

ÚNOR | 2025 | 169 Kč

PROFI

PORADENSTVÍ & FINANCE

A11 Člen mediální skupiny A 11

OK KLIENT:

Úspěšná cesta mezi lídry
finančně poradenského trhu





OK KLIENT: Úspěšná cesta mezi lídry finančně poradenského trhu

JEDNOU Z NEJRYCHLEJI ROSTOUCÍCH SPOLEČNOSTÍ NA FINANČNĚ PORADENSKÉM TRHU V ČESKÉ REPUBLICCE SE V ROCE 2024 STAL OK KLIENT. JEHO RŮST JE KONTINUÁLNÍ JIŽ OD ROKU 2009, KDY FIRMU ZALOŽIL RADOSLAV KUBIŠ, ČLEN PŘEDSTAVENSTVA A LÍDR USKUPENÍ OK HOLDING. RYCHLOST RŮSTU JEŠTĚ POSÍLILA V LETECH 2017 A 2018, KDY DO SPOLEČNOSTI VSTOUPILI JAKO PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA ŠTEFAN TILLINGER A JAKO MÍSTOPŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA RADOSLAV KUBIŠ MLADŠÍ. POJĎME SI S NIMI POPOVÍDAT O ZAČÁTCÍCH SPOLEČNOSTI, REKORDNÍM ROCE 2024 A O PLÁNECH DO BUDOUCNA.



Představenstvo OK KLIENT,
zleva: Radoslav Kubiš ml., Radoslav Kubiš, Štefan Tillingner

Pánové, chtěla bych nejdříve využít toho, že tady s námi dnes sedí zakladatel společnosti, a ráda bych položila první otázku jemu. Pane Kubiši, s jakou myšlenkou a proč jste společnost v roce 2009 založil?

Radoslav Kubiš: Bylo to především kvůli nutnosti rozšířit naši nabídku finančních služeb a zajistit spokojenost u stávajících klientů. Vzhledem k naší podnikatelské filozofii, kdy klientovi musíme umět nabídnout komplexnost služeb, jsme neviděli jiný smysluplnější krok. Naše portfolio služeb jsme proto rozšířili i směrem k retailové klientele a oblastem, které ji zajímají, tedy k úvěrům, investicím a penzijním produktům.

Jak byste hodnotil vývoj a výsledky společnosti?

R. Kubiš: V samotném začátku se OK KLIENT profiloval jako společnost, která si budovala síť vlastních finančních poradců. Chtěli jsme budovat pobočkovou síť po České republice. Tento směr však nebyl dostatečně dynamický.

Proto jsme se rozhodli se Štefanem Tillingerem společnost transformovat do pozice broker poolu a nabízet služby na top úrovni pro skupiny finančních poradců, kteří si mohou budovat vlastní brand pod námi. To se podle mého názoru osvědčilo a dnes jsme na špici v oboru.

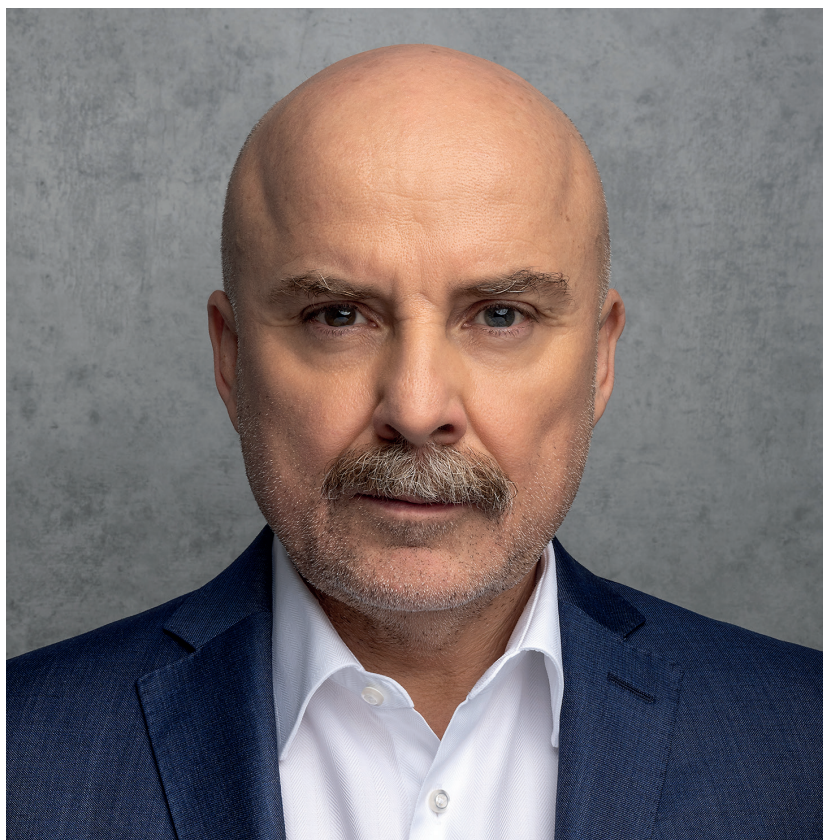
Proč jste si vybral v roce 2017 právě Štefana Tillingera pro další budování společnosti OK KLIENT?

