



“Jövő év végéig, néhány 10 millió eurónyi új részvény kibocsátásával a Budapesti Értéktőzsdére megy a CIG Pannónia Életbiztosító Zrt. A társaság az egyetlen hazai alapítású, főként magánszemélyek tulajdonában lévő biztosító. A CIG legutóbbi közgyűlése személyi kérdésekben is döntött. A felügyelő bizottság kibővült, új tag lett Martonyi János és Vizi Attila. A tőzsdére készülés miatt szétvált az elnök-vezérigazgatói poszt, Horváth Béla csak az elnöki tisztelet tölti be a jövőben. A vezérigazgató Gaál Csaba lett.”

Így szólt a hír közel egy hónappal ezelőtt, amely azért ahogy tudom – mármint a kinevezésről szóló - nem lepte meg annyira a “biztosítási” szakmát, mondják:várható volt. Igaz ez? – kérdezem Gaál Csaba/32/ jelenleg még, termékfejlesztési igazgatót.

-Azért nem.- mondja kicsit szerénykedve. Igaz régen vagyok a szakmában, hiszen már az egyetemi évek alatt foglalkoztam biztosításokkal, majd rögtön egy másik társaságnál helyezkedtem el a végzés után, és 2008-ban a Pannónia alapításakor már itt dolgoztam. Egy véletlen – bár azt mondják semmi sincs véletlenül – találkozásom volt Horváth Bélával, aki a szakma legnagyobb doajenje, és Ő hívott.

- Így ma az van a névjegyén, hogy alapító. Kik használhatják ezt?

- Mi 14-en, akik megkezdték a cég előkészítését 2007 őszén és akik a 2008. május 26-i indulásig még csatlakoztak hozzánk.



-Árulja már el, hogyan lesz egy fiatalemberből biztosítási – matematikus? Valaki a családból dolgozott ezen a területen, hogy ez érdekelni kezdte?

- Nem-nem. Tulajdonképpen a mi családukban Én egy első generációs diplomás vagyok. Békéscsabán, mert ott születtem valaki vagy vasutas, vagy ruhagyárban dolgozó családból származott. Nálunk Édesanyám családja volt vasutas, de Ő a helyi ruhagyárban bérelszámoló volt, Édesapám pedig a vasútnál dolgozott, apai ágon a nagyszüleim iparos emberek voltak. Jó középiskolába jártam, a Közgazdasági Szakközépbe, ahol a jó tanulás volt akkoriban a “trendi” a mi osztályunkban. Olyan csapat voltunk ahonnan 32-ből 28-an kitűnő eredménnyel érettségiztek. Szóval Én is jól tanultam, s még mellette hét évig versenyszerűen kézilabdáztam is, ami nagy fegyelemre, rendszerességre és csapatjátékra tanított. Ennek itt is nagy hasznát veszem.

- No és az egyetemi évek?

- Szerettem tanulni, de hogy pénzem legyen diákmunkát vállalva dolgoztam is. Másodévtől kollégista voltam, s annak a kompromisszumkészségnek, toleranciának is jó haszna van, ami ott kellett a mindennapokban. A matematikát mindig szerettem, hiszen ezért mentem Közgázra, s ennek a speciális részét pedig a biztosító hozta magával. Nem minden termékfejlesztő matematikus, de engem ez a része érdekelt.

- Itt ismerte meg a feleségét is...

- Igen, mármint az egyetemen, 1998. február 24-én, s ma már a 4,5 éves Emesével, és a 2,5 éves Miklóssal együtt, négy fős a család. A nejem EU szakirányos volt, s szeptembertől újra dolgozik, az aprónép pedig oviba, bölcsibe jár.



- Az utóbbi másfél, két évben biztosan nem napi nyolc órát dolgozott. Hogyan egyeztethető ez össze a családdal?

- Szeptemberig egyszerűbb volt a helyzet, de azóta is igyekszem egy héten két-három alkalommal délután értük menni az oviba, bölcsibe, az már más kérdés, hogy utána még visszajövök, vagy dolgozom otthon, de azt már tudják, hogy Apura is számíthatnak. Szeretünk együtt diafilmet nézni. A hétvége azonban szent. Sokat utazunk közösen, ezek főként hazai kirándulások.

- Hobby, szabadidő, sport?

- No ez nehéz kérdés. Futok, hogy kiszellőztessem a fejem, meg hogy legyen erőnlétem. Érdekel a borászat, s lesz ebből egyszer komoly hobby is, no és az utazás, azt nagyon

szeretjük közösen is.

- Szándékosan kérdeztem keveset a cégről, hiszen az volt a célom, hogy kicsit belelássunk egy 32 éves top-menedzser magánéletébe, de azért azt árulja el, melyik termékére a legbüszkébb?

- Mindegyikre természetesen. De komolyra fordítva, a vállalati szegmensnek kínált termékre, mert ebben annak ellenére egyediek és sikeresek maradtunk, hogy az utóbbi egy évben számos társaság próbált megjeleni hasonló megoldásokkal. Horváth Béla azt szokta mondani – idézi főnökét most már sokadszor beszélgetésünk alatt - hogy az a jó termék ami megkülönböztet bennünket, ami egyedi, ami üt a piacon. No ez ilyen! Amikor bemutattuk a közvetítőinknek, – mert ugye nekünk termékfejlesztőknek először Őket kell meggyőznünk, hiszen Ők találkoznak a piacon ügyfeleinkkel – akkor ováció, taps fogadta a bemutatót. Tudtuk, ez sikeres lesz, s az élet igazolta a Mi és a Közvetítők érzését is. Ennek is köszönhető, hogy elsők vagyunk a piacon, s a tőzsdére is Magyar biztosítótársaságként, elsőként megyünk.

- Köszönöm az interjút!

Orosz B. Erika