

Keszthelyi Erik
sikerét sokan nem
értik a piacon



MEGY, MINT EGY BULDÓZER

Biztosítási ügynökként kezdte, ma milliárdos forgalmú alkuszcégbirodalma, sok ellensége és még több irigye van. Sorozatban vásárolgatja fel a konkurenseit, nyeri el a nagy állami cégek megbízásait, és azt állítja, hogy a híresztelések ellenére a politikából senki sem tolja a szekerét. És még csak 32 éves.

Minden hajnalban háromkor csörög a vekker Keszthelyi Erik szekszárdi otthonában. A kétyerekes apa reggel négykor Pest felé veszi az irányt, nagyjából fél hatkor leparokolja az Audiját a Róbert Károly körúti iroda garázsában, és nem ritka, hogy reggel hatkor megbeszélésekkel kezdi a napot. Imádhadják az éppen aktuális tárgyalópartnerei, de őt ez nem nagyon izgatja. Akkor elégedett, ha reggel kilencre már négy-öt meetingen túl van, és pontosan tudja, hogy munkatársai közül aznap ki, hol, milyen ügyféllel, miről és milyen stratégiával készül tárgyalni.

Mindent szeret kontrollálni, ha értékesítésről, új üzletek szerzéséről van szó, és mint mondja, nehezen éli meg, „ha katonái a tábornok nélkül indulnak csatába”. A reggeli eligazítás után mindenki megy a dolgára, de este hat körül telefonon még riportolnak a főnöknek. Ilyenkor Keszthelyi Erik már általában újra rááll az M6-osra, és egyelőre nem gondolkozik azon, hogy egy pesti lakással megspórolja a napi 300–400 kilométerét. Tolna megyéhez köti a család, és egyébként is „jó beérni Szekszárdra, ahol lelassul a világ”.

Keszthelyi Erik az elmúlt öt évben nőtt nagygyá. 2010-



ÍRTA:
FEKETE EMESE
Erik megosztó ember, ezt tudja is magáról. Órákig vitatkoztunk.

ben, amikor néhány évnyi biztosítási ügynöki terepmunka után bevásárolta magát egy kis szekszárdi alkuszcégbe, még aligha jegyezték a szakmában. A kft., amelynek akkor húszszázalékos résztulajdonosa lett, Optimál-GB névre hallgatott, és éves szinten pár tízmilliós árbevétele volt.

Ugyanez a társaság 2012 óta egyedül Keszthelyi Erik tulajdonában van, egy éve Hungarikum Biztosítási Alkusz néven fut,

közül egymilliárd forintos forgalommal bír, és a Volán-társaságoktól a BKV-n át a Magyar Nemzeti Vagyonkezelőig tucatnyi el nem hanyagolható súlyú állami intézmény, plusz még egy sor önkormányzat biztosításait kezeli. És a Hungarikum csak az egyik eleme a Keszthelyi Holdingnak. A cégcsoport ugyanis – további cégalapítások és felvásárlások után – ma már hat vállalatot foglal magába, és közvetítői oldalról szinte a teljes biztosítási szektort lefed.

Ki van pipálva a nagyvállalati ügyfélkör (a Hungarikum által), a lakossági szegmens (az Agentia 2014-es megvásárlásával) és tavaly óta a kkv-szektor is. Utóbbi nem akár-hogyan. Keszthelyi rögtön a legnagyobb piaci szereplőt, a kkv-szegmensben abszolút domináns Palladium Consultingot nézte ki magának. Azt a céget, amely az egykori Brokernetből lett Quantishoz tartozott, és amely messze a legnagyobb biztosításközvetítő a kisebb és közepes vállalkozások piacán. Becsült részesedése nagyobb, mint a követ-

kező három alkuszcége együtt, és évente közel egymilliárdos árbevételt hoz a holding konyhájára. Nem véletlen, hogy Keszthelyi Erik élete legjobb húzásának tartja a Palladium 75 százalékanak megvásárlását.

