

ANALÝZA VYBRANÝCH ASPEKTŮ DISTRIBUCE NA FINANČNÍM TRHU V ČR

Ministerstvo financí, sekce Finanční trh

Seznam zkratk

AČSS	Asociace českých stavebních spořitel
ADZ	Asociace družstevních záložen
AFIZ	Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců ČR
AHM	Asociace hypotečních makléřů
AKAT	Asociace pro kapitálový trh
APF ČR	Asociace penzijních fondů ČR
ARAD	System časových řad ČNB
BÚ	běžný účet
ČAP	Česká asociace pojišťoven
ČBA	Česká bankovní asociace
ČLFA	Česká leasingová a finanční asociace
ČMSS	Českomoravská stavební spořitelna
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
EU	Evropská unie
FECIF	The European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries
FO	fyzická osoba
FT	finanční trh
IČO	identifikační číslo obchodníka
IMD	směrnice o zprostředkování pojištění
IZ	investiční zprostředkovatel
IS	investiční společnost
MLM	multi-level-marketing
MF	Ministerstvo financí
OCP	obchodník s cennými papíry
OPF	otevřený podílový fond
OSVČ	osoba samostatně výdělečně činná
PA	pojišťovací agent
PM	pojišťovací makléř
PO	právnícká osoba
PPZ	podřízený pojišťovací zprostředkovatel
PZ	pojišťovací zprostředkovatel
RPSN	roční procentní sazba nákladů na úvěr
USF	Unie společností finančního zprostředkování a poradenství
VPA	výhradní pojišťovací agent
VPZ	vázaný pojišťovací zprostředkovatel
VZ	vázaný zástupce
ZoPZ	zákon č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a likvidátorech pojistných událostí
ZoPP	zákon č. 42/1994 Sb., o penzijním připojištění se státním příspěvkem

Zdroje dat

Výroční zprávy a veřejně dostupné statistiky (za roky 2008, příp. 2007)

- AČSS
- AFIZ
- ARAD (ČNB)
- ČLFA
- FECIF
- Měnová a finanční statistika (ČNB)
- USF
- Zpráva o finanční stabilitě (ČNB)
- Zpráva o výkonu dohledu nad finančním trhem (ČNB)
- Zpráva o vývoji finančního trhu (MF)

Informace poskytnuté na vyžádání

- AKAT
- APF ČR
- ČAP
- ČBA
- USF

Média

- Peníze.cz
- Ihned.cz

Konzultace se zástupci finančního trhu

Expertní odhady

Obsah

A.	Úvod.....	5
B.	Obecně k distribuci na finančním trhu	6
	<i>B.1 Poznámky k užití terminologii</i>	<i>6</i>
	<i>B.2 Produkce na finančním trhu.....</i>	<i>6</i>
	<i>B.3 Stávající struktura distribučních kanálů na finančním trhu.....</i>	<i>7</i>
	<i>B.4 Odměňování finančních zprostředkovatelů.....</i>	<i>11</i>
C.	Distribuce v sektorech finančního trhu	13
	<i>C.1 Bankovní vklady a spořicí produkty.....</i>	<i>13</i>
	<i>C.2 Úvěry.....</i>	<i>17</i>
	<i>C.3 Kapitálový trh.....</i>	<i>21</i>
	<i>C.4 Pojišťovnictví.....</i>	<i>26</i>
D.	Závěr.....	34

A. ÚVOD

Cílem této analýzy je popsat vybrané aspekty distribučních procesů na (zejména retailovém) finančním trhu v ČR. Analýza se soustřeďuje na zmapování distribučních kanálů fungujících v současnosti v jednotlivých sektorech FT a, mimo jiné, na problematiku odměňování finančních zprostředkovatelů. Součástí analýzy je také přehled základních ukazatelů produkce v sektorech FT a stručný popis stávajícího regulačního rámce pro poskytování distribučních služeb. Zmíněny jsou také vybrané problémy související se stávající právní úpravou a problémy, které se vyskytují na trhu při poskytování distribučních služeb.

Analýza by měla posloužit jako jeden z podkladových materiálů k probíhajícím a budoucím legislativním aktivitám MF v oblasti harmonizace regulace distribučních služeb na FT. Nelze však automaticky předpokládat, že budoucí regulace bude odrážet pouze oblasti v této analýze popsané, stejně tak ne všechny analyzované aspekty distribuce musí nutně podléhat legislativní úpravě.

V části B tohoto dokumentu jsou uvedeny základní charakteristiky FT jako celku, v části C je potom provedena analýza distribuce v rámci jednotlivých sektorů, včetně identifikace některých problémových oblastí. Část D shrnuje hlavní zjištění a navrhuje možné způsoby jejich promítnutí do budoucích regulačních opatření.

Zdrojem dat byly obecně především vlastní dosavadní analýzy a publikované zprávy MF a ČNB, výroční zprávy tuzemských i evropských profesních asociací a další informace, které mají tyto asociace k dispozici, a dále články na finančně-ekonomických webových portálech. Některé informace a data byly dodány profesními asociacemi a členy Pracovní skupiny k distribuci na finančním trhu. Vzhledem k tomu, že v řadě případů bohužel nejsou dostupná přesná data, staví analýza také na informacích získaných konzultacemi s osobami pracujícími v oblasti distribuce na finančním trhu a na expertních odhadech analytiků MF.

Je nutno poznamenat, že analýza je v řadě oblastí ovlivněna obecným nedostatkem relevantních dat pro úplné zmapování objemu distribuce dle jednotlivých distribučních kanálů. Předpokládáme, že postupné zavedení informačních povinností by v budoucnu mělo přinést přesnější údaje, které poslouží i pro následné doladění navrhovaných regulačních opatření.

Veškerá data o produkci, není-li uvedeno jinak, vycházejí ze stavu k 31. 12. 2008, finanční částky jsou uvedeny vždy v českých korunách. Údaje vztahující se k výši provizí distributorů odpovídají stavu v roce 2009.

B. OBECNĚ K DISTRIBUCI NA FINANČNÍM TRHU

B.1 Poznámky k užití terminologii

Pojmem „produkce“ tato analýza rozumí celkové objemy finančních prostředků, které jsou relevantní pro charakteristiku jednotlivých sektorů FT. V sektoru pojišťovnictví se jedná o počet smluv, předepsané pojistné a technické rezervy vytvořené pojišťovnami. V sektoru vkladů a spořicíh produktů se produkcí pro potřeby této analýzy myslí počet smluv a objem vkladů na účtech úvěrových institucí. V případě úvěrového trhu sleduje analýza objem poskytnutých úvěrů a počet úvěrových smluv. Na kapitálovém trhu je v této analýze produkcí chápán objem majetku investovaného do otevřených podílových fondů.

Pojmy „distribuce“, „zprostředkování“, případně „poradenství“ mají (ať už na základě platné právní úpravy nebo dle zažitého vnímání terminologie) v různých sektorech FT rozdílný obsah. Pro potřeby této analýzy je „distribucí“ resp. poskytováním „distribučních služeb“ souhrnně myšleno nabízení, zprostředkování a případné poradenství v oblasti smluv týkajících se produktů a služeb FT. Analýza sleduje i činnost PM, jejich zařazení do distribuce je však sporné, neboť se fakticky podílejí na spoluvytváření produktu. Více viz kapitola C.4.2.

B.2 Produkce na finančním trhu

Souhrnná data za produkci v jednotlivých sektorech FT v roce 2008 uvádí následující tabulka. V sektoru pojišťovnictví jsou hlavními sledovanými kritérii počet smluv, předepsané pojistné a vytvořené technické rezervy pojišťoven, u vkladů a spořicíh produktů počet smluv a objem vkladů, u úvěrových produktů počet úvěrů a jejich objem, u kapitálového trhu objem majetku investovaného do OPF.

Tabulka 1 – Produkce na finančním trhu ČR k 31. 12. 2008, resp. za rok 2008

Sektor	Pojišťovnictví*			
Produkt	Životní pojištění	Neživotní pojištění	Celkem	
Kritéria	Počet smluv	10,1 mil.	18,2 mil.	28,3 mil.
	Počet nových smluv	1,2 mil.	9,5 mil.	10,7 mil.
	Předepsané pojistné	56,9 mld.	82,9 mld.	139,9 mld.
	Nové předepsané pojistné	15,9 mld.	23,5 mld.	39,5 mld.
	Technické rezervy pojišťoven	178,8 mld.	87,2 mld.	266,0 mld.

Sektor	Vklady a spořicí produkty			
Produkt	Bankovní vklady domácností	Penzijní připojištění	Vklady na stavebním spoření	
Kritéria	Počet smluv	x	4,3 mil.	5,1 mil.
	Počet nových smluv	x	590 tis.	705,4 tis.
	Objem vkladů	946,3 mld.	186,7 mld.	401 mld.
	Meziroční růst vkladů****	136,0 mld.	24,3 mld.	16 mld.

Sektor	Bankovní úvěrové produkty			
Produkt		Úvěry na bydlení domácnostem		Spotřebitelské a ostatní úvěry***
		Úvěry ze staveb. spoření	Hypoteční a další úvěry na bydlení**	
Kritéria	Počet úvěrů	971,2 tis.	403,5 tis.	x
	Počet nových úvěrů	144,9 tis.	64,5 tis.	x
	Objem úvěrů	186,7 mld.	426,6 mld.	259,3 mld.
	Objem nových úvěrů	58,5 mld.	132,6 mld.	71,1 mld.

Sektor	Kapitálový trh – kolektivní investování	
Kritéria	Majetek OPF celkem	243,9 mld.
	- domácí	120,9 mld.
	- zahraniční	123,0 mld.

Zdroj: MF (data k počtu úvěrových smluv ze stavebního spoření), ČNB, MMR (data k počtu hypotečních úvěrových smluv), AKAT (data ke kapitálovému trhu).

Vysvětlivky: * bez doplňkových životních připojištění a České kanceláře pojistitelů; ** tzv. spotřebitelské úvěry na nemovitosti; *** ostatní bankovní úvěry domácnostem, nezisk. org. a živnostníkům; údaje o nebankovních spotřebitelských a úvěrech jsou specifikovány v kapitole C.2, tabulce 7;

**** hodnota nových vkladů není známa

B.3 Stávající struktura distribučních kanálů na finančním trhu

V základním členění je možné distribuční kanály na FT rozlišit na interní nebo externí. Dělitko mezi těmito kanály není na finančním trhu vnímáno jednotně. Obecně spadají do externí distribuce všichni finanční zprostředkovatelé - tj. osoby s podnikatelským oprávněním pro výkon činnosti na finančním trhu a registrací u ČNB (v pojišťovnictví a na kapitálovém trhu) a osoby vykonávající zprostředkovatelskou činnost na základě živnostenského oprávnění (v sektoru úvěrů, penzijního připojištění a stavebního spoření, dále např. v pojišťovnictví cestovní kanceláře). Sektorovou právní úpravu finančního zprostředkování specifikují kapitoly části C. Jak je uvedeno dále, spadá dle metodik některých subjektů či profesních asociací do interní distribuce také prodej výhradními zástupci či přímo ovládanými distribučními sítěmi.

Z hlediska podnikatelské formy a organizační struktury distributora lze v oblasti externí distribuce identifikovat dva základní typy distribučních firem – multiprojektové finanční sítě (fungující převážně na principu tzv. MLM) a produktově specializované distribuční firmy (např. Simply v sektoru hypotečních úvěrů či různé firmy v pojišťovnictví, které působí v pozici pojišťovacího makléře). Svěbytným podnikatelským distribučním prvkem (orientovaným multiprojektově) je pak na českém finančním trhu Česká pošta, s. p.

