



Dopad novely ZDPZ do praxe brokera

Mgr. Jan Pivoda
Svoboda Koubková advokáti s.r.o.
Právní a Compliance společnosti Broker Trust, a.s.



Novela a příprava na implementaci

Novela a příprava na implementaci

Dosavadní úprava umožňovala VZ, kteří mají oprávnění zprostředkovávat úvěry, uzavírat PPI na základě splnění „flotilníka“

Pojištění PPI je standardně součástí úvěrové smlouvy. Podmínky jsou jednotné. Nejedná se o složitý produkt.

Před „flotilníkem“ nebylo nutné splňovat „odbornost“ na tento druh pojištění. Neevidujeme z doby před flotilníkem, ani aktuálně, žádné stížnosti na PPI.

Novela a příprava na implementaci

Nově bude nutné vykonat zkoušku nutnou k distribuci pojištění.

Několik měsíců před účinností a nikdo (včetně akreditovaných osob) netuší, jak bude zkouška vypadat.

Příprava zatím v podstatě neprobíhá – sledujeme situaci a jsme připraveni začít programovat změny, ale bez detailu zatím nejsme schopni zadání připravit. Stejně jsou na tom i tvůrci produktů.

Novela a příprava na implementaci

Otázky, které zejména řešíme:

bude se jednat o novou skupinu odbornosti v rámci ZDPZ? (nejspíše ano, ale jistě to nevíme),

pokud ano, kde bude v hierarchii skupin zařazena? Platí, že ti, co mají vyšší odbornost automaticky mají i tuhle (pravděpodobně ano, ale nevíme),

následné vzdělávání – budou platit stejné podmínky i pro úvěrové specialisty, kteří dělají opravdu jen PPI?

Novela a příprava na implementaci

Už zavedení flotilníka mělo dopady:

- IT dopady – nastavit systémy tak, aby zohledňovaly nutnost VZ splňovat tuto zkoušku
- Rozšířit evidenci VZ o tuto zkoušku
- Vynucovat její splnění

Další dopady jsou na úrovni spolupráce s tvůrci produktů (bankami).

Jejich systémové nastavení musíme i my zohlednit. Případný nejednotný přístup bank zesložituje a prodražuje řešení na naší straně.

Novela a příprava na implementaci

Flotilník měl ale podstatnou výhody a to:

Dělal se jen jednou a nebylo potřeba následné vzdělávání.

Naše procesy byly nastaveny tak, že jsme vždy požadovali flotilníka nejvyššího.

7

Specifika poolového modelu

8

Specifika poolového prostředí

Sektorové předpisy neznají rozdíl mezi tzv. MLM režimem a Poolovým režimem.

Legislativa platí pro všechny samostatné/investiční zprostředkovatele stejně, bez ohledu na jejich bussines model.

Specifika ale existují. Zejména v rámci obchodního nastavení, ale i v rámci nastavení řídicího a kontrolního systému.

Specifika poolového prostředí

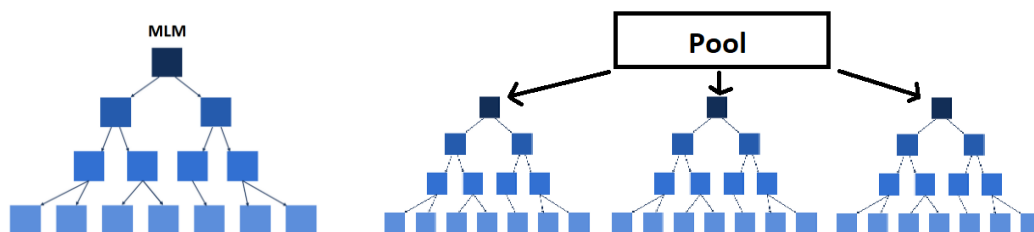
Legislativa je nastavena spíše na model MLM.

Zákony předpokládají, že samostatný/investiční zprostředkovatel je zastoupen vázaným zástupcem a je to SZ/IZ, kdo nad VZ vykonává obchodní vedení

V rámci MLM je to zachováno – všichni VZ působí pod jednou značkou.

Specifika poolového prostředí

Zatímco struktura zprostředkovatele MLM je jedna „pyramida“, v případě Poolového režimu má SZ pod sebou větší, nebo menší struktury. Ty mohou vytvářet své vlastní karierní „pyramidy“, nebo se může jednat o samostatné VZ.



11

Specifika poolového prostředí

V poolovém modelu je spolupráce mezi SZ a jednotlivými VZ postavena tak, že:

- Hlava „pyramidy“ (říkáme jim „smluvní partner“ (SP)) má smlouvu s BT
- Další členové pyramidy (podřízení smluvní partneri (PSP)) mají pak smlouvu trojstrannou – s BT a SP

Hlava pyramidy tak tvoří obchodně mezistupeň mezi SZ/IZ a jeho vázanými zástupci.