A holdinghoz tartozik még a nagyobb céges autóparkok biztosításával foglalkozó, frissen alapított flottakezelő kft. (ez majd az év második felében kezd meg működését), egy vagyonkezelő és egy energetikai tanácsadó vállalkozás. Nemrég alapítottak egy alapítványt is, a Keszthelyi Alapítvány A Mosolygó Gyermekekért a hátrányos helyzetű gyerekeket segíti. Keszthelyi Erik tarsolyában vannak még további bővülési tervek. Április közepén a Forbesszal beszélgetve úgy látja, idén még biztosan bejelent egy újabb akvizíciót, és hamarosan elindítja az online biztosításközvetítést is.

Hogyan tudta mindezt pár év leforgása alatt, gyakorlatilag a semmiből érkeve így felhalmozni? Amikor másfél-két órán át kitartóan firtatjuk a dolgot, a megfontolt beszédű Keszthelyi Erik mintha nem értené a kérdést. Úgy érzi, öt év (plusz még öt, amit cégtulajdonlás nélkül, üzletkötőként eltöltött) nem olyan rövid idő. Ha valaki teszi a dolgát, nyomul a piacon, folyamatosan megy az új üzletek után, és mondjuk ki, agresszíven terjeszkedik, miért ne érhetne el ilyen eredményeket. Merthogy szerinte igenis elérhet, főleg a mai magyar biztosítási piacon.

Sarkos véleménye van a versenytársairól: „Rengeteg alkusz van a piacon, de nagyon kevesen vannak, akik fel is veszik a telefont, és telefonálnak.” 32 évesen úgy látja, ez a szakma előregedett, elkényelmesedett, mindenki csücsül az évekkorábban megszerzett üzletén. Legalábbis amíg

**„NINCS SZEMÉLYES
BEKÖTÖTTSÉGEM SENKIHEZ,
AKINEK A GAZDASÁGI ÉLETBEN
MA BEFOLYÁSA VOLNA.”**

nem jön Keszthelyi Erik, és megversenyeztetve a biztosítókát le nem tesz pár jobb ajánlatot az asztalra.

A szakmának is megvan a véleménye Keszthelyi Erikéről. Az sem túl pozitív. „Üstökösök jönnek, mennek.” „Erős politikai kapcsolata vannak” – mondják róla többen dióhéjban, de csak találgatják, kivel van jóban a vezető politikusok közül. A konkurensok mindenképpen politikai hátszelet sejtjenek, irányított piacról és furcsa ügyletekről puszognak – név nélkül. Nem tartják hihetőnek, hogy valaki pusztán azzal nyerjen üzleteket az állami szektorban, hogy mennyire aktív vagy zseniális.

Márpedig Keszthelyi Erik cége 2010–2011 óta egyre-másra kapja a biztosításközvetítői és energetikai tanácsadási megbízásokat az állami vállalatoktól és önkormányzatoktól, a Hungarikum bevételeinek nagyjából ötven százaléka az állami szektorból származik. Dolgozik a paksi önkormányzatnak, a Mezőföldvíznek, kapott megbízást a közel hatezer embert foglalkoztató Magyar Közút Zrt.-től, Veszprém, Hévízgyörk, Törökszentmiklós és több ízben Dunaújváros önkormányzatától.

Nem csillapítja a politikai gyanakodásokat, hogy Keszthelyi Erik tavaly hárommillió forinttal támogatta a Fidesz által életre hívott Szövetség A Polgári Magyarorszáért Alapítványt. A Fidesz 2014-es egyéni adományozói között is szerepel – 1,3 millió forinttal – egy bizonyos Keszthelyi Erik.

„Az én vagyok – erősíti meg. – Magamat abszolút jobb oldali érzelműnek tartom, és ezt a pénzt magánemberként adtam. Ez egy magánbefizetés volt, azt gondoltam, hogy szeretném a támogatásomat kifejezni. Nem az volt a célom, hogy ezzel politikai kapcsolatokat építsek. Nincs személyes bekötöttségem senkihez, akinek a gazdasági életben ma befolyása volna.” Hogy ezek az adományok támadási felületet adhatnak, nem érdekli. Azt mondja, neki egyetlen dolog számít: maguk az ügyfelek mit gondolnak, ők pedig általában örülnek, mert végre korrekt biztosítási díjuk van, és felmondhatják korábban kötött, felesleges szerződéseiket.

