

**BUDE SLOVENSKO V OBLASTI DISTRIBUCE NA FINANČNÍM TRHU DOBRÝM PŘÍKLADEM PRO ČESKOU REPUBLIKU?**

Ing. Rostislav Šárek

**ABSTRAKT**

Současná regulační nastavení v oblasti distribuce na finančním trhu v České republice obsahuje mnoho nesystémových prvků. Vzhledem ke skutečnosti, že pravidla pro jednotlivé aktivity zprostředkovatelů ve vztahu k zákazníkům mají základ v několika legislativních normách, či dokonce nejsou regulovány vůbec, není orientace uživatelů v těchto službách jednoduchá. V České republice je dlouhodobě diskutován nový komplexní návrh systému distribuce finančních produktů. Článek se zaměřuje na některé prvky diskutovaného budoucího nastavení architektury odvětví zprostředkování pojištění s využitím komparace prvků systému, jež byl zaveden na trhu zprostředkování finančních produktů ve Slovenské republice.

**Klíčová slova:** zprostředkovatelská činnost, finanční poradenství, regulace, finanční trh

**ABSTRACT**

The current regulatory settings in the distribution on the financial market in the Czech Republic contain many non-system components. Due to the fact that the rules for these individual activities of intermediaries in relation to customers have a foundation in several legal norms, or even are not regulated at all, it brings difficulties for customers. A proposal for a new comprehensive system of financial products distribution has been discussed in the Czech Republic since 2008. This article focuses on some elements of discussed settings of incoming insurance intermediation architecture using the comparison of elements, which were implemented in the intermediation of financial products in the Slovak Republic.

**Key words:** financial intermediary, financial consultancy, regulation, financial market

**JEL KLASIFIKACE :** G20, G22, G28

**ÚVOD**

Hlavním předmětem zájmu tohoto článku je oblast zprostředkování na finančním trhu, jež můžeme považovat za jedno z významných odvětví obchodní činnosti. Téma zprostředkování (nebo též distribuce) na finančním trhu je v současné době v České republice velmi sledovanou problematikou. Je tomu tak mimo jiné proto, že za posledních několik let razantně roste počet osob, které se touto činností zabývají. Podle posledních údajů České národní banky, tedy instituce, u které se tyto osoby registrují, dosáhly registrace například v oblasti pojišťovacích zprostředkovatelů v polovině roku 2011 počtu 125.000. Jelikož většina registrací připadá na fyzické osoby, v praxi toto číslo znamená, že na 100 obyvatel země připadá zhruba jeden registrovaný zprostředkovatel pojištění. Činnost investičních zprostředkovatelů a jejich vázaných zástupců sice nedosahuje zdaleka podobných počtů, stává se však stále významnější. Otázkou však zůstává, kolik z počtu vydaných registrací je v oblasti zprostředkování pojistných produktů aktivních. Nutno také uvést, že obchodní zástupci, obchodníci či zprostředkovatelé jsou v současné době v České republice považováni za jedno z povolání, které trpí významným nedostatkem vhodného a kvalifikovaného personálu.

## 1 Problematika legislativní základny

Významným problémem distribuce na finančním trhu České republiky je značná roztržitost či neexistence legislativní základny pro jednotlivé oblasti této činnosti. Obecně do oblasti distribuce na finančním trhu zahrnujeme nejen pojišťovací a investiční zprostředkovatele, ale také zprostředkovatele vkladových a úvěrových produktů, stavebního spoření či penzijního připojištění. Základním právním aktem pro oblast investičního zprostředkování je v České republice zákon č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, v oblasti pojišťovacích zprostředkovatelů se jedná o zákon č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí a o změně živnostenského zákona. Investiční a pojišťovací zprostředkovatelé náleží do dohledové pravomoci České národní banky. Všechny výše uvedené základní právní akty doplňuje hned několik prováděcích vyhlášek, závazné předpisy Evropské unie a další doporučené metodické a výkladové materiály regulátora. Teoretická základna sledované problematiky je tak na českém finančním trhu obsahem několika právních norem a jejich prováděcích aktů, které se zprostředkování na finančním trhu týkají a v reálném fungování trhu nepřispívají k jednoznačnému nastavení a jednoduchosti celého systému.

Ostatní zmíněné oblasti zvláštní povinnosti určené subjektům zprostředkovávajícím tyto produkty nestanovují. Zásadním problémem na trhu v České republice je, že pro některé oblasti distribuce, jako například zmíněné vkladové produkty, dokonce neexistují žádná legislativní pravidla. Z roztržitosti legislativní regulace ostatních činností pak plynou mnohé problematické skutečnosti, například různorodost oprávnění, nejednotnost pravidel jednání s klienty či odlišnosti ve vymezení odpovědnosti jednotlivých typů zprostředkovatelů na finančním trhu. Významné dopady uvedeného se tak objeví až v případě, budeme-li analyzovat reálné fungování trhu.

