

INSURTECH

HÁTTÉRANYAG



Insurtech
megoldások
a biztosítói
értéklánc
mentén

02

Az insurtech
ügyletek
régiós
megoszlása

04

További
insurtech
cégek

08

Itthoni és
régiós szereplők,
biztosítói
megoldások

10

INSURTECH

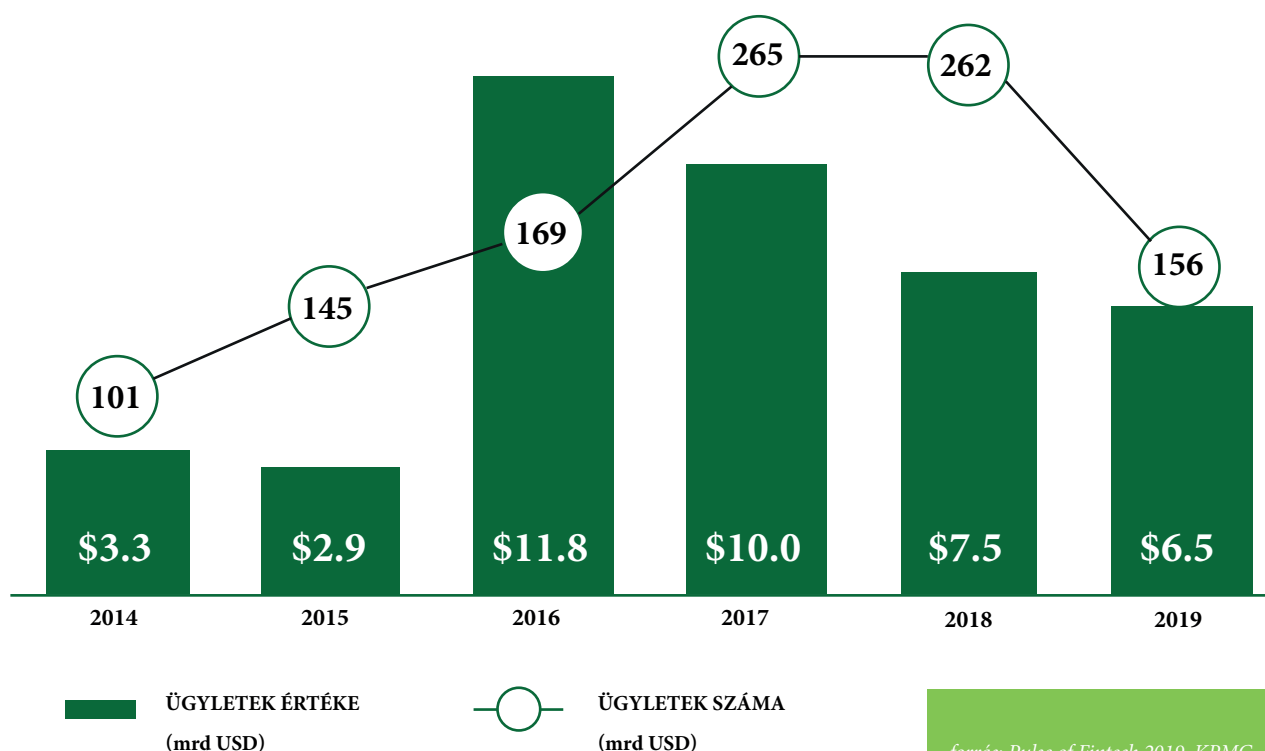
HÁTTÉRANYAG

A digitalizáció, a technológiai változások az inkumbens biztosítók mindennapi életében is jelen vannak: a termékek értékesítésének döntő része, a kockázat-elbírálás, a szerződések adminisztrációja, a kárrendezés többségében online módon történik. Emellett az insurtech egyre inkább a biztosítási ökoszisztéma részévé válik, átalakítva az iparág üzleti modelljeit és a verseny környezetet.

