



Bankovníctvo a poisťovníctvo

V bankovom sektore sa na Slovensku v uplynulom období uskutočnili zásadné zmeny: banky boli ozdravené a nasledovala ich reštrukturalizácia, privatizácia a tým pádom aj vstup silných zahraničných strategických investorov do jednotlivých bankových domov. Na to v súčasnosti nadväzujú ďalšie zmeny spojené so zvyšovaním efektivity, zmenou prístupu ku klientom a s postupným zavádzaním overeného know-how nového vlastníka, ktoré je, samozrejme, upravené na lokálne pomery. V oblasti ľudského kapitálu sa tieto pohyby premietli do novej stratégie v riadení ľudských zdrojov a požiadaviek kladených na ľudské zdroje. Spomínané zmeny a vysoká konkurencia ovplyvnili zameranie obchodných aktivít bánk, ktoré sa sústredili na primárne cieľové skupiny (retailových, korporátnych a privátnych zákazníkov). Nová obchodná stratégia vytvorila príležitosti pre nových riadiacich pracovníkov. Žiadaným sa stal najmä obchodný senior a top manažment z rýchloobrátkového sektora. Nová obchodná stratégia sa implementovala aj na úroveň pracovníkov, ktorí zabezpečujú styk s klientmi, a kde sa vyžaduje aktívny prístup so snahou poskytnúť každému klientovi nadštandardné služby a „predať“ mu čo najširší balík služieb. V posledných rokoch začali finančné inštitúcie na určitých úrovniach realizovať obchodné aktivity

Talianski

Taliansko je jedným z významných investorov v oblasti finančného a výrobného sektora. Vzhľadom na vstup SR do EÚ sú veľmi perspektívne potenciálne ďalšie talianske investície najmä do oblasti finančných služieb, výroby a rýchloobrátkového tovaru.

prostredníctvom pozície Account Manager. V tejto oblasti nachádzajú uplatnenie aj čerství absolventi stredných a vysokých škôl s ekonomickým zameraním. Bankové domy v súčasnosti posilňujú predovšetkým privátne bankovníctvo ako jeden z dosiaľ nesaturovaných produktových radov, ktorý je určený pre existujúcich i pre potenciálnych klientov. Uplatnenie v tejto oblasti nachádzajú najmä skúsení obchodníci z korporátneho bankovníctva, poradenských spoločností a vysoko sofistikovaného obchodu.

Poisťovníctvo je sektorom s dominantným a posilneným lídrom, ktorý vznikol privatizáciou najväčšej slovenskej poisťovne a ktorý bude do značnej miery určovať trendy v tejto oblasti. Zároveň sa začal (v niektorých prípadoch sa už aj ukončil) proces postupného prepájania jednotlivých poisťovacích spoločností. Jeho cieľom je posilnenie ich postavenia na trhu. Rovnako sa zvýrazňuje posun k využívaniu iných ako tradičných distribučných kanálov a k vytváraniu strategických partnerstiev s bankami, príp. rôznymi makléorskými spoločnosťami. Zaujímavé pohyby sa očakávajú v poisťovních spoločnostiach špecializovaných na dôchodkové poistenie v súvislosti s prudším rozvojom trhu doplnkového dôchodkového poistenia a očakávaným spustením povinného kapitalizačného dôchodkového poistenia. Riadenie obchodu a jeho segmentácia sú v poisťovníctve podobné ako v bankovníctve, ibaže predaj najmä v oblasti životného poistenia je oveľa aktívnejší. Využíva predovšetkým externé maklérske spoločnosti a vlastné agentúry s obchodnými zástupcami, ktorí majú živnosť.

Pre oba segmenty je charakteristická vysoko rozvinutá marketingová komunikácia a tvorba nových produktov. Tento fakt mal za následok vytvorenie nových pozícií

(napr. produktový manažér). Podobne ako pri obchodných pozíciách sú exponovaní strednomanažérski marketingoví pracovníci z rýchloobrátkového sektora.

Pre vrcholové riadiace pozície je typická pomerne nízka fluktuácia a averzia voči prijímaniu nových top manažérov z iných sektorov.

Optimalizácia ľudských zdrojov spôsobila prepúšťanie najmä administratívnych kapacít, ale bývalí zamestnanci bánk a poisťovní sa väčšinou uplatnili v oblasti financií v inom sektore.

