

Finančné sprostredkovanie rastie. Firmy sa prispôsobujú novým trendom

Trh zažíva obdobie dynamického vývoja uprostred náročných podmienok

 **Tomáš Szmrecsányi**

Rýchly rast slovenského trhu finančného sprostredkovania podporuje rozvoj nových technológií a zlepšovanie produktovej ponuky. Aj v náročných ekonomických podmienkach sa firmy pripravujú na ďalší rozvoj, pričom za kľúčové faktory úspechu považujú flexibilitu, inovácie, správne vedenie tímov sprostredkovateľov a zamera- nie sa na potreby klientov.

Viac sprostredkovateľov

Počet finančných sprostredkovateľov na Slovensku v roku 2024 vzrástol. Kým na začiatku roka pôsobilo na trhu 16 923 podriadených finančných agentov, k 1. januáru 2025 ich bolo už 17 420. To predstavuje nárast takmer o necelých 500 osôb. Okrem rastu počtu sprostredkovateľov nastal aj presun medzi spoločnosťami.

Najväčším hráčom na trhu zostáva spoločnosť OVB Allfinanz Slovensko, ktorá má okolo 3 370 podriadených finančných agentov. V medziročnom porovnaní ide o dvojpercentný rast. Na druhej priečke sa udržal Finportal s 2 699 agentmi, pričom ich počet sa oproti minulému roku prakticky nezmenil. Partners Group SK si udržal tretie miesto s 1 137 zazmluvnenými sprostredkovateľmi. Naopak, spoločnosť Fingo.sk zaznamenala pokles o 5,2 percenta. Rastom sa však môže pochváliť Universal maklérsky dom, ktorý navýšil počet agentov o 401 a v súčasnosti ich

má 986. Tento nárast z neho robí „skokana roka“ v oblasti finančného sprostredkovania.

Zmene sa nevyhla ani firma Swiss Life Select Slovensko. Kým minulý rok bola ôsmym najväčším hráčom na trhu, v súčasnosti klesla na jedenaštie miesto s 301 zazmluvnenými agentmi. Pokles súvisí s odchodom časti sprostredkovateľov, ktorí si za-

17 420

na toľko vzrástol počet finančných poradcov na Slovensku k 1. januáru 2025

ložili MyLife Slovensko. Táto firma funguje ako podriadený finančný agent Universal maklérskeho domu, ktorý sa posilnil aj vďaka vstupu nového akcionára - poisťovne Koooperativa, ktorá získala 35-percentný podiel.

Nové subjekty a zmeny

Výrazné pohyby na trhu zaznamenalo Fingo. Viacerí jeho agenti odišli do novej spoločnosti FinCloud, ktorá k 1. januáru 2025 evidovala 174 zazmluvnených sprostredkovateľov. Posuny sú spojené s rozvojom nových spoločností, ktoré sa pokúšajú získať podiel na rozvíjajúcom sa trhu finančného sprostredkova-

nia. Okrem toho, že niektoré firmy zažili rast počtu agentov, väčšina finančných sprostredkovateľov zaznamenala pokrok v hospodárskych výsledkoch. Tržby a zisky narástli, pričom mnohé spoločnosti dosiahli obrat nad milión eur. Medzi najúspešnejšie z pohľadu tržieb patria OVB Allfinanz, Finportal a Partners Group, ktorých tržby sa pohybovali v desiatkach miliónov eur.

Nárast počtu finančných sprostredkovateľov je podľa Národnej banky Slovenska (NBS) podporený nízkou finančnou gramotnosťou obyvateľov. Mnohí Slováci majú stále problém vybrať si najvýhodnejší finančný produkt aj po zohľadnení poplatkov a podmienok rôznych poskytovateľov. Tento trend vytvára priestor pre rast sektora finančného sprostredkovania na Slovensku. Z pohľadu budúceho rastu sektora firmy z oblasti finančného sprostredkovania očakávajú ďalší rozvoj tiež v dôsledku dopytu po komplexnejších finančných produktoch, ako aj rastúcej potrebe obyvateľov rozumiieť rôznym ponukám na trhu.

Rozhodujúce faktory

Napriek ekonomickým výzvam sa mnohé spoločnosti pripravujú na ďalší rast, ktorý má podporiť digitalizácia i zlepšovanie lojalitnej politiky voči sprostredkovateľom. Tieto faktory rozhodnú o úspechu v roku 2025. Vlnajší úspech spoločnosti OVB Allfinanz Slovensko v segmente finančného sprostredkovania



podľa predsedu jej predstavenstva Jaroslava Vonkomera nebol náhodný. Kľúčové faktory udržania rastu spočívajú v kvalitnej produktovej ponuke, schopnosti inovovať a flexibilne reagovať na nové podmienky. Podnikanie na trhu nie je postavené na jednom trhovom segmente, ale pokrýva rôzne oblasti. „Náš úspech je založený na viacerých pilieroch, ktoré nám umožňujú rásť v náročných trhových podmienkach a neustále zlepšovať naše výsledky. Rôznorodá ponuka produktov nám prináša rast aj v období poklesu dopytu v niektorých oblastiach. Digitalizácia a rozširovanie siete sprostredkovateľov sú kľúčovými faktormi,“ zdôrazňuje J. Vonkomer.

