

DĖL INVESTICINIO GYVYBĖS DRAUDIMO PLATINIMO REGULIAVIMO POKYČIŲ

Lietuvos Respublikos draudimo įstatymo Nr. IX-1737 90-3, 158-3 ir 158-5 straipsnių pakeitimo įstatymo projektu¹ siūloma uždrausti mokėti su rezultatais susietą atlygį investicinio gyvybės draudimo (IGD) produktų tarpininkams. Tai reiškia, kad draudimo agentai negalėtų gauti atlygio, priklausančio nuo sudaromų, pakeičiamų ar pratęsimų draudimo sutarčių skaičiaus. Taip pat siūloma įtvirtinti reikalavimą vertinti produkto tinkamumą klientui.

Siūlomų pokyčių įgyvendinimas nepagrįstai ribotų sutarčių laisvę ir mažintų informacijos apie finansinius produktus prieinamumą gyventojams. Siekiant stiprinti gyventojų finansinį atsparumą, būtina užtikrinti palankias sąlygas investuoti į grąžą generuojančius finansinius produktus.

LB ATLIKTA IGD RINKOS ANALIZĖ NEĮRODO POREIKIO KEISTI IGD REGULIAVIMĄ

Įstatymo projekto rengėjai remiasi 2023 m. Lietuvos banko (LB) atliktas IGD rinkos slaptąjo pirkėjo tyrimu². Jame teigiama, kad komisinis atlygis motyvuoja agentus parduoti kuo daugiau IGD produktų, esą nebūtinai atitinkančių vartotojų poreikius. Anot LB, 30 iš 80 slaptųjų pirkimų atvejais „pirkėjams pasiūlytas jų poreikių neatitinkantis IGD produktas“, pasirašant sutartis nėra atskleidžiama pilna klientui svarbi informacija.

Remiamasi klaidingomis prielaidomis

LB atlikta IGD rinkos analizė ir slaptųjų pirkimų metu nustatyti trūkumai savaime neįrodo poreikio keisti draudimo brokerių darbo pobūdžio bei apmokestinimo režimo. Tyrimo metu identifikuota praktika, kad dalyje atvejų pirkėjui paprašius sudaryti sutartį be draudimo apsaugos, jam pateikiamas pasiūlymas sudaryti sutartį su draudimo apsauga. Tokiai situacijai susiklosčius realybėje, pirkėjas gali atsisakyti sudaryti tokią sutartį ir tęsti derybas.

¹ Lietuvos Respublikos Seimas, „Lietuvos Respublikos draudimo įstatymo Nr. IX-1737 90³, 158³ ir 158⁵ straipsnių pakeitimo įstatymo projektas“, žiūrėta 2026 m. birželio 19 d., <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAK/432f12c04dd411f18091f24c9e0d719a?jfwid=12ergu4cek>.

² Lietuvos bankas, *Investicinio gyvybės draudimo (IGD) slaptąjo pirkėjo tyrimas: rezultatų apžvalga ir pasiūlymai*, 2023 m. vasario 23 d., https://www.lb.lt/uploads/documents/files/LB_IGD_slapto_pirkimo%20rezultatai_20230223.pdf

Slaptieji pirkimai buvo vykdyti tik iki pasiūlymo pateikimo, bet derybos dėl sąlygų nevyko. Abi pusės: tiek klientas, tiek paslaugų tiekėjas iki galutinio sutarties pasirašymo momento derinasi vienas prie kito, suprasdami poreikius, galimybes ir siekdami suformuoti kuo individualesnius poreikius atitinkantį produktą. Tikėtina, jei po pateikto pasiūlymo, būtų toliau vykdytos derybos, tyrimo rezultatai rodytų klientams palankesnę padėtį.

Suprantama, kad konsultacijų tikslas ir yra išsiaiškinti, ar klientui tinka pasiūlymas, ar ne. Jei paaiškėja, kad draudimo produkto pasiūlymas klientui netinka, jis turi galimybę pasirinkti kitą produktą, pavyzdžiui, II ir III pakopos pensijų fondus, arba kitą paslaugų teikėją.

Teigiama, kad klientams daugiausiai parduodama brangiausių IGD sutarčių, bet nevertinamas tų sutarčių turinys ar pardavėjo reputacija. Jei būtų laikoma, kad klientų interesus visada atitinka būtinai tik pati pigiausia alternatyva, visi vartotojai rinktųsi tik pačias pigiausias prekes ir paslaugas, neatsižvelgdami į jų kokybę ir kitas aplinkybes.