AMROP HEVER ITALY

V roku 1984 bola založená v Taliansku spoločnosť D & G/AMROP HEVER ITALY, ktorá je v súčasnosti jednou z vedúcich poradenských spoločností v oblasti executive search a management consulting v Taliansku. Spoločnosť dosiahla významné postavenie vo väčšine komerčných sektorov, ako sú finančné služby, IT, telekomunikácie, médiá, consumer/retail, výroba atď. Spoločnosť poskytuje svoje služby na území Talianska prostredníctvom dvoch kancelárií – v Ríme a Miláne. Spoločnosť D & G/AMROP HEVER ITALY je zakladajúcim členom THE AMROP HEVER GROUP, v súčasnosti najväčšej globálnej Executive Search organizácie na svete, a členom AESC, svetovej asociácie Executive Search konzultantov. Vďaka sektorovej orientácii a celosvetovému prepojeniu poradenských tímov v tzv. practice groups má prístup ku globálnym zdrojom a spolu s medzinárodnými partnermi spĺňa najvyššie nároky na kvalitu voči klientom, kandidátom i spolupracovníkom.

investori Italian investors

Italy is one of the most significant investors in finance and manufacturing. Due to the accession of Slovakia to the EU there is likely to be more Italian investment, especially in financial services, production and goods with a high turnover

The banking and insurance industries

Essential changes have taken place in the Slovak banking sector in the last few years: banks have been rescued and restructured, together with privatisation and sale to strong international strategic investors. Now other changes are following, including an increase in

efficiency, and a change of approach to clients thanks to the know-how of new owners, suitably adjusted to local conditions. These changes have had an impact on human resources and their management.

These changes and stronger competition have also influenced the commercial activities of banks aimed at the primary target groups - retail, corporate and private customers. New business strategies have created openings for new managers, and there is particularly strong demand for senior management. New business strategies have also been implemented amongst staff working with clients, where an active approach is required together with an effort to provide every client with a higher quality of service and a bigger range of products. In the last few years financial institutions have emphasised the role of the Account Manager. This is an attractive position for young people who have specialised in economics, graduating from secondary economic schools or from universities.

Banks are currently strengthening private banking in particular, a product that has been under-emphasised until now. Experienced traders from corporate banking and from companies providing advisory services are strongly represented here.

The insurance industry is a sector dominated by a market leader that came into existence through the privatisation of the biggest Slovak insurance company. This company will, to a large degree, determine future trends in insurance. Simultaneously, the process of gradual

interconnection of individual insurance companies has started, and in some cases this has already been finished, which will strengthen their position on the market. These companies are also shifting to the use of non-traditional distribution channels and to the creation of strategic partnerships with banks and brokerage companies. Interesting developments are expected in insurance companies specialised in pension insurance in connection with the fast development of supplementary pension insurance and with the expected obligatory capitalisation pension insurance.

The insurance industry is similar to banking. However, sales, especially of life insurance, are much more active. External brokerage companies and agencies with licensed sales managers are widely-used.

Both segments are characterised by highly-developed marketing communication and new products. As a result, many new positions have been created, for instance Product Manager. Middle managers from the retail sector are also being recruited. Relatively low mobility and an aversion to appointing new top managers from other sectors are typical for top management positions.

The optimisation of human resources has resulted in the dismissal of some staff, particularly in administration. However, most former employees of banks and insurance companies have found jobs in finance in other sectors.

Radomír Mako, Managing Partner •
Igor Šulík, Senior Consultant/Head of Unit

Prvú Executive Search poradenskú spoločnosť na slovenskom trhu založili v roku 1990 Jean-François Jenewein, Martin Novotný a Martin Krekáč. Pod názvom JENEWEIN & PARTNERS sa od začiatku špecializovala predovšetkým na oblasť poskytovania profesionálnych poradenských služieb v oblasti Executive Search, Management Appraisal, Board Services, Compensation Planning a v oblasti priamych zahraničných investícií (FDI). Neskôr spektrum svojich služieb rozšírila aj na Recruitment, HR Consulting a EU Affairs poradenstvo a lobing, pričom dôraz kladie na funkčnú a sektorovú špecializáciu. V roku 1999 sa stala členom THE AMROP HEVER GROUP, vedúcej globálnej siete samostatných Executive Search spoločností, a členom AESC, svetovej asociácie Executive Search konzultantov. V roku 2001 spoločnosť JENEWEIN & PARTNERS vytvorila integrovanú skupinu poradenských spoločností AMROP JENEWEIN GROUP (AJG), ktorej služby na slovenskom trhu využívajú lokálni i medzinárodní klienti.