Box 1 – Multi-level marketing (MLM) na finančním trhu v ČR

Metoda MLM představuje metodu prodeje, kdy společnost nabízí zprostředkování uzavření smlouvy o finančních produktech pomocí přímého prodeje (resp. zprostředkování) přes své obchodní zástupce, kteří jsou samostatnými podnikateli. Tito obchodní zástupci, když dosáhnou určité úrovně zaškolení a prodejní úspěšnosti, přivádějí nováčky do firmy a zařazují je do své hierarchie. Provize z obchodů, které nováček uskuteční, jsou rozděleny mezi jednotlivé členy hierarchie, na jejíž spodní příčce se začínající prodejce ocitne. Pokud je nováček úspěšný, systém ho motivuje nejen k obchodování, ale též k tomu, aby přiváděl další úspěšné nováčky. Prodejní struktura se tak postupně rozrůstá a větví. Jednotliví prodejci jsou, podle obchodní úspěšnosti své větve, zařazováni do příslušných provizních úrovní. Na vyšší úrovni plyne ze stejného obchodu vyšší provize. Z postupného větvení také vyplývá potřeba rozdělit provizi od poskytovatele finančního produktu mezi všechny články sítě – tedy centrálu a všechny úrovně hierarchie zástupců. Zatímco celková provize pro celou síť dosahuje např. u zprostředkování hypotečního úvěru zhruba 1,6 % částky úvěru, konečný zprostředkovatel může dle expertních odhadů získat zhruba 0,5 až 1 %. Model MLM je v ČR uplatňován v multiproduktových sítích, největšími jsou Partners, OVB, AWD, Fincentrum, Broker Consulting a ZFP Akademie.

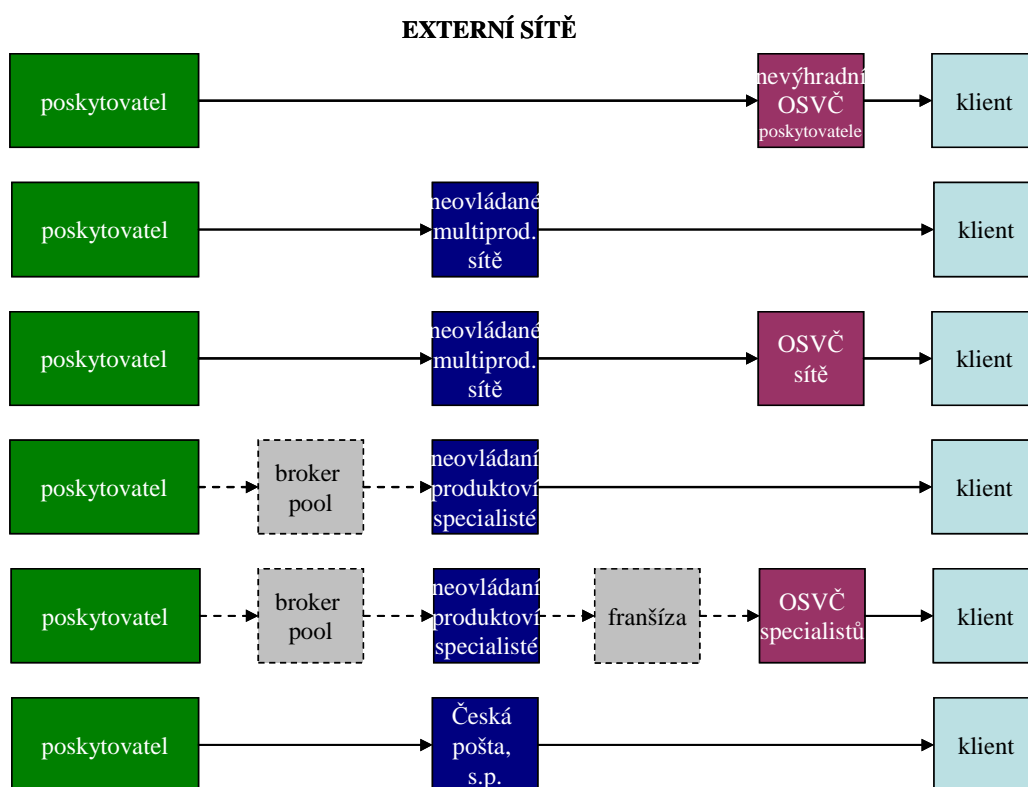
Začínající či drobní distributoři se v některých případech – v zájmu optimalizace podmínek, za kterých vykonávají pro poskytovatele distribuční služby a s cílem minimalizovat fixní náklady na svou činnost – využívají služeb tzv. broker-poolů (např. Broker Trust). Broker-pool představuje určité rozhraní mezi poskytovatelem a zprostředkovatelem, servisní organizaci zajišťující pro své přidružené distributory profesionální výkon back-office činností (tj. administrativních, vzhledem k distribuci podpůrných činností) a nákupní alianci umožňující vyjednání výhodnějších podmínek. Broker-pool lze považovat za velkoobchod s finančními produkty – navázání distributoři od něj fakticky „nakupují“ finanční produkty, které pak dále zprostředkovávají pod vlastním obchodním jménem.

Box 2 – Broker-pooly v ČR

V současnosti dominuje v oblasti poolingů na finančním trhu společnost Broker-Trust. Pro navázané distributory poskytuje administrativní služby v sektoru zprostředkování pojišťovnictví, poskytování investičních služeb a při zprostředkování hypotečních úvěrů, směřující k vytvoření odborného zázemí a posilující vyjednávací pozici vůči smluvním poskytovatelům finančních služeb. Dle dostupných expertních odhadů je podíl broker-poolů na zprostředkované produkci v ČR nevýznamný, zhruba do 10 %.

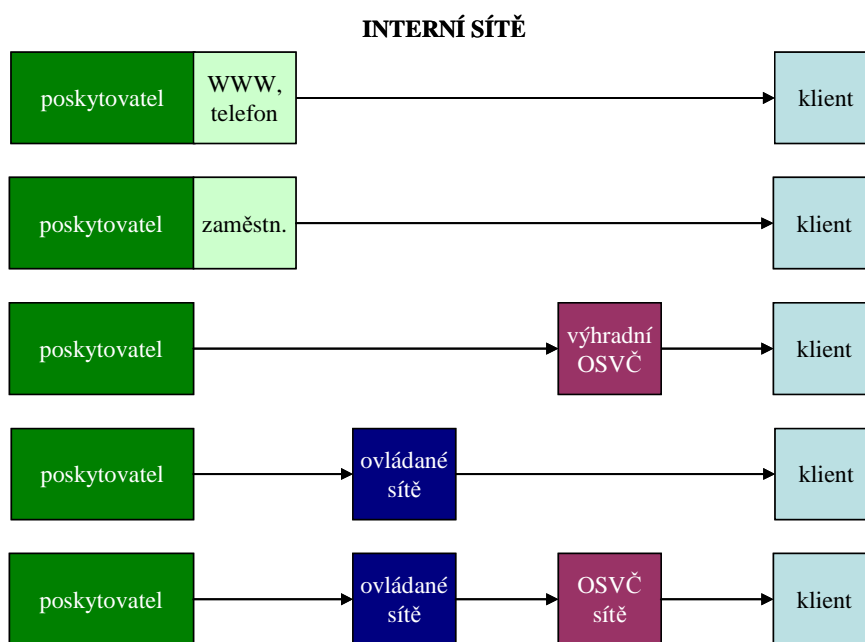
Některé distribuční firmy svou vnitřní organizační strukturou využívají model tzv. franšízy (např. Gepard Finance u hypoték). Na rozdíl od broker-poolu dochází v případě franšízy k využívání společného obchodního jména a obchodní strategie všemi zúčastněnými subjekty.

Schéma 1 – Externí distribuční cesty na finančním trhu



Z této skupiny je však možné pro analytické potřeby – tam, kde to umožňuje dostupnost dat – vyčlenit a do interní distribuce tak zařadit ty zprostředkovatele, u kterých mají nadpoloviční majetkovou účast poskytovatelé finančních služeb (prodej přes ovládané distribuční sítě – např. Kapital u Kooperativa pojišťovny, ČS Partner u České spořitelny, dále tzv. bankopojištění, tj. prodej pojistných produktů na pobočkách bank), a dále pak různé formy prodeje na dálku (on-line internetový prodej, telefonický prodej). Standardními interními distribučními cestami jsou pak přepážkový prodej kmenovými zaměstnanci, prodej přes výhradní vázané zástupce a ovládané sítě.

Schéma 2 - Interní distribuční cesty na finančním trhu



Vzhledem k uvedené rozdílné metodice zařazování produkce do interní resp. externí distribuce jsou v této analýze u každého sektoru data vykazována v různé struktuře.

Finanční zprostředkovatelé

Obecně lze konstatovat, že na českém finančním trhu je registrován neobvykle vysoký počet zprostředkovatelů. Tuto skutečnost prokazují i data ze zdrojů na evropské úrovni (FECIF). Z nich lze dokonce dovodit, že v tuzemsku vykonává zprostředkovatelskou činnost na finančním trhu daleko největší počet registrovaných zprostředkovatelů na obyvatele v Evropě. Nejvíce zprostředkovatelů je evidováno v oblasti pojišťovnictví.

Tabulka 2 – Počet evidovaných finančních zprostředkovatelů v zemích EU

Země	počet na 100 tis. obyvatel
Česko	500
Rakousko	422
Německo	366
Itálie	102
Británie	74
Irsko	57

Zdroj: FECIF, vlastní přepočítání na 100 tis. obyvatel

Možných důvodů tohoto stavu je několik. Prvním je poměrně vysoká atraktivita činnosti zprostředkovatele, zejména životního pojištění (více viz kapitola C.4.3). Druhým je pak poměrně snadný vstup do odvětví¹ a možnost setrvání v něm po určitou dobu i v případě

¹ Na druhou stranu je však zapotřebí uvést, že současný režim regulace vstupu finančních zprostředkovatelů do odvětví zohledňuje neexistenci jednotné regulace na úrovni EU a z ní vyplývající rozdíly v národních úpravách;

minimální produkce či nevykonávání činnosti. Oba důvody dohromady vysvětlují, proč některé osoby vstoupily do odvětví byť pro uzavření jen několika smluv a zůstávají v registru po delší dobu (zákon ukládá výmaz z registru až po 24 měsících nečinnosti). Ke konci roku 2008 bylo registrováno zhruba 86 tisíc pojišťovacích zprostředkovatelů (z nich pak přes padesát procent fyzických osob v pozici PPZ). Skutečně aktivních, tedy pravidelnou činnost vykazujících, je dle expertních odhadů zhruba 30 až 40 tisíc z nich, přesné číslo není k dispozici.

B.4 Odměňování finančních zprostředkovatelů

Základní dva běžné typy odměňování finančních zprostředkovatelů spočívají buď v provizích vyplácených poskytovateli finančních služeb, anebo v přímých úhradách za zprostředkovatelské, resp. poradenské služby placených klienty.

Zprostředkovatelské provize

Konstrukce, výše i struktura provizí vyplácených finančním zprostředkovatelům se odvíjí od příslušného sektoru finančního trhu či konkrétního typu produktu a liší se dále v závislosti na konkrétním druhu finanční služby či vykonávané činnosti (např. podle toho, jde-li o zprostředkovatelskou činnost vedoucí k uzavření smlouvy nebo o pouhé „tipařství“, jedná-li se o „agentské“ nebo „makléřské“ zprostředkování pojištění apod.). V této oblasti neexistují žádná regulatorní pravidla pro výši, způsob konstrukce či časové rozlišení, ale v některých případech tyto kategorie odpovídají struktuře a výši poplatků příp. jiných nákladů na sjednaný produkt hrazených konečným spotřebitelem.

