

DIGITALIZÁCIÓ ÉS MI A BIZTOSÍTÁSOKBAN – XIV. NEMZETKÖZI BIZTOSÍTÁSI KONFERENCIÁJÁT RENDEZTE MEG A MAGYAR BIZTOSÍTÓK SZÖVETSÉGE

Jeney Attila (attila.jeney@mabisz.hu) és Lencsés Katalin (katalin.lencses@mabisz.hu), Magyar Biztosítók Szövetsége

ÖSSZEFOGLALÓ

A MABISZ 2024 novemberében tartotta XIV. Nemzetközi Biztosítási Konferenciáját. Jelen cikk erről az eseményről ad összefoglalót.

SUMMARY

The Association of Hungarian Insurance Companies (MABISZ) held its 14th conference in November 2024. This article gives the summary of the conference.

Kulcsszavak: biztosítás, digitalizáció, konferencia, MI

Keywords: : AI, conference, digitalization, insurance

JEL: G22

DOI: 10.18530/BK.2025.1-2.102

<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2025.1-2.102>

„Digitalizáció és MI a biztosításokban” címmel rendezte meg XIV. Nemzetközi Biztosítási Konferenciáját a Magyar Biztosítók Szövetsége 2024. november 20-án, hagyományai szerint a budapesti Corinthia Hotelben. A hazai biztosítási szektor egyik legnagyobb éves seregszemléjén a szövetség főtitkára, **dr. Molnos Dániel** köszöntőjét követően a meghívott vendégek sorában előadást tartott **dr. Túri Anikó**, a **Nemzetgazdasági Minisztérium közigazgatási államtitkára**, **Szeniczey Gergő**, a **Magyar Nemzeti Bank ügyvezető igazgatója**, **Vartig Péter**, a **Deloitte Budapest Data & Analytics területi igazgatója**, valamint **Hidvégi Áron**, a **Századvég Közéleti Tudásközpont Alapítvány kuratóriumi elnökhelyettese**, a **Századvég Konjunktúrakutató Zrt. vezérigazgató-helyettese**. A magyarországi biztosítási szektor gazdasági helyzetének részletes évváró értékelését a megjelentek **Erdős Mihály szövetségi elnöktől**, a Generali elnök-vezérigazgatójától hallhatták.

A konferencia adott helyet a Szövetség közgyűlésének is, a konferencia hagyományainak megfelelően pedig szintén a rendezvényen vehettek át elismeréseket a MABISZ elnökétől, Erdős Mihálytól és főtitkárától, Molnos Dánieltől a szövetség szakemberei, továbbá a mun-

kájukkal a biztosítási szektort segítő közismert és elismert személyiségek is.

A konferencia résztvevői nagyon várták a választ arra a kérdésre, hogy kivezetheti-e az extraprofitadót a kormányzat 2026-ban?

A háztartások növekvő megtakarításai lehetőséget teremtenek a szektor számára, azonban a klímaváltozás okozta többletköltségek, továbbá a digitalizáció kihívásai feladatot adnak a biztosítótársaságoknak az elkövetkezendő időszakban – mondta dr. Túri Anikó a nyitó előadásban. Mint hangsúlyozta, az Európai Unió új, folyamatban lévő befektetési jogszabálycsomagja (RIS) a biztosítási piac szabályozását alapvetően a biztosítási alapú befektetési termékek értékesítésének dimenziójában módosítja. Ezen a területen uniós szintű szabályozás szükséges, mivel nemzeti szinten korlátozottak a lehetőségek. Az Európai Bizottság célja ezzel a szabályozással a lakossági megtakarítások mozgósítása a befektetési védelem megerősítése mellett – magyarázta az államtitkár, a továbbiakban pedig arról beszélt, hogy az értékesítésre vonatkozó javadalmazás tiltásának az ügyfélérdekek szem előtt tartása mellett kell megvalósulnia, a tilalom pedig nem lehet korlátja a teljes körű tanácsadásnak.

Az értékesítésre vonatkozó javadalmazás tiltásának az ügyfélérdekek szem előtt tartása mellett kell megvalósulnia.

