

PRÁVNE ASPEKTY VYBRANÝCH PRAVIDIEL ČINNOSTI VO VZŤAHU KU KLIENTOM PRI USKUTOČŇOVANÍ FINANČNÉHO SPROSTREDKOVANIA A FINANČNÉHO PORADENSTVA

LEGAL ASPECTS OF SELECTED RULES OF ACTIVITY IN RELATION TO THE CLIENT WHEN PERFORMING FINANCIAL INTERMEDIATION AND FINANCIAL ADVISORY

Andrea Slezáková

Obchodná fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Finanční agenti a finanční poradcovia predstavujú „prepojenie“ medzi finančnou inštitúciou a klientom. Právna úprava zakotvuje pravidlá pre finančných agentov a finančných poradcov už pre prvý kontakt s klientom. Ukladá povinnosť ich klasifikácie a delenia do zákonne definovaných kategórií. Príspevok sa venuje predmetnej povinnosti, ktorá spadá do okruhu pravidiel činnosti vo vzťahu ku klientom. Ostatné zmeny právnej úpravy finančného sprostredkovania a finančného poradenstva sa nedotkli zákonných ustanovení o klasifikácii klientov a legálnych definícií jednotlivých kategórií klientov. Nová regulácia, s účinnosťou od 23. februára 2018, rozšírila súbor informácií, ktoré je nutné zisťovať o klientovi či potenciálnom klientovi, ak dochádza k odporúčaniam investičných produktov založených na poistení.

ABSTRACT

Financial agents and financial advisors represent the "link" between the financial institution and the client. The regulation sets the rules for financial agents and financial advisors for the first contact with the client. It imposes an obligation to classify them and divide them into legally defined categories. The paper focuses on the obligation in question, which falls within the scope of the rules of activity in relation to clients. Changes of the legal environment regulating financial intermediation and financial advisory have not affected the legal provisions on client classification and legal definitions of individual client categories. The new regulation, effective from 23 February 2018, extended the set of information that needs to be ascertained about the client or the potential client when recommending insurance-based investment products.

I. ÚVOD

Služby v oblasti finančného sprostredkovania a finančného poradenstva vyhl'adávajú fyzické osoby - nepodnikatelia, fyzické osoby - podnikatelia, ako aj právnické osoby, predovšetkým obchodné spoločnosti. Každý z uvedených subjektov disponuje odlišnými vedomosťami vzťahujúcimi sa na príslušnú zmluvu o poskytnutí finančnej služby. Najmä fyzické osoby - nepodnikatelia sú v znevýhodnenom postavení voči finančným inštitúciám, keďže nemajú dostatok informácií o finančných službách, ktoré ponúkajú. Môžeme konštatovať, že bežné finančné produkty, určené práve pre nich, sú vďaka spôsobu koncipovania zmlúv o poskytnutí finančnej služby plné obštrukcií a pre osoby bez právneho vzdelania nezrozumiteľné, pričom podčiarkujeme, že pri vopred predtlačенých zmluvách nemajú možnosť meniť ich obsah a môžu len na zmluvné podmienky prísúpiť alebo zmluvu neuzatvoriť.¹ Finanční agenti a finanční poradcovia okrem toho, že sú „prepojením“ medzi finančnou inštitúciou a klientom plnia i edukatívnu funkciu, keďže v individuálnom prípade vysvetľujú práva a povinnosti vyplývajúce zo zmluvy o poskytnutí finančnej služby a dodávajú ďalšie informácie v zákonom rozsahu. A preto máme za to, že sa javí ako vhodné informovať odbornú i laickú verejnosť o vybraných ustanoveniach z právnej úpravy finančného sprostredkovania a finančného poradenstva.

