

NYÍLT BIZTOSÍTÁS



Nyílt
biztosítás –
új lehetőség
a biztosítók
előtt

02

Fogalmak
és
definíciók

03

Öko-
szisztéma
stratégiák

06

Nyílt
biztosítási
kezdemé-
nyezések
a világon

10

Nyílt
biztosítás
a gyakorlat-
ban az eu
biztosítási
piacon

11

A nyílt
biztosítás
lehetséges
kockázatai

13

Nyílt biztosítás

- új lehetőség a biztosítók előtt

A **nyílt pénzügyek** és az általa megvalósuló pénzügyi ökoszisztémák a 2020-as évek **egyik meghatározó pénzügyi szolgáltatási trendjeként** jelentek meg, elsősorban az ügyfelek változó igényeire és elvárásaira reagálva. A fogyasztók növekvő érdeklődése a biztosítások és a személyre szabottabb megoldások iránt erőteljes katalizátora a nyílt biztosításnak. A világjárvány hatására jelentősen nőtt az érdeklődés az életbiztosítások és egyéb biztosítási termékek iránt.

Az EY kutatása szerint (*Global EY Insurance Consumer Survey 2021*) világszerte a fogyasztók 75%-a jelezte, hogy változtatni szeretne pénzügyein a világjárvány miatt. Évek óta ez az **egyik legegységesebb növekedési lehetőség a biztosítók számára**, különösen a fiatalabb fogyasztók körében. A legtöbb biztosító ugyanakkor küzd az olyan termékek kifejlesztésével és piacra dobásával, amelyeket az új vásárlók könnyen elérhetnek és megengedhetnek maguknak. Nem véletlen, hogy az ügyfelek egyre szívesebben vásárolnak biztosítást más cégektől (pl. kiskereskedőktől, más pénzügyi intézetektől, technológiai platformoktól), amelyek intuitív, személyre szabott vásárlói élményt kínálnak (*Breeze, 2022*).

Erre a kihívásra jelenthetnek megoldást a nyílt biztosítási platformok, amelyek leegyszerűsítik a termékfejlesztést és megkönnyítik a megoldások külső partnerektől való beszerzését, segítve az értékesítési költségek kézben tartását is. A fogyasztók általi adatmegosztásnak köszönhetően a biztosítók kínálatukat az aktuális fogyasztói igényekhez és célokhoz igazíthatják. Nem meglepő módon az Ernst & Young is a **nyílt biztosítást** nevezi a **biztosítási piac közeljövőjét meghatározó egyik legnagyobb változásnak** idei előrejelzésében (*EY, 2022*).



A **nyílt pénzügyek** végcélját illetően meglehetősen széles körű a konszenzus: egy olyan környezet kialakítása, amelyben a fogyasztók zökkenőmentesen és biztonságosan megoszthatják a pénzügyi információikat bármely céggel, hogy jobban átláthassák általános pénzügyeiket. A nyílt biztosítás így segíthet a fogyasztóknak jobb termékekhez, jobb díjakon jutni, valamint könnyebben lebonyolítani a tranzakciókat.

A biztosítók rendelkezésére álló ügyféladatok csak töredékét jelentik a potenciálisan értékes hatalmas adatkészletnek. A harmadik féltől származó adatokkal és tranzakciós információkkal kiegészítve a mainál sokkal nagyobb mértékben használhatják ki a gépi tanulást és a mesterséges intelligenciát (AI). Túlélhetnek a hagyományos biztosítási és biztosításmatematikai megközelítéseken, és új módszereket találhatnak az adatok megértésére és az értékteremtésre. Az, hogy a biztosítók házon belül fejlesztik-e ezeket a képességeket, vagy partnereket vesznek-e igénybe, kevésbé fontos kérdés.

A biztosítók számára a saját adataikból generált és az ökoszisztémáikból származó elemzések és insight-ok **segíthetnek az ügyfélművelés átalakításában**, méghozzá az alábbiak révén:

- Személyre szabott megoldások, amelyek az ügyfelek igényeinek egyértelmű megértésén alapulnak
- Használat alapú biztosítási, keresztertékesítési és előfizetési modellek
- Ajánlatok megfelelő időzítése az ügyfeleknek, hiszen igényeik az idővel, élethelyzettel változnak
- Kiegészítő szolgáltatásokhoz való hozzáférés, méghozzá „tanúsított” szolgáltatóktól

Fogalmak és definíciók

A nyílt biztosításnak nincsen egységes meghatározása. A legáltalább értelemben magában foglalja a biztosítással kapcsolatos személyes és nem személyes adatokhoz való hozzáférést és azok megosztását, jellemzően alkalmazásprogramozási felületeken (API-k) keresztül a piac különböző szereplői között, oly módon, hogy az közvetlenül nem feltétlenül „látható” a fogyasztók számára

Az Accenture definíciója szerint (Accenture, 2020) ez **egy új üzleti modell**, amely lehetővé teszi a biztosítók számára, hogy új értékajánlatokat hozzanak létre, új bevételi forrásokat generáljanak, növeljék a hatékonyságukat, üzleti partnereket szerezzenek, és sokkal több fogyasztót érjenek el, akikkel elmélyült kapcsolatot alakítanak ki. Ez megköveteli a szolgáltatóktól, hogy **megnyissák adatforrásaikat más szervezetek előtt, egyúttal felhasználják a más forrásból és ipárból származó adatokat és szolgáltatásokat**. Az ügyfelek adott esetben felhatalmazzák szolgáltatóikat adataik hozzáférhetővé tételére, amiért cserébe jobb, személyre szabottabb szolgáltatásokat, élményeket várnak el.

A **nyílt biztosítási üzleti modelleknek** három alapvető funkciót kell kezelniük: az adatok és szolgáltatások felhasználását, a megosztást és a partnerek közötti együttműködést.