2019 számokban

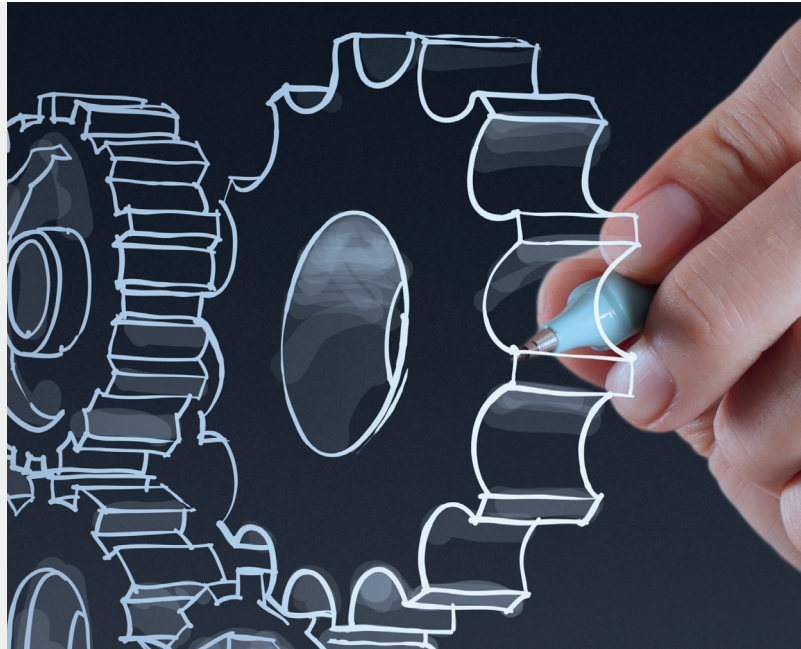
Az insurtech ügyletek száma globálisan mintegy 40%-kal csökkent 2019-ben, a befektetők ugyanis egyre kevesebb számú, de nagyobb értékű ügyletet kötnek. A volumen így mindössze 13%-kal csökkent 2018-ról 2019-re. Az insurtech jelentős tőkét vonzott a kockázatitőke piacról, olyan megaügyletekkel, mint a **Root Insurance** (350 millió USD), a **Next Insurance** (250 millió USD) és a **Hippo Insurance** (100 millió USD). 2019 legnagyobb felvásárlási ügylete a személyre szabott egészségügyi biztosításokat kínáló **Assurance IQ** 2,35 milliárd dolláros felvásárlása volt az USA legnagyobb biztosítótársasága, a Prudential Financial által. A szintén az online egészségbiztosítási piacon működő **GoHealth** egy magántőke-befektetési társaságé lett 2019 augusztusában 1,5 milliárd dollárért.

GLOBÁLIS MAGÁNTŐKEBEFEKTETÉSEK AZ INSURTECH SEKTORBAN 2014-2019



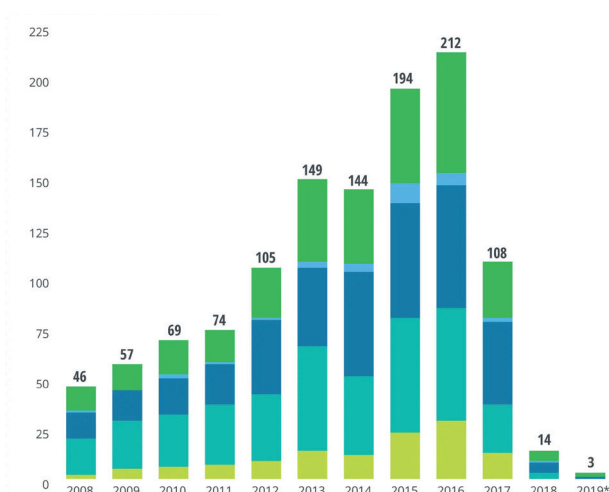
forrás: Pulse of Fintech 2019, KPMG

A szegmens egyre érettebb, ahol a korai fejlettségi szakaszban lévő vállalatokba történő befektetések helyét átveszi az egyes niche-területek kategóriavezetőinek felvásárlása. Az inkumbens biztosítók és a fintech startup-ok közötti partnerségi modellek is egyre elterjedtebbek. Az insurtech befektetések túlnyomó többsége azonban továbbra is az iparágon kívüli befektetőktől, nagyrészt kockázati tőkealapokból érkezik. A legtöbb biztosító tehát passzív ezen a piacon, az insurtech „fogyasztója”, ahelyett, hogy aktívan részt venne fejlesztésükben és az ipar átalakításában.