II. VŠEOBECNE O PRAVIDLÁCH ČINNOSTI VO VZŤAHU KU KLIENTOM

Zákonodarca osobitne reguluje pravidlá, ktoré sú povinní dodržiavať finanční agenti a finanční poradcovia vo vzťahu ku klientom. Účelom právnej úpravy vo vzťahu k finančnému sprostredkovaniu a finančnému poradenstvu je najmä, aby

- boli znalosti a skúsenosti klienta správne zmapované,
- bolo správne ohodnotené finančné zázemie klienta,
- bol klient poučený o všetkých rizikách,
- boli klientovi oznámené účelné informácie.²

Finanční agenti a finanční poradcovia sú povinní *ex lege* postupovať s odbornou starostlivosťou, v súlade so zásadami poctivého obchodného styku a záujmami svojich klientov.³

Pod pojmom odborná starostlivosť je potrebné rozumieť konkrétne konanie, ktoré vzhľadom k rôznorodosti nie je objektívne možné výslovne a vopred v zákone zachytiť; zákonodarca dáva použitím tohto pojmu správne orgánu (i súdu) úmyselne priestor, aby sám posúdil, či konkrétny prípad patrí do rozsahu tohto pojmu, a to vždy vzhľadom k účelu právnej úpravy.⁴ Je teda nutné uvažovať o tom, čo je odborná starostlivosť pri výkone konkrétnej činnosti a predstavuje korektív konania poskytovateľa služieb pri výkone ktorejkoľvek jeho činnosti pri poskytovaní služieb.⁵

V nadväznosti na hore uvedené môžeme konštatovať, že finanční agenti a finanční poradcovia konajú s odbornou starostlivosťou, ak jednájú kvalifikovane, čestne, spravodlivo

¹ KYNCL, L. a kol.: Poznej svého klienta: Základní zásada finančního práva. 1. vydání. Brno: ACTA UNIVERSITATIS BRUNENSIS, IURIDICA, 2012, 165 s., ISBN 978-80-210-6085-2s. 99.

² PLŮCK, R., SCHMUTZLER, K. J., KÜHN, P.: Kapitalmarktrecht: gesetzliche Regelungen und Haftungsrisiken für Finanzdienstleister. 2. Auflage. Wiesbaden : Gabler, 2003, s. 124.

³ Porovnaj ustanovenie § 28 ods. 1 zákona o finančnom sprostredkovaní.

⁴ KOMISE PRO CENNÉ PAPIRY: Metodika posuzování odborné péče. KCP. 2004, s. 8. Dostupné na http://www.cnb.cz/cs/dohled_finančni_trh/legislativní_zakladna/obchodníci_s_cp_inv_zprostředkovatele/download/metodika_odbp_20041015.pdf.

⁵ KOMISE PRO CENNÉ PAPIRY: Metodika posuzování odborné péče. KCP. 2004, s. 9. Dostupné na http://www.cnb.cz/cs/dohled_finančni_trh/legislativní_zakladna/obchodníci_s_cp_inv_zprostředkovatele/download/metodika_odbp_20041015.pdf.

a taktiež dodržiavajú ďalšie pravidlá. Kvalifikovane konať možno konať osobne, alebo prostredníctvom zamestnancov, pričom je nevyhnuté disponovať znalosťami, skúsenosťami a dôkladnosťou.⁶ Dôkladnosť výkonu určitej činnosti znamená vyvarovať sa zbytočnému a nezodpovednému riskovaniu, ale aj prehnanej úzkosti.⁷ Čestnosť a spravodlivosť možno vykladať ako obozretné pracovné postupy, ktoré sú dostatočne priehľadné a nevzbudzujúce pochybnosti, pri zachovávaní najlepšej reálnej šance pre klienta k dosiahnutiu pozitívneho výsledku.⁸ Zásada poctivého obchodného styku je tvorená súborom zásad správania, ktorých dodržiavanie v obchodnom styku je považované za poctivé.⁹ Podľa K. Eliáša ide o výnimku z početných právnických dogiem prípustnú v záujme toho, aby sa právo nestalo formalistickým nástrojom bez vnútorných hodnôt, zneužívaným na sofistikovanú ochranu zjavných nespravodlivostí, podvody alebo ľsti.¹⁰ Pri rozpore so zásadami poctivého obchodného styku, pôjde spravidla o zneužitie práva, o šikanu.¹¹ Vykonávanie finančného sprostredkovania a finančného poradenstva v záujme práv a oprávnených záujmov klienta si vyžaduje dokonalú znalosť zmluvy o poskytnutí finančnej služby. Vedomosti o právach a povinnostiach zmluvných strán zabezpečujú potrebný rozsah informácií klientovi, najmä o tom, aké povinnosti má voči nemu finančná inštitúcia. Práve jej „plnenie“ zmluvných povinností je pre klienta (právnickú alebo fyzickú osobu) kľúčové.