Provize může být konstruována buď jako procentuální část hrubé hodnoty produktu, nebo jako fixní částka (zejména v případech produktů s nízkou nominální hodnotou vložených, přijatých či zaplacených prostředků). Dále lze rozlišovat provize přiznávané zprostředkovateli jednorázově (např. u úvěrových smluv, u vkladových produktů, u rezervotvorných životních pojištění, cestovního pojištění) a průběžným způsobem (např. u pojištění motorových vozidel vždy po každoročním obnovení pojistné smlouvy, u majetkových pojištění za každý rok trvání pojistné smlouvy, část provize u životního pojištění). U jednorázových provizí je zapotřebí rozlišovat případy, zda se jedná o krátkodobý či dlouhodobý produkt. U dlouhodobých produktů (rezervotvorná životní pojištění, produkty pravidelného investování na kapitálovém trhu, dlouhodobé úvěry) dochází současně k akumulaci zdrojů na provize, které účetně souvisejí až s následujícími účetními obdobími. Prostředky na provizi jsou tedy klientem ve formě poplatků a jiných smluvních nákladů předpláceny. Rizikem předplácení provizí je pro klienta jejich minimální návratnost v případě, že se rozhodne produkt předčasně ukončit (což ovšem může současně vůči klientovi působit motivačně).

příliš přísné podmínky na národním trhu v porovnání s jinými členskými státy mohly vést k motivaci domácích zprostředkovatelů registrovat se v zahraničí a působit na českém trhu na základě jednotného pasu.

Společným jmenovatelem provizí je to, že jsou v naprosté většině případů vypláceny poskytovatelem, tj. v některých oblastech potenciálně skrytě před zraky zákazníků, ve formě zprostředkovatelských provizí za sjednané finanční produkty. Zdroje prostředků na tyto provize jsou zpravidla finanční prostředky zaplacené zákazníkem za příslušný finanční produkt. Ne vždy je však přítomn zákazník o těchto provizích, resp. o zdrojích na jejich úhradu (tj. různých poplatcích a souvisejících nákladech na sjednání finančního produktu) a jejich výši dostatečně informován. Výjimkou jsou sektory investičních služeb a penzijního připojištění, kde jsou tyto informace povinně sdělovány, částečně pak i pojišťovnictví, kde má zákazník možnost požádat o sdělení způsobu odměňování.

Tento zmíněný fenomén společně se situací, kdy se výše provizí vyplácených zprostředkovatelům může lišit nejen v závislosti na sektoru, ale i na konkrétním druhu zprostředkované finanční služby, umožňuje vznik situace, kdy v případě finančních zprostředkovatelů s dostatečně širokým portfoliem produktů hrozí potenciální riziko tzv. mis-selingu, kdy jsou zákazníkovi prodávány (resp. zákazníkem nakupovány v případě tzv. mis-buyingu) finanční služby, které neodpovídají jeho potřebám a mohou vést k závažným finančním následkům či ztrátám na straně zákazníka v delším časovém horizontu.

Je třeba poznamenat, že výkonová motivace je přítomna ve všech distribučních kanálech, nejen u externího.

Přímé úhrady

Na českém trhu prakticky není uplatňován systém tzv. přímé úhrady, kdy platí zprostředkovatele přímo klient.² Důvodem je zejména neexistence nabídky produktů se stanoveným pojistným bez zakalkulování zprostředkovatelské provize. Existence takové nabídky by totiž umožnila nabízet produkty za „čistou cenu“ s individuálně domluvenou odměnou zprostředkovatele.

V rámci činnosti poradenství, kterou se však tato analýza nezabývá, lze nalézt model přímých úhrad pouze v zanedbatelné míře, a to u společností Sophia Finance, Fichtner či v případě poradenství poskytovaného nejvyššímu (affluent) klientskému segmentu, např. společností Glisco.

² s výjimkou některých smluv sjednaných PM, které však tvoří řádově jednotky procent.

C. DISTRIBUCE V SEKTORECH FINANČNÍHO TRHU

C.1 Bankovní vklady a spořicí produkty

C.1.1 *Produkce u vkladových a spořicích produktů*

V sektoru vkladů a spořicích produktů lze identifikovat tři základní skupiny produktů:

- vklady a depozita,
- penzijní připojištění se státním příspěvkem a
- stavební spoření.

Vklady a depozita

Činnost spočívající v přijímání vkladů jsou v ČR oprávněny vykonávat banky a spořitelny a úvěrní družstva (dále jen „družstevní záložny“). Na českém FT působí 21 tuzemských bank (z toho 5 stavebních spořitelen), 16 poboček zahraničních bank (na základě jednotného evropského pasu) a 17 družstevních záložen (souhrnně jsou tyto instituce označovány jako úvěrové instituce). Bankovní instituce jsou sdruženy v ČBA, družstevní záložny v ADZ. V základním členění lze sledovat vklady na běžných účtech a termínované vklady. Celkový objem korunových a cizoměnových depozit domácností činí v celém bankovním sektoru přibližně 950 mld. Kč, přičemž necelých 600 mld. Kč tvoří vklady netermínované a 350 mld. Kč vklady termínované (vše bez vkladů do stavebního spoření). Bilance sektoru družstevních záložen dosahuje hodnoty cca 12 mld. Kč, což představuje pouze 0,3 % rozvahy celého bankovního sektoru.

Penzijní připojištění

V oblasti penzijního připojištění působí v ČR 10 penzijních fondů, které se sdružují v APF ČR. Penzijní připojištění je výhradně tuzemský produkt, z velké míry standardizovaný zákonem. Celkový objem prostředků účastníků penzijního připojištění v penzijních fondech dosahuje úrovně 186,7 mld. Kč při počtu 4,3 mil. smluv. Průměrná hodnota měsíčního příspěvků zaměstnance činí 488 Kč, průměrný měsíční příspěvek zaměstnavatele 575 Kč a průměrný státní příspěvek pak 105 Kč. Převážně spoří lidé ve věku od věku 30 let výše (více jak 90 % všech účastníků).

Stavební spoření

Na trhu produktů stavebního spoření působí 5 stavebních spořitelen, které jsou sdruženy v ADZ. Stejně jako penzijní připojištění je i stavební spoření produktem standardizovaným zákonem. Celkový objem vkladů stavebního spoření činí 401 mld. Kč. Celkový počet smluv dosáhl počtu 5,1 mil. Kč, přičemž průměrná cílová částka představuje téměř 303 tis. Kč, průměrná naspořená částka pak 78,6 tis. Kč.

Box 3 – Největší tuzemské banky a stavební spořitelny

Částky uvádějí bilanční sumu v mld. Kč, evidovanou ke konci roku 2008:

1. Česká spořitelna	728,8 mld.
2. ČSOB	706,4 mld.
3. Komerční banka	610,0 mld.
4. UniCredit Bank CR.....	278,7 mld.
5. Raiffeisenbank	181,8 mld.

1. ČMSS.....	155,5 mld.
2. Stavební spořitelna České spořitelny	98,2 mld.
3. Raiffeisen stavební spořitelna	79,8 mld.
4. Modrá pyramida.....	70,7 mld.
5. Wüstenrot stavební spořitelna.....	34,3 mld.

Zdroj: ČBA

Box 4 – Tuzemské penzijní fondy

Částky uvádějí bilanční sumu evidovanou v mld. Kč ke konci roku 2008:

1. PF České pojišťovny	44,8 mld.
2. AXA PF.....	34,9 mld.
3. PF České spořitelny.....	30,6 mld.
4. PF Komerční banky	26,3 mld.
5. ING PF	22,2 mld.
6. ČSOB PF Stabilita.....	16,1 mld.
7. Allianz PF	7,2 mld.
8. ČSOB PF Progres.....	7,2 mld.
9. Generali PF	1,8 mld.
10. Aegon PF.....	0,7 mld.

Zdroj: APF ČR

Tabulka 3: Produkce v sektoru vkladů a spořicíh produktů

2008	Celkový objem vkladů domácností	Celkový počet smluv	Počet nových smluv v roce 2008
Vklady a depozita, z toho:	946,3 mld.	-	-
vklady na běžných účtech*	596,3 mld.	-	-
vklady na termínových účtech**	350,0 mld.	-	-
Penzijní připojištění	186,7 mld.	4,3 mil.	590 tis.
Stavební spoření	401,0 mld.	5,1 mil.	705 tis.

Zdroj: ČNB ARAD

Vysvětlivky: * bez netermínovaných vkladů ve stavebním spoření, ** bez vkladů ve stavebním spoření se splatností a bez vkladů ve stavebním spoření s výpovědní lhůtou

C.1.2 Distribuce u vkladových a spořicíh produktů

Bankovní vklady a depozita

Vkladové termínované i netermínované bankovní produkty poskytované domácnostem jsou dle vyjádření ČBA distribuovány zejména interní distribuční sítí, především téměř dvěma tisíci pobočkami a více než 38 tisíci zaměstnanci bank. V případě ČSOB, divize Poštovní spořitelna se na distribuci těchto produktů podílejí také zástupci ČMSS a České pošty, s. p.

Prostřednictvím externích sítí je z hlediska objemu distribuována pouze minoritní část vkladových produktů, zejména spořicíh či termínovaných vkladů, nicméně i tento kanál je dle informací zprostředkovatelských sítí využíván několika bankami (např. ING Bank, HSBC, LBBW nebo Unicreditbank).

Penzijní připojištění

Distribuce produktů penzijního připojištění je v zásadě realizována čtyřmi základními distribučními kanály. Interní distribuce je zajišťována především prostřednictvím zaměstnanců samotných penzijních fondů a dále subjektů, které jsou součástí dané finanční skupiny. ČSOB Penzijní fond Stabilita taktéž využívá prodej prostřednictvím poboček České pošty, s. p. Velká část z celkového počtu smluv je uzavírána prostřednictvím externích distributorů – multiproduktových sítí a zprostředkovatelů vykonávajících činnost samostatně na základě živnostenského oprávnění.

Tabulka 4: Distribuční kanály v oblasti penzijního připojištění

<i>Interní distribuce</i>	<i>% podíl na distribuci</i>
zaměstnanci penzijního fondu	<i>reprezentativní údaje o struktuře distribuce se nepodařilo získat</i>
zaměstnanci v rámci cross-sellingu finanční skupiny	
<i>Externí distribuce</i>	
multiproduktové sítě	
zprostředkovatelé OSVČ	

Stavební spoření

Distribuce produktů stavebního spoření probíhá dle informací AČSS a na základě neformálních konzultací pěti základními distribučními kanály, přičemž míra jejich využití se u jednotlivých stavebních spořitelen významně liší. V rámci interní distribuce se jedná o zaměstnance stavebních spořitelen a subjektů, které jsou součástí finanční skupiny, a výhradní zástupce vykonávající zprostředkovatelskou činnost na základě živnostenského oprávnění. Převážnou část externí distribuce představují multiproduktové sítě. Část distributorů fyzických osob je oprávněna pouze ke zprostředkování spořicí fáze stavebního spoření, přičemž pro fázi úvěru odkazují na jiné zprostředkovatele či pobočky stavebních spořitelen.

