



Drodzy Członkowie SCP,

Oddajemy w Wasze ręce kolejny numer naszego Newslettera. Staraliśmy się zaznaczyć w nim trzy kluczowe dla Stowarzyszenia Compliance Polska sektory, tj. bankowość, ubezpieczenia i rynek kapitałowy. Mamy nadzieję, że tematy przygotowane przez Redakcję będą dla Was ciekawe i każdy z Członków, niezależnie od tego, czy pracuje w banku, domu maklerskim czy instytucji ubezpieczeniowej, znajdzie coś interesującego dla siebie. Będziemy wdzięczni za Wasze uwagi oraz pomysły na tematy, którymi Warto się zająć w kolejnych wydaniach Newsletter'a. Wszelkie propozycje możecie przysyłać na adres [biuro@compliancepolska.pl](mailto:biuro@compliancepolska.pl) lub podzielić się nimi na forum SCP, które utworzyliśmy pod adresem [www.compliancepolska.fora.pl](http://www.compliancepolska.fora.pl).

W imieniu redakcji,  
Jarosław Nowacki, członek zarządu SCP

### PAKIET CRD IV/CRR

W DNIU 16 KWIETNIA 2013 ROKU PARLAMENT EUROPEJSKI PRZYJAŁ PAKIET CRD IV/CRR SKŁADAJĄCY SIĘ Z TRZECH POZIOMÓW AKTÓW PRAWNYCH. [STR. 1](#)

### OBOWIĄZKI NARZUCONE PRZEZ FATCA

OBOWIĄZKI, JAKIE INSTYTUCJE FINANSOWE BĘDĄ MUSIAŁY PRZYJAĆ W NAJBLIŻSZYCH MIESIĄCACH - SĄ ZWIĄZANE Z FATCA. [STR. 2](#)

### OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH

W STYCZNIU 2012 ROKU KOMISJA EUROPEJSKA PRZEDSTAWIŁA PROJEKT ZMIAN W TYM OBSZARZE. [STR. 4](#)

### KARY NAŁOŻONE PRZEZ KNF

MIESIĄCE MARZEC – KWIECIEŃ PRZYNIOSŁY KILKA KAR NAŁOŻONYCH PRZEZ KNF W ZAKRESIE RYNKU KAPITAŁOWEGO. [STR. 8](#)

### KONSULTACJE ESMA W I KWARTALE 2013

AKTUALNIE TRWAJĄCE KONSULTACJE PUBLICZNE ESMA DOTYCZĄ PROJEKTU RTS DO DYREKTYWY PROSPEKTOWEJ. [STR. 8](#)

### INSTRUMENTY POCHODNE EMIR

IDEĄ STOJĄCĄ ZA WPROWADZENIEM EMIR JEST ROZSZERZENIE NADZORU I ŚRODKÓW BEZPIECZEŃSTWA NA SEKTOR POZAGIEŁDOWYCH INSTRUMENTÓW POCHODNYCH. [STR. 6](#)

### COMPLIANCE I MARKETING W ZAKŁADZIE UBEZPIECZEŃ

CZY MARKETING I COMPLIANCE POWINNI GRAĆ W JEDNEJ DRUŻYNIE? [STR. 9](#)

### KARTA PRODUKTU KARTA PRODUKTU MA

ZA ZADANIE REGULOWAĆ OBOWIĄZKI INFORMACYJNE WOBEC KLIENTÓW I FORMĘ PRZEKAZYWANYCH INFORMACJI. [STR. 12](#)

### SOLVENCY II OBECNIE WIELE ARTYKUŁÓW

OPISUJE, ŻE SOLVENCY II TYLKO SIĘ OPÓŹNIA I NIC NIE WSKAZUJE, ABY NAGLE MIAŁ NASTĄPIĆ ISTOTNY PUNKT ZWROTNY. [STR. 11](#)

### UNIVERSAL TRADING PLATFORM

KWIECIEŃ PRZYNIOSŁ URUCHOMIENIE NA GPW DAWNO WYCZEKIWANEGO SYSTEMU TRANSAKCYJNEGO UTP. [STR. 14](#)

## PAKIET CRD IV/CRR

W DNIU 16 KWIETNIA 2013 ROKU PARLAMENT EUROPEJSKI PRZYJAŁ PAKIET CRD IV/CRR SKŁADAJĄCY SIĘ Z TRZECH POZIOMÓW AKTÓW PRAWNYCH.