Zákonodarca právnou úpravou pravidiel činnosti vo vzťahu ku klientom určuje najmä akým spôsobom má byť finančné sprostredkovanie a finančné poradenstvo uskutočňované. Platná právna úprava ukladá povinnosť klasifikácie klientov. Na ňu nadväzuje povinnosť poskytnutia diapazónu informácií vzťahujúcich sa na zákon o finančnom sprostredkovaní, ako aj na zmluvu o poskytnutí finančnej služby. Regulácia taktiež stanovuje požiadavky na vedenie dokumentácie, na archiváciu, na nakladanie s osobnými údajmi, na poistenie pri výkone finančného sprostredkovania či finančného poradenstva, na reklamu a propagáciu, na vykonávanie finančného sprostredkovania a finančného poradenstva, a to v záujme práv a oprávnených záujmov klienta, v súlade so zásadami poctivého obchodného styku a s odbornou starostlivosťou. Zo zákonne definovaného súboru pravidiel činnosti vo vzťahu ku klientovi pri uskutočňovaní finančného sprostredkovania a finančného poradenstva budeme v ďalšom venovať pozornosť povinnosti klasifikácie klientov a ich delenia do zákonne definovaných kategórií, ako aj ochrane osobných údajov.

III. KLASIFIKÁCIA KLIENTOV

Stotožňujeme sa s názorom M. Kohajdu, že v legislatíve finančného trhu sa vyskytuje nesystematické označenie subjektov, ktorým sú poskytované služby.¹² Najvšeobecnejší pojem zastrešujúci diverzitu subjektov (napr. účastník doplnkového dôchodkové sporenia, sporiteľ

⁶ JANOVEC, M.: Odborná péče institucí působících na finančních trzích. In MRKÝVKA, P., ŠRAMKOVÁ, D., VALDHANS, J. (ed.): Dny práva 2013. Interakce soukromého a finančního práva. Brno : Masarykova univerzita, 2013, s. 193.

⁷ ELIÁŠ, K., BARTOŠÍKOVÁ, M., POKORNÁ, J. a kol.: Kurs obchodního práva. Právnické osoby jako podnikatelé. 5. vydání. Praha : C. H. Beck, 2005, s. 298.

⁸ JANOVEC, M.: Odborná péče institucí působících na finančních trzích. . In: MRKÝVKA, P., ŠRAMKOVÁ, D., VALDHANS, J. (ed.) : Zborník príspevkov z konferencie - Interakce soukromého a finančního práva- Dny práva 2013. Brno : Masarykova univerzita, 2014, s. 191- 198, s. 194.

⁹ OVEČKOVÁ, O., ŽITŇANSKÁ, L. a kol.: Obchodné právo. Závazkové právo. 2. vydanie. Bratislava: IURIS LIBRI, 2013, s. 37.

¹⁰ ELIÁŠ, K. : Obchodní zákoník. Praktické poznámkové vydání s výběrem judikatury od roku 1990. 5. přepracované a rozšířené vydání vydání. Praha : Linde, 2006, s. 547.

¹¹ ŠTENGLOVÁ, I., PLÍVA, S., TOMSA, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, s. 906.

¹² KOHAJDA, M.: Vztahy mezi pojmy „spotřebitel“ v soukromém právu a „klient“ v právu finančního trhu. In: MRKÝVKA, P., ŠRAMKOVÁ, D., VALDHANS, J. (ed.) : Zborník príspevkov z konferencie - Interakce soukromého a finančního práva- Dny práva 2013. Brno : Masarykova univerzita, 2014, s. 211-217, s. 211.

v oblasti starobného dôchodkového sporenia a iné) predstavuje klient. Zároveň je jedným z ústredných impulzov, na základe ktorého dochádza k regulácii. Operuje s ním i právna úprava, vytvárajúc dve skupiny, a to profesionálnych a neprofesionálnych, pričom v každej z nich figuruje i podskupina potenciálnych klientov.