Tabulka 5: Distribuční kanály v oblasti stavebního spoření

<i>Interní distribuce</i>	<i>% podíl na distribuci</i>
zaměstnanci stavební spořitelny	<i>reprezentativní údaje o struktuře distribuce se nepodařilo získat</i>
zaměstnanci v rámci cross-sellingu finanční skupiny	
výhradní zástupci OSVČ	
<i>Externí distribuce</i>	
multiproduktové sítě	
Česká pošta (zvláštní distribuční kanál využívaný ČMSS)	

C.1.3 Provize u vkladových a spořicích produktů

Bankovní vklady a depozita

Neoficiální údaje hovoří o provizi za zprostředkování smlouvy o vedení spořicího účtu obvykle ve formě fixní částky v rozmezí 150 – 500 Kč, v některých případech po splnění podmínky určitého minimálního vkladu.

Penzijní připojištění

Provize u produktů penzijního připojištění činí dle dostupných údajů ve většině případů 250 až 500 % z měsíční úložky. V případě průměrného měsíčního příspěvku účastníka ve výši 450 Kč se tak provize pohybuje ve výši jednoho až dvou tisíc Kč v závislosti na konkrétním penzijním fondu. Dle údajů APF ČR představovaly náklady na pořízení nových smluv v roce 2008 1,5 mld. Kč, přičemž provize tvoří zhruba dvě třetiny celkových pořizovacích nákladů (1 mld.). To při počtu 590 tis. nových smluv představuje průměrnou výši provize ve výši cca 1700 Kč na smlouvu. Po novele ZoPP stanovena povinnost zprostředkovatele informovat klienta o výši své provize.

Stavební spoření

V oblasti produktů stavebního spoření je provize vyplácena ve většině případů z poplatku za uzavření smlouvy resp. zvýšení cílové částky a pohybuje se do 1 % cílové částky. Z dostupných údajů lze odhadovat, že v roce 2008 činily provizní náklady stavebních spořitelén více než dvě miliardy korun, přičemž provize z průměrné cílové částky 303 tis. Kč by pak odpovídala částce tří tisíc Kč.

Tabulka 6: Provize u bankovních vkladů a spořicíh produktů

<i>Zprostředkovaný produkt</i>	<i>Výše provize</i>
Bankovní vklady a depozita	▪ 150 – 500 Kč za zprostř. smlouvy o vedení spořicího účtu
Penzijní připojištění	▪ 250 – 500 % z měsíční úložky
Stavební spoření	▪ až 1 % z cílové částky

Zdroj: expertní odhady

C.1.4 Vybrané problémy u vkladových a spořicíh produktů

- Distribuce v oblasti stavebního spoření a penzijního připojištění nepodléhá regulaci.³ Zprostředkovatelskou činnost může dle platné legislativy vykonávat jakákoliv fyzická či právnická osoba, která získá živnostenské oprávnění pro volnou živnost (obor 47 – zprostředkování obchodu a služeb). V důsledku toho stát nedisponuje informacemi o vývoji o činnosti a počtu zprostředkovatelů.
- Přestože se jedná o jednoduché produkty, jejichž parametry jsou spotřebitelům všeobecně známy, absence jakýchkoliv požadavků alespoň na základní stupeň kvalifikace zprostředkovatele se zdá být nežádoucí.

³ Připravovaná novela úpravy penzijního spoření již s regulací distribuce počítá.

C.2 Úvěry

C.2.1 Produkce v sektoru úvěrů

Data o produkci v sektoru úvěrů představují vždy specifickou informaci o institucionální (kdo je poskytovatelem), zákaznické (kdo je příjemcem úvěru) a druhové (jaký typ úvěru je obsahem finanční služby, na jaký účel je úvěr využit) podstatě úvěrového produktu či služby.

Bankovní a nebankovní poskytovatelé

Na produkci v oblasti úvěrů se podílejí jak tzv. úvěrové instituce, tak i nebankovní subjekty. Bližší informace o počtu bank, družstevních záložen a jejich profesních asociacích jsou uvedeny v předchozích kapitolách. Na nebankovním trhu působí kromě velkých úvěrových společností, společností finančního leasingu a neretailových faktoringových a forfatingových společností, které jsou sdružené do ČLFA,⁴ také velké množství drobných poskytovatelů úvěrů, zejména spotřebitelských. Výjimkou však nejsou ani nebankovní poskytovatelé hypoték (např. ACM Money, Proficredit, Credoma, apod.).

Specifickým poskytovatelem úvěrů je také stát, který prostřednictvím Státního fondu rozvoje bydlení poskytuje účelové úvěry k financování potřeb souvisejících s bydlením. V současnosti Fond (v případě retailové klientely) poskytuje úvěry na bydlení lidem postiženým povodněmi a mladým lidem do 36 let. Tyto úvěry jsou charakteristické standardizovanými úvěrovými parametry (maximální výše úvěru, jednotná úroková sazba, jednotná doba splatnosti, apod.). Fond si podobně jako banka zajišťuje návratnost poskytnutých úvěrů. Proto požaduje některou z forem zajištění splácení úvěru, nejčastěji formou závazku ručitele.

Box 5 – Největší členské společnosti ČLFA podle výše vstupního dluhu při financování všech komodit a u všech úvěrových produktů

Částky uvádějí evidované pohledávky za všemi zákazníky v Kč ke konci roku 2008:

1. ČSOB Leasing	17,7 mld.
2. UniCredit Leasing.....	12,6 mld.
3. Cetelem.....	12,2 mld.
4. GE Money Multiservis.....	11,3 mld.
5. Home Credit.....	9,6 mld.
6. SG Equipment Finance CR.....	9,6 mld.

Zdroj: ČLFA

Box 6 – Největší členské společnosti ČLFA podle výše vstupního dluhu ve spotřebitelských úvěrech

Částky uvádějí evidované pohledávky za všemi zákazníky v Kč ke konci roku 2008:

1. Cetelem	12,0 mld.
2. GE Money Multiservis.....	11,3 mld.
3. Home Credit.....	9,6 mld.
4. Provident Financial	4,5 mld.
5. Essox	4,0 mld.
6. GE Money Auto	2,6 mld.

Zdroj: ČLFA

Úvěry nepodnikatelům, živnostníkům a korporátní klientele

⁴ Např. 97 % objemu všech tuzemských leasingových obchodů a většina nebankovních úvěrů pro spotřebitele je zajišťována členy ČLFA. Nejvýznamnějšími členy jsou přítom divize (dceřinné společnosti) tuzemských bank.

Data k produkci lze sledovat také na základě typu příjemce úvěrů. Těmi mohou být obecně nepodnikatelské subjekty, živnostníci a korporátní klientela. Nepodnikatelské subjekty lze rozdělit na domácnosti a neziskové organizace. Tyto subjekty spolu s živnostníky bývají označovány jako tzv. retail (drobní spotřebitelé). Zbytková skupina, představovaná korporátní klientelou příp. veřejnoprávními subjekty, patří k neretailovým příjemcům úvěrů.

K tomuto rozdělení lze konstatovat, že podíl bankovních úvěrů domácnostem a živnostníkům na celkových úvěrech činí cca 41 %. V případě družstevních záložen lze uvést, že oproti bankám se orientují převážně na poskytování úvěrů podnikatelům a firmám.

Úvěry na bydlení a spotřebitelské úvěry

Dle hlediska účelovosti lze úvěry poskytované segmentu drobných spotřebitelů rozčlenit na 2 základní typy: úvěry na bydlení a spotřebitelské úvěry.

Do úvěrů na bydlení řadíme obecně hypoteční úvěry a úvěry ze stavebního spoření (tj. jak standardní, tak překlenovací), příp. dále úvěry, které slouží k pořízení nemovitosti, u kterých však není vyžadováno zajištění věcí nemovitou (tzv. spotřebitelské úvěry na nemovitosti). Metodika ČNB přitom některé úvěry poskytnuté stavebními spořitelny vykazuje jako úvěry hypoteční, splní-li tyto úvěry některé znaky týkající se zajištění.⁵

Spotřebitelské úvěry mohou mít taktéž různou podobu. Hlavními typy jsou klasické hotovostní či bezhotovostní půjčky a úvěry, debetní zůstatky na běžných účtech (kontokorentní úvěry), úvěrové rámce (revolvingové úvěry, kreditní karty), leasingové služby a financování v místě prodeje (tj. nákup zboží na splátky). Specifickým účelovým úvěrem, na jehož poskytování se zaměřují družstevní záložny, je úvěr na obchodování s cennými papíry.

Tabulka 7: Úvěry tuzemským domácnostem v Kč a cizích měnách k 31.12.2008

2008	<i>Celkový objem úvěrů*</i>	<i>Celkový počet smluv</i>	<i>Objem nových úvěrů**</i>	<i>Počet nových smluv</i>
Úvěry na bydlení domácnostem, z toho:	614,8 mld. Kč	-	191,1 mld. Kč	-
<i>úvěry ze stavebního spoření z toho:</i>	186,7 mld. Kč	971,2 tis.	58,5 mld. Kč	144,9 tis. ****
standardní úvěry ze st. spoření	35,6 mld. Kč	-	-	-
překlenovací úvěry ze st. spoř.	151,1 mld. Kč	-	-	-
<i>bankovní hypoteční úvěry</i>	397,1 mld. Kč	403,5 tis.	111,5 mld. Kč	64,5 tis. ***
<i>ostatní bankovní úvěry na bydlení</i>	29,5 mld. Kč	-	21,1 mld. Kč	-
<i>nebankovní půjčky na bydlení</i>	1,5 mld. Kč	-	-	-
Spotřebitelské úvěry domácnostem a nezisk. organizacím, z toho:	306,2 mld. Kč	-	-	-
<i>bankovní SÚ</i>	169,1 mld. Kč	-	71,1 mld. Kč	-
<i>nebankovní SÚ</i>	137,1 mld. Kč	-	-	-
Ostatní úvěry, z toho:	106,5 mld. Kč	-	-	-

⁵ Za hypoteční úvěr se nově považuje každý úvěr, který je alespoň z 50 % zajištěn zástavním právem k nemovitosti; před 1. 1. 2009 takto byly hodnoceny pouze úvěry se 100% zajištěním.

<i>ostatní bank. úvěry domácnostem, nezis. organizacím a živnostníkům</i>	<i>90,9 mld. Kč</i>	-	-	-
<i>ostatní nebankovní půjčky dom..</i>	<i>15,6 mld. Kč</i>	-	-	-

Zdroj: * ČNB ARAD; ** Měnová a finanční statistika ČNB; *** MMR; **** MF

Vysvětlení: Bankovními úvěry jsou myšleny souhrnně úvěry poskytované tzv. úvěrovými institucemi, tj. bankami a družstevními záložnami. Objem úvěrů poskytovaných pouze družstevními záložnami dosahuje celkem cca 11,1 mld. Kč.

Základní překážkou pro robustní analýzu produkce a distribuce v sektoru úvěrů je nedostatek dat týkajících se nebankovního sektoru, který nepodléhá doзору vykonávaném ČNB, a tedy ani nemusí plnit informační povinnost běžnou pro jiné instituce a osoby poskytující finanční služby právě pod dohledem ČNB. Fakt, že činnost poskytování a zprostředkování úvěrů může být u nebankovních subjektů vykonávána na základě pouhého živnostenského oprávnění v rámci souhrnné kategorie volné živnosti (nikoli samostatné kategorie), znamená nemožnost přesně identifikovat poskytovatele a zprostředkovatele v tomto sektoru.