Egyvalamit mindenki elismer: Keszthelyi Erik szorgalmas, és átlagon felül bírja a munkát. Vendéglátós családból származik, és bár ő maga is vendéglátóipari szakiskolát végzett, elég hamar más pályára állt. Amikor tíz évvel ezelőtt egy barátja hívására elnézett egy kétnapos biztosítási ügynöki szeánszra, megragadta őt a hangulat, és megbabonázta a multi level marketing, az MLM. Ebben a struktúrában mindenki azért küzd, hogy majd egyszer hatos, hetes, tízes szintre kerüljön, és már annyi ember dolgozzon alatta, hogy csak dőljön a pénz, és semmit se kelljen csinálnia érte. A valóságban azonban ez keveseknek sikerül.

AZ ÉBREDŐ ERŐ

Huszonkét évesen Keszthelyi Erik ki akarta magát próbálni. Csatlakozott az MIC nevű alkuszcéghez (ez momentán az alkuszok többszázás mezőnyében valahol az első húszban lehet), és jellemzően az osztrák Grawe biztosító termékeit értékesítette. Egy idő után bővíteni akarta kínálatát, komplexebb tanácsadásra vágyott, de mint mondja, az MIC-nél erre nem volt lehetősége. 2010-ben a szekszárdi Optimál-GB-hez igazolt (mai nevén ez most a Hungarikum Alkusz, a Keszthelyi Holding legdinamikusabban növekvő eleme). Rögtön tulajdonosként,

hiszen négy másik társával együtt egyenlő arányban beszálltak a cégbe. „Mindenki húszszázalékos részesedést vett a saját magánmegtakarításaiból, testvériesen és igazságosan képzeltük el az együttműködést” – idézi fel Erik. Ami aztán nem tartott sokáig.

Szép sorjában kivásárolta valamennyi üzlettársát, miközben egyre jobban szaladt a szekér. Az árbevétel és a nyereség is felívelő pályára állt, aminek Keszthelyi szerint egyetlen magyarázata volt: rengeteg plusz ügynököt állítottak csatasorba, és nekiláttak felrázni a piacot. Amikor erről beszél, az egyébként fegyelmezett mimikájú, viszonylag szűk hangsávban intonáló üzletember már-már tűzbe jön, érezhető elszántsággal érvel. Szerinte ehhez a szakmához ez a kulcs. Kell egy csomó ügynök, motiváció, és kellene kopogtatótermékek, amikkel aztán vadul lehet dörömbölni.

Az MLM-rendszerben már nem hisz. Sőt már 2010-re kiábrándult belőle, az Optimál-GB üzletkötői állományát ezért lapos jutalékszerkezet mellett duzzasztották fel. Keszthelyi Erik emlékei szerint pont ezzel lehetett más alkuszoktól üzletkötőket elcsábítani, meg azzal, hogy senkinek sem kötötték meg a kezét, bárki bármilyen típusú biztosításokat árulhatott. A kezdeti 14-ről hamar 114-re ugrott az ügynöki létszám, és a számok alapján tényleg begyűjtötták a rakétákat.

Hogy ennek ellenére, egy ilyen dübörgő vállalkozásból mégis miért szálltak ki a tulajdonostársak, arra ki-ki másho-



Keszthelyi Erik a keresztertékesítésben hisz

Ő maga mással magyarázza a szakításokat. Szerinte a többieknek más volt a tulajdonosi hozzáállásuk, és nem is biztos, hogy mindenki cégvezetőnek termett. „Aki tulajdonos egy vállalatban, attól elvárom, hogy a legtöbbet dolgozzon” – mondja, hozzátéve, hogy családjában már gyerekkorától a 14–16 órás munkanapokhoz edződött. Hogy munkatársai úgy általában hogyan tartják vele a tempót? „Volt nagy fluktuáció, nem tagadom.”

2012-től a vállalkozás egyre inkább a céges ügyfelekre ment rá. A tulajdonos úgy látta, a nagyvállalati szegmensben van rés a pajzson, ott lehet igazán betörni a piacra, ott vannak olyan ügyfelek, akiket akár húsz éve nem piszkáltak meg az ügynökök, ezért beragadtak az elavult, drágább szerződésekbe. Ez logikusnak is hangzik, de azért nagy állami mamutoknál vagy önkormányzatoknál mégsem olyan könnyű egyáltalán odáig eljutni, hogy leüljenek az emberrel tárgyalni.

