

20 grudnia 2019 r.

Uzupełnienie „Stanowiska UKNF w sprawie przyjmowania i przekazywania „zachęt” w związku ze świadczeniem usług przyjmowania i przekazywania zleceń (...)”, z dnia 21 grudnia 2018 r. w zakresie określania wynagrodzenia z tytułu zachęt

Zasady przyjmowania opłat z tytułu świadczenia usług dodatkowych lub poprawiających jakość świadczonych usług (Usługi, Usługa) (tzw. zachęty) przez dystrybutorów od TFI podlegają reżimowi określone w art. 83d ust. 1 Ustawy o obrocie¹ oraz § 7 Rozporządzenia², a także w art. 32a i 32b Ustawy o funduszach oraz § 39 Rozporządzenia ws. dystrybutorów funduszy³. Dodatkowe wyjaśnienia w tym zakresie wskazane zostały w „Stanowisku w sprawie przyjmowania i przekazywania „zachęt” w związku ze świadczeniem usług przyjmowania i przekazywania zleceń, których przedmiotem są jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych” z dnia 21 grudnia 2018 r. (Stanowisko) oraz uzupełnieniu Stanowiska z dnia 17 września 2019 r.

Mając na uwadze konieczność zapewnienia transparentności zasad otrzymywania i przekazywania zachęt przez banki, firmy inwestycyjne, dystrybutorów z art. 32 ust. 2 Ustawy o funduszach⁴ (dystrybutor, dystrybutorzy) i towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI) przy jednoczesnej ochronie interesów inwestorów, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego (UKNF, Urząd) przekazuje dodatkowe wyjaśnienia w zakresie:

- (i) możliwości pobierania marży jako elementu zachęt,
- (ii) typów kosztów uwzględnianych na potrzeby kalkulowania zachęt,
- (iii) możliwości określania zachęt w ujęciu procentowym od wartości aktywów funduszu oraz
- (iv) interpretacji określenia „szeroki zakres instrumentów finansowych”

¹ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U. z 2018 r. poz. 2286, z późn. zm.).

² Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 8 czerwca 2018 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi oraz banków powierniczych (Dz.U. z 2018 r., poz. 1112).

³ Rozporządzenie Ministra Finansów, Inwestycji i Rozwoju z dnia 3 października 2019 r. w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa, a także doradztwa inwestycyjnego w odniesieniu do takich instrumentów (Dz.U. z 2019 r., poz. 2110).

⁴ Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (Dz.U. z 2018 r., poz. 1355 z późn. zm.).

UKNF wskazuje jak poniżej.

Kwestie przedstawione w niniejszym uzupełnieniu Stanowiska powinny być w analogiczny sposób brane pod uwagę w przypadku świadczenia każdego rodzaju usług maklerskich dotyczących również innych niż jednostki uczestnictwa instrumentów finansowych.

1. Możliwość pobierania marży przy jednoczesnym zapewnieniu proporcjonalnej korzyści klientowi

Zgodnie z § 7 ust. 1 pkt 2 Rozporządzenia, zachęty nie mogą być pobierane, jeżeli nie przynoszą wymiernej korzyści danemu klientowi lub potencjalnemu klientowi a przynoszą bezpośrednią korzyść firmie inwestycyjnej, jej wspólnikom, pracownikom lub osobom pozostającym z firmą inwestycyjną w stosunku zlecenia lub innym stosunku prawnym o podobnym charakterze.

Dopuszczalne jest więc uzyskanie przez dystrybutora benefitów z zachęt pod warunkiem, że Usługa przynosi klientowi lub potencjalnemu klientowi wymierną korzyść. Należy podkreślić, że pobieranie zachęt, w tym naliczonej „marży”, musi być proporcjonalne do korzyści, którą świadczona Usługa przynosi klientowi/potencjalnemu klientowi. Dlatego zarówno zasady pobierania jak i wysokość marży powinny być przedmiotem wnikliwej analizy pod kątem konfliktu interesów.

Za nieprawidłową należy uznać praktykę pobierania zachęt w kwocie wyższej niż cena rynkowa Usługi. Wyznacznikiem wartości Usługi powinny być kryteria wyceny rynkowej Usługi lub inne obiektywne kryteria przyjęte przez dystrybutora i uzgodnione z TFI w Umowie (jak zdefiniowano w uzupełnieniu Stanowiska z 17 września 2019 r.). Innymi słowy suma kosztów i marży (przy zastosowaniu metody kosztowej) nie powinna przekraczać cen rynkowych Usługi. Jeśli nie jest możliwe wskazanie cen rynkowych jako punktu odniesienia dla określenia wysokości zachęt, metoda kalkulacji w oparciu o koszty może uwzględniać marżę w wysokości, która będzie proporcjonalna do korzyści, którą Usługa przynosi klientowi/potencjalnemu klientowi.

