

## ÉLETUTAK ROVAT ÉLETÚTINTERJÚ FILVIG ISTVÁNNAL

Készítette Gárdos Judit (TK) és Vajda Róza (TK) a MABISZ megbízásából, 2019. április 29-én.

### ÖSSZEFOGLALÓ

A közelmúlt biztosítástörténetének mind teljesebb feltárása és bemutatása érdekében a MABISZ elhatározta, hogy létrehozza a biztosítástörténeti Oral History Archívumot az elmúlt évtizedek kiváló szakembereivel, vezetőivel készített, filmre rögzített ún. életútinterjúk anyagából, amely elsősorban kutatási, másodsorban kommunikációs célokat szolgál. A Biztosítás és Kockázat Szerkesztősége úgy döntött, az Oral History anyagaiból – „Életutak” címmel – az interjúk rövidített és szerkesztett változatát rendszeresen közreadja.

Mostani interjúalanyunk Filvig István, aki Bécsben matematikusként kezdte biztosítói pályáját az Anker Allgemeine Versicherungs-AG-nál. 1989-ben részt vett a Providencia Osztrák-Magyar Biztosító Rt. megalapításában, ő lett a társaság vezérigazgató-helyettese, 1993 és 2011 között pedig a Signal Biztosító elnök-vezérigazgatója volt.

### SUMMARY

In order to explore the recent history of the Hungarian insurance industry, MABISZ has launched the Oral History Archive project. Within the framework of this project prominent professionals and leaders of the past decades were invited to a career-interview. These shots are primarily for research purposes and secondly, for communication purposes. The Editorial Board of Biztosítás és Kockázat has decided to launch a new column in the journal - "Career paths" – and to publish an abbreviated and edited version of these interviews.

The present interview is with István Filvig, who started his insurance career in Vienna as a mathematician at Anker Allgemeine Versicherungs-AG. In 1989 he participated in the founding of Providencia Osztrák-Magyar Biztosító Rt. and he became the deputy general manager of the company. Between 1993 and 2011 he was the CEO and general manager of Signal Biztosító.

**Kulcsszavak:** biztosítás, szakmai életút

**Keywords:** insurance, career paths

**JEL:** G22

**DOI:** 10.18530/BK.2022.3-4.112

<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2022.3-4.112>

**K: Arra szeretném először kérni, hogy mesélje el az élettörténetét.**

FI: Talán onnan kezdeném, hogy Magyarországon jártam iskolába, majd később, 1970-től Ausztriában éltem. A szakmai pályafutásomnak két szakasza volt. Az első, hogy a Kereskedelmi és Vendéglátóipari Főiskola elvégzése után, másfél évig dolgoztam a vendéglátó szakmában, és 1970-ben mentem ki Ausztriába, amit talán úgyis lehet mondani, hogy menekülés volt vagy inkább egy hazamenetel, mert az édesanyám osztrák hölgy volt. Összességében 11 nagyném élt még kint Ausztriában és egy nagybátyám, úgyhogy volt hová menni. A pályafutásom Ausztriában azzal kezdődött, hogy közel egy évig a Hotel Sacherban dolgoztam, ami azért volt számomra érdekes és tanulságos, mert valójában ott ismertem meg az osztrák életstílust, az osztrák életet, nem a gazdagság vagy az előkelőségek miatt, hanem ott a munkatársakkal és a vendégekkel olyan hangulat alakult ki, ami praktikus az egész életemen végigkísért. Egyrészt az, hogy nem volt probléma írókkal vagy politikusokkal érintkezni, hiszen aki odajárt ebédelni vagy vacsorázni, az megszólított minket. Olyan nem volt, hogy nekünk nem volt szabad valakivel beszélni. Például az akkori köztársasági elnök, Jonas egy egyszerű, tisztességes ember volt, és egy fogadáson megtörtént az, hogy odajött hozzám, hogy ki vagyok, mi vagyok. Akkor természetesen volt, még talán ma is megvan az akcentusom, ha németül beszélek, mert van az a mondat, hogy a magyarok mindent elveszítettek a háborúk során, csak az akcentusukat nem. Ez a tanulóév nekem nagyon jót tett, mert a társadalmat ismerte meg az ember, és megtanulta azt, hogy mindenki mögött egy ember van. Egyik rosszabb tulajdonsággal, a másik jobbal, de nincs különbség összességében az emberek között. Egy jó év után, mivel ünnepnapokon és este is kellett dolgozni, kicsit szerettem volna rendezettebb életet élni, és pont megjelent egy hirdetés az akkori Kronenzeitungban, hogy az Anker Biztosító keres a matematikai osztályra munkatársakat. Így megpályáztam ezt az állást 1992 elején, és behívtak, beszélgettünk egy jót, és azt mondták, ha van lehetőségem, holnap kezdhetek. Én ezt szívesen elfogadtam, mert egyrészt rendszeres munkaidő volt, másrészt pedig kihívást jelentett számomra, hiszen a biztosítási szakma teljesen új volt nekem, és egy irodában mégiscsak más feltételekkel, más körülmények között dolgozik az ember, mint egy szállodában vagy egy étteremben, még akkor is, ha az a legmagasabb kategóriában van.

**K. Bocsánat, egy pillanatra mégis kíváncsivá tett, amikor olvastam az élettörténetét. Honnan jött a matematika?**

FI: Valójában nem tudom megmagyarázni. Az kétségtelen, hogy én még abba a generációba tartozom, ahol nem volt számítógép, az ember sokat számolt fejben, másrészt volt egy bizonyos érzésem a számokhoz. Ez talán ösztönösen jött. Én igazából nem voltam aktuárius, de nagyon sok olyan dolog van a biztosításmatematikai részlegen is, ahol nem mindenképpen aktuáriusra van szükség. Mert hiszen nagyon jó könyvek, statisztikák vannak, és ha az ember ezeket megérti, használni tudja az elérési kockázatot, a halálozási kockázatot, a valószínűség-számításban kiismeri magát, és nem a termékfelelősség van nálam, ahol nem a mérleget kell aktuárius szemmel nézni vagy új termékeket konstruálni, akkor én úgy gondolom, oda elegendő volt az én akkori tudásom, ami abban nyilvánult meg, hogy a számokhoz érttem.

Az ember huszonhárom-huszonnégy éves korában bekerül egy szakmába, amiről előtte soha nem hallott, és a fogalmak nem voltak előttem tiszták. Németül a biztosítás Versicherungot jelent, a biztosíték, az árambiztosíték pedig Sicherung. Sokszor elgondolkoztam, érdekes, mi a köze az egyiknek a másikhoz, arra azért figyeltem, hogy ne keverjem össze, ha valakivel tárgyalok, hogy én most egy Sicherungsgesellschaftnál vagyok, vagy egy Versicherungsgesellschaftnál. De ez megoldódott. Az Anker Biztosítónak, ami Ankerversicherung volt, valójában Magyarországon nagyobb volt az igazgatósága a háború előtt, mint Ausztriában, annak ellenére, hogy Ferenc József 1858. december 2-án írta alá az alapítási engedélyt Bécsben. Az első napom úgy kezdődött, hogy oda ültettek az akkori kollégám mellé, akit Róbertnek hívtak, aki aktuárius volt, tehát tanult biztosításmatematikát, és mondta nekem, hogy Stefan, akkor kezdjünk a dolgokon végigmenni! El kell képzelni, hogy egy száraz, osztrák aktuárius, aki közben karatézott, tehát napközben is csinálta a különböző kézgyakorlatokat, elkezd nekem egy 400 oldalas tankönyvből a Versicherungsmatematikát, én meg újoncként, egy-két óra alatt még nem tudtam felmérni a helyzetet, hogy ki az, akihez így kell viszonyulni, és ki az, akihez máshogy. Az alapfogalmakkal kezdte, mutatta a könyvben nekem, hogy miről lenne szó, csak egy probléma volt, hogy ő egy tősgyökeres bécsi volt, és nem a schönbrunni németet beszélte, hanem azét a kerületét, ahol lakott, ami a 15. kerület volt. Nekem akcentusom, neki meg egy nagyon erős dialektusa volt.

Hát körülbelül így kezdtük megérteni egymást, de ez oda vezetett, hogy az első két mondat után, amit úgy nagyjából megértettem, átváltottam az udvariasságra, „ja, természetes, hm, oké, ich freue mich”, hogy én is így csinálom, értettem. Öt perc után fogalmam se volt róla, hogy miről beszéltünk. Eltelt jó másfél óra, és akkor neki volt valami más feladata, odaadta a könyvet, elkezdtem kicsit olvasgatni, és jött az ebédidő. Velem szemben ült egy aktuárius, egy nagyon kedves, nagyon vékony hetven valahány éves hölgy, kb. 1 méter 50 és 55 cm között lehetett, de egy elegáns, idős hölgy volt. Annak idején még nem volt üzemi konyha az Anker-nál, mindenki hozta magával az ebédet, ő is a kis táskájából kipakolta a sajtot, a narancsot, és elkezdett ebédelni. Én persze udvariasan, jó étvágyat kívánok Frau Doktor, zum Wohl, viel Dank. Ez volt az első nap. Nagyon tanulságos volt, és ez az életem végéig meg fog maradni.

**K: Nem riasztotta el az első nap a szakmától? Egyáltalán, mi vonzotta?**

FI: Az újdonság vonzott és az, hogy nem tudom miért, de kedvesek voltak velem, befogadtak és akceptálták, hogy én olyan vagyok, amilyen. Nekik is kicsit szokatlan volt, hogy két Wienerin és három Wiener közt én bekerültem oda. Akkor aznap még egy-két másikat meglátogattam, bemutattak, az ember udvariasan köszön, mikor kijön a szobából, elfelejti a neveket. És elkezdődött a munka, adtak kisebb feladatokat, elvégeztem, és ami elsősorban megtetszett, az az emberi kapcsolat volt, ami azt mondta, hogy ezt nincs értelme abbahagyni, itt egy nagyon kedves társaság van. Az Ankernek akkor kb. 150 irodai munkatársa volt a székhelyén, ma is még ott van, ma Helvetiának hívják, de valójában az Anker van mögötte, vagy fogalmazzuk úgy, hogy Ankernak hívták, de akkor is a Helvetia volt mögötte, csak nevet váltottak. Az első időben az ún. Anderungot, a szerződés módosításokat kezdtem kiszámolni,

átszámolni. Akkor tudatosult bennem, – az életbiztosítási területen voltam –, hogy az életbiztosítás mennyire rugalmas tud lenni, ha az ember akarja, és mennyi értelme van. A mellettünk levő szobában volt a Leistungsabteilung, a kárrendezés, úgyhogy az életbiztosításnál mi nem kárrendezésről beszéltünk, hanem teljesítésről, mert ha valaki meghal, az nem kárrendezés, hanem a kötelezettségünk teljesítési osztálya fizeti ki. Akkor fogalmazódott meg bennem a gondolat, hogy ez egy nagyon érdekes és élethosszig követhető dolog. Nem úgy, mint egy hűtőszekrény, amit az ember lecserél, vagy jön egy modernizáció, és akkor valami mást vesz. Nem. És talán ez a tudat volt az, ami elkezdett bennem felépülni, ami aztán odavezetett, hogy 16 év után cégvezető lettem az Ankernál. Prokuristként, cégvezetőként regisztráltak, úgyhogy akik ott voltak előttem már 8-10-15 évvel, vagy a többi osztrák kolléga nem volt cégvezető. A 150-ből négyen voltunk Prokuristen, és három igazgatósági tag. Tehát ez már mutatja azt is, hogy valami lehetett bennem. Biztosan nagyon sokan voltak, akik tanultabbak voltak vagy jobban beszéltek németül, hát az ő anyanyelvüket ők azért tudták. Talán a hozzáállás vagy a belső kisugárzás, ami engem jellemezett, és ami aztán az életemben, legalábbis a szakmai úton, mindig elkísért.

**Életbiztosításnál mi nem kárrendezésről beszéltünk, hanem teljesítésről, mert ha valaki meghal, az nem kárrendezés, hanem a kötelezettségünk teljesítési osztálya fizeti ki.**

**K: Ebben szerepet játszott az, hogy outsiderként került oda többrendbelileg? Szakmailag és nyelvileg is?**

FI: Valószínűleg igen, az is. A másik, hogy talán jó helyen kezdtem. Úgy értem, hogy jó helyen kezdtem, hogy nem az értékesítésnél, hanem a technikai háttérnél. És a technikai háttérből, az egész statisztikai szisztémából, amiből mi a díjakat számoljuk, a szerződések módosítása, rövidítése, hosszabbítása, visszavásárlása, ezek mögött mind matematika van. Ma ezt egy komputer gombnyomásra csinálja. Mi meg akkor kézzel számoltunk, még az értékkövetést is, az indexálást is kézzel számoltuk ki, figyelembe véve a statisztikai adatokat. Hiszen egy évvel idősebb lett a szerződés, a tartam egy évvel rövidebb lett a lejáratig, egy újabb matematikai képletet kell mögé tenni, amit ma komputer csinál, de ezt mi kézzel csináltuk, és ráírtuk az aktára. Minden ügyfélnek volt egy sárga aktája, és a hátoldalán volt, hogy hogyan számoltuk ki, mennyivel növeljük az értékét ennek a biztosításnak, vagy ha visszavásárlás van, akkor hogyan számoljuk a visszavásárlást. És akkor állt össze a számomra, hogy az akták mögött emberek vannak.

