

# A revitalizáció újabb lépése

*Tőkeemeléssel szakértői befektető került bevonásra a MOK Komplex Pénzügyi Tanácsadó Kft. növekedésének támogatására. A törzstőke emelését teljes egészében a kisebbségi tulajdonosként belépő Balogh-Auer Gábor teljesíti. Balogh-Auer Gábor a MOK elnökség felkérésére 2013. szeptember 1-je óta ügyvezetőként irányítja a vállalkozást. Az eltelt időszak alatt a cég veszteségeit sikerült lefaragni, így a 2015-ös üzleti évet az ügyvezető már nyereségesre tervezi.*

– Az emlékezetes 2013. évi küldöttgyűlés és az ott keltett hullámok egyik témája volt a MOK által a kft. részére nyújtott tagi kölcsönök ügye.

– Amikor a Kamara elnöksége megszavazta, hogy a 2013. december 31-ig terjedő időszakban állítsam pályára a vállalkozást, egyúttal azt is kategorikusan közölte, hogy a MOK ehhez nem kíván semmilyen anyagi hozzájárulást nyújtani. Szó szerint az hangzott el, hogy „a MOK egy fillért nem ad a cég talpra állításához, ha így működtethető, akkor folytatjuk, ha nem, akkor a cég bezárásra kerül”. Világos beszéd. Azóta hathavi megbízási ciklusokban építjük tovább a céget, és a Kamara ehhez valóban egy fillérral sem járult hozzá. Új szolgáltatások felépítése és piaci elhelyezése, a profitcenter-építés a specialitásom, még hozzá nemzetközi környezetben és a nulláról. Itt „csak” takarításról, újrapozicionálásról és újraindításról volt eredetileg szó. Ahogy haladtunk előre, egyre világosabbá vált, hogy a Magyar Orvosi Kamara tagsága olyan látens erő, amely hosszú távon pénzügyi hatalommá konvertálható. Ez a cél.

– Milyen stratégia támogatja e cél elérését?

– A célokat és a stratégiát már az általam fémjelzett időszakban sikerült meghatározni. Célunk a Kamara tagjainak komplex pénzügyi kiszolgálása a biztosítás, telekommunikáció, befektetés, finanszírozás, e-sales, diszkont, pihenés/szabadidő üzletágakban. A szolgáltatások után keletkező jutalékbevételekből olyan tőkefelhalmozás

eredhet, amely alapja lehet MOK pénzügyi intézetek, pénzügyi szolgáltatók létrehozásának. 2015. az az év, amikor a múlt végképp lezárható, és a cég

részére, csak általuk elérhető MOK szolgáltatási csomagokat, vagy csak általuk igénybe vehető MOK kondíciókat kell összerakni és felkínálni.



BALOGH-AUER GÁBOR

kizárólag a fenti célkitűzés teljesítésén dolgozhat. Természetesen a MOK anyagi hozzájárulása nélkül.

– A tagság számára, csak a pénzügyi szolgáltatási piac nem orvos vásárlói által egyáltalán nem, vagy a Kamara részére nyújtott kondícióknál kedvezőlenebb feltételekkel elérhető szolgáltatásai számítanak. Vagyis, a MOK tagok

– A MOK tagság igazán igényes, alacsony az ingerküszöbe, ezért minden érdekli, de rendkívül hosszú a reakcióideje, ami nyilván abból fakad, hogy „mindenkinél mindent jobban tud”, viszont mivel rendkívül pragmatikus költségszemlélettel rendelkezik, ezért nem könnyű vele partnerségre lépni. A bizalom kialakítása a legnehezebb. Erre jó példa az a csoportos élet- és



balesetbiztosítási csomag, amely 11 féle fedezetet nyújt, tagsági jogon jár minden kamarai tag részére, teljesen ingyen, mivel díját a Kamara fizeti. Az eltelt időszakban a biztosító 127 millió forint kártérítési összeget fizetett ki a kamarai tagok illetve örökösök részére, mégis napi téma a létjogosultsága. Ugyanez a szolgáltatáshalmaz, az orvosbántalmazásra járó kártérítés kivételével, a szokásos biztosítási piaci ár alig 10%-áért kiterjeszhető a közeli hozzátartozók részére, orvosi vizsgálat, egészségi nyilatkozat és minden különösebb adminisztráció nélkül. Egy év alatt alig 500 orvos-hozzátartozó lépett be a csoportba. A hasonló, de sokkal kevesebb szolgáltatást nyújtó és nagyságrendekkel drágább csoportos baleset-biztosításba a TESCO dolgozói különböző európai országokban (Magyarországon is) tízezerrel lépnek be. Talán ők jobban érzik a bőrükön, hogy jövedelem-kiesés esetén családi katasztrófa állhat elő. Persze, más jövedelmi viszonyok között is fennáll ugyanaz a veszély, ha a források csökkennek, előbb-utóbb költségvetési problémák keletkeznek. Ezt a kockázatot érdemes áthárítani a biztosítókra. Ezért vannak.

– Milyen speciális szolgáltatások vonatkoznak a kamarai tagokra?

