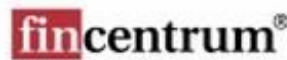


Ďakujeme našim partnerom:



Chcete byť našim partnerom? [Kontaktujte nás!](#)

J. Muschik: Európania viac veria poradcom ako bankárom

Autor: [Ľuboslav Kačalka](#) | 19.09.2012 00:00 | Kategória: [Finančné poradenstvo](#) | [0 komentárov](#)

Tagy: [európska regulácia](#) [finančné poradenstvo a sprostredkovanie](#) [FECIF](#)



Záujmy finančných profesionálov obhajuje pred európskymi úradníkmi v Bruseli. Obáva sa pritom, že pri rozsiahlej byrokracii neostane poradcom čas na stretnutia s klientom. Podpredseda predstavenstva Medzinárodnej federácie finančných sprostredkovateľov a poradcov (FECIF) Johannes Muschik v rozhovore pre Investujeme.sk dodáva, že nie vždy majú rovnaký názor ako banky, či poisťovne.

Poznáte zákon 186/2009 o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve?

My, ako zastrešujúci zväz pre poradcov a sprostredkovateľov, sa zaoberáme smernicami, ktoré fungujú

na celoeurópskej úrovni. Následne môžeme dávať tipy pre jednotlivé krajiny, ako by sa smernice mali pretransformovať do národných legislatív.

Viete si predstaviť, že európska norma by sa podobala práve na prísnu slovenskú legislatívu?

Ak už na Slovensku platí takýto zákon, tak ste v tomto smere o krok vpred, pretože na úrovni Európskej únie sa ešte len rieši, ako bude v budúcnosti vyzeráť odmeňovanie. My vo FECIFE nesúhlasíme, aby finanční poradcovia nemohli byť odmeňovaní cez provízie, pretože až 95% klientov získava finančné produkty práve takýmto spôsobom. Klienti by potom museli platiť honorár, ale väčšina z nich to nechce, alebo si to ani nemôže dovoliť.

Ak hovoríme o informáciách pre klienta, tí by nemali dostávať informáciu o výške provízie, ale o celkových poplatkoch, ktoré sa viažu k danému produktu. Podľa výsledkov nášho prieskumu považujú klienti za najdôležitejšiu bezpečnosť investície (45% klientov), ďalej možnosť dedenia (32%), výkonnosť (25%), poplatky (18%) a až na piatom mieste je výška provízie (5%).

Pre klienta ani nie je dôležitá informácia, koľko získa na provízií finančného poradcu. V toľkých číslach sa potom stráca porovnanie, ktorý produkt je pre klienta výhodnejší. To nahráva bankám, ktoré realizujú predaj prostredníctvom svojich zamestnancov a navodzujú tak dojem, že ich produkt je výhodnejší.

Čo by podľa vás malo byť regulované?

Z regulácie má mať prínos klient. V prvom rade by mal v pozícii finančného poradcu pôsobiť len ten, kto má licenciu, čo zaručí, že má dostatočné vzdelanie a ku klientovi sa správa korektné. Čo sa týka klientov, poradcovia preverujú ich potreby, aby pre nich našli ten najvýhodnejší produkt. My sa obávame, že reguláciou z Bruselu sa len zvyšuje byrokracia a zostáva čoraz menej času na poradenský rozhovor s klientom, pretože väčšina času je venovaná práve byrokracii.

Na európskej úrovni spolupracujeme s organizáciami zameranými na ochranu spotrebiteľa. Tieto organizácie vyslovujú obavy, že klient dostáva stále viac informácií a tlačív a nie všetkému rozumie. Väčšina klientov nerozumie tomu, prečo dostáva toľko tlačív a prečo musí podpisovať toľko rôznych papierov. Aj preto stále viac získava na sile pozícia samostatného finančného poradcu, pretože klient potrebuje niekoho, kto mu to dokáže poriadne vysvetliť. Aj preto si myslíme, že nezávislí poradcovia by mali byť reguláciou viac posilňovaní a nie oslabovaní. Je to náš názor a nemôžem povedať, že to tak vidia aj zástupcovia ostatných organizácií, napríklad z bánk.