**K: Pont ezt szerettem volna kérdezni, hogy noha a komputerizálás nyilván felgyorsította ezt, de számított-e a személyesség? Hogy teljesen mechanikus számítást végeznek, vagy számít az, hogy egy konkrét ember foglalkozik egy másik ember aktájával?**

FI: Nehéz megmondani, hogy hogyan jött ez a hozzáállás, ez a szeretet. Amikor az aktát megkaptuk, én abban a pillanatban láttam az ügyfél nevét, láttam az aláírását, láttam, hogy

milyen magas, milyen testsúlya van. És nézegette az ember, hú, ez a hölgy 1 méter 70 cm és 68 kiló. Hú, ez karcsú. A másiknál 1 méter 50 és 85 kiló, hú, ez hogy nézhet ki. Ez most humorosan hangzik, de az ember látta a lelki szemeivel. És akkor számolgtatt. Akkor megnéztük, hogy mennyi Risikozuschlag, azaz mennyi kockázatot képvisel számunkra ez a személy, hány ezreléket adjunk hozzá vagy vonjunk le, mert mi promillben számítjuk a díjakat. Akkor még nem volt akkora probléma a dohányzás, az később jött be, hanem annak idején a testsúlyra és a vérnyomásra koncentráltunk. A következő lépés az volt, hogy három év után a matematikai osztályon kerestek valakit a kockázatok elbírálásra. Én mondtam, hogy hát, ha nem okoz gondot, szívesen átmennék oda. Akkor számomra pozitívum volt, hogy a kockázatelbírálásnál is még aktákkal dolgoztunk, és ha valami kérdés volt, akkor felhívtuk az ügyfelet és kommunikáltunk vele. És akkor is jött ez az érzés, hogy kapok egy ajánlatot, és azt hogyan bírálom el, amögött is ott voltak ezek az adatok. Ott is emberek voltak az aktában, az ember látta a lelki szemeivel, hogy ki az, hol lakik, mit csinál, mit dolgozik. Nem a fényképét, de a testalkatát lehetett látni, szimbolikusan. És persze ott is átértünk mindent, a régi aktáktól kezdve, hiszen akkor nem gombnyomásra ment, hanem volt egy archívum, ahol praktikusán le volt téve 250 ezer akta, ilyen sárga lap, és külön volt két Archivar. Ha kértünk egy aktát valakiről, akkor felszólt az ember, és az Archivum munkatársa kikereste, és ha nem volt jó napja, akkor rossz helyre tette vissza, és volt arra egy külön személy nálunk, aki három napig kereste azt az aktát, hogy hova lehetett rosszul visszatenni. De ez mind-mind élmény volt. Onnan kerültem az értékesítésre, mondanám azt, hogy már hírnevem volt, tudták, hogy ha velem kommunikálnak, akkor nyitottabb vagyok, kevesebbszer van rossz kedvem, és gyorsabban elintézem a dolgokat. És megkérdezték, hogy átmennék-e az értékesítési osztályra, a hálózat irányítójának. A kolléga, aki akkor a főnököm lett, szimpatikus volt, mondtam, hogy érdekel. De közben én az ügyfelekkel már elég sokat beszéltem. Az Anker Biztosító egy svájci cég volt, Sankt Gallenban van a fő irodájuk – és itt térek vissza az akcentusomra. Akkor alakult ki egy kis schweizerische akcentusom olyan értelemben, hogy a svájciakkal való kommunikálással automatikusan kicsit színeződik az ember német nyelvtudása. És a végén oda jutott a dolog, hogy már nem tudták eldönteni az akcentus alapján, hogy svájci vagyok vagy magyar.

Visszatérve arra, hogy átkerültem az értékesítéshez és az oktatáshoz, mivel akkor már az életbiztosítási terméket értékesítési szempontból, technikai háttér szempontjából én tudtam a legjobban. Hiszen a matematikával, kockázatelbírálással és a kötvényesítéssel 6-7 évet töltöttem el, tehát ott nem volt olyan kérdés, amit nem tudtam volna. Meghívtak időnként előadóként, a végén pedig az egész értékesítési hálózat oktatását rám bízta. Akkor lettem az oktatási osztály vezetője az Ankernál, az egész országra kiterjedően. Bejártam az országot, ami még pluszban azzal járt, hogy az ügyfeleket az ember közvetlenül is megismerte. Egy idő után pedig az életbiztosítás értékesítése hozzám került teljes egészében. Attól kezdve lettem én praktikusán ennek az üzletágnak a cégvezetője, és közben pedig az osztrák MA-BISZ-ban – amit Versicherungsverband-nak hívunk, biztosítási szövetség ugyanúgy, mint itt – az oktatásért felelős tagozatnak lettem az egyik elnökségi tagja.

### **K: Mindezt még roppant fiatalemberként...**

FI: Hát igen, ez a 30-as éveim elején volt. Ehhez párosult az, hogy 75-ben egy Versicherungs aktuárius hölgy jött az Ankerhez dolgozni, aki közben a feleségem lett, és az a mai napig is. Tehát Anker házasság volt, de az Ankernál érdekes módon ezzel kapcsolatban is egy teljesen más gondolkodásmód volt. Mikor mi megesküdtünk, mi voltunk a tizenkettedik házaspár. Elfogadott volt, hogy házaspárok vannak a cégnél, még azt is elviselték, hogy én voltam időnként, legalábbis az irodában, a főnöke a feleségemnek. Úgy főnöke, hogy felettesként tudtam tőle dolgokat kérni vagy mondani, hogy kérem, ezt így és így csináljuk. Munkaidő után azonban megszűnt ez a főnökség, de úgy összességében ez volt. És ami még nagyon jellemző volt, ami engem nagyon formált az itteni életemben is, hogy a munkatársak kb. 60 százalékanak ez volt az első munkahelye, és több mint 50 százaléka már legalább 20 éve ott dolgozott. Tehát egy nagyon stabil gárda volt, és nagyon sokan tanulóként kezdték. Mert amit én itt Magyarországon nagyon hiányoltam, hiányolok, most már nem aktívan, hogy van közművestanuló, van vízvezeték-tanuló, van XY tanuló, de nincs biztosítási szakmai tanuló, mert nemcsak akadémikusok kellene, nemcsak egyetemi végzettségűek kellene egy biztosítási szakmában, hanem elsősorban emberek. Teljesen mindegy, hogy milyen végzettsége van. Ember, akinek helyén van a szíve, és tud az emberekkel kommunikálni. Az összes többi az másodrangú, azt meg lehet tanulni. Ezt látom a saját sorsomon is.

### **Nemcsak egyetemi végzettségűek kellene egy biztosítási szakmában, hanem elsősorban emberek, akiknek helyén van a szíve, és tudnak az emberekkel kommunikálni.**

**K: Ezt úgy is érti, hogy ott, ennél a biztosítónál az oktatás, amelyiknek Ön a vezetője lett, jobban működött, mint itt általában?**

FI: Abszolút. 32 tanuló volt nálunk minden évben. Úgyhogy ha 10-12-en kiváltak, mert a hároméves tanulói időszak befejeződött, akkor újra tízet vettünk fel. Ők általános iskolát végzetek voltak, egy-kettő volt, aki az érettségi után jött hozzánk, de elsősorban 14-15 évesen kezdték el, és az volt a feladatuk, hogy, idézőjelben mondom, a postázótól egészen a kárrendezésig, mindenhol egy fél évet el kellett tölteniük.

### **K: Az egész folyamatot kellett látniuk.**

FI: Abszolút. Úgy, hogy három napot az Ankernál kellett dolgozniuk, és két napot iskolában voltak. A Berufsschulung, tehát duál képzésben kötelező volt nekik három évig két napot hetente iskolába járni, ahol könyvvitelt, számvitelt, mindent tanultak rendesen, tehát a közgazdasági oktatás ment, és mellette tanulók voltak nálunk. Az elején ők hozták az aktákat ide-oda, de később egyszerűbb munkákat is rájuk bízott az ember, és aztán akik okosabbak voltak, vagy a második-harmadik évfolyamban már be tudtak kapcsolódni a napi folyamatokba is. És ez nagyon értékes volt, mert a legtöbb biztosítónál jó, ha van egy vezérigazgató, van egy igazgatóság, van négy-öt osztályvezető, meg egy-két aktuárius, meg

főkönyvelő, az összes többi munka elsősorban annak idején adminisztratív volt. És ma is még. És oda kellene az emberek.

**K: Ez a menedzsment szemlélet mennyire volt általános akkoriban Ausztriában? Vagy mennyire volt kirívó az Anker gyakorlata ebből a szempontból is, meg egyáltalán, amit korábban elmesélt, hogy az ügyfélközeliség, ami egyrészt adódott a technológia akkori állásából is, de mégis úgy festette le, mint amelyik a biztosító céget magát is jellemzi. Egyáltalán, azon a piacon az Ankernak mik voltak a sajátosságai az ottani mezőnyben?**

FI: Szabadna úgy mondani, hogy az osztrák piacon, és most beszélünk a 70-80-as évekről, ez természetes volt. Mindegyik biztosítónál. Mert a biztosítók ebben garantálva látták az utánpótlást az adminisztratív és az értékesítési vonalon egyaránt. Mert akinek megvolt a vénája, kijött belőle ezalatt a három év alatt, az megkapta a sanszot arra, hogy mehetett értékesíteni. És ma is még élő, sikeres munkatársak vannak az akkori generációból, akik tanulóként kezdtek el. Tehát ez a szakmára volt jellemző. Itt mondanám el azt, hogy az Anker az első három között volt az arányaihoz képest. Tehát mi annak idején voltunk kb. 300-an az értékesítéssel együtt, és volt 10 százalék tanuló. A másik cégnél, ahol voltak 2000-en, ott nem 200 tanuló volt, csak 100. Tehát arányában mi az első három közé tartoztunk, és a biztosítási szövetség a tanulók képzését is kézben tartotta. Külön tankönyvet csináltunk nekik, külön foglalkoztunk velük, és például én évente kétszer 30 fiatalal elmentem két napra valahova kicsit sportolni, kicsit tanulni, kicsit kirándulni. Tehát egy összeforrt családdá váltunk, és ezekből lettek a későbbiek folyamán a hűséges munkatársak, hiszen az egész céget ismerték már. Merem mondani, hogy a Helvetia Anker akkori időszakából, amikor én voltam felelős értük, legalább 15-en vannak még, akik annak idején tanulók voltak nálunk, persze nyugdíjazás előtt most már lassan. Ezt onnan tudom, hogy vannak összejevetelek, mert a feleségemnek is ez volt az első és az utolsó munkahelye, közben 38 év telt el, ha ők találkoznak, akkor mindig kapok visszajelzést, hogy üdvözlnek, meg hogy vagyok? Tehát direkt nincs kommunikáció, de ha az utcán találkozunk, vagy ha például ismerősökkel Bécsben kicsit körbejárjuk, és az Anker órához vezetem őket, mutatom, hogy mit jelentenek ezek a szimbólumok a bécsi Anker órában, ami a Hohe Markton van. Ez egy zenélő óra, nagyobb, mint egy ember, 2 méter 70 centisek a figurák Bécs történetéből. Ha kijön a házból valamelyik munkatárs, üdvözlő á, Filvig úr, tehát megvan tényleg a kontakt. Visszatérve. Jött a rendszerváltás, és a szakmabeliek a szövetségen keresztül akkor már tudták, hogy én az Ankernél vagyok, mert az emberek ismerték egymást. Azt mondanám, hogy annak idején a biztosítók relatív versenytársak voltak. És ez a versenytársi kapcsolat részben baráti alapon is működött. Nagyon sok fórumon találkoztunk, és tudták, hogy én tudok magyarul, nem volt nehéz megtudniuk. És akkor megkeresett a Wiener Allianz, a nagy német Allianz leányvállalata, de csak 50 százalékos tulajdona volt a Wiener Allianzban, a másik 50 százalék a Generalié volt. Az akkori vezérigazgató kérdezte, vállalnám-e, hogy Magyarországra menjek céget alapítani. Én, hát persze, akkor már 18 éve a biztosítási szakmában voltam, és ami szerintem ma is érvényes, csak kevesen beszélnek erről, a biztosítás legszebb szakmák

közé tartozik. Alapfilozófiám lett, ma is többször mondom még, mindegyik biztosítócég kiindulópontja az, hogy tisztességes és rendes. Amiért az egyik cég jobb vagy rosszabb, az nem a biztosítás alapelvei miatt, hanem egyértelműen a menedzsment miatt.

**K: És a körülmények mennyire játszanak ebben szerepet? Most konkrétan gondolok itt arra, hogy nem tudom, milyennek tűnt Ausztriából nézve a rendszerváltás meg ez az egész átmenetiség, és nyilván merész gondolat is biztosítási céget alapítani. Az Ön személyes perspektívájából hogyan nézett ki ez az egész?**

FI: Hát úgy, hogy van egy sansz. Az ember eddig mindig direkt, indirekt kritizált, miért nem így csináljuk, miért nem úgy csináljuk, és mi lenne akkor, ha én ezt csinálnám, hiszen ez minden foglalkozásban megvan. Egy filmrendező is, ha lát egy másik filmet, ha nem is kritizálja, meg elismeri, mondja, hogy ezt egy kicsit másképpen csinálnám, ugyanúgy, mint egy kőműves másképpen, vagy egy vízvezeték-szerelő másképpen csinálja. Elég csak öt profit egymás után odaengedni, mindenki az előzőt szidja, hogy ha két centivel arrébb tette volna, mennyivel könnyebb lett volna. És egyszer csak megkapja az ember a sanszot, hogy csináljal te egyet. Egyikünknek se volt fogalma, hogy igazából hogy kell csinálni, hanem csak a tapasztalatunk és tudásunk volt meg, hogy mi eddig mit csináltunk, és hogy csinálnánk másképpen. És akkor így indultam el, praktikusán, vissza Magyarországra felé, 89-ben, úgy, hogy minden hét elején vízumot kellett kérnem, és fényképet leadnom, mert akkor még vízum kellett nekem is, és a határon lepecsételték. Az életbiztosítással kezdtük, logikusan, mert ezen a területen volt tapasztalatom.