The first Executive Search consulting company was established on the Slovak market in 1990 by Jean-François Jenewein, Martin Novotný and Martin Krekáč. JENEWEIN & PARTNERS has always specialised in providing professional advisory services in Executive Search, Management Appraisal, Board Services, Compensation Planning and foreign direct investments (FDI). The spectrum of its services was later expanded into Recruitment, HR Consulting and EU Affairs Consulting, with the emphasis both on functional and sector specialisation. In 1999 it became a member of THE AMROP HEVER GROUP, the leading global network of independent Executive Search companies, and a member of AESC, the world association of Executive Search consultants. In 2001 JENEWEIN & PARTNERS created an integrated group of consulting companies, THE AMROP JENEWEIN GROUP (AJG), which is utilised both by local and international clients on the Slovak market.

OSOBNÁ SLUŽBA ZÁUJOM TALIANSKYCH INVESTOROV

THE AMROP HEVER GROUP je najväčšia medzinárodná sieť nezávislých Executive Search spoločností na svete. Svojim členom pôsobiacim v 81 kanceláriách v 52 krajinách na piatich kontinentoch poskytuje výnimočnú kvalitu celosvetového dosahu bez straty samostatnosti, pričom dôraz kladie na prenos najlepších postupov v oblasti Executive Search, Board Services a Management Appraisal. Pokiaľ ide o výmenu informácií a skúseností, jedným z podstatných zdrojov know-how sú v THE AMROP HEVER GROUP každoročné stretnutia partnerov členských spoločností. Ako povedal na poslednej svetovej konferencii v Berlíne pán Luigi Mancioppi, Managing Partner spoločnosti D & G/AMROP HEVER ITALY, naším hlavným cieľom bolo vytvoriť svetovú líderskú Executive Search organizáciu, ktorá bude svojim klientom poskytovať služby na globálnom základe. Jej organizácia nám umožnila maximálne využitie podnika- teľskej kreativity lokálne vlastnených a globálne poháňaných partnerstiev. Jediným ukazovateľom plnenia nášho cieľa je spokojnosť našich klientov.

Martin Novotný
Founding Chairman
Practice Leader International & FDI Services
Jenewein & Partners/AMROP HEVER Slovakia
Zámocká ul., P. O. BOX 283,
814 99 Bratislava 1, Slovensko
tel./fax: +421 2 5292 0110 - 4
e-mail: info@ajg.sk, www.ajg.sk

PERSONNEL SERVICES FOR ITALIAN INVESTORS

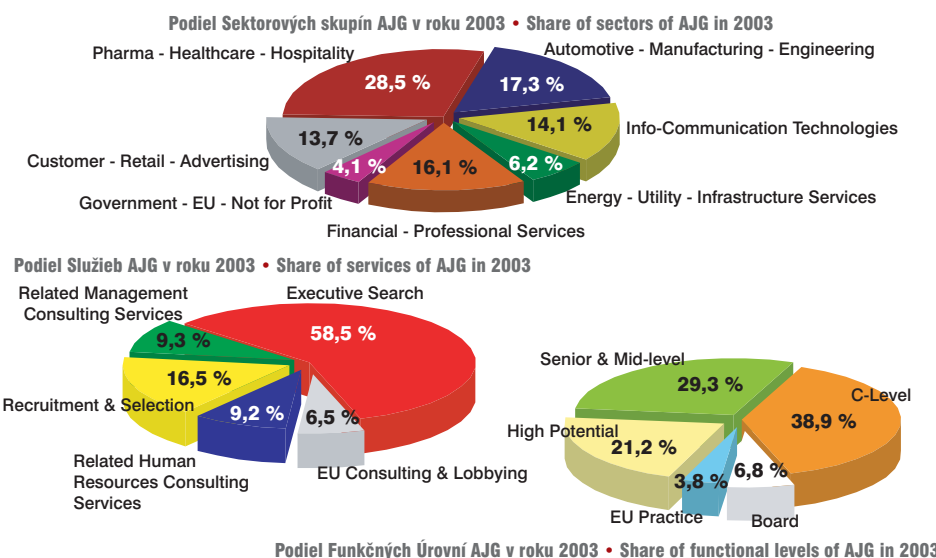
THE AMROP HEVER GROUP is the biggest international net of independent Executive Search companies in the world. It provides its members operating in 81 offices in 52 countries on five continents an extraordinary quality of worldwide experience and knowledge without a loss of independence. It emphasises the transfer of best procedures in Executive Search, Board Services and Management Appraisal. As to the exchange of information and experience, annual meetings of partners of member companies are one of the basic sources of know-how in THE AMROP HEVER GROUP. Mr Luigi Mancioppi, Managing Partner of D & G/AMROP HEVER ITALY told the last worldwide conference in Berlin that the creation of the leading international Executive Search organisation, to service the needs of clients on a global basis, was the main aim. Its organisation allows us to use the entrepreneurial creativity of locally-owned and global partnerships. The satisfaction of our clients is the only measure of our success, he said.

