

## Stanovisko AČPM

### Poznámky:

- některé body byly již vyjasněny na osobním jednání AČPM se zástupci MF ČR
- některé záležitosti jsou obsahem připravované novely zákona 38/2004
- níže jsou uvedeny poznámky k jednotlivým bodům (otázky k jednotlivým bodům materiálu)

### 2.3. Základní vymezení

- 1) obecně ANO, úpravy nutné
- 2) NE Schéma č.1 – základní vymezení - východiska
  - Velmi nejasné vymezení rozdílů mezi nevýhradním zprostředkováním (PA) a poradenstvím (PM) v oblasti vyhodnocování podmínek a potřeb zákazníka a poskytovaných informací - v podstatě totožný popis – rozdíl jen v počtu produktů v analýze ???
  - Z 38/2004 ani z IMD nevyplývá povinnost PA poskytovat „objektivní vyhodnocení“
  - Smlouvy PA z pojišťovny jim jako jejím zástupcům přímo zakazují poskytovat informace jdoucí proti obchodním zájmům pojišťovny – to je vyhrazeno pouze PM, kteří zastupují klienta, nikoli pojišťovnu (reprezentativní analýza)
- 3) N/A
- 4) NE – z hlediska pojištění nerespektuje obecně užívanou praxi a 38 - rozdíl mezi poradcem (PM) a agentem je vždy založen na posouzení odpovědnosti a vzájemném smluvním vztahu
- 5) viz 4) + jak se bude řešit souběh zprostředkování a poradenství ?
- 6) respektovat retail u neživotního pojištění a velká rizika
- 7) určitě ANO, jinak není možné řídit větší organizace – regiony atd
- 8) NE – zbytečně další úprava obecné činnosti
- 9) důsledným výkonem dohledu a legislativní úpravou jako v 38 – zde je úprava již nyní dostatečná, s klientem smí odborně jednat pouze osoba s řádnou kvalifikací, jinak se zprostředkovatel vystavuje nebezpečí sankce a odpovědnosti za škodu
- 10) NE – v žádném případě ! , zejména z hlediska DPH bude vždy broker pool fungovat jako klasický zprostředkovatel, prakticky všechny navíc poskytují určitou odbornou podporu svým poradcům, takže není možné redukovat jejich činnost pouze na admin. podporu
- 11) ne zcela – viz 2)

### 3.3 Předpoklady k činnosti

- 12) ?
- 13) ?
- 14) IMD volbu nepřipouští, je účelné odchylovat se v jiných sektorech od pojištění ?, teoreticky to možné asi je, ale prakticky bude mít potřebný volný kapitál (1,5 m eur) k dispozici minimum subjektů
- 15) a proč by se měly zvyšovat požadavky na české zprostředkovatele oproti IMD a tak je znevýhodňovat na jednotném trhu ? otázkou jsou sublimity pojištění pro jednotlivé druhy činností (zprostředkovatel+likvidátor) – nepovažujeme to ale za praktické řešení
  - u sektorů, kde není podobná úprava ochrany zákaznického majetku u běžných zákazníků jako v §21 38/2004 by mohlo připadat v úvahu tzv. fiduciary pojištění (pro případ zpronevěry či zneužití zákaznického majetku), zatím však není na českém trhu v nabídce, v zahraničí se používá např. u realitních kanceláří atd.
- 16) ANO – viz 15) + v oblasti velkých rizik a zajištění si kvalifikovaní zákazníci sami v obchodním vztahu vynutí příslušně vyšší limity krytí (běžná úroveň u velkých makléřů je 100 – 300 mil CZK), rizikové faktory si vyhodnotí příslušná pojišťovna a promítne je do výšky pojistného či dalších podmínek

### 4.4. Povolování

- 17) je to otázka nákladů a přínosů – jaký by měl být přínos povolování pro poradce oproti registraci ??? – vidíme v tom zbytečnou administrativu

18) Penzijní připojištění by bylo vhodné spojit z ŽP – zjednodušení – prakticky jde o analogický produkt

19) NE, měla by stačit odborná kvalifikace a dále ponechat na odpovědnosti firmy („přeregulace“)

20 – chybi otázka

21) NE, (PM) jako sektorový poradce je mnohem více kvalifikovaný než např. ŽP+hypotéka (fin. poradce)

...

