

# Velkosť už nie je všetko

## Rozhovor so šéfom finančných poradcov a sprostredkovateľov v Európe

**S** Vincentsom J. Derudderom, generálnym sekretárom Európskej federácie finančných poradcov a sprostredkovateľov (FECIF), o regulácii finančného poradenstva a sprostredkovania.

### • Finančný svet je v neľahkom období. Do akej miery ovplyvnila súčasná situácia odvetvie finančného sprostredkovania a poradenstva?

Finanční sprostredkovatelia sú na tom rovnako ako klienti. Sú obeťami nesprávnej predstavy, že čo je veľké, je aj pekné. Európska komisia a politici roky verili, že čím je finančná inštitúcia väčšia, tým je bezpečnejšia pre klientov. Nedávne udalosti dokázali opak. Problémy mali najväčšie banky, mali prežili a boli menej zasiahnutí ako ich väčší kolegovia.

Vyzdvihol by som najmä nezávislých sprostredkovateľov, ktorých klienti neutrpeli krízou natoľko ako klienti bánk. Rozdiel je v tom, že zamestnanci bánk preferujú produkty banky bez možnosti porovnania s ostatnými produktmi a službami na trhu. Nezávislý sprostredkovateľ môže klientovi vybrať to najlepšie na trhu, nie je limitovaný ponukou jednej inštitúcie. Pre finančných sprostredkovateľov môže byť súčasná situácia výbornou

kupovať motoristické časopisy, budete veľa čítať a pýtať sa známych na ich skúsenosti. Vo finančníctve túto úlohu plní nezávislý sprostredkovateľ, ktorý identifikuje vaše potreby, odporučí pre vás to najlepšie riešenie a sprostredkuje vám ho. Myslím si, že takýto prístup je veľmi dôležitý pre slobodu klienta,



nemala ísť proti obsahu. Mali by sme sa riadiť zdravým rozumom a nezabúdať na morálku.

### • Je možné vytvoriť reguláciu, ktorá by vyhovovala všetkým krajinám v Európe?

Problém je v tom, že Európska únia nie je krajina ani federácia, ale asociácia 27 štátov. Legislatíva týkajúca sa finančných sprostredkovateľov ako taká nie je zlá, ale problém je, že nie je zákonom ani po schválení Európskym parlamentom. Každá krajina si ju transformuje do svojich zákonov, pričom vzniká rozdielna interpretácia. V niektorých prípadoch je to problém, pretože to limituje konkurenciu, čo v konečnom dôsledku nie je dobré pre spotrebiteľa. Máme jednu legislatívu a 27 rôznych interpretácií.

### • Ako by ste to zlepšili?

Európa potrebuje riadnu ústavu, komisiu s reálnou silou a kompetenciami. A potrebuje jednotného európskeho regulátora. V niektorých krajinách, ako napríklad v Luxembursku, existujú až traja regulátori. Jeden dohliada na poistenie, druhý na investície a tretí na banky. Každý z nich má iné kompetencie a prístup. Podobná situácia je aj vo Francúzsku, v Španielsku či Británii.

### • Má vaša asociácia reálnu moc niečo zmeniť?

Myslím si, že stále nie sme dostatočne silní. Čo je však pozitívne, že čoraz viac členov nás teraz počúva. Čoraz viac ľudí prichádza na to, že klienti finančných poradcov a nezávislých sprostredkovateľov sú na tom dnes lepšie ako klienti bánk a poisťovní. Kríza ich nezasiahla tak výrazne.

### • Čo hovoríte na nový zákon, ktorý sa nedávno prijal na Slovensku?

Zdá sa mi príliš komplikovaný. Nerozumiem, prečo sa veci robia zložitejšie. To nie je to, čo ľudia chcú a potrebujú.

Iste, musia existovať všeobecne akceptovateľné pravidlá hry. Keď hráte futbal, tenis alebo akýkoľvek iný šport, pokiaľ nebudete dodržiavať pravidlá, nikto s vami nebude hrať. Na finančnom trhu je to to isté. Prečo sú však pravidlá napísané v štyristostranovej knihe? Je to úplne kontraproduktívne. Pravidlá musia byť jednoduché a stáť na zdravom rozume. Prístup regulátorov je jedným z dôvodov súčasnej krízy. Nechráni nás.