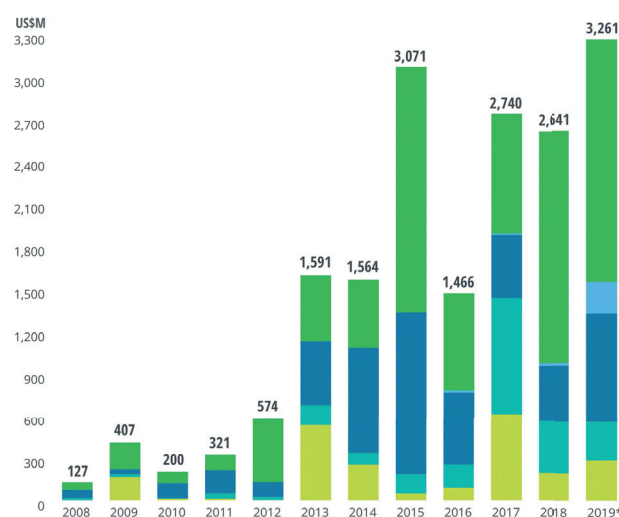


EGYRE ÉRTETTEBB A SZEGMENS

INSURTECH CÉGEK SZÁMA KATEGÓRIÁNKÉNT,
AZ ALAPÍTÁS ÉVE SZERINT



INSURTECH BEFEKTETÉSEK KATEGÓRIÁNKÉNT,
A BEFEKTETÉS ÉVE SZERINT



*2019 Q3

■ vállalati biztosítások ■ ügyfélfelvásárlások ■ biztosítói folyamatok ■ P2P biztosítások ■ lakossági biztosítások

forrás: Deloitte Insurance Insights: 2020 insurance outlook

A mesterséges intelligencia fejlődésével szakértők a használat alapú biztosítási modellek térnyerésére számítanak. Az olyan cégekkel való együttműködés is felértékelődhet a jövőben, amelyek megoldást nyújtanak a kiberbiztonság, a regtech, vagy az adatelemzés és adatbányászat területén. Az adatelemzési módszerek fejlődésével az életbiztosítási termékek fejlesztésére összpontosító megoldások is fókuszba kerülhetnek.

Insurtech megoldások a biztosítói értéklánc mentén

BIZTOSÍTÓI ÉRTÉKLÁNC



árzás
és
kockázat
kezelés



ajánlat
készítés és
szerződés
kezelés



adminisztrá-
ció és szerző-
déskezelés



kárügyintézés

Az insurtech ügyletek száma globálisan mintegy 40%-kal csökkent 2019-ben, a befektetők ugyanis egyre kevesebb számú, A legtöbb insurtech megoldás a meglévő biztosítási folyamatokat, illetve a fogyasztói élményt igyekszik javítani, de léteznek teljesen új üzleti modellben gondolkodó cégek is.



Zesty.ai

A Zesty.ai olyan MI-alapú megoldást fejlesztett, ami részletes és pontos ingatlanértékelést végez műholdas és drónfelvételek, valamint légi járművek által gyűjtött és időjárási adatok alapján, megkönnyítve ezzel biztosítói kockázatértékelést, árazást és kárbecslést is.

1. Árazás és kockázatkezelés

Az insurtech előfutárai az árösszehasonlító oldalak voltak. Technológiai „fegyverkezési versenyt” indítottak az árazás kifinomultsága terén. Azok a biztosítók maradtak versenyben, akik szélesebb adatforrásokat, fejlettebb analitikai eszközöket és agilisabb folyamatokat tudnak üzemeltetni.

A tömeges adatkezelés és a továbbfejlesztett ügyféladat-kezelés lehetővé teszi, hogy a lehető legkevesebb kérdést kelljen feltenni az ügyfeleknek az értékesítési folyamat során. Ezen a területen a tárgyak internete (IoT), a különböző szenzorokból, kamerafelvételekből kinyerhető információk, a különböző térinformatikai adatok hozhatnak áttörést, melyek pontosabb árazást tesznek lehetővé a biztosítók számára.