12

Specifika poolového prostředí

Nastavení více zdůrazňuje roli SP jako samostatného podnikatele – s vlastní obchodní značkou a s vlastním přístupem k obchodním příležitostem.

Dvojitý smluvní nastavení také umožňuje upravit spolupráci tak, že práva a povinnosti SP a PSP se různí. V případě BT například platí, že klientský kmen vlastní primárně SP.

Veškerá smluvní dokumentace směrem ke klientovi pak samozřejmě obsahuje informaci o tom, že zprostředkovatelem je BT, ale jednotliví SP mohou mít na smluvní dokumentaci svoje logo a budovat tak svůj vlastní „brand“.

13

Specifika poolového prostředí

Pro pool tedy platí, že „centrála“ je standardně více vzdálená od samotných vázaných zástupců.

Je standardem, že komunikace na VZ probíhá vždy ve spolupráci s SP (hlavou pyramidy).

Pool je pro vázané zástupce prezentován spíše jako jejich „back office“ (servisní organizace). Někteří VZ v tomto režimu nerozumí tomu, jak je právní vztah nastaven.

14

Specifika poolového prostředí

Může tak docházet k situacím, kdy SP se domnívá, že jejich obchodní firma je ta důležitá a název SZ/IZ v podstatě není nutné nikde zmiňovat – je to „jen“ serviska.

Ze strany takových poradců pak může být menší ochota poskytovat součinnost při provádění kontrol, nebo v případě řešení klientských stížností.

Z těchto důvodů je nutné, aby vedení SZ/IZ prezentovalo funkci Compliance jako službu pro poradce. Moderní Compliance musí umět mluvit s poradci a umět si obhájit svoji pozici a přidanou hodnotu.

15

Dopady změn na prodejní procesy a klienty

16

Dopad změn na prodejní procesy a klienty

Co je nutné zmínit jako první – změna nepřinese nikomu nic.

Neevidujeme stížnosti na PPI z dob před flotilníkem, ani v posledních letech.

Změna přinese náklady na straně tvůrců produktů (IT) a na straně distribuce (IT + náklady spojené s kontrolami plnění podmínek)

17

Dopad změn na prodejní procesy a klienty

Hlavní změna se tak týká registrace hypotečního specialisty pro oblast pojištění.

VZ, který se chce specializovat na spotřebitelské úvěry je nucen dělat zkoušky na pojištění, které (s výjimkou PPI) nabízet nechce.

S registrací pro oblast pojištění jsou spojeny další povinnosti – zejména zákonem zakotvená povinnost následného vzdělávání. Nevíme, jestli bude možné absolvovat následné vzdělávání pro oblast PPI, nebo zda se bude VZ muset 15 hodin ročně vzdělávat pro oblast, kterou neplánuje nabízet.

18

Dopad změn na prodejní procesy a klienty

Problém, který ale není specifický pro pool nastane také v případě, kdy poradce je registrován pro segment spotřebitelských úvěrů pod jedním SZ a pro oblast pojištění pod jiným SZ.

Tato situace není vzácná – je celkem běžné, že VZ mají smlouvu s vícero SZ (důvodem může být výše provize, více nabízených produktů, lepší IT systémy...apod).

Nastavení některých producentů (alespoň v současné situaci) na toto neumí reagovat.

19

Dopad změn na prodejní procesy a klienty

Nastavení systémů producentů je takové, že považují spotřebitelský úvěr a k němu sjednaná PPI jako jeden produkt.

Je tedy nutné, aby tento „jeden produkt“ byl sjednán jedním SZ.

Vázaní zástupci, kteří v současnosti mají segmenty u různých SZ budou nuceni toto nastavení přehodnotit a zasmluvnit úvěry i pojištění u jednoho SZ.

Příležitost i ohrožení pro SZ.

20

Dopad změn na prodejní procesy a klienty

Složitá situace nastává pro SZ, kteří jsou specializovaní na jeden segment – úvěry.

Nedojde-li ze strany producentů ke změně tak, aby PPI bylo vnímáno jako samostatný produkt, sjednáváný jiným SZ, je možné, že tato zákonná úprava zlikviduje tyto menší SZ.

V tomto kroku se domnívám, že tato změna jde proti směřování trhu, kdy vznikají skupiny poradců, kteří se cíleně specializují na jeden segment.

21

Dopad změn na prodejní procesy a klienty

Děkuji za pozornost.

Pokud byste měli dotazy, nevážete se zeptat 😊

Napadne li Vás něco dodatečně, obraťte se na mě:

pivoda@svoko.cz
+420 724 315 813



22