



38 lat w jednej firmie? To nie przypadek

Rozmowa
z **Markiem Zieleniewskim**,
super senior
dyrektorem
krajowym OVB

Aleksandra E. Wysocka: – Marku, jesteś związany z OVB od 38 lat. Co musi się wydarzyć, żeby w branży pełnej rotacji ktoś został w jednej firmie na prawie cztery dekady?

Marek Zieleniewski: – OVB daje wolność, sens i długoterminowe bezpieczeństwo. Nie jesteśmy standardową korporacją, w której człowiek żyje od raportu do raportu. U nas współpracownik jest niezależnym przedsiębiorcą w przedsiębiorstwie.

Nie dostajesz pensji jako pasa startowego, a potem presji wykonania planu. Sam decydujesz, ile chcesz zarabiać, ile pracy jesteś gotów w to włożyć i kiedy chcesz mieć czas dla rodziny czy na odpoczynek. Nie pytasz o zgodę. Bierzesz odpowiedzialność.

Czy taka wolność nie jest trochę bezlitosna? Bez szefa nad głową nie ma też kogo winić za brak wyniku.

– Dlatego nie obiecujemy łatwych pieniędzy po dwóch tygodniach szkolenia. Dajemy ludziom zawód na całe życie, a nie pomysł na szybkie dorobienie drobnych kwot.

W OVB są osoby, które współpracują z nami 20, 25, 30 lat. Ja jestem związany z firmą od 38 lat. Takie staże biorą się z tego, że uczymy ludzi zawodu, wspieramy ich i dbamy o nich. Nie polujemy na „skoczków”, którzy dziś coś sprzedadzą tu, jutro tam, a pojutrze znikną.

Rynek widział już wiele obietnic kariery, które kończyły się zmianą sztytu. Co w OVB jest twardym dowodem stabilności?

– OVB istnieje od 1970 r., czyli już 56 lat. Przez cały ten czas działa pod tą samą nazwą. Holding od lat ma siedzibę w Kolonii, logo również praktycznie od początku pozostaje niezmienione.

Klient i doradca powinni mieć poczucie, że stoją na solidnym moście, a nie pontonie spuszczone na wodę przy dobrej pogodzie. OVB ten most buduje od dekad.

Jeden doradca od całych finansów klienta. To przewaga czy ryzyko udawania eksperta od wszystkiego?



– Klient nie chce chaosu. OVB od początku działa w modelu Allfinanz, czyli szerokiego doradztwa finansowego. Jeden doradca ma rozumieć różne obszary finansów klienta: ubezpieczenia, zabezpieczenie rodziny, kredyty, leasingi, oszczędzanie, planowanie przyszłości.

Nie chodzi o to, żeby znał każdy techniczny szczegół. Chodzi o to, żeby widział całość. W wielu firmach każdy doradca ogląda tylko fragment

Jak odróżnić firmę, która buduje doradców, od firmy, która tylko sprawnie rekrutuje sprzedawców?

– Trzeba zobaczyć, co dzieje się po pierwszym etapie entuzjazmu. My nie budujemy sprintu, tylko maraton. Pieniądze są ważne, ale w OVB chodzi też o karierę, rozwój, pozycję i bezpieczeństwo.

Kluczowa jest umowa dodatkowa. Otrzymuje ją każdy współpracownik awansujący na stanowisko

Klient nie chce chaosu. OVB od początku działa w modelu Allfinanz, czyli szerokiego doradztwa finansowego. Jeden doradca ma rozumieć różne obszary finansów klienta: ubezpieczenia, zabezpieczenie rodziny, kredyty, leasingi, oszczędzanie, planowanie przyszłości. Nie chodzi o to, żeby znał każdy techniczny szczegół. Chodzi o to, żeby widział całość.

układanki. My chcemy, żeby klient dostał pełny obraz.

Analiza potrzeb klienta bywa dziś branżowym rytuałem do odhaczenia. Jak sprawić, żeby nie była tylko formularzem?

– Od momentu powstania OVB przeprowadzamy analizę potrzeb klienta. Zawartość i kolory dokumentu się zmieniały, ale sens pozostał ten sam: najpierw trzeba poznać sytuację człowieka, potem proponować rozwiązania.

Byliśmy w tym prekursorem na rynku europejskim, także w Polsce, za co wyróżnił nas Business Centre Club. Sprzedaż bez diagnozy jest jak leczenie bez badania. Można trafić, ale można też bardzo zaszkodzić.

Jeśli przeżyje wypadek, sam otrzyma od OVB odszkodowanie za każdy procent trwałego inwalidztwa, aż do 2 mln zł.

Jeśli po latach chce zakończyć współpracę, sam decyduje, kiedy, bo u nas nie ma ograniczeń wiekowych. Wtedy może otrzymywać rentę przez 3, 6, 10 lub 12 lat. Kwoty wynoszą od 270 tys. zł do 1,3 mln zł, zależnie od pozycji zajmowanej zgodnie z Planem Kariery.

Czy to nie jest system dla nielicznych, którzy dojdą wysoko?

– To system dla ludzi, którzy budują organizację, rozwijają zespół, pracują długoterminowo i biorą odpowiedzialność. W wielu firmach człowiek latami buduje portfel, relacje i strukturę, a gdy kończy pracę, kończy się wszystko. U nas jest inaczej.

Jeśli ktoś jest aktywny, OVB cały czas wypłaca naliczane prowizje. A jeśli jako dyrektor krajowy wychował w swoim zespole kolejnych bezpośrednich dyrektorów krajowych, za każdego przysługuje mu renta dyrektora krajowego do kwoty powyżej 400 tys. zł rocznie. Nie ma ograniczenia liczby takich rent. To pokazuje, że opłaca się nie tylko sprzedawać, ale też rozwijać ludzi.

Najbardziej socjalna firma w branży prowizji i rankingów. Nie boisz się, że to brzmi zbyt mocno?

– Biorę za to odpowiedzialność. OVB łączy przedsiębiorczość z realnym zabezpieczeniem długoterminowym. Daje wolność, ale nie zostawia człowieka samego na lodzie. Daje możliwość wysokich dochodów, ale też mechanizmy ochrony w trudnych sytuacjach.

Kto powinien trzymać się od OVB z daleka?

– Ktoś, kto szuka łatwego skrótu. OVB nie jest miejscem dla ludzi, którzy chcą szybko zarobić prowizję i iść dalej. To organizacja dla osób, które mają energię, chcą się rozwijać i nie boją się odpowiedzialności. Sprawdzi się tu człowiek, który nie chce żyć w rytmie korporacyjnej presji, ale rozumie, że wolność wymaga dyscypliny. Ktoś, kto chce zarabiać, ale nie kosztem relacji z klientem. Ktoś, kto nie szuka pracy na chwilę, tylko zawodu na całe życie.

Dziękuję za rozmowę.

Aleksandra E. Wysocka



Jeśli ktoś z nas zginie w wypadku, jego rodzina otrzyma odszkodowanie.