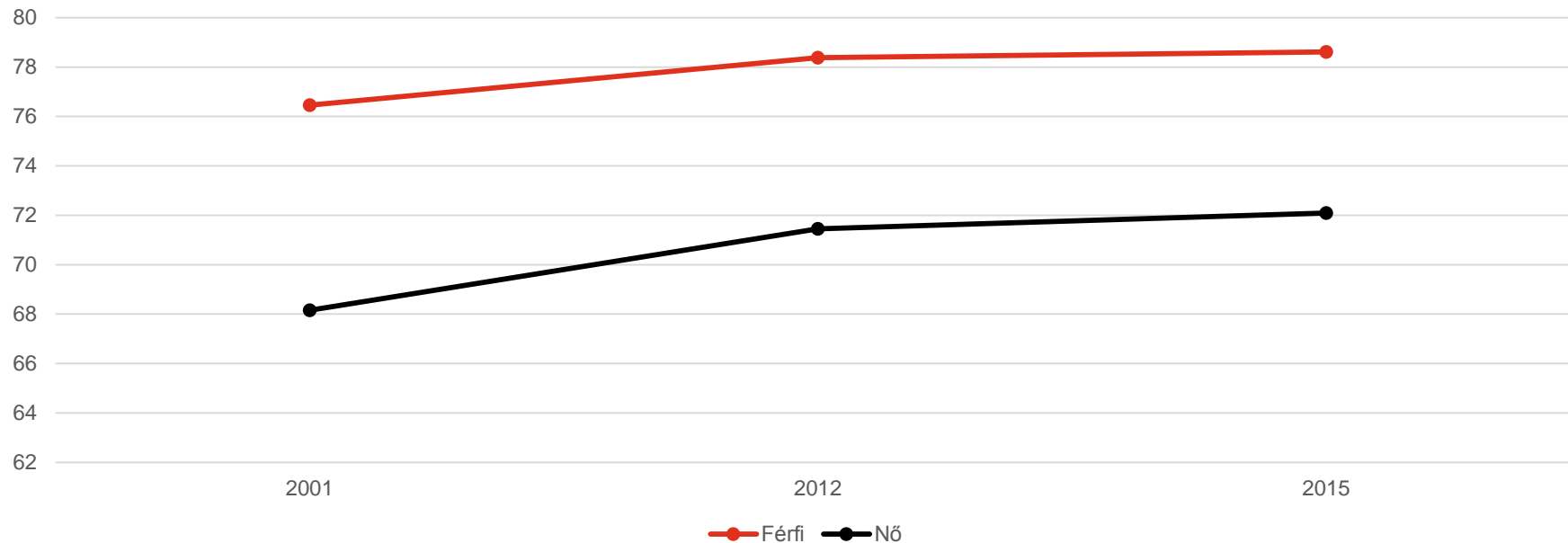
A technológiai forradalomnak hála a különböző szenzoroknak használatával az aktív megelőzés és a diagnosztikai költségek folyamatosan csökkennek, ezzel egészen új biztosítási modelleket teremtve.

Átlagos szenzor költség



Az élet és nyugdíjbiztosítás tekintetében az új technológiák az átláthatóság növelését és az elosztási csatornák hatékonyságát fogják befolyásolni