R. Kubiš: Štefan v té době ukončil svoje letité angažmá ve světě korporací a dal na moje rady z minulosti, že je dobré se zabývat něčím rozumným a budovat svůj vlastní byznys ve společnosti, která měla již tenkrát své jméno a pevné místo na pojistném trhu.

Znali jsme se již slušnou řádku let a já věděl, že Štefan je odborně zaměřený na svět finančně poradenského byznysu. Byl to již v té době jeden z lidí, kterých jsem si vážil nejen pro jeho profesionalitu a slušnost, ale hlavně lidskost a normální přístup v tom dobrém slova smyslu. To se dnes už příliš nevyskytuje a nevidí.

Proto jsem neváhal a nabídl mu místo ve vrcholovém vedení společnosti a také spoluvlastnický podíl. A jsem za to rád! Myslím, že nejen my dva, ale každý vidí, že tohle spojení dává smysl.

Štefan Tillinger: Je to přesně tak, jak Radek popisuje, jak on s oblibou říká, vytáhl mě z korporátního bláta, podal mi pomocnou ruku a ukázal mi správný směr. (*smích*) Teď ale vážně, dělali jsme spolu řadu let, vždy jsme se na věcech dokázali domluvit. Co se řeklo, to platilo, takže se z nás postupně stali přátelé. Mám radost, že se společnosti OK KLIENT pod naším vedením daří.



RADOSLAV KUBIŠ,
člen představenstva OK KLIENT a lídr OK HOLDING

Svou profesní dráhu započal v roce 1992 v České pojišťovně. V roce 1999 s dnes již bývalým společníkem Milanem Ondrou založil pojišťovací makléřskou společnost OK GROUP, zakládajícím člena uskupení OK HOLDING. Dnes sdružuje OK HOLDING téměř dvě desítky majetkově propojených společností, které v České republice a na Slovensku nabízí pojišťovací a finančně poradenské služby. Portfolio služeb je v České republice ještě doplněno o dotace, reality, účetní služby a obchodování s uhlíkovými kredity.

Pane Kubiši, v roce 2018 jste do vedení společnosti dosadil svého nejstaršího syna Radka. Jak dnes hodnotíte jeho práci pro společnost?

R. Kubiš: Musím upřímně říct, že šlo o další z mých dobrých rozhodnutí. Mám tři syny, dva z nich již dlouhodobě působí v uskupení OK HOLDING. Co se týká mých výchovných metod, znalosti jejich vlastností a schopností, myslím, že Radek jednoznačně zapadl do tohoto „finančně poradenského světa“.

Umí, baví ho to, rád jedná, prezentuje, vymýšlí nové věci a seznamuje se s novými lidmi. Našel si svoji cestu, dělá jiné kroky, než bych dělal já, ale to je v pořádku. V tom, co se Štefanem plánují, vymýšlejí a realizují mají mou plnou podporu. Jak říkám, výsledky jsou jednoznačné a mluví za vše.

Rok 2024 byl pro nás rekordní opravdu ve všech ohledech. Rostli jsme v jednotlivých oblastech, ale především se nám velmi dařilo i akvizičně.

Vím, že vy osobně máte v rámci uskupení OK HOLDING široký záběr, aktivněji se věnujete převážně těm společnostem, které jsou makléřsky zaměřené, a vedení OK KLIENT necháváte spíše na panu Tillingerovi a vašem synovi. Jak byste jejich spolupráci zhodnotil?

R. Kubiš: Veskrze kladně. Štefan je klidná síla s obrovskou profesní zkušeností a nadhledem, Radek se umí rychle rozhodnout, je energický, komunikativní. Myslím, že pro vedení firmy skvělý tandem!