Prekių ir paslaugų atitikimą asmeniniams poreikiams įvertinti gali tik pats klientas

Įstatymo projekto aiškinamajame rašte teigiama, kad IGD pardavimo proceso metu tinkamai neįvertinami kliento poreikiai ir parduodamo produkto tinkamumas, o „draudimo produktų platintojai permeta atsakomybę klientui dėl produkto įsigijimo ir jo atitikties kliento interesams“. Įstatymo projekto rengėjai netinkamai apibrėžia sutartį sudarančių šalių interesus. Perkant bet kokį produktą ir paslaugą, pirkėjo interesus yra nusipirkti geriausiai jo interesus atliepanti produktą, o pardavėjo interesus yra maksimizuoti pelną. Tuo tarpu, įstatymo projekto rengėjai vadovaujasi nuomone, kad agentai patiria interesų konfliktą, nes yra suinteresuoti rasti daugiau klientų ir sudaryti daugiau sutarčių. Naudojant tokį interesų konflikto apibrėžimą, jį patirtų visi subjektai, parduodantys prekes ir paslaugas, siekiantys maksimizuoti pardavimų apimtį.

Siūlymas įstatymu įtvirtinti reikalavimą vertinti produkto tinkamumą klientui yra perteklinis. Prekių ir paslaugų tinkamumą asmeniniams poreikiams rinkos ekonomikoje vertina patys pirkėjai. Pardavėjų pareiga yra suteikti teisingą ir visapusišką informaciją atitinkančią informaciją apie parduodamą produktą ir paslaugą. Ši pareiga jau įtvirtinta LR Vartotojų teisių apsaugos įstatyme³ ir kituose teisės aktuose. Be to, LR Vartotojų teisių apsaugos įstatymo 3 str. 1 dalyje nustatyta, jog vartotojai turi teisę savo nuožiūra įsigyti ir naudoti prekes ir paslaugas (pasirinkti pardavėją, paslaugų teikėją). Tai reiškia, kad produkto atitikimą

³ Lietuvos Respublikos Seimas, „Lietuvos Respublikos vartotojų teisių apsaugos įstatymas“, Teisės aktų informacinė sistema, žiūrėta 2026 m. birželio 23 d., <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/TAIS.6020?jfwid=6dt3h42ub>

asmeniniams poreikiams pirmiausia vertina pats pirkėjas, o ne pardavėjas, kaip siūloma nustatyti įstatymo projektu.

AGENTŲ DARBO REGULIAVIMO POKYČIAI MAŽINS INFORMACIJOS PRIEINAMUMĄ

Įstatymo projekto aiškinamajame rašte teigiama, kad atlygis už rezultatus sukuria „platintojo interesų konfliktą, kuris verčia platintoją bet kokiais būdais siekti DPPIP⁴ sutarties sudarymo, net jei toks produktas neatitinka kliento poreikių”.

Valstybei nėra pagrindo kištis į privačių įmonių darbo užmokesčio sistemas

Siūlymas drausti taikyti su rezultatu susietą apmokėjimo sistemą draudimo agentams nepagrįstai riboja Konstitucijos saugomą ūkinės veiklos laisvę. Konstitucinis Teismas yra konstatavęs: „kad asmens ūkinės veiklos laisvė ir iniciatyva suponuoja <...> sutarčių sudarymo laisvę, sąžiningos konkurencijos laisvę, ūkio subjektų lygiateisiškumą ir kt.” ir sudaro „prielaidas asmeniui savarankiškai priimti jo ūkinei veiklai reikšmingus sprendimus”. Dėl to valstybei nėra pagrindo reguliuoti privačių įmonių darbo apmokėjimo sistemų.

Apmokėjimas už rezultatą yra plačiai ekonomikoje taikoma, produktyvumą didinanti priemonė, kurios taikymas, beje, diegiamas ir viešajame sektoriuje per priedų ir premijų sistemą. Teisiškas įsikišimas ir asmens ūkinės veiklos laisvės ribojimas yra galimas, kai, be kita ko, yra būtina apsaugoti vartotojų teises. Šiuo atveju, LB tyrimu grindžiamas pakeitimas nepadės geriau apsaugoti vartotojų interesų, nes mažins profesionalios informacijos sklaidą, klientų pasirinkimo galimybes ir jų pasitenkinimą teikiamais pasiūlymais.

Finansinių produktų platinimo agentų darbas itin svarbus žemo gyventojų finansinio raštingumo kontekste

Eurobarometro atliktas tyrimas⁵ rodo, kad apytiksliai ketvirtis suaugusiųjų Lietuvoje turi žemą finansinį raštingumą, o daugiau negu pusės brandžių Lietuvos gyventojų finansinis išsilavinimas yra vidutinis. Atsižvelgiant į tai, būtina užtikrinti, kad gyventojams profesionalių investuotojų siūlomi produktai būtų žinomi ir prieinami – būtent šią funkciją įgyvendina draudimo agentai.

⁴ DPPIP – draudimo principu pagrįsti investiciniai produktai.

⁵ Europos Komisija, „Flash Eurobarometer 525: Monitoring the Level of Financial Literacy in the EU“, Eurobarometer, 2023, žiūrėta 2026 m. birželio 19 d., <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2953>.