C.2.2 Distribuce v sektoru úvěrů

Externí distribuce je využívána zejména u hypotečních úvěrů, kde se její rozsah pohybuje řádově okolo 60 %. Podíl jednotlivých typů zprostředkovatelů na externí distribuci hypoték je rozdělen zhruba na třetiny mezi specialisty na hypotéky (core-business makléři), multiproduktové sítě a zprostředkovatele, kteří nepracují pro hypoteční makléře či sítě. Členové AHM se na celkovém objemu hypotečních úvěrů podílí 15 procenty. Specifickým externím distribučním kanálem úvěrových produktů je i Česká pošta, s. p. (pro nebankovního poskytovatele spotřebitelských úvěrů Home Credit, a. s.). Téměř výhradně interními sítěmi je dle profesních asociací zajištěna distribuce u spotřebitelských úvěrů a kreditních karet. Dle informací AČSS lze také konstatovat, že úvěry sjednané externí distribucí jsou pro jejich poskytovatele obecně spojeny s vyšší mírou rizika než úvěry, které jsou sjednány přes pobočku.

C.2.3 Provize v sektoru úvěrů

Provize je u úvěrů obecně konstruována jako určité procento z objemu zprostředkovaného obchodu s ohledem na spolupráci s partnerem a jím zprostředkovanou celkovou produkci.

Orientační zprostředkovatelská provize z poskytnutého bankovního hypotečního úvěru činí v současné době cca 1,3-1,7 %. Dle objemu hypotečních úvěrů poskytnutých v roce 2008 lze odhadovat náklady na provize okolo 1 mld. Kč. Při průměrné výši úvěru 1,7 mil. Kč lze dovodit průměrnou výši provize na zhruba 20 až 30 tis. Kč.

Provizi z úvěrů ze stavebního spoření lze odhadovat na 1-1,2 % z výše úvěru (jak z klasického, tak z překlenovacího). Dle objemu úvěrů ze stavebního spoření poskytnutých v roce 2008 lze odhadovat náklady na provize v rozmezí 0,7-0,9 mld. Kč. Při průměrné výši úvěru 508 tis. Kč lze dovodit průměrnou výši provize na 5 až 6 tis. Kč.

V případě spotřebitelských úvěrů se provize větších distribučních sítí pohybují mezi 0,5 až 1,2 %.

Tabulka 8 – Provize u bankovních úvěrů

2008	procentuální vyjádření provizí zprostředkovatelů	hodnotové vyjádření nákladů na vyplacené provize za rok 2008
bankovní hypoteční úvěry	1,3 – 1,9 %	0,8 – 1,2 mld. Kč
úvěry ze stavebního spoření	1,0 – 1,2 %	0,7 – 0,9 mld. Kč
bankovní spotřebitelské úvěry	0,5 – 1,2 %	0,4 – 0,9 mld. Kč

Zdroj: Peníze.cz, expertní odhady a orientační výpočty

C.2.4 Vybrané problémy v sektoru úvěrů

- Záměna zprostředkovatele a poskytovatele úvěru – na úvěrovém trhu se lze setkat s případy, kdy zprostředkovatel úvěru vystupuje před klientem jako samotný poskytovatel tohoto úvěru, třebaže jím není. Klient je ve skutečnosti obeznámen pouze s podmínkami zprostředkování úvěru.
- Nedostatečné legislativní podmínky pro kontrolu a vynucování dodržování podmínek při poskytování spotřebitelských úvěrů – zákonem o spotřebitelském úvěru je definována kompetence pro dozor nad dodržováním podmínek poskytování spotřebitelského úvěru, jedná se tedy o produktovou regulaci. Součástí právní úpravy však již není regulace samotných poskytovatelů těchto služeb. Nebankovní poskytovatelé získávají pouze živnostenské oprávnění k živnosti ohlašovací volné, nejsou tedy samostatně evidováni, což ztěžuje výkon efektivního dohledu. Prostor pro dozorové aktivity je tak omezen na namátkovou kontrolu zejména na základě konkrétních podnětů poškozených spotřebitelů. Činnost těchto typů subjektů je přitom obecně spojena s vysokým počtem stížností spotřebitelů evidovaných orgány státní správy a spotřebitelskými asociacemi.
- Omezená dostupnost dat týkajících se produkce a distribuce úvěrových produktů nebankovními subjekty – souvisejícím problémem, vyplývajícím z „neregulované“ povahy nebankovních poskytovatelů úvěrů, je obecný nedostatek informací o jejich produkci a distribuci.
- Bundling (junktimace, vázanost produktů) – nutnost sjednat si k úvěru další produkt, přičemž jeho cenu si může poskytovatel dle smluvních podmínek jednostranně navýšit (např. pokud nelze poskytnout hypoteční úvěr bez běžného účtu, je spotřebitel nucen platit poplatky s ním spojené, i když tento účet de facto nevyužívá).
- Netransparentnost a obtížná srozumitelnost všeobecných obchodních resp. smluvních podmínek pro průměrného spotřebitele, týkající se především:
 - ukazatele RPSN,
 - ceny a podmínek předčasného splacení,
 - obecných rizik spojených s přijetím finanční půjčky

C.3 Kapitálový trh

C.3.1 *Produkce na kapitálovém trhu*

Na kapitálovém trhu působilo k 31. 12. 2008 v pozici poskytovatele finančních služeb celkem 41 obchodníků s cennými papíry (z toho 20 domácích, 30 nebankovních), 20 investičních společností (z toho 14 domácích). Počet domácích investičních fondů je 13, speciálních fondů 103 a standardních fondů 41. Počet standardních zahraničních OPF na konci roku 2008 u nás dosáhl 1 554.

Obchodníci s cennými papíry poskytují v závislosti na rozsahu svého podnikatelského oprávnění na regulovaných i neregulovaných trzích investiční služby týkající se investičních nástrojů (cenných papírů). Mezi nejdůležitější z hlediska retailových distribučních cest patří:

- přijímání a předávání pokynů týkajících se investičních nástrojů,
- provádění pokynů týkajících se investičních nástrojů na účet zákazníka,
- obhospodařování majetku zákazníka na základě volné úvahy v rámci smluvního ujednání,
- investiční poradenství týkající se investičních nástrojů.

Investiční společnosti podnikají v oblasti kolektivního investování tak, že vytvářejí a obhospodařují podílové fondy nebo obhospodařují investiční fondy. Mezi další činnosti investičních společností patří obhospodařování majetku zákazníků (má-li k tomu příslušná investiční společnost oprávnění).

Rovněž *investiční fondy* podnikají v oblasti kolektivního investování; prostřednictvím vydávání akcií shromažďují peněžní prostředky, které dále investují na kapitálovém trhu.

Celkový objem majetku spravovaného OCP a IS ke konci roku 2008 činil 722,7 mld. Kč., prostředky investované prostřednictvím domácích standardních fondů kolektivního investování dosahují výše celkem 120,9 mld. Kč. Zbylou část tvoří ostatní typy investic, např. speciální fondy a fondy kvalifikovaných investorů.

Celkové prostředky investované do standardních fondů kolektivního investování včetně zahraničních fondů činí 243,9 mld. Kč.

Podle údajů ČNB ke konci roku 2008 OCP a IS v rámci portfolio managementu obhospodařovaly prostředky ve výši 538,9 mld. Kč.

Tabulka 9 – Produkce na kapitálovém trhu –majetek ve fondech kolektivního investování

Spravovaný majetek - kategorie	mld. Kč
Majetek v domácích fondech kolektivního investování	120,9
Majetek ve všech fondech kolektivního investování (včetně zahraničních)	243,9
- peněžního trhu	88,1
- dluhopisové	26,5
- akciové	23,5
- smíšené	26,1
- fondů	12,9
- zajištěné	65,1
- nemovitostní	1,8

Zdroj: AKAT

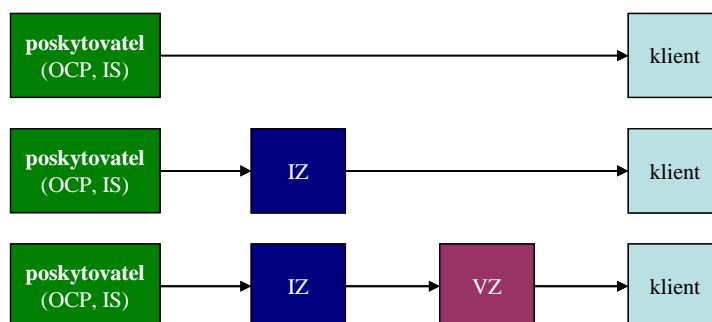
C.3.2 Distribuce na kapitálovém trhu

Finanční služby na kapitálovém trhu mohou být poskytovány buď:

- přímo poskytovateli finančních služeb, tj. OCP, IS a investičními fondy,
- prostřednictvím investičních zprostředkovatelů, anebo
- pomocí vázaných zástupců napojených investiční zprostředkovatele nebo OCP⁶

Uvedené tři cesty představují obecný rámec poskytování investičních služeb na kapitálovém trhu z regulatorního hlediska. Česká legislativa rovněž umožňuje existenci VZ napojených na obchodníky s cennými papíry nebo investiční společnosti; v praxi však tato možnost není využívána. Dále může rovněž docházet k (v praxi ne příliš časté) situaci čtyřvrstvé distribuční cesty, kdy prodej podílových listů investiční společnosti zprostředkovává obchodník s cennými papíry, na kterého je dále napojený IZ přijímající pokyn k nákupu či prodeji od svého VZ.

Obrázek 1 - Typické distribuční cesty finančních služeb na kapitálovém trhu dle současné legislativy (s vynecháním vazby OCP – VZ – klient, která je legislativou umožněna, v praxi k ní však obvykle nedochází)



V oblasti kolektivního investování je prodej podílových listů IS často zajišťován kapitálově propojenou společností v postavení (výhradního) IZ, která obchody zprostředkovává na pobočkách svými zaměstnanci. Tento distribuční kanál (i když formálně představuje externí

⁶ Vázaní zástupci napojení na OCP se na českém trhu vyskytují pouze v zanedbatelné míře.

distribuci) je na pomezí mezi externí a interní distribucí a dle odhadů AKAT tvoří společně s interními prodeji realizovanými přímo IS zhruba 90 % objemu všech obchodů. Zbylých 10 % obchodů v oblasti kolektivního investování tvoří externí prodeje realizované nezávislymi IZ. Kvalifikované odhady tržních subjektů dále uvádějí, že externí distribuční síť se více podílí na obchodech v případě pravidelných investic klientů do podílových listů, zatímco relativně menší váhu mají u jednorázových investic, kde převládá distribuce přímo IS.

V oblasti investičních služeb jiných než kolektivní investování převažuje obchodování (přijímání a předávání pokynů) přímo OCP a pouze menší část všech obchodů tvoří obchody uzavřené prostřednictvím IZ (napojených na obchodníky s cennými papíry) či jejich VZ. Konkrétní údaje ani kvalifikované odhady podílů jednotlivých distribučních cest nejsou k dispozici.

V pozici IZ na trhu rovněž působí několik multiproduktových sítí, které zprostředkovávají obchodování s investičními nástroji (tj. nabízí investiční službu přijímání a předávání pokynů, a to buď napojením na IS nebo OCP) pomocí na ně navázaných fyzických osob v postavení VZ. Konkrétní údaje o tržním podílu multiproduktových sítí nejsou k dispozici a podíly jednotlivých distribučních cest nelze zodpovědně odhadnout.

Zprostředkovatelé na kapitálovém trhu

V pozici zprostředkovatele finančních služeb na kapitálovém trhu působilo k 31. 12. 2008 12 873 IZ a 3 510 VZ.⁷

IZ je osoba s oprávněním poskytovat investiční služby spočívající v investičním poradenství a přijímání a předávání pokynů týkajících se investičních nástrojů. Tyto pokyny předává buď bance s licenci OCP, anebo osobě v postavení poskytovatele finančních služeb na kapitálovém trhu (viz výše). IZ však není oprávněn přijímat peněžní prostředky ani investiční nástroje zákazníků.