Flexibilita a inovácie

Schopnosť flexibilne sa prispôbiť, zlepšovať procesy a optimalizovať fungovanie tímov je kľúčová pre udržanie a zvýšenie konkurencieschopnosti. Bez ohľadu na trhový segment,

v ktorom spoločnosti pôsobia, im tieto faktory umožňujú zabezpečiť stabilitu aj v náročných obdobiach. Podobný názor má obchodná riaditeľka Finportalu Katarína Faktarová, podľa ktorej úspech prináša

Lepšie informovaní klienti robia zodpovednejšie rozhodnutia a sú ochotnejší venovať sa svojmu finančnému plánovaniu

dlhodobé investovanie do rozvoja siete a optimalizácie procesov. „To sa prejavuje aj v hospodárskych výsledkoch spoločnosti. Značná časť investícií pritom smeruje do IT oblasti, najmä bezpečnosti dát a tech-

nologických inovácií, ktoré zvyšujú efektivitu našich služieb,“ dodáva.

Digitalizácia je neoddeliteľnou súčasťou rastu každého moderného podnikania. Digitálne nástroje zjednodušujú administratívu, zlepšujú komunikáciu s klientmi. Príkladom je integrácia moderných platforiem na správu klientskych údajov a tvorbu finančných plánov. V OVB integrujú technológie do procesov s cieľom zabezpečiť kvalitnejšiu prácu sprostredkovateľov. „Snažíme sa aplikovať nové technológie čo najrýchlejšie, aby sme sprostredkovateľom poskytli nástroje, ktoré zlepšia ich prácu,“ vysvetľuje riaditeľ odboru digitálnej transformácie, CRM a CX v OVB Allfinanz Slovensko Marián Pogran s tým, že technológie umožňujú spravovať klientov a reagovať na ich potreby v reálnom čase.

Umelá inteligencia

Digitalizácia je nástrojom, ktorý pomáha firmám udržať konkuren-

cieschopnosť a zabezpečiť kvalitné finančné služby. V rámci technologických inovácií implementuje spoločnosť Finportal napríklad automatizovaný servis pri kapitálovom trhu či vektorový podpis ako alternatívu k SMS podpisu. Rovnako myslí na klienta, ktorý má prostredníctvom svojho konta prístup ku všetkým zmluvám, dokáže digitálne podpísať dokumenty a dokonca si v ňom priamo uzatvoriť niektoré produkty ako PZP a cestovné poistenie. Firma minimalizuje „papier“ a čo najviac produktov a riešení digitalizuje.

V súčasnosti je možné bezpapierovo uzatvárať produkty životného a neživotného poistenia, investícií a dôchodkov. Tento trend sa prenáša aj do procesu onboardingu nových finančných sprostredkovateľov. Využíva pritom v zhode s legislatívou tvárovú biometriu a identifikáciu osoby na diaľku. „Naším cieľom je zjednodušovať procesy a zvyšovať komfort pre klientov i sprostredkovateľov,“ tvrdí K. Faktorová. Budúcnosť digitalizácie vidí v efektívnom prepájaní systémov s inštitúciami, čo umožní agentom aj klientom pracovať v jednom prostredí s maximálnym komfortom. „Sprostredkovateľ nikdy nezmizne, ale bude čoraz viac využívať digitálne nástroje a umelú inteligenciu na zefektívnenie svojej práce,“ tvrdí odborníčka, pričom poukazuje na nutnosť bezpečnosti klientskych dát. „Hľadáme riešenia, ktoré zabezpečia maximálnu ochranu informácií.“

Finančná gramotnosť

Kľúčovým prvkom ovplyvňujúcim rozhodovanie klientov pri výbere finančných produktov je ich znalosť trhu. Mnohé firmy zdôrazňujú dôležitosť finančného vzdelávania, čo prispieva k lepšiemu rozhodovaniu ľudí. Lepšie informovaní klienti totiž robia zodpovednejšie rozhodnutia, sú otvorení širšiemu spektru produktov a ochotnejší venovať sa svojmu finančnému plánovaniu.

„Situácia vo finančnej gramotnosti na Slovensku je dlhodobou

nepriaznivá. Podľa prieskumu Eurobarometra z roku 2023 len dvadsať percent Slovákov zúčastnených na prieskume dosahuje vysokú úroveň finančnej gramotnosti. Zvyšovanie povedomia o financiách je preto kľúčovou úlohou, ktorú si finanční sprostredkovatelia musia osvojiť,“ konštatuje riaditeľka neziskovej organizácie OVB Charity & CSR Slovakia Nora Čechmánková. V rámci vzdelávacích programov tejto organizácie sa nielen dospelí klienti, ale aj deti a študenti oboznamujú so základnými pravidlami hospodárenia s peniazmi a finančného plánovania. Tento prístup môže mať pozitívny vplyv na dopyt po kvalitných finančných produktoch.

