

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

Ohrožení pobídek v modelu bez investičního poradenství?

Zatímco investiční podniky v tuzemsku v současnosti intenzivně diskutují systém odměňování, je možné, že je v blízkých časech čekají další zásadní změny, které budou muset ve svém modelu podnikání zohlednit. V současné době probíhají dialogová jednání mezi Evropskou komisí, Evropským parlamentem a Radou EU ohledně návrhu legislativního balíčku „Retail Investment Strategy“ (RIS), který je zaměřený na posílení ochrany retailových investorů v Evropské unii a zvýšení jejich důvěry v kapitálové trhy.

Jedním z klíčových prvků návrhu je **zákaz pobídek** (inducements) v oblasti finančních a pojišťovacích služeb, pokud jsou tyto služby poskytovány **bez investičního poradenství**. Komise při přípravě strategie zvažovala i **úplný zákaz všech forem pobídek** v rámci EU, avšak vzhledem k potenciálním destabilizujícím dopadům na distribuční systémy zvolila **odstupňovaný přístup**. Ten má zároveň poskytovatelům služeb dát dostatečný čas na přizpůsobení obchodních modelů.

Ke stávajícímu modelu zákazu pobídek při nezávislém poradenství a správě portfolií se má zákaz pobídek dle návrhu vztahovat i na pobídky vyplácené ze strany tvůrců distributorům v souvislosti s **přijímáním a předáváním** pokynů nebo **prováděním** pokynů, tedy služby bez poradenského prvku. Cíl je zřejmý, a sice minimalizovat střety zájmů, ke kterým v oblasti distribuce produktů může docházet.

Kromě již zmíněného zákazu vyplácení pobídek v případě uvedených investičních služeb by dle návrhu RIS mělo dojít rovněž k zefektivnění poskytování informací zákazníkovi o vyplácení pobídek, nebo posílení zásady *nejlepšího zájmu zákazníka*.

Na druhou stranu nutno uvést, že **Rada EU zaujímá** k uváděnému zakazu pobídek **spíše opačný názor** a trvá na zavedení spíše obecných zásad, které je třeba při vyplácení nebo přijímání pobídek dodržovat.

Nicméně, je více než zřejmé, kam návrh Komise cílí. V současnosti je již možné pozorovat reálné dopady uvedeného v praxi, neboť **úplný zákaz pobídek byl v minulosti zaveden ve Velké Británii**, a to od roku 2013 prostřednictvím tzv. Retail distribution review.

Britský dohledový orgán (FCA) v roce 2020 vydal zprávu[1], kde tento bezpobídkový model hodnotí. Jako svá zásadní zjištění uvádí:

- Nárůst využívání poradenství: Podíl dospělých ve Spojeném království, kteří obdrželi finanční poradenství, vzrostl z 6 % v roce 2017 na 8 % v roce 2020
- Zvýšení počtu poradců: Počet finančních poradců se zvýšil z 35 000 v roce 2012 na 36 400 v roce 2019, což představuje nárůst o 4 %
- Rozvoj automatizovaného poradenství

Otázkou však například je, jak vysoký by byl nárůst poradců bez zákazu pobídek či zda rozvoj automatizovaného poradenství není spíše důsledkem technologického rozvoje. Studie KPMG z roku 2021 totiž naopak uvádí, že **významná část retailových klientů ve Spojeném království přistup**

k investičnímu poradenství nemá^[2]. Někteří odborníci hovoří o odhadech až 11 %, poradci se sami začali vyhýbat menším klientům, neboť se jim pracovat pro ně nevyplatí.^[3]

Z návrhu RIS je tedy zřejmé, že Komise směřuje ke strukturovanému omezení pobídkového modelu a k podpoře distribuce orientované na zájmy klienta. Je otázkou, zda a jakým způsobem bude návrh RIS balíčku upraven a v jaké variantě předložen, což je očekáváno ke konci roku 2025.

Každá finanční distribuce, jak pobídková, tak placená, má své výhody a nevýhody. Je otázkou, zda rozhodnutí a výběr nenechat na klientech a nebrat jim ani jednu z uvedených variant.

Ing. Kateřina Sobotková



[SCHEJBAL&PARTNERS s.r.o., advokátní kancelář](#)

Bredovský dvůr
Olivova 2096/4
110 00 Praha

Jiráskova 25
602 00 Brno

Tel.: +420 603 881 511
e-mail: schejbal@akschejbal.cz

^[1] Financial Conduct Authority. Evaluation of the impact of the RDR and FAMR. London: Financial Conduct Authority, December 2020. Dostupné >>>[zde](#).

^[2] KPMG. Commission-based remuneration vs. fee-based remuneration: is there a better model for retail investors? [online]. Paris: KPMG France; Madrid: KPMG Spain; Milan: KPMG Italy, November 2021 [cit. 2025-05-06]. Dostupné >>>[zde](#).

^[3] Hospodářské noviny, David Busta: Přišel čas zrušit finančním poradcům provize? <https://archiv.hn.cz/c1-67603450-jsou-financni-poradci-prospesni-vyzkumy-ukazuji-kdy-mysli-na-pene-zenku-klienta-a-kdy-na-tu-svoji>

Další články:

- [Nový zákon o veřejných dražbách, aukce a obálkové metody](#)
- [Revize zájezdové směrnice: co přináší, co hrozilo a co to znamená pro praxi](#)
- [Kupní smlouva o převodu nemovitosti bez uvedení výše kupní ceny](#)
- [Druhá „tlačítková novela“: povinné tlačítko pro odstoupení od smlouvy](#)
- [Souhlas s veřejným užíváním pozemku jako překážka nároku na bezdůvodné obohacení - nález Ústavního soudu sp. zn. I. ÚS 2541/25](#)
- [Kupní smlouva bez přesného určení kupní ceny](#)
- [Nová pravidla ICC pro rozhodčí řízení: Přehled klíčových změn účinných od 1. června 2026](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 36.: Doložka o mlčenlivosti](#)
- [Detekce podezřelého obchodu v kontextu hazardních her](#)
- [Když model počítá správně, ale závěr je zavádějící: limity AI při oceňování podniků](#)
- [Nařízení prodeje jednotky jako ultima ratio ochrany práv ostatních vlastníků?](#)