A NYÍLT BIZTOSÍTÁS HÁROM KULCSELEME



Forrás: (Accenture, 2020)

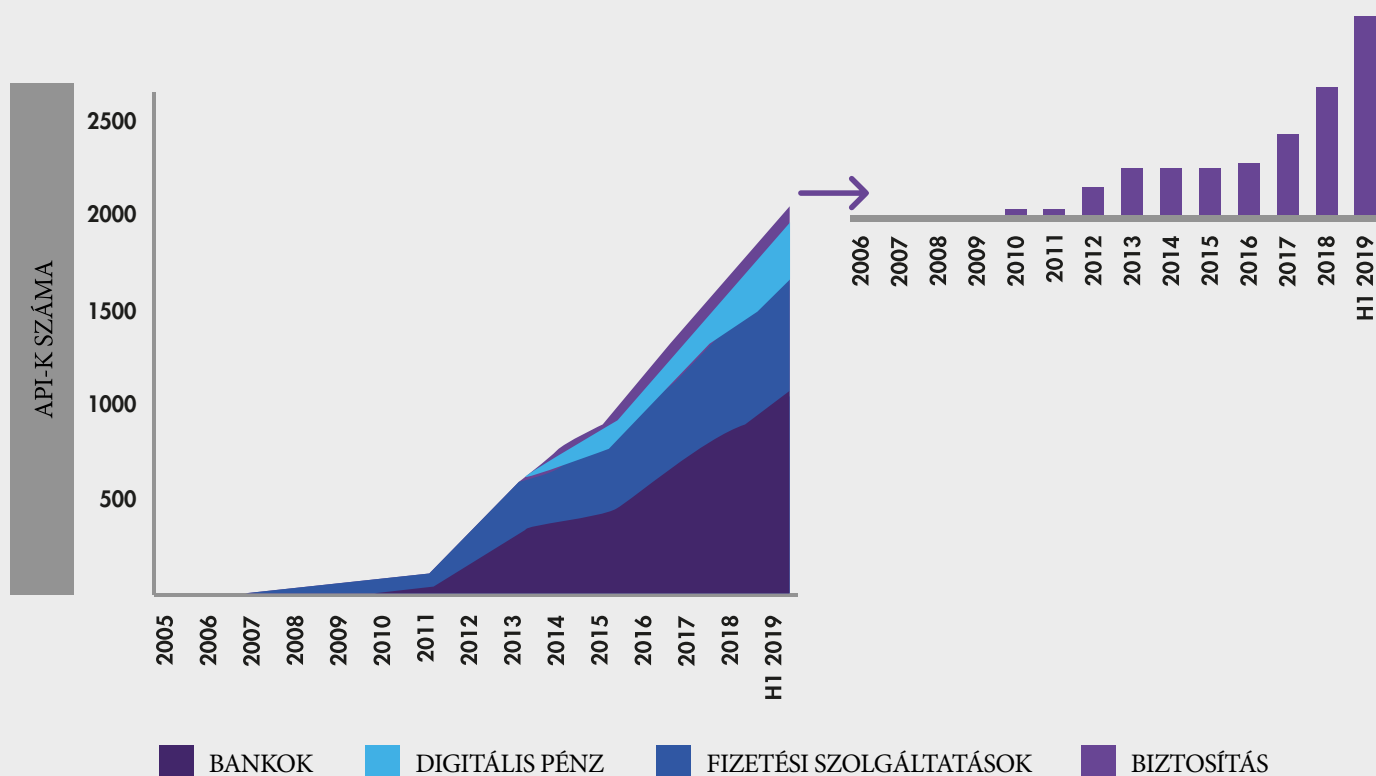
Az EY a nyílt biztosítást **a nyílt finanszírozás részhalmozának** tekinti (EY, 2022). Általában a biztosítással kapcsolatos **adatok** és más típusú személyes információk **megosztását és kezelését jelenti a különböző szervezetek között, alkalmazásprogramozási felületeken (API-k) keresztül**, melyek különböző rendszereket kapcsolnak össze. A nyílt biztosítás „tulajdonjogot” biztosít a fogyasztóknak adataik felett, és azt a lehetőséget, hogy meghatározzák, mely vállalkozások milyen célokra használhatják fel adataikat (pl. személyre szabott ajánlatok nyújtásához).

A nyílt biztosításhoz kapcsolódó egyik legfontosabb fogalomként az **ökoszisztémákat** olyan vállalatok hálózataiként lehet meghatározni, amelyek együttműködnek az ügyfelek igényeinek széles körének kiszolgálása érdekében, jellemzően azért, hogy gazdag szolgáltatási élményt kínáljanak az alapvető (core) ajánlat köré, vagy több pénzügyi terméket és szolgáltatást nyújtanak egyetlen közpon-

tosított hub-on keresztül. Ezeket a szolgáltatásokat leggyakrabban digitális platformon keresztül nyújtják.

Létfontosságú elemei a nyílt biztosításnak **az alkalmazásprogramozási felületek (API-k)**. Ezek teszik lehetővé az azonos ökoszisztémához kapcsolódó vállalatok számára, hogy egymás adatforrásait beépítsék saját digitális szolgáltatásaikba és élményeikbe. Az API-k elterjedése drámaian megnöveli az ökoszisztémákon keresztül áramló adatforgalom mennyiségét. Az adatmennyiség növekedésével a vállalatok lehetőségei is növekednek, hogy további értéket teremtsenek az általuk működtetett ökoszisztémákból. Az API-k üzleti előnyei olyan jelentősek, hogy azok a biztosítók, amelyek nem építenek be API-kat technológiai platformjaikba, megszűnnek versenyképesek lenni (Celent, 2018). A biztosítók számára elérhető API-k száma egyelőre töredéke a bankszektorénak, az érdeklődés azonban gyorsan növekszik irántuk.

