



Wywiad z Prezesem Zarządu OVB Holding AG

Mario Freis zna OVB jak nikt inny, ponieważ swoją współpracę z firmą rozpoczął już jako absolwent szkoły średniej w 1995 roku. W 1998 roku ukończył w Kolonii szkolenie dla agentów ubezpieczeniowych w OVB Niemcy. Następnie odbył studia zaoczne w Izbie Przemysłowo-Handlowej (IHK), uzyskując tytuł certyfikowanego brokera ubezpieczeniowego. Pracował na kilku stanowiskach w ramach grupy OVB, a od 2001 roku pełni różne funkcje zarządzające, jako Prezes, Członek Zarządu i Członek Organów Nadzorczych, sprawując władzę i kontrolę nad 15 spółkami krajowymi. W styczniu 2010 roku Mario Freis wszedł w skład Zarządu OVB Holding AG. Początkowo był odpowiedzialny za sprzedaż i zarządzanie produktami w spółkach krajowych, natomiast od połowy 2014 roku odpowiada za sprzedaż, szkolenia i zarządzanie produktami w całej Europie. W 2016 roku został powołany na stanowisko Prezesa Zarządu.

Mario Freis wniósł znaczący wkład w powstanie i rozwój europejskich spółek krajowych, a tym samym w zwiększanie obrotów i stabilny rozwój grupy. Przygotowanie ekspansji na większości z 14 rynków zagranicznych oraz jej udana implementacja jest w dużej mierze jego zasługą.

Pracuje Pan w OVB od prawie 27 lat. Jakie zmiany zaszły w OVB w tym czasie?

Mario Freis: Łatwiej byłoby opowiedzieć, co nie uległo zmianie. Niezmienne jest nasze dążenie do oferowania klientom prawdziwie kompleksowego i przekrojowego doradztwa finansowego – długoterminowego, elastycznego oraz odpowiadającego indywidualnym celom i potrzebom klienta. Podstawą naszego modelu biznesowego pozostają kompleksowe usługi finansowe. Nie zmieniła się również nasza kultura korporacyjna. OVB oferuje zmotywowanym i zaangażowanym ludziom możliwość rozwoju zawodowego bez względu na ich wiek, płeć, pochodzenie czy doświadczenie zawodowe. Najważniejszy jest przy tym zespół – to, co można osiągnąć wspólnie, i prowadzenie zespołów zgodnie z mottem: „Sam możesz osiągnąć wiele. W zespole wszystko”.

Powrócę do mojego pytania: czym różni się OVB z lat 20. XXI wieku od OVB z lat 70. XX wieku?

Mario Freis: Nasze przedsiębiorstwo, podobnie zresztą jak i cała branża, wyraźnie się rozwinęło. Obecne OVB nie przypomina tego z 1970 roku. Nie jesteśmy również tym samym przedsiębiorstwem, którym byliśmy jeszcze w 2019 roku. W sposób szczególny uświadomiły nam to zwłaszcza minione dwa lata pandemii. Z jednej strony świat stał się bardziej globalny i bardziej cyfrowy. Z drugiej strony jest on obecnie źródłem większych zagrożeń dla ludzi, niż to miało miejsce jeszcze 50 lat temu. Nasilające się tendencje regulacyjne nie pozostają bez wpływu na nasz model biznesowy. Jednocześnie na skutek obecnej sytuacji demograficznej pod dużą presją znalazły się państwowe systemy zabezpieczenia społecznego. Europejczycy coraz mocniej zdają sobie sprawę, że pilnie potrzebne są prywatne systemy i zabezpieczenia emerytalne. Na chwilę obecną OVB jest czołowym europejskim dostawcą w tym segmencie.

Wszystkie nasze wyniki operacyjne wykazują tendencję wzrostową - liczba klientów, liczba naszych pośredników finansowych, obroty oraz wynik operacyjny. OVB nigdy wcześniej nie było tak międzynarodowe, sprawne, wydajne i dynamiczne, jak teraz.

Co konkretnie oznacza to w odniesieniu do roku obrotowego 2021?

Mario Freis: W ubiegłym roku po raz pierwszy przekroczyliśmy próg 4 milionów klientów obsługiwanych w 15 krajach europejskich. Liczba pracujących dla OVB samodzielnych pośredników finansowych wzrosła o prawie 7 procent do ponad 5600 osób. Odnotowaliśmy wzrost obrotów o 18,5 procent do 321 mln euro - to kolejny najlepszy wynik w całej naszej historii. Wynik operacyjny zwiększył się o 46 procent, zarobiliśmy w sumie 15,7 mln euro, czyli o 50 procent więcej niż w poprzednim roku. Rok 2021 okazał się więc dla OVB wspaniałym rokiem obrotowym i to mimo bardzo trudnych warunków.

Co w głównej mierze zadecydowało o tak pomyślnym rozwoju działalności?