## 2 Praxe velkých hráčů na trhu

Pokud budeme analyzovat praxi velkých společností (právnických osob) v tomto odvětví, na které je různými formami smluvních vztahů a spolupráce navázáno velké množství fyzických osob - zprostředkovatelů, pak můžeme často na trhu pozorovat skutečnost, že tyto společnosti se velice často věnují výše uvedeným oblastem distribuce na finančním trhu zároveň. Není tak v praxi ničím neobvyklým, že společnost, která začala svou činnost výhradně v oblasti zprostředkování investic (investiční zprostředkovatel) v průběhu své činnosti nabalila další aktivity k této své hlavní činnosti. Těmi mohou být zprostředkování produktů pojistného trhu (činnost pojišťovacího zprostředkovatele), prodej produktu stavebního spoření, penzijního připojištění či vkladových a úvěrových (včetně hypotečních) produktů. Většina těchto subjektů totiž vychází z racionálního předpokladu, že základem každého obchodu, a vize dlouhodobé udržitelnosti dobrých obchodních vztahů, je vytvoření vazeb mezi zprostředkovateli a zákazníky, ze kterých pak pramení možnost zprostředkování celé škály produktů jejich dostupného portfolia. Jinak řečeno, pokud se podaří zprostředkovateli dostat do užšího vztahu se zákazníkem či potencionálním zákazníkem, pak mu bude moci po analýze jeho současného stavu z hlediska aktuálně sjednaných produktů a plánovaných cílů a potřeb doporučit komplexní řešení jeho situace. V tomto okamžiku, pokud by zprostředkovatel disponoval možností distribuce pouze produktů například investičního zaměření, neměl by možnost osobně zákazníkovi vyhovět v potřebě zajišťovacích produktů a sám by tímto ztrácel na odměnách z jeho, již vynaloženého, úsilí a pracovního výkonu. Snaha o diverzifikaci zprostředkovatelského portfolia tak pramení z existence utopených nákladů, které byly vynaloženy na vyhledávání, kontaktování a styk se zákazníkem. Výsledkem celého snažení je totiž snaha o dosažení provize, která v praxi pramení z odevzdané (tedy zprostředkované) produkce.

Z uvedeného však mohou plynout další závěry, jež by byly v neprospěch zákazníků. Pokud by zprostředkovatel neměl možnost vyhovět například v oblasti potřeb zajištění zákazníka, snažil by se za vidinou zisku provize nabídnout a zprostředkovat produkt investičního zaměření, a to za všech okolností s odhlédnutím od skutečných potřeb zákazníka. Takové úkony však můžeme považovat za nevhodné nejen s ohledem na zákazníky, ale také z dlouhodobého hlediska nevhodné s ohledem na ztrátu důvěry ve fungování finančního trhu jako celku.

Z uvedeného příkladu dále vyplývá, že zprostředkovatel bude jen velice těžko při jednání se svým zákazníkem či potenciačním zákazníkem zohledňovat skutečnost, že s ním jedná z pozice investičního či pojišťovacího zprostředkovatele. Z tohoto pohledu je tak pro regulaci zprostředkovatelů klíčové sjednocení požadavků na informační povinnost vůči zákazníkům či potenciačním zákazníkům. Dále se v tomto případě naplno projeví nejednotnost pravidel jednání se zákazníky pro uvedené oblasti zprostředkování. Může docházet k případům, že prvotní představa o poptávce klienta po produktu investičního životního pojištění může být po vzájemné konzultaci zákazníka a zprostředkovatele vyhodnocena jako nevhodná s přihlédnutím k požadavkům a potřebám tohoto zákazníka a v konečné fázi tak dojde ke zprostředkování produktu z oblasti kolektivního investování, příkladem otevřeného podílového fondu. V konečném důsledku by to však pro zprostředkovatele, jež disponuje registrací pojišťovacího i investičního zprostředkovatele, znamenalo, že informační povinnost vůči klientům měla od začátku zprostředkovatelské činnosti vycházet z požadavků zákona o podnikání na kapitálovém trhu, nikoliv dle zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích.

### **3 Měli bychom se poučit od Slovenska?**

Vzhledem k výše uvedenému, jedním z aktuálních problémů českého trhu zprostředkování je tak skutečnost, že zatím neexistuje ucelený zákon o finančním zprostředkování a finančním poradenství. Z tohoto pohledu je tak příklad Slovenska<sup>172</sup>, potažmo oblast regulace distribuce na slovenském finančním trhu, možno považovat za jeden z možných příkladů, kudy by se mohla ubírat také připravovaná regulace distribuce trhu českého.

