

Jaroslav Vonkomer a Robert Schmidt: Dôveru našich klientov, kolegov a partnerov nevnímame ako samozrejmosť, ale ako zodpovednosť

ZA ÚSPECHOM OVB ALLFINANZ SLOVENSKO STOJÍ KOMBINÁCIA TRADÍCIE,
INOVATÍVNYCH NÁSTROJOV A ĽUDSKÝ PRÍSTUP, KTORÝ DLHODOBO TVORÍ DNA SPOLOČNOSTI

Spoločnosť OVB Allfinanz Slovensko aj v roku 2024 potvrdila s výnosmi vyše 56 miliónov eur a so ziskom takmer štyri milióny eur svoje výnimočné postavenie na slovenskom trhu finančného sprostredkovania. Vyše 1,2 milióna klientov je zase dôkazom, že allfinanz prístup nachádza u klientov dlhodobo pozitívny ohlas. O tom, ako sa darí OVB naplňovať svoju víziu byť lídrom trhu a aké sú plány do budúcnosti, sme sa rozprávali s predsedom predstavenstva Jaroslavom Vonkomerom (JV) a členom predstavenstva spoločnosti Robertom Schmidtom (RS).

OVB pôsobí na slovenskom trhu už viac ako tri desaťročia. V čom vidíte najväčšiu hodnotu tejto dlhoročnej tradície a stability?

JV: Tridsaťjedenročná história na Slovensku nie je len o číslach, ale aj o prístupe a skúsenostiach, ktoré sme za tento čas nazbierali. S OVB prišiel na Slovensko unikátny systém, ktorý sme rokmi zdokonalili a ktorý je dnes odolný proti výkyvom trhu. Dokazujú to stabilné výsledky a rast aj v časoch, keď sa konkurencii darí menej. Naša tradícia sa premietla do dôvery, ktorú v nás má čoraz vyšší počet klientov. Aj vďaka tomu sme opäť dokázali rásť.

RS: Hodnotu dlhoročnej stability OVB oceňujú nielen naši klienti, ale aj spolupracovníci a náš úspech je už desiatky rokov postavený práve na nich. Vďaka našej pozícii v rámci OVB Holdingu, ktorý pôsobí v šestnástich európskych krajinách, sme schopní vzájomne sa inšpirovať a prenášať najlepšie skúsenosti na jednotlivé trhy koncernu. Pre klientov to znamená istotu, že majú po svojom boku spoľahlivého partnera, ktorý ich tým najlepším možným spôsobom sprevádza v rôznych životných situáciách - od poistenia cez zabezpečenie bývania až po investície.

Rok 2024 bol pre mnohé spoločnosti v oblasti finančného sprostredkovania z dôvodu slabého hypotekárneho trhu náročný. Ako sa darilo OVB?

RS: Rok 2024 bol pre nás historicky najúspešnejším obchodným rokom. Dvojčiferné sme rástli vo všetkých podstatných ukazovateľoch a neboli sme pritom odkázaní na žiaden konkrétny segment. Dosiahli sme zisk takmer štyri milióny eur a sprostredkovali sme viac ako 150-tisíc zmlúv. Tieto čísla dokazujú, že aj v prostredí vyšších úrokových sadzieb dokážeme našim klientom ponúkať riešenia, ktoré im prinášajú hodnotu. Sprostredkovali sme

TREND
WE
KNOW
HOW

Naším klientom ponúkame riešenia, ktoré im prinášajú pridanú hodnotu

takmer 31-tisíc zmlúv životného poistenia a viac než 69-tisíc zmlúv neživotného poistenia. Objem ročného poistného v našom kmeni životného poistenia presiahol 162 miliónov eur. To, čo naši ľudia na malom slovenskom trhu už roky dokazujú, je zázrak a ja som na nich právom hrdý.

