

# EGÉSZSÉGBIZTOSÍTÁSI SZAKNAP

Az **NGM** előadásával!  
Budapest, 2017. január 25.



## A konferencia kiemelt témái

➔ Gondolatok az **egészséggazdaság stratégiájáról** és hatásairól ➔ Egészség-  
biztosítás – **ahogy a biztosítótársaságok látják** ➔ **Informatika** az egészség-  
biztosításban ➔ A **magán-egészségügyi ellátás** helyzete ➔ **Külföldi** egészség-  
biztosítási **megoldások** ➔ Az egészség-  
biztosítási **termékek fejlesztésének irányvonalai** ➔  
Az egészség-  
biztosítási **termékek értékesítésének kihívásai**

8<sup>30</sup> REGISZTRÁCIÓ8<sup>50</sup> AZ IIR MAGYARORSZÁG  
ÉS A NAP ELNÖKÉNEK KÖSZÖNTŐJE9<sup>00</sup> GONDOLATOK AZ EGÉSZSÉGGAZDASÁG  
STRATÉGIÁJÁRÓL ÉS HATÁSÁIRÓL  
AZ IRINYI TERV ÉS AZ IPAR 4.0 MARGÓJÁNElőadó: **Dr. Feketéné Dr. Fényi Ágnes**, Főosztályvezető-

helyettes, Nemzetgazdasági Minisztérium

10<sup>30</sup> KÁVÉSZÜNET11<sup>00</sup> EGÉSZSÉGBIZTOSÍTÁS –  
AHOGY A BIZTOSÍTÓTÁRSASÁGOK LÁTJÁKElőadó: **Dr. Zolnay Judit**, Vezérigazgató,

MetLife Magyarországi Fióktelepe

11<sup>40</sup> INFORMATIKA  
AZ EGÉSZSÉGBIZTOSÍTÁSBANElőadó: *felkérés alatt*12<sup>10</sup> EBÉDSZÜNET13<sup>10</sup> MELY TRENDEK BEFOLYÁSOLJÁK  
AZ ÜZLETI DÖNTÉSEKET?

- Mely megatrendek befolyásolják üzleti döntéseinket?
- Miért vált az egészség, mint üzleti trend fontossá?
- Biztosítók szerepe az egészségmegőrzésben
- Ausztriai kitekintés az egészségbiztosítási világba

Előadó: **Krizsán Erika**, Managing Director,

Insurance Factory Consulting &amp; Training

13<sup>40</sup> EGYÜTTMŰKÖDÉS A  
BIZTOSÍTÓKKAL –  
EGY VEZETŐ MAGÁNSZOLGÁLTATÓ  
SZEMSZÖGÉBŐL

- A magán-egészségügyi piac Budapesten
- Magánügyfél – vállalati ügyfél – biztosítói ügyfél
- Lehetőségek és buktatók az együttműködés során
- A kulcs a kommunikáció

Előadó: **Kiss András**, Marketing és kommunikációs

igazgató, Budai Egészségközpont

14<sup>10</sup> KÜLFÖLDI EGÉSZSÉGBIZTOSÍTÁSI  
MEGOLDÁSOK

- Milyen modellek léteznek külföldön?
- Külföldi egészségbiztosítási esettanulmány
- Milyen egészségbiztosítási trendek figyelhetők meg más országokban?
- Külföldön hogyan viszonyul egymáshoz az állami- és a magán egészségbiztosítás?

Előadó: **Külkey Attila**, Managing Partner, ASN AG, Swiss &

International Insurances

14<sup>40</sup> KÁVÉSZÜNET15<sup>00</sup> AZ EGÉSZSÉGBIZTOSÍTÁSI TERMÉKEK  
FEJLESZTÉSÉNEK IRÁNYVONALAI

- Miért nem, vagy csak részben szálltak bele a biztosítók egyes ellátások finanszírozásába? Pl. ápolási biztosítás, fekvőbeteg-ellátás.
- Milyen elvek mentén szervezik, ki hogyan oldja meg a szolgáltatásbiztosítást?
- Miben igen és miben nem partnerek még az egészségügyi szolgáltatók, és miért?
- Mi felé mehet el az egészségbiztosítás, mit hozhat a jövő?
- Milyen utakat látnak a biztosítók?

Előadó: **Oláh Attila**, Főosztályvezető, Groupama

Biztosító Zrt.

15<sup>40</sup> AZ EGÉSZSÉGBIZTOSÍTÁSI  
TERMÉKEK ÉRTÉKESÍTÉSÉNEK KIHÍVÁSAI

## KEREKASZTAL-BESZÉLGETÉS

- Hogyan fejlődik az egészségbiztosítások értékesítése?
- Milyen érvekkel lehet meggyőzni a vállalatokat, hogy kössenek egészségbiztosítást a dolgozók számára?
- Milyen csomagokat keresnek a nagyvállalatok? Mit várnak el egy biztosítótól?
- Milyen csomagokat kínálnak a biztosítók?
- Miért nincsenek hirdelve az egészségbiztosítási termékek úgy, mint pl. az utasbiztosítások?
- Hogyan lehetne közelebb juttatni az egészségbiztosítást az emberekhez?
- Milyen adójogszabályokat kell figyelembe venni az egészségbiztosítás esetében?
- Az egészségbiztosítások költségelhetősége

Akiük már biztosan a beszélgetés résztvevői között

köszönhetünk:

**Bartha Zoltán**, Főszerkesztő, Biztosítárs lapok**Külkey Attila**, Managing Partner, ASN AG, Swiss &

International Insurances

16<sup>20</sup> A KONFERENCIA VÉGE

SZPONSZORÁCIÓ ÉS KIÁLLÍTÁS: Káci-Mórocz Beatrix

+36 1 459 7308 +36 70 408 2162

beatrix.morocz@iir-hungary.hu

BŐVEBB INFORMÁCIÓ: Váczai Péter, projektvezető

+36 1 459 7307 +36 70 419 8629

petervaczai@iir-hungary.hu

JANUÁR 25., SZERDA