Jednocześnie UKNF wskazuje, że zasadnym jest zróżnicowanie wysokości marży w zależności od charakteru świadczonej Usługi i dostosowanie jej wysokości do takiej korzyści.

Trzeba mieć na uwadze, że wyznacznikiem możliwości pobierania zachęt oraz w konsekwencji ich wysokości jest wymierna korzyść klienta/potencjalnego klienta. Oznacza to, że wraz ze wzrostem liczby klientów korzystających z Usług dystrybutor nie jest zobowiązany do obniżenia wynagrodzenia na świadczoną Usługę, gdyż w dalszym ciągu przynosi ona wymierną korzyść klientowi/potencjalnemu klientowi.

Ocena, czy Usługa przynosi wymierną korzyść klientowi lub potencjalnemu klientowi powinna być dokonywana cyklicznie przez dystrybutora (np. raz w roku) poprzez analizę aktywności

klientów korzystających z Usługi. Źródłem informacji niezbędnych do dokonania tej oceny mogą być w szczególności:

- informacje otrzymane bezpośrednio od klientów np. w trakcie spotkań lub informacje wynikające z reklamacji otrzymywanych od klientów,
- informacje zarządcze np. raporty generowane z systemów informatycznych dystrybutora,
- dane dotyczące trendów występujących na innych rynkach np. rozwiązania stosowane przez klientów na rynkach zagranicznych,
- analiza ekonomiczna efektywności prowadzonej przez dystrybutora działalności w zakresie w jakim pozwala na identyfikację zainteresowania oraz rzeczywistego korzystania z Usług przez klienta.

2. Rozliczenie części kosztów związanych ze świadczeniem usługi doradztwa inwestycyjnego albo zapewnieniem dostępu do szerokiego zakresu instrumentów finansowych wraz z narzędziami/sprawozdaniami

Dystrybutor może za podstawę rozliczenia z tytułu zachęt przyjąć ceny rynkowe Usługi lub inne obiektywne kryteria uzgodnione pomiędzy dystrybutorem a TFI w Umowie.

Jeśli strony zdecydują się na model rozliczenia w oparciu o koszty świadczonej Usługi powiększone o marżę, to poniżej wskazano typy kosztów, w oparciu o które można dokonywać takich rozliczeń dla usługi doradztwa inwestycyjnego i zapewnienia dostępu do szerokiego zakresu instrumentów finansowych. Urząd podkreśla, że metoda kosztowa nie jest jedyną możliwą formą właściwą dla wyceny usług, pod warunkiem że jej podstawę stanowią obiektywnie ustalone kryteria.

2.1. Koszty związane ze świadczeniem usługi doradztwa inwestycyjnego

Urząd wskazuje, że na potrzeby obliczania wysokości zachęt zasadnym jest uwzględnienie określonych typów kosztów wytworzenia lub utrzymania odpowiednio usługi doradztwa oraz zapewnienia dostępu do szerokiego zakresu instrumentów finansowych, wskazanych poniżej. Jednocześnie UKNF zaznacza, że wskazane typy kosztów stanowią katalog otwarty a celem jego określenia przez Urząd było określenie dopuszczalnych oraz niewłaściwych praktyk w tym zakresie.

Jednocześnie Urząd wskazuje, że na potrzeby kalkulacji kosztów operacyjnych związanych z usługą doradztwa inwestycyjnego czy z zapewnieniem dostępu do szerokiego zakresu instrumentów finansowych należy uwzględniać tylko te typy kosztów, które są bezpośrednio związane ze świadczeniem czy utrzymaniem jakości świadczenia tych usług. Dodatkowo uzasadnione typy kosztów powinny być naliczane proporcjonalnie do usług, z których świadczeniem są związane. Przykłady stosowania zasady proporcjonalności w tym zakresie został wskazane poniżej.

W ocenie UKNF za dopuszczalne przy szacowaniu wartości usługi doradztwa inwestycyjnego do ustalenia wysokości zachęt z tego tytułu należy w szczególności uznać:

- Koszty osobowe i rzeczowe POK (punktów obsługi klienta) proporcjonalnie do wartości świadczonej usługi, pod warunkiem że za pośrednictwem danego POK świadczona jest ta usługa.