VZ je finanční zprostředkovatel jednající vždy jménem jednoho OCP nebo jednoho IZ (případně jménem zahraniční osoby poskytující investiční služby v ČR), který poskytuje investiční služby přijímání a předávání pokynů, případně umístování investičních nástrojů bez závazku jejich upsání (je-li k tomu zastoupený oprávněn). V zásadě se jedná o obdobu zaměstnance OCP nebo IZ s tím, že VZ má na rozdíl od zaměstnance vlastní právní subjektivitu a smí jménem zastoupeného vykonávat pouze výše uvedené investiční služby.

⁷ K říjnu 2009 jsou již hodnoty následující: 9212 IZ, 8690 VZ.

C.3.3 Provize na kapitálovém trhu

Celkový objem provizí vyplacených v r. 2008 IZ poskytovateli finančních služeb (obchodníky s cennými papíry a investičními společnostmi) dle odhadu MF⁸ činí zhruba 10 mld. Kč. Vzhledem k neexistenci VZ navázaných na OCP nebo investiční společnosti je tato částka základem, z něhož jsou vypláceni vázaní zástupci napojení na IZ.

Investiční služby poskytované OCP jsou zpoplatněny celou škálou poplatků. U obchodů (provádění pokynů týkajících se investičních nástrojů) existují nejčastěji poplatky za podání pokynu a poplatky z objemu obchodu (nejčastěji v % z realizovaného obchodu). Mezi další poplatky za poskytnuté investiční služby patří např. poplatek z obhospodařovaného portfolia (nejčastěji v % z obhospodařovaného majetku) nebo poplatek za investiční poradenství (nejčastěji v % z realizovaného zisku). Další typy poplatků jsou účtovány za související služby (např. poplatek za registraci, převod peněz, atp.).

U investičních společností a investičních fondů existují v zásadě tři druhy poplatků:

- vstupní (nejčastěji ve výši 0,1 až 5 % z investované částky),
- obhospodařovatelský (nejčastěji ve výši 0,1 až 3 % ze spravované částky),
- výstupní – účtovány především při odkupu u zajištěných (garantovaných) fondů (dosahuje až 5 % z vyplácené částky)

Ze struktury a obvyklé výše poplatků poskytovatelů finančních služeb lze usuzovat i na provize vyplácené zprostředkovatelům – IZ a VZ. Zprostředkovatelé na kapitálovém trhu jsou v naprosté většině případů odměňováni prostřednictvím provizí od poskytovatelů finančních služeb (OCP, IS nebo investičními fondy). V tomto případě však (resp. vždy, když zprostředkovatel nebo též poskytovatel finanční služby přijímá provize od jiné osoby než od zákazníka) je povinen zákazníka informovat ještě před poskytnutím investiční služby o existenci a povaze provize (resp. pobídky), o její výši nebo o způsobu výpočtu, pokud ji nelze zjistit předem. Při poskytování investiční služby přijímání a předávání pokynů směrem k OCP jsou IZ vypláceny provize přijaté OCP ze zaplaceného poplatku z objemu obchodu, případně z poplatku za podání pokynu. Tyto provize se dle interních odhadů pohybují řádově v desetinách procenta ze zobchodovaného objemu, mohou dosahovat až 1 %.

Při zprostředkování nákupu nebo prodeje podílových listů od IS nebo akcií investičního fondu je IZ vyplácena provize ve výši 90 až 100 % přijatého vstupního poplatku nebo paušální částkou. V některých případech je IZ vyplácena část z obhospodařovatelského poplatku (odhadem zhruba 2 až 10 % z ročního obhospodařovatelského poplatku).

Výše uvedené odhady provizí jsou shrnuty v následující tabulce.

⁸ Odhady MF vychází ze souhrnných sestav finančních výkazů IS a OCP, publikovaných na stánkách ČNB.

Tabulka 10 - Orientační výše provizí vyplácených zprostředkovatelům na kapitálovém trhu

Zprostředkovatelská činnost*	Výše provize
Přijímání a předávání pokynů	<ul style="list-style-type: none"> ▪ paušálně 0-50 Kč za pokyn nebo až 1 % z objemu obchodu (v závislosti na trhu a formě podání pokynu)
Nákup podílových listů <ul style="list-style-type: none"> - fondů peněžního trhu - akciových fondů - dluhopisových fondů - smíšených fondů - fondů fondů - garantovaných fondů v některých případech také	<ul style="list-style-type: none"> ▪ až 50 Kč za nákup nebo až 0,5 % z investice ▪ až 5 % z investice ▪ až 3,5 % z investice ▪ až 1200 Kč za nákup nebo až 5 % z investice ▪ až 3 % z investice ▪ až 3 % z investice ▪ až 1/10 z účtovaného obhospodařovatelského poplatku

*) činnost IZ a VZ

Zdroj: Peníze.cz, expertní odhady

C.3.4 Vybrané problémy na kapitálovém trhu

- Nejednotné ověřování odbornosti – současná právní úprava definuje obecný standard odborných znalostí vyžadovaných k výkonu příslušných činností⁹ a stanoví rovněž konkrétní způsob prokazování znalostí – jedná se o odbornou zkoušku uznanou ČNB nebo kombinaci vzdělání, odborného kurzu a odborné praxe; důsledkem toho je situace, kdy se může ověřování odbornosti osob u jednotlivých poskytovatelů/zprostředkovatelů investičních služeb lišit a tím je ztížena možnost zajištění srovnatelné odbornosti na celém trhu.
- Problém obcházení pravidel pro poskytování hlavní investiční služby „investiční poradenství“ – výsledkem investičního poradenství je konkretizované, pro klienta „šité na míru“ doporučení týkající se nejčastěji nákupu (či jiného nakládání) s investičními instrumenty. Distributor za takové doporučení nese zodpovědnost. V praxi však dochází k tomu, že po poskytnutí investičního poradenství si distributor nechá od klienta podepsat prohlášení, že k poskytnutí investičního poradenství nedošlo a klient přišel s konkrétním požadavkem na investiční instrument. Klientovi pak vybrané investiční nástroje obstará v režimu investiční služby přijímání a předávání pokynů. Tímto distributor obchází požadavky zákona a snaží se vyhnout své odpovědnosti vyplývající z požadavků na investiční poradenství.

⁹ Vyhláška č. 143/2009 Sb., o odbornosti osob, pomocí kterých provádí obchodník s cennými papíry své činnosti; Úřední sdělení České národní banky ze dne 16. června 2009 k rozsahu potřebných znalostí osob, pomocí kterých provádí obchodník s cennými papíry a další osoby své činnosti

C.4 Pojišťovnictví

C.4.1 Produkce v pojišťovnictví

V oblasti pojišťovnictví v ČR působilo k 31. 12. 2008 resp. mělo oprávnění působit celkem 36 tuzemských pojišťoven s celkem 14,5 tis. zaměstnanci, dále 18 poboček pojišťoven z EU/EHP (podléhajících dohledu ČNB v omezeném rozsahu) a 557 notifikovaných pojišťoven a jejich poboček s oprávněním poskytovat služby na základě jednotného evropského pasu. Pojistný trh vykazuje vysokou míru koncentrovanosti, pět největších pojišťoven (viz box níže) vytváří produkci představující 75 % celkového předepsaného pojistného. Pojišťovny jsou sdruženy do České asociace pojišťoven; její členové (celkem 28 z 54 pojišťoven) pokrývají 98 % vybraného pojistného.

Box 7 – Největší tuzemské pojišťovny

Data vyjadřují objem předepsaného pojistného (v mld. Kč) za životní i neživotní pojištění a podíl na pojistném trhu.

1. Česká pojišťovna	40,4 mld.....	28,8 %
2. Kooperativa.....	30,7 mld.....	22,0 %
3. Allianz.....	9,9 mld.....	7,1 %
4. ČSOB Pjišťovna.....	9,5 mld.....	6,8 %
5. Generali.....	8,6 mld.....	6,1 %
6. ING Životní pojišťovna	7,9 mld.	5,7 %
7. Pojišťovna České spořitelny	6,7 mld.....	4,8 %
8. Česká podnikatelská pojišťovna	5,4 mld.	3,9 %
9. Uniqa pojišťovna	4,4 mld.....	3,1 %
10. AXA životní pojišťovna.....	2,2 mld.....	1,6 %

Zdroj: Výroční zpráva ČAP

Tabulka 11 – Celková a nová produkce v pojišťovnictví

2008	celkové roční předepsané pojistné	celkový počet smluv	celkový počet nových smluv	technické rezervy pojišťoven*
životní pojištění	56,9 mld.	10,1 mil.	1,2 mil.	178,8 mld.**
neživotní pojištění	82,9 mld.	18,2 mil.	9,5 mil.	87,2 mil.
celkem	139,9 mld.	28,3 mil.	10,7 mil.	266,0 mil.

Zdroj: MF (bez České kanceláře pojistitelů), ČNB (*); odchylka v součtovém řádku ve výši jedné desetiny je způsobena nezávislým zaokrouhlením každé dílčí částky,

Vysvětlení:** z toho 19,7 mld. rezervy na životní pojištění, kde je nositelem investičního rizika pojistník

Naprostá většina retailové produkce v pojišťovnictví se koncentruje do odvětví životních pojištění, pouze okrajově pak do některých odvětví pojištění neživotních.

Dle odhadů je až 40 % pojistných smluv o životním pojištění před koncem pojistné doby vypovězeno, přičemž v jedné třetině případů se jedná o vypovězení staré smlouvy a uzavření nové, ve zbývajících dvou třetinách pak o definitivní ukončení pojištění.

C.4.2 Distribuce v pojišťovnictví

Distribuce pojištění je zajišťována pěti základními distribučními kanály, které uvádí a jejichž význam (v základním užívaném členění na životní a neživotní pojištění) zachycuje Tabulka 12.

Tabulka 12 - Distribuční kanály v pojišťovnictví

	Životní pojištění	Neživotní pojištění
externí distribuce (tzv. neovládání PA, PM a jejich VZ) ¹⁰	40 %	46 %
interní distribuce (vlastní VZ, ovládání PA a PM, jejich VZ, přepážkový prodej zaměstnanci pojišťoven)	37 %	45 %
tzv. bankopojištění	20 %	5 %
ostatní (pošta, cestovní kanceláře, apod.)	3 %	1 %
dálkový prodej (on-line internetový, telefonický)	0 %	3 %

Zdroj: Expertní odhady

Nad rámec základního členění na externí a interní distribuci je samostatně sledována kategorie bankopojištění představující prodej pojištění bankami jak ze stejné, tak i jiné finanční skupiny (např. spojení Uniqa pojišťovny a Raiffeisenbank, Kooperativy a České spořitelny), jako je daná pojišťovna. Tento kanál lze vnímat jako rozhraní mezi interní a externí distribucí. Samostatně jsou také sledovány bezprovizní prodeje (on-line a telefonický prodej pojištění) a ostatní specifické kanály (prodej na pobočkách České pošty, s. p. a cestovní pojištění zprostředkované cestovními kancelářemi¹¹). Lze konstatovat, že na externí formě prodeje jsou ve větší či menší míře závislé všechny pojišťovny s výjimkou dvou největších pojišťoven (Česká pojišťovna, Kooperativa). Rozsah distribuce, jejímž mezičlánkem je subjekt typu broker-pool, je v českých podmínkách zatím spíše marginální (odhadem do 10 % produkce). Broker-pool na trhu vystupuje de iure jako pojišťovací agent, který na sebe váže podřízené pojišťovací zprostředkovatele jiných pojišťovacích zprostředkovatelů (více vazebnost PPZ je v současnosti dle ZoPZ přípustná).