Otázku zvyšovania finančnej gramotnosti rieši aj Finportal, pričom v prvom rade investuje do vzdelávania finančných sprostredkovateľov. K. Faktorová je presvedčená, že len vzdelaný sprostredkovateľ dokáže efektívne riešiť finančné potreby klienta a plniť dôležitú rolu edukátora. „Rovnako pomáha klientom lepšie sa orientovať vo finančných produktoch, rozlišovať príležitosti a riziká na trhu a prijímať informované rozhodnutia,“ dodáva s tým, že sa snažia zvyšovať finančnú gramotnosť širokej verejnosti prostredníctvom mediálnych výstupov s edukatívnym obsahom.

Lojalita sprostredkovateľov

V konkurenčnom prostredí je udržanie kvalitných sprostredkovateľov jedným z kľúčových faktorov úspechu. Sprostredkovatelia sa často rozhodujú na základe podpory, ktorú od svojich firiem dostávajú, ako aj možnosti kariérneho rastu a podnikateľského rozvoja. Spoločnosti, ktoré vytvárajú stabilné pracovné prostredie a poskytujú sprostredkovateľom neustálu podporu, si udržiavajú ich lojalitu a zvyšujú šance na úspech v dlhodobom horizonte. „OVB je jednou z mála spoločností, kde je viacero sprostredkovateľov, ktorí sú súčasťou našej siete viac ako dvadsať rokov. Tajomstvo

Ambície na rok 2025

Minulý rok bol pre mnohé spoločnosti rekordný, no v roku 2025 si kladú ešte vyššie ciele. „Rok 2024 bol pre nás historicky najúspešnejším obchodným rokom. Naša flexibilita a prístup k inováciám nám pomohli vyrovnáť výkyvy na trhu a dosiahnuť vynikajúce výsledky. Očakávame, že tento trend bude pokračovať aj v tomto roku,“ tvrdí člen predstavenstva OVB Allfinanz Slovensko Robert Schmidt. Budúcnosť finančného sprostredkovania závisí od schopnosti prispôbiť sa meniacim sa podmienkam a využívať moderné technológie. Zároveň je dôležitá dlhodobá konzistentná obchodná stratégia. Tieto faktory umožnia rast a posilnia konkurencieschopnosť na trhu. Súhlasí s tým aj K. Faktorová. „Kľúčové faktory na udržanie rastu v roku 2025 vidíme v efektívnom využívaní trhových príležitostí, konsolidácii menších SFA alebo raste hypotekárneho segmentu, v ktorom sme mimoriadne silní. Dôležitú úlohu zohráva legislatívne prostredie, v rámci ktorého sa zameriavame na jeho preobchodnú implementáciu, aby sme naďalej poskytovali kvalitné služby a mohli rásť,“ vysvetľuje. Finanční sprostredkovatelia veria v úspech napriek negatívnym dosahom inflácie, vyššej DPH či zavedeniu transakčnej dane. Podľa K. Faktorovej by však zdroje, ktoré musia vynaložiť na konsolidačný balíček, radšej investovali do inovácií, vzdelávania a rozvoja siete. „To by prinieslo väčší dlhodobý prínos pre klientov aj partnerov,“ podčiarkuje. (ts)

úspechu spočíva v kombinácii firemnej kultúry, vízie a podpory, ktorú sprostredkovatelia dostávajú,“ dodáva J. Vonkomer s tým, že súčasťou ich stratégie je zameranie sa na kariérny rast sprostredkovateľov. Zamestnancom poskytujú vzdelávanie a príležitosti na osobný a profesijný rozvoj.

V čoraz konkurenčnejšom prostredí si dôveru kľúčových sprostredkovateľov udržiava Finportal tak, že dodržiava svoju rolu v obchodnom vzťahu a neprekračuje dohodnuté hranice. „Ctíme si nastavené pravidlá, budujeme dôverné vzťahy a aktívne načúvame potrebám našich sprostredkovateľov,“ hovorí K. Faktorová. Za kľúčové pri posilnení lojality agentov považuje zvyšovanie ich kvalitnej podpory. Pomáha v tom aj vylepšovanie služieb prostredníctvom inovácií či vývoja informačných systémov a digitálnych nástrojov, ktoré spoločnosť vyvíja vo vlastnej réžii. Doteraz do nich vložili viac než desať miliónov eur. (t)

„Sprostredkovateľ nikdy nezmizne, no bude viac využívať digitálne nástroje a AI.“



Katarína Faktorová
obchodná riaditeľka spoločnosti Finportal