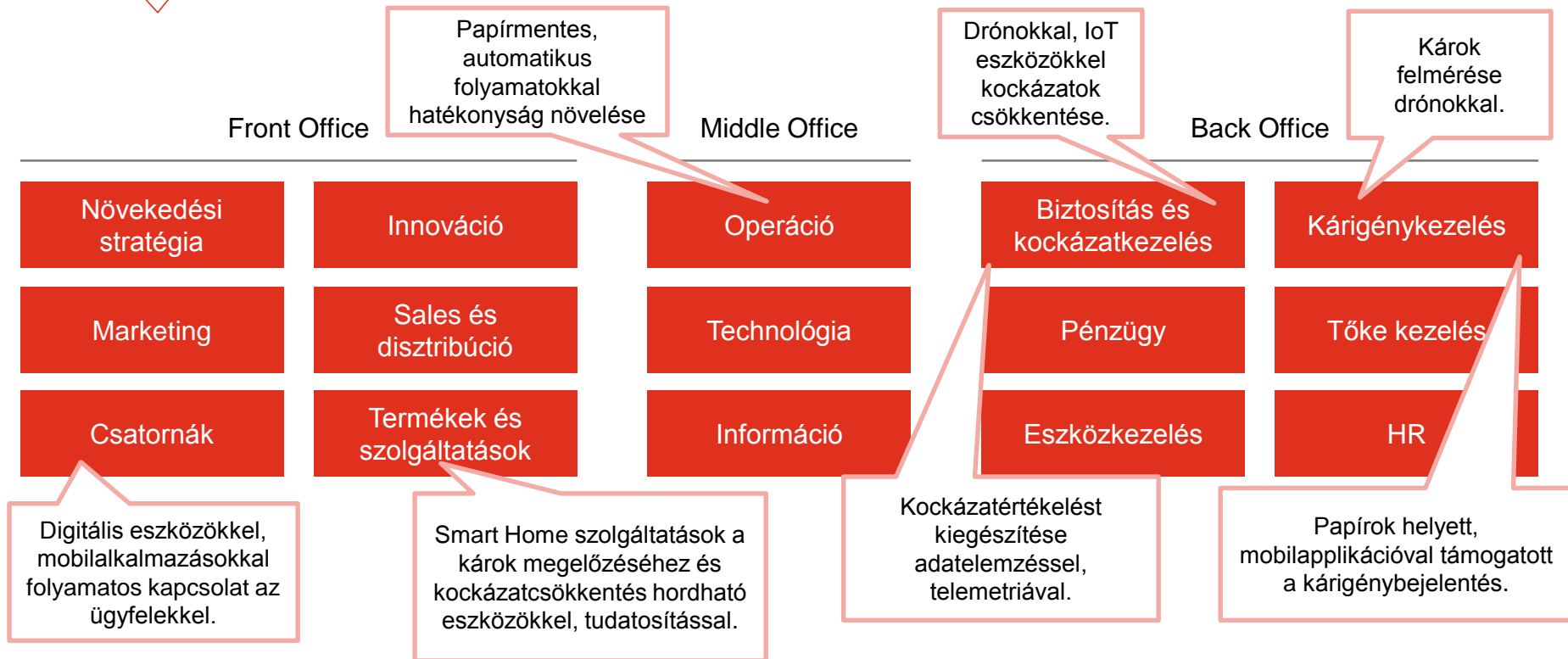
Születéskor várható átlagos élettartam (Magyarország)



Hogyan?



A teljes működés mentén hatékonyságjavulásra van szükség, amiben kulcsszerepet kap az új technológiák kihasználása



Számos biztosító indított is kezdeményezéseket, hogy felvegyék a kesztyűt az új digitális versenyben



A szlovén Triglav bevezette az új Adacta biztosítási rendszerét



A lengyel PZU drón technológián dolgozik



Friendsurance egy díjnyertes peer-to-peer német biztosító. Az újbelpőket képviseli a piacon.



Insure the box fejlett telemetrián alapuló gépjármű-biztosítást kínál.



Zurich biztosító bevezeti a Guidewire biztosítási szoftvert.