Pojďme se nyní zaměřit na výsledky, díky kterým jste se stali za rok 2024 jednou z nejrychleji rostoucích společností na finančně poradenském trhu v ČR.

Radoslav Kubiš ml.: Rok 2024 byl pro nás rekordní opravdu ve všech ohledech. Rostli jsme v jednotlivých produktových oblastech, ale především se nám velmi dařilo i akvizičně. Rozšiřovali jsme naše řady licencovaných vázaných zástupců ve všech kategoriích. V oblasti pojištění jsme narostli o 200 vázaných zástupců, v investicích o 170 a v úvěrech o 130.

Dnes již máme přes tisícovku vázaných zástupců v oblasti pojištění a jsme tedy na pátém místě v rámci tohoto žebříčku. Vedení společnosti OK KLIENT je tvořeno týmem soutěživých odborníků, kteří čelí konkurenci čtyř dalších firem. To znamená, že máme před sebou ještě mnoho práce.

Š. Tillinger: Já bych se s dovolením ještě zastavil u již zmiňovaných produkčních výsledků naší společnosti. Mnohdy jsem si myslel, že zrychlovat růst v některých oblastech nebude úplně jednoduché, nicméně naši poradci mě dokážou vždy překvapit. Pojďme si ta čísla prohlédnout z blízka.

Nová produkce nám v oblasti autopojištění meziročně vzrostla o 35 %. Objem sjednaného pojistného v roce 2023 činil 397 milionů korun, v roce 2024 to bylo již 537 milionů. Oblast retailového neživotního pojištění (domy, byty, domácnosti) vzrostla o 13 %. Objem sjednaného pojistného v roce 2023 byl 59 milionů korun a loni se zastavil na čísle 67 milionů. A konečně oblast životního pojištění, tam jsme vzrostli o 22 %. Z předpisu nově sjednaného pojistného v roce 2023 ve výši 199 milionů korun jsme se vyšplhali v roce 2024 na celkových 244 milionů.

Nebývale dobře se dařilo také investičním a úvěrovým produktům. V investicích se nám podařilo počtem kusů nově sjednaných smluv vyrůst o 72 %. V úvěrech jsme rostli společně s trhem díky pozvolnému klesání



ŠTEFAN TILLINGER,
předseda představenstva společnosti OK KLIENT

V oboru financí se pohybuje od roku 1995. Do roku 2015 pracoval 15 let na různých top manažerských pozicích pro skupinu Generali. V roce 2017 se stal akcionářem a místopředsedou představenstva společnosti OK KLIENT, následně pak předsedou představenstva. Má na starost obchodní a strategické řízení společnosti, zároveň se také aktivně věnuje akvizici nových obchodních skupin.

Mnohdy jsem si myslel, že zrychlovat růst v některých oblastech nebude úplně jednoduché, nicméně naši poradci mě dokážou vždy překvapit.

úrokových sazeb, ale i díky růstu počtu nových spolupracovníků.

A kdybych měl tato čísla shrnout ukazatelem, který je pro každou společnost v tomto oboru stěžejní, tedy provizním obratem, vzrostli jsme meziročně téměř o 35 %. Za rok 2024 jsme překročili hranici 850 milionů korun. A v roce 2025 chceme dosáhnout provizního obratu ve výši jedné miliardy korun. To je pro mě osobně další meta, které bych se chtěl se společností OK KLIENT přiblížit.

R. Kubiš: Suma 1,2 miliardy korun v roce 2025 by podle mě vypadala lépe. *(smích)*

Pánové, co si myslíte, že stojí za těmito výsledky?

R. Kubiš ml.: Růst počtu vázaných zástupců je určitě ovlivněn zázemím společnosti, pod-



RADOSLAV KUBIŠ ML.,
místopředseda představenstva společnosti OK KLIENT

V roce 2010 začal svou kariéru ve společnosti OK GROUP. Od roku 2018 působí ve společnosti OK KLIENT, kde má na starost zajištění obchodní podpory, akvizici obchodních skupin a jednotlivých finančních poradců. Zároveň se společně s dalšími členy představenstva podílí na strategickém řízení společnosti.

porou, kterou nabízíme, a její kvalitou, na níž si zakládáme. Osobní přístup lidí na centrále naší společnosti je stěžejní. V posledních letech jsme investovali i do marketingových aktivit, chtěli jsme být vidět, a i to nám pomohlo zvýšit povědomí o naší značce.

