

Zápisnica z rokovania Obchodnej sekcie

Dátum rokovania: 31.3. 2009 o 9.00 h

Program:

1. voľba predsedu sekcie,
2. aktuálne - o návrhoch zákonov o FS&FP a o ochrane spotrebiteľa na finančnom trhu,
3. odborná spôsobilosť v zmysle návrhoch o FS&FP a o ochrane spotrebiteľa na finančnom trhu,
4. rôzne.

Prítomní: podľa prezenčnej listiny (4 poisťovne, 4 zástupcovia)

Pred samotným rokaním sekcie bol prvý bod programu „voľba predsedu sekcie“ presunutý na posledné miesto, z dôvodu neprítomnosti väčšiny členov obchodnej sekcie a predpokladu ich príchodu v priebehu rokovania.

GR SLASPO zároveň predstavila Ing. Luciu Bakovú ako budúcu manažérku Obchodnej sekcie, na obdobie po účinnosti legislatívy k ochrane spotrebiteľa. Taktiež predstavila Ing. Mgr. Zuzanu Krátku, ktorá bude mať v rámci tejto sekcie v kompetencii vzdelávanie.

K bodu 1/:

aktuálne - o návrhoch zákonov o FS&FP a o ochrane spotrebiteľa na finančnom trhu

- poskytnuté informácie na základe podkladov + nová informácia: 31.3.2009 o 9,00h rokovanie Ústavnoprávneho výboru o návrhu zákona o FS&FP

K bodu 2/:

odborná spôsobilosť v zmysle návrhoch o FS&FP a o ochrane spotrebiteľa na finančnom trhu

- potrebné prerokovať a vysloviť predstavu, ktorá sa ponúkne predkladateľovi, keďže zatiaľ je v tomto smere vôľa;
- neformálne info: MF SR uvažuje o nemeckom modeli zabezpečenia vzdelávania – tento zákon zahŕňa stupne odbornej spôsobilosti, kto skúša a čo

je obsahom – skúšku vykonáva Obchodná komora, ktorá je ale v Nemecku povinná - podmienky skúšky sú nastavené prísne; napr. na skúšku sa zverejňujú len okruhy tém, nie otázky; s čím sprostredkovateľská obec nie je spokojná: ak niekto neurobí skúšku, môže ísť na opravnú až po roku – tento zákon je umiestnený v členskej zóne na www.slaspo.sk ;

- vyhovujúci by bol model, keď vzdelávanie by bolo „outsourcované“ na inú inštitúciu, teda Akadémia vzdelávania (ďalej len „AV“) by vydávala akési licencie na skúšanie a vzdelávanie za určitých podmienok – AV by bola len metodický a kontrolný orgán;
- ak bude vôľa zákonodarcu outsoursovať vzdelávanie je otázka, či by malo byť zverené asociáciám alebo poisťovniam?
- potrebné ponúknuť v asociáciám alebo v poisťovni:
 - vhodnú osobu
 - obsah vzdelávacieho plánu
- užitočná je aj akákoľvek informácia od matiek poisťovní

V diskusii členov sekcie odznelo:

- nie je možné vzdelávanie či skúšanie zovšeobecniť, lebo zákon uvádza kategórie s rôznym stupňom vzdelania – podstatné je aby sprostredkovatelia ovládali produkty a predajné zručnosti – právne predpisy vie preškoliť hocikto, len predajné zručnosti sú know-how konkrétnej firmy a nie je možné ich zovšeobecniť, je ťažko predstaviteľné, aby to učila tretia osoba – je potrebné, aby zákon zadefinoval explicitne, že vzdelávanie a skúšanie bude vykonávať poisťovňa;
- nemecký model má za sebou dlhý vývoj a nedá sa porovnať s našim – model by mal byť čo najjednoduchší – nemali by byť určené hodiny, bolo by to zložité;
- práve hodiny by mali byť určené, aby to bolo jasné – neviem si predstaviť, ako inak by sa dali sylaby vymedziť, než hodinami – teda určitý obsah určený určitým časom;
- obsah sa dá určiť aj bez hodín;
- nezáleží na hodinách, to je len forma, dôležitý je predsa obsah a ten sa dá ohraničiť dňom, týždňom;
- ešte pred rokom to mala byť niečo ako univerzita s rektorom na čele – takže v tomto zmysle nastal veľký posun;
- treba si uvedomiť, že vo vzdelávaní sprostredkovateľov sú rezervy - je dobré, že sa zvýšia nároky – do vzdelaných sprostredkovateľov, budeme radi investovať;
- nie je problém rozšíriť existujúce vzdelávanie viazaných finančných agentov v poisťovniach o právne predpisy;
- prvoradá je kto to bude robiť, kto bude oprávnený vykonávať vzdelávanie – treba aby poisťovňa bola zadefinovaná ako tá inštitúcia, ktorá poskytuje vzdelávanie; je množstvo argumentov prečo by to tak malo byť – nie je podstatné či budú určené hodiny, ani či budú inšpektori kontrolovať;
- potrebné je brať do úvahy aj migráciu – treba aj uvažovať, kde to až môže viesť; poisťovne si predsa do tých ľudí investovali;
- súhlasíme, máme za to, že je potrebné celé vzdelávanie posunúť na vyššiu úroveň;

