Ministerstvo financí
Letenská 15
118 00 Praha 1

V Brně dne 27.7.2006

věc: **KONZULTACE – ZPROSTŘEDKOVATELÉ, PORADCI**

## *Na úvod*

- Je velmi dobře, že MF dříve než něco vydá, předloží to k veřejné diskusi (v minulosti tomu tak nebývalo). To nás naplňuje do budoucna optimismem.
- Za zcela zásadní a průlomové považujeme:
  - Udělat jasnou dělící čáru mezi poradenstvím a zprostředkováním (smluvní vztah poradce s klientem považujeme pro toto rozlišení za ideální).
  - Sjednotit pravidla pro zprostředkování jednotlivých typů finančních produktů.
- Navrhované řešení je ale příliš složité.
  - Zákon, ve svých základních rysech, by měl být pochopitelný i pro řadového občana (cílem je, aby nepoctivost rozeznal sám občan, nikoli aby vše za něj řešil stát).
  - Komplikovanost a složitost může být záminkou odpůrců změny pro odmítnutí návrhu jako celku (což by bylo velká škoda).
- Použitá metoda připomínkování (43 poměrně velmi úzce formulovaných otázek) nám nevyhovuje. Budeme se tedy držet se členění do kapitol, ale své připomínky budeme formulovat ve struktuře nám lépe vyhovující. Pokud něco nepřipomínkujeme tak to znamená, že s tím souhlasíme, nebo že na to nemáme žádný názor.

## *ad 2. Zprostředkování a poradenství na finančním trhu (schéma, pojmy)*

- Oddělit zprostředkování a poradenství je prioritní. Další podtypy činí strukturu velmi nepřehlednou. Základní rozdělení by mělo být pochopitelné i pro naprostého laika. Členění na výhradní a nevýhradní lze nahradit povinností zprostředkovatele informovat pro koho pracuje. Sektorové poradenství lze nahradit povinností poradce informovat klienta o rozsahu svého poradenství.
- TriMan si pod pojmem finanční poradenství představujeme především finanční plánování. Tedy komplexní uspořádání klientových financí (kolik má klient na tyto oblasti vyčlenit prostředků, co by mělo být řešeno, jakými typy produktů a na jak vysoké částky). Chápat finanční poradenství jako „poradenství o produktech“ považujeme za nesprávné. Produkty jsou pouhým prostředkem realizace navrženého řešení, nikoli obsahem poradenství (obdobně jako projekt domu a stavební materiál). Platí zde pravidlo 20 : 80 (20% činností rozhoduje o konečném výsledku z 80%). Těmi 20% činností zásadního významu je uspořádání financí. Výběr konkrétních produktů (analýza daného sektoru produktů) je neskonale pracné (tudíž i drahé) a konečný výsledek příliš neovlivní. Realizaci plánu proto provádíme typovými produkty (musí být modulární a variabilní, aby se daly „ušít klientovi na míru“), nikoli produkty nejlepšími. Podstatné je, aby bylo použito např. stavební spoření tam kde je jeho užití účelné a aby byla zvolena správná cílová částka. Volba konkrétní stavební spořitelny výsledný efekt zásadním způsobem již neovlivní.

## *ad 3) Předpoklady činnosti*

Předpoklady pro zahájení činnosti by měly být co nejjednodušší, aby se co nejvíce rozšiřovalo tržní prostředí. Sítem by měl být až vlastní výkon činnosti, nikoli administrativní předpoklady na vstupu. Jsme si vědomi, že tyto administrativní bariéry jsou poplatné našemu členství v EÚ. Přesto se s nimi nedokážeme smířit a uvítali bychom, kdyby je MF v rámci svých možností alespoň minimalizovalo.