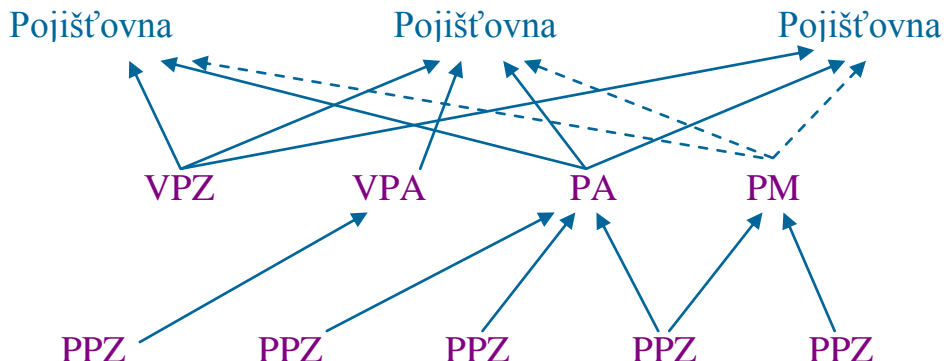
Autor se bude v článku dále orientovat pouze na zprostředkování pojištění a vybral pro následnou komparaci dvě podoblasti. Základní sledovanou problematikou následujících kapitol bude porovnání nastavení architektury odvětví zprostředkování pojištění, jež vychází z legislativních požadavků a z ní plynoucí vazby k finančnímu zprostředkování a finančnímu poradenství v této oblasti. Zprostředkování pojištění byla vybrána autorem záměrně především proto, že se v České republice jedná o jednu z nejdynamičtější se rozvíjejících oblastí distribuce. Navíc, s jistou dávkou abstrahování lze obecné závěry přenášet na ostatní výše uvedené oblasti distribuce na finančním trhu.

O skutečnosti, že je současná architektura zprostředkování pojištění v České republice pro konečného spotřebitele dost komplikovaná a nepřehledná, svědčí následující obrázek.

---

<sup>172</sup> Zákon z 24. dubna 2009 č. 186/2009 o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a o zmene a doplnení niektorých zákonov ako vyplýva zo zmien a doplnení vykonaných zákonom č. 129/2010.

**Obr. 1: Architektura zprostředkování pojištění v České republice dle zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích**



Vysvětlivky k obrázku: VPZ – vázaný pojišťovací zprostředkovatel, VPA – výhradní pojišťovací agent, PA – pojišťovací agent, PM – pojišťovací makléř, PPZ – podřízený pojišťovací zprostředkovatel

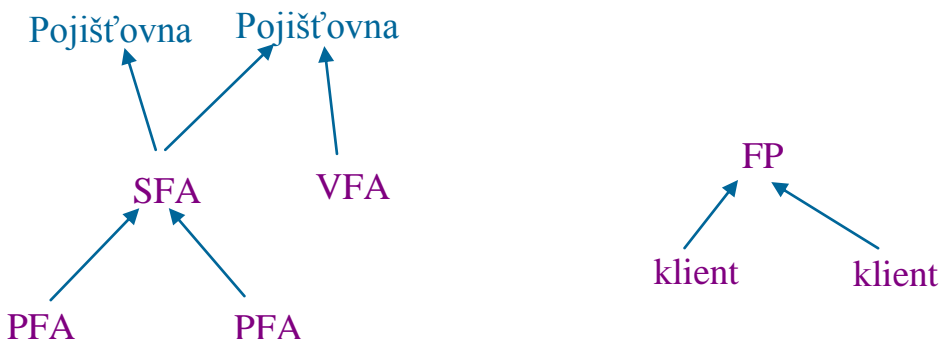
*Zdroj: vlastní zpracování*

Jak je patrné z obrázku, provozovat zprostředkovatelskou činnost v pojišťovníctví může fyzická nebo právnická osoba, která byla registrována v jednom z pěti výše uvedených postavení. Šestou možností (která nebyla zpracována do obrázku) je pojišťovací zprostředkovatel s domovským členským státem jiným, než je Česká republika.