- přednost by měl mít systém kontinuálního vzdělávání - **Continuing Professional Development (CPD)** a získávání průběžné odbornosti pomocí bodů/kreditů u akreditovaných poskytovatelů,
- [http://www.cii.co.uk/competence/tas/tas\\_cpd\\_accreditation.aspx](http://www.cii.co.uk/competence/tas/tas_cpd_accreditation.aspx)
- zkouška by měla být jen variantou pro osoby vstupující do oboru

- viz návrh AČPM k novele 38/2004 – kreditní systém průběžného zvyšování odborné kvalifikace

#### **6.4 povinnosti zprostředkovatelů**

26) co je to první kontakt ? – pokud se toto vše bude řešit na začátku marketingu, klienta vyděsíme tak, že nikdy nic neuzavře

27) jednoznačně, je to zakotveno v 38 i v IMD (velká rizika) – kvalifikovaný zákazník takovou ochranu nepotřebuje

28) viz 26) – zvažovat možnost zahlcení zákazníka množstvím dokumentace ke splnění compliance (.....“podepište to tady, tady, tady a tady“)

29) měli bychom se jich taky zeptat ..... konzultace s organizacemi na ochranu spotřebitelů

30) nepovažujeme systém certifikace a vydávání průkazů odborných zaměstnanců za vhodný – každá organizace má své vlastní vzdělávací programy – opět hrozí značné riziko formalismu

31) navrhujeme stejný režim jako u pojištění – pojišťovna (fin instituce) rozhodne, zda svěří zprostředkovateli oprávnění inkasovat pojistné – nese tedy příslušné kreditní riziko a případnou insolvenční není nikdy poškozen zákazník, záruční systém není vhodný – viz potíže Garančního fondu obchodníků s CP – dluží klientům peníze již řadu let

32) současný stav a struktura informační povinnosti dle 38/2004 je naprosto zmatečná a výsledná statistika je nepoužitelná – na to již AČPM poukázala počátkem roku 2006 – dle bodu 6.3 není jasné jak by to mělo přesně vypadat (elektronická forma se u zprostředkování pojištění používá již nyní)

#### **7. Povinnosti poskytovatele**

33) zdá se, že ano

34) v současné době většina smluv jen opisuje zákon, měly by se vyjasnit podmínky a pravidla pro přechod zákazníků mezi zprostředkovateli (fúze, akvizice, odkup „kmene“), změna pojišťovacího makléře či agenta a s tím související případná odpovědnost původního a nového zprostředkovatele za případné škody v souvislosti s uzavřenými smlouvami

#### **8. Dohled a passportování**

35) zdá se že ANO

36) u druhé úrovně zprostředkovatelů

37) záleží na tom, co jim bude svěřeno – např. akreditování vzdělávací činnosti

38) zdá se, že ANO – doporučujeme min. u právnických osob zveřejňovat data z účetní závěrky (hospodářské informace) – otázkou je to u FO – ochrana os údajů, u práv osob zveřejňovat i odpovědné zástupce

#### **9 Profesionální organizace.**

39) AČPM jako dobrovolná organizace není v současné době připravena převzít takto rozsáhlé povinnosti – vyžadovalo by to delší přechodné období a vyřešení financování – např. pomocí poplatků za činnosti převzaté od ČNB

40) viz 39

41) v úvodní fázi navrhujeme zabývat se licencováním profesního vzdělávání

- 42) 20-40 % z trhu podle počtu subjektů nebo dle dosaženého tržního podílu (např. objem pojistného) resp. určitá kombinace obou kritérií
- 43) navrhuje řešení stížností přes finančního ombudsmana jako nezávislou osobu – v profesní organizaci sdružující konkurenční subjekty jsou s tím většinou problémy (moc uspokojivě to nefunguje ani u povinných komor – advokátů či lékařů)