

2025 A POZITÍV TRENDEK ÉVE

Beszélgetés Nagy Koppánnal, az MNB igazgatójával, az EIOPA frissen megválasztott igazgatótanácsi tagjával

Jeney Attila (Magyar Biztosítók Szövetsége), attila.jeney@mabisz.hu

ÉLETRAJZA

Nagy Koppány 2013 novembere óta igazgatója a Magyar Nemzeti Bank (MNB) Biztosítás- és pénztárfelügyeleti igazgatóságának. Számvitel és Aktuárius szakirányon végzett a Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodási szakán. 2000-ben kezdte pályafutását az AEGON Magyarországnál, majd 2004-től részt vett az ELLA Bank felépítésében. 2007-től az AXA Csoport Magyarország fiókhálózatának igazgatójaként fontos szerepet vállalt a bank, a biztosító és a pénztárak integrációjában. 2012 és 2013 között egy pénzügyi „startup” alapításán, jogi és infrastrukturális háttérének kialakításán dolgozott vezérigazgatóként. 2013 óta tagja az Európai Biztosítás- és Foglalkoztatóinyugdíj-hatóság (EIOPA) felügyeleti tanácsának (Board of Supervisors), 2025 júliusában az EIOPA igazgatótanács (Management Board) tagjának választották. Emellett a Hitelintézeti Szemle, valamint a Biztosítás és Kockázat szakmai folyóiratok szerkesztőbizottságainak tagja.

CV

Koppány Nagy has been the Director of Insurance and Pension Funds Supervision Directorate at the Central Bank of Hungary (MNB) since November 2013. He graduated from the Corvinus University on management major with a specialization in accounting and actuarial science. He started his business career at AEGON Hungary in 2000, and he participated in the creation of ELLA Bank from 2004. He played an important role in the integration of the banking, insurance, and pension business line as the Director of branch network at the AXA Group Hungary from 2007. He worked on the founding of a financial "startup" and on developing its legal and infrastructural background as CEO between 2012 and 2013. He has been a member of the Board of Supervisors of the European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA), since 2013 and he was elected a member of the EIOPA Management Board in July of 2025. In addition to all this he is also a member of the editorial board of the professional journals Hitelintézeti Szemle and Biztosítás és Kockázat.

Kulcsszavak: biztosítás, szabályozás, biztosítás jövőképe

Key words: insurance, regulation, future prospect of insurance industry

JEL: G22

DOI: 10.18530/BK.2025.3-4.8

<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2025.3-4.8>

Még nyáron jelent meg a sajtóhír, miszerint Nagy Koppányt, a Magyar Nemzeti Bank Biztosítás- és pénztárfelügyeleti igazgatóját az Európai Biztosítás- és Foglalkoztatóinyugdíj-hatóság (EIOPA) igazgatótanácsi tagjának választották meg. Mivel olvasóink számára nem titok, hogy Szerkesztőbizottságunk jeles tagját érte ez a megtiszteltetés, ezért kézenfekvő volt mindnyájunk számára, hogy a mostani számunkban az új feladatról, illetve annak lehetséges kihívásairól kérdezzük őt.

- Tisztelt Igazgató Úr, a Szerkesztőbizottság nevében gratulálunk az új megbízatásához. Adódik is rögvest a kérdés, hogy vajon szakmai nézőpontból mostantól inkább Európából tekint majd Budapestre, vagy éppen az új pozíciójának köszönhetően a hazai tapasztalatokat tudja még jobban érvényesíteni az európai erőterben?