Az Európai Bizottság *ár-érték arányelv* (Value for Money) javaslatcsomagja alapján a Bizottság uniós szintű referenciaértékek bevezetését javasolta a befektetési termékek vonatkozásán. A jogszabály szövegének jelenleg ismert változata szerint el lehet majd térni a meghatározott értékektől a megfelelő indoklás alapján, ezeknek a referenciaértékeknek elsősorban a felügyeleti munka során lesz szerepük. Az Államtitkár Asszony hasznosnak értékelte a hazai lakásbiztosítási kampányt, kiemelve, hogy annak során a szerződések közel 20 százaléka megmozdult, ezáltal pedig elindult az alulbiztosítottág kiküszöbölése, továbbá növekedett a biztosítási védelem. Mint elmondta, 2025-ben is lesz lakáskampány, de a felmondási határidő ekkor már egységesen április 30-ra fog szólni.

A Nemzetgazdasági Minisztérium közigazgatási államtitkára kitért arra is, hogy a biztosításközvetítői hatósági vizsgálóval kapcsolatos rendelet nyomán emelkednek a vizsgadíjak, egyszerűsödnek viszont az adminisztratív folyamatok. (Az erről szóló NGM rendelet azóta meg is jelent – a szerk.). Az extraprofitadóval kapcsolatban úgy fogalmazott, hogy a MABISZ javaslatai alapján a biztosítótársaságok állampapír-vásárlással csökkenthetik az adó mértékét, az előlegfizetést pedig a jogalkotó akként módosítja, hogy az eddigi három sáv helyett két sáv lesz. Ezzel mintegy 60 milliárd forinttal csökkentheti a magyarországi biztosítási szektor a fizetendő adóját. Ezt az adónemet egyébként várhatóan 2026-ban kivezeti a kormányzat – zárta előadását dr. Túri Anikó.

Változatos gazdasági mutatók, javuló digitalizáció

Szeniczey Gergő, a Magyar Nemzeti Bank ügyvezető igazgatója azt hangsúlyozta, hogy a magyar háztartások reál megtakarításai növekedtek az elmúlt évben, és már közel 65 milliárd forintot tesznek ki, ami lehetőséget jelent a biztosítóknak is. Adataik alapján a hazai biztosítási szektorban 200 százalék a tőkefeltöltöttségi mutató, amely szint véleményünk szerint már megközelíti a nemzetközi átlagot. Ez az érték csak 2020-ban volt magasabb, amikor a biztosítótársaságoknak osztalékstopot rendeltek el, de azóta a normál ügymenetben is tudott emelkedni ez a mutató – fogalmazott az ügyvezető igazgató.

Mint utalt rá, a biztosítási szektor díjbevétele 2024 harmadik negyedévében 1300 milliárd forint volt, de a jegybank előrejelzései alapján 2024 végére elérheti akár az 1600 milliárd forintot is. Hangsúlyozta ugyanakkor, hogy a hazai penetráció csökkent, ennek 2 százalékos szintje elmarad a 4,5 százalékos uniós átlagtól. A szektorszintű saját tőkearányos eredmény (ROE) 8,6 százalék volt 2024-ben, amit az MNB várakozása szerint 2026-ban 10 százalékra kellene növelni. Az életbiztosítási szegmensben a rendszeres díjas életági bevételek dinamikusan növekednek, a szerződések darabszáma 1. 806.000, ami mintegy 50 ezerrel haladja meg a 10 évvel ezelőtti értéket. A piaci penetráció 0,63 százalék, ami elmarad az EU 2 százalékos átlagától. Az életbiztosítások várható megtartásában ugyanakkor jelentős javulás látható, mivel ez jelenleg 10 év fölé emelkedett – fogalmazott előadásában Szeniczey Gergő.

