

Zagadnienia dotyczące praktycznych aspektów stosowania przepisów Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 3 kwietnia 2009 r. sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa, w szczególności w zakresie obowiązku przeprowadzania testów odpowiedniości i adekwatności.

Zagadnienia ogólne:

- 1. Konieczność wypełniania testów przez klienta po raz kolejny, w przypadku składania kolejnych zleceń nabycia jednostek uczestnictwa:**

Odp. sugerowana:

Zaleca się, by test odpowiedniości, co do zasady, był przeprowadzany przed/przy przyjmowaniu pierwszego zlecenia nabycia jednostek uczestnictwa u danego dystrybutora. Każde kolejne zlecenie (nabycia, konwersji i zamiany) złożone u tego samego dystrybutora, w ramach tzw. „ramowej umowy dystrybutora z klientem”, nie wiąże się z koniecznością ponownego badania odpowiedniości produktu dla klienta (przy założeniu, że przy pierwszym zleceniu nabycia jednostek uczestnictwa klient poddany został przez dystrybutora badaniu odpowiedniości produktu, jakim jest fundusz inwestycyjny, np. na podstawie testu zalecanego przez IZFiA). Złożenie kolejnego zlecenia u innego już dystrybutora wymagać będzie jednak ponownego badania klienta, chyba że złożone zostało z wyłącznej inicjatywy klienta w trybie § 11 ust. 6 pkt 1 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 3 kwietnia 2009 r. w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa (dalej „Rozporządzenie”). W przypadku składania zlecenia z wyłącznej inicjatywy klienta lub negatywnego wyniku testu, przy kolejnych zleceniach dystrybutor powinien umożliwić klientowi wypełnienie testu odpowiedniości, chyba że klient na własną odpowiedzialność ponownie składa zlecenie z własnej inicjatywy, po spełnieniu wymogów odpowiednich przepisów rozporządzenia por. w szczególności § 11 ust. 4 i 6 rozporządzenia. W ocenie IZFiA, w przypadku uzyskania pozytywnego wyniku testu odpowiedniości w kolejnej próbie, od tego momentu w przypadku następnych zleceń, analogicznie jak powyżej, nie ma już konieczności przeprowadzania ponownie testu odpowiedniości (u tego samego dystrybutora).

W przypadku usługi doradztwa inwestycyjnego, o którym mowa w § 27 Rozporządzenia, test adekwatności, zgodnie z ust. 1 tego paragrafu, powinien być przeprowadzany każdorazowo przed świadczeniem tej usługi.

- 2. W jaki sposób, w powyższym zakresie traktować zlecenia konwersji i zmiany jednostek uczestnictwa?**

Odp. sugerowana:

W przypadku zleceń konwersji lub zamiany jednostek uczestnictwa, jako kolejnych już zleceń, składanych u tego samego dystrybutora, (przy założeniu, że przy pierwszym zleceniu nabycia jednostek uczestnictwa klient poddany został przez dystrybutora badaniu odpowiedniości produktu, jakim jest fundusz inwestycyjny), nie ma konieczności ponownego badania klienta pod tym kątem. W przypadku, gdy zlecenie konwersji lub zamiany jednostek uczestnictwa zostało złożone u innego dystrybutora, lub też klient z różnych względów nie był poddany wcześniej badaniu (np. w przypadku klientów będących uczestnikami funduszy w dniu wejścia w życie Rozporządzenia, gdy zlecenie zamiany lub konwersji jest pierwszym składanym przez klienta zleceniem), lub wynik testu był negatywny, dystrybutor powinien umożliwić klientowi wypełnienie testu. Dalej odpowiedź analogiczna jak w pkt 1 powyżej.

3. Jednoznaczne doprecyzowanie terminu „złożenie zlecenia nabycia z wyłącznej inicjatywy klienta”:

Odp. sugerowana:

Za zlecenia złożone z wyłącznej inicjatywy klienta, należy uznać:

- 1) zlecenia składane bez pośrednictwa podmiotu dystrybuującego (tzn. bez bezpośredniego, fizycznego kontaktu dystrybutora z klientem), zazwyczaj są to kolejne zlecenia składane przez klienta, tj. wpłata bezpośrednia, zlecenia korespondencyjne, zlecenia składane przez internet, telefon, fax, oraz za pośrednictwem bankomatu, deklaracje przystąpienia i zmiany PPE, pracownicze programy oszczędnościowe oraz zlecenia zmiany alokacji w ramach PPE, a także;
- 2) w przypadku osobistej wizyty klienta u dystrybutora, gdy z okoliczności wynika, że klient składa zlecenie wyłącznie z własnej inicjatywy i klient potwierdzi powyższą okoliczność w drodze pisemnego oświadczenia;

niezależnie od tego, czy informacja „zachęcająca” np. do nabycia jednostek uczestnictwa, została przekazana do klienta w sposób go indywidualizujący (np. maile reklamowe), czy też nie (np. powszechna kampania reklamowa w tv). Jako zleceń składanych z wyłącznej inicjatywy klienta nie należy natomiast traktować zleceń będących wynikiem bezpośredniej zachęty lub bezpośredniej propozycji ze strony dystrybutora do zakupu funduszy lub rekomendowania przez dystrybutora konkretnego funduszu lub grupy funduszy.

4. Problematyka składania zleceń przez pełnomocników oraz przedstawicieli ustawowych - czy zakwalifikować je do kategorii zleceń składanych z wyłącznej inicjatywy klienta?

Odp. sugerowana:

Zlecenia składane za pośrednictwem pełnomocników są uznawane, co do zasady, za zlecenia składane z wyłącznej inicjatywy klienta.

Zlecenia składane przez przedstawicieli ustawowych traktowane są jak zlecenia składane przez uczestnika funduszu.

5. Problematyka rejestrów wspólnych oraz rejestrów dla jednostek organizacyjnych:

Odp. sugerowana:

W przypadku rejestrów wspólnych zaleca się złożenie zgodnego oświadczenia woli przez wszystkie osoby będące uczestnikami (np. wspólny test powinien być podpisany przez obojga małżonków w przypadku rejestru małżeńskiego).

W przypadku rejestrów dla jednostek organizacyjnych, nie będących klientami profesjonalnymi, test powinien być podpisany zgodnie z obowiązującą reprezentacją takiej jednostki. Jeżeli zlecenia składane są za pośrednictwem pełnomocników, stosuje się odpowiednio postanowienia pkt 4 powyżej.

6. Problematyka dotychczasowych klientów.

Odp. sugerowana:

Po dniu 13 lipca 2009 r. tj. dniu, do którego podmioty świadczące usługi w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa winny dostosować prowadzoną działalność do wymogów określonych w Rozporządzeniu, w przypadku złożenia przez dotychczasowego klienta pierwszego po tej dacie zlecenia nabycia jednostek uczestnictwa, należy umożliwić takiemu klientowi odbycie testu odpowiedniości (tak jak by to było jego pierwsze zlecenie nabycia, z którym co do zasady wiąże się potrzeba przeprowadzenia testu), chyba że będzie to zlecenie złożone z wyłącznej inicjatywy klienta.

Zagadnienia szczegółowe:

- 1. Promowanie świadczonych usług - § 3 Rozporządzenia. W jaki sposób informacje promujące świadczenie usług powinny być zaprezentowane, czy nie wskazanym byłby jeden standard takich informacji?**

Odp. sugerowana:

W związku z różnorodnym podejściem do kwestii promocji usług, zaleca się pozostawienie tej kwestii do samodzielnego rozstrzygnięcia przez towarzystwo funduszy inwestycyjnych w porozumieniu z Dystrybutorem.

- 2. Informacje o podmiocie i świadczonej usłudze - § 4 Rozporządzenia. Czy przekazanie informacji powinno mieć miejsce przy każdym zleceniu (nabycia, konwersji, odkupienia)?**

Odp. sugerowana:

Przekazywanie informacji powinno mieć miejsce przed przyjęciem przez danego dystrybutora pierwszego zlecenia nabycia jednostek uczestnictwa (przed zawarciem umowy) oraz przy najbliższym zleceniu składanym przez klienta w przypadku zmiany danych we wskazanych uprzednio informacjach. W przypadku kolejnych zleceń przyjmowanych u tego dystrybutora, zobowiązany jest on jedynie poinformować klienta /umożliwić klientowi dostęp do takich informacji (np. poprzez wskazanie strony internetowej dystrybutora).