**K: Melyik évben alapították a Providenciát?**

FI. 1989 végén kezdtük el.

**K: Ez hosszú folyamat volt?**

FI: Hát nem annyira, mert akkor még kicsit egyszerűbb volt az alapítás, aminek talán volt előnye is, meg hátránya is. Egyszerűbb volt az alapítás, mert a Felügyeletnek se volt meg az a nagy tapasztalata, Dr. Ébli Éva asszony nyitott volt, és természetesen támogatta, akkor nem volt sok alapítás. Akkor praktikusán négy biztosítótársaság volt, az Állami Biztosító, a Hungária, a Garancia, a negyedik utasbiztosító volt, az Atlasz. Tehát ez a négy biztosító volt, de ezek is önmagukból váltak ki, és ami az első pillanatban szokatlan volt nekem, de később megszoktam, hogy mindegyik munkatárs egyrészt tegeződik egymással, másrészt mikor találkoznak, átölelik egymást és pusztat adnak egymásnak, a férfiak nem, de a férfiak és a hölgyek igen. Ez nálunk Ausztriában kicsit távolságtartóbb volt, tegeződés nálunk nem annyira volt, de ez nem jelenti azt, hogy az ember a másikat nem tiszteli, hanem ez egy olyan társadalmi forma volt. Amikor az első MABISZ-ülés volt, és én voltam az első idegen közöttük, csak úgy néztem, mert mindenki, szervusz, szervusz... hát persze, mind a négy igazgató majdnem egy szobában ült korábban. Uzonyi úr mindig külön ült, mert ő mindig kicsit más volt. De valójában mindenki ismert mindenkit. Visszatérve erre a szituációra, eljöttünk Magyarországra, a háttérben

doktor Baumgartner, az akkori vezérigazgató, egy vizionárius ember volt az Allianzól, ő volt az egyik alapító. A másik Princz Gábor, és azon keresztül a Posta. Tehát én és ezek a cégek, a Magyar Posta, a Postabank és a Wiener Allianz, ők voltak a tulajdonosai a Providenciának. Se a Postának, se a Postabanknak nem volt fogalma a biztosításról, csak hogy úgy gondolták, hogy pénzügyileg ez jó lesz. A Wiener Allianznak pedig nem volt fogalma a magyar helyzetről.

#### K. Szerencsére.

FI: Szerencsés találkozás volt, mert azt csinálhattunk, amit akartunk. Egyik felé azt magyaráztuk, hogy ez azért, mert biztosítási téma, a másik felé, hogy azért, mert magyar téma.

#### K. Mi volt egyébként az Ön konkrét szerepe és feladata ebben a folyamatban?

FI: Alapjában, mint vezérigazgató-helyettesnek meg kellett szervezni az egész értékesítést és fölépíteni az életbiztosítást, mert azzal kezdtünk. Két kollégám volt még, akiket kaptunk. Egyik ugyancsak egy osztrák kolléga volt, ő területi igazgató volt Stájerországban, egy mérnökember, mérnöki specifikációval a vagyonszerzési részre, meg a számviteli résznek egy kisebb részét vezette, és kaptunk ajándékba még egy kollégát, akit a Postabank delegált nekünk, dr. Gergely Károlyt, aki később a Fundamenta vezérigazgatója lett. Károly nem a biztosítási oldalról jött, hanem jogász volt, de nekünk az volt az ő fő értéke, hogy ismerte a magyar viszonyokat, és kapcsolati tőkével rendelkezett. És akkor elkezdtünk egy nagy teremben céget alapítani, a Visegrádi úton a korábbi Medimpex székházban egy kb. 150 négyzetméteres irodában, asztal, minden nélkül.

#### K: Hogy életbiztosítással kezdjenek, az egyértelmű volt? Milyen megfontolások voltak emögött, és milyen félelmek?

FI: Megfontolás az volt, hogy én az életbiztosításhoz és az értékesítéshez érttem. És a megfontolás mögött az is állt, hogy láttuk, a magyar életbiztosítási piacon szűk volt a kínálat. Hiszen az Állami Biztosítónak az akkori életbiztosítási része nem olyan volt, mint ami annak idején Nyugat-Európában már létezett, ez a tőkeképző, nagyobb összegű, hanem inkább családi biztosítás, kicsit nyugdíjkiegészítés, tehát alacsonyabb szinten volt. Ami az akkori szinten érthető volt, hiszen akkor egy átlagfizetés egy adminisztratív munkakörben kb. 30 és 40 ezer Ft között volt. Ez a mai értelemben még egy havi díjnak se felelne meg! Azt mondtuk, hogy az életbiztosítás olyan biztosítási ágazat, ahol kárrendezési szempontból relatív kevés visszaélés lehet, mert vagy fizet, vagy nem fizet, a biztosított vagy meghal, vagy életben marad. És azért csálni, hogy meghaljak, nehezen megy. Ezt megpróbáltuk statisztikailag elemezni, annak idején elég jók voltak a statisztikák. Azzal, hogy az átlagéletkor a 90-es években 10 évvel alacsonyabb volt, mint például ma, az akkori biztosítási díj drágább volt, mert a halálozási kockázat nagyobb volt, hogy hamarabb meghal, mint ma. És ebből kifolyólag a tarifálás egyrészt drágább volt a tiszta matematikai számításal, de ugyanabban a pillanatban sokkal olcsóbb lett a technikai kamatok miatt. Mi most egy olyan időszakról beszélünk, amikor a banki kamatok, hitelkamatok 33-36 százalék között voltak, infláció is hasonló nagyságú volt, ugyanakkor a hozamok

a bankoknál is 20-25 százalékos szinten voltak. A technikai kamatot, ami a nyereségrészesedést jelenti, kénytelenek voltunk 7 százalékban megállapítani. Ez azt jelentette, hogy ha egy forintot nem keresünk, akkor is biztos, hogy 7 százalékkal többet fizetünk ki az ügyfélnek, mint amit tőle megkaptunk. Mi, ha befektetjük, akkor 25 százalékot kapunk, abból levonjuk a 7 százalékot, marad 18, és annak a 80 százalékát odaadjuk nyereségnek. Tehát volt benne egy ilyen játéktér. A stratégia az volt, hogy csak így tudtunk versenyképesek lenni a piacon. És ebből kifolyólag ilyen szerződések kötődtek akkor, 15-20-25 évre, amiről úgy gondoljuk, hogy egy ideig megterhelte a biztosítót, de ennek a stratégiája az volt, hogy mikor elindulnak a kamatok visszafelé, egy új termékcsoporttal ezeket kiváltjuk. Úgy, hogy nem lesz veszteséges, mert ameddig a 7 százalékot tudtuk garantálni, azt adjuk neki, de ezt az összeget átvisszük egy újabbra, ahol egy modernebb, talán egy attraktívabb szerződése lesz. De ahogy elkerültem a Providenciától két évvel később, ez már nem az én reszortom maradt, de ez volt a stratégia.

### Az Állami Biztosítónak az akkori életbiztosítási része nem olyan volt, mint ami annak idején Nyugat-Európában már létezett.

K: Még egy pillanatra visszatérve, mondta, hogy ezen a területen kevesebb az esélye a visszaélésnek. Ez azt jelenti, hogy úgy ítélték meg, hogy máshol ingoványos volt a piac?

FI: Nem, de nem tudtuk pontosan. Nem volt igazából statisztika. Induljunk ki a kötelező gépjármű-biztosításból. Addig egy helyen volt, és mindegy, hogy ki kit üt el, egy helyen fizettek. Ez az egyik. A másik pedig, hogy a károkról nem volt statisztikai adatunk, ami alapján be tudtuk volna lőni a díjakat. Hiszen a lakossági biztosítás maradt az Állami Biztosítónál, az ipari meg ment a Hungáriához. Nem tudtuk pontosan ezeket a mérlegeket elemezni, hiszen akkor Magyarországon a viszontbiztosítás relatíve egy kézben volt, a Hungárián keresztül ment, és ott se volt egyértelműen tiszta, hogy az állami cégek vagyoni kárait ki finanszírozza, a biztosító vagy az állam ad be pénzt.

#### K. Zavaros volt?

FI: Nem is zavaros, nem volt tiszta. A zavarosság talán akkor alakul ki, ha akarattal történik, de ez úgy... mindegy volt. Leég egy gyár, hát majd az állam újraépíti. A biztosító meg ad valamit. A gyár is és a biztosító is állami kézben volt, tehát mindegy volt, hogy ki fizeti. Ezért nem indultunk ezen a területen.

#### K: Mondana pár szót erről a kezdeti gárdáról, akikkel végül is gründolták a céget?

FI: Igen, doktor Meyer René volt a területi igazgató, mérnökemberként nem bohém értékesítési ember volt, hanem technikus. Mindent leírt, amit megbeszélünk. Nekem meg valamit leírni, az horror, nem azért, hogy később ne emlékezsek rá, hanem főleg, mert ha azt mondtam, akkor azt mondtam, akkor az él tíz év múlva is. Ő meg mindent följegyzett pontosan, neki kellett is, mert neki tolmácsolták, nem tudott magyarul, ezért fölírta magának. De ez nekünk segített abban, hogy vissza tudtunk nézni dolgokat később. Doktor Gergely Károly pedig a jogi

dolgokat, és a kapcsolatokat hozta. Kezdtük felépíteni az életbiztosítást és a termékértékesítést, ezért 89 szeptember végén vagy október elején feladtam a Népszabadságban, akkor még volt ilyen napilap, egy hirdetést, hogy egy osztrák biztosító keres munkatársakat Magyarországon. Egy normálisnál kicsit nagyobb apróhirdetést.

**K: Egyébként ez az ötlet, hogy szakmán kívülről keressenek embereket, honnan eredt?**

FI: Hát ezt most már nehéz megmondani, de bennem volt az a félelem, hogy nem akarok régi biztosítósokkal dolgozni. Ha egy új cég alakul, akkor legyenek új emberek. Nekünk van egy kultúránk, van egy elképzelésem, nekem ne jöjjön azzal valaki, hogy ezt ott így csináltuk, meg úgy csináltuk! Az legyen a mi kockázatunk. Na most erre a feladott hirdetésre, ami azt hiszem, egy hétvégén jelent meg, szombaton is, meg azt hiszem, vasárnap is, csütörtökig 1200 levél érkezett vissza. Akkor még nem volt e-mail meg SMS, 1200-an jelentkeztek. Meyer René asszisztense, Sisák Ilona, aki jelenleg a Signal Iduna biztosító vezérigazgató-helyettese, segített fordítani. Közben felvettem én is egy titkárnőt, aki abban segített, hogy értesítsük a jelentkezőket, hogy jöjjenek be. És utána másfél hónapig, naponta tíz-tizenkét óráig hallgattam meg az embereket, olyan félórás vagy 10-20 perces ütemekben, és mindegyikről kis cetlit csináltam magamnak. Akkor megismertem az országot újra, hogy mi történik itt, és hogy ki miért jönne. És ebből az első toborzásból sikerült kb. 250-300 munkatársat felvenni. Nagyon sok idős is jelentkezett, akiket elküldtek, mert tönkrement a cég stb. Számomra a fő kritériumom, és ezt bevallom őszintén, utólag nézve talán nem szép, az első benyomás volt. Teljesen mindegy volt, hogy van öltözve, hány diplomája volt, nem érdekelt. Ma se érdekel. Ha mosoly volt az arcán, nyíltan tudott nézni, nyíltan tudott beszélni, akkor már föl volt véve. Azt mondtuk neki, hogy majd értesítjük, de már oda volt írva nekem az a jel, hogy azonnal hozzuk vissza! És ma is az a véleményem, és ezt hiányolom egy kicsit, hogy túl fontos, hogy milyen iskolai végzettsége van. Az szükséges. Mert egy általános intelligenciára, tudásra szükség van. A szakmai tudást megkapja tőlünk. Minden héten két este, amikor már vége volt a munkának, 25-30-an bent voltunk az irodában egy nagy helyiségben, este 4-től 7-ig oktatást tartottam az életbiztosítás alapjairól, számításáról meg az egész témáról, ami aztán kibővült, amikor már értékesítés is volt, előadások, oktatások voltak különböző helyeken. És akkor még a Postát nem vontuk be ebbe a folyamatba, de azt terveztük, hogy ha kicsit stabil a helyzetünk, és tudjuk a dolgokat rendszeresen csinálni, akkor a Posta is részese lesz az értékesítési folyamatnak.