- určitá vnútorná štruktúra existuje všade – ak niekto nepredá produkt, môže predať kariéru a vybudovať si vlastný team;
- samozrejme, že je dôležité zamerať sa na kvalitu, ale dôležité sú aj náklady;
- potrebné vyhnúť sa situácií, keď zákonodarca nadiktuje konkrétnu funkciu osoby, príp. zamestnanca, ktorý podľa vašej štruktúry neprichádza do úvahy;
- je potrebné si uvedomiť, že zákon uvádza štyri sektory a metodika MF SR sa pravdepodobne nebude pre ne diametrálne odlišovať, preto sa treba inšpirovať aj inými sektormi – je možné, že obsah sa bude nejako prekrývať;
- s tým, aby školiteľ mal vyššie vzdelanie by sa dalo súhlasiť, veď aj teraz to tak určite je vo väčšine spoločností;
- poisťovne majú záujem vykonávať si tieto aktivity sami voči svojim viazaným agentom – ochota je v spolupráci na obsahu tém, pripúšťa sa metodika a kontrola vykonávaná NBS – otázka teraz stojí, či by sa asociácia mala uchádzať o vzdelávanie vyšších stupňov agentov, pričom lektori by museli byť odborníci z poisťovní, z trhu;
- vhodnejšie než dať poisťovni licenciu pri splnení určitých podmienok, by bolo nastaviť model tak, aby poisťovňa mala automatické právo školiť a skúšať a stratila ho, ak nesplní určité podmienky.

K bodu 3/ rôzne

Distribučné kanály vykazované na základe Opatrenia NBS č. 4/2008

- do členskej zóny SLASPO budú v časti „Obchod“ pod názvom „štatistiky pre sprostredkovateľov“ umiestnené tieto informácie ešte dnes, o čom príde všetkým členom sekcie automatická notifikácia;
- za tretí štvrtrok sa už štatistiky za distribučné kanály vyhotovujú;
- dôvodom otvorenia diskusie na túto tému je informácia z CEA (Európska federácia asociácií, ktorej je SLASPO členom) o štatistikách, kde za SR boli nesprávne, zavádzajúce údaje a nie je jasné, kde kto dal tieto dáta k dispozícii – na základe týchto štatistík robí potom EÚ legislatívu a môže regulovať práve to, čo nechceme - a je teda dôležité sa týmto zaoberať vo vnútri asociácie, aj keď je to beh na dlhé trate;
- otázne je či by sme mali žiadať NBS o zmenu tohto Opatrenia, pričom distribučné kanály sú jedna z 25-tich tabuliek Opatrenia;
- čo sa týka akvizičných nákladov podľa nového zákona o FS&FP, poisťovne nemajú povinnosť si to vypočítať a zverejňovať, preto si to urobia sprostredkovatelia sami – predpokladám, že poisťovne to budú chcieť riešiť – zatiaľ platí: poistné za celú dobu poistenia v pomere k odmene, pričom nie je jasné, čo je odmena – toto platí samozrejme len pre životné poistenie.

Ďalšie informácie boli poskytnuté na základe poskytnutých podkladov na rokovanie sekcie, t.j.

