

Mało czasu na wdrożenie MiFID w bankach

Data publikacji 29 październik 20092009-10-29 07:17:06.363

Warszawa, 29 października 2009 r. – W życie weszła ustawa wprowadzająca na polski rynek postanowienia Dyrektywy w sprawie rynków instrumentów finansowych - MiFID. W najbliższym czasie Minister Finansów powinien wydać rozporządzenia wykonawcze do ustawy. Tymczasem z najnowszej analizy ekspertów firmy doradczej Deloitte wynika, że aby zdążyć na czas z wdrożeniem dyrektywy, polskie banki będą musiały zintensyfikować działania dostosowawcze. Kluczowym elementem jest przeprowadzenie profesjonalnych szkoleń dla doradców bankowych oraz dokonanie kompleksowego przeglądu projektu dostosowawczego z zakresu ochrony inwestycyjnej klienta.

20 października br. weszła w życie ustawa wprowadzająca na polski rynek postanowienia trzech dyrektyw unijnych: 2004/39/WE, 2006/73/WE i 1287/2006 tworzących europejską regulację MiFID (ang. Markets in Financial Instruments Directive), której celem jest ochrona inwestorów, promowanie konkurencji w sektorze usług finansowych oraz zwiększona przejrzystość rynku. Regulacje odnoszące się do szerokiego spektrum operacji finansowych i usług inwestycyjnych dotyczą w szczególności obrotu instrumentami rynku pieniężnego, jednostkami funduszy inwestycyjnych oraz papierami wartościowymi i instrumentami pochodnymi, a także świadczenia usług powierniczych i doradztwa inwestycyjnego. W najbliższym czasie należy spodziewać się, że Minister Finansów wyda rozporządzenia wykonawcze do ustawy.

Kalendarz wdrożenia wymogów Dyrektywy MiFID dla banków prowadzących działalność maklerską obejmuje 2 miesiące od momentu wejścia w życie rozporządzeń w sprawie trybu i warunków postępowania oraz w sprawie warunków technicznych i organizacyjnych. Dla pozostałych banków, nie prowadzących działalności maklerskiej, dostosowanie się do obu rozporządzeń to 6 miesięcy.

Eksperci Deloitte sprawdzili, czy dziś banki oferujące klientom instrumenty inwestycyjne stosują dobre praktyki wymagane przez MiFID oraz jaki jest stan przygotowań sektora bankowego do wdrożenia regulacji związanych z dyrektywą.

„Głównym celem naszego badania było sprawdzenie na ile klient dziś objęty jest ochroną w rozumieniu dyrektywy. Analizowaliśmy banki oferujące klientom detalicznym produkty i usługi inwestycyjne, szczególnie jednostki uczestnictwa w otwartych funduszach inwestycyjnych oraz produkty strukturyzowane. W przeprowadzonym badaniu sprawdzaliśmy przede wszystkim sposób i zakres przekazywania klientowi informacji” - mówi **Paweł Dziekoński**, starszy menedżer w dziale zarządzania ryzykiem Deloitte.

Wyniki badania przeprowadzonego w oddziałach banków pokazują, że po rozmowie z doradcą bankowym klient nie zawsze może liczyć na informację na temat ryzyk związanych z danym produktem bądź usługą, a w konsekwencji może dokonywać operacji niezgodnych ze swoimi oczekiwaniami inwestycyjnymi oraz nie ma zapewnionej wymaganej obsługi.

„Wyniki naszego badania wskazują na potrzebę intensyfikacji działań dostosowawczych i poświęcenie uwagi na zapewnienie ochrony inwestycyjnej klienta. Aż 84% pytanym

*doradców sprzedając produkt przytacza w argumentacji potoczne opinie zamiast opierać się na konkretnych danych. 64% doradców łagodnie sugerowało klientowi rezygnację z przeczytania prospektów i oświadczeń o ryzyku, aby przyspieszyć zawarcie transakcji. 56% doradców nie podaje klientowi informacji o ryzyku związanym ze sprzedawanym produktem, bądź nakłania klientów do ryzykowniejszych instrumentów wbrew deklarowanej przez nich niechęci do ponoszenia ryzyka inwestycyjnego" - podkreśla **Zbigniew Szczerbetka**, partner zarządzający w dziale zarządzania ryzykiem Deloitte. „Nasze badanie oczywiście nie dowodzi, że każdy pracownik banku tak postępuje, jednak żaden klient nie powinien, nawet dziś, przed ostatecznym wdrożeniem MiFID być narażany na takie ryzyka. Przed bankami dużo pracy, aby przygotować każdego swojego doradcę do należytej obsługi klienta" – dodaje.*

Obszary, które wymagają najwięcej przekształceń związanych z wdrożeniem Dyrektywy w sprawie rynków instrumentów finansowych to przede wszystkim rozwiązania prawne, informatyczne oraz szkolenia bezpośrednie dla pracowników. Niektóre banki potrzebują kompleksowego przeglądu projektu dostosowawczego w zakresie ochrony Klienta. Uzupełnieniem wdrożenia powinny być regularne testy e-learningowe oraz przygotowanie pracowników oddziałów banków. Proces wdrażania wymaga MiFID wymaga stałego monitorowania.

„Wbrew pozorom czasu na wdrożenie wymogów MiFID w bankach jest mało. Nasze doświadczenia wskazują, że średniej wielkości bank potrzebuje na to nawet 12 miesięcy. Tymczasem zakładamy, że banki prowadzące działalność maklerską będą musiały być gotowe najprawdopodobniej już w styczniu 2010, natomiast pozostałe prawdopodobnie w maju lub czerwcu 2010. Korzyścią jak najszybszego wdrożenia wymogów MiFID będzie wyeliminowanie ryzyka prawnego i finansowego oraz wzmocnienie wizerunku banku jako instytucji zaufania publicznego i partnera biznesowego dla klienta” – podsumowuje Paweł Dziekoński.

Analiza Deloitte została przygotowana na podstawie badania treści witryn internetowych banków, badania metodą „tajemniczy klient” w oddziałach banków oraz wiedzy i doświadczeń ekspertów Deloitte.