Investavimas naudojant draudimo principu pagrįstus investicinius produktus labiausiai pritaikytas būtent mažiau žinių apie finansus ir investavimą turintiems žmonėms – čia nereikalingas pradinis įnašas, sumokamos sumos gali būti ir nedidelės, o lėšas investuojamos per profesionalų valdomus fondus. Tai yra itin svarbu, kadangi gyventojų taupymo norma Lietuvoje vis dar viena mažiausių tarp ES šalių: 2024 m. ji siekė 7,6 proc. pajamų, o ES šalyse – vidutiniškai 14,4 proc.⁶ Be to, 2026 m. įgyvendinus II-osios pakopos reformą, dauguma išmokėtų lėšų yra laikomos banko sąskaitose, kur šių lėšų perkamoji galia mažėja dėl infliacijos. Tai, kad bent dalis jas nukreipia į investicinę grąžą generuojančius finansinius produktus yra teigiamas dalykas.

Motyvuoti konsultantai suteikia prieigą prie profesionalios informacijos

Kiekvienoje veikloje yra ieškoma, kaip sustiprinti kliento-vartotojo ir pardavėjo-tiekėjo ryšį ir susieti pardavėjo pajamas su pasiektais rezultatais. Draudimo tarpininkai, skatinami komisinio atlygio už ilgalaikio investavimo sutarčių platinimą, padeda asmenims geriau suprasti produktų savybes, rizikas ir naudą bei pasirinkti tinkamiausią strategiją siekiant geresnio finansinio aprūpinimo ateityje.

Todėl Įstatymo projekto pateikiamas argumentas, kad draudimo tarpininkų suinteresuotumo mažinimas pagerins klientų poreikių patenkinimą ir situaciją rinkoje, yra nepagrįstas. Ribojant komisinių atlyginimų draudimo brokeriams mokėjimą, sumažėtų darbuotojų skaičius, o didžiausias paskatas palikti šią veiklą turėtų produktyviausi darbuotojai.

Draudimo tarpininkų darbo kokybė priklauso nuo jų motyvacijos

Su sutarčių skaičiumi susietas užmokestis garantuoja, kad atlygis būtų mokamas už pasiektą rezultatą, bet ne už darbo procesą. Apribojus šią veiklos formą draudimo brokeriams, tai reikštų mažiau efektyvią veiklą ir poreikį ieškoti kitų būdų, motyvuojant darbuotojus ir išvengiant apmokėjimo už „atidirbtą laiką“. Įmonėms tektų ieškoti naujų formų, užtikrinančių ryšį tarp kliento ir draudimo brokerio.

Komisinio atlygio „ribojimas, Lietuvos banko vertinimu, sudarytų geresnes IGD produkto pardavimo sąlygas vartotojų atžvilgiu ir kartu leistų toliau vykdyti IGD produktų platinimo veiklą“. Tikėtis, kad atlygiu nesuinteresuoti brokeriai sugebės pasiūlyti žmonėms labiau jų poreikius atitinkančius produktus, nėra jokio pagrindo. Atvirkščiai – klientų pasitenkinimas teikiamais pasiūlymais ir juos lydinčiu ilgalaikiu aptarnavimu gali reikšmingai sumažėti.

⁶ Eurostat, žiūrėta 2026 m. birželio 19 d.,
<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/bookmark/5f59b796-d2a8-47a9-9b27-73acd359034c?lang=en&createdAt=2026-06-22T06:37:34Z>

APIBENDRINIMAS

Siūlomo Draudimo įstatymo pakeitimo įgyvendinimas turėtų neigiamų pasekmių Lietuvos ilgalaikio taupymo ir investavimo sistemai. Taupymas yra investavimo, taigi ir ekonomikos augimo, pagrindas. Žemo finansinio raštingumo kontekste itin svarbu užtikrinti, kad informacija apie investicinius produktus gyventojams būtų lengvai prieinama – būtent šią funkciją ir įgyvendina draudimo agentai.

Šis uždavinys yra neatsiejamas nuo pačių draudimo agentų motyvacijos dirbti kokybiškai. Šią motyvaciją būtent ir užtikrina su rezultatais susieta apmokėjimo sistema. Kokybiškas darbas ir suinteresuotas sutarčių platinimas suteikia gyventojams prieigą prie profesionalios informacijos, kuriant individualius ateities taupymo planus leidžiant uždirbti investicinę grąžą. Įstatymiškai verčiant įmones įdarbinti visus produktų platintojus ir nebesieti jų uždarbio su darbo rezultatais reikštų brutalų kišimąsi į vidinę apmokėjimo ir motyvacijos sistemą ir padarytų įmonių darbą finansiškai netvarią – galiausiai vartotojai nukentėtų dėl sumažėjusios konkurencijos ir apribotos prieigos prie informacijos bei produktų įvairovės.