Slovenský zákon rozdeľuje poradcov a sprostredkovateľov dost' špecificky. Aké rozdelenie sa používa v Európe?

V Európskej komisii sa rozlišujú dva typy odborníkov. Sprostredkovateľ je závislý poradca, ktorý sa rozhodol, že bude predávať konkrétne produkty, ale nie všetky. To je väčšina. A potom existuje malá skupina poradcov, tí vystupujú voči klientom ako nezávislí a sľubujú porovnanie všetkých dostupných produktov na trhu.

Pre klienta je to jedno, či komunikuje s poradcom alebo sprostredkovateľom, dôležité je, akú kvalitu poradenského servisu mu dokáže poskytnúť. Z Bruselu však silnejú hlasy, že pokiaľ niekto pracuje na strane klienta, nemal by dostávať provízie, ale mal by byť platený len prostredníctvom honorára od klienta. S tým však nesúhlasíme. Podľa nášho názoru by to mala byť vec dohody medzi poradcom a klientom. Keď sa hovorí o slobodnom európskom trhu, nemožno klientovi uprieť právo výberu medzi províziou a honorárom. To je aj naše stanovisko, ktoré obhajujeme v Bruseli. Klient si má právo rozhodnúť sa, ako odmení poradcu.

Kto má kontrolovať prácu finančného sprostredkovateľa?

V niektorých krajinách už existuje úrad finančného ombudsmana a klienti sa naňho môžu obrátiť, pokiaľ neboli spokojní. Bolo by dobré, keby sa niečo takéto realizovalo aj na Slovensku.

FECIF združuje národné asociácie aj individuálne spoločnosti. V čom spočíva prínos členstva pre obchodné spoločnosti?

Regulácia z Bruselu nepríde zo dňa na deň, ale pracuje sa na nej niekoľko rokov, preto je potrebné mať informácie včas a vedieť, čo sa plánuje. Rozhodnutia v Bruseli majú konkrétne dopady na prácu poradenských firiem. Zatiaľ je dostatok času, aby sa človek, alebo spoločnosť preorientovala a prispôbila novým pravidlám. Toto je jedna z vecí, ktoré ponúkame pre tieto spoločnosti. Môžu dopredu plánovať.

Navyše mnohé veci, ktoré sa v Bruseli plánujú, sa nemusia spoločnostiam páčiť a preto je potrebné mať niekoho, kto bude prezentovať ich názor. Bolo by neskoro čakať, kým sa rozhodnutie schváli a bude sa transformovať do slovenskej legislatívy.

Označenie finančného poradcu sa na Slovensku stále neteší veľkej vážnosti. Je to spôsobené obdobím, keď sa budoval slobodný trh a mnohí poradcovia sa správali pomerne divoko. Dôsledky v podobe nízkej reputácie znášajú poradcovia doteraz. Potom sú tu zamestnanci bánk, ktorým klienti dôverujú oveľa viac. Nie je to na škodu?

V EÚ je situácia, čo sa týka vnímania práce finančných poradcov, dobrá. Až 37% klientov si nechá poradiť od finančných poradcov a len 30% prostredníctvom bánk či poisťovní. Pred finančnou krízou to bolo naopak. Pre finančných poradcov je kríza veľkou výzvou, aby dokázali, aké sú ich kvality.

Foto: fecif.org.

Články z Finančné poradenstvo

[Gregor Rella](#) | 12.09.2012 00:00

Prvýkrát u klienta: 8 najčastejších chýb nových poradcov

Sú mladí, draví a veria si. Prešli úvodnými školeniami a v ich diároch sa objavil prvý termín návštevy u klienta. Aj keď vo väčšine prípadov majú svojho tútora, určite sa im podarí urobiť nejakú chybu. Na to, aby na chybu nováčika nedoplátil klient, má dohliadať tútor. Ale, kto upozorní nováčika na chyby, ktoré poškodia jeho samého? Ponúkame zoznam rád vychádzajúci z najčastejších chýb. [Celá správa »](#)

Komentárov: [0](#) / [0](#)

fincentrum

Najvyššiu kvalitu nájdete vo Fincentre.