**K: Ezek a képzések Bécsben folytak? Valamelyik forrásom ezt állította...**

FI: Nem, én Bécsben az oktatásért is felelős voltam, de az első képzések itt Budapesten voltak, a nagy irodánkban. És amikor láttuk, hogy kicsit motiválni kell a csapatot, akkor egyszerűen kimentünk Bécsbe, és ott is volt oktatás. De az oktatás fő része városnézés volt, meg kicsit prezentáció az anyacégünknek, az Allianznak. Lehet, hogy Sankt Wolfgangban, a Salzburg melletti külön oktatási központban is voltunk. Igazából próbáltuk úgy beosztani, hogy motiváció is legyen, meg szakmai tudás is. Tehát ez így elindult. Az elején kicsit szűk keresztmetszet volt a számítástechnika, mert hiszen akkor már elkezdődött a számítástech-

nika korszaka, úgy, hogy én még annak idején a csomagtartóban, ruhák közé becsomagolva hoztam be faxot Magyarországra, mert akkor még nyilvánosan nem lehetett faxot kapni. Most 1989. szeptember-októerről beszélek. Később aztán egyik óráról a másikra minden kinyílt. Az a cég közben tönkre is ment, ami legnagyobb piaci szereplőként komputereket, faxokat, PC-keket kezdett forgalmazni. Akkor elkezdtünk növekedni, közben elkezdtük kiépíteni a saját informatikai rendszerünket, természetesen háttértámogatással Bécsből, onnan jártak ide rendszeresen, mi pedig az elején Bécsen keresztül kommunikáltunk, és hetente kétszer-háromszor ment ki valaki a kötvényeket elhozni, meg ide-oda vinni az adatokat. De ezek feldolgozása már itt történt nálunk.

**K: És továbbra is elég szabad kezet kaptak itt az irányításban? Az anyacéggel milyen volt a viszony?**

FI: Igen, teljesen. Nagyon jó cég volt. Egyet nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy valószínűleg én ezt csak feltételesen mondom, az összes akkoriban alakuló biztosító tulajdonosai elsőnek itt Magyarországon alapítottak biztosítót. Az akkori generáció, az akkori vezetés otthon, Németországban, Ausztriában, Franciaországban vagy Hollandiában a magyar viszonyokat nem annyira ismerte, de ők voltak – idézőjelben mondom – az apáink, és mi voltunk a gyerekek.

**K: Egyébként miért volt az, hogy először itt alapítottak biztosítót?**

FI: Mert Magyarországnak annak idején nagyon jó híre volt Nyugat-Európában. Egyrészt társadalmilag nagyon jó híre volt, hogy egy szabadabb ország a szocialista országok között, másrészt a magyarok természete, és harmadrészt a politikai elit Magyarországon, inkluzíve Kádár elfogadott volt. Nem volt konfliktus. Magyarország volt az első, aki kiengedte a kelet-németeket, vagyis leverte a vasfüggönyt. Nem szóltak semmit, de előre tudták, hogy kimennek Ausztriába azok, akik itt voltak a Páneurópai Unió, a pikniken. Később jöttek a csehek, mikor kihirdették, hogy kinyitják a határokat, kiengedik azokat a DDR-eseket, akik akkor a követségen voltak, de a magyarok közben ezt már megtették. Én ezt átéltem a határon, és megmondom őszintén, egy kicsit könnyeztem. Jöttem befelé, és a Trabantosok eljutottak a határig, kiugrottak az autóból, és megpuszították a határőröket, akik mosolyogtak, még most is bennem van ez az érzés, mosolyogva egymás nyakában sírva mentek kifelé. Ez olyan élmény volt az életemben, amit sok embernek át kellett volna élnie.

**K: Egyébként a társadalomról, a magyarokról milyen kép élt Nyugaton és a szakmában?**

FI: Pozitív.

**K. De milyen tulajdonságokkal írható ez le?**

FI: Nyitott, barátságos emberek, és nem véletlen, hogy annak idején az osztrák biztosító-szövetség és az akkori vezérigazgatók elsőnek a magyar szövetséget hívták meg, támogatták, látogatták, tehát nagyon jó viszony volt. Szakmailag nem vitatkoztak. Mindegyik büszke volt, hogy van már egy „gyerekekünk” Magyarországon, és ezért, és ez a mai világban talán

nem hangzik jól, nem a profit volt az első. Persze, legyen majd valamikor, de csináljátok, növekedjétek. És ha hibát csináltunk, mert olyan is volt biztos, hát jó, ez otthon is megtörténik mindenkivel. Probléma akkor kezdődött el, mikor ez a generáció, az alapító generáció vezetői nyugdíjba mentek, vagy már nem voltak felelősek a területért. És az új menedzsment azzal akart tündökölni, igen, most már profit kell, most ilyen szigor, olyan szigor, és idegen embereket hozunk be a vezetésbe stb.

## Nem véletlen, hogy annak idején az osztrák biztosítósövetség és az akkori vezérigazgatók elsőnek a magyar szövetséget hívták meg, támogatták, nagyon jó viszony volt.

### K: Az mit jelent?

FI: Hát valamilyen másik országból hozunk be valakit felügyelőnek. Tehát azok az alapító atyák nincsenek már. És ezért a tolerancia is más lett. Egyik-másik kollégánk itt ezt nem jól kezelte, amikor még a tolerancia benne volt a dolgokban. De ezt mindegyik társaságnál ki lehetett bírni, hiszen a magyar biztosítási piac, és ez az egyik problémánk ma is, amikor a magyar cégek már eredményt hoznak, hogy az itteni cégek az anyacég mérlegében csak elenyészően kis részesedést képviselnek. Hiszen, ha most a Signal Idunáról beszélek, az éves bevétel 6 milliárd euró díjbevétel. Ez szorozva 320-szal. Tehát egyedül több mint a duplája majdnem az egész magyar piacnak, vagy ha megnézem a vagyonkezelését, 63 milliárd eurót kezel a Signal Iduna, de ez csak egy társaság. Az Allianznál ehhez hozzá lehet egy 0-t tenni, Münchenben, vagy kettőt. Ezért mondom, hogy ha egy kicsit itt veszteséges a magyar cég, az nem oszt nem szoroz. De van egy társaságunk, jól néz ki és kedveljük. Ez volt a filozófia.

### K: Említette azt is, hogy a már megalakult cégeknek a gárdája atyáskodott például a Providencia alapításakor, ha jól értettem. A hazai szakemberekre gondoltok. Milyen volt a viszony ezekkel a társaságokkal?

FI: Ez változó volt. A társaságok inkább azt nézték, hogy kik vannak mögötte, milyen emberek. Tehát mi, akik itt dolgoztunk. És ha szimpatikusak voltunk nekik, akkor tudtak velünk dolgozni. Ugyanakkor mi, a mi alatt most nemcsak a Providenciáról beszélek, hoztunk újabb termékeket, ami arra ösztönözte őket is, hogy ők is új termékekkel jöjjenek ki. Tehát szerintem ők nem láttak minket ellenségnek, hanem akkori értelemben versenytársnak. És még az első pillanatban nem érezték a konkurenciát olyan nagyra. Az később lett, amikor a brókercégek elkezdtek itt megalakulni. A bejövő brókercégek, gondolok az OVB-re, MBI-re, Brokernetre, és a hasonlóakra. Azoknál inkább nagyobb gondot okozott a versenytársi piac. Az, hogy egyik-másik versenytársunk próbálkozott olyan termékekkel, ami látszatra nagyon jól nézett ki és attraktív volt, de hosszú távon nem biztos, hogy előnyös volt, az minket olyan értelemben bosszantott, hogy rá voltunk kényszerülve a piaci alkal-

mazkodásra. Tehát ha divat ma a piros színt diktálja, akkor az én bézs, visszafogott színeimmel nem tudok mit kezdeni. Nekem is viselnem kell, annak ellenére, hogy a piros szín nem áll jól, a másik, hogy ezeknél a divatváltozásoknál, a női divatnál is lehet látni, hogy mikor vette a kabátot. A mintája alapján, vagy a szín alapján. És ezeknél a termékeknél is úgy volt, hogy elvitték az egész életbiztosítási piacot egy olyan irányba, ami nem erről szól.

### K: Ez azt jelenti, hogy szakmaiatlan döntések születtek egyebütt, és az a többi társaságot is kényszerpályára helyezte? Kisebb kényszerkerülőkre adott esetben?

FI: Igen. És itt mondanék egy példát. Hitvallásom, hogy az életbiztosítás az egyik legszebb szakma, mert az emberek életével foglalkozik. Mert az életbiztosítás lényege az, hogy gondoskodásról beszélünk, egy felelős ember, aki gondoskodik, igazából nem más, mint az, hogy képes szeretni és szeretetet adni. És ez egy menedzsment fórumon talán nem jól hangzik, de a gondoskodás nem másról szól, mint szeretetről. Ha én magamról gondoskodom, nem csak azt jelenti, hogy én magamat annyira szeretem, hanem hogy annyira szeretem az összes körülöttem élő, hogy nem leszek teher nekik, ha velem valami történik. Tehát azért gondoskodom az én életemben bekövetkező eseményekről, hogy ne terheljem meg a gyerekeimet, az élettársamat, a feleségemet vagy a szüleimet. Tehát aki gondoskodik, annál a szeretet jele a gondoskodás. Mindegy, hogy ki mit mond, aki már látott újszülött gyereket, az tudja, mindenhogy kinéz, csak nem szépen az első pillanatban, nyálkásan, kicsit véresen. Mikor aztán letisztítják, akkor az ember felismeri a vonásait, akkor az a világ legszebb gyereke a nagy szemével. És abban a pillanatban, mikor ez az érzélem megvan, hú, ez az én életemnek egy újabb része, nem az az első gondolat persze, nem úgy értem, hogy ott azonnal, de mikor hazafelé megyek, már föl kellene hívnom a biztosítási embert, hogy szeretnék a most született kislányomra vagy fiamra egy biztosítást kötni, hogy ha valami történik velem vagy a mamájával vagy vele, akkor legyen, aki gondoskodik róla. Nem? Az most sokkal fontosabb, hogy veszünk egy hétszemélyes autót állami támogatással, fontos hogy a felnik meg a gumik hogyan nézzenek ki, és kiadunk érte egy vagyont. A casco biztosításért, ha bele tetszik gondolni, több százezer forintot kiadunk egy évben, és a saját gyerekemért nem vagyok hajlandó „casco biztosítást” kötni, mondjuk havi 5 vagy 10 ezer forintért. Nekem ez volt annak idején a fő problémám. Hogy a csudában van az, hogy a jelenlegi életbiztosításoknak nagy része ma arról szól, hogy nyereséges legyen és hozamot hozzon. Kérdezem én, hogy mit érek el vele, ha közben megrokkanak, és nincs tovább, akkor hogy fizessem tovább? Vagy ha haláleset történik, annyi hozamot hoz, amennyit befizettem. De az alapcél, hogy az első naptól kezdve, ha velem valami történik, teljes fedezetet nyújtson a családnak, az nincs kielégítve. Pro forma persze ki van, van benne egy Mickey Mouse nagyságrendű biztosítás pár százezer forintról, de ma négy felnit nem kap 400 ezer Ft-ért, ha olyat akar az új autóra. És ott van a gyerek, ott van az édesanyja,

hogyan neveli fel? Alapvetően elment ez az egész dolog a profitorientáltság irányába, befektetési alapok meg mit tudom én. Egyiknek semmi köze nincs a másikhoz.

## Mert az életbiztosítás lényege az, hogy gondoskodásról beszélünk, aki gondoskodik, igazából nem más, mint az, hogy képes szeretni és szeretetet adni.

**K: Ez azt is jelenti, hogy a biztosítókat a társadalmi adottság efelé terelte, vagy pedig az egésznek ilyen a kultúrája, és ez vissza is hat?**

FI: A biztosítók terelték a társadalmat ebbe az irányba.

**K: A biztosítók a felelősség ebben?**

FI: Abszolút. Ausztriában is van unit linked, befektetéshez kötött életbiztosítás, de összességében egy töredéke a normális életbiztosításnak. Ma meg nálunk egyetlen társaság van, amely hű maradt önmagához, természetesen egy osztrák biztosító, a Grawe. Az nem foglalkozik a befektetési biztosítással!

**K: Majd nyilván visszatérünk, de szeretnék még erről kérdezni. Egyéb tényezők esetleg közrejátszottak-e ebben? Adott interjút, tartott előadást olyan témában, hogy milyen tényezők befolyásolják még a piacot. Gondolok itt a globalizációra, de ugyanúgy a magyar szabályozásra. Kíváncsi lennék, amit most elmesélt, ezek a tényezők hogyan viszonyulnak hozzá?**

FI: Két dolog van, ami engem annak idején irritált és ma is irritál. Egyik az, ez az én véleményem és képviselem is, hogy a biztosítók nem voltak képesek komolyan vett szakmai párbeszédet folytatni a mindenkori kormányokkal, teljesen mindegy, hogy ki volt kormányon, hogy a biztosítási piac nem egy játéktér. Másrészt, miközben a biztosítás Magyarország második legnagyobb pénzügyi befektetői szektora, egyik kormány sem foglalkozott a biztosítókkal igazából hosszú távon, kiszámítható módon és tanácsadói szinten.

**K: Ezek szerint a politika sem volt nyitott?**

FI: Igen, ezt mondom, mi szerettünk volna párbeszédet, csak nem voltunk rá képesek. Lehet, hogy képesek lettünk volna, ha lett volna fogadóképesség vagy készség.