Z legálnej definície zakotvenej v zákone č. 186/2009 Z. z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o finančnom sprostredkovaní“) vyplýva, že klient predstavuje prijímateľa služby finančného sprostredkovania alebo finančného poradenstva.¹³ V procese finančného sprostredkovania a finančného poradenstva sú involvované tri subjekty finančný agent či finančný poradca, klient a finančná inštitúcia. Klient vystupuje na strane dopytu po finančnej službe.¹⁴ Finanční agenti či finanční poradcovia vytvárajú „premostenie“ medzi klientmi a komplexnými službami ponúkanými na finančnom trhu finančnými inštitúciami. Legislatívne prostredie ukladá povinnosť posudzovania klientov.¹⁵ Túto charakterizujeme ako postup, pri ktorom dochádza na základe determinantov zakotvených v právnych normách k zaradeniu fyzickej alebo právnickej osoby do určitej kategórie. Účelom je individuálne zohľadnenie potrieb klienta.¹⁶

Medzi špecifické determinanty určujúce profil klienta vzhľadom na finančný produkt, ktorý je objektom finančného sprostredkovania a finančného poradenstva patria:

»Informácie o finančnom zázemí - analyzuje sa celková, nie čiastková finančná situácia klienta, a to z rôznych perspektív s cieľom prijatia opatrení, ktoré z dlhodobého hľadiska smerujú predovšetkým k zhodnoteniu majetku klienta. Za žiaduce v tejto súvislosti považujeme posudzovanie stálych príjmov v čase kategorizácie, nie budúcich hypotetických. Pričom pokladáme za potrebné vychádzať z priemerných mesačných nákladov na realizáciu aktivít právnickej osoby a fyzickej osoby - podnikateľa aspoň za ostatné tri kalendárne roky (predmetné údaje budú dostupné z účtovných závierok), ako aj z nákladov na domácnosť pri fyzickej osobe (v tomto prípade môže nastať problém z hľadiska disponibilnosti týchto dát, pri ich absencii uskutočniť rekonštrukciu z dostupných zdrojov o priemerných výdavkoch za posledný kalendárny rok). Logickým výstupom predmetnej analýzy, sú informácie o tom, či klient disponuje potrebnou finančnou disciplínou a je spôsobilý finančne kryť riziká spojené so zmluvou o poskytnutí finančnej služby.

»Znalosti a skúsenosti - zákonodarcom zvolené kategorizačné kritérium slúži na ešte dôraznejšiu individualizáciu profilu klienta. Znalosť môžeme charakterizovať ako súbor údajov nadobudnutých v procese formalizovaného vzdelávania. Skúsenosti definujeme ako informácie získané na základe rôznorodých životných situácií. Právna úprava požaduje od finančných agentov či finančných poradcov overenie znalostí a skúseností vzťahujúcich sa na príslušnú zmluvu o poskytnutí finančnej služby. Z čoho vyplýva, že ide o špecifické informácie odlišujúce sa v závislosti od úrovne finančnej gramotnosti tej ktorej osoby. Ergo úlohou finančných agentov alebo finančných poradcov v tejto oblasti je zamerať sa na overenie porozumenia rizikám spojených s finančným produktom u klienta.

¹³ Porovnaj ustanovenie § 5 ods. 1 zákona o finančnom sprostredkovaní.

¹⁴ KARAU, T.: Qualitätsmessung in der Versicherungsvermittlung. Eine empirische Untersuchung der Unterschiede zwischen Provisions- und Honorarvergütung in der Altersvorsorge. 1. Auflage. Lohmar-Köln : JOSEF EUL VERLAG GmbH, 2015, s. 32.

¹⁵ Porovnaj ustanovenie § 35 zákona o finančnom sprostredkovaní.

¹⁶ SPATH, D., BAUER, W., ENGSTLER, M.: Innovationen und Konzepte für die Bank der Zukunft. Mit modernen Vertriebslösungen und optimierten Wertschöpfungsprozessen künftigen Herausforderungen begegnen. 1. Auflage. Wiesbaden : Gabler, 2008, s. 282.

»Požiadavky a potreby - potrebu môžeme definovať ako želanie odstrániť subjektívne vnímaný nedostatok¹⁷ a požiadavku ako postulát rezultujúci z predmetnej potreby. Pri podnete na vznik nového finančného dopytovo orientovaného produktu je nevyhnutné, aby iniciatíva vychádzala z trhu.¹⁸ Správanie a potreby respondentov predstavujú jeden z východiskových faktorov pri tvorbe nových produktov. *In concreto* v praxi závisí od finančného agenta či finančného poradcu či sa bude správne pýtať na konkrétne potreby a požiadavky klienta vzťahujúce na príslušnú zmluvu o poskytnutí finančnej služby.

