

Bez ankiety pośrednik ci już nie doradzi

■ Maciej Samcik 2009-07-07, ostatnia aktualizacja 2009-07-07 11:50:25.0

Od przyszłego poniedziałku pośrednik finansowy, zanim sprzeda ci fundusz inwestycyjny, będzie musiał sprawdzić, czy ten sposób lokowania pieniędzy jest dla ciebie odpowiedni. To część tzw. MIFID-u, którego wymaga od nas UE. Kiedy te kryteria zaczną obowiązywać w bankach?

Ów tajemniczy MIFID to unijna dyrektywa, która ma utrudnić instytucjom finansowym naciąganie klientów. Tam gdzie MIFID już obowiązuje - a działa w większości krajów europejskich - każdy bank, doradca finansowy oraz makler, zanim zaproponuje klientowi jakieś rozwiązanie finansowe, musi zbadać jego tzw. profil inwestycyjny. Czyli sprawdzić, czy klient "się nadaje" do danej inwestycji.

Ma to znaczenie zwłaszcza w przypadku najbardziej ryzykownych inwestycji - w akcje lub agresywne fundusze. MIFID mówi, że sprzedawca musi ustalić, czy klient o określonych dochodach, mający kredyty i rodzinę na utrzymaniu, powinien inwestować ryzykownie pieniądze. Dopiero po wypełnieniu specjalnej ankiety i podpisaniu się pod wnioskami przez obie strony bankier lub doradca może przystąpić do zaoferowania wybranego produktu.

W Polsce MIFID jeszcze nie obowiązuje - poprzednia koalicja rządowa nie zdażyła uchwalić przepisów w parlamencie, a za rządów premiera Tuska ustawa utknęła w Trybunale Konstytucyjnym (skierował ją tam prezydent Lech Kaczyński). Niektóre instytucje finansowe (np. biuro maklerskie BRE Banku) wprowadziły regulacje MIFID-u dobrowolnie.

Tymczasem w przyszłym tygodniu wejdzie w życie część przepisów MIFID-u - ta, która została zawarta w oddzielnych ustawach niezakwestionowanych przez prezydenta. W najbliższy poniedziałek zaczną obowiązywać rozporządzenie ministra finansów nakładające nowe obowiązki na pośredników finansowych, którzy sprzedają klientom jednostki funduszy inwestycyjnych. W praktyce rozporządzenie obejmie głównie sieci doradców takie, jak: Expander, Open Finance, Xelion i inne tego typu firmy.

Najpierw ankieta, potem porada

Co nowe zasady będą oznaczały dla klientów zgłaszających się do pośredników i doradców finansowych? - Przygotowaliśmy dla naszych klientów dwie ankiety. Pierwsza ma pomóc w ocenie, czy dana osoba w ogóle powinna inwestować w fundusze, zaś druga w określeniu pożądanej struktury inwestycji. I będzie przedstawiona, jeżeli klient zechce skorzystać z usługi doradztwa - tłumaczy Rafał Lerski z Expandera. - Na podstawie różnych symulacji i wykresów będziemy sprawdzali, jak dany klient podchodzi do ryzyka związanego z inwestowaniem w fundusze. Dopiero potem będziemy zabierać się do wyboru konkretnych produktów - dodaje Lerski.

Podobne ankiety będą wypełniali także klienci konkurencyjnej sieci Open Finance. - Na podstawie uzyskanych informacji doradcy będą wskazywali odpowiedni dla klienta rodzaj funduszu, zalecali mu zmianę strategii albo ostrzegali, że dany instrument finansowy nie jest dla niego odpowiedni - deklaruje Joanna Fatek z Open Finance. A jeśli klient nie będzie chciał wypełnić ankiety? - Zostanie poinformowany, że takie postępowanie może uniemożliwić dokonanie oceny, czy dany fundusz rzeczywiście jest dla niego odpowiedni, jednak wykonamy żądane przez klienta czynności - zapewnia Rafał Lerski.