Mario Freis: Ten sukces jest wynikiem bardzo imponującej pracy zespołowej. Za tymi sukcesami stoją niezwykle ludzie, którzy w tych trudnych czasach wykazali się niebywałym zaangażowaniem. Chciałbym wyrazić szacunek, uznanie i podziękowania dla wszystkich pośredników finansowych, kadry kierowniczej i dyrektorskiej. OVB ma wyjątkową kadrę kierowniczą i dyrektorską w dziale sprzedaży, która także w 2021



„OVB nie ma najmniejszych problemów z zainteresowaniem młodych ludzi naszym modelem biznesowym. Oferujemy swobodę działania, wspianą możliwość rozwoju i wysoki stopień elastyczności, co ułatwia pogodzenie życia zawodowego i prywatnego”.

roku udowodniła, że potrafi przeprowadzić statek przez niebezpieczne wody. Równie mocno pragnę podziękować prezesom i członkom zarządów spółek krajowych OVB, pracownikom międzynarodowego działu IT w Holdingu i krajowym managerom IT, pracownikom zatrudnionym w Holdingu i w Centralach spółek OVB w Europie, którzy pracując zdalnie lub po części w biurach z zachowaniem wymogów pandemicznych, każdego dnia dbali o utrzymanie działalności operacyjnej i minimalizowanie ograniczenia zakresu oferowanej obsługi.

Czy spowodowane przez pandemię ograniczenia kontaktów nie wpłynęły raczej hamująco na działalność firmy?

Mario Freis: Prawdę mówiąc, ta kwestia mnie niepokoiła i nadal trochę niepokoi. Udało nam się już w 2020 roku przejść na osobiste doradztwo online oraz wprowadzić hybrydowe procesy sprzedażowe. To samo odnosi się do zmian w procesach wspierających. OVB bardzo dobrze poradziło sobie z tym w całej Europie. Zasięg i wyniki sprzedaży naszych pośredników finansowych wyraźnie wzrosły. Szkoda natomiast, że trzeba było odwołać zaplanowane spotkania osobiste i wszystkie imprezy o wymiarze regionalnym czy międzynarodowym, które stanowią przecież część naszej kultury korporacyjnej. Osobista wymiana doświadczeń na skalę międzynarodową jest dla naszej pracy zespołowej niesamowicie ważna. Jestem pewien, że to nadrobimy.

Jakie produkty cieszyły się największym popytem w roku obrotowym 2021? Spodziewa się Pan w przyszłości jakichś zmian w tym zakresie?

Mario Freis: Około 40 procent nowych umów przypada na produkty oparte na aktywach, takich jak ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe czy fundusze inwestycyjne, co wynika z fazy niskich stóp procentowych w latach ubiegłych. Na znaczeniu zyskuje również pokrycie ryzyka biometrycznego związanego np. z niezdolnością do pracy, ciężkimi chorobami, wypadkiem lub śmiercią. Czy i w jakim zakresie wzrosną w najbliższych latach stopy procentowe w strefie euro, czego oznaki dostrzec można już w USA, dopiero się okaże. Pewny jest natomiast trend wzrastający w zakresie popytu na produkty zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju.

Zamierzamy sukcesywnie rozbudowywać naszą ofertę zrównoważonych produktów finansowych. Od sierpnia 2022 roku będziemy zobowiązani do pytania naszych klientów zainteresowanych inwestycjami kapitałowymi i produktami ubezpieczeniowymi o ich preferencje w zakresie długotrwałego rozwoju oraz do uwzględniania ich odpowiedzi w procesie doradztwa. Dzięki temu branża i OVB przyczynią się w sposób optymalny do

promowania zrównoważonego rozwoju. Przywiązujemy coraz większą wagę do zrównoważonego rozwoju, nie tylko ze względu na obowiązujące nas przepisy, ale także dlatego, że jest to zgodne z naszymi przekonaniami.

W prawie wszystkich krajach europejskich wzrasta udział seniorów w strukturze społeczeństwa. Co to oznacza dla OVB?

Mario Freis: Przede wszystkim oznacza to, że zyskujemy rosnącą i interesującą grupę docelową tzw. „best agersów”, co przekłada się na dodatkowy potencjał biznesowy. Oznacza to jednak także, że zabezpieczenia emerytalne staną się w najbliższych latach jednym z dominujących tematów w dyskursie społecznym ze względu na konieczność przeciwdziałania obniżaniu się poziomu publicznych świadczeń emerytalnych. Do tego konieczne są indywidualne programy emerytalne dla młodych ludzi. Nastawiamy się na wzrost konkurencji przy pozyskiwaniu młodszych klientów. Zaostrzyć może się również konkurencja w zakresie rekrutacji młodych talentów. OVB nie ma najmniejszych problemów z zainteresowaniem młodych ludzi naszym modelem biznesowym. Oferujemy swobodę działania, wspaniałe możliwości rozwoju i wysoki stopień elastyczności, co ułatwia pogodzenie życia zawodowego i prywatnego. Dowodem na to jest m.in. wysoki udział kobiet w sieci sprzedaży, który w zależności od spółki krajowej i szczebla kariery, w roku 2021 przekroczył 50 procent.