Simply Business

Alapítás: 2005, UK, 2017-ben megvette a Travelers (USA) Mikro- és kisvállalkozásoknak nyújt biztosítási megoldásokat, több biztosítói partnerrel közösen. Az ügyfelek teljes életciklusát ő kezeli, stratégiai megállapodásokat köt több aggregátor oldallal. Ezen felül a partnerek saját termékeket fejleszthetnek a Simply Business platformon, amelyet folyamatosan fejlesztenek és frissítenek. Az ügyfelek vásárlási hajlandósága alapján az árakat folyamatosan optimalizálja a rendszer. Az ügyfeleknek lehetőségük van személyes konzultációra is.



riskgenius

Alapítás: 2012.

Gépi tanulás és más mesterséges intelligencia technológiák segítik a biztosítási szerződések tartalmának automatikus megértését, a kulcsfontosságú záradékok gyors megtalálását, amit hagyományosan manuálisan, kulcsszavak keresésével hajtottak végre.

2. Ajánlattétel és szerződéskötés

Azok a folyamatok tartoznak ide, amelyek lehetővé teszik a biztosítók számára, hogy az ajánlattételhez szükséges információk beszerzése, a kockázatok felmérése pillanatok alatt megtörténjen. Az aggregátor oldalak megjelenése ezt a folyamatot jelentősen felgyorsította.

A kockázatarázás és a leendő biztosítási ügyfél adatainak pontosságát és hitelességét a mai rendszerek szinte azonnal ellenőrizni tudják. A digitális szerződések azonnal kibocsáthatók és elektronikus formában elküldhetők az ügyfél számára. 15 éve ezek a folyamatok még jóval hosszabb időt és emberi munkaerőt vettek igénybe.



3. Adminisztráció és szerződéskezelés

Az értéklánc ezen eleme számos funkciót magában foglal, ide tartoznak a dokumentumkezelő rendszerek (DMS), a tartalomkezelő rendszerek (CMS) és az ügyfélkapcsolat-kezelő-rendszerek (CRM) is, magyarul a szerződések és az ügyfelek adatainak kezelésével foglalkozó rendszerek, a szerződés megkötésétől annak megújításáig vagy megszűnéséig.

A biztosítók meglévő, gyakran elavult IT rendszerei általában lassú, hiányos betekintést engednek a meglévő adatokba, és nem is igazán támogatják az egyes rendszerek egymással történő kommunikációját, jelentős duplikációt eredményeznek.

A megfelelően strukturált adatok előállításához és kezeléséhez olyan technológiák állnak rendelkezésre, mint a természetes nyelv feldolgozás (NLP), vagy a szövegbányászat. Ezek segítségével a meglévő nem strukturált szöveges adatokból fontos információkat nyerhetnek a biztosítók, javítva ezzel az előrejelzések pontosságát, de döntéstámogató rendszerek is létrehozhatók segítségükkel.



Metromile

Alapítás: 2011, Kalifornia, biztosítói partnerségben, 2016-ban saját biztosítót alapítottak, 2020-tól AI alapú kárügyintézési szoftverszolgáltatást nyújt más biztosítók-nak.

Használat alapú gépjárműbiztosítás, telematikai eszközzel. Ügyfelei fix havi alapidjat, valamint a megtett mérföldek alapján számított használati díjat fizetnek. Az autójukat nagyon keveset használók jóval kevesebb biztosítási díjat fizetnek általa. Teljeskörű asszisztencia szolgáltatást is nyújtanak. Az applikáción belül történik a kárbejelentés, a javítóműhely kiválasztása (akár térkép alapján), és akár bérautó foglalása is. A kárbejelentéseknél is a telematika segít alátámasztani a bejelentett károk valóságát. Saját, kárrendezéshez használt mesterséges intelligenciájuk neve AVA. Ez egy géptanulás alapú rendszer, ami képes a már többmillió ügyfélkör adatainak elemzésére egy-egy kár kapcsán, és mindegyik esetből tanulni.