Přesto, že jsou uvedené vztahy ilustrovány na základě předmětného zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích, praktické fungování v oblasti zprostředkování pojištění může být o dost komplikovanější. V současné praxi subjektů na trhu totiž není ničím neobvyklým, že do jejich struktur jsou zakomponovány prvky tzv. multi-level-marketingu, především pak vytváření sítí zprostředkovatelů. Z pohledu této zkoumané problematiky není ani tak podstatné, jak se dané struktury vytváří, jak následně dané organizační schéma graficky vypadá, jaké využívají motivační faktory či jak probíhá odměňování, ale co v důsledku znamenají pro klienta, který s takovým zprostředkovatelem na nejnižší úrovni jedná. V případě pojišťovacího agenta tak mohou vzniknout například vazby nadřízenosti a podřízenosti, ve kterých jednatel právnické osoby bude předávat informace svým regionálním ředitelům, ti následně manažerům velkých skupin a přes manažery malých skupin se budou dostávat k jednotlivým podřízeným pojišťovacím zprostředkovatelům. Společným znakem takového přesunu informací mezi hierarchickými úrovněmi je poté informační šum, který se zákonitě vytváří. Především z pohledu zkreslování a ztráty informací by jakékoli složité víceúrovňové síťové organizační struktury neměly v oblasti zprostředkování pojistných produktů na trhu vznikat. Tento závěr by měl platit obecně pro všechny oblasti zprostředkovatelů na finančním trhu, neboť výše uvedené pravidlo je obecně platné pro celý sektor.

Následující obrázek ukazuje situaci zprostředkovatelů pojištění na Slovensku, tak jak byla definována na základě výše uvedeného zákona o finančním zprostředkování a finančním poradenství. V této souvislosti je vhodné upozornit, že termíny finanční agent a finanční poradce jsou obecnými pojmy pro celý sektor finančního zprostředkování a finančního poradenství. Z důvodu jasného vymezení pojmů a rozlišení osob, vykonávajících na finančním trhu distribuční činnost byly tyto termíny legislativně vyhlášeny jako labely, tedy vymezeny jako chráněné názvy, jež mohou být především z hlediska propagace využity pouze po splnění stanovených podmínek. Další členění finančního agenta je obsahem následujícího obrázku.

**Obr. 2: Architektura zprostředkování pojištění na Slovensku dle zákona o finančním zprostředkování a finančním poradenství**



Vysvětlivky k obrázku: SFA – samostatný finanční agent, PFA – podřízený finanční agent, VFA – vázaný finanční agent, FP – finanční poradce

*Zdroj: vlastní zpracování*

Jak je z obrázku patrné, na Slovensku byl zvolen model tří typů subjektů a navíc zcela vyčlenění byli tzv. finanční poradci. Zákonem je jednoznačně stanoveno, že finanční poradce nesmí vykonávat činnosti v oblasti finančního zprostředkování. Pokud se zaměříme na oblast zprostředkování pojištění, pak pátým typem distributora je finanční zprostředkovatel z jiného členského státu v sektoru pojištění nebo zajištění.

Hlavní rozdíl mezi dvěma zprostředkovateli na prvním stupni (tedy samostatným finančním agentem a vázaným finančním agentem) je ten, že samostatný finanční agent může mít uzavřené písemné smlouvy s více finančními institucemi. Vázaný finanční agent v sektoru pojištění (což představuje do jisté míry výjimku z legislativní úpravy) může mít uzavřeny písemné smlouvy maximálně se dvěma pojišťovnami, přičemž jedna se musí zabývat pouze životním pojištěním a druhá pouze oblastí neživotního pojištění. Podřízený finanční agent může mít uzavřenu pouze jednu písemnou smlouvu se samostatným pojišťovacím agentem. Uvedená výjimka z úpravy u vázaného finančního agenta vnáší do architektury zprostředkování pojištění změkčující regulační faktor, jehož vliv nebude v konečném důsledku zřejmě až tak významným z pohledu zprostředkovatelů, ale znamená pro pochopení celého systému z pohledu klientů zbytečnou zátěž. Finanční agenti mají obecně povinnost sdělit informaci o tom, zda jednájí za jednu či více finančních institucí a zda jejich jednání má výhradní či nevýhradní charakter. To platí také na oblast zprostředkovatelů pojištění nebo zajištění. Na tomto základě tak může docházet k paradoxním situacím, že vázaný finanční agent je výhradně vázán na dvě různé pojišťovny s tím, že pro jednu může zprostředkovat pouze produkty z oblasti životního pojištění a pro druhou produkty pouze z oblasti pojištění neživotního. Z pohledu klientů může být tato informace díky výše uvedené formulaci informační povinnosti vůči zákazníkům značně zavádějící.