Keszthelyi Eriknek mégis sikerült, az ő magyarázata szerint ehhez sokszor az energetikai tanácsadás volt a beugró, illetve hogy előre nem kért pénzt, sikerdíjért dolgozott. A nyilvánosan fellelhető, közel egy tucat önkormányzati közgyűlés jegyzőkönyve szerint a megbízások előzménye általában a következő volt: jelentkezett egy kft. (ez volt az Optimál-GB), hogy megvizsgálná az önkormányzat biztosítási és energetikai szerződéseit. Amennyiben túlszámlázást talál, úgy a visszatérített összeg egy részét (általában 30 szá-

KELL EGY CSOMÓ ÜGYNÖK, MOTIVÁCIÓ, ÉS KELLENEK KOPOGTATÓTERMÉKEK, AMIKKEL AZTÁN VADUL LEHET DÖRÖMBÖLNI.

gyan emlékszik. Egy korábbi közeli munkatársa azt mondja, Erik túlságosan törtető volt, mindent kontrollálni akart, és bizonyos üzleteibe, szerződéskötéseibe nem feltétlenül avatja be minden tulajdonostársát.

zalékát) sikerdíjban kéri, továbbá felajánlja, hogy a vagyon- és felelősségbiztosítási szerződéseket is átnézi, és évente megversenyezteti a biztosítókat.

A koncepció ma is szinte ugyanez. Folyamatosan hajtják fel a nagyobb cégeket, és abból kiindulva, hogy a vagyonbiztosításoknál elsősorban az ár a lényeg, ugyanarra a szolgáltatásra olcsóbb ajánlatokat próbálnak letenni az asztalukra. Ha pedig megnyerték, mindent megtesznek, hogy tényleg kiszolgálják az ügyfelet. Negyedévente piaci elemzéseket, kárstatisztikákat, egy sor kimutatást készítenek, és minden partnerükkel dedikált tanácsadókon keresztül tartják a kapcsolatot. Meggyőződésük szerint ezt ma rajtuk kívül senki nem csinálja.

Gyakorlatilag mindenkivel ezt teszik, aki az útjukba kerül. Eriket most éppen az izgatja, hogy az irodájának ablakából látható szemközti házak biztosítása vajon kinél van, és milyen feltételekkel. Volt, hogy egy sokszor szembejövő céges rendszámnak eredt a nyomába, így lett az alkusza egy 1400 autós flottabiztosításnak. Eddigi talán legnagyobb üzleti tranzakciója is onnan eredt, hogy „nap mint nap leelőztem a Volán-buszokat, mindig izgatott, hol van a biztosításuk”. A Volánok esetében a Magyar Nemzeti Vagyonkezelővel kellett tárgyalnia, azt mondja, addig járt az illetékesek nyakára, amíg rászántak 15 percet.

Úgy tűnik, meggyőzően vázolta, hogy miért ésszerűtlen 24 különböző beszerzéssel és 40 alkusszal fedezni a 24 különböző Volán-társaság kockázatát, mert végül hozzá került az egész egy csomagban. Ő lett a Volánok egyedüli alkusza, és – ahogy ezt az MNV maga is világgá kürtölte – a korábbi 900 millió forintról nagyjából 600-ra csökkent az éves díj. A 300 milliós megtakarítást hozó egységes kgfb-szerződés díját ráadásul három évre rögzítették.

Hogy emiatt vagy sem, mindenesetre tavaly Varga Mihállyal is kezet foghatott, amikor a nemzetgazdasági miniszter Keszthelyi Eriknek adta át az Év Fiatallalko-

zója kitüntetését. Azt is elismerésnek élhette meg, hogy idén februárban élete első biztosításszakmai konferenciáján fel-tűnően nagy volt a kivonulás. A szakma képviselőin túl két akkori helyettes államtitkár és a Századvég Gazdaságkutató vezéregazgatója is előadást tartott. Az őt ismerők szerint ilyen alkalmakkor Keszthelyi Erik kimondottan büszke. Szeret szerepelni, szeret a reflektorfényben állni, és szereti, ha róla szólnak a hírek.