– Például, stratégiai partnerünk, a DANUBIUS szállodalánc kifejezetten a MOK tagok részére nyújt olyan kedvezményt, amely egyedülálló a piacon. Meglepő módon az egészségügyi társas vállalkozások, alapítványok, egyesületek vezető tisztségviselői, tulajdonosai figyelmét elkerülte, hogy törvényi változások következtében magánvagyonukkal is felelnek a szervezet működéséért. Erre a kockázatra készült kizárólag a Kamara tagjai részére az Egészségügyi Vállalkozások Vezető Tisztviselőinek Felelősségbiztosítása. Nemcsak Magyarországon, hanem a világon is unikumnak számít a kifejezetten a MOK részére létrehozott JUBILEUM elnevezésű, a járóbetegszakellátásban dolgozók által igénybe vehető „box” orvosi szakmai felelősségbiztosítás, amely közvetítő segítség nélkül 3–5 perc alatt köthető meg, a kategória legalacsonyabb díjfékvéseben. Jelenleg folyik a kamarai tagság autóvásárlási és finanszírozási igényei-

nek felmérése, amelynek eredményétől függ, hogy sikerül-e olyan megállapodásokat kötni az autópiac értékesítési oldalával, amely fentiekhez hasonlóan csak a MOK tagjai és hozzátartozóik részére érhető el.

– A legnagyobb kihívás a kommunikáció. Ez a XXI. század kihívása, amely a XX. században kezdődött, de mára átszövi a Föld lakosságának minden napjait.

– Elindult a „MOK24online” platform, jelenleg papírmentes biztosítási szolgáltatásokkal, de terveink szerint az összes üzletágra kiterjesztjük, ahol az online értékesítés megoldható. Öt különböző kommunikációs csatornán keresztül nyújtunk információt a tagság részére, amelyet egyelőre edukációnak fogunk fel, mert még az orvostársadalomban sem alakult ki igazán az online interaktivitás, illetve az online kommunikáció

mindennapi, üzleti célú használata.

Ha valaki nem vette volna a kezébe az eltelt másfél év alatt sem az ORVOSOK LAPJA, sem a MAGYAR FOGORVOS egyetlen számát sem, elég ha megnézi a [www.mok.hu](http://www.mok.hu) honlapon keresztül is elérhető [www.mokkomplex.hu](http://www.mokkomplex.hu) weboldalunkat, megtalál minden már működő szolgáltatást és felmérést. Fentiek azt is jelzik, hogy sikerült több piaci szegmensben stratégiai partneriségeket létrehozni, továbbá sikerült a cég marketingkommunikációját is megváltoztatni. Mindkét területen folytatjuk a tevékenységet! A fő fókusz ebben az évben a MOK tagság fogékony részének interaktív kommunikációra bírása – egy időben az interperszonális kommunikáció fokozása céljából a tagság által is elfogadott professzionális tanácsadói hálózat felépítésével.

**Zöldi Péter**

Balogh-Auer Gábor (57) BAG, szervező mémök, vállalat-szervezési szakértő, B2B és B2F értékesítési és pénzügyi szakspecialista, különböző nemzetközi vállalatoknál szerzett üzleti tapasztalatokat, 1991-től az American International Group Inc. (AIG) pénzügyi csoport életbiztosító holdingvállalata az American Life Insurance Company (ALICO) különböző egységeinél fejlődve, a magyarországi vállalat különböző felsővezetői pozícióiban tevékenykedett több országra kiterjedő regionális eredményességgel.

„Amikor a 2008-ban kezdődött „pénzügyi világválság” következményeként, az ALICO csoporthoz (58 országban) aprópénzért hozzájutó befektető döntése eredményeként, helyi pénzből, hatalmas összegért felvásároltuk egy angol biztosító nem túl sikeres magyarországi vállalatát, majd röviddel a tranzakció után a felvásárló cég megszüntetésre került, akkor egy pillanatra fellebbent a függöny a lokális és multinacionális érdekeltségek kulisszáiról.

1990-ben a Társadalombiztosítási Főigazgatóság helyettes főigazgatója Dr. Forgács Ádám munkatársaként a „TB reformján” dolgozva, nemzetközi óriásbiztosítókkal kapcsolatba kerülve mindannyian azt képeztük, hogy szerencsénk van (személyesen is megismerhettem például Maurice (Hank) Greenberget...) az új világ építésében részt venni. Nos, az új világ javában épül, de 25 év után, csak most, elsősorban törvényi változások következtében, látszanak nyomai a magyarországi biztosítási piacon, annak az üzleti kultúrának, amit például Forgács Ádám az AIG révén próbált az országban meghonosítani.

Volt szerencsém részt venni az egyik első magyar egészségpénztár (PAXI) megalapításában Vámosi András és Dr. Urai Klára oldalán, ahogy alkalmam volt az egyik első nyugdíjpénztár létrehozását és első lépéseit irányítani, majd New York-i döntésre alig egy év után kivonulni abból. Akkoriban nem nagyon értettük a döntés okát. („A magyar törvényi szabályozás nem teszi lehetővé a hosszútávú, az ügyfelek érdekét is szolgáló működést....”)

2013. nyarán régi üzleti partnerünk, Herzfeld Endre javasolta, hogy gondolkodjam a MOK cégének revitalizálásáról. Gondolkodtam. Támadt egy ötletem, amiben elkezdtem hinni, ezért vagyok itt.”