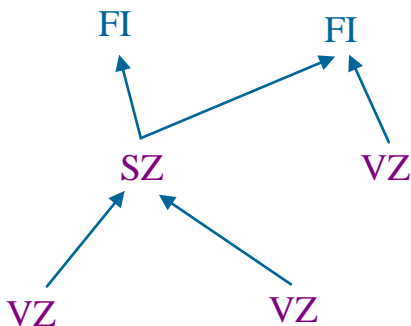
#### 4 Snaha o zjednodušení

Dle dostupných informací z průběžných závěrů Pracovní skupiny k distribuci na finančním trhu v České republice<sup>173</sup> by měla reforma zprostředkovatelů jít ještě dále a na

<sup>173</sup> Pracovní skupina k distribuci na finančním trhu (2010): Doporučení Pracovní skupiny k regulaci distribuce na finančním trhu, po 2. etapě práce.

českém trhu by se měly vyskytovat pouze dva základní typy subjektů. Mělo by se jednat o samostatného zprostředkovatele a vázaného zástupce. Samostatný zprostředkovatel by měl být vázán pouze na finanční instituce (v našem vymezeném příkladě se jedná o pojišťovny) a vázaný zástupce může mít jeden smluvní vztah pouze s jedním nadřízeným subjektem, tedy buď přímo s finanční institucí, nebo se samostatným zprostředkovatelem. Nabídka produktového portfolia vázaného zástupce tak bude omezena pouze na nabídku svého nadřízeného subjektu. Schéma takové úpravy je obsahem následujícího obrázku.

**Obr. 3: Návrh architektury zprostředkování dle Pracovní skupiny k regulaci distribuce na finančním trhu**



Vysvětlivky k obrázku: FI – finanční instituce, SZ – samostatný zprostředkovatel, VZ – vázaný zástupce

*Zdroj: vlastní zpracování*

Dále je nutné uvést, že pro distribuční činnosti na celém finančním trhu bude existovat pouze jeden typ podnikatelského oprávnění, tedy samostatný zprostředkovatel nebo vázaný zástupce. Jeden subjekt tak bude moci působit na celém finančním trhu pouze v jedné z těchto pozic. Oprávnění by se mělo dále vnitřně členit do čtyřech částí. Konkrétně se mluví o povoleních na zprostředkování ve třech sektorech finančního trhu a o výkonu činnosti tzv. nadsektorového finančního poradenství. Vzhledem k významným odlišnostem vize nadsektorového finančního poradenství oproti slovenské úpravě finančního poradce bude toto téma diskutováno dále v textu.

## 5 Sektory a subsektory

Tři základní sektory finančního trhu by se dále měly členit na tzv. subsektory dle produktového portfolia, které má být příslušným subsektoru zprostředkováno. Sledovaný sektor pojištění by se dle návrhu mohl dále dělit na subsektor životního pojištění, neživotního pojištění a pojištění ke krytí velkých rizik a zajištění. Diskutované členění však nemůžeme považovat zdaleka za definitivní. Především s ohledem na dosažení příslušného stupně odbornosti je zvažováno podrobnější členění tohoto sektoru do dalších subsektorů. Variantní řešení tak navrhuji rozšíření detailního členění subsektorů o pojištění motorových vozidel, cestovního pojištění či pojištění odpovědnosti podnikatelů. Na jedné straně tak stojí technické nastavení systému, jež má v důsledku řešit především naplnění požadavků na odbornou péči vůči zákazníkům, na straně druhé bychom však neměli zapomínat na orientaci zákazníků a potenciálních zákazníků v celém systému zprostředkovatelů na finančním trhu. K jejich orientaci v praxi slouží nejen povinně zveřejňované údaje od subjektů, se kterými zákazníci jednají, ale také databáze informací, ve kterém je tyto údaje možné ověřit. Takovým je registr, který bývá běžně přístupný na webových stránkách orgánu dohledu.

## 6 Registry

Z pohledu běžného klienta se veřejně přístupný registr Národní banky Slovenska jeví jako uživatelsky přehledný. Registr totiž obsahuje v základní podobě kromě běžných údajů, jakými jsou registrační číslo, typ osoby (fyzická nebo právnická osoba), obchodní jméno (popř. jméno a příjmení u fyzických osob) a adresa, jen údaje o typu agenta a výčet sektorů, ve kterých subjekty disponují oprávněním. Sektory jsou děleny v základním stupni na pojištění nebo zajištění (PaZ), kapitálový trh (KT), přijímání vkladů (Vkl), poskytování úvěrů (Uv) a doplňkové důchodové spoření (DDS). Klienti využívají ve většině případů údajů z registru k pouhému ověření existence subjektu. Je pro ně v zásadě rozhodující, zda v krátkém čase dokáží najít hledaný subjekt a ověřit, že má povolení pro činnost ve sledované oblasti pojištění a zajištění. Z tohoto pohledu se jeví dostupná databáze jako účelný a rychlý nástroj.