**K: Számított egyáltalán, amennyi átment, hogy mit mondtak például a társadalombiztosításról?**

FI: Nagyon sokat nem számított. És ez nekem az egyik nagy fájdalom. Évtizedek óta beszélünk a nyugdíj problémáról. Bevezették a magánnyugdíjat, aztán eltörölték, csináltunk mást, most van adókedvezmény rá. Most csinálunk egy állami nyugdíjrendszert, ami más alapon nyugszik. Egy 20-25 éves fiatalalapot vagy egy családalapítót hogyan tudok meggyőzni ma arról, hogy kezdjél el spórolni a jövődre, mert 45 év múlva nyugdíjas

leszel, és nem fog elég pénz a rendelkezésedre állni. Erre szemembe nevet, hogy hát addig még hússzor megváltoztatják a törvényt. Ez a legkárosabb. A kiszámíthatóságnak kellene jellemeznie az életbiztosításokat, ami nem teljesen adott. És különösen egy olyan időszakban, amikor a hozamok, a kamatok ott vannak, ahol vannak, ez az egyik oldal. A másik pedig, hogy a tőzsde úgy ingadozik, mint a szélfújásban a tenger. Tehát aki rossz időben száll be, az kapásból többet veszít, mint amennyit valamikor egyszer nyerni fog. Abban a hiszemben, hogy nyerni fog. Tehát az én véleményem szerint nem lett volna szabad ezt erősen forszírozni, a másik, hogy a társadalomnak hosszú távú céljainak kell lenni, amit a politikának követnie kell. Az életbiztosítás, ahogy mondtam és ahogy a szakmai életem is kezdődött, matematikán alapul. Pontosan tudható, hogy 2035-ben hány 65 éves hölgy és úr lesz. Ma az lenne a feladat, a cölöpöket úgy levern, hogy arra építhessen ez a generáció.

**K: Paradox módon, amikor még viszonylag szabályozatlan volt a terület, kicsit visszatérve a 90-es évek elejére, akkor volt benne több lehetőség és fantázia, és bizonyos értelemben nagyobb biztonságérzet, akár egy cég számára is?**

FI: Igen, de ha szabad mondanom, ez picit csalóka lehetett. Mi hittünk ebben. Meggyőződésem, hogy életbiztosítást 20 év tartamnál rövidebbre megkötni egy 30-40 évesnek nincs értelme. Ez egy hosszú távú folyamat, és minél hosszabb távon fizetem, annál kisebb a rendszeres befizetésem, hogy a célt elérjem. És időnként korrigálni kell ezt a célt az inflációs változással! Én hittem ebben, és mi is 20-30 éves tartamú szerződésekkel kezdtük. Ez az egyik. A másik, ami nagyban hozzájárult a sikereinkhez, az, hogy a társadalom hitt ebben. Ha szabad azt mondani, a 90-es évek első éveiben itt mindenki azt hitte, hogy holnapután Ausztria lesz. Itt mindenki bizakodó volt, mindenkinek volt tartaléka érdekes módon. Ha nem is sok, de egy kis tartaléka volt mindenkinek. Ma alig van valakinek tartaléka, átlagban. Mert magas a koncentráció, látjuk pontosan, hogy a lakosság 10-15 százalékának a kezében van Magyarország vagyona, az összes többi olyan vagyon, hogy a szülők vagy valamikor ők nehezen építettek egy házat vagy vettek egy lakást. De igazából a vagyon, ami mozgatható, és ha holnap valami történik, le kell tenni az asztalra 100-200-500 ezer Ft-ot, az az átlag magyarnak nem sikerül. És arról nem is beszélek, hogy egy fiatal önmaga erejéből ma nem tud építeni egy házat. Ezért mondom, hogy egyrészt a hit, másrészt a matematikai kiszámíthatóság vitte előre az életbiztosítást nagyon sokáig, a 90-es évek második felének a végén, majdhogyan nem 96-97-ig. Ebben hittünk. És a társadalom is hitt benne.

## Meggyőződésem, hogy életbiztosítást 20 év tartamnál rövidebbre megkötni egy 30-40 évesnek nincs értelme.

**K: Kicsit még térjünk vissza a Providenciára. Meséljen pár szót a vezetőgárdáról, annak a változásairól, illetve az Ön karrierjéről a cégen belül, hogy milyen tisztségeket töltött be.**



FI: Mint említettem, két kollégámmal közösen indítottuk el ezt a céget, úgy, hogy Gergely úr az adminisztratív háttérrel, az engedélyeztetést intézte, és a kapcsolati tőkét ápolta, Meyer René úr volt az, aki a technikát és a kommunikációt vitte az anyacégünkkel Bécsben elsősorban, én személy szerint pedig az egész értékesítés, a személy- és az életbiztosítás üzletágért voltam felelős. Tehát A-tól Z-ig a felelősség, hogy kit veszünk fel, mennyiért vesszük fel, milyen jutalékrendszerek legyenek, milyenek legyenek a termékek, milyen marketing dolgokat csináljunk, mi legyen a reklámunk, tehát ezekért a folyamatokért voltam ott felelős. És ez így hármásban nagyjából jól funkcionált, mert kiegészítettük egymást, és nem kellett azt figyelni, hogy a másik mit csinál, hanem önállóan tudtunk hárman dolgozni, és a végén mindig jól funkcionált a piramis. Mi hárman nem karrierünknek tekintettük, hogy most ezt csináljuk, hanem napi rutinná vált. Jó szereposztás volt. Tehát Gergely úr volt felelős a jogi dolgokért, az engedélyeztetésekért és a külső kapcsolati tőkéért, Meyer René úr volt az, aki a bécsi anyacéggel való kapcsolatot tartotta, és ha kellett valamit investálnunk, szervezni, azért ő volt a felelős, míg én az életbiztosításért és az egész értékesítésért viseltem a felelősséget. Olyan értelemben, hogy meg kellett határoznom a termékeket, megszerkeszteni, matematikussal ezt átbeszélni, és a jutalékrendszert kidolgozni, amit az elején osztrák mintára kezeltünk, lefordítva magyarra, Gergely úr magyarosította a magyar jogszabályokhoz alkalmazkodva. Akkor még nem volt ilyen nagyon szigorú szabályozás. És ez tette lehetővé, hogy relatív gyorsan meg tudtunk alakulni, márciusban már volt hivatalos engedélyünk úgy, hogy szeptember-októberben kezdtük el a szervezést, és effektíve októbertől jártunk be rendszeresen az irodába. Az engedélyezés tehát gyorsan ment. Természetesen a körülmények nem biztosítási szintűek voltak, ez alatt azt értem, hogy a berendezést IKEA bútorral csináltuk, vagy régiségkereskedőnél vettem magamnak irodaszekrényt, de ez tette az egészet családiassá. Mindegyikünk látta, hogy ha valaki bejött az irodába, tehát nem voltunk elzárva egy-egy nagy irodahelyiségbe. Csináltunk sarkokat, vagy egy szekrényt elétettünk, és ott volt a zárt terület. Én azt mondom, hogy akkor mindannyiunkban megvolt a lelkesedés, nem a külsőségekre figyeltünk. Tehát nem a reprezentációra, nem az imidzsre, hanem hogy csinálunk valamit, és annak legyen értéke. Talán a munkatársaknak vagy akik bejöttek hozzánk jelentkezni, kicsit meglepő volt, hogy ott ül az ember egy nyitott szobában, bejön, beszélgetünk, fölállunk, kikísérjük, barátság, tehát egy teljesen más szellem volt, mint ma. És ahogy említettem, nekem elsősorban az volt fontos, hogy a munkatársak olyan hozzáállásúak legyenek, ami egy kicsit hasonló hozzám. Tehát nyitott legyen, tudjon mosolyogni, legyen szimpatikus. Ha valaki, ez elég közhely, tele van problémával, és nem magabiztos, az az értékesítésben egy katasztrófa. Nem oda való. Hiszen a testbeszéd elmond mindent, teljesen mindegy, hogy én mit mondok, hány diplomám van, ha a testbeszéd olyan, akkor nem segít semmi rajta. Hát így sikerült felállnunk, jöttek természetesen a többi biztosítótársaság munkatársai, hogy hurrá, új sansz, új

lehetőség. Ezek között is egy kicsit azért szelektáltunk, mert volt olyan, hogy mondtam, inkább maradjon ott, ahol van, mert akkor egy konkurenciával kevesebben lesznek a piacon, mert nem azt adta, amit mi szeretünk volna. De természetesen volt sok olyan szomorú beszélgetés is, ahol láttuk, hogy valaki kétdiplomás, az életben nem fog normális állást kapni, nem lesz lehetősége előrelépni. Biológus, kutató, nem volt munkahelye, még akar szociálpedagógiát tanulni, tehát sokféle élethelyzet volt.

**K: Ezek szerint nem kizárólag csak szakmán kívülieket vettek fel?**

FI: Nem, aki jött és passzolt. De kevesebben voltak a szakmán belüliek. És mikor kezdtünk nagyobbak lenni, akkor kezdtünk arra figyelni, hogy az új feladatokra olyan személyeket is találjunk, akik többet hozzá tudnak adni ehhez a társasághoz. Ilyen volt például dr. Pálvölgyi Mátyás, aki a technikai biztosításoknál tervező technikusként tudott új ötleteket adni, valamint a kockázatok áttekintésénél és a kalkuláció előállításánál nagyon sok segítséget tudott nyújtani. Fontos volt, hogy valaki tudja, hogy mire kell figyelni, hol lehet baj, mi lehet a probléma. És hogy ha valami történik, mik a következmények, mik a kihatások? Ebben például ő nagyon jó volt. Ugyanakkor volt benne nyitottság, amit én is felismertem benne, amikor nálunk kezdett, és olyan hozzáállása volt, hogy időnként egy-két órára már elvittük, és akkor látszott, hogy a csapat is elfogadja. És mikor arról volt szó, hogy hogyan tovább, és ki legyen az értékesítési vezető alattam, akkor Pálvölgyi úr volt az, akit kiválasztottunk. Ami tetszett Meyer René úrnak is, mert tudtak egymással németül is beszélni, meg két technikus, két mérnökember azért könnyebben szót ért egymással.

**K: Mert időközben ön az értékesítésvezetői pozícióból távozott?**

FI: Akkor még én voltam, de 1992 nyarán megkeresett a Signal Iduna, ami akkor itt a Signal biztosító volt.

**K: És onnan kezdődik az új történet. Akkor még egyet kérdezek, amikor a Providenciánál volt az értékesítésért felelős vezető, milyen termékek voltak, mi volt az, amit egy az egyben átvettek az anyacégtől? Hogyan módosultak ezek a termékek a hazai piacon? Milyen próbálkozások voltak, sikerek, kudarcok?**

FI: Abból indultunk ki, hogy azokat a termékeket vettük át, amik nekem ismertek voltak. Ismertem a történetüket, mert dolgoztam velük, ismertem a negatívumot, pozitívumot, és sokkal fontosabb volt számomra, hogy ezeket a termékeket én tudtam argumentálni. El tudtam mondani, hogy miért jó ez a termék, és a másik miért kevésbé jó. Kezdtük az önállóan személyre szabott tőkealapú megtakarítású életbiztosításokkal, aztán jöttek a két személyre, férj-feleségre szólóak, ha egyikükkel történik valami. Volt fiatal házásoknak szóló termék, amikor kevés a pénzük, és magas a hitelük, az elején kevesebbet fizessenek, de ha valami történik, akkor

sok pénzt kapjanak. És mikor már rendben van a ház, kicsit tudnak spórolni, akkor pedig az, amit fizettek, annak a nagyobbik része már nem a kockázatiba megy, hanem a tőkefelhalmozásiba. Tehát ezekkel a termékekkel indultunk. Vagy például a hozománybiztosítás, amit egy kisasszonyra lehetett megkötni a születésétől kezdve egészen 14 éves koráig, hogy ha 25 éves életkora előtt házasodik, akkor a teljes biztosítási összeg kifizetésre kerül. Tehát ha mondjuk a család elkezdett spórolni, és minden hónapban, mondok egy összeget: 10 ezer forintot befizetett, amikor a 25. évet elérte, akkor kapott, most mondok megint egy összeget, 3 millió forintot. De ha 18 éves korában házasodott, akkor is 3 milliót kapott.

**K: De 25 évesen már a piacon nem ért annyit...**

FI: Hát egyrészt, igen, kapott nyereségrészesedést természetesen, de valójában garantált visszafizetés lett, és akkor a mi kockázatunk az volt, hogy mikor házasodik. Azért odáig nem vittük, hogy be kellett mutatni a vőlegényt és megpróbálni lebeszélni, hogy ne házasodjon. Ténylegesen ez volt a cél, hogy ha eljön egyszer az időpont, a családot ne terhelje meg.

**K: Ez például egy olyan termék volt, amit importáltak, vagy helyi fejlesztés?**

FI: Nem, ez mind helyi fejlesztés volt.

**K: És mi az, ami itt változott, módosult a termékekben esetleg, vagy milyen új típusú kínálat volt?**

FI: Addig, amíg nem kezdődött Magyarországon a unit-linked biztosítások bevezetése, ezek éltek. Egészen 98-ig ezek a termékek voltak. Egyiküket-másikukat megszüntette a biztosító, amennyire én tudom, és mi is csináltunk egy-két bezárást a terméknel, úgy, hogy élve maradt a szerződés, csak újat nem kötünk.