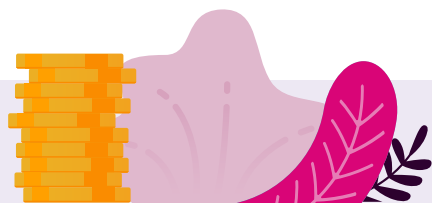
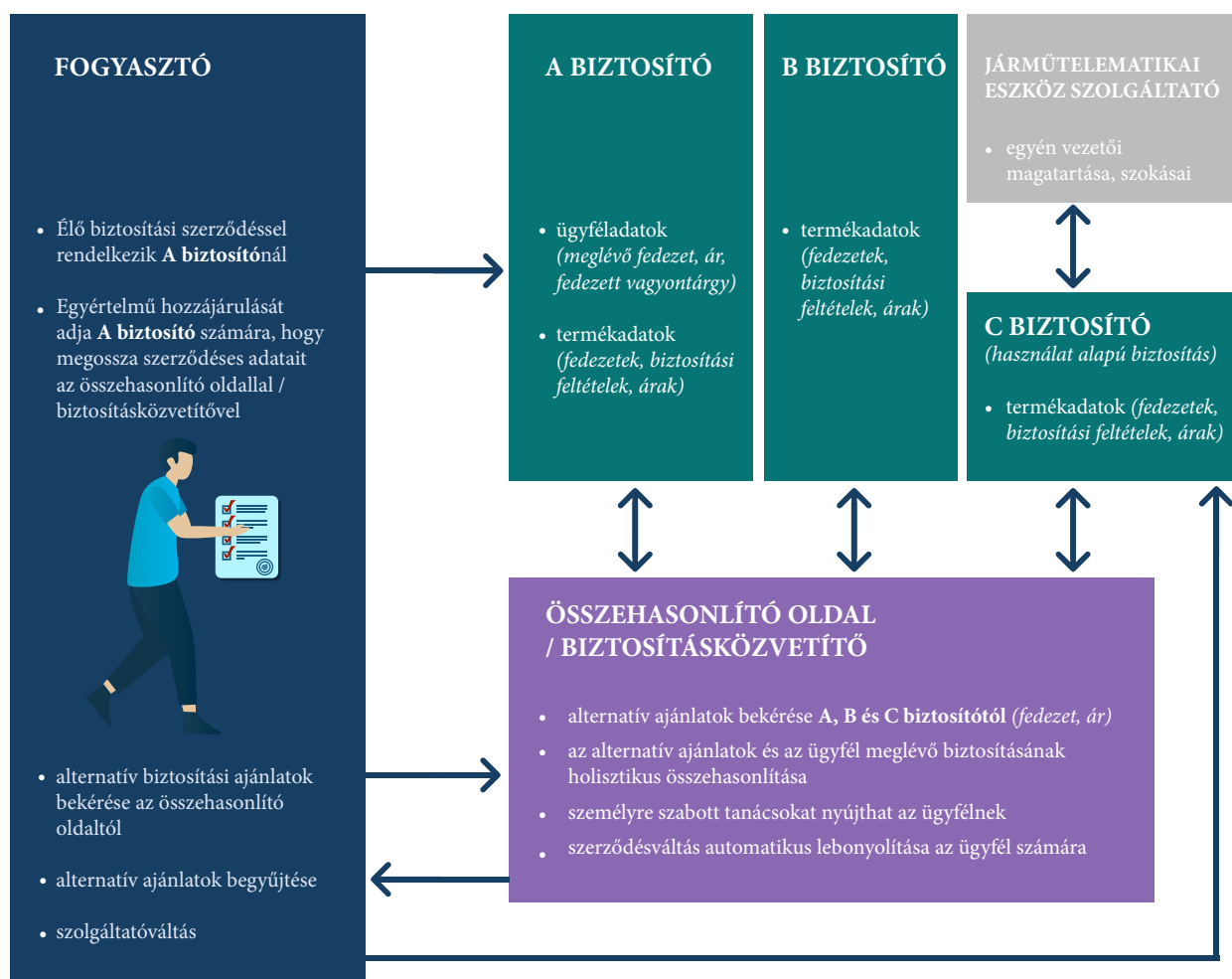
PÉNZÜGYI API-K SZÁMA – DINAMIKUSAN NŐ A BIZTOSÍTÁSI API-K SZÁMA



Forrás: (Accenture, 2020)

Az alábbi ábra egy gépjármű-biztosítási példán keresztül magyarázza el, hogyan működhet ez az API-kon keresztüli adatcsere a gyakorlatban.

PÉLDA AZ API-N KERESZTÜLI ADATCSERÉRE A GÉPJÁRMŰBIZTOSÍTÁSOKNÁL



Forrás: (EIOPA, 2021)

A nyílt biztosítás mögött meghúzódó alapelvek tehát éppen azokról a **stratégiai prioritásokról és lehetőségekről** szólnak, amelyekkel a biztosítók évek óta küzdenek:

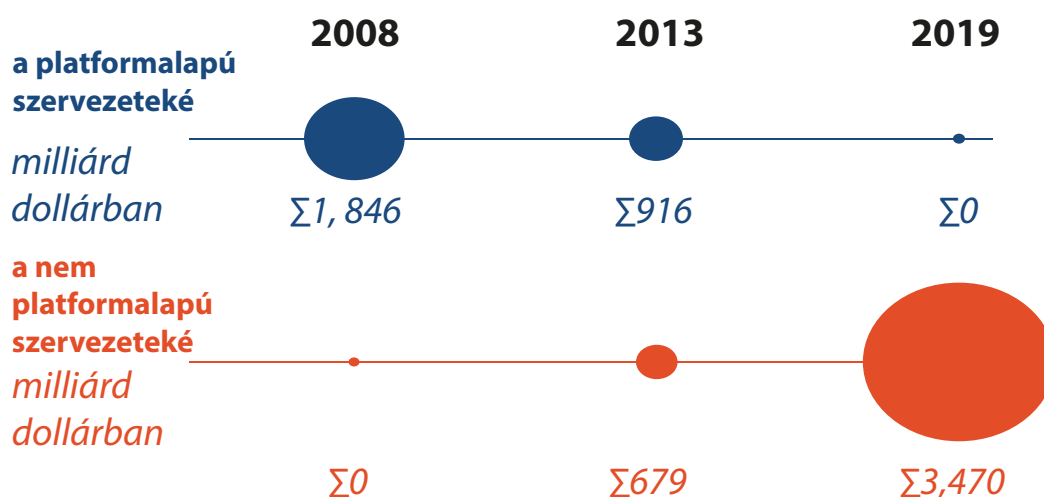
- Konzisztens ügyféladatok iránti növekvő igény, a személyre szabottabb megoldások és élmények iránti fogyasztói kereslet kielégítésére
- A közvetlen és digitális értékesítési csatornák kibővítése mellett - amit a COVID-19 elengedhetlenné tett - az ügynöki és brókerhálózatok is támogatást igényelnek
- A meglévő értéklánc és üzleti modellek teljes digitalizálása
- Fokozott együttműködés – és egyúttal verseny - a nem biztosítási szereplőkkel

Ökoszisztéma **stratégiák**

A digitális technológiák széleskörű használata a mindennapi életben új normává vált: Airbnb-n foglalunk szállást, Uber-en szervezünk fuvar, és vacsorát is mobilon rendelünk, vagyis okostelefonon keresztül minden igényünket kielégíthetjük. Napjainkra a platformalapú üzleti modellel rendelkező szervezetek uralják a globális piacokat és hasonló tendencia látszik beindulni a biztosítási ágazatban is. A világ tíz legnagyobb piaci kapitalizációjú vállalata közül hét – az Alibaba, az Alphabet, az Amazon, az Apple, a Facebook, a Microsoft és a Tencent – már 2019-ben valamilyen ökoszisztéma szereplője volt (PwC, 2019). 2025-re pedig az alapvető egyéni és vállalati szükségletek köré szerveződő 12 ökoszisztéma mintegy 60 ezer milliárd dollár bevételt generál majd, ami az összes globális bevétel nagyjából 30 százalékát jelenti (McKinsey, 2017).