Budeme-li se věnovat ještě registru Národní banky Slovenska, pak lze ocenit a využít pro reformu českého systému především formu návrhu na zápis údajů. Návrh na zápis lze totiž podat pouze elektronicky a navrhovatel může získat přihlašovací jméno a heslo pro účely elektronického předkládání návrhů na zápis, návrhů na změnu a návrhů na zrušení zápisu. Samozřejmostí pak je, že navrhovatel je odpovědný za správnost a úplnost údajů uvedených v návrzích. Z pohledu efektivity a přehlednosti dohledového orgánu i klientů je podstatné, že zákon rozlišuje údaje evidované a zveřejňované. Autor zde uvádí základní střípky z fungování systému registru účelově, neboť registr pojišťovacích zprostředkovatelů, vedený Českou národní bankou, představuje jednu z vymezených problémových oblastí, která bude muset být začleněna do budoucí reformy. Jeho problémy jsou především neaktuální a netransparentní údaje, na čemž se shodla také Pracovní skupina k distribuci na finančním trhu. Pokud by cesta reformy českého registru vedla přes evidenci a zároveň zveřejňování co největšího množství informací o subjektech, v případě předkládání detailní statistiky o povoleních v jednotlivých sektorech a následně v jednotlivých subsektorech, ztrácí taková zveřejněná databáze základní klientské principy, tedy uživatelskou přívětivost a přehlednost. Základní otázkou pro řešení změn v registru tak zůstává vize jeho základního účelu. A právě z tohoto pohledu lze ocenit princip rozdílnosti evidovaných a zveřejňovaných údajů a celkový přístup registru Národní banky Slovenska.

## 7 Poradenství

Jedním ze zásadních prvků nové reformy distribuce na finančním trhu bude otázka nastavení regulace poradenství. V současné době je v oblasti pojišťovacích zprostředkovatelů v České republice situace značně nedůvěryhodná a empirické zkušenosti naznačují, že subjekty působící na zprostředkovatelském trhu při současném nastavení systému nevidí prostor pro vznik samostatného nezávislého finančního poradenství.

Typickým příkladem nefunkčnosti tohoto nastavení na českém trhu zprostředkovatelů pojištění je praxe většiny pojišťovacích makléřů. V oblasti zprostředkování pojištění je poradenský prvek do jejich činnosti automaticky zakomponován. Přesto, že toto postavení je z hlediska náročnosti na získání odborných znalostí nastaveno jako nejvyšší dosažitelná meta (požadavek třetího, tzv. vyššího stupně odborné způsobilosti), praktické fungování činnosti většiny pojišťovacích makléřů v sobě obsahuje totožné prvky jako činnost pojišťovacích agentů (požadavek druhého, tj. středního stupně odborné způsobilosti). Pojišťovací makléři jsou dle zákonné úpravy vázáni obsahem smlouvy, uzavřené se zájemcem o pojištění nebo zajištění, tedy klientem. Oproti tomu pojišťovací agenti vykonávají zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví na základě písemné smlouvy, jménem a na účet jedné nebo více pojišťoven. Praxe však ukázala, že drtivá většina pojišťovacích makléřů uzavírá různé formy smluv o spolupráci a správě pojištění také s pojišťovnami (viz naznačeno v obrázku č. 1). Z důvodu

splnění legislativních požadavků pak pojišťovací makléři uzavírají písemné smlouvy s klienty, což je často jediný faktický rozdíl oproti systému praktického fungování pojišťovacích agentů. Makléři by na základě dvoustranné smlouvy s klientem měli provést komplexní analýzu pojistných rizik klienta a analýzu pojistných produktů nabízených na trhu tak, aby doporučený produkt plně odpovídal požadavkům a potřebám zákazníka. Vzhledem k existenci smluv o spolupráci mezi makléři a pojišťovnami však v lepších případech dochází k doporučení nejlepšího produktu z nabídky pojišťoven, se kterými má makléř uzavřeny smlouvy. V horších případech dochází makléřem k nabídce zprostředkování produktu pojišťovny, která nabízí nejvyšší dosažitelnou provizi. Součástí smluv o spolupráci (a podobných) jsou totiž přílohy s provizními podmínkami, určující odměny za jednotlivé produkty portfolia pojišťovny.