2. Kárbejelentési és kárrendezési folyamatok

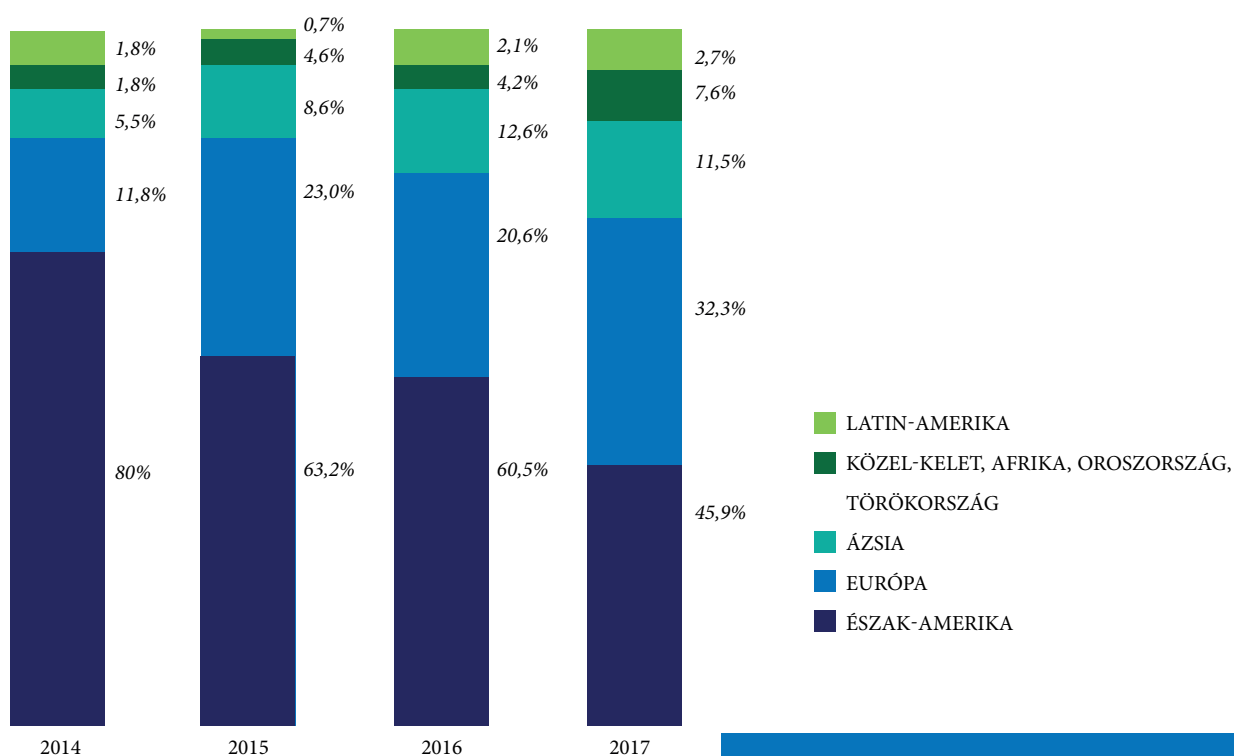
Az erre a területre fókuszáló insurtech megoldások gyakorolják a legnagyobb hatást a fogyasztói élményre, hiszen egy olyan ponton igyekeznek a szolgáltatásminőségen javítani, ahol az ügyfelek azt leginkább igénylik. Az alábbi területekre fókuszálnak itt a tech cégek:

- a kárbejelentési folyamat digitalizálása
- az ügyfélművelés javítása
- a kárigénylési folyamat automatizálása
- a kárbejelentővel kapcsolatos adatok kibővítése
- az adatkezelés javítása
- élő streaming video technológia használata
- csalás felderítése
- chatbot technológia használata a folyamatos szolgáltatásnyújtáshoz