**K: Ez a más társadalomszerkezet miatt volt, vagy milyen tényezők befolyásolták?**

FI: Nem tudtunk olyan értékesítési csatornát aktiválni, hogy ebből egy bizonyos nagyságrend összejöjjön. Mert az alapja az életbiztosításnak az, és most nem azért mondom, hogy valami okosat vagy újat mondanék ezzel, hogy annyi szerződést kössünk meg, hogy ha valakivel valami történik, a többi befizetésből tudjuk őt kifizetni. De nem tudott annyi, olyan állomány összejönni, hogy érdemes lett volna fenntartani külön ezt a terméket. Ebben nagyon nagy szerepük volt az akkor lassan kiépülő nagy értékesítési hálózatoknak, az ún. piramis hálózatoknak. Ezek akkor még egy kicsit garázdálkodtak és szó szerint mondom, az osztrák kalózbiztosítók is a schilling biztosításokkal, ami nekünk is kellemetlenséget okozott, mert hátunk mögött is történt ilyen a mi nevünkben. Tehát le kellett állítani őket.

**K. Mit jelent, hogy az Önök nevében?**

FI: Például oktatást tartottak mondjuk egy nagy szállóban 200 embernek, és hogy hát ez az osztrák biztosító milyen jó, és hogy az itteni Providencia, aki ugyancsak osztrák, fogja ezt kötvényesíteni. Ők úgy akartak odajönni hozzánk tárgyalni, hogy csináljuk ezt a terméket, ők majd hozzák az üzletet. De hát mi nem akartunk akkor schillinges biztosítást, és ez tilos is volt. Erre az oktatásokat nem itt csinálták Magyarországon, hanem kivitték azokat a határon túlra, Burgenlandba vagy a Semmeringre, attól függően, hogy milyen csoport volt. Csak hát ennek is megint az a dilemmája volt, hogy a kezdeti lelkesedést sok emberben felváltotta a csalódás. Ezt ígérték, így lesz. Nem mi ígértük, valaki más a nevünkben.

**K: Szétcincálta a renomét. Jó, akkor térjünk át a Signalra! Már többször szóba került, hogy hogyan került át a Signalhoz, és kik voltak ott a fontos emberek? Önnek mi volt kezdetben a szerepe, és a továbbiakban ez hogyan alakult?**

FI: A Signal Biztosító Németországban a kézművesek biztosítója. Az 1800-as évek végétől a kézműves kasszák fúziójával alakult ki a Signal Biztosító. És praktikusán Dél- és Közép-Németország területén a kézműveseknek, iparosoknak ez volt az ún. házi biztosítója. Nem mindegyiknek, de nagy részének, mert volt emellett más biztosító is. A német kézműveseknek évszázadok óta, a rendszerváltás előtt és után is mindig volt kapcsolatuk a magyar kézművesekkel. A háború előtt a magyar kézművesek jártak ki mestervizsgákra, és amikor a mesterútjukat csinálták Európában, a németeknél is voltak. A magyar kézműveseknek Európában relatív jó hírnevük volt, és most megint jó, mert több magyar dolgozott kint kézművesként, mint itt. Próbáljon meg egy vízvezeték-szerelőt találni itt, aki pontos és jó. Tehát összességében akkor a német kézművesek a Signal Biztosító ügyfelei voltak, de olyan formában ügyfelei, hogy egyben tulajdonosai is voltak kis részben, mert ők nem részvénytársaság, hanem egy szövetkezeti forma. Így minden tagnak van szavazati joga. A kézművesek ebből a szervezetből választottak maguknak egy bizottságot, amely őket képviseli a közgyűlésen. Ugyanakkor a Signal irányításában mint felügyelő bizottsági tagok is részt vettek, vagy vesznek részt még ma is. Na most ebből adódóan a kézművesek azt mondták, megnyílt a magyar piac, menjetek ti is, annyi ismerősünk van, mert a kézműveseknek van egy nemzetközi fórumuk is. Van egy országos szövetségük, területi szövetségük, megyei szövetségük, de van egy nemzetközi szövetségük is, és ott a magyar kollégákkal is mindig találkoztak. Nagyon sok kézműves Magyarországon is beruházott, még a kis-közepes kézművesek is. És mondták, hogy menjetek biztosítók ti is, hiszen ott is lehet egy kézműves-biztosítót csinálni. Ezt a gondolatot az akkori vezérigazgató, Froommknecht úr megragadta, és megbízta az egyik munkatársát, hogy menjen Magyarországra, tárgyaljon az itteni magyar kézműves kamarának az elnökségével, amit akkor IPOSZ-nak hívtak és annak az elnökével, hogy lehet-e? Ő jó magyar szokás szerint mondta, persze, jöjjenek, ők támogatni fogják, 50 százalékos

tulajdont kérnek csak. A másik 50-et fizesse ki a Signal. Jó, de mondtuk, hát azért ez sok pénz. Hát jó, akkor mennyi legyen? Hát legyen csak 25. Hát, az is sok. Vagy ha mi visszük a pénzt, hát jó akkor beszéljünk tovább, mennyi legyen? Hát, 10 százalék. Hát az is még sok. És a végén, amikor kivált az IPOSZ, akkor 0,75-tel vált ki, mert a tőkeemelésekkel semmit nem tudott csinálni. És ez kicsit szomorú, de hozzátartozik a biztosítás történetéhez, hogy a magyar kézműveseknek a mai napig igazából nincs egy olyan szervezetük, ami képviselné őket például a bankok és a biztosítók felé.

**K: Azt, hogy nincs ilyen fokú szervezethez és összetartás a hazai kézműiparban, ezt gondolom, felvetették a fontos tényezők között. Miért volt mégis bizakodás abban, hogy ez a dolog itt össze fog jönni?**

FI: Az alapítók bíztak abban, nem ismerve a magyar helyzetet, hogy itt mindenki össze fog fogni. Ez volt az egyik. A másik, hogy az ő lelki életükbe a kézművesség be volt égetve, hogy ha ott megy a kézművesség, itt is fog menni. Ugyanilyen energiával indultak el Lengyelországban is, ugyanilyen energiával indultak el később aztán Romániában is.

**K: És ezekben az országokban hogyan jött be?**

FI: Sikertelen mind a kettő!

**K: Kitartottak az elképzelés mellett?**

FI: Kitartottak, de végül befejezték.

**K: Hogy alakult itt a biztosító? Kik voltak ott ebben a kezdeti időszakban a vezetésben?**

FI: A Signalnál úgy indult a dolog, hogy a Signalosok Dortmundban megnézték, hogy melyik társaság fejlődik a leggyorsabban az újak közül. Akkor ezek mi voltunk, a Providenciások. És azt kérdezték, mitől fejlődik? Megnézték a számokat, és látták, hogy az értékesítés növekedéséből. Erre kiadták egy kollégának az utasítást, hogy keressen meg engem, próbáljon meg rábeszélni, hogy alapítsak nekik egy társaságot, és annak a vezetését vegyem át. Augusztusban találkoztunk, a Gundelban ebédeltünk, átbeszéltük. Én nyitott voltam, de nem azért, mert elégedetlen voltam a Providenciánál, hanem egyszerűen egy újabb kihívás volt. És akkor jöttek be a kézművesek, hogy talán itt több sikerünk lesz, mint a Postánál. Október 4-én összeültünk hármasban a Providenciában, a három vezér, és mondtam, hogy ne haragudjatok, de van egy ilyen lehetőség, és 5-én kezdtem a Signalnál, itt Budapesten.

**K: Akkor lehetett ilyen gyorsan átnyergelni?**

FI: Hát nem volt értelme húzni.

**K: De olyan megkötés nem szokott lenni, hogy ki kell maradni egy időnek?**

FI: Alapvetően van, csak az mindig sok pénzbe kerül. Mert ha teoretikusan azt mondták volna, hogy én két évig nem dolgozhatok, akkor nekik azt ki kellett volna fizetni teljes egészében.

**K: Tehát így került át. Kikkel dolgozott?**

FI: Először is a német kollégával, Schönberg úrral, kezdetben mi voltunk ketten, és kerestünk egy harmadikat hozzá, és az akkor még a felügyeleten dolgozó Halmosné kértük meg, aki a biztosítási felügyelet helyettese volt. Ő lett a harmadik tagja az igazgatóságnak. Kezdtünk a Budaörsi úton, ott nyitottuk az irodánkat, az volt az első. Onnan indultunk.

**K: Hány fővel? Hogy nézett ki?**

FI: Először egyedül voltam. Akkor kerestem egy titkárnőt, hogy ha én nem vagyok, valaki legalább legyen ott. Ezt sikerült elég gyorsan, egy hirdetéssel megoldani. És utána, vagy inkább közben, mondanám, hogy magyar szokás, és engem nagyon meglepett és nagyon megtisztelt, kb. száz ember akart velem jönni a Providenciától. Ez Ausztriában majdhogyanem ismeretlen!

**K: Mert ott a lojalitás erősebb, vagy miért van ez?**

FI: Nem tudom, lehet, hogy a lojalitás miatt, igen, de itt úgy kb. százan akartak velem jönni. Nekem az első két-három hetem azzal zárult, hogy nem kellett embert keresnem, helyette magyarítottam, hogy te olyan jó helyen vagy, inkább maradj ott. És ez nagyon jó érzés volt az egyik oldalról, másrésztől megadta azt a garanciát, hogy teoretikusan tudtam, ki mire képes, és hogy holnaptól, ha ezt elkezdjük, ő ezt és ezt tudni fogja. Tehát a Signal alapításánál könnyebb volt a helyzet azzal, hogy sok ember jött velem. De nem mert én hívtam őket, hanem ők akartak ott dolgozni nálunk.

**K: Összehasonlítva a Providenciával, mi jellemezte a Signal profilját, működését?**

FI: Hát az, hogy én ott voltam, és ugyanúgy kezdtük, életbiztosítással, és ugyanazokkal a termékekkel. Ami valójában kicsit más volt, hogy volt egy német kollégám, aki ingázott, tehát nem volt itt, csak havonta egyszer vagy maximum kétszer. Tehát egyedül voltam, ez inkább egyedüli vezetés volt, amíg Halmosné nem jött, és akkor Halmosnének az összes könyvvitelt, jogot, mindezt átruháztam, ilyen volt az adminisztratív ügyfélszolgálat is, és én megtartottam az értékesítést, informatikát és a termékfejlesztést.

**K: Szóval inkább meghatározók az alapítás körülményei és az ott lévő személyeknek az érdeklődése, mint adott esetben, hogy az anyacég melyik országból való?**

FI: Abszolút egyértelmű, nekünk legalábbis, amíg ezen a két helyen én aktív voltam, soha nem idézőjelben, ez egy kicsit olyan diplomáciai dolog volt, meghallgattam, dicsértem, milyen jó ötleteik vannak, utána a sofőr kivitte őket a repülőtérré az ötleteikkel együtt, és akkor következő nap azt csináltuk, amit a magyar piacra jónak találtunk. És utána elmagyaráztam a következő közgyűlésen, hogy nagyon köszönjük a segítséget, és erre alapozva csináltuk ezt és kész.

**K: Ez azt is jelenti, hogy nem nagyon lehet a javaslatokat adaptálni?**

FI: Nem lehet. Terméket egyiket-másikat igen. De a fő probléma az, és ezt mind a két társaságnál átéltem, a Providenciánál is, meg a Signálnál is, hogy az alapító atyák tényleg olyanok, mint egy szülőapa. Az meg tud bocsátani, tudja mondani, hogy hát ez nem volt jó, az ember azt mondja, sorry, de azon kívül senki egy ilyen cégnél, se a Signálnál, se a Wiener Allianzánál nem volt senki még, aki saját maga alapított volna egy társaságot zöldmezősen. Hiszen Ausztriában is, meg Németországban is a biztosítótársaságok a háború után folytatták azt, ami előtte csináltak. Tehát az 1800-as, 30-40-es évektől kezdve folyamatos volt a működésük. Ha én beléptem volna teoretikusan a Signal Biztosító németországi vállalatába, maximum három-négy-öt százalékot tudtam volna megváltoztatni a cégen, mert előttem akik ott voltak már 30-40 évig, azok úgy formáltak, és már az ő utódaik is beültek volna azokba a székekbe, amik már készen voltak, csak kicsit kellett modernizálni. Ilyen értelemben ez nekünk óriási sansz volt, Riesenschanz, hogy egyrészt próbáltak, de nem tudtak beleszólni, mert nem ismerték az itteni viszonyokat, és hála istennek amennyire én tudom, kevés társaságnál jött ide külföldi, aki ténylegesen itt is maradt mint vezérigazgató.

**K: Említette, hogy nem volt gond a rekrutációval, mégis a szelekciónál milyen szempontokat vett figyelembe?**

FI: Én nagyon egyszerűen a szimpátiát.

**K: Tehát megmaradt ez az alapelve?**

FI: Ma is. Hogy milyen diplomát szerzett, az még semmit nem mond az emberről, csak azt, hogy tud tanulni, tud vizsgázni.

**K: Kik voltak a biztosítónak a fő stratégiai partnerei itt Magyarországon, kikre lehetett számítani?**

FI: Valójában ez is egy nehéz kérdés két oknál fogva. Az egyik, én ezt nem tagadom, hogy nekem nem volt hálózati összeköttetésem, én nem jártam együtt saját korombeliekkel egy iskolába, vagy nem dolgoztunk együtt valahol, hogy hivatkozhattam volna arra, hogy te, légy szíves hozd már hozzánk az XY-t! Nem, nekem nem volt hálózati tőkém, ma sincs különösebben. Az, ami a többinek megvan, akik itt

nevelkedtek, itt nőttek fel, ismerik egymást, a kapcsolati tőkéjük megvan. Nekem ez nem volt. Nekem sokkal fontosabb volt az, hogy azon a vidéken vagy környéken legyen valaki, aki nem egy évig, nem két évig van, hanem egész életére tervezi ezt a szakmát, másrészt egy olyan személyiség, aki politikailag, vallásilag, mindenhogyan semleges. És abban az utcában lakik, ahol a többiek. Így megvan az a garancia, hogy a kézművesnek vagy annak az ügyfélnek eszébe se jut máshoz menni, mikor csak átugrik a szomszédba. Ennek megfelelően alakítottunk ki egy országos hálózatot. Volt időszak, mikor negyven kirendeltségünk volt, ami működött.

