

Brífink APS ČR: Čeká nás rozvoj nebo paralýza 3. pilíře?

Dopady navrhované výše management fee 0,5 % na sektor penzijníka.

Jak systém funguje?

PS nemají jiné příjmy od klientů, než příjmy ze zákonem stanoveného poplatku a nemohou nabízet jiný produkt než právě penzijko = chybná paralela k bankovním poplatkům (pozn. jen 3 z 9 PS jsou součástí bankovní skupiny).

Stanovením poplatku tak stát definuje výnos, který minimálně musí pokrýt náklady.

Co by přijetí návrhu znamenalo?

Navrhovaná výše poplatku nepokryje náklady PS (a to ani v případě nezohledňování nákladů na kapitál).

Jak by to bylo?

V uplynulých pěti letech by všechny PS alespoň jednou skončily v červených číslech (tabulka níže), tedy nákladově nad stanovenou úrovní management fee ve výši 0,5 %.

Nákladovost jednotlivých PS	2025	2024	2023	2022	2021
PS 1	0,42%	0,59%	0,29%	0,37%	0,47%
PS 2	0,74%	0,61%	0,55%	0,49%	0,53%
PS 3	1,08%	1,22%	0,78%	0,67%	0,77%
PS 4	0,49%	0,55%	0,46%	0,47%	0,50%
PS 5	0,65%	0,69%	0,54%	0,53%	0,53%
PS 6	1,05%	1,02%	0,85%	0,63%	0,61%
PS 7	0,59%	0,58%	0,48%	0,42%	0,44%
PS 8	0,57%	0,50%	0,48%	0,44%	0,42%
PS 9	1,51%	1,95%	2,26%	4,65%	13,62%
Vážený průměr za sektor	0,64%	0,65%	0,52%	0,49%	0,50%

Jak by to bylo?

Typická PS (vážený průměr napříč sektorem)

Za navrhovaných podmínek by tato PS každý rok v letech 2021 – 2025 byla **ve ztrátě 37 milionů korun**. Za uvedené období by byl celý sektor **v kumulativní ztrátě téměř 1,7 mld. Kč**.

PS ve ztrátě by samozřejmě neplatily daně z příjmů – jen za rok 2025 šlo o 1 mld.

Proč je to problém?

Takovéto omezení bude redukovat možné výdaje PS na distribuci. Činnost PS tak bude spočívat ve starání se o současné klienty, ale ztíží akvizici nových – ta se pravděpodobně propadne na zlomek současných hodnot (cca 100 000 nových klientů každý kvartál).

Takže všechny pozitivní ambice reformy zůstanou jen na papíře.

(promarněná příležitost)

Jak noví klienti přicházejí do penzijnka?

Správná rozhodnutí se nedělají lehce...

(preventivní návštěva zubaře, zdravotní screeniny,
havarijko, pojištění...)

Je spousta činností, které dávají smysl, ale pokud není na lidi tlak, tak je dělají jen v minimální míře, protože přece: „*já to nebudu potřebovat!*“ nebo „*já to nepotřebuji teď, třeba později...*“. A je tedy potřeba silný impuls a připomínání.

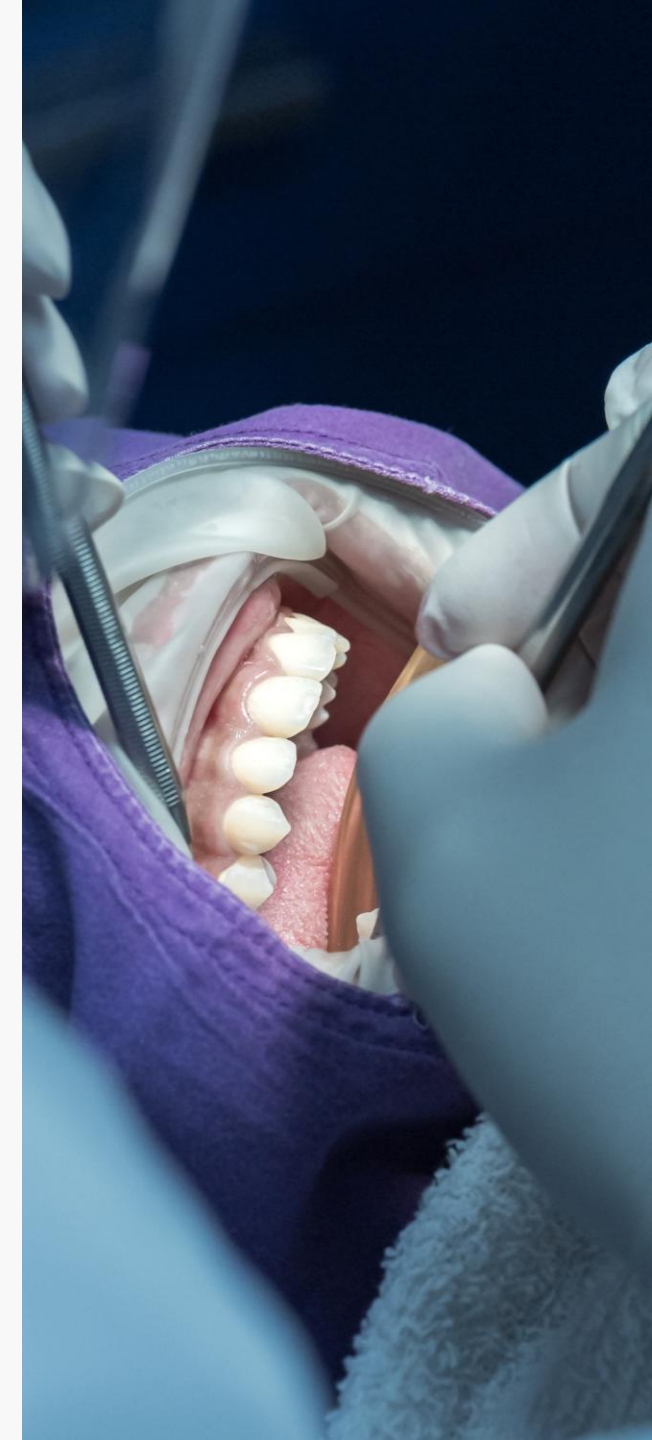
Pokud nebude kampaň dělat stát a není zaveden automatický enrolment, musí být v případě penzijka funkční distribuce a marketing PS - a na to musejí být peníze.