Pojišťovací zprostředkovatelé

V ČR bylo k 31. 12. 2008 k činnosti PZ registrováno celkem 86 tisíc právnických a fyzických osob. Naprostá většina všech PZ (95 %, 82 tis.) jsou fyzické osoby. Dle ZoPZ se PZ mohou registrovat v jedné i více pozicích jako: pojišťovací makléři, pojišťovací agenti, vázaní pojišťovací zprostředkovatelé, výhradní pojišťovací agenti a podřízení pojišťovací zprostředkovatelé. První 2 pozice lze z hlediska odpovědnosti považovat za analogii samostatných zprostředkovatelů (tj. nesou odpovědnost sami za sebe a za osoby, jejichž prostřednictvím vykonávají svoji činnost), zbývající lze typově označit jako vázané zástupce

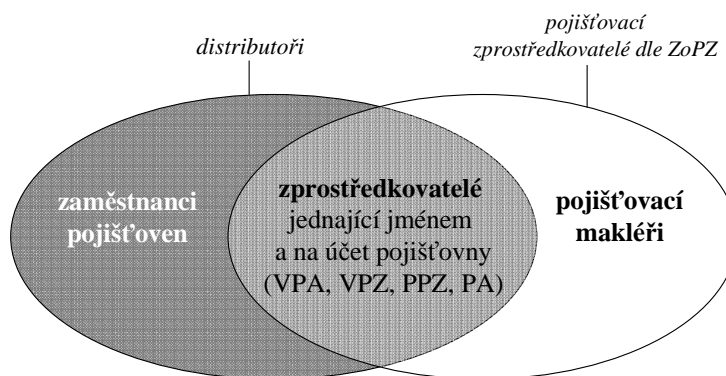
¹⁰ Neovládanými PA a PM jsou myšleni zprostředkovatelé zaregistrovaní v pozicích PA a PM, u kterých má pojišťovna menší než 50% podíl na kapitálu. VZ jsou společně myšleni VPZ, PPZ a VPA (dle ZoPZ).

¹¹ Dle dikce ZoPZ spadají cestovní kanceláře do výjimky z působnosti, a vykonávají tak svou činnost jako neregistrovaní pojišťovací zprostředkovatele. Česká pošta má standardní registraci VPZ (spolupracuje s Českou pojišťovnou).

(za které přebírá odpovědnost pojišťovna, PA nebo PM). Samostatnou kategorií jsou pak zahraniční PZ poskytující služby na základě jednotného pasu. ZoPZ dále hovoří o samostatných likvidátorech pojistných událostí, nicméně tyto osoby nevykonávají distribuční ani jiné činnosti vedoucí ke sjednávání pojištění a jejich činnost tak nespadá do záběru této analýzy..

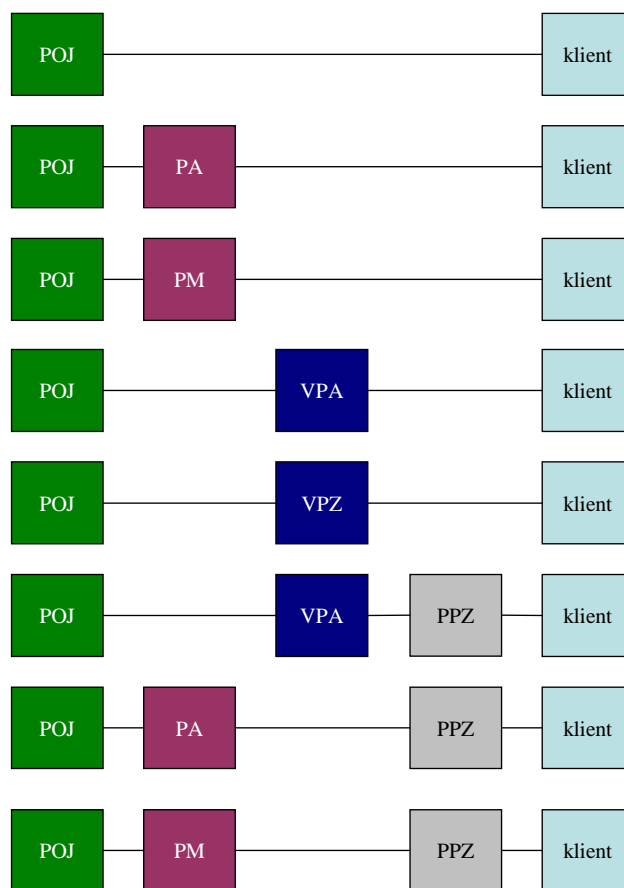
Zvláštní postavení mezi pojišťovacími zprostředkovateli mají PM. Jejich zařazení do distribuce není vzhledem ke specifikům jejich činnosti přesné. Zákon tyto osoby sice zná jako zprostředkovatele, nicméně jejich činnost, označovaná za „makléřskou“, spočívá v analýze rizik, sestavení návrhu pojistné smlouvy a hledání potenciálního pojistitele na základě smlouvy s klientem.

Schéma 3 - Specifické postavení pojišťovacího makléře



Na pojišťovacím trhu poskytuje pojišťovací makléř své služby převážně neretailové klientele (v oblasti pojištění proti tzv. velkým podnikatelským rizikům resp. zajištění) a není distributorem ve smyslu nabízení již vytvořených, standardizovaných pojistných produktů pojišťoven. V případě, že sjednává pojištění pro „standardizované“ pojistné smlouvy retailovou klientelu, vystupuje většinou v souběžně registrované pozici PA.

Schéma 4- Pojišťovací zprostředkovatelé dle současné legislativy



Počet tzv. unikátů, tj. počet jedinečných rodných čísel (u FO) a jedinečných IČO (u PO) tvoří zhruba 90 % všech registrací. Přesné údaje o procentu osob, které zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví nevykonávají soustavně či ji vykonávají pouze jako vedlejší podnikatelskou činnost, nejsou k dispozici.

Z hlediska zaměření PZ v produkci lze konstatovat, že PA se orientují převážně na distribuci životního pojištění, zatímco PM na zprostředkování pojištění neživotního. On-line prodejem jsou v současnosti (a s rostoucím trendem) nabízeny výhradně produkty neživotního pojištění (především pojištění vozidel a cestovní pojištění).

Tabulka 13 - Pojišťovací zprostředkovatelé

typ PZ	pozice, ve které je PZ registrován	počet PZ/FO	počet PZ/PO	počet SZ/VZ
samostatný zprostředkovatel (SZ)	pojišťovací agent (PA)	509	649	1 816
	pojišťovací makléř (PM)	161	497	
vázaný zástupce (VZ)	vázaný pojišťovací zprostředkovatel (VPZ)	10 201	264	84 251
	podřízený pojišťovací zprostředkovatel (PPZ)	44 692	1 375	
	výhradní pojišťovací agent (VPA)	20 477	124	
ostatní PZ	„zahraniční“ pojišťovací zprostředkovatel (PZ EU)	5 819	1 299	-
celkem PZ		81 859	4 208	86 067

Zdroj: ČNB

Nejvýznamnějšími PZ jsou na retailovém trhu multiproduktové finanční sítě. Šest největších z nich (OVV, AWD, Partners, ZPF, Fincentrum a Broker Consulting) ovládá dle expertních odhadů až 80 % retailového zprostředkovatelského pojistného trhu (měřeno hodnotou předepsaného pojistného).

Pojišťovací zprostředkovatelé jsou sdruženi v současnosti ve dvou profesních asociacích (AFIZ a USF), pojišťovací makléře pak sdružuje AČPM.

C.4.3 Provize v pojišťovnictví

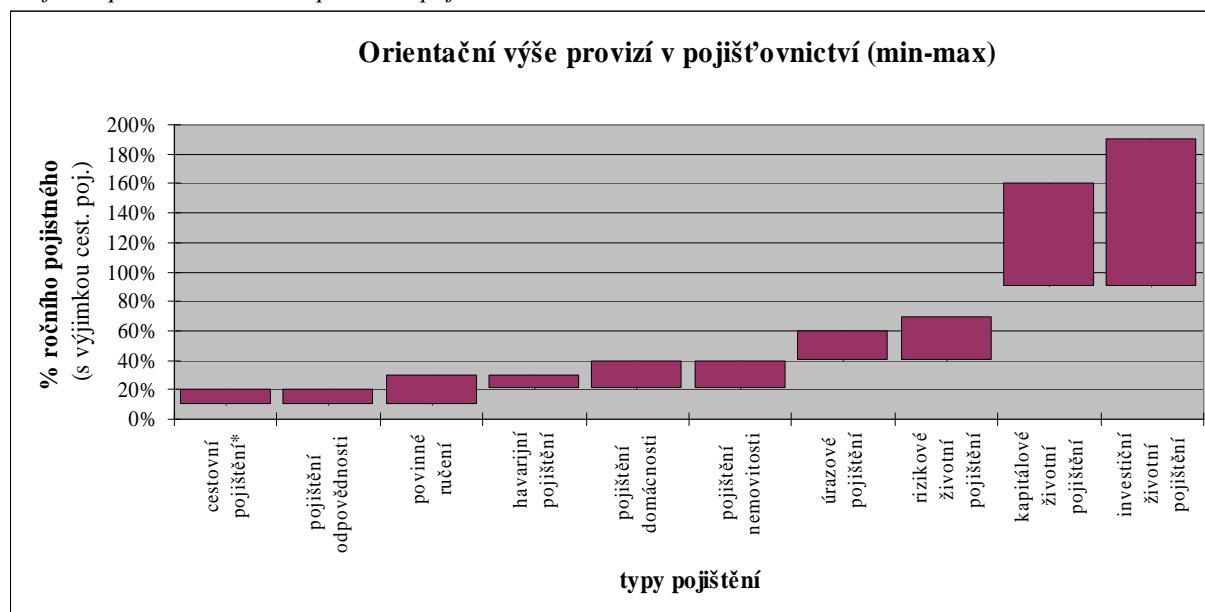
Provize jsou pojišťovacím zprostředkovatelům vypláceny pojišťovnami z vybraného pojistného a jejich výše se liší v závislosti na typu produktu. Pohybují se v rozmezí 10 % z jednorázového pojistného (u cestovního pojištění) až 190 % ročního pojistného (u životního pojištění). Orientační výši provizí u jednotlivých druhů pojištění zobrazuje Graf 1. Pořizovací náklady pojišťoven na pojistné smlouvy, jejichž součástí jsou náklady na provize a jiné úhrady (na související administrativní náklady pojišťovny, tj. např. na platy zaměstnanců), dosáhly v loňském roce 20 mld. Kč, přičemž z těchto nákladů tvoří vlastní náklady na provize zprostředkovatelům dle ČNB 14,5 mld. Kč. Pořizovací náklady lze rozdělit na ty, které byly vyplaceny v běžném období (tj. vynaložené a vyplacené pořizovací náklady na nové smlouvy související s daným účetním obdobím, pořizovací náklady za již dříve uzavřené smlouvy související s daným účetním obdobím a pořizovací náklady vyplacené sice již v předchozích obdobích, avšak věcně související s obdobím běžným – tj. např. předplacené provize) a na pořizovací náklady odložené (které budou vykázány ve výkazu zisku a ztrát až v obdobích následujících).