Pierwszy poziom odnosi się do dyrektywy Capital Requirements Directive, która wymagać będzie transpozycji do krajowego porządku prawnego. Drugi poziom stanowi rozporządzenie CRR (Capital Requirements Regulation) zawierające zagadnienia o charakterze regulacyjnym, które będzie bezpośrednio stosowane przez państwa członkowskie. Do poziomu trzeciego zaliczać się będą akty wykonawcze zawierające standardy techniczne oraz wytyczne EBA – Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego (obowiązujące na zasadzie comply or explain). Obecnie aby pakiet CRD IV/CRR zaczął obowiązywać będzie musiał zostać jeszcze zaakceptowany przez Radę Unii Europejskiej. Planowany termin wejścia w życie przepisów to 1 stycznia 2014 roku z okresem implementacji do 2018 roku. Nowe przepisy zastąpić mają dyrektywę 2006/48/WE w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe oraz dyrektywę 2006/49/WE w sprawie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych.

### GŁÓWNE CELE REGULACJI

Celem nowej regulacji jest wzmocnienie przepisów dotyczących sektora bankowego i inwestycyjnego oraz zapewnienie bezpieczeństwa i transparentności system finansowego. Zarówno dyrektywa, jak i rozporządzenie wdrażają rekomendacje Komitetu Bazylejskiego (Bazylea III). Ustalenie jednolitych reguł w obszarze sektora bankowego ma być także etapem w kierunku stworzenia Unii Bankowej.

Nowe przepisy ponadto opierać się będą na zasadzie maksymalnej harmonizacji, w przeciwieństwie do tych dotychczasowych opartych na zasadzie wskazania wymogów minimalnych, które zezwalały państwom członkowskim na przyjęcie bardziej rygorystycznych rozwiązań w przepisach krajowych w zakresie standardów nadzorczych objętych europejską regulacją. Obecnie zgodnie z nową zasadą nastąpi maksymalne ujednoczenie przepisów na obszarze obowiązywania regulacji europejskiej, co spowoduje, iż państwa członkowskie będą zmuszone stosować te same reguły.

### NOWE ZASADY I OBOWIĄZKI

CDR IV/CRR regulować będzie kwestie związane z zarządzaniem ryzykiem (nowe wymogi zarządzania ryzykiem systemowym i ryzykiem kredytowym kontrahenta), ładem korporacyjnym (banków oraz funduszy inwestycyjnych),

wprowadzeniem norm płynności (krótkoterminowej i długoterminowej), ponadto regulować będzie kwestie związane z nadzorem, tworzeniem banków, buforem kapitałowym, ograniczeniem lewarowania, podniesieniem jakości i przejrzystości funduszy własnych. Po wejściu w życie CRR większość podjętych przez KNF uchwał ostrożnościowych zostanie zastąpiona przez przepisy rozporządzenia. Zmiany nastąpią również w zakresie sprawozdawczości. CRR wprowadzi nowe standardy techniczne, jednakże sposób przekazywania sprawozdań przez banki nie ulegnie zasadniczo zmianie. Sprawozdania najpierw dostarczane będą NBP, a następnie po ich analizie dalej do UKNF. W przeciwieństwie natomiast do obecnej regulacji UKNF zgodnie z wymogami CRR będzie przekazywał sprawozdanie dalej do EBA, co stanowi nowe rozwiązanie.

### DODATKOWE OBOWIĄZKI EBA

W ramach uszczegółowienia przepisów pakietu CRD IV w aktach z poziomu trzeciego CRD IV/CRR przekaże obowiązki opracowania standardów technicznych do EBA, które zatwierdzone będą przez Komisję Europejską, a następnie wydawane w formie rozporządzeń. Będą przez Komisję Europejską, która następnie wyda je w formie rozporządzeń.

*Justyna Muryn / Członek SCP*

## OBOWIĄZKI NARZUCONE PRZEZ FATCA NA ZAGRANICZNE INSTYTUCJE FINANSOWE

FATCA (FOREIGN ACCOUNT TAX COMPLIANCE ACT) TO AMERYKAŃSKI AKT PRAWNY, UCHWALONY W USA W 2010 ROKU, KTÓREGO CELEM JEST ŚCIGANIE PRZEZ AMERYKAŃSKIE WŁADZE PODATKOWE (INTERNAL REVENUE SERVICE - IRS) PODATNIKÓW AMERYKAŃSKICH (TZW. US PERSON), KTÓRZY NIE DEKLARUJĄ W ZEZNANIACH PODATKOWYCH DOCHODÓW UZYSKANYCH POZA GRANICAMI USA.