**Nekem sokkal fontosabb volt az, hogy azon a vidéken vagy környéken legyen valaki, aki egész életére tervezi ezt a szakmát.**

**K: Partnerként felmerült a Takarékszövetkezet?**

FI: Az kicsit később jött, a 90-es évek második felében, hasonlóan, mint az ipartestületek. A Takarékszövetkezeteknél tényleg megtaláltam azt, amit mindig is kerestem, egy nagyon erős emberi kapcsolat, most az ügyfél oldaláról. Erős emberi kapcsolat, és csak az számított, hogy az elnök asszonynál, és az egy-két elnök úrnál, - mert 85 százalékban elnök asszonyok voltak - tud-e a szimpátia dominálni, vagy nem. Ha nem, akkor ezer okot találtak, hogy miért a Hungáriánál vannak, vagy később az Allianzánál, miért ott vannak, és miért nem hozzánk jönnek. De aztán többszöri országjárással, öt-hat év nagyon koncentrált munkájával a végén elértük azt, hogy 95 százalékuk nálunk volt biztosítva.

**K: Számított itt egyébként az, hogy nők voltak a vezetők?**

FI: Elnézést kérek, semmi „macsózás” nem volt, de számított!

**K: Szociológusként kérdzem.**

FI: Igen, mert legtöbben ott kezdtek a Takarékszövetkezetnél, és az egész falu, az egész környék ismerte őket. És a férfiak karrierjét ismerték, hogy aki korábban téeszelnök volt, most takarékszövetkezeti vezető, és hogy mi várható. Tehát legtöbb helyen a tagok egy hölgyet választottak. És nekünk ez kedvező volt, mert, és ez így van az életben is, szíven keresztül jut el az ember az agyig. Azt tudtuk, hogy a termékeink rendben vannak, és volt alattam még plusz egy kolléga, aki főállásban, reggeltől estig csak a takarékszövetkezettel foglalkozott, és neki még volt nyolc munkatársa, elsősorban hölgyek, akik meg azokon a környékeken éltek és laktak, ahol a takarékszövetkezetek vannak. Tehát így praktikusán az idegrendszerben benne voltak, és ha valaki itt rezdült, egy órán belül tudta a másik. És ez jó volt.

**K: És eddigre változott a klientúra ugye? Mert már kiderült, hogy ez a kézművesekre irányuló értékesítés nem annyira vált be.**

FI: Igen, nem annyira. Talán sajnálatos módon, és ezt nem negatívan mondom, mert mindenhol a világon van ilyen. Amikor kérdezik tőlem, hogy Ausztriában mi más, én alapvetően

azt mondom, abszolút semmi nem más, ott ugyanúgy van pedofil, korrupt, minden van, ugyanúgy, csak mégis más. A nyílt utcán a társadalom másképpen kommunikál egymással, tehát nem mogorván, egymást lökdösve, kiabálva, hanem van egy bizonyos nyugalom ilyen értelemben. Visszatérve a témához, a takarékszövetkezeti klientúra azért értékeesebb az összes többinél, mert rezisztansz volt. Mert az elnök asszony – a beosztott „Marcsi” és az „Ili néni” – ott lakott közöttük. És ha megköthet ott, a takarékszövetkezetben egy háztartási biztosítást, minek menjen öt faluval arrébb, vagy minek fogadjon egy üzletkötőt, mikor megvan az a hely, ahová a pénze, a nyugdíja vagy a jövedelme jön, ahol hitelt kap, ha kell, Marcsitól kapja. Tehát egy nagyon erős összefonódás volt a falu és a takarékszövetkezetek között. És ami még nagyon fontos, hogy a takarékszövetkezeteknek, sajnálatos módon ez is már múlt idő, egy nagyon erős szociálpolitikai feladatuk is volt, íratlan módon, inkább emberi szinten. Tehát ha az elnök asszony látta, hogy valaki szerencsétlen, akkor azt mondta, gyere be, kapsz egy kis pénzt azután próbáld lassan visszafizetni. Vagy várjál, próbálok neked munkát szerezni. Tehát nagyon erős társadalmi összefogás volt falun, ez ma már nincs. Egyrészt a takarékszövetkezeteknek több mint a felét bezárták, fuzionálták, és jövő év január elsejétől már csak egy Takarékbank van, annak lesz esetleg egy-két fiókja. Kész, ennyi.

**K: Többször hangsúlyozta, hogy a személyes kapcsolatokban hisz, mint ami a biztosításnak a lelke, vagy nem tudom, hogyan fejezem ki. Közben egyre inkább tért hódított az online biztosításkötés, és a Signal, ha jól tudom, abban is nagyon sikeres volt, első helyen volt egy bizonyos időszakban. Ez a kétféle értékesítés hogyan viszonyult egymáshoz, és Önnél úgy érzem, hogy nagyon nosztalgikus, nem vesztette el a hitét a személyességben. Erről tudna beszélni?**

FI: Kényszer az online kötés. Ez lenne az egyik. A másik, hogy itt sikeresek csak egy rövid ideig voltunk igazából. Az online ma is funkcionál mindenhol, de én közép- és hosszú távon azt látom például, hogy az autóbiztosításnál oké, mert a tárgy ott jól látható. Lakásbiztosításnál már kicsit kritikuss. Én a biztosítást a mai napig személyes ügynek tartom. Tehát az online soha nem fogja nekem mutatni az ügyfél arcát, hogy igazából szereti-e a gyerekét vagy nem. Hogy ül a gépnél, hagyjál már nyugodtan, hogy hadd üssem már be. Vagy odaülteti a gyerekét, hogy nézd, a papa most rólad gondoskodik. Én ahhoz a generációhoz tartozom, akinek a komputer arra jó, ha valamit el kell olvasni, tehát én rossz alany vagyok ebben az ügyben, és ezt a cég is kicsit megsínylette, de nem negatív értelemben, hogy nagyon nem forszíroztam ezt a dolgot, mert továbbra is abban hiszek, hogy az, aki ott van az ügyfél közelében, az többet tud róla, mint bármilyen online felület. Abba azt írok be, amit akarok. Elég csak megnézni, és ez is nagyon szomorú, hogy milyen szövegek és kommentárok mennek az interneten.

**K: Azt is kifejtette valahol egy előadásban, hogy az értékesítésben látja az innovációnak a fő lehetőségét. Ezek szerint – arról már volt szó – nem annyira a terméktípusok versenyében, hanem inkább az értékesítési versenyben. Ha ezt kifejténé, illetve, hogy ez azóta hogyan**

**alakult? Konkrétan azt mondta, hogy az innováció legfőbb mozgatórugója az értékesítési hálózatok versenye.**

FI: Abszolút, igen. Mert ha egy másik értékesítési hálózat kihoz egy új terméket, amit valamilyen ok miatt mi nem kezdtünk el vagy nem ismertünk, akkor nekünk ehhez alkalmazkodni kell. Ha kihoznak egy új modellt, és én még mindig a régi modellt próbálok eladni, az nem tud sikeres lenni. Tehát nekünk az igazi versenytárs az értékesítési vonal lenne. És ezen belül én továbbra is kicsit az osztrák, a német vagy a svájci modellt tekintem alapvetőnek, hogy itt lehetünk innovatívok! Vihet minden munkatárs egy laptopot magával, semmit nem ér, ha emberileg a szinkron nem stimmel. Ezek a technikai fejlesztések, egy laptop vagy egy kis nyomtató arra jó, hogy azonnal ki tudok valamit mutatni vagy nyomtatni. De az érzelmek ebben sehol nincsenek. És a biztosítás, a mai napig is azt mondom, érzelmi üzletág, és az az értékesítő, aki a környezetében ezt a hangulatot meg tudja teremteni és konszolidálni tudja a társadalmi bizonytalanságot, a haragot, a jogos vagy jogtalan haragot, ha ezt uralni tudja, és ha elkezd 20 évesen dolgozni, 90 éves korában még mindig jutalékot kap, mert gyönyörűen meg tud élni belőle. Ami nekem hiányzik ma itt Magyarországon, ezek a családi értékesítési gócpontok, ahol az apa fölépít egy állományt, 4-5000 ügyféllel, és a fia átveszi, úgy tanul, lehet egyetemista, modernizálják, átveszik. Ez egy érték. Minden egyes ügyfélkapcsolat egy bizonyos módon, jutalékban nyilvánul meg.

**K: Ezek szerint ezek az emberi értékek, meg ami a szakma hitelét adja, az Ön szerint megnyilvánul a profitban is?**

FI: Meg természetesen.

**K: Tehát a versenyben is egyértelműen megmutatkozik?**

FI: Igen. Nekem minden egyes elvesztett ügyfél nagyobb fájdalom, mint egy új megnyert ügyfél. Két oknál fogva. Egyrészt én elveszték valakit, aki egyszer már bízott bennünk, tehát nem hisz bennünk annyira valami oknál fogva. Másrészt pedig, hogy azt az energiát, amit mi belefektettünk, ő pedig fizetett nekünk, elveszítjük. A káresemény ehhez képest nem okoz különösebb gondot, ha egy biztosító, és itt visszatérek a legelső mondataimhoz, jól kalkulál. Az egyik mottó volt, míg én aktív voltam, hurrá, van egy kárunk! A károsok az elején nem értették, de azt hiszem, most már ők is ezt képviselik. Mert ez az első pillanat, amikor be tudom bizonyítani, hogy jó volt, hogy nálunk kötötték a szerződést. Ha nincs kára az ügyfélnek, akkor mindig ott a bizonytalanság, hogy jó volt-e, vagy nem volt jó. Mi örülünk minden egyes kárnak. Mert ha jól van kalkulálva a díj, nem történhet baj.

**Nekem minden egyes elvesztett ügyfél nagyobb fájdalom, mint egy új megnyert ügyfél.**

**K. Egy kicsit beszéljünk a termékekről. Mondta, hogy ott nem különösebben volt újítás egészen a befektetéshez kötött életbiztosítások megjelenéséig, meg**

**bizonyos típusú gépjármű-biztosításig. Ezekről az innovatív termékekről, ha tudna beszélni pár szót, hogy mi volt ezekben a hungarikum, és hogy Ön hogyan ítéli meg ezeknek a sikerét, hasznosságát? Hasznosságát úgy is, mint a biztosítási szakma jelene, jövője szempontjából?**

FI: Alapvetően azzal, hogy az összes biztosítás matematikai képleteken alapul, sok új itt nincs. Masni és divat lehet az újdonság. Újdonságnak tekintem, hogy kiegészítő biztosítások vannak hozzá, olyan dolgok, amelyek ismeretlenek voltak eddig. Most kiegészült, kibővített fedezet van hozzá, vagy korlátozott felelősség van hozzáadva. Korlátlan nincs, mert az katasztrófa, de korlátozott felelősség van. Vagy egyszerűbben köthető, vagy vannak az általános biztosítási szerződések, ahol csak annyi kell, hogy akarod, nem akarod, írd alá. Tíz forintba kerül. Ha valami történik, vagy kapsz, vagy nem kapsz pénzt, vagy úgy van lehatárolva a termék, hogy csak akkor kapsz, ha úgy ég le a házad, hogy a szomszéd gyújtja fel. Tehát ha te gyújtod fel, nem kapsz. Ilyen apróságok vannak. De valójában a biztosítási termékeket, ha, és ezzel a rossz szóval mondom, lemeztelenítenék, akkor mind ugyanaz.

**K: Tehát nincs olyan pregnáns sajátossága a magyar társadalomnak, ami miatt egészen át kéne alakítani bizonyos termékeket?**

FI: Nincs olyan, amit ne a kárhányad és a statisztikák alapján, objektív módon kellene figyelembe venni.

