

# GENERÁLNÍ ŘEDITEL A PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA OVB HOLDING MICHAEL RENTMEISTER: Regulace provizí povede ke zdražení životního pojištění

Jakub Svoboda

■ **Co říkáte poslednímu poslanceckému návrhu na regulaci provizí finančních zprostředkovatelů?**

Pro nás, jakožto firmu působící ve čtrnácti evropských státech, by bylo nejvýhodnější, kdybychom měli jednu centrální regulaci v rámci celé Evropy. To je samozřejmě momentálně zatím nereálné. Nová novela v Česku se má týkat změn ve vyplácení a stropování provizí a prodloužení doby storen. Jsem přesvědčený o tom, že to mj. negativně ovlivní starobní zabezpečení v ČR. A celé to povede k nežádoucí koncentraci poskytovatelů životního pojištění, což ve svém důsledku bude znamenat růst cen životního pojištění, a tudíž znevýhodnění klientů.

Jde o pokus řídit státem hospodářství. A já jsem přesvědčený o tom, že návrh (poslanec ČSSD Ladislava Šincla) neslouží ochranně spotřebitele. Jsem nicméně optimista a věřím, že to v ČR dopadne stejně jako v jiných evropských zemích, kde se plánovala přehnaná regulace, ale nakonec došlo k rozumnému řešení chránícímu všechny zájmy.

■ **Takže například v Německu limitování provizí neexistuje?**

Neexistuje, i když to tam mělo být z popudu pojišťoven zavedeno. Většina tamních politiků ale brzy pochopila, jak byznys pojišťoven a zprostředkovatelů ve skutečnosti funguje, že by jen došlo k finančnímu zvýhodnění pojišťoven na náš úkor a v konečném důsledku i k poškození spotřebitelů. Existují různé způsoby prodeje produktů pojišťoven. Společnosti jako OVB si z provizí platí prakticky všechno. Tedy celé zprostředkování a všechno ostatní, co je nad těmito provizemi, tzn. vzdělávání, školení, marketing, to jsou čisté náklady.

Náklady, které mají pojišťovny s námi, jsou přitom minimální, dostaneme pouze prospekty a letáky, ale všechno ostatní si platíme sami. Proto by se případná regulace provizí pojišťoven vůbec nedotkla. Pociťili by ji pouze zprostředkovatelé, kteří nejsou pevně spojeni s konkrétní pojišťovnou.

■ **Někteří zástupci pojišťoven ale tvrdí, že zprostředkovatelé tzv. přetáčením smluv klienty znevýhodňují.**

To je principiálně nesmysl. Když někdo stornuje smlouvu nám, tak tím vzniká újma klientovi dotyčné pojišťovny a naší společnosti. Pojišťovna nenese žádné provozní ekonomické riziko, protože my jí naši provizi



Foto Michaela Mřízková

musíme vyplatit zpátky. Navíc pro OVB je pověst na prvním místě a bylo by nepřijatelné, aby jakýkoliv náš zprostředkovatel klienta nějak poškodil. Jako nezávislí finanční zprostředkovatelé hledáme pro klienta vždycky ten nejlepší produkt.

■ **Zprostředkovatelé tvrdí, že za časté předělávání smluv mohou pojišťovny. A pojišťovny tvrdí, že za předělávání smluv mohou zprostředkovatelé.**

Situace v ČR je v tomto ohledu stejná jako v Německu. Ani my nemáme k dispozici pravidlové analýzy, proč klienti vypovídají smlouvy předčasně.

V Německu se tímto tématem již mnoho let zabývají renomovaní odborníci. Opakovaně vyžadují pojišťovny, aby jim poskytl údaje, data a fakta, a oni mohli celou problematiku zodpovědně zanalyzovat. Pojišťovny jsou jediné, kdo tato data mají. Bohužel v žádné zemi

nenapomáhají k objasnění skutečných příčin.

■ **Je to ale tak, jak zastánci regulace argumentují, že první dva roky od uzavření životního pojištění klient platí pouze provizi zprostředkovatele?**

Samozřejmě že vznikají při uzavírání smlouvy k životnímu pojištění náklady, provize ovšem tvoří pouze jejich jednu část. Tu další představují například průběžné poplatky související se správou pojistné smlouvy, dále rizikové pojistné (rizikový poplatek) za sjednaná pojistná krytí.

Jejich výši však nemůžeme v současnosti kvantifikovat, neboť vyhláška týkající se kategorizace poplatků a jejich transparentního uvádění je aktuálně zpracovávána ČNB a MF. Dle našich zjištění se odměna získateli podílí na celkových nákladech smlouvy podle typu smlouvy mezi 40–55 % bez poplatků (rizikového pojistného) za sjednaná pojistná krytí.

■ **Co byste pro omezení přetáčení smluv, které není v zájmu klienta, tedy navrhoval?**

Jediné, co skutečně pomůže, je transparentnost. Například v Německu musí být klient do posledního eura, do posledního centu informován o tom, jaké jsou celkové náklady na uzavření smlouvy, kterou uzavírá.

Jednoduchým a levným konkrétním nástrojem, jak omezit přetáčení smluv, by pak mohlo být zahrnutí pasáže do formuláře, kterou by klient potvrdil, že nové pojištění nevzniklo jako důsledek výpovědi stávajícího pojištění, a pokud ano, že si je vědom případných negativních důsledků s tím spojených.

■ **V minulých letech probíhala velká diskuse nad provizemi také v Maďarsku.**

Ano, na rozdíl od situace v ČR tam pojišťovny postupovaly v této věci proaktivně a chtěly v této souvislosti zvýšit transparentnost pro klienta. Jako výsledek vznikla v Maďarsku tzv. TKM – kvóta celkových nákladů.

Tento ukazatel uvádí, jakého je nutno dosáhnout průměrného ročního zisku, aby bylo možno na konci trvání smlouvy zajistit vyplacení zaplaceného pojistného. TKM je povinně vykazována ve veřejném rejstříku.

Jde o standardizovanou věc, bez jakýchkoliv marketingových úprav. Zahájili jsme tam rozhovory s pojišťovnami, aby- chom zlepšili TKM, a samozřejmě jsme akceptovali i snížení provize tam, kde to vede k výraznějšímu zlepšení služeb pro klienty. Celá situace vedla k tomu, že maďarská vláda svůj původní návrh zákona výrazně zmírnila.