W sieci Xelion twierdzą, że ich klienci już dziś są objęci badaniem profilu inwestycyjnego, więc MIFID z ich punktu widzenia niewiele zmieni. - Od początku swojej działalności badamy sytuację majątkową, wiedzę, potrzeby i skłonność do ryzyka klientów. MIFID to dla nas tylko kolejny, formalny krok - mówi Adam Niewiński, prezes Xelionu.

Swoje wzory ankiet opracowała Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami skupiająca wszystkie zarejestrowane w Polsce fundusze inwestycyjne. IZFA zaleca, by sprzedawca odradził inwestycję w fundusz klientowi, który w ciągu ostatnich pięciu lat choćby sporadycznie nie inwestował w przynajmniej dwóch miejscach z listy: w banku, obligacjach, funduszach, akcjach lub walutach, nieruchomościach itp.

Dystrybutor nie powinien też zalecać funduszy klientowi, który do tej pory tylko niewielką część swoich wolnych pieniędzy przeznaczal na inwestycje. Ani temu, który stwierdzi, że nie ma żadnej wiedzy o inwestowaniu.

W ankietach IZFA są pytania m.in. o to, jaką część dotychczasowych oszczędności inwestowałeś, na jak długo chcesz ulokować pieniądze, jak duży przejściowy spadek oszczędności możesz zaakceptować i w jakim celu chcesz inwestować. Są też pytania o zarobki i oczekiwane zmiany dochodów. - Wypełnienie testów daje inwestorowi szansę na bardziej świadome podejmowanie decyzji inwestycyjnych - zachwala Marcin Dyl, szef IZFA.

Wypełnianie ankiet ma być polisą ubezpieczeniową dla obu stron. Jeśli klient poprosi o zakup funduszu niezgodnego z wynikiem ankiety - doradca musi poinformować go, że to ryzykowna decyzja. Choć zabronić mu nie może, ma dokument, że radził klientowi inaczej. I na odwrót: jeśli klient uzna, że doradca wcisnął mu zbyt ryzykowny fundusz, to z ankietą w rękę będzie mógł iść nawet do sądu i walczyć o odszkodowanie. Do tej pory o takich prawach klienci pośredników mogli jedynie pomarzyć.

MIFID dziurawy jak ser szwajcarski

Niestety, w przepisach wprowadzających obowiązek badania klientów funduszy są dziury. Rozporządzenie dotyczy bowiem tylko lokowania w fundusze inwestycyjne. Spod jego regulacji są wyłączone tzw. ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe, czyli fundusze oferowane w ramach polis ubezpieczeniowych takich, jak Skandia czy Aegon. Część pośredników skwapliwie korzysta z tej furtki otwartej przez ustawodawcę.

- Zgodnie z założeniami MIFID-u ankiety muszą wprowadzać pośrednicy, którzy dystrybuują jednostki funduszy inwestycyjnych. Gold Finance nie zajmuje się dystrybucją produktów TFI, lecz ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych - odpowiada nam Danuta Cabaj, rzeczniczka sieci Gold Finance. To oznacza, że klienci tej firmy nie mogą liczyć na dobrodziejstwa wynikające z wprowadzenia przepisów MIFID-u.

Niestety, wciąż nie wiadomo, kiedy obowiązkiem badania klientów chcących zainwestować zostaną objęte banki. Ta część MIFID-u utknęła w Trybunale. A to przecież w bankach klienci kupują dwie trzecie wszystkich funduszy inwestycyjnych. I to bankowi sprzedawcy cieszą się złą sławą naciągaczy, którzy dla kilkuset złotych prowizji wcisną fundusz każdemu klientowi.

O co jeszcze będą nas pytać pośrednicy finansowi? Odpowiedź na [blogu Macieja Samcika](#).

Maciej Samcik

Tekst pochodzi z portalu Gazeta.pl - www.gazeta.pl © Agora SA