V případě makléřů by se však dle legislativní úpravy mělo jednat o situaci, kdy předpokladem řádně vykonané služby je provedení veškerých úkonů finančního poradenství s možností zastupování klienta při jednání s pojišťovnou, uzavření a následná správa pojistné smlouvy s ohledem na končící lhůty a případná pomoc při řešení pojistných událostí, to vše na základě smlouvy či plné moci k zastupování klienta. Z tohoto pohledu je vyčlenění finančního poradenství a nastavení regulace na Slovensku významným faktorem, který by se mohl stát inspirací také pro nastavení českého systému. Jako zásadní se totiž jeví legislativní požadavek neslučitelnosti finančního poradenství a finančního zprostředkování. Z pohledu základních prvků, na kterých je služba zprostředkování pojistných produktů vystavena, by bylo nesystémové, pokud by došlo také k zákazu vyslovování individualizovaných doporučení klientům. Existuje zde totiž předpoklad, že zprostředkování bez jisté míry individualizovaného doporučení v podstatě není možné. Pokud by tomu tak skutečně bylo, zákazníci či potenciaální zákazníci by neměli důvod zprostředkovatele vyhledávat, neboť by pro ně nepředstavovali žádnou přidanou hodnotu. Zákazníci by si v podstatě museli veškeré informace o podmínkách a nabídkách pojišťoven zjišťovat v předstihu sami. Pokud by byli schopni sami zpracovat svá pojistná rizika a provést analýzu pojistných produktů, která by tyto rizika dokázala nejhodnějším způsobem pokrýt, v konečné fázi by se dle předpokladu rozhodovali podle cenových impulzů a pojistné smlouvy by byly uzavírány přímo s pracovníky poboček pojišťoven. Praktické fungování se vzrůstajícím počtem registrovaných zprostředkovatelů však dokazuje, že pro jejich činnost prozatím existuje na českém trhu dostatečný prostor.

Výše uvedený popis praktických dopadů do fungování pojišťovacích makléřů v České republice však může posloužit jako paralela k možnému dopadu fungování tzv. nadsektorového finančního poradenství, které bylo definováno Pracovní skupinou pro regulaci distribuce na finančním trhu. Základní myšlenkou je snaha o vytvoření nového typu subjektu, který by působil vedle ostatních definovaných typů sektorových registrací k finančnímu zprostředkování. Zásadní rozdíl oproti slovenské úpravě spočívá v tom, že zatímco na Slovensku je možné v rámci vytvořených sektorů (PaZ, KT, Vkl, Uv a DDS) zápis pouze jednoho subsektoru, tedy v tomto případě finančního poradenství v jednom ale i ve všech subsektorech, v případě České republiky se zvažuje varianta samostatného sektoru, který by měl samostatně působit vedle sektorů ostatních (sektor pojišťovnictví, sektor investičních služeb, sektor spořicí a úvěrových produktů a nadsektorové finanční poradenství). Nadsektorové finanční poradenství by bylo možno dle návrhu dále rozdělit podle rozsahu poskytovaných služeb. Nadsektorové finanční poradenství by tak paradoxně mohlo být platné pouze pro jeden sektor (např. sektor pojišťovnictví), více sektorů (sektor pojišťovnictví a sektor investičních služeb), nebo dokonce pro jeden subsektor (subsektor životního pojištění) či více subsektorů (subsektor životního pojištění a subsektor neživotního pojištění). Návrh Pracovní skupiny však nevyklučuje, aby subjektu s registrací k nadsektorovému finančnímu poradenství bylo zakázáno působit v oblasti finančního zprostředkování. Navíc předpokladem návrhu je skutečnost, že subjekt by si mohl individuálně dohodnout rozsah poskytování služby. Pokud by tedy například disponoval registracemi v sektoru pojišťovnictví a zároveň v sektoru nadsektorového finančního poradenství (všechny dostupné subsektory), mohl by na základě dohody s klientem



provést nejen službu, spočívající ve zpracování individuálního finančního plánu k alokaci prostředků klienta do finančních aktiv, financování soukromých potřeb a krytí rizik, ale také samotné zprostředkování produktu z oblasti sektoru pojišťovnictví, což by mohlo vést k účelnému zařazení takového produktu do finálního doporučení. Pochopení příslušného oprávnění klienty nebude jednoduché, ale navíc již samotná písemná či ústní formulace výše uvedené kombinace oprávnění je značně složitá a zavádějící. Uvedený příklad tak může v důsledku naplňovat prvky, které byly uvedeny v případě praktického fungování pojišťovacích makléřů.

Zásadním se tak pro nastavení pravidel jeví systémy odměňování. Vzhledem ke skutečnosti, že návrh počítá opět s dohodou (písemně zaznamenanou) mezi zprostředkovatelem a klientem, pak snahou zprostředkovatelů bude prezentovat, že daná služba je poskytována klientům zcela zdarma. V konečném důsledku však nelze vyloučit smlouvy s pojišťovnami, které budou vyplácet provize za zprostředkování svých produktů. Situace tak nápadně připomíná příklad, že byl popsán výše a v konečném důsledku tak nelze mluvit o zlepšení situace.

