

POSKYTOVANIE INVESTIČNÉHO PORADENSTVA KLIENTOM FIREMNÉHO BANKOVNÍCTVA A SME



1. ZÁSADY INVESTIČNÉHO PORADENSTVA

Investovanie so sebou prináša možnosť dosiahnutia zaujímavých výnosov, ale zároveň aj riziká a možnosť straty. Zámerom banky pri poskytovaní investičného poradenstva je poskytnúť kvalifikované informácie a pomoc pri rozhodovaní sa o investovaní tak, aby sa klient dokázal zorientovať v širokej ponuke produktov.

Pracovník banky pri poskytovaní investičného poradenstva vychádza z aktuálnych informácií o situácii na finančných trhoch a ďalších relevantných údajov dostupných a známych v čase poskytovania investičného poradenstva klientovi.

Pracovník banky pred realizáciou obchodu posúdi vhodnosť investičných služieb alebo obchodov s jedným alebo viacerými finančnými nástrojmi v súlade s individuálnymi preferenciami a finančnou situáciou klienta, t. j. posúdi vhodnosť daného produktu pre klienta.

Snahou pracovníka banky je individuálny prístup ku klientovi a jeho majetku a na základe všetkých dostupných informácií poskytnutie osobného odporúčania, ktoré bude čo najviac zodpovedať požiadavkám a preferenciám klienta a bude predstavovať vhodné riešenie pre naplnenie jeho investičných cieľov.

1.1 Rozdelenie produktov

Produkty sa rozdeľujú na:

- produkty, ktoré nespádajú pod MiFID,
- produkty, ktoré spádajú pod MiFID:
 - pre investičné produkty – klient vyplní a podpisuje investičný dotazník,
 - pre hedžingové produkty – klient vyplní a podpisuje komplexity dotazník.

INVESTIČNÉ PRODUKTY	HEDŽINGOVÉ PRODUKTY
Štruktúrované depozitá	Devízový swap
Depozitná zmenka	Devízový forward
Zmenka vystavená treťou osobou	Non delivery forward
Pokladničná poukážka	Devízová opcia (plain vanilla)
Commercial Paper (CP)	Average rate opcia (Average rate option – ARO)
Dlhopis	Bariérová opcia
Commercial Paper s variabilnou úrok. sadzbou	Digitálna (binárna) opcia
Dlhopis s variabilnou sadzbou	Trigger Reset Forward (štruktúra)
Dlhopis s možnosťou predčasného splatenia	Transatlantický forward (štruktúra)
Konvertibilný dlhopis	Iné opčné štruktúry (kombinácie opcí, forwardu)
Viazaný dlhopis	Repo
Dlhopis s podmienenou výplatou istiny	FRA (Dohoda o budúcej úrokovej sadzbe)
Výnosová zmenka	IRS (Úrokový swap)
Štruktúrovaná zmenka	Cross-Currency úrokový swap
Target Redemption Note (TARN)	Úroková opcia – cap/floor (plain vanilla)
Snowball	Úroková opcia – swaption
Podielový fond	Úrokový swap – komplexné varianty
CDO	Bariérová úroková opcia
	Komoditný swap
	Komoditný forward
	Komoditná opcia (plain vanilla)
	Bariérová opcia (commodity linked)
	forward s emisnými povolenkami

1.2 Investičný profil klienta a investičný dotazník

Pri investičných produktoch sa posudzuje vhodnosť daného produktu pre klienta porovnaním rizikového skóre produktu s investičným profilom klienta vyhodnotením investičného dotazníka.

Pracovník banky zisťuje predmetné informácie prostredníctvom investičného dotazníka. Na základe získaných informácií banka prispôbuje svoje odporúčanie situácii klienta. Táto povinnosť vyplýva zo zákona.

Na základe vyhodnotenia odpovedí otázok v investičnom dotazníku sa klientovi pridelí jeden zo štyroch investičných profilov. Investičný profil zohľadňuje:

- znalosti a skúsenosti klienta v oblasti investícií,
- finančnú a životnú situáciu klienta,
- investičné ciele klienta a
- klientov postoj k riziku.

Otázky v investičnom dotazníku sú rozdelené na objektívnu a subjektívnu časť. Objektívna časť obsahuje otázky týkajúce sa znalostí a skúseností klienta v oblasti investovania, finančnej situácie klienta a jeho investičných cieľov. Subjektívna časť obsahuje otázky týkajúce sa vzťahu klienta k postu-povanému riziku.

Finančná situácia, prípadne ďalšie okolnosti, na základe ktorých pracovník banky určil investičný profil klienta, sa môžu v čase meniť, preto pracovník banky pred poskytnutím osobného odporúčania vždy prehodnocuje, resp. zisťuje aktuálnosť klientom poskytnutých informácií.

