

Regulace jako nástroj konkurenčního boje

**Rozvoj a inovace finančních produktů 2017:
Hledání výnosu a hledání klienta**

Petr Stuchlík, Vladek Krámek
VŠE v Praze, 17. února 2017

Fincentrum

- Založeno v dubnu 2000 Martinem Nejedlým a Petrem Stuchlíkem jako internetový portál
- Působí v ČR a na Slovensku, cca 2500 finančních poradců / sprostředkovatelů
- 2016: cca 1,6 mld. Kč konsolidované tržby
- 2016: největší Česko-Slovenský distributor hypoték (přes 33 mld. Kč)
- Fincentrum Banka roku (od roku 2002),
Fincentrum Hypoindex (od roku 2003),
Fincentrum & Forbes Investice roku (od roku 2010)

Co nejvíce ovlivňuje zájem klienta a výnos z něj?

**Rozvoj a inovace finančních produktů 2017:
Hledání výnosu a hledání klienta**

Regulace.

**Rozvoj a inovace finančních produktů 2017:
Hledání výnosu a hledání klienta**

Příklad

**Rozvoj a inovace finančních produktů 2017:
Hledání výnosu a hledání klienta**

Penzijní reforma 2013

Nepovedená penzijní reforma reálně vyřadila čistě penzijní produkty a (společně s dalšími, zejména makroekonomickými faktory) zásadně podpořila investování.

Penzijní reforma 2013

Před reformou: Penzijní připojištění, stavebko

Po reformě: Investice (OPF, ale i dluhopisy, FKI a investiční schémata od zlata až po forexové divočiny typu WSM)

Penzijní reforma 2013

- **Opak záměru legislativce**
- **Systémová změna chování klienta**
- **Častý misselling, zatím jen velmi málo řešený**

Penzijní reforma 2013

- Stát máte klienta („není to investice, ale spoření“): MF ČR
- Zároveň totéž stát postihuje u ostatních subjektů: ČNB
- Je to správné?

Další příklady

- Omezení plateb v hotovosti
- Banky vs. kampeličky
- Investiční zprostředkování vs. OCP
- Rovné podmínky u interní a externí distribuce (pojištění / úvěry)
- Slovenská implementace MCD/CCD: refinanční kotlík
- Hororový příklad: Slovenská předvolební regulace drobných půjček / rate cap

Co nás čeká?

- PSD2: zásadní změna směrem ke klientovi
- GDPR: zásadní změna směrem ke klientovi
- ČSSD: Sektorová daň

Je sektorová daň opravdu proti zájmu bank? Ne všech.

Cui bono? Několik málo bank na ní vydělá.

Závěr

Regulatorní změny ve finančnictví se staly nejzásadnějším faktorem pro získání/ztrátu klienta a hledání výnosu

Panelisté:

- Je takový vývoj žádoucí?
- Opravdu vítězí klient? Státní plánovací komise hmotné statky občanům nezajistila, tržní soutěž ano.
- Nestává se „ochrana klienta“ nakonec orwellovským eufemismem typu Ministerstvo míru?
- Vytváří bující regulace více problémů nebo přidané hodnoty pro klienty?

Děkuji za pozornost

**Petr Stuchlík, VŠE v Praze
17. února 2017**