Tabulka 14 – Provize a pořizovací náklady pojišťoven na pojistné smlouvy

2008	procentuální výše provizí PZ	náklady na provize PZ (jako součást pořiz. nákladů)	celkové pořizovací náklady pojišťoven na pojistné smlouvy	
			pořizovací náklady	odložené pořizovací n.
<i>neživotní pojištění</i>	10 – 60 %	7,9 mld.	12,2 mld.	2,2 mld.
<i>životní pojištění</i>	40 – 190 %	6,6 mld.	7,8 mld.	4,1 mld.
celkem	-	14,5 mld.	20,0 mld.	6,3 mld.

Zdroj: ČNB

Graf 1 - Zprostředkovatelské provize v pojišťovnictví



* podíl na jednorázově zaplaceném pojistném

Zdroj: Peníze.cz

Běžná konstrukce provize u rezervotvorného životního pojištění (tj. kapitálového a investičního životního pojištění) je dvousložková. První složku tvoří tzv. ziskatelská provize, která je vyplácena zprostředkovateli ex-ante, resp. ihned po uzavření smlouvy s klientem. Často je však výplata vázána tzv. ručením, kdy zprostředkovatel vrací část provize v případě, že klient předčasně smlouvu ukončí (obvykle v prvních dvou či třech letech). Druhá složka představuje tzv. provizi následnou, vyplácenou průběžně od 2. roku trvání pojistné smlouvy za péči o klienta. Její výše dosahuje 1–2 % ročního pojistného. Tento model odráží konstrukci tzv. počátečních poplatků a nákladů, které pojišťovny uvádějí ve svých sazebnících (konkrétně tzv. metodu alokačního procenta).

U neživotních pojištění a nerezervotvorných životních pojištění je naopak běžná tzv. pay-as-you-go metoda výplaty provize, tj. výplata z průběžně placeného pojistného.

Zprostředkovatelské provize jsou dále ke koncovému zprostředkovateli rozdělovány dle vnitřní organizace zprostředkovatelské firmy.

C.4.4 Vybrané problémy v pojišťovnictví

- Vysoký počet registrovaných zprostředkovatelů – ze zdrojů na evropské úrovni lze dovodit, že na českém pojistném trhu je registrován největší počet zprostředkovatelů na obyvatele v Evropě; tento jev je možné přisuzovat jednak stávajícím atraktivním odměňovacím schémátům, obecně mírným předpokladům vstupu těchto osob do odvětví (vycházejících z neexistence jednotné regulace na úrovni EU, kvůli níž by přísnější tuzemské podmínky oproti zahraničním mohly vést k motivaci domácích zprostředkovatelů registrovat se v zahraničí a působit na českém trhu na základě

jednotného pasu), ztíženým podmínkám výkonu dohledu (způsobeným vysokým počtem registrovaných zprostředkovatelů) a způsobu registrace vázaných PZ, který umožňuje ponechat v registraci také neaktivní zprostředkovatele (mnoho registrovaných PZ setrvává v systému, byť fakticky nevyvíjejí žádnou činnost, za což by jim dle ZoPZ měla být registrace zrušena až po 24 po sobě jdoucích měsících nečinnosti).

- Velký počet přípustných registrovaných pozic, vícevazebnost PPZ a VPZ – za neuspokojivou lze považovat velké množství pozic, ve kterých může být osoba, zamýšlející vykonávání zprostředkovatelské činnosti v pojišťovnictví, registrována. Tato možnost, ačkoli si ji trh v některých situacích žádá (případ souběžné registrace osoby jako PM a PA), je vůči spotřebiteli netransparentní. Problémy z hlediska ochrany spotřebitele odpovědnosti PZ může také způsobovat přípustná vícevazebnost některých tzv. vázaných zástupců (v případě PPZ na více PA či PM, v případě VPZ na více pojišťoven – výjimka dle IMD).
- Regulace informační povinnosti pojišťovny vůči klientovi – platná právní úprava sice vyžaduje, aby pojišťovna (prostřednictvím osoby distributora) předala klientovi sadu různých typů předmluvních informací a činila tak jasným a přesným způsobem, nekonkretizuje však (např. ve srovnání s evropskou úpravou spotřebitelských úvěrů či předáváním informací klientovi dle směrnice upravující UCITS fondy) formu, v jaké tyto informace mají být klientovi prezentovány tak, aby jim mohl uspokojivě porozumět.
- Formálnost stávajícího ověřování odbornosti – formálnost je dána zaměřením zkoušky povětšinou na pouhé memorování zveřejněné množiny otázek (zaměřených zejména na technické a legislativní otázky), které uchazeči mohou být položeny;¹² odrazem formálnosti systému je až 98% úspěšnost uchazečů.
- Vysoká závislost pojišťoven na externí distribuci, zakalkulovávání zprostředkovatelských provizí do ceny pojistného a z toho vyplývající omezená nabídka bezprovizních retailových pojistných produktů – v současnosti tuzemské pojišťovny vzhledem k zavedeným distribučním cestám prakticky nenabízejí produkty, do jejichž ceny by nebyly zakalkulovány zprostředkovatelské provize; není tak¹³ umožněna existence klientem placených zprostředkovatelů či poradců (kteří by za přímo, klientem placenou odměnu nabízeli oproti „provizním zprostředkovatelům“ klientovi bezprovizní pojištění); tento stav je odrazem výrazné koncentrace zprostředkovatelských firem působících v sektoru.
- Motivační systémy a problém tzv. mis-sellingu – obchodní politika pojišťoven společně s relativně silným postavením externí distribuce vedly k postupnému navyšování provizí, díky kterým se lze domnívat, že vysoké prodejní objemy zejména u rezervotvorných životních pojištění jsou do značné míry dány nikoli poptávkou po těchto produktech ze

¹² forma zkoušky (test) a její obsahové zaměření jsou stanoveny vyhláškou Ministerstva financí č. 582/2004 Sb.

¹³ s výjimkou možného prodeje pojištění s cenou včetně provize, avšak s možností uplatnění slevy na pojistném

strany samotných klientů, ale především důsledkem prodejních dovedností zprostředkovatelů pojištění, vedoucí v některých případech i k tzv. mis-sellingu resp. mis-buyingu.

- Výkon dohledu – vysoký počet registrovaných zprostředkovatelů umožňuje za stávajících kapacit ČNB pouze reaktivní způsob výkonu dohledu ČNB, zaměřeného na plnění zákonem stanovených povinností pro nabízení a zprostředkování zejména životního pojištění. Aktivní přístup k výkonu dohledu v řádově odlišném rozsahu by vyžadoval výrazné navýšení kapacit ČNB a nákladů s tím spojených.

D. ZÁVĚR

Analýza distribuce na českém finančním trhu poukázala na některé zásadní problémy, kterými by se mělo MF do budoucna zabývat. Tyto jsou popsány v jednotlivých kapitolách analýzy. Následuje shrnutí těch nejzásadnějších.

Dostupnost dat, metodika a mezisektorová srovnatelnost

Komplexní přehled o distribuci na finančním trhu – tedy subjektech, jejich počtu, činnosti a zapojení do jednotlivých distribučních kanálů – není možné sestavit. Základní překážkou je nedostatek dat, zejména o produkci nebankovního sektoru, který nepodléhá doзору vykonávaném ČNB, a tedy ani nemusí plnit informační povinnost běžnou pro jiné instituce a osoby poskytující finanční služby právě pod dohledem ČNB. Fakt, že činnost poskytování a zprostředkování úvěrů či zprostředkování některých dalších produktů (např. stavebního spoření) je vykonávána na základě živnostenského oprávnění v rámci živnosti ohlašovací volné pod souhrnnou kategorií společně s dalšími činnostmi (nikoli samostatně sledované „úvěrové“ kategorie), znamená nemožnost přesně identifikovat počty poskytovatelů a zprostředkovatelů v tomto sektoru. Nutným opatřením je tak zavedení registrace poskytovatelů i distributorů s informační povinností vůči orgánu dohledu, následované zajištěním sdílení informací mezi regulátorem a dohledem. Informační povinnost je však třeba nastavit tak, aby neodůvodněně nezvyšovala administrativní zátěž jak sledovaných subjektů, tak orgánu dohledu.

V rámci analýzy jednotlivých distribučních kanálů se ukázala problematickou též nejednotnost vnímání interní a externí distribuce či jejich dalších podkategorií. Zde je nutné zavést společnou metodiku, podle které by byla příslušná data reportována a srovnávána. Prvotní krok v této otázce již podnikla ČAP, která dle dostupných informací takto strukturovanou metodiku připravuje.

Zásadní rozdíly v sektorech

Analýza distribučních prvků v jednotlivých sektorech též ukázala na zásadní rozdíly v regulaci, kdy např. v sektor pojišťovnictví či kapitálového trhu existuje speciální legislativní zakotvení zprostředkovatelů, zatímco ostatní sektory s kategorizací samostatných či vázaných subjektů nepracují. V zájmu předcházení regulatorní arbitráži a zajištění transparentnosti pro spotřebitele se – zejména v případě retailových obchodů – jeví jako odůvodněné nastavit v maximální možné míře jednotná pravidla pro vstup a profesní působení distributorů a zprostředkovatelů na finančním trhu.

Provizní schémata jako silný motivační prvek

V částech věnovaných provizním schématům bylo jasně ukázáno, že velikost odměny se v jednotlivých sektorech a mezi různými typy vykonávané činnosti zásadně liší, byť se často může jednat o produkty s obdobnou funkcí pro konečného spotřebitele. Příkladem může být nastavení provize při zprostředkování investice do podílových fondů (ve vyšší jednotek

procent z investované částky) a takřka substituovatelného produktu (za předpokladu, že váha rizikové složky se blíží nule) investičního životního pojištění (v jednorázové výši až 190 % z ročního pojistného). Nejen základna pro výpočet, ale i konečná výše provize se liší, proto přichází v úvahu otázka, zda není distributor motivován k preferenci lépe honorovaného produktu bez ohledu na to, co je vhodnější pro klienta. Naopak klient není o výši ani struktuře provize zprostředkovatele ve většině případů informován; neví tedy, že motivace protistrany je odměnou ovlivněna. Nastavení provizních schémat u jednotlivých produktů má jistě své fundamentální základy, jako vhodné se však jeví nastavení rámcových pravidel pro regulaci pobídek včetně provizí, opět napříč celým finančním trhem, tak aby byly minimalizovány problémy tzv. mis-sellingu resp. mis-buyingu finančních služeb. Mezi rámcová pravidla by mohlo patřit zavedení informační povinnosti o existenci či charakteru pobídek.

Regulace poradenství

Přestože byla analýza zaměřena primárně na zprostředkování finančních produktů a služeb, částečně se dotkla také otázky poradenství. Tato činnost není ve většině sektorů finančního trhu regulována, resp. různé sektory mají jiné pojetí poradenství (viz např. úprava poradenství v pojišťovnictví a na kapitálovém trhu). Jak ukázala zevrubná analýza problémů kapitálového trhu, i existence regulace může stimulovat tržní subjekty k jejímu obcházení. Na tomto místě je třeba zvážit, jaká pravidla a povinnosti a v jakých sektorech je vhodné nově nastavit (resp. oproti současnému stavu korigovat tam, kde jsou již zavedena) a jaké dopady na faktickou činnost budou mít.

Vysoký počet registrovaných finančních zprostředkovatelů

Na českém finančním trhu (zejména v sektoru pojišťovnictví) je evidován vysoký počet registrovaných zprostředkovatelů. Analýza uvádí, že příčinou tohoto stavu je jednak poměrně vysoká finanční atraktivita činnosti zprostředkovatele, snadný vstup osob do odvětví, ztížené podmínky výkonu dohledu (způsobené vysokým počtem registrovaných zprostředkovatelů) a systém individuálního způsobu registrace vázaných zprostředkovatelů, který umožňuje ponechání neaktivních zprostředkovatelů v registru.