Az MNB Etikus 2.0 programjának részeként a biztosítótársaságoknak 2025. január 1-jétől meg kell felelniük a 2024 szeptemberében bemutatott felügyeleti ajánlásnak, mely a biztosítási alapú befektetési termékek értékesítése során felmerülő érdekkonfliktusok azonosítására és kezelésére vonatkozik. A keretrendszer fejlesztése továbbra is fókuszban van, ennek egy további eleme az egyedi teljes költség mutató (TKM), melynek bevezetését 2026. január 1-jére tervezik – tájékoztatta a szakmai hallgatóságot az MNB ügyvezető igazgatója. Az előadó ezt követően elmondta, hogy a nem-élet ági díjbevételek 14 százalékkal növekedtek év/év alapon 2024 harmadik negyedévében. Kifogásolta ugyanakkor a 40 százalékot meghaladó költséghányadot, amit magasnak ítélt, miközben a kárhányad elmarad a 60 százalékos EU-s átlagtól. Az 1,25 százalékos penetráció viszont alacsony – figyelmeztetett – az uniós 2,65 százalékhöz képest. A jegybank legutóbbi adatai alapján megugrottak a kgfb-díjak, az éves 10 százalékos díjnövekedés meghaladja a kárráfordítások 4 százalékos bővülését. Az MNB részéről Szeniczey Gergő is sikeresnek értékelte az idei lakásbiztosítási kampányt. Szavai szerint a piacon 16 százalékkal emelkedtek a lakásbiztosítási díjak egy év alatt; a második negyedévre egy teljes körű lakásbiztosítás átlagos éves díja 60,5 ezer forint volt, az MFO-szerződések díja viszont 17 százalékkal kedvezőbben alakult.

A Magyar Nemzeti Bank piaci felmérését ismertette megállapította, hogy javult a szektor digitalizációja, ami leginkább az ügyfélportálokra, továbbá az applikációkban található funkciókra jellemző. Úgy vélte, hogy ezt a folyamatot a jövőben fel kellene gyorsítani, hiszen, bár a mesterséges intelligencia hatása még kezdetleges a szektorban, a jövőben várhatóan nagyobb teret fog kapni. Az MNB ügyvezető igazgatója az online

értékesítési potenciál kihasználására hívta fel a figyelmet olyan területeken, mint a gépjármű- vagy a lakásbiztosítás. Ehhez kapcsolódóan jegyezte meg, hogy a DORA rendelet 2025 januárjától alkalmazandó, és a biztosítási szektorban kiterjed mind a közvetítőkre, mind a biztosítókra és viszontbiztosítókra, továbbá az információs és kommunikációs technológiai (IKT) szolgáltatásokat nyújtó alvállalkozókra is. A zöld átállás fontosságát hangsúlyozva Szeniczey Gergő úgy vélte, hogy fontos a környezeti kockázatok feltárása, ezért bejelentette a konferencián, hogy a jegybank rövidesen megfogalmaz egy ajánlást a biztosítók zöld átállásának segítésére.

Javult a szektor digitalizációja, ami leginkább az ügyfélportálokra, továbbá az applikációkban található funkciókra jellemző.

A szektor üdvözli az állampapír-vásárlás lehetőségét

Az elmúlt 10 évben a magyar biztosítási szektor díjbevétele reálértéken stagnált, az év végére elérheti az 1777 milliárd forintot – emelte ki a konferencián Erdős Mihály, a MABISZ elnöke. Előadásából kiderült, hogy a szerződésállomány volumene 2 százalékkal nőtt, míg az állománydíj az életbiztosítások esetében 12 százalékos, a nem-életbiztosítások esetében pedig 15 százalékos díjbevétele növekedést mutat 2024 harmadik negyedévére. A piaci részesedésben csoport szinten korrigált adatok alapján a VIG csoport 18,8 százalékkal vezet, a Generali 16,4 százalékkal második, őket az Allianz 14,4, a Groupama pedig 12,1 százalékos részesedéssel követi. Erdős Mihály szerint az extraprofitadó bevezetése óta a szektor nyeresége negyedére csökkent, a biztosítók gazdasági eredménye pedig negatív tartományba került. Mindazonáltal a szektor üdvözli az állampapír-vásárlás lehetőségét – fogalmazott a MABISZ elnöke.