- Köszönöm szépen a gratulációt! Bizonyos értelemben mindkettő igaz. Nem változott, hogy az időm nagy részét továbbra is az MNB-ben töltöm a hazai biztosítási és pénztári szektor felügyeletének vezetésével, szervezésével, ugyanakkor az MNB-t és Magyarországot képviselem az EIOPA-ban idestova 12 éve. Az újdonság, hogy mostantól a legmagasabb testületében, a hétfős igazgatótanácsban is szerepet vállallok, mely megbízatást a többi tagország képviselőinek támogatásával nyertem el. Az igazgatótanács munkájában jelenleg az EIOPA elnökének vezetése mellett finn, holland, horvát, magyar, német és portugál képviselő vesz részt. Bekerüléssel a kelet-közép-európai jelenlét is erősödött, de persze igaz a feladatban rejlő kettősség, hiszen a hazai képviselő itt másodlagos, az igazgatótanácsban sokkal inkább az „európai szellem” erősítése és a felügyeleti közöti konvergencia kerül előtérbe.

- A kérdésem arra is irányult, hogy a feladatai mennyiben változnak majd a jövőben? Hozott-e új feladatokat az igazgatótanácsi tagság?

- Természetesen megnövekedtek a teendőim, tőlem, valamint az engem a nemzetközi feladataimban segítő nagy létszámú csapattól is többet kíván meg a jövőben ez a megbízatás. Számos írásbeli előterjesztésre, döntéshozatalra kell folyamatosan készen állni az EIOPA keretein belül. Nagyságrendileg kéthavonta igazgatótanácsi, azaz „Management Board” ülésekre, és közel ugyanilyen gyakorisággal a felügyeleti tanács, az úgynevezett „Board of Supervisors” üléseire is készülni kell. Az igazgatótanács ellátja az EIOPA belső szervezetének irányítását és felügyeletét, ideértve a belső ellenőrzést, illetve jogkörébe tartoznak a szervezeti és személyzeti szabályzatok döntéshozatalai is.

-Az EIOPA 2025–2026. évi munkatervében szerepel az adminisztratív terhek csökkentése. Mivel az Insurance Europe egyik tanulmányában is különös hangsúllyal említik annak

szükségességét, hogy lényegesen kevesebb szabályra van szükség, és amennyiben mégis új szabályt alkotnak, azt már az új elvárásoknak megfelelően tegyék, adódik a kérdés, hogy az EIOPA miként képzei el a „szabályozás megrendszabályozását”?

- Egyelőre mindez elsősorban szavakban jelenik meg, nem csupán az EIOPA-ban, hanem összeurópai szinten is, de már a probléma felismerése is komoly előrelépés, és már konkrét kezdeti lépéseket is látunk. Ha a nagy képet nézzük, a túlszabályozottság valóban veszélyezteti Európa versenyképességét, például az Egyesült Államokkal vagy Kínával összevetve, amelyek gazdasági szempontból mára jóval erősebbek, mint az EU. Véleményem szerint ma az egyik legfontosabb európai kérdés, hogy képesek leszünk-e javítani a versenyképességünkön és újra felvenni a versenyt a világ más fontos gazdasági pólusaival. Személyesen híve vagyok az egyszerűbb, konkrétabb, robusztusabb szabályozásnak, erre törekszünk az önálló szabályozásainkkal, ajánlásainkkal is, nem a túlzottan részletező, túl hosszú regulációra. Itthon jó példa az ilyen pozitív szabályozásra a volatilitási tőkepufferről, a TKM-limitekről vagy az eszközalap-teljesítményekről szóló ajánlásunk. Az európai térben a Szolvencia 2 irányelv revíziója éppen folyamatban van, és itt a korábbiakhoz képest erősebben jelenik majd meg például az arányosság elve, ami már egy konkrét adminisztrációs csökkentő lépés. Ez azt jelenti, hogy a kisebb intézmények valós adminisztratív kedvezményeket kaphatnak.

Ma az egyik legfontosabb európai kérdés, hogy képesek leszünk-e javítani a versenyképességünkön.

- Lát-e kockázatot abban, hogy az Európai Unió – igen eltérő fejlettségű – tagjai esetében ugyanazokat a pénzügyi szabályozási modelleket kívánja alkalmazni? A magyar biztosítási szakma rendszeresen azzal érvel, hogy a piaci helyzet, a fogyasztói szokások, különösen a befektetési termékek esetében jelentősen eltérnek a CEE régióban, ezért küzdünk a „fit for all” megoldások ellen.