Finančné sprostredkovanie pre vás.

[Ľuboslav Kačalka](#) | 11.09.2012 00:00

Členovia AFISPU uzavreli v prvom polroku o pätinu viac zmlúv ako vlni

Počet zmlúv, ktoré uzavreli členovia Asociácie finančných sprostredkovateľov a poradcov, narástol v prvom polroku medziročne 21,7% a to aj napriek tomu, že počet registrovaných podriadených finančných agentov sa znížil z 10 769 na 9381, teda o 12,9%. Najvýraznejšie rástli segmenty ostatných úverov a sporiacich účtov. [Celá správa »](#)

Komentárov: [0](#) / [0](#)

[Ľuboslav Kačalka](#) | 07.09.2012 07:00

UniCredit už nechce predávať len spriaznené fondy

UniCredit Bank hovorí o novej architektúre investovania, ktorá má byť reakciou na obmedzenú ponuku fondov a ich slabú výkonnosť. Ako prvá banka tak mení zaužívaný koncept postavený na obmedzenom predaji fondov spriaznených Asset manažmentov. Paradoxne však to, čo je v bankovom sektore výnimočné a slúži prívátnej klientele, môžu už niekoľko rokov využívať bežní klienti nezávislých sprostredkovateľov. [Celá správa »](#)

Komentárov: [0](#) / [0](#)

[Redakcia](#) | 03.09.2012 13:30

PARTNERS GROUP SK: Pokračujeme v dynamickom raste

V prvom polroku zaznamenala spoločnosť PARTNERS GROUP SK celkový medziročný produkčný rast o 22,8%. Druhá najväčšia sprostredkovateľská spoločnosť sa hrdí, že v čase, keď povinné odborné skúšky finančných sprostredkovateľov prediedli stavy vo viacerých spoločnostiach, narástol počet spolupracovníkov o 22,1%. Viac ako 45% provízií pri životnom poistení vyplácajú Partneri prieběžne. [Celá správa »](#)

Komentárov: [0](#) / [0](#)

[Ľuboslav Kačalka](#) | 09.08.2012 00:00

Na vlastnej koži: Antipredajné praktiky "modrého plynu"

Bežná rodina s nižšími príjmami zaplatí za základné finančné služby nie viac ako 20–30 eur mesačne. Za energie aj viac ako 100 eur. Kým však finančné sprostredkovanie podlieha prísnemu zákonu, v oblasti energetiky je zákonodarca oveľa benevolentnejší a netrápi ho, aké nátlakové postupy používajú predajcovia v snahe zaviazat' si klienta na čo najdlhšie obdobie. [Celá správa »](#)

Komentárov: [0](#) / [0](#)

[Ďalšie články »](#)

Krátke správy z Finančné poradenstvo

13.09.2012 14:27

AFISP pozastavil členstvo spoločnosti InvestAge

Predstavenstvo AFISP rozhodlo 13. septembra o okamžitom pozastavení členstva svojho riadneho člena InvestAge, a.s. Spoločnosť si nespĺnila svoju informačnú povinnosť voči asociácii, kedy 20.6.2012 vrátila svoje povolenie na činnosť samostatného finančného agenta a túto skutočnosť neoznámila asociácii. S asociáciou spoločnosť nekomunikuje už tri mesiace. [Celá správa »](#)

Komentárov: [0](#) / [0](#)

J. Muschik: Európania viac veria poradcom ako bankárom >> zdieľajte na sociálnych sieťach

[Sdílet](#) [7](#) [f](#) [Odporučit](#) [7](#)

[Tweet](#) [1](#)

[+](#) [0](#)

[VYBRALI.SME.SK](#) [in](#) [Share](#)