PLATFORMALAPÚ ÜZLETI MODELL

PIACI KAPITALIZÁCIÓ



A világ 5 legnagyobb piaci kapitalizációjú vállalata

2008	2013	2019
1. ExxonMobil	1. Apple	1. Apple
2. Petrochina	2. ExxonMobil	2. Alphabet
3. General Electric	3. Google	3. Microsoft
4. Gazprom	4. Berkshire Hathaway	4. Amazon
5. China Mobile	5. Petrochina	5. Tencent

narancssárga = platformalapú üzleti modell

kék = nem platformalapú üzleti modell

Az ökoszisztéma-alapú üzleti modell alkalmazása a biztosítók számára is előnyös lehet, ugyanis szélesebb és lojálisabb ügyfélbázist generál bármely más hagyományos üzleti modellnél. Emellett lehetővé teszi a partnerek számára, hogy kihasználják egymás képességeit és innovációit, és tanuljanak egymástól. A biztosítók számára ez egyre relevánsabb ügyfél-interakciókhoz vezet, ami lehetővé teszi, hogy erősebb kapcsolatot építsenek ki, és vonzóbbá váljanak a piacon. Ez hosszú távon hozzájárul olyan stratégiai célokhoz is, mint az alacsonyabb ügyfél-lemorzsolódás.

Releváns ökoszisztémák a biztosítók számára (PwC, 2021):



(Smart) mobilitás: Az emberek A-ból B-be történő szállításával kapcsolatos valamennyi szolgáltatás, beleértve az autókereskedőket, az asszisztencia szolgáltatásokat, az autómegosztó szolgáltatásokat, a telematikai biztosítást és a távközlési szolgáltatásokat.



Vállalati szolgáltatások: Minden olyan szolgáltatás, amely egy (kkv) vállalkozás működtetéséhez kapcsolódik. Ide tartoznak az ügyvédek, a tanácsadók, a HR-szolgáltatások, a kibérbiztonsági szolgáltatások és a (viszont)biztosítók is.



Munka és nyugalom (gondtalan jövő): A pénzügyi jóléthez kapcsolódó összes szolgáltatás, beleértve a bankokat, vagyonkezelőket, fintecheket és robo-tanácsadókat.



Wellness és well-being: Minden, a testi és lelki jóléthez kapcsolódó szolgáltatás, beleértve az idősgondozást is. Ide tartoznak az orvosi szolgáltatások, az edzőtermek, a hordható okoseszközök gyártói, a sportruházati márkák és IoT technológiai szolgáltatások.



Biztonság: Az egyének vagy szervezetek biztonságával kapcsolatos összes szolgáltatás. Beleértve a lopásbiztosítást, az adatvédelmi szolgáltatásokat, a nyomkövető alkalmazásokat és egyéb biztonsági eszközöket.



Otthon: Az okosotthonokkal kapcsolatos összes szolgáltatás, beleértve az IoT-technológiát és -szolgáltatásokat, az eszközkereskedőket, a streaming szolgáltatásokat és az ingatlanközvetítőket.



Egy ökoszisztémán belül különféle szerepeket tölthetnek be a szervezetek, partnerek. Számos biztosítótársaság már azonosította azokat a szerepeket, amelyek lehetővé teszik számukra, hogy erős nyílt biztosítási üzletágakat fejlesszenek ki.

Leggyakrabban az alábbi szerepek, illetve stratégiák különíthetők el:

A.

Ökoszisztéma-szervező (*orchestrator*): Szoros kapcsolatban áll egy vagy több ügyfélszegmennyel, és hitelesen össze tud hívni és meg tud szervezni egy ökoszisztémát, hogy kiszolgálja őket. Egyfajta összekötő hub-ként működik, megkönnyítve és ösztönözve az ügyfelekkel való interakciót, miközben kezeli a partnerszervezetek hálóját. Az ő felelőssége az optimális ügyfél- és partnerélmény biztosítása. Ez az ökoszisztémán belüli pozíció lehetővé teszi a biztosítók számára, hogy túllépjenek tradicionális szerepükön, például ők lehetnek az „egészségügy” körébe tartozó problémák megoldói, közelebb kerülve ezáltal az ügyfelekhez. Ezen szerepkör betöltéséhez ugyanakkor elengedhetetlen, hogy elegendő számú aktív ügyfelet tudjon vonzani a platformhoz. Ezt a képességet elsősorban a vásárlói élmény színvonala, a márka erőssége és a kínálat minősége határozza meg.

B.

Termék és/vagy szolgáltatás nyújtó (*partner*): versenyképes termékeket kell tudnia kínálni, még akkor is, ha mások által irányított ökoszisztémán keresztül történik az értékesítés. Integrálnia kell szolgáltatását a platformmal és a többi partner szolgáltatásaival. A partner számára az ökoszisztémában való részvétel lehetővé teszi, hogy gyorsan bővítse vállalkozását az ökoszisztéma ügyfélkörén keresztül. Több különböző ökoszisztémán belüli partnerség révén pedig a piacok szélesebb köréhez férhet hozzá, és esetleg új szolgáltatásokat, termékeket, funkciókat és árakat tesztelhet vagy kínálhat. Egy partner számára nem, vagy csak korlátozott befektetés szükséges az ökoszisztémához való csatlakozáshoz, ugyanakkor profitálhat az ökoszisztéma márkapozíciójából és ügyfélköréből. Előfordulhat azonban, hogy alkalmazkodni kell az adott ökoszisztéma szolgáltatási szintjéhez és üzleti modelljéhez.

C.

Adat és/vagy szolgáltatás nyújtó: azon vállalatok, amelyek szolgáltatásként kínálnak adatot vagy technológiát az ökoszisztéma-üzemeltetőknek. Ezek közé tartozik például az e-kereskedelem, a fizetési és az analitikai szolgáltatások.

Számos területen találhatunk példákat olyan biztosítókra, amelyek sikeresen kipróbálták magukat az ökoszisztéma üzleti modellben. Ilyen Kína két leginnovatívabb biztosítója, a Ping An és a Zhong An, melyek eltérő stratégiával rendelkeznek az ökoszisztémán belüli szerepük tekintetében. Míg a Ping An saját ökoszisztémát szervez és irányít, amelyeken termékeit értékesíti, továbbá egészségügyi tanácsadást, autóértékesítést, ingatlanhirdetéseket és banki szolgáltatásokat kínál (Ping An, 2017), addig a Zhong An több mint 240 biztosítási termékét értékesíti több mint 300 partnerből álló hálózaton keresztül. Mindketten sikeres digitális platformokkal működnek együtt.



A biztosítóknak meglévő piaci pozíciójuk, márkavértékük, üzleti modelljeik, munkaerőállományuk és technológiai fejlettségük alapján kell meghatározniuk saját ökoszisztéma-stratégiájukat.