KÁRRENDEZÉS TERÜLETÉN MŰKÖDŐ GLOBÁLIS INSUTRECH CÉGEK



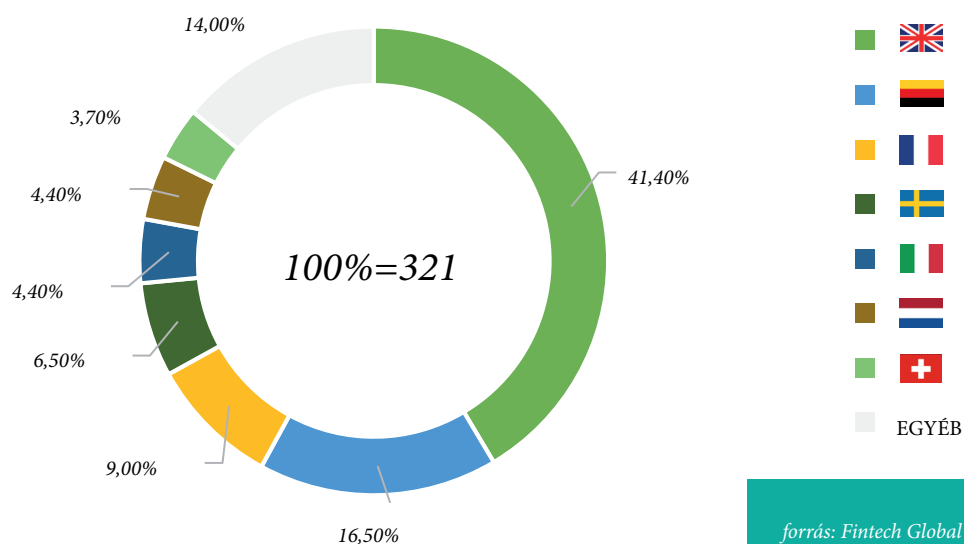
AZ INSURTECH ÜGYLETEK RÉGIÓS MEGOSZLÁSA



forrás: Deloitte Insurance Insights: 2020 insurance outlook

Az insurtech ügyletek számát tekintve Észak-Amerika dominanciája évek óta csökken, Európa és Ázsia jelentősége növekszik. Ma már több insurtech cég van Londonban, mint New Yorkban! Európán belül német és brit cégekhez kötődik az insurtech ügylek több mint fele.

AZ INSURTECH ÜGYLETEK EURÓPÁBAN, ORSZÁGONKÉNT, 2014 -2019 Q3 (AZ ÜGYLETEK SZÁMÁNAK SZÁZALÉKÁBAN)



forrás: Fintech Global

További insurtech cégek



Cuvva

Alapítás: 2015, UK

Pay-as-you-drive biztosítás, fix, alacsony éves díj fedezi az esetleges lopásból, elemi károkból származó károkat, extra díjat a használat alapján, akár órára bontva lehet fizetni.



Lemonade

Lemonade

Alapítás:

2015, USA, 2019 Európa

<https://www.lemonade.com/>.

- bérlőknek és tulajdonosoknak szánt, személyre szabott lakásbiztosítás
- transzparens pénzügyi működés
- 20 százalékot von le a befizetett díjakból saját működésére, a maradékból a viszontbiztosítást és a károkat rendezi, év végén a fennmaradó összeget a biztosítottak által korábban megadott jótékonyági szervezeteknek fizeti ki
- Mobilappon keresztül a biztosítások 1,5 perc alatt megköthetők, a kifizetéseket is akár percek alatt teljesíti a cég
- Káreset bejelentésekor a csalásmegelőzéshez 18 ellenőrző algoritmust alkalmaz, amennyiben nem talál problémát, az ügyfél felé másodpercekben belül megkezdődik a kifizetés.
- online ügyintézéshez chatbotokat használ
- a szerződéskötést a Maya nevű robot, a kárügyintézését Jim chatbot végzi, a fejlesztők munkáját Cooper segíti
- Havi előfizetés, bármikor felmondható

Hippo

Hely: USA



- Lakásbiztosítási igénylőlapok kitöltését segíti
- nyilvános adatforrások, például hivatalos ingatlan-nyilvántartások, műholdfelvételek, egyéb légi felvételek, ingatlanértékesítési adatok (pl. a több mint 110 millió a merikai lakóingatlan aktuális adatait és becsült értékét tartalmazó lakáspiaci adatbázis, a Zillow.com), illetve intelligens otthoni érzékelőkből származó adatok használatával
- Emellett proaktívan figyelmezteti a lakástulajdonosokat, ha kulcsfontosságú javításokra vagy időjárásvédelemre lenne szükség eszközeik védelme érdekében
- Ehhez intelligens otthoni szenzorokat is biztosítanak az ügyfeleknek ingyen (partnercég: <https://getnotion.com/>), amely figyelemmel kíséri az ingatlan hőmérsékletét, a füstöt, szén-monoxidot, a mozgást, valamint felismeri a vízszivárgást is, és mobiltelefonon értesíti a lakástulajdonost.