Mint arra felhívta a figyelmet, a klímaváltozás továbbra is kihívás elé állítja a biztosítási szektort. Az idei évben 1090 millió forintot fizettek ki aszálykároknak, míg a viharoknál a 2023-as adatok alapján az átlagkár elérte a 120.000 forintot. Ennek kapcsán fontosnak tartotta megjegyezni, hogy egyre inkább kitolódnak a viharos időszakok, az átlagkárok 2019 óta folyamatosan nőnek. Erdős Mihály előadásában kiemelte, hogy a lakásbiztosítási szerződések darabszáma a 2023-as negyedik negyedévben, valamint a 2024-es harmadik negyedévben megközelítőleg azonos értéket mutatott. Az új szerződések átlagdíja változatlan maradt az egyéni lakásbiztosítások esetében, a kampány hatására azonban 20 százalékkal csökkent a Minősített Fogyasztóbarát Otthonbiztosítás (MFO) esetén, míg a biztosítási összegek emelkedtek.

Az egész napos rendezvényen szerteágazó szakterületek számos neves előadója ismertette a megjelent biztosítási szakemberekkel a digitalizáció és a mesterséges intelligencia előnyeit, valamint hátrányait nemcsak a szakma, hanem az ügyfelek, a mindennapi felhasználók szempontjából is.

A konferencia első felét a vezetői kerekasztal-beszélgetés zárta, melynek résztvevői voltak

Bacsó Gergely vezérigazgató (Allianz Hungária Biztosító Zrt.), **Havas Gábor** elnök-vezérigazgató (UNION), **Kovács Zsolt** elnök-vezérigazgató (Magyar Posta Biztosító), **Kurtisz Krisztián** vezérigazgató (UNIQA), **Nagy Koppány** igazgató (MNB) és **Dr. Nyilasi Bence** vezérigazgató (Gránit Biztosító Zrt.). A moderátor **Nagy László Nándor** volt. Figyelemre méltó, talán összességként is érvényes megállapításként hangzott el egybehangzóan a résztvevőktől, hogy hatékony és eredményes szakmai együttműködés alakult ki 2024-ben a Magyar Biztosítók Szövetsége, valamint a hazai biztosítótársaságok között, amire építeni lehet a jövőben.

Induló kérdés volt, hogy a jelenlévők miképpen értékelik a legfrissebb piaci adatokat. Kihívások és pozitívumok egyaránt voltak az elmúlt időszakban, példaként az extraadó és a lakáskampány hangzott el. Nagy előrelépés, hogy az adó kérdésében sikerült közös álláspontra jutnia a szakmának, úgy kommunikálni egymással, hogy mindenki hátra tudott egyet lépni a szakmai megközelítés érdekében. A biztosítók elkezdtek a közvetítő szakma felé is aktívabban kommunikálni, és egyre inkább az került a középpontba, hogy mi a jó az ügyfélnek. Felügyeleti oldalról az az értékelés hangzott el, hogy habár több mutató is felfelé mozdult el, a versenyképességben és a penetrációban nem lépett előre érdemben a szakma.

Ami a nyereségesség kérdését illeti, nagyon színes a kép, a nyereséges működésre és a veszteségre egyaránt van példa, kérdés, hogy mikor lesz egységesebb a kép? Habár az extraprofitadót itt sem lehet megkerülni, elhangzott, hogy a méretgazdaságosság is számít, egy kompozit biztosítónak legalább a 100 milliárdos díjbevételt el kell érnie. Sokan az adótól várták a piac rostálását, ugyanakkor még mindig sok a piaci szereplő a magyar piac méretéhez képest. És amit nem lehet megspórolni, az az automatizálás és digitalizáció. További szempontként elhangzott, hogy az eltérő nyereségszintet indokolhatja az eltérő üzleti mix, a viszontbiztosítási megtartási arány és az eltérő értékesítési csatornák is. Az MNB értékelése szerint az sem feltétlenül igaz már, hogy a nyereségességi szintekben nagyon nagy a különbség, a jövőre nézve pedig van ígéret a pótagó kivezetésére, ami javíthatja a ROE mutatót.