JV: Vzhľadom na makroekonomické podmienky bol rok 2024 skutočnou skúškou flexibility. Museli sme reagovať na meniace sa potreby klientov. Práve v takýchto obdobiach sa ukazuje hodnota allfinanz prístupu, ktorý nám umožňuje vyvažovať jednotlivé segmenty a poskytovať klientom komplexné riešenia bez ohľadu na aktuálne trhové trendy. Zvládli sme to veľmi dobre a s obratom 56,4 milióna eur sme vytvorili nový historický obratový rekord a ako tretia najmenšia krajina v rámci nášho európskeho holdingu sme sa zaradili medzi top tri krajiny.

V čom spočíva takzvaný allfinanz prístup, ktorým sa OVB dlhodobo profiluje na trhu?

JV: Allfinanz v našom ponímaní znamená, že sa na klienta pozeráme holisticky a snažíme sa pochopiť jeho celkovú finančnú situáciu. Namiesto toho, aby sme mu ponúkali izolované produkty, vytvárame finančný plán na mieru, ktorý odráža jeho životnú situáciu a zohľadňuje jeho ak-

tuálne potreby aj dlhodobé ciele. Pokrývame všetky oblasti - od zabezpečenia príjmu cez ochranu majetku až po budovanie finančnej istoty na dôchodok.

RS: V roku 2024 sme mali v portfóliu viac ako 807-tisíc aktívnych klientov, ktorým poskytujeme finančné sprostredkovanie. Allfinanz prístup v praxi znamená, že sa na potreby klienta pozeráme z vtáčej perspektívy, že veľká časť týchto klientov využíva viacero nami sprostredkovaných produktov z rôznych sektorov. V analýze klientskej štruktúry vidíme, že pokrývame všetky vekové kategórie na čele s mileniálmi, ktorí tvoria 35 percent našej klientely, a generáciou X so 40-percentným podielom.

Áké trendy na finančnom trhu v súčasnosti najviac tvoria dopyt klientov?

RS: Vidíme výrazný posun smerom k investovaniu. V roku 2024 sme sprostredkovali viac než 32-tisíc investičných zmlúv, čo predstavuje takmer dvojnásobný medziročný nárast. Čoraz viac klientov počúva našich odborníkov v tom, že pravidelné i jednorazové investovanie je najlepší spôsob, ako si budovať majetok a zabezpečiť finančnú istotu v budúcnosti. Zároveň však pozorujeme pokračujúci záujem o poistné produkty, o čom svedčí takmer stotisíc zmlúv sprostredkovaných



Jaroslav Vonkomer a Robert Schmidt

v segmente poistenia. Je to dôkaz, že Slováci čoraz viac chápu dôležitosť komplexnej finančnej ochrany.

JV: Vnímame aj rastúci záujem klientov o digitálne riešenia, ktoré im umožňujú mať lepší prehľad o svojich financiách. V roku 2024 sme investovali do nástrojov ako OVB Multiprotokol, klientska aplikácia a OVB Aero Finančný plán, ktoré posúvajú klientsky zážitok z procesu finančného sprostredkovania na úplne inú úroveň. Digitalizácia je pre nás užitočný nástroj a doplní osobný kontakt, ktorý je základom nášho prístupu.

OVB má dlhodobu najširší tím spolupracovníkov. Ako sa vám darilo v získavaní nových kolegov v roku 2024?

RS: Aj tu sme zaznamenali dvojciferný nárast. Naša sila vždy spočívala v schopnosti priláhať a rozvíjať talentovaných ľudí. V súčasnosti máme 3 370 finančných agentov registrovaných v NBS, pričom mnohí z nich sú s nami dlhodobo - 835 kolegov spolupracuje s OVB viac ako dekádu a vyše stovky je s nami dokonca vyše 25 rokov. Táto stabilita je mimoriadna a klien-

ti ju oceňujú. Čo ma osobne teší, je vyrovnané zastúpenie žien a mužov v našom tíme, konkrétne 54 percent žien a 46 percent mužov.

JV: Za úspechom v získavaní nových spolupracovníkov je v OVB určite aj motivujúce a inšpiratívne prostredie podporované leadershipovou firmnou kultúrou, ktorá stojí na hodnotách ako spolupráca, férovosť, inšpirácia, hrdosť a akčnosť.