Dňa 23. februára 2018 nadobudol účinnosť¹⁹ zákon č. 282/2017 Z. z. ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 186/2009 Z. z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov a ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 39/2015 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov (ďalej len „novela zákona o finančnom sprostredkovaní“). Novela zákona o finančnom sprostredkovaní okrem iného zaviedla povinnosť zisťovania ďalších informácií pri odporúčaní investičných produktov založených na poistení. *Ex lege* finanční agenti či finanční poradcovia zisťujú aj informácie týkajúce sa:

»Schopnosti klienta alebo potenciálneho klienta znášať straty - zákonodarca nezaviedol legálnu definíciu termínu „schopnosť znášania straty“, čo je logické vzhľadom na rôznorodosť klientov a odlišnosť ich finančného zázemia. Máme za to, že uvedené je nutné vnímať ako majetkové pomery subjektu a na ňu nadväzujúca spôsobilosť kryť straty v individuálnom prípade.

»Investičných cieľov klienta alebo potenciálneho klienta - opäť možno konštatovať, že takto zisťované informácie sa budú líšiť od prípadu k prípadu. Klienti či potenciálni klienti by si mali byť vedomí svojich investičných cieľov a formulovať ich samostatne. Každá fyzická alebo právnická osoba bude investovať s cieľom dosiahnutia rastu hodnoty aktív, ktorými disponuje. Odlišovať sa však subjekty budú v miere rizika, ktoré budú ochotné akceptovať. Ďalšie rozdiely medzi subjektmi budú vznikať aj pri ich odolnosti voči riziku. Dané informácie je nutné zisťovať spolu s cieľmi. Zákonodarca normovaním predmetnej povinnosti sleduje účel, aby finančný agent alebo finančný poradca mohol klientovi alebo potenciálnemu klientovi odporučiť investičné produkty založené na poistení, ktoré sú pre neho vhodné a ktoré predovšetkým zodpovedajú postojom klienta alebo potenciálneho klienta k riziku a schopnosti znášať straty.²⁰

1. Neprofesionálny klient a potenciálny neprofesionálny klient

Zákon o finančnom sprostredkovaní vyjadruje ideu, že najvyššiu mieru ochrany si zaslúži „bežná fyzická osoba“. Zároveň reflektuje na európsku judikatúru, najmä na judikát C-541/99 Cape Snc vs. Idealservice Srl a C-542/99 Idealservice MN RE Sas vs. OMAI Srl z kalendárneho roku 2001, v ktorom Európsky súdny dvor konštatoval, že ochrana spotrebiteľa nastupuje výlučne u fyzických a nie právnických osôb.²¹

Z platnej právnej úpravy možno abstrahovať, že kritérium na rozlišovanie medzi profesionálnymi a neprofesionálnymi, predstavuje osobná potreba, i potreba členov domácnosti. Z povahy veci vyplýva, že uvedené situácie môžu nastať len v prípade fyzických osôb - podnikateľov. Fyzické osoby sa spravidla združujú v domácnosti, hoci zákonodarca výslovne

¹⁷ KARAU, T.: Qualitätsmessung in der Versicherungsvermittlung. Eine empirische Untersuchung der Unterschiede zwischen Provisions- und Honorarvergütung in der Altersvorsorge. Lohmar-Köln : JOSEF EUL VERLAG GmbH, 2015, s. 30.

¹⁸ DISSELKAMP, M.: Innovationsmanagement: Instrumente und Methoden zur Umsetzung im Unternehmen. 1. Auflage. Wiesbaden : Gabler, 2005, s. 46.

¹⁹ Ku dňu redakčnej uzávierky, zatiaľ ostatná novela zákona o finančnom sprostredkovaní.

²⁰ Porovnaj ustanovenie § 35 ods. 1 zákona o finančnom sprostredkovaní.