... a už vůbec ne sama.

Penzijko je v ČR plně dobrovolné a jde o regulovaný produkt s adekvátním poměrem zisku a rizika. Pokud do něj lidé nebudou vstupovat, tak;

- A) nebudou investovat na své stáří,
- B) budou investovat v módních a často velmi rizikových nástrojích = velmi často A).



Ale vždyť ti noví tam přece díky těm pobídkám sami naskáčou – AHA moment: Nenaskáčou, protože realita

Akvizice nových klientů se **v 90 % případů** realizuje přes poradenské sítě (externí/interní) nebo partnery a všichni distributoři získávají provizi, která je (na rozdíl třeba od DIP) zastropovaná zákonem na 7 % z průměrné mzdy (cca 3000 Kč).

Náklady na online marketing jsou srovnatelné.

Klienti sami nikdy nechodili a chodit nezačnou...

Penzijko ztratí perspektivu nových klientů

A pokud by PS chtěla vyplácet provize v původní výši (cca 3000,- Kč), bude pro ni každý nový klient ztrátový, protože už dnes jsou náklady na novou akvizici umořované cca 11 let což je ještě akceptovatelné. V systému poplatku za správu ve výši 0,5% by to bylo cca 37 let – tedy víc, než je vůbec investiční horizont.

Dnes

Rok	10.	11.
Kč	-150	1358

Hypoteticky

Rok	36.	37.
Kč	-454	547

**I populismus něco stojí – jaké by
byly dopady úplaty ve výši 0,5 %?**

0 milion klientů méně na konci současné vlády

Od 1. 1. 2027 se zásadně ztíží akvizice nových klientů. Pokud se teď uzavírá zhruba 100 000 smluv/kvartál, lze očekávat, že propad bude možná až na 25 000 smluv/kvartál.

V kombinaci s tím, že dnešní tempo akvizice víceméně udržuje počet klientů v 3.pilíři, úprava úplaty na 0,5 % by mohla znamenat každoroční klientský pokles o zhruba 300 tisíc – do konce současné vlády by šlo téměř o milion klientů, cca 1/4 celkového počtu.

Už po dvou letech by tak současná vláda vypustila ze systému víc lidí než předchozí vláda za celé období (a ta dokonce některým sebrala podporu...).

Hospodářská strategie ČR? Lít peníze za Atlantik

Jestli teď penzijní společnosti investují v Česku jen minimálně, znamenal by tlak na levné nástroje jen zextrémnění této pozice.

Pokud by nebyl rozvolněn poplatkový all-in-one koncept nebo navrácen nějaký performance fee, tak peníze klientů českého penzika budou za nastavení 0,5 % roztáčet americké firmy a nebudou podporovat růst tuzemského kapitálového trhu.

Je zde jasný rozpor s Hospodářskou strategií ČR a rolí, kterou PS připisuje.

Co čeká trh s penzijkem: rozkolísání

Konsolidace trhu

Cesta k oligopolu

**Negativní vnímání
investičního
prostředí**

Dlouhodobě stabilní systém 3.pilíře, který bude zdrojem kapitálu pro domácí ekonomiku a zajistí na penzi významnou část populace, je bez prosperujících poskytovatelů utopie.

A na možném snížení konkurence mezi PS klient určitě nevydělá.

ČR hrozí paralýza 3. pilíře, která povede k vyšším nárokům na 1. pilíř a další výdaje veřejných rozpočtů.

Pokud vláda chce funkční 3. pilíř, symbiotický k veřejným penzím a dávkám, brzy bude stát před nutností nové reformy.

Jak z toho ven?

Jako ostatní navržené změny penzija, i nová výše poplatků by měla reflektovat pohled expertů a také legitimní očekávání podnikajících subjektů – poplatky jsou jediným klientským výnosem PS. Jejich nastavení by nemělo být dáno politickým populismem.

Rozvolnit poplatkový all-in-one koncept.

Navrhujeme nastavit poplatkový strop tak, aby minimálně respektoval sektorovou výši nákladů, tj. 0,82 % - včetně nákladů na kapitál.

Děkujeme za pozornost