1.2.1 Investičné profily klientov

Banka definuje nasledovné 4 investičné profily klientov:

– **Konzervatívny profil** – klientom sa v rámci konzervatívneho (veľmi defenzívneho) profilu odporúča investovať na obdobie s odporúčaným investičným horizontom najmenej 1 rok do konzervatívnych produktov, t. j. produktov s nižším rizikovým stupňom, ako sú napr. fondy (krátkodobého) peňažného trhu, fondy krátkodobých investícií alebo konzervatívne zaistené fondy. Klienti uprednostňujú stabilitu a bezpečnosť pred nárastom hodnoty vložených finančných prostriedkov.

– **Vyvážený profil** – klientom sa v rámci vyváženého (defenzívneho) profilu odporúča investovať na obdobie s odporúčaným investičným horizontom najmenej 3 roky do produktov so stredným rizikovým stupňom ako napr. do dlhopisových fondov, zaistených fondov so 100 % kapitálovou ochranou, zmiešaných fondov s menším zastúpením akcií v portfóliu. Pre klientov je rovnako dôležitá bezpečnosť návratnosti vložených finančných prostriedkov, ako aj potenciálny výnos z investovaných finančných prostriedkov.

– **Rastový profil** – klientom sa v rámci rastového (dynamickeho) profilu odporúča investovať na obdobie s odporúčaným investičným horizontom najmenej 5 rokov do produktov s vyšším rizikovým stupňom ako napr. do zmiešaných fondov s väčším zastúpením akciových investícií v portfóliu, zaistených fondov s čiastočnou kapitálovou ochranou. Klienti sú ochotní podstúpiť určité obmedzené riziko straty investície za účelom zvýšenia potenciálu výnosu z investovaných finančných prostriedkov.

– **Dynamický profil** – klientom sa v rámci dynamického (veľmi dynamickeho) profilu odporúča investovať na obdobie s odporúčaným investičným horizontom najmenej 7 rokov do produktov s vysokým rizikovým stupňom ako napr. do akciových fondov a alternatívnych investícií. Klienti sú ochotní podstúpiť aj vyššie riziko straty investície za účelom dosiahnutia vyššieho výnosu.

1.2.2 Rizikové kategórie produktov

Každý investičný a sporiaci produkt (napr. dlhopisy, zmenky, podielové listy vydávané fondmi kolektívneho investovania a pod.) ponúknutý klientom prostredníctvom banky má stanovené tzv. produktové skóre, ktoré vyjadruje rizikovosť produktu.

Od 16. 7. 2012 sa v rámci skupiny ČSOB/KBC pre účely hodnotenia rizík investičných a sporiacich produktov a následného stanovovania produktového skóre používa jednotná metodika. Táto metodika zohľadňuje okrem historickej premenlivosti hodnoty finančného produktu na trhu (tzv. volatilita) aj iné kľúčové faktory, ktoré majú vplyv na rizikovosť produktu.

Produktové skóre sa stanovuje ako vážený priemer nasledujúcich faktorov:

- pravepodobnosť splatenia investovanej čiastky (pôvodnej hodnoty investície),
- kreditné riziko spojené s produktom (riziko emitenta či protistrany),
- diverzifikácia (rozloženie peňazí v rámci produktu za účelom zníženia rizika),
- trhové riziko (politické zmeny ceny nástroja vplyvom zmeny trhových podmienok, napr. ekonomický cyklus, politické vplyvy, situácie konkrétnych firiem a pod.),
- menové riziko,
- likvidita (ako rýchlo sa dá finančný produkt premeniť na hotovosť za prijateľnú cenu a v prijateľnom čase),
- súvisiace riziká (zložitnosť produktu, špecifické riziko konkrétnej krajiny a pod.).

Finančné produkty majú priradené **produktové skóre** na stupnici 1 až 7, pričom stupeň 1 znamená najnižšie (nie však žiadne) riziko, stupeň 7 potom riziko najvyššie.

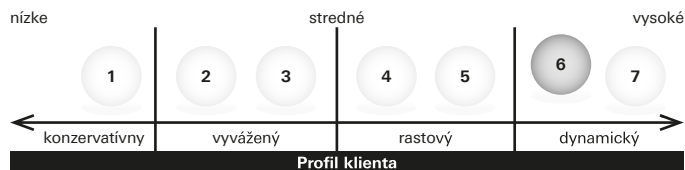
Produktové skóre je uvádzané v informatívnych materiáloch, ktoré sú k investičným a sporiacim produktom k dispozícii na internetových stránkach daného produktu a na vyžiadanie tiež na pobočkách ČSOB.

Ktorý produkt je považovaný za potenciálne vhodný pre investora?

Pri klientoch Firemného bankovníctva a SME sa uplatňuje pri nákupe finančného nástroja investičného poradenstva formou **produktového prístupu**, tzn. porovnáva sa produktové skóre finančného nástroja s **investičným profilom** klienta, ktorý je stanovený na základe vyplnenia a následného vyhodnotenia ČSOB investičného dotazníka.

