

4. 10. 2007

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Jsou pojišťovací makléři podjatí?

V dnešní době užívá většina společností služeb pojišťovacích makléřů, kteří pro ni vyhledávají adekvátní pojistnou ochranu a poskytují poradenství v oblasti řízení rizik.

Jsou pojišťovací makléři podjatí?

Skóre: 0.60

Název zdroje: Hospodářské noviny

Datum vydání: 04.10.2007

Nadpis: Jsou pojišťovací makléři podjatí?

Strana: 17

Mutace: komerční příloha

Rubrika: Financování a pojišťování firem

Autor: Pavel Krejčíř

Náklad: 60258

Oblast: Celostátní deníky

Zpracováno: 04.10.2007 05:14

Identifikace: DCHN20071004010010 cz

Klíčová slova: zákonu (3x), práva (2x), zákon (2x), Sb, legislativou, zákona

V dnešní době užívá většina společností služeb pojišťovacích makléřů, kteří pro ni vyhledávají adekvátní pojistnou ochranu a poskytují poradenství v oblasti řízení rizik. Tohoto trendu využila v 90. letech i řada subjektů veřejného sektoru. Důvodem jsou zejména komplexnost řízení rizik a širší pojistného trhu, která ještě vzrostla po otevření přístupu na mezinárodní finanční trhy v souvislosti s naším vstupem do EU.

Není proč se bát

Nelze však říci, že by se klient (ať už soukromá společnost, nebo veřejný sektor) dostal do područí makléře, který může svého klienta zavazovat různými smlouvami dle své libosti. Pojišťovací makléři zastupují svého klienta na základě vzájemné dohody stvrzené smlouvou, která stanovuje podmínky spolupráce a práva a povinnosti obou smluvních stran. Typické aranžmá je, že pojišťovací makléř je zplnomocněn k získávání konkurenčních nabídek pojistitelů, jejich analýze a doporučení nejvhodnější nabídky klientovi.

Získání nabídek pojištění může proběhnout buď formou veřejné zakázky podle zákona [137/2006](#) Sb. (zákon o veřejných zakázkách), nebo běžným výběrovým řízením, pokud se jedná o podlimitní zakázku či o zakázku pro klienta, na něhož se zákon o veřejných zakázkách nevztahuje. V obou případech však existují mechanismy, které chrání klienta před zvlí či podjatostí pojišťovacího makléře.

Povím ti o své odměně

První z nich je obsažen přímo v zákonu o veřejných zakázkách, který pojišťovací služby včleňuje do skupiny služeb podléhajících zveřejnění v Úředním věstníku EU. Díky tomuto ustanovení nemůže

makléř provádět výběrové řízení "utajeně", a omezit tak účast pojistitelů v tendru. Klient má navíc možnost ovlivnit i znění zadání, které makléř ve výběrovém řízení prezentuje jeho účastníkům.

Druhým nástrojem, který působí ve prospěch klienta, je povinnost makléře vykonávat svou činnost s odbornou péčí, chránit zájmy spotřebitele a zákaz uvádět nepravdivé, nepodložené, neúplné, nepřesné informace (zákon [38/2004](#) Sb., o pojišťovacích makléřích). Podle tohoto zákona je pojišťovací makléř taktéž povinen sdělit klientovi na vyžádání způsob svého odměňování. Doporučení o výběru pojistitele, které pojišťovací makléř sdělí svému klientovi, je makléř povinen zdůvodnit, nestačí pouze říci jméno pojišťovny, kterou hodlá doporučit. Pojišťovací makléř působí pouze jako "technický" poradce, který předloží dokumentaci svému zadavateli, není ale zpravidla členem hodnotící komise a nemůže přímo ovlivňovat rozhodování klienta o výběru pojistitele. Rozhodnutí činí výhradně klient a jeho stanovisko se může odlišovat od doporučení makléře. Toto je důležitý způsob ochrany klienta, který má fázi rozhodování zcela pod svou kontrolou. Není také zvykem, aby pojišťovací makléř podepisoval smluvní dokumenty jménem klienta, naopak makléř předkládá návrh textu smlouvy klientovi k vyjádření a podpisu, takže ani v této fázi práce makléře neztrácí klient kontrolu nad celým procesem.

Tabu z etického i obchodního hlediska

Pokud se jedná o obavu klienta z protežování určité pojišťovny makléřem kvůli jeho finančnímu příjmu, existuje velmi jednoduché řešení, které je povoleno i tuzemskou legislativou. Tím je dohoda s pojistným makléřem, že pro daný případ nebude odměňován pojišťovnou, ale že finanční odměnu v dohodnuté výši získá od svého klienta. Jedná se o zcela standardní nástroj, který je běžný v celé Evropě. Uplatňuje ho již řada mezinárodních společností působících v ČR. Vazba na "oblíbenou" pojišťovnu by makléře navíc diskvalifikovala na vysoce konkurenčním tuzemském pojišťovacím trhu, takže tento způsob "spolupráce" je pro seriózního makléře tabu z etického i obchodního hlediska.

Odpověď na otázku položenou v titulku článku podle našeho názoru zní: kvalitní a profesionální pojistný makléř není podjatý a ve své činnosti skutečně zohledňuje potřeby svého klienta a nikoliv své vlastní zájmy. Informovaný klient má řadu nástrojů, jak předejít podjatosti či konfliktu zájmů, do něhož by se jeho pojistný makléř případně mohl dostat.

Autoři působí ve společnosti Aon Stach Česká republika spol. s r. o., Pavel Krejčíř jako ředitel Business Development a Lubor Kunc jako project manager.

Zpracovatel: Anopress IT a.s.