

Túl sok biztosításközvetítő  
vállalat működik  
jelenleg a piacon  
- állítja a Keszthelyi Holding  
elnök-vezérigazgatója.

# KESZTHELYI ERIK



■ *Milyen helyzetben van a biztosítási piac?*

- Nagy változások előtt állunk, ennek háttérben pedig a generációváltás van. A szakmában dolgozók átlagéletkora ötven év feletti, így törvényszerű, hogy jöjjenek a fiatal alkuszok, biztosításközvetítők. A Keszthelyi Holdingnál dolgozók zöme is a fiatalabb generációt képviseli. Tele vagyunk ötletekkel, innovatív elképzelésekkel. Cégcsoportunk úttörő szerepet játszik az ágazat megfiatalításában.

- *Évek óta bővül a gazdaság: miként hat ez a szektorra?*

- Minden esetben ki kell találni azt az üzleti ideológiát, amely előreviszi a biztosítási piacot, a szolgáltatások értékesítését, legyen szó kedvező vagy kedvezőtlen gazdasági környezetről. Ha gyengébbek a mutatók, akkor is szükség van nyugdíj-megtakarításokra, különböző biztosítási formákra. Vallom és hiszem, hogy jelen pillanatban ideális körülmények között tevékenykedhetünk. Azaz kétségtelenül jó hátszelet ad min-

FOTÓ: KÓHALMI PÉTER

## NÉVJEGY

33 éves.

Vendéglátóipari technikumot végzett

## KEZDŐVONÁSOK

Film » A rettenthetetlen, Tózsdecápák Könyv »

Szun-ce: A háború művészete Zene » Szécsi Pál

Hobbi » kerékpározás

den piaci szereplőnek a gazdaság dinamikus bővülése.

– *Párhuzamosan növekednek velem?*

– Az idei első negyedévben cégcsoporthoz képest mintegy 20 százalékos a bővülés mértéke, ebben az esztendőben ötmilliárd forintos árbevételre tervezünk. A lendület az építőiparnak köszönhető, hiszen nagyon sok új, zöldmezős beruházás létesül; ezek egyfelől magukkal vonják a hozzájuk fűződő biztosításkötéseket, másfelől a magánemberek is egyre többen kötnek lakásbiztosítást új ingatlanjaikra.

– *Közben kinőtt a GDP új lába: ez pedig a fogyasztás. Önök is érzik?*

– A lakossági cégünkben érezhető, hogy új biztosításokra van igény. Tapasztalataink szerint a háztartások esetében a hiteltörlesztések könnyítése állami oldalról hatalmas segítséget jelentett. Egyre több a pénz a családoknál, amelyek a korábbiakhoz képest több nyugdíjcélú megtakarítást kötnek, s a magán-egészségügyi szolgáltatások iránti igény is elkezdett növekedni.

– *Több a bank a kelletnél. Ez a biztosítókra is áll?*

– A biztosítótársaságoknál megtörtént a konszolidáció. Nem számítok nagy kooperációra, legfeljebb felvásárlások várhatók. Beállt piacról beszélünk. Nem ez a helyzet azonban a biztosításközvetítőknél. Sőt, pont az ellenkezője!

– *Hogyhogy?*

– Magyarországon jelenleg több mint négyszáz biztosításközvetítő cég, alkusz működik. Nagyon szigorúak a Magyar Nemzeti Bank által támogatott szakmai elvárások, és ez a szám elképesztően magas. Többségük kis vállalkozásként működik, árbevételük 10-20-30 millió forint évente. Ez egyrészt nekik sem komfortos, az ügyfelekhez pedig nem jut el kellő információ. Hiányoznak az innovatív fejlesztések, ezeket ugyanis a kis cégek nem engedhetik meg maguknak. Abban hiszek, hogy e társaságokat, egyéni vállalkozásokat integrálni kell, s egy holdingon belül oktatási, értékesítési, franchise-lehetőségekkel szükséges őket ellátni. Előregedő területről beszélünk: pont a generációs problémák miatt jelenleg – trendiesen szólva – nem túl szexi erre a pályára jelentkezni. Holott nagyon a lehetőségek, a fiatalokra komoly karrier várhat, hosszú távon akár saját vállalkozás is indítható. Úgy érzem, hogy én is elértem a szakma csúcsát, hiszen 2015-ben az Év Fiatallalkozója címet, tavaly pedig az Év Vállalkozója 2016 díjat kaptam meg.

– *Portfóliójukból még hiányzik az online üzletág. Miért nem lépnek?*

– Ennek a fejlesztésére hosszú távú perspektívaként tekintek, és nem olyan formában, miként jelenleg a hazai piacon működik. Komplex, mindenre kiterjedő online szolgáltatási üzletágot szeretnék, valószínűleg szeptember előtt bejelentjük az ezzel kapcsolatos beruházásokat, szolgáltatásokat. Elavult konstrukciókkal nem érdemes bíbelődni, ezen a téren is interaktív, egyéni igényeknek megfelelő fejlesztések szükségesek.

– *Egri konferenciájukon egy exkluzív stratégiai együttműködést jelentettek be. Nemzetközi partnerrel erősítenek?*

– A cégcsoport elérte növekedésének azt a pontját, ahol a további fejlődés, illetve az új piacok meghódítása érdekében szükségessé vált egy új, nemzet-

közi partner bevonása, így stratégiai együttműködést kötöttünk a világ 16 országában jelen lévő osztrák GrECo JLT-csoporttal. Az ügyfelek oldaláról érkező egyre komplexebb és egyedibb igényeket ezentúl maximálisan ki tudjuk elégíteni a GrECo JLT nemzetközi tapasztalatának és meglévő kapcsolatrendszerének köszönhetően.

– *Konferenciájukra egy magazint is kibocsátottak. A médiában is nyomulnak?*

– A szakma iránti felelősségből júniustól negyedévente jelenik majd meg a több mint 50 oldalas Biztosítárs című magazinunk, ötezer példányban. Ez lesz a hazai médiapiacra megjelenő egyetlen biztosítási kiadvány, melynek pénzügyi melléklete is lesz.

– *Nyolc társaságot magában foglaló cégcsoportjuk mekkora mecenátor?*

– Nagy hangsúlyt fektetünk a társadalmi szerepvállalásra. 2015-ben létrehoztuk a Keszthelyi Alapítvány a Mosolygó Gyermekekért nevű szervezetet. Küldetésünknek tekintjük, hogy segítsük a rászoruló családokat, a beteg gyerekeket. Például tavaly decemberben 11 tonna tartós élelmiszerral 1200 családnak tettük szebbé a karácsonyát, most húsvétkor pedig 500 hátrányos helyzetű családot segítettünk meg. Remélem, hogy az üzleti életben is sikeressé váló emberek szintén részt vesznek majd a társadalmi felelősségvállalásban, mert felelősséggel tartozunk!

SZAJLAI CSABA