Kérdés, hogy a plusz adóteher hogyan alakította át az üzletpolitikát? Mint hallottuk, a biztosítók képviselői jó trendnek tartják, hogy habár az adóteher nő, benne van a leírhatóság lehetősége extra állampapír-vásárlás esetén. Fontos elem ennek megfelelően a kiszámíthatóság, így ennek az iránynak folytatódnia kell. A szakma ugyanakkor – a kormányzati ígéretnek megfelelően – az extra adóteher kivezetésével számol 2026-tól, az MNB pedig ennek kapcsán azt reméli, hogy az ilyen módon megmaradó pénz nemcsak a profitot fogja növelni, hanem a hatékonyságot is javítja. Ennek kapcsán elhangzott, hogy az életbiztosítási piacnak változnia kell, mivel a pozíciói egyre romlanak, a biztosításnak meg kell szilárdítania a helyzetét a megtakarítási piacon. Kérdés, hogy meg tudja-e szólítani a szakma az ügyfeleket? A MABISZ reaktív módon már össze tudott zárni az elmúlt időszakban, jó lenne, ha ez proaktív kérdésekben is meg tudna történni.

A biztosítók sikerként könyvelték el, hogy az új, Etikus 2.0 elvárásoknak csak az extra adóteher kivezetését követően, 2026-tól kell megfelelniük a biztosítóknak, ami elsősorban az életbiztosításokat érinti, de nem kizárólag. Az MNB a maga részéről megerősítette,

hogy valóban sikerült konszenzusra jutni ebben a kérdésben. Fontos, hogy meg lehessen találni a piacon azokat a termékeket, melyekkel ki lehet állni az ügyfelek elé, hiszen a felügyeleti koncepció lényege az, hogy a biztosítási termékek valódi értéket hordozzanak az ügyfelek számára.

A következő kérdés a nyugdíjbiztosításra vonatkozott, mely az életbiztosítási piac húzóterméke. Lehet-e továbblépni az állami ösztönzés, az adójóváírás növelése nélkül? Válaszként elhangzott, hogy csak azért nem vesznek meg egy biztosítási terméket, mert olcsó. A kérdés sokkal inkább az, hogyan lehet azt az ügyfélhez eljuttatni? Az üzletkötői csapat amortizációja az egyik legnagyobb problémája ennek a piacnak. Másik megközelítés, hogy az öngondoskodást abszolút értékben kellene magasabb szintre emelni. A közelmúltban a hazai megtakarításokat az állampapír- és az ingatlanpiac szívta fel, ami nem kedvezett a biztosításoknak.

A beszélgetés vége felé a legutóbbi lakásbiztosítási kampányt értékelték a résztvevők.

Az üzletkötői csapat amortizációja az egyik legnagyobb problémája ennek a piacnak.

A kampány eredményeképpen a lakásbiztosítások darabszáma nem nőtt, a már meglévő biztosítások felülvizsgálata ugyanakkor jellemzően megtörtént, tehát az ügyfélértéket javította a kampány. A biztosítók sok adminisztrációs feladatot elvégeztek a kampány kapcsán, és igyekeztek ezt a munkát minél hatékonyabbá tenni. Az értékesítésben ugyanakkor továbbra sincs digitális áttörés, több jelenlévő is a személyesség fontosságát húzta alá. A kampánnyal ugyan erősödik az ügyfélcentrikusság, annak fontosságát ugyanakkor hangsúlyozták a résztvevők, hogy a választást az ügyfelek ne kizárólag az árra, hanem a biztosítás tartalmára is alapozzák. Az MNB nagyon pozitívan látta a lakáskampány eredményét, mivel élénkült a verseny, ami kifejezett cél volt.

A délutáni program négy szekcióra vált szét. A **Vagyonbiztosítási Szekció** témája az új tervezői-kivitelezői felelősségbiztosítási szabályozás, valamint az akkumulátorgyártáshoz kapcsolódó kérdések voltak. Az **Értékesítéstámogatási Szekció** fókuszában életbiztosítási témák szerepeltek, úgymint az új, EU-s „Retail Investment Strategy” szabályozói csomag, valamint a Z generáció elvárásai a jövőről és a biztosításokról. A **HR Szekció** napirendjén a bértranszparencia és az egyenlő bérezés, valamint az MI szerepe a HR tevékenységben voltak. A **Gépjármű-biztosítási Szekcióban** pedig a biztosítási csalások felderítésére és kezelésére vonatkozó technikákat és gyakorlatokat ismerhettek meg az érdeklődők.

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: <https://mabisz.hu/konferencia-2024/>