ČSOB stanovila 7 rizikových kategórií produktov od 1 (najnižší stupeň rizika) do 7 (najvyšší stupeň rizika):

Produktové skóre



1.2.3 Matica produktov a investičné odporúčanie

Cieľom banky pri poskytovaní investičného poradenstva je odporučiť klientovi vhodný produkt, ktorý najviac vyhovuje požiadavkám klienta a predstavuje najlepšie riešenie pre naplnenie investičných cieľov. Pri produktovom prístupe sa posudzuje, či pri jednotlivom obchode riziková kategória odporúčaného produktu (t. j. produktové skóre) zodpovedá rizikovému profilu klienta. ČSOB posudzuje každú transakciu samostatne. Posúdenie vhodnosti produktu s určitým rizikovým stupňom pre jednotlivé rizikové profily klientov sa riadi podľa nasledovnej matice produktov (matica produktov je pravdivelne prehodnocovaná):

Investičný profil klienta	konzervatívny	vyvážený	rastový	dynamický
Riziková kategória produktu	1	1 – 3	1 – 5	1 – 7

- 1 reprezentuje maximálny stupeň rizika produktu vhodný pre klienta s „konzervatívnym profilom“,
- 3 reprezentuje maximálny stupeň rizika produktu vhodný pre klienta s „vyváženým profilom“,
- 5 reprezentuje maximálny stupeň rizika produktu vhodný pre klienta s „rastovým profilom“ a „
- 7 reprezentuje maximálny stupeň rizika produktu vhodný pre klienta s „dynamickým profilom“.

2. KOMPLEXITY PROFIL KLIENTA A KOMPLEXITY DOTAZNÍK

Pri hedžingových produktoch sa posudzuje vhodnosť daného produktu pre klienta porovnaním komplexity produktu s profilom komplexity klienta vyhodnotením komplexity dotazníka. ČSOB zisťuje predmetné informácie prostredníctvom komplexity dotazníka, ktorý s klientom vyplní v papierovej forme. V závislosti od vedomostí a skúseností, finančnej situácie a zámerov je klientovi pridelaný profil komplexity, ktorým sa mu vymedzuje okruh vhodných hedžingových transakcií dealingu. Na základe vyhodnotenia odpovedí na otázky obsiahnuté v komplexite dotazníku sa klientovi určí výsledná komplexita produktov, ktoré klient bude môcť obchodovať. Klient môže obchodovať hedžingové produkty s komplexitou rovnakou alebo nižšou (v rámci danej produktovej kategórie), ako je výsledok komplexity dotazníka.

Ak má klient záujem obchodovať na finančných trhoch, musí mať podpísané všetky potrebné zmluvy, vyplnený komplexity dotazník a musí mať schválený limit na obchodovanie (ak je pre konkrétny produkt potrebný). V prípade hedžingových produktov môže klient nakúpiť produkt iba v súlade s poradenstvom. To znamená, že klient môže nakupovať iba produkty s komplexitou, ktorá mu bola priradená na základe vyhodnotenia komplexity dotazníka. Klient nemôže nakúpiť produkt s vyššou komplexitou.

Otázky v komplexite dotazníku sú zamerané na získanie informácií o znalostiach hedžingových produktov a následne skúsenostiach s týmito produktmi na základe ich reálneho obchodovania v minulosti.

Finančná situácia, prípadne ďalšie okolnosti, na základe ktorých pracovník banky určil komplexity profil klienta, sa môžu v čase meniť. Klient je povinný banku informovať o všetkých zmenách. Na základe týchto zmien pracovník banky aktualizuje komplexity profil klienta.

3. SPÔSOBY POSKYTOVANIA INVESTIČNÉHO PORADENSTVA

Pracovník banky používa pri vytváraní odporúčania produktový prístup, pri ktorom posudzuje, ktorý konkrétny finančný produkt je pre klienta vhodný vzhľadom na jeho investičný/komplexity profil (v závislosti od typu transakcie).

3.1 Produktový prístup pri investičných produktoch

Pri každom nákupe investičného produktu sa posudzuje, či riziková kategória odporúčaného produktu zodpovedá investičnému profilu klienta v zmysle bodu 1.2.1 tohto dokumentu. Pracovník banky v tomto prípade posudzuje každú investíciu samostatne, vždy s ohľadom na klientov investičný profil a prislúchajúce produktové skóre produktu, a to ku dňu, keď je odporúčanie zo strany privátneho bankára klientovi poskytnuté.

Posúdenie vhodnosti produktu s určitým rizikovým stupňom pre jednotlivé rizikové profily klientov sa riadi podľa matice produktov v zmysle bodu 1.2.3 tohto dokumentu.