²¹ Porovnaj https://www.jurion.de/Urteile/EuGH/2001-06-14/C-541_99_-C-542_99, stav zo dňa 16.6.2015.

neodkazuje na legálnu definíciu predmetného pojmu zakotvenú v ustanovení § 115 zákona č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov, javí sa ako vhodné z nej vychádzať. Prvkami determinujúcimi uvedený pojem sú: spolužitie trvalého charakteru a zároveň spoločná úhrada nákladov domácnosti; koncepcia legálnej definície predpokladá i bývanie v spoločnom byte a zároveň z nej vyplýva, že každá fyzická osoba môže byť začlenená len v jednej domácnosti.²² Môžeme teda konštatovať, že fyzická osoba zabezpečuje sociálne a ekonomické potreby, a to nielen svoje, ale aj členov domácnosti.

Neprofesionálny klient vstupuje na trh dopytujúc sa napríklad po poistnej ochrane, po doplnkovom príjme v dôchodkovom veku, po stavebnom sporení a ďalších zmluvách o poskytnutí finančnej služby, hľadajúc tú optimálnu. Otvára sa priestor pre uskutočňovanie finančného sprostredkovania alebo finančného poradenstva, ktoré je však ovplyvňované súborom osobitných povinností, keďže neprofesionálny klient predstavuje fyzickú osobu - nepodnikateľa.

Podľa úkonov, ktoré na seba nadväzujú pri realizácii finančného sprostredkovania alebo finančného poradenstva, rozlišujeme v rámci skupiny neprofesionálnych klientov podskupinu potenciálnych neprofesionálnych klientov. Z časového hľadiska ide o fyzické osoby - podnikateľov, ktorým bola služba finančné sprostredkovanie alebo finančné poradenstvo ponúknutá, resp. ktorým bola adresovaná výzva na poskytovanie týchto služieb.²³ V praxi pôjde napríklad o osoby oslovené finančným agentom či finančným poradcom telefonicky.

2. Profesionálny klient a potenciálny profesionálny klient

Ako už bolo uvedené, zákonodarcom zvolené kritérium del'by klientov, je osobná spotreba. Spotrebu možno definovať ako neustály proces výroby, získavania, používania a zániku hmotných a nehmotných produktov.²⁴

Právna úprava operuje s negatívnym vymedzením pojmu profesionálny klient. Z čoho vyplýva, že subjekt, ktorý nespadá do kategórie neprofesionálneho klienta, je profesionálnym klientom. Ide teda o fyzickú osobu - podnikateľa a právnickú osobu. Prezumpujeme, že najčastejšími subjektmi v kategórii profesionálnych klientov budú najmä obchodné spoločnosti. Obchodné spoločnosti majú modernými kódexmi priznanú právnu subjektivitu, t. j. vychádzajú zo štátom uznanej právnej osobnosti, ktorá je odlišná od subjektivity ich tvorcov, slúžiac k organizácii ľudskej činnosti a alokácii zdrojov spôsobom umožňujúcim lacnejšiu realizáciu podnikateľskej aktivity.²⁵ Uzatvárajú zmluvy o poskytnutí finančných služieb, najmä za účelom preklenutia nedostatku likvidity, ochrany pred rizikami súvisiacimi s predmetom podnikania. Pôjde teda o špecifické potreby súvisiace s predmetom podnikania, vyjadrujúcim odbo-ry podnikania, ktorými sa obchodná spoločnosť venuje.²⁶

U profesionálneho klienta, je kľúčovou právnou domnienka o jeho vedomostiach vzťahujúcich sa na finančnú službu, ako aj o jeho spôsobilosti zabezpečiť sa voči rizikám spojeným s finančným produktom.²⁷ Ide teda o reflexiu na jednu zo základných myšlienok budovania regulácie vzťahujúcej sa na finančný trh v 21. storočí. Za „revolučný“ prvok slovenskej právnej úpravy však považujeme oprávnenie profesionálneho klienta prejavit' vôľu a žiadať o práva, ktoré prináležia neprofesionálnemu klientovi.²⁸ Z čoho vyplýva, že sa dostáva do

²² LAZAR, J. a kol.: Základy občianskeho hmotného práva. 1. zväzok. 2. vydanie. Bratislava : IURA EDITION, 2004, s. 147.

²³ Porovnaj ustanovenie § 5 ods. 2 zákona o finančnom sprostredkovaní.

²⁴ KITA, J. a kol.: Marketing. 1. vydanie. Bratislava: Iura Edition, 2010, s. 83.

²⁵ POKORNÁ a kol.: Obchodní společnosti a družstva. 1. vydání. Praha : C. H. Beck, 2014, s. 3.