● Klient obre vie, že pokiaľ pôjde do banky, tak mu ponúknu iba produkty banky.

reklamou. Výsledky dokazujú ich opodstatnenosť a úlohu na trhu vzhľadom na ochranu spotrebiteľa.

### • Čo však znamená nezávislosť? Sprostredkovateľ by mal spolupracovať so všetkými subjektmi na trhu a až vtedy môže klientovi zabezpečiť skutočnú nezávislosť. Čo si o tom myslíte?

Vysvetlím to na príklade s autom. Pokiaľ si chcete kúpiť konkrétnu značku, tak idete za jej predajcom a kúpite si auto od neho. Ak však neviete, čo chcete, pravdepodobne si začnete

ktorý si vyberá naozaj zo všetkých alternatív a má možnosť si vybrať to najlepšie riešenie.

### • V týchto dňoch sa dosť diskutuje o zvyšovaní regulácie finančných trhov. Potrebujeme viac regulácie alebo lepšiu reguláciu?

Určite potrebujeme lepšiu reguláciu. Dnes máme príliš veľa regulácie. Pokiaľ máte veľa regulácie, dominuje forma nad obsahom. Potrebujeme lepší obsah a menej formálnych vecí. Mnohé nebezpečné schémy sa dostali na verejnosť, pretože prešli zákonmi. Forma by

• **Podľa štatistík väčšina klientov preferuje komunikáciu s nezávislým poradcom pred bankovým úradníkom. Prečo?**

Pretože klient nie je hlúpy. Dobré vie, že pokiaľ pôjde do banky, tak mu ponúknu iba produkty banky, ktorú navštívil. Ale ak si nie je celkom istý, čo chce, alebo čo potrebuje, je lepšie porozprávať sa s niekým nezávislým. Aj keď nie všetci poradcovia a sprostredkovatelia sú úplne nezávislí, na verejnosti si vytvorili imidž, že nezávislí sú. Klienti majú radšej dialóg s človekom bez priehradky.

• **Čo môže kríza na tom zmeniť?**

Myslím si, že sa zvýši počet klientov, ktorí budú vyhľadávať sprostredkovateľov. Už dnes je pre zamestnancov bánk a poisťovní dosť

pri finančných službách pred prípadmi typu pyramidových schém. Pokiaľ klient pozná riziká investovania, je to dobré aj pre spoločnosť, lebo neprichádza o peniaze.

• **Keď spomíname finančnú gramotnosť, na Slovensku pred časom urobila banková asociácia prieskum finančnej gramotnosti, ktorý nedopadol dobre. Aká je situácia v iných krajinách?**

Toto nie je problém iba Slovenska. Rovnaká situácia je všade naokolo. Poviem to na vlastnom príklade. Mám 61 rokov a v škole nás učili základy ekonomiky a biznisu. Vedeli sme, ako sa počítajú úroky, amortizácia a iné základné veci. Ešte predtým ako študent pokračoval na vysokej škole, ovládal aspoň finančné základy. Dnes sa od týchto metód upúšťa a študenti sa

nancov, firmu zabehnutú podľa miestnych zákonov a v podstate si kúpia aj časť lokálneho trhu. Ale na toto nepotrebujeme Európsku úniu, to bolo možné robiť aj predtým ako vznikla.

• **Čo sa môžeme naučiť z tejto krízy?**

Nenaučíme sa nič. Včerajšok je už súčasťou minulosti a nikdy sa nezopakuje. Druhým dôvodom je fakt, že ľudia majú krátku pamäť. Nepamätajú si krízu rizikových obligácií spred dvadsiatich rokov, ani krízu na trhu so zlatom pred tridsiatimi až štyridsiatimi rokmi. O históriu sa nezaujímajú, pretože žijú dnes a myslia na budúcnosť.

• **Čo by ste odkázali tým ľuďom s krátkou pamäťou?**

Určite to, že veľkosť nie je všetko. Úlohou Európskej komisie a jednotlivých vlád by malo byť presadzovať myšlienku, že veľké spoločnosti ešte automaticky neznamenajú bezpečnosť. Nie pre klientov, ani zamestnancov či akcionárov.