Jeśli w POK nie jest świadczona usługa doradztwa inwestycyjnego, za którą pobierane są zachęty, nie jest uzasadnione wliczanie do wysokości zachęt kosztów związanych z utrzymaniem takiego POK.

- Koszty utrzymania i rozwoju infrastruktury IT w zakresie w jakim jest ona niezbędna do świadczenia usługi.

Za niezasadne należy uznać wliczanie kosztów całego systemu IT funkcjonującego w firmie inwestycyjnej, jeśli tylko w określonym zakresie jest on wykorzystywany/niezbędny do świadczenia tej usługi.

- Koszty szkoleń pracowników w zakresie dotyczącym usługi doradztwa inwestycyjnego lub w zakresie produktów objętych tą usługą, niezbędnych do jej świadczenia.
Za niezasadne należy uznać wliczenie w kwotę zachęt pełnej kwoty takich szkoleń, jeśli dany pracownik jest zaangażowany w ograniczonym zakresie w świadczenie tej usługi lub wliczenie w kwotę zachęt pełnej kwoty takich szkoleń, jeżeli pracownik był zaangażowany w świadczenie usługi doradztwa inwestycyjnego także poza reżimem zachęt.
- Koszty związane z pozyskaniem informacji analitycznych, niezbędnych do świadczenia usługi doradztwa inwestycyjnego.
- Koszty dojazdu do klienta.
- Koszty wynagrodzenia członków organów dystrybutora, koszty osobowe jednostek/podmiotów wspierających np. departamentów prawnych czy *compliance* (lub koszty analogicznych usług zewnętrznych), o ile osoby te lub pracownicy tych jednostek są bezpośrednio zaangażowani w świadczenie tej usługi czy opracowanie materiałów wykorzystywanych w ramach jej świadczenia.

Za niezasadne przy szacowaniu wartości usługi doradztwa inwestycyjnego do ustalenia wysokości zachęt z tego tytułu należy uznać w szczególności:

- Koszty spotkań z klientami poza siedzibą dystrybutora (inne niż koszty dojazdu do klienta) i wszelkie inne koszty niezwiązane bezpośrednio ze świadczoną usługą lub będące elementem przyjętego przez dystrybutora modelu biznesowego.
- Koszty reprezentacyjne dystrybutora.

- Koszty marketingu i reklamy (osobowe i rzeczowe) instrumentów finansowych znajdujących się w ofercie dystrybutora.

2.2. Koszty związane z zapewnieniem dostępu do szerokiego zakresu instrumentów finansowych wraz z narzędziami/sprawozdaniami

W ocenie UKNF za dopuszczalne typy kosztów związanych z zapewnieniem dostępu do szerokiego zakresu instrumentów finansowych należy w szczególności uznać:

- Koszty osobowe i rzeczowe POK (punktów obsługi klienta) proporcjonalnie do wartości świadczonej usługi, pod warunkiem że za pośrednictwem danego POK możliwe jest nabycie szerokiego zakresu instrumentów finansowych.
- Koszty komitetów produktowych, w części w jakiej są one związane z zapewnieniem dostępu do szerokiego zakresu instrumentów finansowych.
Jeśli komitet funkcjonujący np. w banku zbiera się w celu omawiania produktów bankowych (kredytów, pożyczek, lokat), koszty działania komitetu nie powinny być brane pod uwagę do kalkulacji wysokości zachęty.
- Koszty utrzymania i rozwoju infrastruktury IT w zakresie, w jakim jest ona niezbędna do zapewnienia dostępu do szerokiego zakresu instrumentów finansowych, proporcjonalnie do kosztów zapewnienia takiego dostępu.

Za niezasadne należy uznać wliczanie kosztów całego systemu IT funkcjonującego u dystrybutora jeśli w ramach tego systemu utrzymywane są i rozwijane produkty bankowe lub inne funkcjonalności nie związane bezpośrednio z zapewnieniem dostępu do szerokiego zakresu instrumentów finansowych.

- Koszty szkoleń pracowników w zakresie produktów zaliczonych do szerokiego zakresu instrumentów finansowych lub mających być uwzględnionych w ramach takiego zakresu, niezbędnych do jego zapewnienia.
Należy jednak wskazać, że koszty te powinny być uwzględnione proporcjonalnie do zaangażowania takiego pracownika w zapewnienie dostępu do szerokiego zakresu instrumentów finansowych.
- Koszty związane z analizą i włączeniem do oferty konkretnych instrumentów finansowych,
- Koszty związane z bieżącym zarządzaniem ofertą produktową, w szczególności obejmujące aktualizację informacji, zasad funkcjonowania i obsługi instrumentów finansowych mające na celu zapewnienie dostępu do szerokiego zakresu instrumentów finansowych.
- Koszty wynagrodzenia członków organów dystrybutora, koszty osobowe jednostek/podmiotów wspierających dystrybutora np. departamentów prawnych czy *compliance* (lub koszty analogicznych usług zewnętrznych), o ile osoby te lub

pracownicy tych jednostek są bezpośrednio zaangażowani w zapewnienie dostępu do szerokiego zakresu instrumentów.