A megfelelő ökoszisztéma-partnerek megtalálása szintén nagyon fontos. A partnerekért folyó verseny legalább olyan intenzív, mint az ügyfelekért folyó verseny: az értéklánc bármely pontján (pl. kárrendezés, értékesítés) hatékony megoldásokkal rendelkező insurtech cégekért árad az akvizíciós verseny folyik, nem csak a biztosítók, de a nagy tech cégek részéről is.

De számos más vállalat is versenytárs vagy partner lehet. A nyílt pénzügyi platformokhoz hozzáféréssel rendelkező kereskedők beépíthetik a biztosítást az ügyfélméltényeikbe, biztosítási fedezetet kínálva közvetlenül az értékesítés helyén. A beágyazott (embedded) biztosítási termékek tulajdonképpen új bevételi forrást jelentenek ezeknek a társaságoknak, miközben megőrzik az ügyfélméltény feletti teljes ellenőrzést. A beágyazott biztosítások piaca 2025-re egyedül az Egyesült Államokban elérheti a 70,7 milliárd dollárt, a 2020-as 5 milliárdhoz képest (*Lightyear Capital, 2020*)

BEÁGYAZOTT (EMBEDDED) BIZTOSÍTÁSI PIAC MÉRETE AZ USA-BAN

2020:

5 milliárd dollár



2025:

70,7 milliárd dollár (becsült)



Forrás: (*Lightyear Capital, 2020*)

Nyílt biztosítási kezdeményezések a világon

A nyílt biztosítás előretörése egyes országokban elsősorban szabályozás-, másutt inkább piacvezérelt. Érdekes módon néhány feltörekvő piac progresszívebb megközelítést alkalmaz a nyílt finanszírozási és nyílt biztosítási standardok kialakítása során, főként azért, hogy a biztosításvásárlás megkönnyítésével áthidalják a jelentős fedezeti hiányosságokat.

Egyesült Királyság: A nyílt bankolásra épülő üzletág itt fejlődik a leggyorsabban: 2022 februárjában már több mint ötmillió aktív felhasználója volt a nyílt banki megoldásokon alapuló alkalmazásoknak, illetve szolgáltatásoknak (Finextra, 2022). A nyílt bankolásban alkalmazott szabályokat az Egyesült Királyság szabályozói az összes pénzügyi szolgáltatásra ki akarják terjeszteni.

USA: Bár a szabályozói tevékenység egyelőre korlátozott, a biztosítási piac egyes szegmensei egyre inkább az API-kra és a nyílt platformokra támaszkodnak.

Európai Unió: A legutóbbi uniós szakpolitikai kezdeményezések – a GDPR, a PSD2, az európai adatstratégia, a digitális pénzügyi stratégia – elismerik az adatvezérelt innováció és adatáramlás fontosságát. A Bizottság 2022 közepére ígéri a jogalkotási javaslat előterjesztését egy új nyílt finanszírozási szabályozói keretről, amely a szélesebb körű adathozzáférési kezdeményezésekre épít, és azokhoz teljes mértékben igazodik. A jelenlegi és a közelgő uniós szabályozási fejlemények mellett úgy tűnik, hogy az iparág által vezetett nyílt biztosítási megközelítések és az API-szabványosítás koordinációja is fejlődik Európában. Németországban például egy non-profit kezdeményezés, a Free Insurance Data Initiative (FRIDA) igyekszik iparági interfészszabvány létrehozásával támogatni a gyors és biztonságos adatcserét, csökkentve egyúttal a fejlesztési és működési költségeket.

Szingapúr: A monetáris hatóság 2020 decemberében indította el nyílt finanszírozási kezdeményezését, ami lehetővé teszi az egyének számára, hogy alkalmazásokon keresztül hozzáférjenek a különböző kormányzati szerveknél és pénzügyi intézményeknél tárolt pénzügyi információikhoz. Az első szakaszban bankok és kormányzati szervek vettek részt, a második szakaszba pedig várhatóan biztosítók és vagyonkezelők is bekerülnek. (MAS, 2020.)

India: Nyílt pénzügyi platformot hoztak létre egy erős és támogató szabályozási kereten belül. A szabályozó hatóságok lehetővé teszik a bankok, nyugdíjalapok, adóhatóságok, biztosítók és más pénzügyi cégek számára, hogy összegyűjtsék az ügyfelek adatait – ha a felhasználó beleegyezik – a tranzakciók gördülékenyebbé tétele érdekében. (Bloomberg, 2021)

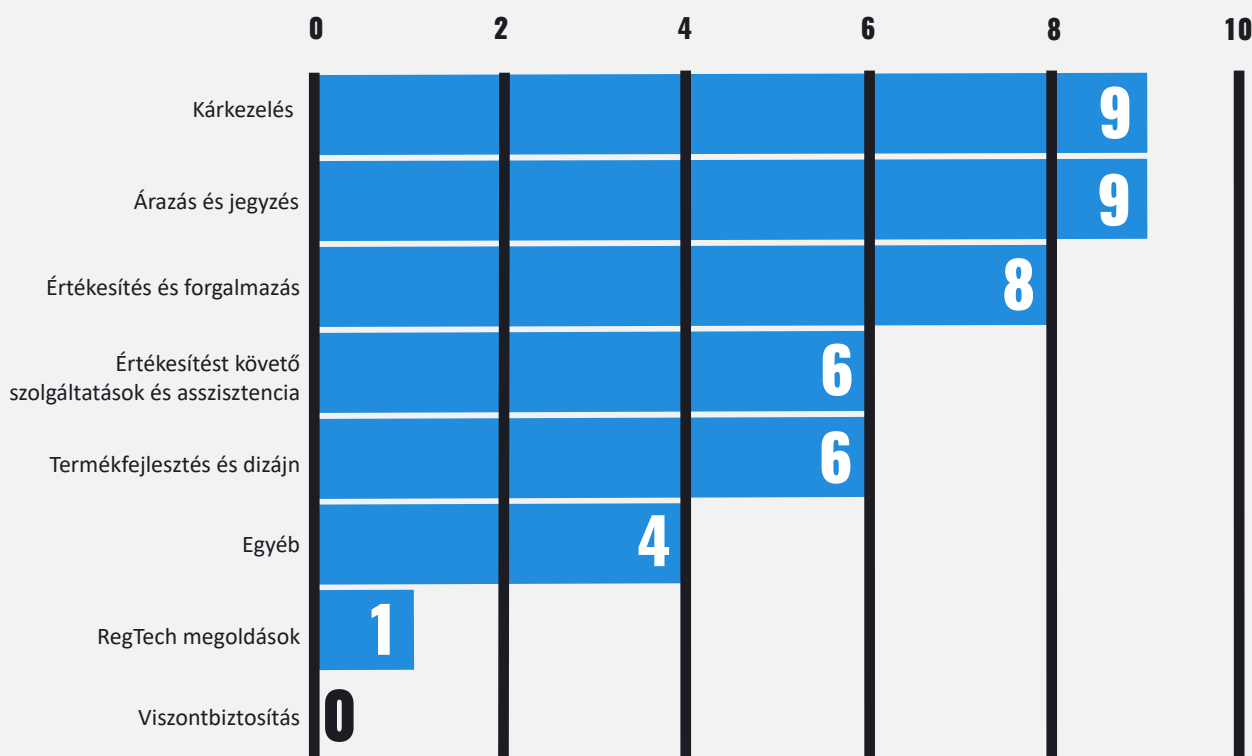
Brazília: A helyi biztosítási szabályozó hatóság (SUSEP) aktívan együttműködik a vezető biztosítókkal és a biztosítók szövetségével az adatmegosztási szabványok kidolgozásán, ami a tervek szerint 2023-ban valósulhat meg. Az erőfeszítések célja a biztosítási penetráció bővítése és az alulbiztosítottság csökkentése, kihasználva a megnövekedett digitális hozzáférést egy olyan piacon, ami hagyományosan a személyes értékesítésen alapul. Minden érdekelt fél, beleértve a bankokat is, befektet az ökoszisztémákba. (Open Banking Excellence, 2021)