Dnes jsme etablovaným hráčem na trhu, a to pomáhá i našim obchodním skupinám v růstu a při jejich akvizicích, které se na celkovém růstu OK KLIENT podílí velkou měrou. Když jsme u toho, chtěl bych všem manažerům obchodních skupin a společností fungujícím pod naší značkou poděkovat za skvělé výsledky v nábořech.

Š. Tillinger: Těch faktorů je určitě více. Za mě bych ale zdůraznil to, že jsme za všech okolností proobchodně zaměřeni. Tomu také podřizujeme vývoj všech našich IT systémů.

Jsmo za všech okolností proobchodně zaměřeni. Tomu také podřizujeme vývoj všech našich IT systémů. Základem vždy musí být flexibilita a jednoduchost ovládání.

Základem vždy musí být flexibilita a jednoduchost ovládání.

Investujeme velké prostředky do rozvoje společnosti, do digitalizace procesů a do lidského kapitálu na centrále. Produkční čísla a jejich růst jdou ruku v ruce nejen s přibývajícím počtem poradců, ale i s novinkami, které neustále uvádíme v život v rámci našich aplikací a core systému. Podporujeme cross-selling, vidíme obrovské množství obchodních příležitostí, které se nacházejí uvnitř aktuálního klientského kmene našich poradců. A do budoucna jim chceme s těmito příležitostmi ještě více pomoci.

V roce 2024 jsme spustili nový systém pro řízení vztahů se zákazníky (CRM), který mohou poradci využívat. V letošním roce jim do tohoto CRM systému začneme generovat obchodní kampaně, které ještě zvýší jejich produkční výkon.

Mohla bych vás, pane Kubiši, ještě požádat o zhodnocení výsledků uskupení OK HOLDING?

R. Kubiš: Všechny společnosti uskupení OK HOLDING dosáhly chvályhodného růstu včetně mateřské společnosti OK GROUP. Dvouciferný nárůst v našich číslech u všech společností v holdingu není už žádná legrace. Musí to být o skutečně vysokém pracovním nasazení a drobné plodné práci.

A jsou to skutečná čísla, ne jak občas vidíme u některé konkurence, která si je takzvané „cucá z prstu“ a snaží se být největší za každou cenu. Když náš úspěch vyjádříme v číslech, tak OK HOLDING zprostředkoval na tuzemském trhu v průběhu roku 2024 pojistné s celkovým předpisem 8,5 miliardy korun.

Ráda bych se zeptala, jaké novinky můžeme od společnosti OK KLIENT v průběhu roku čekat?

Š. Tillinger: Zrychlujeme IT vývoj na maximum. Lze říci, že zdvojnásobujeme kapacitu určenou pro vývoj našich IT systémů. V letošním roce jsme si dali za cíl vyřešit spoustu dílčích úprav, které se nám za minulé roky nastřádaly, a současně jsme se pustili do opravdu velkého projektu, který zahrnuje redesign celého interního systému, který naši poradci používají. Logika práce a přístupy v něm zůstanou zachované, ale aplikace bude vypadat úplně jinak.

Věřím, že se její moderní pojetí bude líbit. A to nejenom našim poradcům, ale i těm, kteří dnes nejsou součástí společnosti OK KLIENT a přemýšlí o změně stávajícího pů-



FOTO: JANIS VOUDOURAGAKAKIS

sobiště. Současně připravujeme i klientskou aplikaci.

R. Kubiš ml.: Jak už bylo zmíněno, záleží nám na osobním přístupu, na rychlosti komunikace centrály s poradci a na obchodě. Ten chceme dále podpořit investicemi do produktové podpory. V průběhu roku 2025 pošleme tento útvar o několik nových kolegů, kteří budou směřováni do oblastí, které dlouhodobě dynamicky rostou a jsou naším strategickým zájmem.

V produktové podpoře jsme vždy byli, jsme a budeme na špičce v našem oboru. Naši poradci práci produktových manažerů oceňují, pomáhají nejenom se složitými obchodními případy,

Podporujeme cross-selling, vidíme obrovské množství obchodních příležitostí, které se nacházejí uvnitř aktuálního klientského kmene našich poradců.

ale i se školením úplných nováčků, kteří do tohoto oboru přicházejí.

Zároveň chceme být i v letošním roce vidět. Můžete nás potkat na nadcházejícím ročníku finančně poradenské konference MoneyFest a Colors of Finance. A pro ty nejaktuálnější informace nezapomeňte sledovat naše sociální sítě.

Pánové, chtěla bych vám všem poděkovat za rozhovor, zajímavé informace a popřát do letošního roku spoustu úspěchů. |

Jana Chuchvalcová