Konsekwentnie, wysokość zachęt, których pobieranie jest uzasadnione zapewnieniem dostępu do szerokiego zakresu instrumentów powinna być proporcjonalna do szerokości tego zakresu. Innymi słowy im zakres dostępnych instrumentów jest szerszy, tym kwota otrzymywanych przez dystrybutora zachęt może być wyższa.

Za niezasadne przy szacowaniu wartości usługi zapewnienia dostępu do szerokiego zakresu instrumentów finansowych należy uznać w szczególności:

- Koszty marketingu i reklamy (osobowe i rzeczowe) instrumentów finansowych znajdujących się w szerokiej ofercie firmy inwestycyjnej.

3. Możliwości określania wynagrodzenia z tytułu zachęt w ujęciu procentowym od wartości aktywów funduszu

Zasady dokumentowania zachęt, w tym obowiązek określenia metody wyliczenia zachęt zostały przedstawione w uzupełnieniu Stanowiska z dnia 17 września 2019 r. i pozostają aktualne.

Wysokość zachęt, może być wskazana jako określona wartość procentowa, pod warunkiem że jednocześnie jest ona ściśle powiązana z metodą wyceny Usługi/Usług, a ustalona w taki sposób wartość zachęt nie będzie wyższa niż wartość Usług.

Jeśli Umowa określa zasady kalkulacji wynagrodzenia dla dystrybutora (zachęty) i w wyniku tej kalkulacji zostanie określone, że otrzymany wynik stanowi równowartość określonej wartości procentowej aktywów funduszu, Urząd uznaje za zasadne, żeby dodatkowo wskazać to w Umowie. Za niewłaściwą należy uznać praktykę określenia w Umowie, że wynagrodzenie (zachęty) wynosi x% wartości aktywów funduszu bez określenia wartości Usług i wykazania, że przyjęta kalkulacja i ustalenie wartości Usług odpowiada tej procentowo określonej wartości aktywów funduszu.

4. Szeroki zakres instrumentów finansowych

Zapewnienie dostępu do szerokiego zakresu odpowiednich instrumentów finansowych przez dystrybutora jest jednym z warunków stanowiących podstawę do wypłaty zachęty na zasadach wskazanych w § 7 ust. 1 pkt 1 lit. a i lit. d Rozporządzenia oraz § 39 ust. 1 pkt 1 lit. a i lit. d-f Rozporządzenia ws dystrybutorów funduszy.

Oznacza to, że w ofercie danego dystrybutora powinny znajdować się instrumenty finansowe emitowane lub wystawiane przez podmioty nienależące do tej samej grupy kapitałowej, do której należy dystrybutor, lub przez podmioty niepozostające z nim w bliskich powiązaniach.

Jednocześnie oferta ta powinna obejmować odpowiednią liczbę jednostek uczestnictwa różnych funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez towarzystwa nienależące do tej samej grupy kapitałowej, do której należy dystrybutor.

Zróżnicowanie ww. instrumentów finansowych powinno dotyczyć jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych w ramach poszczególnych grup docelowych. Innymi słowy, jeśli podmiot dystrybuje jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych prowadzących różne polityki inwestycyjne to w ramach każdego z tych rodzajów funduszy inwestycyjnych klient/potencjalny klient powinien mieć możliwość wyboru u danego dystrybutora spośród co najmniej kilku funduszy inwestycyjnych prowadzących polityki inwestycyjne tego konkretnego rodzaju.

W przypadku gdy dystrybutor posiada w swojej ofercie jednostki uczestnictwa kilku funduszy inwestycyjnych prowadzących różne polityki inwestycyjne i jedynie w ramach np. jednego czy dwóch typów takich funduszy inwestycyjnych dystrybuje jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez towarzystwa nienależące do tej samej grupy kapitałowej, do której należy dystrybutor lub niepowiązanych z dystrybutorem, nie można przyjąć, że dystrybutor zapewnia dostęp do szerokiego zakresu instrumentów finansowych.