- info o pripravovanej porade právnikov v Senci,
- info o vinkuláciách,
- info o novej Smernici o sprostredkovaní,
- SLASPO INFO.

K bodu 4/:
voľba predsedu sekcie

Prítomní členovia obchodnej sekcie sa jednohlasne zhodli na navrhnutí Ing. Tibora Pála z KOOOPERATIVA poisťovňa, a.s. Vienna Insurance Group prezídiu na jeho schválenie za predsedu obchodnej sekcie. Ing. Tibor Pál s týmto nominovaním, aj prípadným zvolením vyslovil súhlas.

Záverom sa každý vyjadril, čo by v tomto čase považoval za prioritu, ktorou by sa sekcia mala zaoberať:

- viacerí sa vyslovili, že prioritou je určite pripravovaná legislatíva týkajúca sa distribučných kanálov a vzdelávanie, o ktorom sekcia diskutovala;
- člen obchodnej sekcie, ktorý je zároveň členom legislatívnej sekcie vyslovil poďakovanie za aktivity SLASPO v súvislosti s §800 OZ;
- bola tiež vyslovená obava s mnohými vágnymi a ťažko vykonateľnými ustanoveniami zákona FS&FP, ako napr. „finančná inštitúcia je povinná vynaložiť všetko úsilie...“ – v prípade, že bude vôľa NBS pokutovať, práve tieto ustanovenia poskytujú priestor;
- navyše niektoré ustanovenia sú v rozpore s Obchodným zákonníkom;
- odznel aj podnet na zorganizovanie seminára, stretnutia, konferencie, ktorej obsahom by bola práve diskusia s predkladateľmi zákona - môže to byť aj po účinnosti oboch zákonov;
- otázky k zákonom je možné diskutovať aj na porade právnikov v SC v dňoch 28. – 19. apríla 2009, kde budú prednášať predstavitelia MF SR;
- výklad NBS síce nie je viazaný, ale NBS odbor metodiky by pravdepodobne bol ochotný poskytnúť výklad.

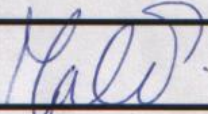
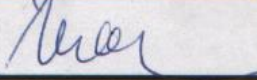
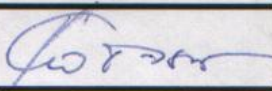
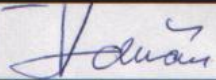
Úlohy:

1. sekretariát SLASPO – vytvoriť v členskej zóne SLASPO štatistiky o sprostredkovaní;
2. sekretariát SLASPO – predložiť prezídiu nomináciu Ing. Tibora Pála za predsedu Obchodnej sekcie;
3. sekretariát SLASPO - zorganizovať seminár k novej legislatíve na ochranu spotrebiteľa.

JUDr. Jozefína Žáková v. r.

Zapísala: Michaela Barcajová

Obchodná sekcia 31.03.2009

Por.č.	Poistovňa	Meno a priezvisko	Podpis
1	AEGON Životná poisťovňa, a.s.	Lubomír Dorociak	
2	Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s.	Zuzana Macková	
3	AMSLICO AIG Life poisťovňa a. s.	Ivan Michalík	
4	ČSOB Poisťovňa, a. s.	Marián Masný	
5	Generali Slovensko poisťovňa, a. s.	Monika Grelová	
6		Iveta Csillagová	
7		Marek Tóth	
8		Juraj Sedlačko	
9	ING Životná poisťovňa, a. s.	Dušan Šemrinec	
10		Rastislav Antala	
11	KOMUNÁLNA poisťovňa a. s. Vienna Insurance Group	Radoslav Koprda	
12	KONTINUITA poisťovňa, a. s. Vienna Insurance Group	František Lednický	
13	KOOPERATIVA poisťovňa, a. s. Vienna Insurance Group	Tibor Pál	
14	Poisťovňa Slovenskej sporiteľne, a. s.	Daniel Morvay	
15	Union poisťovňa,a.s.	Zuzana Cyprichová	
16	UNIQA poisťovňa,a.s.	Roman Hajdúčík	
17	VICTORIA - VOLKSBANKEN Poisťovňa, a. s.	Janeta Haas	
18	Wüstenrot poisťovňa, a. s.	Uwe Busch	