• **Očakávate zmeny v správaní sa klientov?**

Neočakávam. Bežní ľudia tomu nerozumejú, čo sa vlastne deje. Nevidia, čo je za miliardami peňazí vytlačených na pomoc bankám. Čo je však dôležitejšie, nedokážu pochopiť, prečo ľudia z topmanažmentu týchto bánk neboli nijako potrestaní.

• **Európa rovnako ako Spojené štáty sa snažia záchrannými balíkmi pomáhať vybraným sektorom ekonomiky. Týka sa to aj bánk a poisťovní. Čo si o tom myslíte?**

Podľa mňa nebola iná možnosť. Pokiaľ by vlády nechali padnúť veľké spoločnosti, ohrozili by prácu tisícov ľudí. Viem, že to nie je dobré riešenie, ale iné nebolo.

Mňa skôr hnevá to, že ľudia, ktorí tieto problémy spôsobili, majú stále takzvané zlaté padáky, ktoré im zabezpečujú milióny do konca života. Za čo? O čo menšiu zodpovednosť ako člen top manažmentu banky má lekár či farmár? A štát? Ten by tu mal vystupovať ako rozhodca, a nie ako hráč, kto sa snaží aktívne zasahovať do hry.

• **Ste generálnym sekretárom federácie finančných poradcov a sprostredkovateľov. Čo by ste poradili klientovi v časoch nadmerného tláčenia peňazí, aké práve prežívame?**

To je dnes veľmi ťažká otázka. Môžem vám povedať to, ako som sa zariadil ja. Všetky svoje aktíva sa snažím držať v extrémne likvidných krátkodobých finančných nástrojoch, predovšetkým na peňažnom trhu. Po lete však už začnem uvažovať o investovaní do reálnej ekonomiky, do podnikov, ktoré vyrábajú skutočné produkty. Zameriam sa asi na potravinárstvo alebo farmaceutický priemysel. Myslím si, že súčasné problémy budú trvať ešte dva až tri roky. Za ten čas si vyčistíme stôl a dostaneme sa na bod nula.

Matej Demeš

● ● Ľudia, ktorí tieto problémy spôsobili, majú stále takzvané zlaté padáky.



ťažké predávať produkty, pretože čelia poklesu dôvery.

• **Keď príde na reč o poplatkoch za finančné služby, slovenský klient sa s nimi stále nevie zmieriť. Za čokoľvek iné zaplatí, ale za radu v oblasti financií alebo sprostredkovanie služby platiť nechce. Je to tak aj v iných krajinách?**

Je to všade rovnaké. Ľudia boli dlho zvyknutí dostávať mnohé služby zadarmo. Určitú úlohu tu zohrali aj banky, ktoré ponúkali niektoré produkty zadarmo, pričom poplatky skryli niekde inde, prípadne dampovali ceny.

• **Kde vidíte prienik medzi ochranou klienta a jeho finančnou gramotnosťou?**

V princípe by tu nemal byť žiadny konflikt medzi týmito dvomi záležitosťami. Malo by byť v záujme spoločnosti chrániť klientov

príliš špecializujú na ich študijný odbor a všetko ostatné ide bokom. Výsledkom sú ľudia, ktorí nevedia rozlíšiť úrok od úveru.

• **Jedným z hlavných princípov, na ktorých bola postavená Európska únia, bol voľný pohyb kapitálu. Aké sú dnes možnosti robiť biznis založený na finančnom sprostredkovaní vo viacerých krajinách?**

Je to veľmi ťažké. Neexistuje tu totiž spoločný trh. Keď sa bavíme napríklad o poistení, tak zistíme, že máme veľmi málo cezhraničného biznisu. Je malá možnosť, že napríklad na slovenský trh príde nová poisťovňa. Je to príliš komplikované. Pozrime sa na veľké finančné skupiny, nevyužívajú európsku legislatívu pri prieniku na nové trhy. Radšej kúpia etablovanú spoločnosť na lokálnom trhu, pretože je to oveľa jednoduchšie. Kúpia si tak miestnych zamest-