

ÚNOR | 2026 | 169 Kč

PROFI

PORADENSTVÍ & FINANCE

A11 Člen
mediální
skupiny

OK KLIENT:

Od dynamiky k dominanci – příběh
růstu, který nepřehlédnete



OK KLIENT:

Od dynamiky k dominanci – příběh růstu, který nepřehlédnete

OK KLIENT a. s., patří mezi brokerpoolové společnosti, které v posledních letech výrazně proměnily český trh finančního poradenství. Díky dynamickému růstu, silnému zázemí a důrazu na podporu poradců se zařadila mezi nejrychleji rostoucí hráče v tomto oboru v České republice. Jaké faktory stojí za jejím úspěchem a kam směřuje dál? O tom jsme si povídali s předsedou představenstva Štefanem Tillingerem a místopředsedou představenstva Radoslavem Kubišem ml.



OK KLIENT a. s.
zleva: Štefan Tillinger a Radoslav Kubiš ml.

OK HOLDING

Korporátní pojištění

OK GROUP

CLARO

OK HOLDING PREMIUM

OK GROUP SLOVAKIA

IBS-GROUP

YSAT PLZEN

ÚMS

Osobní finance

OK KLIENT

Partnerská síť

OK BROKERS

Investice

OK PROFIT

Uhlíkové zemědělství

OK CARBON

Dotační poradenství

Agroteam CZ

OK GRANT

Provozní poradenství

OK LANDSCAPE MANAGEMENT

Reality

OK REAL ESTATE

Účetnictví

OK ECONOMY

Pánové, dobrý den, jsem ráda, že si téměř přesně po roce můžeme opět společně pohovořit o tom, jak se vaší společnosti daří. Jak hodnotíte uplynulý rok 2025, který máme všichni ještě v živé paměti?

Š. Tillinger: Uplynulý rok byl pro náš byznys bezpochyby náročný, ale zároveň mimořádně úspěšný. Působili jsme v dynamickém prostředí, které klade vysoké nároky na řízení a vyznačuje se silnou konkurencí. Přesto se nám podařilo naplnit a často i překonat stanovené cíle. Dařilo se nám v akvizicích, a to jak na úrovni jednotlivců, tak celých obchodních týmů. Současné jsme zaznamenali organický růst jednotlivých obchodních skupin, což potvrzuje stabilitu našeho modelu i dlouhodobou důvěru spolupracovníků. Celkově šlo o rok, který nás výrazně posunul vpřed a vytvořil pevné základy pro další rozvoj.

R. Kubiš: Rok 2025 byl pro mě osobně zatím nejvíce turbulentní v celé dosavadní kariéře. Přinesl obrovské množství změn, rychlé tempo i vysoké nároky na rozhodování, zároveň se nám ale mimořádně dařilo. Příchody obchodních týmů ve druhé polovině roku znamenaly velkou zátěž pro celou centrálu naší společnosti,

především během letních prázdnin, které jsou obvykle tzv. okurkovou sezónou. Museli jsme se vypořádat s výrazným nárůstem počtu zasmulovaných poradců. Celkem jich bylo téměř 400. Pracovníci centrály, u kterých jsme společně s provozním ředitelem optimalizovali dovolené a zastupitelnost, nám nicméně výrazně pomohli a celou společnost podrželi. Bylo to náročné období, ale zároveň velmi silné a úspěšné, které nás podstatně posunulo dál.

Pokud se na ta čísla podíváme blíže, odkud se vám dařilo získávat nové spolupracovníky nejčastěji?

Š. Tillinger: V průběhu roku přicházeli noví spolupracovníci z různých konkurenčních společností, zejména z multilevelových nebo broker-poolových struktur. Mnoho obchodních zástupců přešlo také z interních sítí pojišťoven. Největší nárůst jsme zaznamenali ve druhé polovině roku, kdy hlavní růst generovala interní síť Allianz pojišťovny, a. s. Prostřednictvím její dceřiné společnosti Allianz Kontakt, s. r. o., sdružuje obchodní zástupce věnující se také investičnímu zprostředkování a zprostředkování spotřebitelských úvěrů. Na základě strategického rozhodnutí této společnosti, která již nechce vykonávat tyto činnosti na vlastní účet, bylo vysláno výběrové řízení, do něhož jsme se zapojili. Výběrové řízení jsme vyhráli a díky tomu jsme mohli do naší struktury přivítat významný počet nových spolupracovníků.