- Természetesen az egységesítési törekvések jelen vannak, ennek jó példája a páneurópai egyéni nyugdíjtermék, a PEPP, vagy most a Megtakarítási és Befektetési Unió (Savings and Investments Union, SIU), amelyben bizonyos hatásköröket már átadnának az EIOPA-nak, de említhetem ugyanígy a bankoknál a bankuniót. Ezek mind az egységesítés irányába mutatnak, ám szerintem ebben a kérdésben jó egyensúlyt lenne érdemes találni. A tapasztalatunk az, hogy amikor mi magunk kezdeményeztünk adott esetben más tagállamban működő entitásokkal szemben egységes európai fellépést, az sokkal kevésbé volt hatékony, mint amikor ugyanezt mi a saját hatáskörünkben vittük végig, gyorsabban és hatékonyabban. Ugyanakkor a tagországok közötti információmegosztás, tudástranszfer, a jó gyakorlatok megismerése egyértelmű előnye a közös európai szemléletnek.

- A pénzügyi termékek kapcsán sokat beszélünk arról, hogy mi a biztosítók, a szabályozók, a felügyeleti hatóságok felelőssége. Kevesebbet beszélünk ugyanakkor arról, hogy mi a fogyasztó felelőssége, amikor egy pénzügyi, befektetési döntést hoz,

biztosítást vásárol. Ön hogyan látja ezt a kérdést? Az ügyfelek pénzügyi tájékozottsága, műveltsége miként fejleszthető? Van erre jó európai gyakorlat? Véleményem szerint a MABISZ-nak már eddig is megannyi jó kezdeményezése volt e téren.

- A pénzügyi tudatosság növelése mind az európai, mind a nemzeti hatóságok szintjén alapvető céljaink közé tartozik. Ezt az MNB stratégiája is tartalmazza, számtalan akciónk irányul erre. A legjobb példa erre a legújabb projektünk, amelynek során egy új nyugdíj-kiegészítő kalkulátort fejlesztünk, amellyel az emberek ki tudják majd számolni a nyugdíjpénztárakra vonatkozóan, hogy amennyiben van egy bizonyos nagyságrendű megtakarításuk, akkor abból mennyi járadékot várhatnak, vagy fordítva, ha egy konkrét járadékösszeget céloznak meg, ahhoz mennyit kellene megtakarítaniuk.

Fontosnak tartom tehát a pénzügyi tudatosság növelését, én magam személyesen is kivettem eddig a részemet több megjelenésből, példának okáért a MABISZ kommunikációs, edukációs kampányaiban is. Ám mindez természetesen nem elég. Mindazonáltal azt gondolom, hogy egyoldalú megközelítés, ha az ügyfél „nyakába próbáljuk varrni” annak a felelősségét, hogy ő milyen terméket választott. Egyébként az EU-szabályozás logikája is korábban inkább ebből a szempontból közelítette meg a teendőket, ez azonban mára megváltozott.

A feladat inkább az, hogy megfelelően fel kell tártani egy termék kockázatait, „be kell löni”, hogy milyen célpiacnak szánják, sőt mi több, vissza is kell mérnie a biztosítónak, hogy valóban teljesültek-e az elvárások, és az a termék annak a célpiacnak valóban megfelelő-e vagy sem. Az IDD termékfelügyelési (Product Oversight and Governance - POG) szabályozása is ebből a logikából indul ki, valamint a PRIIPs KID és az IPID ügyféldokumentumok is arra irányulnak, hogy megfelelő információkat kapjon az ügyfél, és ezen tömör tájékoztatás alapján jó döntést tudjon hozni.

Még fontosabb a szolgáltatók felelőssége a tekintetben, hogy minél magasabb ügyfélértékű termékek legyenek elérhetők a piacon.