Ako prebieha poradenstvo v praxi?

Klientovi je predstavená ponuka produktov. Z investičných produktov sú mu odporúčané ako potenciálne vhodné také produkty, ktorých produktové skóre zodpovedá investičnému profilu klienta. Z týchto produktov pracovník banky v spolupráci s klientom vyberie na základe ďalších informácií (investičný zámer, typ produktu, a pod.) taký produkt, ktorý najviac vyhovuje klientovým potrebám a očakávaniam.

Môže však nastať i situácia, že si klient sám zvolí, či už na základe verejne dostupných informácií, alebo na základe informácií o produkte získaných od pracovníka banky, taký investičný produkt, ktorého produktové skóre je vyššie, než zodpovedá investičnému profilu klienta. V tom prípade je na nevhodnosť produktu upozornený pracovníkom banky a následne je možné pokračovať jedným z nasledujúcich spôsobov:

- Klient svoj zámer zmení a zvolí si vhodnejší produkt.
- Klient trvá na svojom zámere, je si vedomý, že daný investičný produkt kúpuje z vlastného podnetu, a toto potvrdí svojím podpisom na pokyne na nákup/záväznom pokyne. Klient teda nakupuje produkt napriek výsledkom investičného poradenstva zo strany ČSOB a nákup uskutočňuje na vlastnú žiadosť a je si vedomý podstupovaného rizika.

3.2 Produktový prístup pri hedžingových produktoch

Klient má záujem o realizovanie transakcií na finančných trhoch, ktoré uzatvára za účelom hedžingu, t. j. za účelom eliminácie rizík, ktorým je vystavený.

V závislosti od vedomostí a skúseností, finančnej situácie a zámerov je klientovi pridelaný profil komplexity, ktorým sa mu vymedzuje okruh vhodných hedžingových transakcií dealingu.

Produkty sú rozdelené do produktových kategórií a zodpovedajúcich úrovní komplexity (zložitosti). Toto rozdelenie je vymedzené v produktovej matici.

KATEGÓRIA PRODUKTU	ÚROVEŇ KOMPLEXITY
FX transakcie	Komplexita 1
	Komplexita 2
	Komplexita 3
Úrokové transakcie	Komplexita 2
	Komplexita 3
Ostatné inštrumenty	Komplexita 1
	Komplexita 2
	Komplexita 3

Na základe uvedených odpovedí klienta v komplexite dotazníku a hodnotiacich kritérií pracovník banky vypracuje tzv. maticu komplexity, ktorá definuje tie kategórie produktov a ich úrovne komplexity, ktoré je možné klientovi v rámci investičného poradenstva odporučiť. Skúsenosť klienta je posudzovaná v jednotlivých kategóriách produktov samostatne; skúsenosť s produktmi jednej kategórie nemá vplyv na posúdenie skúsenosti s produktmi inej kategórie.

Výrazný nesúlad medzi znalosťami a skúsenosťami klienta nie je prípustný. Ak však klient v minulosti často realizoval obchody spadajúce pod danú produktovú kategóriu, hoci aj s nižšou úrovňou komplexity, budú mu tieto operácie umožnené.

4. ZÁVEREČNÉ INFORMÁCIE A UPOZORNENIE

Pri poskytovaní poradenstva pracovník banky vychádza z aktuálne dostupných informácií, predovšetkým o situácii na finančných trhoch, ale i z ďalších relevantných dát, ktoré sú pracovníkovi banky známe v čase poskytovania poradenstva. Ďalej pracovník banky berie do úvahy odhad pravdepodobného vývoja na finančných trhoch. Vzhľadom k povahe finančných trhov a množstvu rôznych faktorov, ktoré ovplyvňujú ich vývoj, pracovník banky nenesie zodpovednosť za správnosť a presnosť týchto informácií a odhadov.

Klient má potrebné informácie na to, aby mohol uskutočniť vlastné investičné rozhodnutie týkajúce sa jeho finančných prostriedkov. Pri realizácii svojho investičného zámeru klient môže, ale nemusí postupovať v súlade s odporúčaním zo strany pracovníka banky. Konečné rozhodnutie je vždy na strane klienta.

V súvislosti s tým klienta upozorňujeme, že vplyvom zmien na finančných trhoch môže dôjsť k poklesu hodnoty klientovho majetku v investičných produktoch napriek dodržaniu odporúčania klientovi, a to i pod hodnotu investovaného objemu. Zároveň upozorňujeme, že nákup každého produktu je spojený so špecifickým rizikom. O týchto rizikách je klient informovaný pred kúpou daného produktu. Tento dokument má iba informatívny charakter, nie je ponukou na nákup ani predaj žiadneho konkrétneho inštrumentu a pracovník banky nenesie zodpovednosť za investičné rozhodnutie klienta uskutočnené len na základe postupov opísaných v tomto dokumente.