Nyílt biztosítás a gyakorlatban az eu biztosítási piacon

Az Európai Biztosítás- és Foglalkoztatónyugdíj-hatóság (EIOPA) 2021 januárjában nyilvános konzultációt indított a nyílt biztosításról (EIOPA, 2021). A válaszadó 27 nemzeti felügyeleti hatóság közül 17 számolt be nyílt biztosítási fejlesztésekről az országán belül. A kiemelt példák többsége a „személyes és a nem személyes adatok cseréje (nyílt) alkalmazás-programozási interfészeken (API) keresztül” tág definíción alapul, és nincs olyan sok példa a klasszikus nyílt banki típusú példákra, ahol mondjuk a szerződő vagy a leendő szerződő ügyfél egy másik szerződéses partnert utasít az adatokhoz való hozzáférésre, amit a biztosítónak meg kell adnia.

NYÍLT BIZTOSÍTÁS ALKALMAZÁSI ESETEI A BIZTOSÍTÓI ÉRTÉKLÁNC MENTÉN



Forrás: (EIOPA, 2021)



A legtöbb élő példa az árazásban és jegyzésben, az értékesítésben és forgalmazásban (például az adatgyűjtés megkönnyítése), valamint a kárkezelésben (automatizált kárrendezési folyamatok) fordul elő, ideértve a különböző pénzügyi szolgáltatások keresztértékesítését, valamint a termék-összehasonlító oldalakat és a közvetítők által kínált online értékesítést, melyek vitathatatlanul újfajta tanácsadási szolgáltatásokat is kínálnak (például jobb áttekintést adnak a biztosított kockázatokról és alternatív ajánlatokról a piacon). Egyes példák magukban foglalják az Internet of Things (IoT) szolgáltatókkal való interakciót, például az egészségügyi vagy gépjármű-telematikát, vagy olyan white-label biztosítási termékeket, amelyek integrálhatók más digitális üzleti modellekbe értékesítés céljából.

Gyakorlati példák:



Egy belga insurtech (Qover) olyan informatikai infrastruktúrát és szoftvert kínál ügyfeleinek, amely rövid időn belül, Európa több országában lehetővé teszi biztosítási termékek létrehozását és értékesítését. Saját biztosítási termékeket hoznak létre, és nyílt API-kon keresztül valós időben teszik elérhetővé azokat. Bármely digitális üzleti modell pillanaton belül beágyazhatja vagy értékesítheti ezeket a termékeket. Jelenleg elsősorban kerékpáros futárok számára fejlesztett biztosítási termékekre összpontosít.

PING AN

A kínai Ping An megnyitja például IT infrastruktúrája és rendszerei egyes részeit annak érdekében, hogy a rendelkezésre álló adatforrásokból bevételt szerezzen. Nyílt platformokat épít, új technológiákkal alátámasztva, amelyek számos iparágban, például pénzügyi szolgáltatásokban, autójavításban, egészségügyben és ingatlanügyekben elérhetők és használhatók.



anorak

Az Egyesült Királyság biztosítója, az Anorak egy fintech céggel, a TrueLayerrel együttműködésben adatelemzést és gépi tanulást használ nagy mennyiségű fogyasztói adatok felmérésére, amely alapján biztosítási tanácsokat és ajánlatokat nyújt ügyfeleinek.



Németországban a Friendsurance insurtech kínál online biztosítási platformot minden olyan társaságnak, amely digitális biztosítási megoldásokat kíván nyújtani ügyfeleinek. A megoldások modulárisan integrálódnak az online kínálatba. Az ügyfél az összes biztosítási kötvényét egyetlen helyen tárolhatja a platformon, a különböző biztosítóktól származókat is. A vállalat a PSD2-t kihasználva egy API segítségével átvizsgálja az ügyfél bankszámláját, és kikeresi a biztosítási szerződéseket. Ebből azonosítják a biztosítás részleteit, és hozzáadják azokat a központi digitális mappához, leegyszerűsítve ezzel a biztosítási kötvények adminisztrációját és optimalizálását mind az ügyfél, mind a szolgáltató számára. A platform a fontosabb életesemények jeleit is keresi, mint például az új gyermekellátások kifizetése vagy a lakcímváltozás. Ezen események alapján beszélgetés indulhat az ügyfél és egy személyes tanácsadó között.

wakam

A korábban La Parisienne néven ismert franciaországi székhelyű biztosító, a Wakam több mint 50 nyílt biztosítási API-t kínál. Nyílt biztosítási modelljét gyorsan bővíti Európá-szerte, és olyan vállalatokkal társul, mint az IoT hálózatszolgáltató Sigfox, hogy beágyazott biztosítási megoldásokat kínálhasson. A Wakam szolgáltatásként nyújtott integrációs platformja (iPaaS) jelenleg több mint 10 millió API-kérést kezel havonta.