Emellett talán még fontosabb a szolgáltatók felelőssége a tekintetben, hogy minél magasabb ügyfélértékű termékek legyenek elérhetők a piacon. A felügyelet ezt inkább terelni tudja, de mi az elmúlt bő évtizedben nagyon sok erőfeszítést tettünk ennek érdekében, amelyeknek az eredményei mára jól látszódnak. Példának okáért javuló ár-érték arányt eredményezett az életbiztosítási piacon az MNB Etikus 1.0 és 2.0 csomagja, a lakásbiztosítási piacon pedig a Mintősitett Fogyasztóbarát Otthonbiztosítás (MFO) és az évenkénti március-áprilisi átkötési kampány. Az előkészítés alatt álló hitelfedezeti biztosításokról szóló ajánlás is ugyanezt célozza. Meggyőződésem, hogy a tevékenységünk legnagyobb haszna, ha egyensúlyi helyzet alakul ki az ügyfelek és a szolgáltatók között, azaz megfelelő ügyfélérték mellett a biztosítói stabilitás sem veszélyeztetett. Mára már az európai törekvések is hangsúlyosan foglalkoznak az ügyfélérték javításával, erre jó példa a „value for money”-ként aposztrofált európai kezdeményezés.

- Az IDD szerinti POG elvárások biztosítói teljesítésére a felügyeleti ellenőrzések különösen figyelnek. A tavaly megjelent MNB POG ajánlás konkrét benchmarkokat is megfogalmaz a unit-linked termékekre, a hozamra, illetve a megtérülésre vonatkozó elvárások tekintetében. Hogy látja, ezek az értékek miképpen illeszkednek be a többi EU-s ország elvárásaiba? Ehhez kapcsolódóan mi a véleménye az EU-szintű egységes benchmarkokról, melyeket a RIS szabályozás, illetve az EIOPA maga is tervez? Ezek hogyan tudják figyelembe venni a nemzeti piacok fejlettségi különbségeit?

- A POG szabályozás mint termékfelügyeleti és -irányítási követelményeket meghatározó EU-s szintű rendelet jelentősége, hogy egyértelművé teszi a biztosítók felelősségét abban, hogy a fogyasztók számára megfelelő termékeket kínáljanak. Az MNB a POG és az IDD elvárások ellenőrzését kiemelt feladatként kezeli, számos vizsgálatban foglalkoztunk a kérdéssel. Úgy tapasztaltuk, hogy az elvi szabályozásnak a gyakorlatba való átültetése gyakran állítja kihívás elé a biztosítókat, és a felügyelet konkrét iránymutatásokkal tudja segíteni a követelményeknek való megfelelést.

Ki is adtunk az Etikusz 2.0 szabályozás keretében egy POG ajánlást, amely minden terméket általánosan szabályoz. Ennek egyes mellékletei vonatkoznak majd az egyedi terméktípusokra, így például a befektetési egységekhez kötött életbiztosításokra rögtön az első kiadásban közreadott első melléklet. Dolgozunk egy új mellékleten is, a hitelfedezeti biztosításokra vonatkozóan, így lehet tovább haladni, hogy minél inkább megvalósuljon *a megfelelő terméket a megfelelő ügyfélnek elv*. A „value for money” elv, a biztosítási termékek megfelelő ár-érték arányára vonatkozó alapvető elvárás, mely az utóbbi időben egy nagylélegzetű európai kezdeményezéssé nőtte ki magát, elsősorban a megtakarítási termékek megfelelőségének biztosítása érdekében. Európai szinten folyamatban van az ezzel kapcsolatos munka. A távlati cél egységes indikátorkészlet és EU-s szintű benchmarkok felállítása a unit-linked termékekre.

Nemzeti szinten néhány országgal – például lengyelekkel, németekkel – együtt eléggé előre haladtunk ezen a téren, sőt, ha úgy veszem, a mi Etikusz 1.0 csomagunk voltaképpen megelőzte a „value for money” gondolkodást, ugyanarra a logikára építkezve. Meglátásom szerint mi az Etikusz 2.0-val most ismét az élmezőnybe kerültünk Európában. Sikerült újra egy bölcs megoldás irányába elmenni a piaccal együtt, ahol a korábban bevezetett költséglimit mellett megjelent a PRIIPs szabályozásra épülő teljesítményalapú logika és a kockázati megközelítés.