A Hippo nem biztosító, mögötte inkumbens szolgáltatók állnak, az insurtech jutalékot kap a szerződések után.



Slice

Alapítva:
2015, USA,
majd Kanada, UK

Airbnb-lakástulajdonosoknak használat alapú biztosítás csak azokra az éjszakákra, amikor van szállóvendégük felelősségbiztosítás, ingatlan és ingóság biztosítása pótlási értéken, 18 kiegészítő közül lehet választani (fertőzés, vandalizmus, kieső jövedelem, stb.)

7 dollár/éjszaka

insurance cloud services (ICS) – biztosítótársaságok (pl. AXA) a platform használatával saját használat alapú terméket alakíthatnak ki, felhasználva a Slice mesterséges intelligencia és gépi tanulási technológiáját

tröv

USA



- mobilapp, amin keresztül értékes tárgyakat lehet egyesével, egyedi időtartamra biztosítani (lakáson belül, vagy útközben is)
- akár egy napra is
- kárbejelentés is appon keresztül történik
- létezik lakásbérlőknek szánt konstrukció is, amiben felelősségbiztosítás és az ingóságokra vonatkozó tételes biztosítás van
- rugalmasan módosítható az igényeknek megfelelően



neos

Alapítva: UK, 2016 (fő részvényes Aviva)

- Lakásbiztosítás és 24/7 asszisztencia
- okosmérők, szenzorok, beltéri biztonsági kamerák segítségével figyeli az ingatlanokat és szükség esetén értesíti a tulajdonost
- mozgásérzékelőt egy appon keresztül lehet aktiválni, ha a tulajdonos elhagyja a lakást, a többi szenzor (füst, szivárgás, stb.) végig működik

buzzvault



- lakás- és ingóság biztosítás
- személyes vagyontárgyak egyedileg biztosíthatók
- digitális katalógus/leltár az egyes eszközökről, és azok adatairól egy mobilappban
- az egyes vagyontárgyak rögzítése után egy videóhívás során történik meg a szükséges adategyeztetés
- új tárgyak felvitele és hozzáadása a biztosításhoz
- egy évre köthető

Itthoni és régiós szereplők, **biztosítói megoldások**



Cherrisk – Uniqa startup cége

Az app az egészséges életmódra és biztonságos közlekedésre ösztönzi a felhasználókat, mozgással, kocogással, biciklizéssel töltött percek cserkókra váltja az alkalmazás. Az összegyűjtött cserkók például utasbiztosítás kuponra, vagy különböző kedvezményekre és nyereményjáték voucher-ekre válthatók be a Cherrisk partnercégeinél.



AllianzConnX

Allianz ConnX

Az applikáció a SightCall technológiáját használva ad lehetőséget arra, hogy élő videós kapcsolaton keresztül történjen meg a kárfelvétel. A kárszakértő, az ügyfél mobiltelefonjára letöltött alkalmazáson keresztül virtuálisan szemlélheti meg a kárt, illetve nagy felbontású fotókat készíthet, továbbá fogadhatja az ügyfél által korábban készített fényképeket is.



K&H Biztosító

A 2017-ben bevezetett videós kárszemlénél egy alkalmazás segítségével a távolból is megoldható a helyszín szemléje, valamint a kárrendezés. Az okostelefon vagy tablet kameráján keresztül az ügyfél élő kapcsolatba lép a biztosító kárfelmérőjével és az elhangzott utasításokat követve gyorsan, egyszerűen végre tudja hajtani a kárfelmérést. Ezzel rengeteg időt spórolhatnak meg, ráadásul a szolgáltatás azt is lehetővé teszi, hogy akár hétvégén történjen meg a kárfelmérés.



Biztosító

Groupama Biztosító okostelefonos kárfelmérés

A Groupama Biztosító applikáció letöltése nélkül kínál videós kárfelmérési szolgáltatást. Az ügyfelek telefonos kárrendezés közben is - egy SMS-ben kapott linken keresztül - csatlakozhatnak a videós folyamathoz, mely után a mobil eszközön keresztül mutatják meg a károsodást a szakértőnek.