Sektor ostatnej výroby

Sektor ostatnej výroby pokrýva výrobný sektor v oblasti elektrotechnického priemyslu, potravinárskeho priemyslu, chémie, drevárstva a ďalších výrobných odvetví. Skutočnosťou, ktorá najviac ovplyvňuje vývoj v sektore ostatnej výroby, je najmä postupne narastajúci počet strategických investorov. Tento vplyv má za následok reštrukturalizáciu

Other production

Other production covers the electro-technical industry, food, chemistry, timber, and other sectors. The increase in number of strategic investors has been the most important development. Human resources in all spheres of industry have been optimised and restructured in result of this fact. Compared to the automotive industry



a optimalizáciu ľudských zdrojov vo všetkých sférach priemyslu. V porovnaní s automobilovým priemyslom je tento sektor z hľadiska ľudského kapitálu menej rozvinutý, ale za posledné dva roky zaznamenal veľký posun. Aj preto sa očakáva neustále zvyšovanie nastúpeného trendu. Pozitívnym faktorom pre rozvoj ľudských zdrojov v rámci sektora ostatnej výroby je sanácia a najmä reštrukturalizácia mnohých historicky tradičných spoločností, ktoré pôsobia predovšetkým v oblastiach sklárskej, strojárkej, chemickej a petrochemickej výroby. Pri transformáciách spoločností sú žiadani najmä pracovníci so sanačnou alebo s transformačnou skúsenosťou v oblasti výroby, technológie, financií, marketingu a obchodu. V prierezových oblastiach nachádzajú v tomto sektore uplatnenie skúsení lokálni manažéri z rozvinutejších sektorov (napr. rýchloobrátkového tovaru a finančných služieb), ktorí súčasne zabezpečujú presun nadobudnutých vedomostí. Prostredníctvom tohto trendu dochádza po období znižovania počtu zamestnancov v sektore ostatnej výroby k novému aktívnemu rozvoju pracovného trhu v príslušných priemyselných odvetviach.

this sector is less developed from the viewpoint of human capital, although it has undergone a big shift and change is likely to continue. The restructuring of many traditional companies in glass, engineering, chemical and petrochemicals is a positive factor for the development of human resources. People with experience in restructuring in production, technology, finance, marketing and trade are especially needed to help transform companies. Experienced local managers from more developed sectors, including retail and financial services, can prove themselves in this sector. And they also bring know-how. There is also a new trend, the active development of the job market in these industries after a period of decline in employee numbers.

Miroslav Poliak, Partner
Sandra Lichvárová, Senior Consultant

Source: Report on the status of the entrepreneurial environment of the Slovak Republic 2003 - Chapter - The Human Capital
© Produced by advisory group Amrop Jenewein Group for the Entrepreneurial Alliance of Slovakia (PAS)

Zdroj: Správa o stave podnikateľského prostredia SR 2003 - kapitola Ľudský kapitál.
© Pre Podnikateľskú Alianciu Slovenska (PAS) vypracovala poradenská skupina Amrop Jenewein Group