Nemzeti megoldást mutattunk fel a nagy európai kezdeményezésre is építve.

Tehát itt is egy nemzeti megoldást mutattunk fel a nagy európai kezdeményezésre is építve, azzal összhangban. Az Etikusz 2.0 első mérőföldköve – ha úgy tetszik az „Etikusz másfél” – július 1-jétől lépett életbe, ahol az eszközalapokat kellett felülvizsgálniuk a biztosítóknak. Az első visszamérésünk alapján jelentősen, közel 2 százalékponttal javult a

piacra lévő eszközalapok átlagos nettó teljesítménye (a 2023. év végi bázishoz viszonyítva), elsősorban azzal, hogy a gyenge teljesítményű alapokat a biztosítók az ajánlásunk hatására kivették a piacról, vagy csökkentették a költségeit. Történelmi pillanat, hogy ezzel az intézkedéssel elértük, hogy a unit-linked eszközalapok többsége reálhozam-potenciált tud felmutatni ügyfeleinek.

- A „pension gap” problémáját az EIOPA legutóbbi „Fogyasztói trend jelentés”-e a második legkritikusabb problémaként azonosítja, a „value for money” aggodalmak után. Miközben ez a kérdés jórészt nemzeti megoldásokat követel, léteznek olyan uniós kezdeményezések is, mint például a PEPP, ami ugyanakkor nem sikertörténet, ahogy arra az MNB tanulmánya is rámutatott, a folyóiratunk XI. évfolyamának 1-2. számában. Mi lehet a sikertelenség oka? Vannak-e javaslatok az EIOPA-nak arra, hogy milyen vonatkozásokban kellene újra gondolni a PEPP szabályozást? Ön személy szerint lát-e ebben a termékben potenciált?

- Emlékeim szerint ezt a provokatív címet még én javasoltam a kollégáknak korábban, de az az igazság, hogy a Bizottság is így gondolja: a PEPP valóban nem sikertörténet... Többek között erről szól most az európai szintű SIU kezdeményezés, amelynek egyik eleme a PEPP „ráncfelvarrása”. A PEPP számunkra nemzeti oldalon lehetőség, de egyben veszélyforrás is tud lenni. Lehetőség, ha például a hazai szolgáltatók megpróbálnak határon átnyúlóan szolgáltatást nyújtani, például az EU-ban dolgozó magyaroknak, hiszen a PEPP egyik fontos tulajdonsága az országok közötti hordozhatóság. A veszélye azonban abban rejlik, hogy ennél sokkal nagyobb esély lehet arra, hogy más ország nagy intézménye indít el határon átnyúló üzletet. Ebben az esetben nagy kérdés lehetne, hogy mennyire tudnának versenyképesek lenni ezzel a magyar termékek, mint az önkéntes nyugdíjpénztárak, illetve a nyugdíjbiztosítások. Egyelőre ugyanakkor Európa-szerte két működő PEPP szolgáltatóról tudunk. A PEPP reformban felmerült, hogy a PEPP alaptermék 1 százalékos költségkorlátja túl szűk, és gátat szab a termék terjedésének. Ehhez képest a hazai nyugdíjbiztosítások átlagos TKM-je azért jóval magasabb, mint 1 százalék, hiszen ott a jutalékot és a kockázatelbírálást, az adminisztrációt, valamint a díjbehajtást is bele kell kalkulálni a költségbe. Az önkéntes nyugdíjpénztárak tényleges 0,7 százalék körüli költségszintjével ugyanakkor például fel tudunk mutatni olyan terméket, ami 1 százalék alatti költséggel versenyképes tud lenni, igaz, ennek terjesztése nem nagyon aktív, mert egy aktív üzletkötői hálózat működtetése már nem fér bele a költségekbe.