R. Kubiš: Jedná se o model spolupráce, který chceme v současnosti nabídnout i dalším finančním institucím s obdobným způsobem fungování. Naším cílem je usnadnit jim obchodní činnost v oblasti investic a úvěrů, zajistit kvalitní zázemí a stát se pro ně spolehlivým a dlouhodobým partnerem.

Když sledujeme pohyby poradců na českém trhu, společnost OK KLIENT se tradičně řadí mezi tzv. lovce. Jak se vám dařilo v průběhu roku 2025?

Š. Tillinger: V oblasti pojištění jsme zaznamenali nárůst počtu vázaných zástupců z 939 na 1254, což představuje meziroční růst přibližně o 33,6 %. Ještě dynamičtější růst jsme viděli v oblasti úvěrů, kde se počet zvedl z 531 na 1012, tedy o zhruba 90,6 %. Tento téměř dvojnásobný nárůst jasně ukazuje výrazné posílení naší pozice v úvěrovém segmentu, které nezůstalo bez povšimnutí bankovních institucí.

R. Kubiš: Doplním, že velmi dobře se nám dařilo i v akvizicích obchodních zástupců zaměřených na investice, kde počet vzrostl z 645 na 859, tedy o přibližně 33,2 %. Oblast penzí se zvýšila ze 342 na 493, což představuje růst zhruba o 44,2 %.

Rok plný turbulencí může být zároveň obdobím největšího růstu, pokud je organizace schopná rychle reagovat a držet směr.



Foto: Janis Voudouragkakis

ŠTEFAN TILLINGER,
předseda představenstva společnosti OK KLIENT a. s.

Do světa financí vstoupil po ukončení vysoké školy a v oboru působí nepřetržitě více než třicet let. Patnáct let zastával vrcholné manažerské pozice ve skupině Generali, kde vedl společnost Generali Česká pojišťovna a jako člen představenstva České pojišťovny zodpovídal za obchod v rámci celé skupiny. Po ukončení tohoto působení navázal na dlouholetý vztah s OK HOLDING i na obchodní porozumění a přátelství s Radoslavem Kubišem, které vzniklo již během jeho předchozí kariéry. Od roku 2018 je akcionářem a předsedou představenstva společnosti OK KLIENT. Zaměřuje se na strategii, obchod a další rozvoj brokerpoolového řešení, které považuje za smysluplný model budoucnosti finančního poradenství.



Foto: Janis Voudouragkakis

RADOSLAV KUBIŠ ml.,
místopředseda představenstva společnosti OK KLIENT a. s.

Svou profesní dráhu zahájil v roce 2010 ve společnosti OK GROUP, zakládajícím členu uskupení OK HOLDING. Vstup do firmy, kterou vybudoval a dodnes rozvíjí jeho otec, pro něj představoval přirozený krok. Dnes společně s otcem a bratrem posouvá celou skupinu dál. Od roku 2018 působí ve společnosti OK KLIENT, kde zastává pozici místopředsedy představenstva. Tato role jej profesně naplňuje – věnuje se obchodní podpoře, akvizici obchodních skupin i jednotlivých poradců a spolu s ostatními členy vedení se aktivně podílí na strategickém rozvoji společnosti, která si zakládá na profesionalitě, silném zázemí a výrazném růstovém potenciálu. S předsedou představenstva Štefanem Tillingerem se mu daří budovat jednu z největších finančněporadenských společností na českém trhu.

Čím si vysvětlujete úspěchy minulého roku v akvizicích?

Š. Tillinger: Je to výsledek dlouholeté práce celého týmu naší společnosti a systematického budování silné pozice na finančně poradenském trhu. Nejsme spojování s žádnými aférami, problémy se ztrátou financí, které nám zákazníci svěřili v oblasti investičního zprostředkování, a dbáme na to, aby tyto základní principy budování dobrého jména zůstaly i v budoucnu prioritou.