A nyílt biztosítás

lehetséges kockázatai

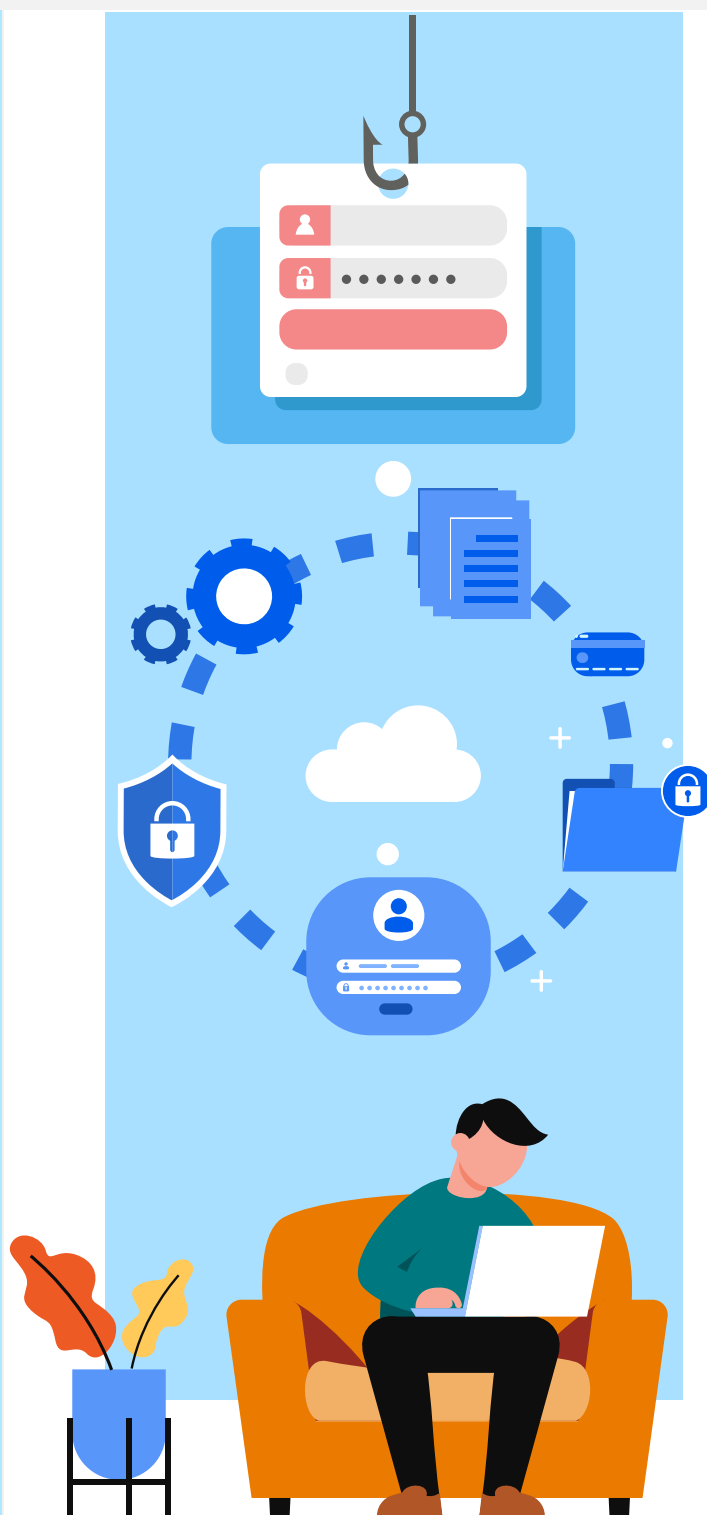
A nyílt biztosításban rejlő lehetséges előnyökről rengeteg szó esett mind az ügyfelek, mind a szolgáltatók szempontjából. Összefoglalóan: elősegítheti az egész iparágra kiterjedő innovációt, és növelheti a vállalkozások gyorsabb reagálását az ügyfelek igényeinek és elvárásainak változásaira. Ugyanakkor a biztosítók, a fogyasztók és harmadik fél szolgáltatók közötti információcsera fokozódása új vagy megerősített kockázatokhoz is vezethet, mint például az adatbiztonság, a kiberkockázatok, az interoperabilitási kihívások, valamint a felelősség, az etikai és tágabb fogyasztóvédelmi problémák vonatkozásában. A fokozott adatmegosztás, különösen, ha mesterséges intelligenciával vagy gépi tanulási eszközökkel kombinálják, a pénzügyi kirekesztést is növelheti.

Fogyasztói kockázatok

Az adatok több féllel történő szélesebb körű megosztása felveti az **adatszivárgás, a visszaélés és a csalás kockázatát**, beleértve az ügyfél egészségére, tartózkodási helyére vagy pénzügyi helyzetére vonatkozó érzékeny adatok jogosulatlan megszerzését. Az adatok minősége, valamint annak mérése és érvényesítése egy másik lehetséges kihívás ebben a tekintetben.

A biztosítási célból gyűjtött, feldolgozott és elcserélt adatokkal kapcsolatos nagyobb nyitottság növelheti az **kiberkockázatokat** és az **API biztonsági kockázatokat**, valamint a jogsértések, például az adathalászat vagy a rosszindulatú programok/zsarolóprogramok előtti mozgásteret.

A **pénzügyi kirekesztés** egy másik fontos aggálynak tekinthető az ügyfelek részéről. Minél több információval rendelkeznek és minél több információt osztanak meg a biztosítók az egyénről, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy bizonyos paraméterek vagy paraméterek kombinációja kizárásként vagy egy hagyományos paraméter helyettesítőjeként használható. Következésképpen előfordulhat, hogy egyes ügyfelek „alkalmatlan” kockázati profiljuk miatt nem tudnak, vagy csak indokolatlanul magas biztosítási díj mellett tudnak biztosítást kötni. Egyes társaságok akár le is állíthatják a hagyományos módon értékesített termékeket, kizárva ezzel az új értékesítési csatornákhöz nem szokott fogyasztókat.



Az Európai Biztosítási és Foglalkoztatóinyugdíj-felügyeleti Hatóság (EIOPA) 2019-ben hozott létre egy tanácsadó szakértői csoportot, amely a biztosítási digitális etikával foglalkozik (EIOPA, 2019). Ebben a szakértői csoportban jelenleg is folynak megbeszélések a nem-kockázati adatok (például lokáció vagy adóminősítés) felhasználásáról, ami a legkiszolgáltatottabb ügyfelek hátrányos megkülönböztetéséhez vezethet. Álláspontjuk szerint az adatmegosztást az ügyfélnek kell irányítania, és az adatok körét az ügyfél (és eszközei, igénybe vett szolgáltatásai) által megadott adatokra kell korlátozni, nem pedig a biztosító által a feldolgozás során keletkezett adatokra. Emellett kulcsfontosságú elveket és iránymutatásokat kell megfogalmazni az adatvédelmi jogok tiszteletben tartásával kapcsolatban, összhangban a GDPR-ral, valamint a biztosítási adatok védelmével, megfelelő technikai és szervezeti intézkedések végrehajtásával. Mert bár a nyílt biztosítás kulcsszerepet játszhat a pénzügyi kirekesztés elkerülésében és az alulbiztosítottság megszüntetésében, fontos mérséklni annak kockázatát, hogy a digitális írástudás alacsony szintje akadályozza a szolgáltatások elérését.