- Požadavek na „dostatečný počet odborných zaměstnanců“ je naprosto chybný. Pro zprostředkování žádné odborné zaměstnance nepotřebuji, odbornou stránku (vlastnosti produktu, školení, evidenci, atd.) zajišťuje finanční instituce. Poradenství je zase většinou poskytováno malými poradenskými firmami, kde nositelem odbornosti je zpravidla sám poradce. Poradenskou kancelář lze připodobnit k advokátní kanceláři (několik advokátů, pár koncipientů a nějaká administrátorka). Navíc v dnešní době lze informace nakupovat (takže není třeba na to mít zaměstnance).
- Požadavek na vysoké ekonomické předpoklady brání vzniku nových subjektů. Začínající firma nemá prostředků nazbyt a ani jí nikdo nepůjčí. Předepisovat výši ekonomických předpokladů pro zahájení činnosti není správné. Řada vynikajících firem začínala podnikat v garážích, bez prostředků byl na počátku i Microsoft, … Firma by měla mít dostatečné prostředky na svoji činnost, ale ne na odškodnění dalších subjektů při neúspěchu svého podnikání. To je riziko podnikání, jeho dopady bývají sice bolestivé, ale ozdravují trh.
- Pojištění odpovědnosti je dvojsečné. Na jedné straně sice spotřebitele ochraňuje, na straně druhé jej svádí k lehkomyslnosti (při výběru poradce a v přístupu k rizikům finančního trhu). Náklady na toto pojištění neúměrně zatěžují ty poctivé (nepoctiví většinou nedostatkem prostředků netrpí). Seriózní finanční poradenství není příliš lukrativní a i malé zvýšení režijních nákladů může být osudné pro jinak velmi solidní a obezřetné firmy. Spotřebitel by měl být chráněn rychlou vymahatelností náhrady škody, ale ne na úkor pojištění placeného všemi. Kdo škodu způsobil nechť ji i zaplatí. Pokud na to nemá, tak skončí. Poškozený se sice náhrady v takovém případě nedomůže, ale trh bude očištěn. Bude to i varovný signál jak pro důvěřivé občany, tak i pro nesolidní firmy.

## *ad 4) Povolovací režim*

Povolovací režim by měl být rovněž co nejjednodušší.

- Rozsah povolení by měl obsahovat jen dvě kategorie (zprostředkování a poradenství), přičemž souběžné provozování obou činností by bylo možné (za předpokladu, že bude pro klienta dostatečně zřetelně odděleno).
- Dále by měla existovat pravidla pro poskytování těchto služeb a za jejichž porušení by bylo možno povolení odejmout.

## *ad 5) Odbornost*

Odbornost by měla být ověřována zkouškou a to v rozsahu reálné potřeby znalostí. Pokud zkoušky budou provádět různé subjekty, musí být zajištěna nejen shodná náročnost ale i shodná cena za zkoušku.

- Kardinálním problémem je, z čeho zkoušet finanční poradce. Znalost produktů, příslušné legislativy a finanční matematiky je celkem jasná a je společná jak pro zprostředkovatele tak i pro poradce (liší se pouze hloubkou znalostí). Finanční poradci by ale především měli být zkoušeni z finančního plánování a to si dost dobře neumíme představit (snad něco na styl seminární práce – řešení nějakého zadání, návrh plánu nějakého fiktivního klienta).

## *ad 6) Povinnosti zprostředkovatelů a poradců*

Co nejméně administrativní náročnosti. Opravdu jen to nezbytné. Poradci a zprostředkovatelé jsou především „terénní“ pracovníci, nikoli úředníci.

- V požadavku pravidel vnitřního provozu je třeba zohlednit velikost subjektu, poradenská kancelář se může skládat jen z několika poradců, případně může jít jen o jednotlivce. Požadovat nějaké písemné vnitřní předpisy by v takovém případě bylo absurdní.

## *ad 7) Povinnosti poskytovatele finančního produktu*

- Poskytovatel produktu a zprostředkovatel jsou dva samostatné a právně rovnocenné subjekty. Není zde vztah nadřízenosti a podřízenosti. Institut monitoringu mezi nimi ale zakládá nerovné postavení a mohl by být, pokud nebude precizně specifikován, zneužitelný.

## *ad 8) Dohled a passportování*

- Informace o hospodářské situaci a rozsahu poskytnutých služeb jsou z hlediska obchodního velmi citlivými údaji a mají velkou váhu v konkurenčním boji. Přístup k nim formou volně přístupného registru nepovažujeme za vhodný. Tyto údaje by měly být přístupné pouze orgánům dohledu a adekvátním způsobem zabezpečeny.

## *ad 9) Profesní organizace*

Profesní organizace by neměly suplovat či nahrazovat stát. mají být partnery či oponenty státních orgánů, nikoli jejich prodlouženou rukou.

- Profesní organizace má pravomoci pouze vůči svým členům. Není proto možné, aby měla právo vydávat profesní standardy. Při více profesních organizacích by platilo souběžně pro jednu profesi více standardů, přičemž pro neorganizované by neplatil žádný z nich.

## *ad 10) Další související témata k diskusi*

- Poradenská činnost, má-li být nezávislá, bude zpravidla poskytována jako služba klientem placená. V tom případě ale podléhá odvodu DPH, kdežto zprostředkování finančních produktů je od DPH osvobozeno. To zakládá nerovné postavení těchto subjektů a bylo by žádoucí tuto daňovou nerovnováhu sjednotit. Není možné, aby dvě profese, působící na podkladě jednoho zákona, měli rozdílné daňové povinnosti.

S pozdravem a přáním zdárného dokončení započatého díla

Ing. Pavel Zachrdla
jednatel společnosti
zachrdla@triman.cz