- 1) Generalną zasadą powinna być możliwość przekazania informacji poprzez dostarczenie klientowi skrótu prospektu informacyjnego funduszu (w zakresie informacji wskazanych w § 4 ust. 2 pkt 8 Rozporządzenia oraz innych, które mogą znaleźć się w skrócie, a odpowiadają zakresowi informacji z tego przepisu), a w zakresie pozostałych informacji wskazanych w § 4 ust. 2 Rozporządzenia, które nie znajdują się w skrócie prospektu, przekazane powinny być klientowi w odrębnym dokumencie sporządzonym na te potrzeby przez dystrybutora.
- 2) Istnieje także możliwość, aby wszystkie informacje wymagane § 4 ust. 2 Rozporządzenia wskazane były w dokumencie tworzonym na te potrzeby przez dystrybutora (także te, które zgodnie z § 4 ust. 5 Rozporządzenia mogą wynikać ze skrótu prospektu i w takim zakresie, w jakim są one prezentowane w tym skrócie) i w tej formie przekazane klientowi.

3) Przekazanie informacji może dokonać się poprzez fizyczne wręczenie/dostarczenie dokumentów klientowi lub umożliwienie mu zapoznania się z nimi.

3. Co należy uznać za wniosek Klienta, w przypadku świadczenia usługi przy pomocy środków porozumiewania się na odległość?

Odp. sugerowana:

Złożenie zlecenia za pośrednictwem Internetu, telefonu, IVR, poczty (drogą korespondencyjną) lub faksu.

4. W jaki sposób dystrybutor wskazuje wszystkie koszty i opłaty związane ze świadczonymi usługami pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa funduszy?

Odp. sugerowana:

Uwaga jak w pkt 2 powyżej (preferowaną formą jest przekazanie tych informacji w formie skrótu prospektu, z opcjonalną możliwością umieszczenia ich w odrębnym dokumencie przygotowanym przez Dystrybutora).

§ 4 ust. 2 pkt 8 w zw. z § 4 ust. 3 Rozporządzenia odnosi się *de facto* do kosztów i opłat realnie ponoszonych przez Klienta w związku ze złożonym zleceniem, a nie wszystkich kosztów związanych ze świadczeniem usługi, w tym kosztów ponoszonych przez dystrybutora.

5. Czy dla osób fizycznych oraz dla jednostek organizacyjnych powinny być odrębne testy odpowiedniości.

Odp. sugerowana:

Nie. Uwaga jak w pkt 5 zagadnień ogólnych.

6. Kwestia rozróżnienia kategorii klientów: detaliczny – profesjonalny. Czy będzie stosowane takie rozróżnienie, czy może zawsze powinien być zaproponowany test? W jaki sposób należy kwalifikować klienta jako profesjonalnego? Co należy rozumieć przez zwrot „7. Do zlecenia nabycia złożonego przez klienta profesjonalnego podmiot może nie stosować przepisów ust. 1-6 w przypadku gdy uzna klienta profesjonalnego” - § 11 ust. 7 Rozporządzenia?

Odp. sugerowana:

Przesłanki do zakwalifikowania klienta, jako klienta profesjonalnego wskazane są w § 2 ust. 1 pkt 7 w zw. z § 11 ust. 7 Rozporządzenia. Abstrahując jednak od powyższego, w przypadku klientów uznanych za profesjonalnych, należy umożliwić im przeprowadzenie testu, tak jak to mam miejsce w przypadku „zwykłych” klientów detalicznych.

7. Czy wyniki testów powinny być gromadzone i przechowywane przez Agenta Transferowego funduszu?

Odp. sugerowana:

Nie. Jest to obowiązek Dystrybutora.

8. Jak należy postąpić w przypadku zmiany polityki inwestycyjnej funduszu/subfunduszu? Na nowo badać odpowiedniość klientów, którzy nabyli wcześniej jednostki uczestnictwa?

Odp. sugerowana:

Nie. Odpowiedniość produktu tzn. funduszu inwestycyjnego jako takiego (bez względu na jego rodzaj, czy politykę inwestycyjną) badana jest przy pierwszym zleceniu nabycia jednostek uczestnictwa funduszu u danego dystrybutora.

9. Jeżeli były klient dystrybutora (po okresie ewentualnej reinwestycji) zechce ponownie zakupić jednostki, to czy w takim wypadku należy traktować go jako nowego klienta i badać odpowiedniość, czy też można bazować na wcześniejszych badaniach?

Odp. sugerowana:

Zaleca się umożliwienie Klientowi przeprowadzenia testu odpowiedniości.

Uwaga: Powyższe zagadnienia znajdują zastosowanie, także do pośrednictwa w zakresie zbywania i odkupywania jednostek uczestnictwa specjalistycznych funduszy inwestycyjnych otwartych.