Biztosítói kockázatok

A legnagyobb kihívást valószínűleg a biztosítók számára is az adatbiztonsággal és **adatvédelemmel kapcsolatos kockázatok** kezelése jelenti, ideértve az adatoknak a fogyasztói hozzájárulással szigorúan összhangban történő feldolgozását és tárolását is. Adatszivárgás, vagy bizonyos adatok nyilvánosságra kerülése **hatósági bírságokhoz**, és **reputációs kockázathoz** vezethet. Az **adatok minősége és integritása** is kulcsfontosságú, emellett egy nyitott adatökoszisztémában az egyik cégnél előforduló szolgáltatáskimaradások hatással lehetnek a másik társaságra is.

A **kiberkockázat** szintén megnőhet, ami jelentős beruházásokat tehet szükségessé annak biztosítására, hogy az új rendszerek megfeleljenek a szabályozási követelményeknek, és teljes mértékben kompatibilisek legyenek korábbi IT-rendszerekkel. Ráadásul prudenciális szempontból a digitalizáció növekedése az **összekapcsoltság növekedéséhez is vezethet**, ami valószínűbbé teheti a kiterjedt kibertámadásokat, és nagyobb hatást gyakorolhat a biztosítókra és általában a gazdaságra.

Ahogy az lenni szokott, ami ma innovatívnak tűnik, az holnap már alapvetőnek számít. Ez minden bizonnyal így lesz az ökoszisztémák, illetve nyílt biztosítások esetében is, amelyek bizonyos tekintetben már ma is versenyfeltételnek számítanak. A nyertesek azok a cégek lesznek, amelyek időben kidolgozzák stratégiájukat, proaktívan részt vesznek a szabályozási folyamatokban, és taktikai lépéseket tesznek ökoszisztéma elképzeléseik megvalósítása érdekében.

Felhasznált irodalom:

2022 Global Insurance Outlook: Growing with people, purpose and tech, Ernst&Young, 2022,
https://www.ey.com/en_gl/insurance/2022-global-insurance-outlook-growing-with-people-purpose-and-tech
(letöltés dátuma: 2022. március 1.)

API Technology: Enabling Digital Insurance, Celent, 2018,
<https://www.celent.com/insights/412507833>
(letöltés dátuma: 2022. március 3.)

Breeze Survey: Would you buy insurance from Amazon, Facebook, or Google?, Breeze, 2022,
<https://www.meetbreeze.com/blog/buy-insurance-amazon-facebook-google-survey/?msID=1cad9967-30a9-42ca-91b7-264b538a58c7>
(letöltés dátuma: 2022. március 5.)

Building the “open” insurance company of the future, PwC, 2021,
<https://www.pwc.nl/nl/actueel-publicaties/assets/pdfs/pwc-whitepaper-insurance-ecosystem.pdf>
(letöltés dátuma: 2022. február 21.)

Digital Infrastructure to Enable More Effective Financial Planning by Singaporeans, Monetary Authority of Singapore (MAS), 2020,
<https://www.mas.gov.sg/news/media-releases/2020/digital-infrastructure-to-enable-more-effective-financial-planning-by-singaporeans>
(letöltés dátuma: 2022. március 3.)

Finextra, Open banking passes five million user milestone,
<https://www.finextra.com/newsarticle/39717/open-banking-passes-five-million-user-milestone>
(letöltés dátuma: 2022. március 1.)

First-step analysis: fintech regulation in China, Lexology, 2021,
<https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=dd76eb54-cc69-45e8-b0ef-a8037a9e402f>
(letöltés dátuma: 2022. február 28.)

From Ping An to Platform: Technology Innovation for Growth, Ping An, 2017,
http://www.pingan.com/app_upload/images/info/upload/68a59877-41d3-4fff-a1d3-5f01172bfdb1.pdf
(letöltés dátuma: 2022. február 18.)

Global EY Insurance Consumer Survey 2021, Ernst&Young, 2021, https://www.actuarialpost.co.uk/downloads/cat_1/FI-NAL%20EY%20Global%20Insurance%20Key%20Findings%20Deck.pdf
(letöltés dátuma: 2021. február 20.)

Global Top 100 companies by market capitalisation, PwC, 2019,
<https://www.pwc.com/cl/es/publicaciones/assets/2019/global-top-100-companies-2019.pdf>
(letöltés dátuma: március 7.)

India Aims to Open Finance to Millions With User-Data System, Bloomberg, 2021,
<https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-09-02/india-aims-to-open-finance-to-millions-with-new-user-data-system>
(letöltés dátuma: 2022. március 1.)

Insurance beyond digital: The rise of ecosystems and platforms, McKinsey, 2018,
<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/insurance-beyond-digital-the-rise-of-ecosystems-and-platforms>
(letöltés dátuma: 2022. február 18.)

Open Insurance - Unlocking Ecosystem Opportunities For Tomorrow's Insurance Industry, Accenture, 2020,
<https://info.accenture.com/ins-open-insurance-rp>

(letöltés dátuma: 2022. február 27.)

Open Insurance in Brazil, *Open Bankin Excellence*, 2021,
<https://www.openbankingexcellence.org/blog/open-insurance-in-brazil/>

(letöltés dátuma: 2022. március 6.)

Competing in a world of sectors without borders, McKinsey, 2017,
<https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-analytics/our-insights/competing-in-a-world-of-sectors-without-borders>

(letöltés dátuma: 2022. február 18.)

Lightyear Capital, The Embedded Finance Explainer: Nonfinancial companies are increasingly looking to offer financial products via their platforms, *Insider*, 2021,

<https://www.businessinsider.com/embedded-finance-explainer>

(letöltés dátuma: 2022. március 7.)

Open insurance: accessing and sharing insurance-related data, EIOPA, 2021,

https://www.eiopa.europa.eu/document-library/consultation/open-insurance-accessing-and-sharing-insurance-related-data_en

(letöltés dátuma: 2022. március 31.)

EIOPA establishes Consultative Expert Group on Digital Ethics in Insurance, EIOPA, 2019,

https://www.eiopa.europa.eu/media/news/eiopa-establishes-consultative-expert-group-digital-ethics-insurance_en

(letöltés dátuma: 2022. április 1.)