Čoraz viac sa hovorí o finančnej gramotnosti. Ako OVB prispieva k jej zvyšovaniu?

JV: Zvyšovanie finančnej gramotnosti je jednou z oblastí, v ktorej vnímame silný pocit spoločenskej zodpovednosti. Sme radi, že vďaka našim skúsenostiam a odbornosti v oblasti financií môžeme prispievať k tomu, aby sa ľudia mali lepšie a spoločnosť mohla prosperovať. Prostredníctvom našej neziskovej organizácie OVB Charity & CSR Slovakia sa venujeme osvedčeným o finančnej gramotnosti už od roku 2011. Naši lektori realizujú vzdelávacie programy v školách, ale aj pre dospelých. Nejde len o teoretické prednášky, ale o interaktívne

Veľkú pozornosť venujeme firemnej kultúre, vďaka ktorej získavajú naši spolupracovníci a zamestnanci čoraz atraktívnejšie a motivujúcejšie pracovné prostredie a naši klienti kvalitnejšie služby

formáty a hry, ktoré účastníkom umožňujú získať praktické skúsenosti. Vidíme, že tieto aktivity majú reálny účinok - vzdelanejší klienti robia lepšie finančné rozhodnutia. **RS:** Finančná gramotnosť je základným predpokladom pre kvalitné finančné plánovanie. Naši odborníci v rámci svojej práce s klientmi vysvetľujú princípy fungovania jednotlivých finančných produktov a trhov. Naša sila spočíva v tom, že dokážeme zložité finančné koncepty vysvetliť zrozumiteľným jazykom a navyše aj zážitkovou formou, a to vďaka našim trom unikátnym hrám: Moja Famílija, Finančná sloboda a Finančná pohoda. A našou ambíciou je byť v tejto oblasti ešte viditeľnejší.

Okrem finančnej gramotnosti realizujete aj iné aktivity v oblasti spoločenskej zodpovednosti?


JV: Spoločenská zodpovednosť je pre nás viac než len formálna záležitosť. Okrem už spomínaných aktivít v oblasti vzdelávania kladíme dôraz aj na pomoc znevýhodneným skupinám a ochranu životného prostredia. Snažíme

sa tiež minimalizovať našu ekologickú stopu nahrádzaním papierových dokumentov elektronickými. Veľkú pozornosť venujeme aj firemnej kultúre, vďaka ktorej získavajú naši spolupracovníci a zamestnanci čoraz atraktívnejšie a motivujúcejšie pracovné prostredie a naši klienti kvalitnejšie služby.

RS: Rád by som dodal, že naša spoločenská zodpovednosť sa prejavuje aj v každodennej práci s klientmi. Poskytovaním kvalitného finančného servisu pomáhame ľuďom dosiahnuť finančnú stabilitu a istotu, čo má pozitívny vplyv na celú spoločnosť.

Aké sú vaše plány a vízie pre najbližšie roky?

JV: Naša vízia je byť do roku 2027 jednoznačným lídrom s najväčším rastom a vplyvom na trhu finančného sprostredkovania. Táto ambícia sa premieta do všetkých našich strategických rozhodnutí. Dôležitým prvkom úspešnej budúcnosti je pokračovanie v digitálnej transformácii, ktorá nám umožňuje byť efektívnejšími a pomáha nám skvalitňovať servis klientov.

RS: V obchodnej oblasti sa chceme naďalej zameriavať na budovanie štruktúr a ďalší rozvoj investičných služieb, kde vidíme najväčší potenciál rastu. Zároveň budeme naďalej posilňovať naše postavenie v oblasti poistenia, ktoré tvorí základ zabezpečenia klienta. Našou ambíciou je nielen zvyšovať objem sprostredkovaných zmlúv, ale predovšetkým prehĺbovať vzťahy s existujúcimi klientmi a poskytovať im celoživotný servis. 



www.ovb.sk