²⁶ POKORNÁ a kol.: Obchodní společnosti a družstva. 1. vydání. Praha : C. H. Beck, 2014, s. 16.

²⁷ Porovnaj ustanovenie § 35 ods. 2 zákona o finančnom sprostredkovaní.

²⁸ Porovnaj ustanovenie § 5 ods. 4 zákona o finančnom sprostredkovaní.

kategoríe zákonodarcom viac chránenej. Uvedený právny následok sa spája s písomným prejavom vôle doručeným finančnému agentovi alebo finančnému poradcovi, v ktorom taktiež profesionálny klient uvádza vo vzťahu ku ktorým službám a v ktorých sektoroch požaduje zachádzanie ako neprofesionálny klient.²⁹

Môžeme konštatovať, že snahou finančných agentov a finančných poradcov, je rozširovanie kmeňa stabilných klientov. A preto aj u profesionálnych klientov rozlišujeme podskupinu potenciálnych profesionálnych klientov. Fyzických osôb - podnikateľov a právnických osôb, ktoré boli kontaktované finančným agentom alebo finančným poradcom.

IV. ZÁVER

Analyzovali sme reguláciu vo vzťahu ku klientom korektného podnikania, ktoré sa začína už okamihom ich klasifikácie a delenia do zákonne definovaných kategórií. Na ňu nadväzuje povinnosť poskytnutia diapazónu informácií vzťahujúcich sa na zákon o finančnom sprostredkovaní, ako aj na finančnú službu. Za reguláciu v prospech klientov považujeme možnosť „prekategorizovania“ profesionálneho na neprofesionálneho klienta, ktorý sa následne stáva viac chráneným. Taktiež sme rozoberali vykonávanie finančného sprostredkovania a finančného poradenstva v záujme práv a oprávnených záujmov klienta, v súlade so zásadami poctivého obchodného styku a s odbornou starostlivosťou. Nakoľko absentujú v platnej právnej úprave finančného sprostredkovania a finančného poradenstva ich legálne definície, zisťovali sme obsah predmetných pojmov najmä analogickou aplikáciou právnych noriem obchodného práva, ako aj v kontexte právnej teórie.

Novela zákona o finančnom sprostredkovaní sa nedotkla ustanovení o klasifikácii klientov ani legálnych definícií jednotlivých kategórií klientov. Uvedené indikuje ich regulatórnu kvalitu pre potreby aplikačnej praxe. Novela zákona o finančnom sprostredkovaní však rozšírila súbor informácií, ktoré sú finanční agenti a finanční poradcovia povinní zisťovať o klientovi či o potenciálnom klientovi, pokiaľ ide o investičné produkty založené na poistení. *Ex lege* finanční agenti či finanční poradcovia zisťujú aj informácie týkajúce sa schopnosti klienta alebo potenciálneho klienta znášať straty, ako aj informácie o investičných cieľoch klienta alebo potenciálneho klienta, vrátane odolnosti voči riziku. Každá fyzická alebo právnická osoba bude mať záujem investovať s cieľom dosiahnutia rastu hodnoty aktív, ktorými disponuje. Odlišovať sa však subjekty budú v miere rizika, ktoré budú ochotné akceptovať. Ďalšie rozdiely medzi subjektmi budú vznikať aj pri ich odolnosti voči riziku. Zákonodarca normovaním predmetnej povinnosti sleduje účel, aby došlo k odporučeniu investičných produktov založených na poistení, zohľadňujúcich individuálne potreby klienta alebo potenciálneho klienta a zodpovedajúcich jeho schopnosti znášať straty.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

finančné sprostredkovanie, finančné poradenstvo, pravidlá činnosti vo vzťahu ku klientom

KEY WORDS

financial intermediation, financial advisory, rules of performing activities in relation to clients

²⁹ Porovnaj ustanovenie § 5 ods. 4 zákona o finančnom sprostredkovaní.