Czas realizacji Pana strategii „OVB Evolution 2022” dobiega końca. Co udało się Panu osiągnąć i co jeszcze się wydarzy?

Mario Freis: Nasza strategia się sprawdziła. Dowodzi tego rozwój grupy w ostatnich pięciu latach. W każdym z czterech wymiarów strategii wdrożyliśmy konkretne działania, dzięki którym OVB poszło do przodu. Zdecydowanie lepiej wykorzystywaliśmy nasze możliwości, przyspieszyliśmy transformację cyfrową, zmodernizowaliśmy nasze przedsiębiorstwo oraz nasililiśmy ekspansję na rynku międzynarodowym. Znajdujemy się na finiszu w ostatnim roku realizacji aktualnej strategii. Przed nami jeszcze ważne zadania. Czas po strategii jest jednocześnie czasem przed strategią. Obecnie zbieramy opinie naszych interesariuszy – klientów, pośredników finansowych i wszystkich pracowników – i w ten sposób angażujemy ich w proces tworzenia nowej strategii. Nieprzypadkowo mottem naszego sprawozdania z działalności za rok 2021 jest hasło „Wspólnie kształtujemy przyszłość”. Stawiamy sobie za cel opracowanie takiej strategii, która uczyni nas jeszcze lepszymi i pomoże nam zachować dotychczasową dynamikę wzrostu.



„Przenoszenie z sukcesem naszego sprawdzonego modelu biznesowego na kolejne rynki krajowe należy do podstawowych kompetencji OVB. Nasza szeroka międzynarodowa obecność wyraźnie odróżnia nas od naszych konkurentów”.

Pod wzrostem rozumie Pan również wejście na nowe rynki krajowe?

Mario Freis: Dokładnie tak. Przenoszenie z sukcesem naszego sprawdzonego modelu biznesowego na kolejne rynki krajowe należy do podstawowych kompetencji OVB. Nasza szeroka międzynarodowa obecność wyraźnie odróżnia nas od naszych konkurentów. Ostatnim przejawem prowadzonej przez nas ekspansji było wejście na rynek belgijski w 2019 roku. Uzyskany przez nas w 2021 roku obrót został w 80 procentach wypracowany poza granicami Niemiec.

Naszym następnym krokiem będzie wejście jeszcze w tym roku na rynek słoweński. Sam kraj zamieszkuje co prawda tylko około 2,1 mln ludności i jest niezbyt duży, ale posiada ciekawe warunki ramowe, takie jak stosunkowo wysoki dochód w przeliczeniu na jednego mieszkańca oraz pozytywne perspektywy rozwoju. „Białymi plamami” na mapie OVB pozostają jak dotąd jeszcze Luksemburg, kraje bałtyckie i Portugalia. Intensywnie analizujemy potencjał biznesowy tych państw.

Obecnie na Ukrainie trwają walki zbrojne. OVB prowadzi działalność w tym kraju. Jak radzi Pan sobie z tą sytuacją?

Mario Freis: Z dużym niepokojem śledzimy rozwój wydarzeń na Ukrainie. Jesteśmy tam obecni od 2007 roku, czujemy

się więc od ponad 15 lat związani z tym krajem i jego mieszkańcami. Około 15 000 klientów i ich rodzin zaufało przez ten czas OVB. Kilkaset kolegów i koleżanek pracuje tam dla OVB. Są to osoby, które przez te wszystkie lata stały się naszymi przyjaciółmi. Pozostajemy w regularnym kontakcie z kadrami dyrektorską i zarządem naszej ukraińskiej spółki. Holding OVB oraz pozostałe 14 spółek krajowych zainicjowały wspólny program pomocowy. Motto brzmi: YO(U)nited we help „OVB-owcy pomagają OVB-owcom”. W tych godzinach i dniach wszyscy OVB-owcy w Europie pozostają myślami z naszymi ukraińskimi przyjaciółmi i noszą ukraińskie barwy narodowe w swoich sercach!

Ostatnie pytanie: jakie nadzieje wiąże Pan z bieżącym rokiem obrotowym 2022?

Mario Freis: Zasadniczo zakładamy osiągnięcie wzrostu sprzedaży we wszystkich regionalnych segmentach. W związku z utrzymującą się niepewnością ustaliliśmy docelową rozpiętość przychodów z tytułu pośrednictwa na 315 do 330 mln euro oraz wyników z działalności operacyjnej na 22 do 25 mln euro.

Dziękuję za rozmowę.