ERŐS EMBEREK EGY CSAPATBAN

Tavaly sok minden megváltozott. Az Optimál-GB-ből Hungarikum lett, Keszthelyi Erik holdingba szervezte cégeit, és az Agenta megvásárlása után lenyelt egy még sokkal nagyobb falatot. Ez volt a Palladium Consulting 75 százaléka, amire azért a Keszthelyi-jelenséget addig fitymálva szemlélő piaci szereplők is felvonták a szemöldöküket. Például azért, mert nem lehetett olcsó mulatság. Az ár persze azóta is üzleti titok, de Erik azt állítja, hogy nem kellett hozzá hitelt felvennie. Ahogyan az eddigi akvizícióit is, ezt is a korábbi nyereségek visszaforgatásából finanszírozta, ilyen értelemben organikusnak tartja a fejlődést.

A tranzakció szép csendben lezajlott, pedig az elmúlt évtized egyik legnagyobb alkuszi adásvétele volt. Az egykori Brokernetből lett Quantis már egy éve kereste a legjobb vevőt egyébként kifejezetten értékes leányára. Az eladáshoz a BIG4 közül hárman is asszisztáltak: a KPMG volt a tranzakciós tanácsadó, jogi ügyekben a Deloitte ügyvédi irodája is dolgozott a Quantisnak, a 25 százalékos részvényes Solyom Zoltánt pedig az EY jogászai segítették.

Érdeklődő is volt bőven. Például az amerikai AON, a győri PBA Praeventio, a közben bebukott Buda-Cash, de még a Quaestor Csoport is szívesen vitte volna a céget – nem sokon múlt, hogy végül ne Tarsoly Csabával írják alá a szerződést. El lehet képzelni, hogy mit okozott volna ez a 19 év alatt profin felépített Palladiumnak, de ami portrénk szem-



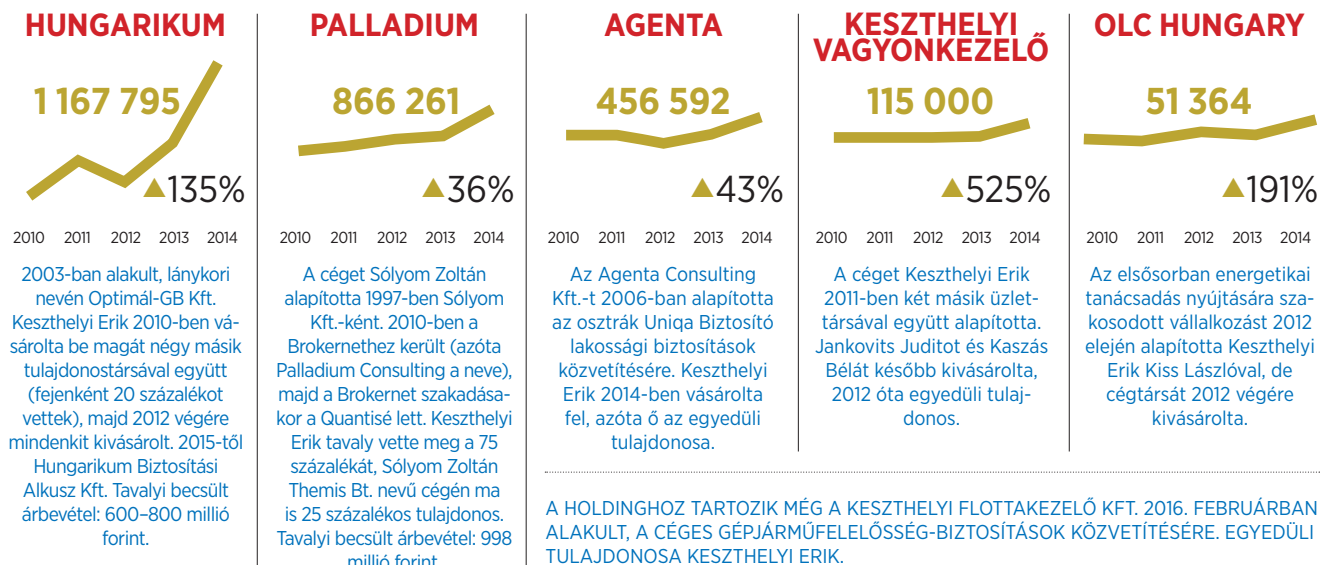
DW

Daniel Wellington

A KESZTHELYI HOLDING ELMÚLT ÖT ÉVE

ÁRBEVÉTEL (EZER FORINT, 2014); EGYÉVES NÖVEKEDÉS (%)