A svájci Basler bevezette a Guidewire biztosítási szoftvert



Generali bemutatta a telemetrián alapuló, „használat alapján fizetendő” termékeit Spanyolországban



MAPFRE bemutatta a telemetrián alapuló, „használat alapján fizetendő” termékeit Spanyolországban



Allianz és Deutsche Telekom egyesítette erőit, hogy digitális szolgáltatásokat nyújtson kiskereskedelmi és nagyvállalati ügyfeleinek



Meg kell találni az inkumbensek útját, hogyan akarnak viszonyulni az új belépőkhöz és akár a saját digitális belső versenytársaikhoz

1

Megfigyelés és tanulás

2

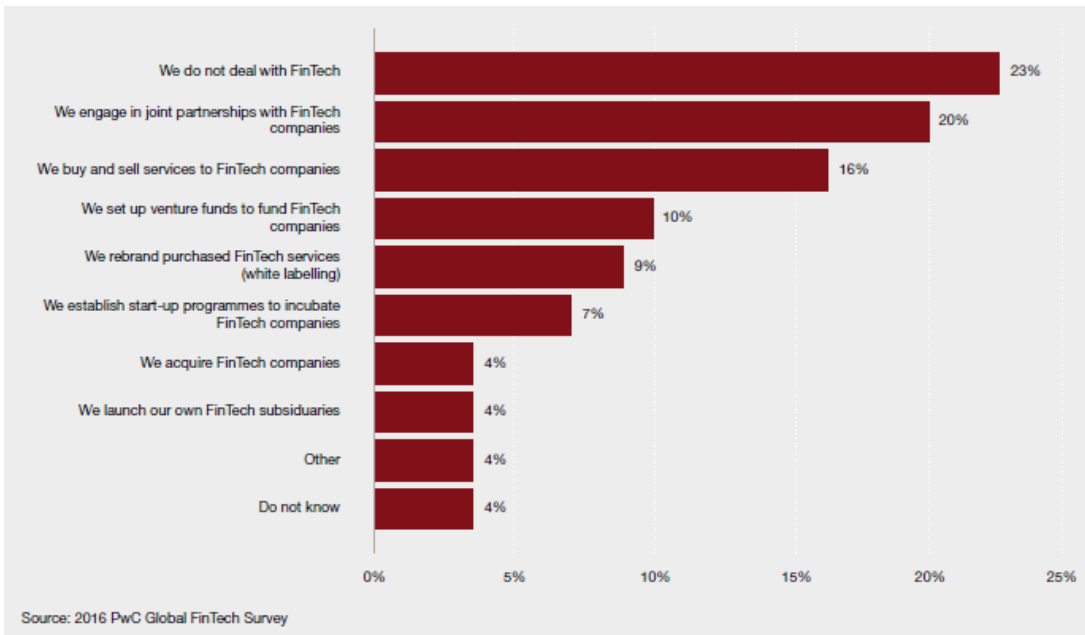
Együttműködés és közös fejlesztés

3

Befektetés és inkubálás

4

Új termék és szolgáltatás fejlesztés



Fenntarthatóan?



A fenntarthatóság alapvető elvárása az ügyfeleknek, aminek meg kell tudni felelni mind a belső működés mind a piaci szerepvállalás tekintetében

Fenntarthatóság

```
graph TD; A[Fenntarthatóság] --> B[1 Biztosító saját működése]; A --> C[2 Ügyfelek motiválása];
```

1

Biztosító saját működése

- Papírmentes folyamatok és működés.
- Hatékonyabb folyamatok, ellenőrzési eljárások.
- Fenntarthatóság fontosságának tudatosítása a vállalati kultúra szintjén.

2

Ügyfelek motiválása

- Eszközök jobb kihasználását támogató üzleti modellekre biztosítási modellek, amik segítik ezek elterjedését.
- Energia hatékonyság miatti beruházások kapcsán kialakított modellek.
- Egészségtudatos élet és nyugdíj konstrukciókra alapuló szolgáltatások.

Köszönjük a figyelmet!



Kerekes Antal
Cégtárs

+36 30 334 4018
antal.kerekes@hu.pwc.com

PwC Hungary



Nagy Adam Gusztav
Manager

+36 30 334 4069
adam.nagy@hu.pwc.com

PwC Hungary

© 2016 PwC Hungary. All rights reserved. In this document, "PwC" refers to PwC Hungary which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.