

Oponentský posudek doktorské disertační práce

Autor: Mgr. Petr Zámečník

Název práce: Dopad regulace finančního zprostředkování na ochranu klientů

Oponent: doc. PhDr. Zoltán Rózsa, PhD.

Autor doktorské disertační práce předložil disertační práci na aktuální téma nejen v České republice, ale v celé Evropské unii. Finanční zprostředkování na principu multilevel marketingu je velmi silným distribučním kanálem, který navíc neustále nabírá na významu s rostoucím podílem na distribuci finančních produktů. Distribuce prostřednictvím finančně zprostředkovatelských společností ovšem zároveň skýtá rizika pro klienty, zejména ve spojení s missellingem. Tomu se pokouší zabránit jak česká, tak nadnárodní evropská legislativa.

Disertační práce se zabývá zejména jednou z částí regulace na finančně zprostředkovatelském trhu – a to regulací provizí. Provize představuje jeden z motivů finančního zprostředkovatele k nabídce konkrétních finančních produktů klientům a může být jedním z důvodů missellingu. Autor práci zpracovával v období, kdy se cenová regulace provizí vyplácených pojišťovnami za životní pojištění probírala jako aktuální téma v Parlamentu České republiky a následně byla schválena. V disertační práci se autor důkladně zabývá veškerými návrhy, které do legislativního procesu vstoupily.

Autor ukazuje především slabiny cenové regulace provizí vyplácených finančními institucemi finančním zprostředkovatelům. V první řadě se jedná pouze o část nákladů, které klient platí. Autor poukazuje na skutečnost, že s blížící se regulací provizí např. pojišťovny zaváděly či zvyšovaly poplatky za předčasné ukončení smlouvy o životním pojištění, čímž klient beztak neobdržel odbytné ve výši předpokládané připravovanou legislativou.

Zároveň autor v disertační práci na základě výpočtů pojistné matematiky z úmrtnostních tabulek Českého statistického úřadu ukazuje, že zejména u rizikového životního pojištění může být bránění změny pojistné smlouvy pro klienta nevýhodné. Díky prodlužující se délce života může klient, který změní svou smlouvu i za několik málo let ušetřit na přirozeném pojistném. Zda ale ušetří na pojistném placeném pojišťovně, závisí především na tržních a konkurenčních podmínkách. Ke zvýšení konkurence ovšem napomáhá distribuce prostřednictvím finančně zprostředkovatelských společností, které mohou svým klientům nabízet produkty od více finančních institucí.

Důležitou otázkou v distribuci je ochrana klienta. Autor v disertační práci ukazuje, že s rostoucí finanční gramotností se zkvalitňuje též distribuce nejen v multilevelových finančně zprostředkovatelských společnostech. Na druhé straně ovšem stojí mimo jiné ochota a schopnost klientů zvyšovat svou finanční gramotnost. Z tohoto důvodu je také vytvářena regulace na ochranu klienta. Legislativou vztahující se k ochraně zájmů klientů při distribuci finančních produktů se autor zabývá v rozsáhlé části práce. Z mého pohledu tato část zabírá možná až příliš velký rozsah. Nicméně

na rozboru evropských směrnic, české legislativy a opatřeních České národní banky autor ukazuje, že zájem klienta je v legislativě dostatečně podpořen. Co chybí, je možnost či schopnost dohledových institucí stávající ustanovení zákona vymáhat.

Za stěžejní část s vědeckým přínosem autor pokládá vytvořený obecný model finančního zprostředkování. V něm zobecňuje v předchozích částech empiricky zjištěné poznatky a převádí je do teoretického ekonomického modelu.

Hypotéza a výzkumná otázka

Autor v rámci disertační práce ověřoval hypotézu, že „vyšší finanční gramotnost klientů povede k poskytování kvalitnějšího finančního poradenství“. Finanční poradenství přitom představuje dle definice autora marketingový nástroj k poskytování finančního zprostředkování. Slovenský zákon oproti tomu předpokládá u finančního poradenství, na rozdíl od finančního zprostředkování, neprovizní poradenství. Finanční poradce tak nesmí přijímat žádné provize ani jiné pobídky od finančních institucí, jejichž produkty začleňuje do finančního plánu. Česká legislativa, pokud je mi známo, žádné podobné omezení nemá a ani nedefinuje finanční poradenství či finanční zprostředkování jako celek.

Hypotézu autor ověřil na základě obecného modelu finančního zprostředkování. Navíc ukázal, že působení finančních zprostředkovatelů i v případě, že jejich zájem je pouze výše provize a snaha o uskutečnění obchodu, povede ke zvýšení finanční gramotnosti klientů. Otázkou ale je, zda v praxi nepovede ke zvyšování finanční gramotnosti klientů spíše přes špatné zkušenosti a finanční ztráty.

V rámci výzkumné otázky, zda návrhy regulace provizí za zprostředkování životního pojištění diskutované v Poslanecké sněmovně Parlamentu České republiky mohou zvýšit ochranu klientů a snížit misselling, autor na základě ekonomických propočtů dospěl k závěru, že nikoli. K ověření využil model z teorie her a výpočty pojistné matematiky.

Závěr

Disertační práce se zabývá aktuálním tématem, které autor zpracovává s použitím vhodných vědeckých metod. Zároveň zejména vytvořeným obecným modelem finančního zprostředkování přispěl k ekonomické teorii. Disertační práce navíc může přispět i k ekonomické praxi. Autor prokázal schopnost samostatně vědecky pracovat.

Autor v disertační práci splnil cíle, které si v úvodu kladl. Závěry učiněné autorem zároveň považuji za odpovídající realitě. Předložená disertační práce vyhovuje požadavkům pro udělení titulu Ph.D.

Otázky k diskusi

Obecný model finančního zprostředkování ukazuje, že finanční zprostředkovatel i v zájmu získání nejvyšší možné provize bude zvyšovat finanční gramotnost svých klientů. Nebude tak činit prostřednictvím negativních zkušeností a ztrát klienta?

Jaké je další využití obecného modelu finančního zprostředkování?

V Bratislavě, dne 28. 4. 2017

doc. PhDr. Zoltán Rózsa, PhD.