POUŽITÁ LITERATÚRA

1. DISSELKAMP, M.: Innovationsmanagement: Instrumente und Methoden zur Umsetzung im Unternehmen. 1. Auflage. Wiesbaden : Gabler, 2005, 239 s., ISBN 3-409-12739-9
2. ELIÁŠ, K., BARTOŠÍKOVÁ, M., POKORNÁ, J. a kol.: Kurs obchodního práva. Právnícké osoby jako podnikatelé. 5. vydání. Praha : C. H. Beck, 2005, 617 s., ISBN 80-7179-391-4
3. ELIÁŠ, K. : Obchodní zákoník. Praktické poznámkové vydání s výběrem judikatury od roku 1990. 5. přepracované a rozšířené vydání vydání. Praha : Linde, 2006, 975 s., ISBN 80-7201-624-5
4. JANOVEC, M.: Odborná péče institucí působících na finančních trzích. . In: MRKÝVKA, P., ŠRÁMKOVÁ, D., VALDHANS, J. (ed.) : Zborník príspevkov z konferencie - Interakce soukromého a finančního práva- Dny práva 2013. Brno : Masarykova univerzita, 2014, s. 191- 198. ISBN 978-80-210-6816-2.
5. KARAU, T.: Qualitätsmessung in der Versicherungsvermittlung. Eine empirische Untersuchung der Unterschiede zwischen Provisions- und Honorarvergütung in der Altersvorsorge. 1. Auflage. Lohmar-Köln : JOSEF EUL VERLAG GmbH, 2015, 336 s., ISBN 978-3-8441-0390-8
6. KITA, J. a kol.: Marketing. 1. vydanie. Bratislava: Iura Edition, 2010, 411s., ISBN 8080783273
7. KOHAJDA, M.: Vztahy mezi pojmy „spotřebitel“ v soukromém právu a „klient“ v právu finančního trhu. In: MRKÝVKA, P., ŠRÁMKOVÁ, D., VALDHANS, J. (ed.): Zborník príspevkov z konferencie - Interakce soukromého a finančního práva- Dny práva 2013. Brno : Masarykova univerzita, 2014, s. 211-217. ISBN 978-80-210-6816-2.
8. KYNCL, L. a kol.: Poznej svého klienta: Základní zásada finančního práva. 1. vydání. Brno : ACTA UNIVERSITATIS BRUNENSIS, IURIDICA, 2012, 165 s., ISBN 978-80-210-6085-2
9. LAZAR, J. a kol.: Základy občianskeho hmotného práva. 1. zväzok. 2. vydanie. Bratislava : IURA EDITION, 2004, 428 s., ISBN 80-89047-89-0
10. OVEČKOVÁ, O., ŽITŇANSKÁ, L. a kol.: Obchodné právo. Závazkové právo. 2. vydanie. Bratislava: IURIS LIBRI, 2013, 1055 s., ISBN 978-80-89635-05-4
11. PLÜCK, R., SCHMUTZLER, K. J., KÜHN, P.: Kapitalmarktrecht: gesetzliche Regelungen und Haftungsrisiken für Finanzdienstleister. 2. Auflage. Wiesbaden : Gabler, 2003, 293 s., ISBN 978-3409540124
12. POKORNÁ a kol.: Obchodní společnosti a družstva. 1. vydání. Praha : C. H. Beck, 2014, 448 s., ISBN 978-80-7400-475-9
13. SPATH, D., BAUER, W., ENGSTLER, M.: Innovationen und Konzepte für die Bank der Zukunft. Mit modernen Vertriebslösungen und optimierten Wertschöpfungsprozessen künftigen Herausforderungen begegnen. 1. Auflage. Wiesbaden : Gabler, 2008, 292 s., ISBN 978-3-8349-0943-5
14. ŠTENGLOVÁ, I., PLÍVA, S., TOMSA, M. a kol.: Obchodní zákonník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, 1448 s., ISBN 978-80-7400-354-7

15. Webové sídlo KOMISE PRO CENNÉ PAPIRY: Metodika posuzování odborné péče. KCP. 2004, Dostupné na http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/legislativni_zakladna/obchodnici_s_cp_inv_zp_rostredkovatele/download/metodika_odbp_20041015.pdf (2017-12-31)
16. Webové sídlo https://www.jurion.de/Urteile/EuGH/2001-06-14/C-541_99_-C-542_99 (2017-12-31)

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA**JUDr. Andrea Slezáková, LL.M., PhD.**

odborná asistentka, Katedra obchodného práva

Obchodná fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

Telefón: 0905 495 335

E-mail: andrea.slezakova@euba.sk