R. Kubiš: Aktivně jsme pracovali i na budování brandu OK KLIENT, který byl ještě před šesti či sedmi lety víceméně neznámý. Od té doby ale uplynula spousta vody a firma se mnohonásobně zvětšila. V průběhu těch let jsme zapracovali na propagaci naší společnosti v offline, ale především v online prostředí. Sociální sítě, bez kterých se dnes de facto žádná společnost v žádném oboru neobejde, jsou u nás prioritou a chceme naši komunikaci udržet aktivní a v odlehčeném tónu. Mám za to, že náš obor je někdy až příliš vážný a tento pocit rozbíjí jen málo společností na finančně-poradenském trhu. Ano, fungujeme v oboru financí, ale i sem patří určitá míra humoru.

Š. Tillinger: Rád bych doplnil ještě jedno téma, které považuji za velmi důležité a které v rámci akvizic u nás hraje zásadní roli – podporu produktového oddělení. Všichni naši produktoví manažeři jsou odborníci z praxe s dlouholetými zkušenostmi. Nejde jen o jejich roli ve vzdělávání obchodních zástupců, ale především o každodenní podporu v konkrétních obchodních případech. Pomáhají obchodníkům správně nasměrovat jednání se zákazníkem se specifickými požadavky tak, aby byl obchodní případ finalizován, pokud možno co nejrychleji a s vysokou profesionalitou. Díky tomu obchodní zástupce nemusí opakovaně kontaktovat několik key account manažerů v různých pojišťovnách se stejným dotazem. Místo toho se obrátí přímo na pracovníka naší centrály, který mu obratem poskytne relevantní odpověď nebo případně sám zajistí potřebné informace. Obchodní zástupce se tak může plně soustředit na to, co je pro nás všechny klíčové – na obchod a práci se zákazníkem.

R. Kubiš: V rámci OK KLIENT, dnes působí celkem sedm produktových manažerů. Čtyři se zaměřují na oblast pojištění, dva jsou specialisté v úvěrové oblasti a jeden kolega působí v oblasti investičního zprostředkování. Za minulý rok jsme toto oddělení rozšířili právě kvůli výraznému růstu našich vázaných zástupců. Standard služby, který popsal Štefan, chceme

Vynikající výsledky stojí na dlouhodobě budované důvěře, která se neobejde bez transparentnosti a reputace bez afér.

i nadále udržet a doplňovat o další detaily, které našim obchodníkům usnadňují práci.

A jak se růst obchodních zástupců a podpora, kterou popisujete, projevila v minulém roce na výsledcích vaší společnosti?

Š. Tillinger: Výsledky byly excelentní. Rostli jsme ve všech oblastech dvouciferným tempem. V oblasti autopojištění o 23 % s celkovým předpisem nově sjednaného retailového pojištění ve



Foto: Janis Voudouragkakis

výši 665 milionů korun. U retailového neživotního pojištění, tedy u pojištění domů, domácností a občanské odpovědnosti, jsme zaznamenali meziroční růst o 24 % a nový předpis dosáhl 84 milionů korun. Co mě opravdu velmi překvapilo, byl růst v oblasti životního pojištění. Zde jsme rostli o téměř 40 % a naši obchodní partneři vyprodukovali celkovou novou produkci o objemu pojistného v úhrnné výši 345 milionů korun. Toto tempo růstu není obvyklé napříč trhem ani u naší konkurence. Jsem opravdu rád, že se nám v pojistných oblastech tak daří. Společnost OK KLIENT dnes servisuje pojistný kmen v hodnotě více než 2 miliardy korun.

R. Kubiš: Oblast úvěrů a stavebního spoření zaznamenala výrazný růst. Její objem se meziročně zdvojnásobil. V roce 2025 jsme dosáhli celkového objemu 12,5 miliardy korun. Již po prvním měsíci letošního roku vidíme, že růstový trend přetrvává, a cílíme na dosažení celkového objemu 17 miliard korun ke konci roku 2026.

V oblasti investičního zprostředkování se nám dařilo zejména v jednorázových investicích. Pravidelné investice rovněž rostly, avšak pomalejším tempem než investice jednorázové. V investicích vidíme obrovskou příležitost pro naše obchodní zástupce i klienty, a proto je chceme i v následujících letech výrazně podporovat.