S ha már a nyugdíjak kérdését említettük, nem mehetünk el szó nélkül amellett, hogy a foglalkoztatói nyugdíjnál felmerült az „auto enrollment” alkalmazások megoldása, vagyis amikor a foglalkoztató lépteti be a rendszerbe a dolgozót, és majd az utóbbi dönti el ezt követően, hogy befizető marad vagy esetleg kilép a szolgáltatásból. A tapasztalatok szerint ezzel a megoldással a nyugdíj-kiegészítési rendszerekben jóval nagyobb aktivitás érhető el. Ennek az a lényege, hogy az első lépést a munkáltatótól, és nem a dolgozótól várjuk. A nyugdíj-kiegészítő rendszerek erősítésének az európai tőkepiac versenyképességének javításán túl, az Európa-szerte nagy gondot jelentő „pension gap” csökkentése is célja, ami

mögött az előregedő társadalom problémaköre áll. Ezt sokszor már „demográfiai télnek”, sőt egyenesen „demográfiai jégkorszaknak” is nevezik. Ezzel kapcsolatban arra szeretném felhívni a figyelmet, hogy amikor halljuk a különböző híradásokat a világ túlnépesedéséről, akkor ezek sokszor a problémának igazából csak az egyik, statikus oldalát mutatják, hiszen hosszú távon a 2050 és 2100 közötti időszakra kivetítve a demográfiai becsléseket, az előregedés nemcsak Európában, hanem világszinten az egyik legfontosabb társadalmi problémává nő ki magát.

- Igen, számos elemzést lehet olvasni a Kínában és Japánban is jelentkező nehézségekről...

- Pontosan, és ez azt jelenti, hogy értelemszerűen kevesebb megtakarító és befizető lesz a rendszerben. A „pension gap”-et tehát két irányból kell kezelni, egyrészt a demográfia, másrészt a nyugdíj-kiegészítés ösztönzése irányából. És nem is kell a nagyon távoli jövőbe tekinteni: ez két évtizeden belül fokozódó problémánk lesz a kontinensen.

- Hogyan látja a biztosítási szektor jelenét és jövőjét Európában? Mennyire versenyképes a magyar szektor? Megnevezné az elkövetkező 5 év legnagyobb kihívásait?

- Többféleképpen lehet ezt nézni, elsősorban a penetráció – mint objektív mérőszám – teszi összehasonlíthatóvá a különböző országok piaci méretét, ami viszont keveset mond a piac versenyképességéről. Ami az itthoni piacméretet illeti, az GDP-arányosan 2 százalék körül volt az elmúlt két évben, hiszen a magasabb infláció lefelé nyomta e mutatót. Most úgy látom, hogy ebben az évben viszont elkezdett visszakorrigálni a 2,5 százalék irányába, ami reményt keltő. Mi „A szektor jövőképe 10 pontban” című tanulmányunkban már 8 évvel ezelőtt 3 százalékos penetrációt jelöltünk meg itthon kívánatos célként, aminek az elérésével nagyjából a cseh és lengyel penetrációs szint közé kerülnénk. Jó benchmark a nyugati piacokból a hozzánk hasonló méretű és lélekszámú Portugália és Ausztria, amely államok 5 százalék körüli piacmérettel büszkélkedhetnek. Hosszú távú cél lehetne tehát ezeknek legalább a megközelítése, éppen ezért örülnék, ha rövid távon a 2,5 százalék irányába mozdulna el a magyar piac.

Ahogy említettem, mi az MNB-nél akkor látjuk egészségesnek a piacot, ha az egyensúlyban van, tehát ha megfelelő ügyfélértéket tud biztosítani, a közvetítői piac is megtalálja benne a rációt, végeredményben pedig a biztosítók is stabilan tudnak működni, a tulajdonosaik normális profittal és osztalékkal tudnak számolni az ágazatban. Magyarán: ha mindenki megtalálja a számítását.