**K: Majdnem húsz évet töltött a Signalnál. Ez alatt az idő alatt sok politikai, gazdasági változás volt, változások voltak a biztosítási környezet szabályozásában is. Most egyszerre kérdezem, mert már fogy az időnk. Össze tudná foglalni a lényeges változásokat ebben a húsz évben?**

FI: Szívesen. Az egyik az, hogy Magyarországon kialakult egy nagyon erős biztosítási bróker ágazat, amit alapján üdvözölni kellene és lehet is, csak az a baj, hogy ez az ágazat részben még piramisjátékszerűen működik. Ami az egész biztosítási szakmának két szempontból is ártott. Az egyik az, hogy azokat, akik ebben a piaci szegmensben, a bróker szegmensben szerepet vállaltak, nagyon jól belelkesítették, nagyon jól motiválták, és mikor már nehezebb lett a piac, ők lezuhantak. Tehát csalódtak abban, amit ígértek nekik. Ezek az emberek alapvetően elveszték a biztosítási szakma számára, ahol nekünk meg emberekre lenne szükségünk. Szerintem ma 25-30 ezer olyan ember van, aki korábban ügynök volt, és többet a biztosítóról nem akar hallani. Se ügyfélként, se dolgozni nem akar itt. A másik, hogy ezek a bróker cégek ezen az erős motiváción keresztül, a rokon kört, családi kört, ismeretségi kört biztosították olyan motivációkkal, amelyek nem mindig voltak etikusak, és ezeket az ügyfeleket, amikor kiszálltak, egyszerűen otthagyták a sivatagban. Úgy, hogy majdnem mindegyik szerződés veszteséges lett. Az ügyfél visszavásárolta a szerződést, vagy átment egy másik céghez, elveszítette, amit az előzőhöz befizetett,

és ez volt a második csalódás. Ezeket az ügyfeleket ma rábeszélni arra, hogy még egyszer kössenek biztosítást, nincs értelme. Csalódtak ők is. Tehát a szakmának felelősséget kell vállalnia azért, hogy nagyon sok embernek csalódást okoztunk. Nem direkt, hanem indirekt. De mi hagytuk a brókereknek, hogy hozzák az üzletet. Itt a szakmában nem tudtunk abban megegyezni, ez egy sajnálatosan komoly téma, hogy mi ezeket a brókereket korlátozzuk. Mert valamelyikünk mindig sikert akart felmutatni hazafelé, a saját anyacége felé, és olyan jutalékrendszerek lettek kidolgozva, hogy három évig mi voltunk a legjobbak a piacon, ezt mondták az eladásnál, és amikor már nem akartunk annyi jutalékot fizetni, nem abszolút számban, hanem a kondícióban, akkor holnaptól egy másik biztosító volt a legjobb. Utána a harmadik volt a legjobb, mindig aki a legtöbbet fizette. Na most így egy szakmát nem lehet továbbvinni. És ez veszteség volt az egész biztosítási szakmának az elmúlt tíz-tizenöt évben. Kicsit most normalizálódott ez a helyzet, de hiányzik továbbra is egy konszenzus ebben az ügyben, hogy hogyan tovább a brókerekkel.

**K: A brókerkérdés szabályozásáról van szó?**

FI: Későn nyúltak bele, és akkor pedig kiöntötték a gyereket a fürdővízzel együtt. Ami a Felügyeletet illeti, én ezt nem tudom már megítélni, hogy az EU miatt vagy anélkül, jelenleg a magyar biztosítási felügyelet túl szigorú. Már akkor is nagyon szigorú volt, mikor még én is aktív voltam, szigorúbb volt, mint az EU-előírások. És amíg mi itt egy internetrevolúcióról beszéltünk, a papír nélküli kommunikációról, addig a felügyelet papírgyártásra kényszerít minket, nem győzünk elég anyagot kiküldeni az ügyfélnek, amit talán soha nem olvas el, nem is nagyon érdekli őt, miközben egy ajánlat kitöltése vagy egy hozzá kötelezően adott feltételrendszer olyan, hogy mutassanak nekem egy ügyfelet, aki ezeket végigolvassa. Egy nonszensz. Ez európai tendencia is, de úgy gondolom, hogy kicsit túl van az egész dolog bürokratizálva.

**K. Ön a MABISZ-nak is elnöke volt, két időszakban is, a 2000-es években. Beszéljen, legyen szíves, arról, milyen célok, elképzelések vezérelték ott elnökként? Milyen ügyek merültek fel? És az is szempont volt, hogy amikor odakerült, akkor azt várták Öntől, hogy a kisebb biztosítóknak az érdekeit fogja majd képviselni. Nem tudom, ez aztán hogyan alakult?**

FI: Megvártam a kérdését, mert a válaszom az lett volna, sikertelenségeim voltak abban a vonatkozásban, hogy megpróbáltam tényleg a kisebb biztosítókat képviselni. Mi is mindig úgy a tizedik körül voltunk, egyrészt az alapítás későbbi időpontja miatt, másrészt a piaci helyzet miatt. Semmit nem tudtam elérni, mert a nagyok udvariasan egyetértettek, de blokkolták. Másfelől azt is el kell mondanom, hogy a kisebbek úgy képzelték el, hogy képviselem őket, de nekem ne legyen abból előnyöm. De az nem megy. Tehát nem tudtuk kialakítani, és igen, az az én felelősségem és az én hibám, hogy nem tudtuk kialakítani, hogy a kisebb biztosítóknak csinálunk

egy al-MABISZ-t, a MABISZ keretén belül. Mert a piaci nagyságrendekben akkora különbségek, érdekkülönbségek vannak, hogy ami jó a nagyoknak, az nem biztos, hogy nekünk, a kicsiknek is jó.

**K: Tudna említeni néhány kardinális ügyet, amelyek vízvázalasztóként szerepeltek?**

FI: Például a gépjármű-biztosításnál, ott volt az első kicsit erősebb konfliktusunk. Másrészt, hogy az életbiztosítások érdekérvényesítését szerettük volna jobban forszírozni. Szerettünk volna társadalompolitikailag egy nagyobb, nyilvánosabb kampányt csinálni a nyugdíjbiztosításnak. És ott, akkor tényleg vitatkoztunk elég sokat.

**K: Egyébként általában nagyobb biztosítótársaságokból került ki az elnök, vagy ez rotálva volt?**

FI: Van egy elnökség. A nyolc tagú elnökséget a közgyűlés választja. És az elnökségben a piac első öt szereplője automatikusan tag, és a fennmaradó három tag az összes többi tagbiztosítóból lesz megválasztva. Az elnökség képviseli a biztosítási szakmát. Az elnökség választ elnököt, és az elnökségen belül van egy bizonyos rotáció, nem kényszerből, de van. Az elnökség megtisztelő feladat, hiszen az ember képviseli a szakmát. Érdekes módon a MABISZ elnökeként Ausztriában, Németországban nagyobb elismerésem volt, mint Magyarországon, mert ott ez mást jelent.

**A MABISZ elnökeként Ausztriában, Németországban nagyobb elismerésem volt, mint Magyarországon, mert ott ez mást jelent.**

**K: Miért köszönt le, vagy lejárt a megbízatása?**

FI: Nem, három év után lejárt a mandátum. Utána még egyszer megválasztottak, tehát ilyen értelemben van is meg nincs is rotáció.

**K: De másodszorra csak egy évig volt.**

FI: Igen, mert az, akit kinéztünk, nem vállalta, és megkértek, hogy csináljam még tovább.

**K: És a Signalnál hány évig volt?**

FI: 18 évig voltam a Signalnál, az Ankernál is 18 év és a Providenciánál két és fél évig. 2011-ben mentem nyugdíjba!

**K: Miért döntött így?**

FI: Hát mert nyugdíjba akartam menni.

**K: És utána még különböző befektető cégeknél vállalt tisztséget. Ezt akkor már nyugdíjas éveiben tette ezek szerint. Erről még egy pár szót esetleg beszéljen, meg úgy általában a nyugdíjas éveiről!**

FI: Kezdem a nyugdíjas évekkel. Közel 40 évig öltöny és nyakkendő volt a ruházatom, azután miután nyugdíjba mentem, bár a nyakkendők még megvannak, de ritkán használom. Ilyen alkalmak a Golden Gate Global Zrt.-vel vannak, ami egy bróker cég, és Pécsen vannak. Kiváltak a Brókernetből, és egy önálló céget csinált két fiatalember, akiket az egyik legtisztességesebbnek tartottam a magyar biztosítási piacon. Miután nyugdíjba mentem, két évvel később megkérdezték, hogy senior partnerként beszállnék-e? Hát mondom, egy feltétellel, ha nem kell dolgozni. Mert nem azért megy az ember nyugdíjba, hogy utána még tovább dolgozzon! Rövid gondolkodás után azt mondtam, oké, rendben van. És akkor anyagilag is beszálltam, és nem aktív igazgatósági tag vagyok, magyarul vezérigazgató, de azon kívül, hogy telefonálunk és személyesen időnként találkozunk, az aktív napi életben nem veszek részt. Arra jó, hogy stratégiai dolgokat megbeszélünk, és ha az egyik ezt akarja, a másik azt, akkor megpróbálom a mérleget egyensúlyba hozni. Ez az egyik feladat. Életbiztosításokat, vagyont biztosításokat értékesít a sikeres kis csapat, jól csinálják, csak hát a piac körülményeihez miatt kicsit nehezedett a helyzet. És mikor ez így alakult, akkor elkezdtek gondolkodni, hogy van egy kb. 20 ezer fős ügyfélállománya a Golden Gate Global Zrt.-nek, hogy ezeknek a pénzét valamilyen alapkezelő valahol kezeli. Így megalapítottuk az Alpha Alapkezelő társaságot, ami egy törvényi szabályozásnak megfelelően alapított befektetési társaság. És azért mertem velük ezt közösen megcsinálni, mert bebizonyosodott, hogy ők komolyan és családi szinten gondolkodnak, mind a kettőnek van gyereke, szeretnék, hogy a gyerekek, akik most 10 és 8 évesek, majd valamikor átvegyék ezt a céget, van egy perspektíva előttük. Valamikor a Concorde is így kezdte, a semmiből indult, és ma Magyarország egyik legjobbjá.

**K: Említette, hogy időközben nehezedett a helyzet, de ha jól értem, már induláskor merész vállalkozásnak tartották ezt az alapítást?**

FI: Igen.

**K: Mondja el legyen szíves, mit tartott különösen izgalmasnak a szakmában, milyennek ismerte meg önmagát a szakmában, akit milyen típusú kihívások érdekeltek elsősorban?**

FI: Visszatérek erre a szlogenre, továbbra is azt tartom, hogy a biztosítási szakma a legszebb szakmák egyike, és aki ezt teljes szívvvel csinálja, az élete végéig tisztességesen és jól meg tud élni, szolidan és kicsit jobban is. Én most nem azokra a bróker cégekre gondolok, akik egyik Mercedest cserélik a másikra, hanem arra az emberre, aki tisztességesen tudja iskoláztatni a gyerekeit, normális körülmények között lakik, és ha valami történik vele, akkor van tartaléka. Ennek a szakmának nincs igazából olyan problémája, hogy munkanélküli az ember. Egy biztosítási képviselőnek nem lehet felmondani. Törvényileg persze ki lehet rúgni, de nem lehet neki felmondani, mert aki tényleg képviseli azt, amiről én beszélek, azok mögött az ügyfelek állnak. Ha én felmondok neki, elküldöm, azzal elküldtem előbb-utóbb az összes ügyfelét is, mert nincs meg a kapcsolódási pont. A Takarékszövetkezetnél levő ügyfeleink a mi ügyfeleink, teljesen mindegy, hogy minket Signalnak, Idunának vagy Filvignek hívnak, vagy hogy ki a

vezérigazgató, az tizedrangú. Neki az a fontos, hogy az az egy ember, aki vele foglalkozott, az még ott van. És addig marad hozzá hű. Tehát azt hiszem, nagyon kevés embernek mondtunk fel a Signálnál, ha egyáltalán, hacsak nem ő maga mondott fel azzal, hogy olyan dolgot tett, hogy nem lehetett tartani. De ha valaki ezt a szakmát komolyan veszi, élete végéig van állása. Miért van az, hogy például Ausztriában, Németországban, Svájcban egy irodai biztosítási alkalmazott kiegészítő nyugdíjat kap a cégtől, ha X évet eltöltött, miért van az, hogy az értékesítési munkatárs, aki eléri az éveit, az állománya után egy bizonyos kiegészítő nyugdíjat kap, és tisztességes életet tud folytatni. Nálunk, ha valaki kilép, anynyi, kész. Az állományát elveszik tőle, átírják valaki másra. És szívügyem még a tanulók képzése. Úgy különben személy szerint egy nagyon érdekes és nagyon tanulságos időszak volt ez a biztosítási piacon eltöltött 25 év itt Magyarországon. Nem, 30 év lesz lassan, amit Magyarországon eltöltök most. Ez tanulságos, és nagyon sok jó ember van, csak valami oknál fogva nem tudnak úgy kibontakozni.

### **Egy biztosítási képviselőnek nem lehet felmondani, mert aki tényleg képviseli azt, amiről én beszélek, azok mögött az ügyfelek állnak.**

**K: Hogyan látja a jövőjét, a közeljövőjét a szakmájának? Mi az, amit problémának lát, és milyen lehetőségek mutatkoznak?**

FI: Azt mondhatnám, hogy biztosítás 3000 év óta mindig volt és mindig lesz. Még 3000 év múlva is, ha addig a Földünk megmarad. Ilyen értelemben azt gondolom, hogy a szakmával nincs gond. Az, hogy most koncentrációk vannak, az mindig is volt és mindig is lesz, de én abban nem látok különösebben veszélyt, mert abban a pillanatban, ha valahol egy kis rés kialakul, akkor valaki úttörőként úgyis megpróbál oda bemenni. Ez az egyik oldala. A másik oldala az, hogy az emberi ösztön önmagában kényszeríti a biztosítókat arra, hogy mindig valami újat, jobbat kínáljanak, úgy, hogy nincs új, nincs sokkal jobb, de mindig legyen valami, ami egy bizonyos biztonságérzetet ad. És érdekes módon minél rosszabb az általános helyzet, annál nagyobb igény keletkezik biztosítási szempontból. És minél jobban él az ember, annál hajlamosabb biztosítási szempontból könnyelműbb lenni, hogy majd megoldom.

**K: Nagyon köszönöm. Van esetleg valami, amit nem kérdeztem, és fontosnak tartaná elmondani?**

FI: Nekem inkább az a problémám van, hogy az elején azt se tudtam, hogy mit fogok mondani, most meg már túl sokat is mondtam.

**K: Nem, remek beszélgetés volt, nagyon köszönöm.**