Š. Tillinger: Pro nás je jedním z nejdůležitějších ukazatelů provizní obrát celé společnosti. V roce 2025 jsme dosáhli celkového obrátu ve výši 1,2 miliardy korun, což představuje růst téměř o 30 %.

Pojdme se od čísel přesunout dál, pánové. Co plánujete pro vaše poradce v letošním roce, na co se mohou těšit a co jim usnadní práci?

R. Kubiš: Oblastí, které chceme v nadcházejícím období podporovat, je celá řada. Zaměříme se především na další rozvoj lidského kapitálu na centrále, který zajišťuje podporu vázaných zástupců. Naším cílem je také optimalizovat proces onboardingu obchodních zástupců, včetně jejich zasmluvnění u ČNB. Ke konci minulého roku došlo rovněž k posílení provizního oddělení, které se vzhledem k dosaženým objemům dostávalo na hranici svých kapacit. Nově jsme na centrále vytvořili pozici manažera pro cross-sell a up-sell. Ve spolupráci s manažery obchodních skupin a jejich obchodními zástupci se budeme systematicky zaměřovat na zvyšování propojištěnosti klientů, pravidelnou aktualizaci a optimalizaci pojistných smluv a zajištění odpovídajícího pojistného krytí s ohledem na aktuální rizika a adekvátní limity pojistného plnění. Zároveň chce-

Silná značka nevzniká přes noc. Je výsledkem dlouhodobé práce, konzistentní komunikace a schopnosti odlišit se v oboru.

V roce 2025 jsme dosáhli celkového obrátu ve výši 1,2 miliardy korun, což představuje růst téměř o 30 %.

me zvyšovat i produktivitu v oblasti investic a úvěrů.

Š. Tillinger: Zásadním rozdílem pro naše obchodní zástupce bude kompletní a zejména komplexní změna našeho core systému OČKo, ve kterém se všichni zástupci pohybují na denní bázi. Funkční logika systému zůstane zachována, samotný design však projde výraznou proměnou. Cílem je moderní a přehledné prostředí, ve kterém se budou obchodníci lépe orientovat a pracovat efektivněji. Na tomto projektu spolupracujeme s renomovaným UI/UX designérem, který se podílel na celkovém návrhu uživatelského rozhraní. Na redesign core systému bude navazovat také redesign intranetu společnosti. Ten nabízí obchodním zástupcům veškeré produktové informace na jednom místě, možnost dalšího vzdělávání prostřednictvím záznamů online přenosů OK Akademií a další podpůrné materiály. Ve druhé polovině roku plánujeme spuštění klientské aplikace, která klientům umožní přehled jejich produktového portfolia ve společnosti OK KLIENT, přímou komunikaci s obchodním zástupcem, sledování vývoje investičního portfolia i elektronické potvrzování povinné dokumentace. Výše uvedené aktivity představují pouze část plánovaných novinek v oblasti IT, které chceme v letošním roce našim obchodním zástupcům i klientům nabídnout.

Jsmete téměř na konci našeho rozhovoru, pánové. Co byste přáli finančně poradenskému trhu v roce 2026?

Š. Tillinger: Přál bych si především, abychom v letošním roce nebyli svědky dalších pádů dluhopisových emitentů a obdobných případů, které poškozují celý trh finančního poradenství. Tyto situace podřývají důvěru klientů i dlouhodobé úsilí jednotlivců a společností, které tento obor vykonávají s maximální precizností, pečlivostí a slušností.

R. Kubiš: Nezbyvá mi než souhlasit se Štefanem. Bohužel jsme již v prvním měsíci letošního roku svědky dvou problémových projektů. Prvním je situace kolem společnosti EdoMrTrade a druhým je problém u skupiny YD CAPITAL. Držme klientům, kteří investovali své prostředky prostřednictvím těchto společností palce, aby ze svých úspor získali zpět maximum.

Děkuji pánové za rozhovor. Ať se vám osobně i společnosti OK KLIENT daří.

R. Kubiš: Děkujeme, do letošního roku přeje všem především hodně zdraví.

Š. Tillinger: Děkuji a nashledanou. |

