

Cím: 1022 Budapest,  
Eszter u. 2.  
Születési idő: 1969.11.26.  
Mobil: +3620 910 3508  
E-mail: [andras.lanyi@index.hu](mailto:andras.lanyi@index.hu)

# András Lányi

---

---

## Tapasztalat

2005. január –

Az UFS cégcsoportban tevékenykedem, 2007 óta az UFS Group Holding Zrt. szakmai igazgatója, 2011 óta pedig a cég Igazgatóságának elnöke is vagyok.

2012. április –

- GRID CEE Tanácsadó Zrt. Igazgatósági tagja vagyok

2006. március – megszűnéséig

- Prémium Magánnyugdíjpénztár ellenőrző bizottságának tagja voltam.

2007 – 2011

- Szávay Ágnes teniszező nő és más magyar sportolók menedzsereként is tevékenykedem.

2009. június – 2012. november

- A Magyar Triatlon Szövetség elnöki teendőit látom el.

2002. augusztus – 2004. december

### Ügyvezető igazgató

MBI Kft.

- MBI abban az időben egyike volt a legnagyobb biztosítási alkusz cégeknek a Magyar piacon az 1,3 milliárd Ft-os árbevételével és a hozzávetőleg 350 aktív ügynökével. Az én feladatom volt a cég adminisztrációjának és az eladási rendszerének újraalakítása. Egy év alatt osztalékfizetővé alakítottam az addig veszteséget termelő vállalatot. közvetlenül az igazgatótanácsnak tettem jelentést.
- Felelős voltam a termelési célok eléréséért. Közvetlenül vezettem 10 ágazatot és ezzel egy időben felelős voltam a teljes adminisztrációért és szervezetért a vállalaton belül. Menedzselnem és szerveznem kellett a termékfejlesztéseket (specifikáció, eladástechnika az ügynököknek, tréningek) a meglévő és az új partnerekkel. Az eladási rendszer főterülete az életbiztosítás volt, néhány háztartási biztosítással és jelzálog értékesítéssel.

2001. július 1. – 2002. augusztus

AXA Biztosító Rt.

### Alternatív Sales Director

- Az AXA-nál felelős voltam az új értékesítési csatornák kiépítéséért, beleértve a Multi Level Marketing cégeket, a banki kooperációkat és a szakosodott eladásokat (pénzügyi szolgáltatási tanácsadók). Az MLM cégek (OVb, MBI, Brokernet) és a banki kooperációk nagyon sikeresek voltak.
- Termékfejlesztés az új értékesítési csatornáknak. Ez magába foglalta a projektmenedzsmentet a Nem élet és Élet termékfejlesztést a

---

partnereknek.

- Egyéb feladatok: Az Axa Közép-Európai stratégiájának működő implementációja (25 ember közvetlenül nekem jelentett). Ez a project teljes sikerrel végződött az AXA összes részlegénél.
  - Közvetlenül jelentettem a CEO-nak.
  - A 4,5 milliárd forintos írott jutalék elérése és az AXA Élet portfóliójának veszteségcsökkentése volt a feladatom.
- 

1999. január – 2001. június Winterthur Biztosító & Pénztárszolgáltató Rt.

#### **Alternative Sales Director**

- Külső eladási csatornákat építettem fel (saját ügynökhálózaton keresztül eladás kizárólag)
  - 3 millió Ft-ról 1,3 milliárd Ft-ra növeltem az értékesítést.
  - Új és kizárólagos termékeket fejlesztettünk a jelentős partnereinknek és bemutattunk olyan eljárásokat, amelyekkel jobban kiszolgálhatták ügyfeleiket.
  - A csoportom a partnerek számát 2-ről 42-re növelte.
  - Összeolvastottam a Winterthur Biztosító Rt és a Winterthur Pénztárszolgáltató Rt bróker osztályait. Ez volt a későbbi összeolvadás kísérleti projektje. Nekem voltak címezve az olyan kérdések, mint a különböző vállalati kultúrák, bérszint, vagy az ellenséges környezet megoldása.
  - A Winterthur Pénztárszolgáltató igazgatóságának tagja voltam.
  - Regionális szinten végrehajtottam a belső eladások szerkezetátalakítását (saját ügynökhálózat) a Winterthur Zycie (Poland)-nál. Ez a folyamat magába foglalta az új jutalékrendszer, értékesítés, controlling, valamint a tréning és toborzó stratégia kifejlesztését. Bemutattunk tervezési eszközöket is az értékesítőknek, ami irányító eszközt adott a helyi menedzsmentnek. Megváltoztattuk a bizottsági rendszert is arányos jutalékrendszerrel. Amíg Lengyelországban dolgoztam, továbbra is felelősséggel tartoztam azért, hogy teljesítsem a magyarországi elvárásokat.
- 

1997 január–1998 december

Deloitte & Touche Budapest Kft

#### **Pénzügyi tanácsadó**

- Részt vettem a OTP Rt és a Konzumbank Rt. követelés szorgalmazásában.
  - Információs feljegyzéseket készítettem a Konzumbank Rt. privatizációjáról.
  - Sok jelentős ügyfél értékelésében részt vettem (MOL, Nitrogénművek Rt.)
- 

1995 szeptember – 1996 december

Magyar Külkereskedelmi Bank Rt.

#### **Ügyfélkapcsolati menedzser**

- Fő ügyfélfelelős a vállalati FX kölcsönök területén, forint kölcsönök, garanciák, L/C, csekk beváltások és letétek.
  - Accounts included Graphisoft Rt. and Digital Equipment Rt. Hungary.
  - Kapcsolatok: Graphisoft Rt és Digital Equipment Rt. Hungary
- 

1994–1995

ATP Tour

#### **Profi teniszező**

- A legjobb helyezésem a ranglistán párosban a 180. hely 1995 januárjában.
-

- 
- 9 éven át játszottam a Magyar Davis Kupa csapatban.
  - 1991-ben és 1993-ban tagja voltam a USC tennis Varsity Csapatnak, megnyertük az NCAA bajnokságot a georgiai Athenaban.
  - Voltam az év teniszezője Magyarországon
  - 1993-ban bronzérmet szereztem az egyetemi világbajnokságon Buffalóban.
- 

<b>Képzettség</b>	1993                                      University of Southern Californian (Los Angeles) ▪ B.S., Business Administration (hangsúlyosan a nemzetközi pénzügyek). 2013                                      Budapesti Műszaki Egyetem ▪ MBA program
-------------------	--

---

<b>Érdeklődés</b>	Érdeklődöm a szabadidő tevékenységei iránt, mint a síelés, tenisz, és túrázás
-------------------	---

---

<b>Nyelvek</b>	Folyékonyan írok, olvasok és beszélek angolul. A németet jelenleg tanulom, kezdő vagyok.
----------------	--

---

<b>IT</b>	Kiterjedt felhasználói ismeretekkel rendelkezem minden jelentős irodai szoftverről.
-----------	---

---