## **ZÁVĚR**

Závěrem je možné konstatovat, že současný slovenský model regulace distribuce přináší v oblasti architektury odvětví hned několik významných prvků, jež by měly být inspirací při legislativním procesu také v České republice. Jedná se především o striktní oddělení finančního zprostředkování a finančního poradenství. Za nejdůležitější prvek celého systému zprostředkování na finančním trhu autor považuje vystavění systému odměn, jež jsou základní motivací činnosti všech subjektů na trhu zprostředkování. Nebude-li zprostředkovatelům legislativně odepřena možnost vytváření dohod s finančními institucemi a zároveň zákazníky, nepovedou v konečné fázi změny systému ke zlepšení důvěry mezi zákazníky a zprostředkovateli na finančním trhu, potažmo ve zvyšování důvěry ve finanční trh jako celek.

Vzhledem k výše uvedenému, logickou snahou reformy regulace distribuce na finančním trhu by mělo být sjednocení pravidel pro různé oblasti a zahrnutí doposud neregulovaných oblastí do jednotného konceptu.

Na Slovensku se podařilo do zákona o finančním zprostředkování a finančním poradenství zahrnout finanční služby, jež jsou vykonávány finančními institucemi v sektorech pojištění a zajištění, kapitálového trhu, doplňkového důchodového spoření, přijímání vkladů, poskytování úvěrů a spotřebitelských úvěrů. Česká republika je v současné době v situaci, že zvažuje celkové nastavení tohoto systému. Jako významný argument pro časovou náročnost těchto kroků je možné považovat činnost Pracovní skupiny k regulaci distribuce na finančním trhu, která byla ustavena Ministerstvem financí České republiky již ke konci roku 2008. Vzhledem k zastoupení vysokého počtu subjektů, kterých je v současné době 15, nebude jednoduché najít jednoznačný konsenzus společných zájmů.

Jelikož zavedení legislativní základny je pouze prvním důležitým krokem snahy o zprůhlednění trhu především s ohledem na ochranu spotřebitele a zefektivnění regulace a dohledu, není tak z pouhého znění ustanovení jednotlivých paragrafů jasný dopad do každodenní praktické činnosti sledovaných subjektů. Z některých zjištěných indicií praktického fungování však vyplývá, že významné prvky nové legislativní regulace distribuce na slovenském finančním trhu již přinesly v praxi jistou míru užitečnosti a bylo by minimálně vhodné je zkusit aplikovat také do nově navrhované legislativní základny v České republice. Toto tvrzení je podle autorova názoru možné i díky historické, ale i současné příbuznosti v chování subjektů na trzích.

## POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. Pracovní skupina k distribuci na finančním trhu (2010): Doporučení Pracovní skupiny k regulaci distribuce na finančním trhu, po 2. etapě práce. [Online.] In: Ministerstvo financí České republiky, 2012 [Citované 15.2.2012.] Dostupné na internetu: <[http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/EXT\\_Doporučení\\_PS-D\\_final\\_20-05-2010\\_pdf.pdf](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/EXT_Doporučení_PS-D_final_20-05-2010_pdf.pdf)>.
2. Register finančných agentov, finančných poradcov, finančných sprostredkovateľov z iného členského štátu v sektore poistenia alebo zaistenia a viazaných investičných agentov (2012). [Online.] In: Národná banka Slovenska, 2012, Dostupné na internetu: <<http://www.nbs.sk/sk/dohlad-nad-financnym-trhom/dohlad-nad-financnym-sprostredkovanim-a-financnym-poradenstvom/register-fa-fp>>.
3. Seznamy regulovaných a registrovaných subjektů finančního trhu (2012): Pojišťovací zprostředkovatelé. [Online.] In: Česká národní banka, 2012, Dostupné na internetu: <[https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB15.BASIC\\_LISTINGS\\_RESPONSE\\_3?p\\_lang=cz&p\\_DATUM=13.06.2012&p\\_hie=HI&p\\_rec\\_per\\_page=25&p\\_ses\\_idx=187](https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB15.BASIC_LISTINGS_RESPONSE_3?p_lang=cz&p_DATUM=13.06.2012&p_hie=HI&p_rec_per_page=25&p_ses_idx=187)>.
4. Zákon z 24. dubna 2009 č. 186/2009 o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a o zmene a doplnení niektorých zákonov ako vyplýva zo zmien a doplnení vykonaných zákonom č. 129/2010.
5. Zákon č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu.
6. Zákon č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí a o změně živnostenského zákona.

## KONTAKT

Ing. Rostislav Šárek  
Slezská univerzita v Opavě  
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné  
Univerzitní náměstí 1934/3  
733 40 Karviná  
E-mail: sarek.rostislav@gmail.com