A verseny élénkségét leginkább koncentrációs mutatókkal mérjük, amelyek ma azt jelzik, hogy minden lényeges termékcsoport (kgfb, casco, rendszeres díjú életbiztosítás, lakásbiztosítás) esetében mérsékelte a koncentráció. Utolsóként a lakásbiztosításnál sikerült elérni ezt az áttörést azzal, hogy az MFO mellett a lakáskampány is elindult. Az életbiztosítási oldalon az Etikusz 1.0 és 2.0 csomag is sokat javított a versenyképességen, ezen a téren kevesebb a probléma. Ahol most gond mutatkozik, az a hitelfedezeti biztosítások piaca, ami tulajdonképpen egy kis része az egész piacnak. Itt még egyeztetnünk kell a szektorral a továbblépésről.

Az is nyilvánvaló, hogy az elmúlt években a biztosítási szektorban nem mindennapi éveket éltünk, de úgy gondolom, hogy a 2025-ös a pozitív trendek esztendejének mondható. Markánsan nő a díjbevétel, aminek mértéke várakozásunk szerint meghaladhatja a 2000 milliárd forintot év végére a fiókok nélkül, utóbbiakkal együtt pedig 2200 milliárd forint körüli lehet majd. A pótdó-kedvezményrel a profitabilitás is helyreáll, itt 100 milliárd fölötti szintre, míg az S2-es tőkére vetített eredmény mutatóban (S2-ROE) 10-15 százalék közötti értékre számítunk. A penetrációt pedig az említett 2,5 százalékot közelítő szintre várjuk.

■ A 2025-ös a pozitív trendek esztendejének mondható.

- A MABISZ vezetése mindig szükségesnek tartja a szektor és a hatóság közötti jó együttműködést, éppen ezért kérdezem, mi a víziója: milyen lesz a jövőben a biztosítási szektor és a hatóság együttműködése?

- A MABISZ-szal híresen jó az együttműködése az MNB-nek. Elsősorban azért, mert részünkről mindig a piaci tapasztalatokra nyitottan álltunk a különböző szabályozások bevezetéséhez, megfelelően hosszú konzultációs időt hagyva, konszenzust keresve, igaz, eközben határozottan képviselve a fentebb már említett elveinket. Ami szerintem igazán érdekes az MNB szerepkörében, hogy a korábbiakhoz képest erősödött a „policymaker” és „vision keeper” szerepkör, azaz vizionárius szemlélettel, aktív szabályozói szerepkörben tekintünk magunkra a visszatekintő felügyeleti gyakorlatokon túl.

Az MNB számára fontos, hogy a szektor jövőjét a keretek lefektetésével segítse úgy, hogy közben nem gátolja a piaci méret növekedését, de elősegítve, hogy az egyensúlyi, fenntartható pályán történjen, ahol az ügyfélérdek és a megbízható pénzügyi háttér megléte is a fő szempontok között szerepel.

- A biztosítók fontos stratégiai partnerek a klímaváltozáshoz való alkalmazkodásban, részben a befektetéseiken, részben pedig a kockázatvállaláson keresztül, utóbbi esetben különös tekintettel a non-life biztosításokra. Ebben a vonatkozásban milyen munkálatok zajlanak az EIOPA-ban, illetve az MNB-ben? Az európai felügyeletek mit tehetnek azért, hogy a társadalom jobban tudjon alkalmazkodni az ESG kihívásokhoz?

- A biztosítási szektor számára két szempontból vetődik fel e téma. Az egyik, hogy milyen eszközökbe fekteti a biztosítási szektor az ügyfelek pénzét. A témáról kiadtunk egy ajánlást, mely erősíti a fenntarthatósági szemléletet. Az MNB „zöld mandátuma” mentén egy különálló szervezeti egység működik, amely e küldetésünket a gyakorlatba ülteti át. Ez is hozzájárulhatott ahhoz, hogy az utóbbi években növekedett az ESG eszközök aránya a biztosítói és pénztári portfóliókban egyaránt. A másik irány a katasztrófakockázatok sűrűsödése világszinten, aminek a biztosítási szektor az elszenvedője. A *protection gap* (védelmi rés) mérésével foglalkozik az EIOPA és az EKB is. Jó hír, hogy a kiterjedt lakásbiztosítási fedezeteknek hála, ezek alapján a klímakockázatok szempontjából Magyarország csak a közepesen kitétt országok közé tartozik.