Tulajdonos: Keszthelyi Erik; Menedzsment: Keszthelyi Erik, Sólyom Zoltán (Palladium), Fröhlich Péter (jog, pénzügyek, Agenta), Kőrösi Zoltán (lakossági értékesítés, toborzás)



Forrás: Forbes gyűjtés, Keszthelyi Holding

pontjából fontosabb, Keszthelyi Erik felfutását is befolyásolta volna. De végül ő futott be, ő adta a legjobb ajánlatot. Neki is több mint tíz tárgyalást kellett végig ülnie.

Sólyom Zoltán ott volt minden alkalommal, és kifejezetten pozitív benyomásokat szerzett akkor még csak leendő üzlettársáról. Egyenesen „született zseninek” írja le Keszthelyit, mert még sohasem találkozott senkivel, „akinek ilyen fiatalon úgy vágna az esze, mint neki, és úgy kommunikálna, mint ő”. Ráadásul úgy érzi, hogy cége Keszthelyi személyében most erős kézbe került, márpedig éppen ezt remélte. „Fontos, hogy a tulajdonostárs, aki a háttérben biztosítja, rendkívül erős legyen” – fogalmaz Sólyom.

CICAHARC A PIACON

Kettejük között vannak hasonlóságok. Mindketten megszűnték az alkusztársadalmat, de mindkettőjüknek meg is van a véleménye a piaci viszonyokról. „Cicaharc” – mondja például Sólyom Zoltán, akit mind a mai napig bánt, hogy néhány irigy versenytársa 2009-ben (még Sólyom Kft. korában) kizárta a Magyar Biztosítási Alkuszok Szövetségéből. Püske András, a szövetség elnöke szerint a több mint 130 tag nagy része kifogásolta a Sólyom Kft. üzletszerzési gyakorlatát, mondván, az szembement a tagok céljaival. Sólyom Zoltán ma is azt mondja, semmi olyat nem tett, ami etikátlan vagy törvénytelen lett volna, és több hónapos vizsgálat után ugyanezt állapította meg cégéről az akkori pénzügyi felügyelet is.

Keszthelyi Eriket mindez hidegen hagyja. Nagyon boldog a Palladiummal, amely kétségkívül remekül beleillik

a cégcsoportba. És szerinte itt rejlik a válasz arra a kérdésre is, hogy miért nem csinálják a többiek is azt, amit ő, miért nem tudnak hasonló ütemben bővülni. A versenytársak többsége ugyanis specializáltan működik. Vannak inkább lakossági, inkább vállalati vagy például kizárólag online biztosításközvetítők a piacon, de az a kombinált modell, mint ami a Hungarikum, a Palladium, az Agenta és a kisebb cégek révén itt egy holdingban előállt, viszonylag egyedi.

„Nem gondolom, hogy én találtam fel a kanálban a mélyedést, de nem nagyon látok ehhez hasonlót a piacon” – mondja Keszthelyi. A holding legnagyobb ereje a keresztértékesítésekben rejlik. Ha már a Hungarikum betette a lábát egy nagyvállalat kapuján, akkor a Palladium is jóval könnyebben becserkészheti az adott cég kkv beszállítói körét, a dolgozóknak meg az Agenta szállíthatja a biztosításokat. Ráadáséppen a Keszthelyi Flottakezelő intézheti az autóparkot.

A teljességhez már csak az online alkuszi láb hiányzik, ezt az év második felében akarják elindítani. De addig is bőven van teendő, például össze kell csiszolni a friss szerződésményeket. Ez szervezeti oldalról sem kis feladat, főleg úgy, hogy a további tervek is igen ambiciózusok. Keszthelyi Erik egyetemi végzettség nélkül, autodidakta módon felszívott tudással, nagy elszántsággal és profi menedzsmenttel – Sólyom Zoltán mellett az egykori Quantis-vezérigazgató Fröhlich Péterrel és az AXA-tól érkezett Kőrösi Zoltánnal – még nagyobb cégcsoportot vizionál. Azzal a jelszóval, hogy „magyar piacon magyar alkusz kell”, a mostani 220-as létszámról 2020-ra már ezer főállású ügynököt foglalkoztatna. **F**