Magyar Posta Biztosító

Az applikációban a biztosított a saját ingatlanának szemlélésére fotókat készíthet az ingatlanról a szerződéskötéskor, és ezzel kedvezményt kap a díjából. Kárbejelentés is az alkalmazáson keresztül történik, ami gyorsabb kárrendezést tesz lehetővé.

Hello2U utasbiztosítási app: a biztosított kármentességi bónuszt is kaphat, repülőjáratok késése esetén azonnali kártérítést fizetnek és az appon keresztül leegyszerűsített ügyintézési folyamat, kárbejelentő érhető el.



Generali

A Generali a károk rendezése során több különböző innovatív megoldást is használ. **Drón** használatára már több éve van lehetőség a nehezen megközelíthető vagy áttekinthető kárhelyek esetén.

Mezőgazdasági területen **műhold** által készített felvételek segítenek a keletkezett kár pontos összegének a megállapításában. Ha szükséges, itt is rendelkezésre áll a drónos segítség.

Ma már nemcsak a lakossági, hanem a vállalati területen is van lehetőség a **videós kárrendezés** használatára. Ebben az esetben az ügyfél a megküldött linken vagy applikáción keresztül kamerás okoseszközzel be tudja mutatni a kár helyszínét és a kár körülményeit.



Union Fitpuli

Az appot a csoportos egészségbiztosítás részeként adják az ügyfeleknek. Egy felületen kezeli az orvosi és az életmód-adatokat, a mobiltelefon érzékelőin keresztül automatikusan gyűjt adatokat, és a legtöbb fitness-tracker-rel, okosórával, okoskartóval is együttműködik.



NN protect.me

Csoportos élet- és balesetbiztosítás “on-demand” elven. Az applikáción keresztül a biztosítási védelmet be lehet kapcsolni, és pár percen belül alacsony díjért biztosítottá válhat a felhasználó. A fizetendő biztosítási díj szintén óradíjalapú: csak a megkezdett órákért kell fizetni, és a biztosítási fedezet egy gombnyomással leállítható.



Cristo – biztosítói partnere a Generali

A Cristo egy autós applikáció, melyen keresztül egy digitális, használat alapú cascót, a Roar Cascót lehet megkötni és üzemeltetni, de számos plusz „autós” szolgáltatással tervezik bővíteni. Az ügyfelek szerződéskötés után feltöltik az egyenlegüket, majd az alkalmazás automatikusan levonja a casco díját, ha a biztosított gépjármű mozgásban van. A kárbejelentés is az applikáción keresztül történik, a kárrendezés viszont hagyományos úton zajlik.



Insurwiz – biztosítói partnere az Aegon MoWI:

automatizált, online sípálya-biztosítást kínál, ami block-chainen fut. A díjkalkuláció és a szerződéskötés online felületen történik, kárbejelentésre nincs szükség, a kárkifizetés teljesen automatikus. Akkor fizet, ha az adott pályán a síliftek, vagy egy részük zárva van.

További, turizmussal, utazással összefüggő termékek is jöhetnek még, illetve vizsgálják agrárbiztosítások fejlesztésének lehetőségét is.



Mutumutu.cz

cseh biztosítási bróker és szoftvercég, egy biztosítói partnerrel

Online életbiztosítás, amit mobilalkalmazáson keresztül lehet megkötni, ami folyamatosan ellenőrzi a felhasználó viselkedését és ez alapján szabja személyre a terméket. Ha valaki sokat sportol, visszakapja a befizetett biztosítási díjak egy részét.



Lamie Direkt

2004 óta működő osztrák biztosító, end-to-end digitális biztosításokat fejleszt és értékesít. Húzóterméke egy „on demand” utasbiztosítás, amit egy mobilszolgáltatóval közösen fejlesztettek. Emellett telefonbiztosítással és egy olyan biztosítással is foglalkoznak, ami akkor fizet, ha a biztosított esküvőjén esik az eső. Terveznek Magyarországon is elindulni.

Források

1. Willis Towers Watson Quarterly InsurTech Briefings (2019Q1, 2019Q2, 2019Q3, 2019Q4)
2. Deloitte Insurance Insights: 2020 insurance outlook
3. Fintech Global: <https://member.fintech.global/>
4. Accenture: Fearless Innovation Insurtech Report