- Említeni is szoktuk a sajtóközleményeinkben, hogy szerencsés módon a lakásbiztosítások minden nagy természeti katasztrófára nyújtanak fedezetet...

- Persze, de mindezzel együtt sajnos nálunk is van árvízveszély, aszály, viharkár, bár a károk időszakai mutatnak némi volatilitást. Szomorú tény például, hogy az aszály következtében a kis agrárbiztosítási egyesületek már eltűntek a piacról. Van tehát feladatunk bőven a természeti kockázatok kezelésével, nem is beszélve a viszontbiztosítások díjairól, amelyek egyértelműen növekvő tendenciát mutatnak, a világszintű katasztrófakockázatok növekedésének közvetett hatásaként. Ezek ugyanis akkor is nőnek, ha nem nálunk emelkedik a katasztrófakockázat, hiszen a viszontbiztosítók – nagyon sarkítva – egyben kezelik a kelet-ázsiai cunamit a tiszai árvízzel, és ha ott nagyobb katasztrófakár keletkezik, akkor a viszontbiztosítási piacon itt is nőnek a díjak. Úgy tűnik, hogy a jövőben is számolnunk kell az említett növekvő trenddel.

Változatlan kérdés, hogy léteznek-e biztosításvédelmi rések (tehát a piac által le nem fedezett kockázatok) itthon. Ennek megválaszolására – az EIOPA törekvései mentén – hazai projektet is indítunk. A jegybankon belül egy belső munkacsoport kezdte meg egy monitoring rendszer kiépítését, amely mérni fogja ezeket a védelmi réseket, és korai előrejelzést adnak majd arra vonatkozóan, ha ezek esetleg nőnek. Ennek egyik alágaként nemcsak a természeti katasztrófa kockázatra, hanem egyes lakossági szerződésekre vonatkozóan is mérnénk, hogy mekkorák a lefedetlen kockázatok.

A fenntarthatóság mellett az EIOPA munkatervből azért kiemelném a digitalizáció témakörét is, amely általános kulcsszóvá vált az utóbbi években. Ennek két ága van: az egyik, hogy a piac hogyan halad a digitalizáció irányába, valamint, hogy hogyan lehet mindezt szabályozni, illetve a felügyelet során hogyan lehet az egyre nagyobb adatvagyon egyre fejlettebb módszerekkel kezelni.

Kérdés, hogy léteznek-e biztosításvédelmi rések. Ennek megválaszolására hazai projektet is indítunk.

- Nem beszélve az AI térhódításáról...

- Igen, itt valóban az egyik nagy téma a mesterséges intelligencia és az azt szabályozó AI Act, ezek hatékony, de mindenekelőtt etikus működése. Meg kell említeni továbbá a kibertámadásokra vonatkozó DORA szabályozási csomagot, és talán a kriptoeszközök szabályozását felvállaló MICA-t (Markets in Crypto-Assets) is érdemes még szóba hozni.

Az említetteken túl jövőre nagy feladatunk lesz a jogalkotóval két EU-s irányelv átültetése a Bit.-be. Az egyik a Szolvencia 2 irányelv revíziója, a másik pedig a biztosítók helyreállítására és szanálására vonatkozó új irányelv, az IRRD. Ezeknek a másodlagos szabályait is kiadják 2026 folyamán. Az IRRD kapcsán megjegyzendő, hogy régóta szívügyünk az ügyfelek védelmét szolgáló garanciamechanizmusok erősítése. A jövő év is komoly feladatokat ró tehát ránk és a piacra is.

- Köszönjük a beszélgetést, és sok sikert kívánunk az EIOPA igazgatótanácsában is!