Powodem uchwalenia niniejszej ustawy, był wynik analiz przeprowadzonych w USA, na podstawie którego stwierdzono, iż spora część amerykańskich podatników nie wykazuje w zeznaniach podatkowych dochodów osiągniętych poza USA.<sup>1</sup>

### OBOWIĄZKI FFI

FATCA odnosi skutek poza granicami USA albowiem nakłada szereg obowiązków na zagraniczne instytucje finansowe (FFI - Foreign Financial Institutions). Definicja FFI w przedmiotowym akcie prawnym jest szeroka i odno-

si się do zagranicznych (nie amerykańskich) podmiotów przyjmujących depozyty, przechowujących aktywa finansowe, biorących udział w obrocie papierów wartościowych, inwestujących na rzecz innych osób. Biorąc pod uwagę wyżej wymienione czynności, za instytucje finansowe objęte regulacją FATCA uznaje się banki, fundusze inwestycyjne, domy maklerskie, zakłady ubezpieczeń.<sup>2</sup> Zakres obowiązków jakie zostały nałożone na FFI można podzielić na dwa zasadnicze etapy. Etap pierwszy związany z identyfikacją klientów na potrzeby FATCA oraz etap drugi, czyli raportowanie danych do IRS. Identyfikacji podlegać będą klienci FFI czyli osoby fizyczne, osoby prawne oraz jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej w celu ustalenia, czy posiadają oni status tzw. US Person (podatnika amerykańskiego).

**Aby FFI mogła ustalić, czy dany klient należy do powyższej kategorii, zobligowana będzie zarówno do poszukiwań w bazie już istniejących klientów, jak również do poszukiwań, na etapie Onboardingu (w trakcie zawierania umowy z klientem), tzw. poszlak amerykańskich (US INDICIA), które swoim zakresem obejmują:**

- osoby na stałe zamieszkujące w Stanach Zjednoczonych lub tam urodzone,

- osoby posiadające status rezydenta,
- posiadaczy zielonej karty,
- klientów polskich banków lub instytucji finansowych przebywających w Stanach Zjednoczonych co najmniej 183 dni w roku,
- osoby posiadające adres miejsca zamieszkania lub adres do korespondencji (w tym P.O. Box) w Stanach Zjednoczonych,
- stałe zlecenia przelewów dokonywanych na konto w Stanach Zjednoczonych,
- pełnomocników posiadających adres zamieszkania w Stanach Zjednoczonych,
- posiadaczy numeru EIN (odpowiednik NIP),
- podmioty posiadające formę prawną wskazującą na rejestrację w USA.

Samo zidentyfikowanie poszlak amerykańskich nie będzie równoznaczne ze stwierdzeniem, iż dany klient jest podatnikiem amerykańskim, ale będzie pociągało za sobą konieczność dokonania dalszej czynności weryfikacyjnej. Na etapie zawierania umowy wz klientem (onboarding), w ramach poszukiwania poszlak amerykańskich analizowane będą dane, które pozyskuje się w oparciu o procedury otwierania nowych rachunków. W momencie wykrycia takich poszlak amerykańskich, FFI prosić będzie o dodatkową dokumentację (np. Formularz W-8BEN – dokument zaświadczący o braku konieczności

opodatkowania w USA). Jeżeli chodzi o już istniejących klientów indywidualnych, weryfikacji elektronicznej podlegać będą rachunki z saldem od 50 tysięcy USD (w przypadku ubezpieczeń - 250 tysięcy USD), natomiast ręczna kontrola dokumentów obowiązywać będzie w stosunku do rachunków z saldem powyżej 1 mln USD. W przypadku już istniejących klientów korporacyjnych, wyłączone spod weryfikacji FATCA będą rachunki z aktywami do 250 tysięcy USD (powyżej tej kwoty nastąpi elektroniczny przegląd rachunku), natomiast przy aktywach powyżej 1 mln USD odbywać się będzie ręczny przegląd dokumentów. W celu usprawnienia procesu identyfikacji i uniknięcia konieczności powracania do posiadacza rachunku, FFI będzie wykorzystywać informacje zbierane dla innych celów, np. realizacji obowiązków wynikających z przepisów AML/CTF, opierając się także na już istniejących procedurach KYC. Źródłem informacji dla realizacji obowiązków identyfikacyjnych w ramach FATCA będą więc dokumenty korporacyjne, wyciągi z rejestru, stałe zlecenia, pełnomocnictwa, informacje o adresach (siedziba, miejsce wykonywania działalności), informacje na temat beneficjenta rzeczywistego oraz informacje dotyczące klienta uzyskane przez opiekuna konta.

W przypadku, gdy stwierdzone zostaną po-

szlaki amerykańskie, a dany klient odmówi dostarczenia dodatkowych informacji lub, gdy po stwierdzeniu statusu US Person, nie wyrazi on zgody na przekazanie tej informacji do IRS, klient ten zostanie uznany za tzw. opornego posiadacza rachunku, co spowoduje obciążenie go 30% podatkiem u źródła (withholding tax). Na etapie raportowania zaś, zgodnie z przyjętym przez Polskę rozwiązaniem, FFI przekazywać będzie informacje o koncie amerykańskiego podatnika (numer rachunku wraz z danymi jego posiadacza, bilansem, obrotami na rachunku) oraz o opornych posiadaczach konta do polskich organów podatkowych, które następnie, na mocy umowy międzynarodowej, przekazywać je będą do IRS.

Amerykański akt prawny przewiduje sankcję za niewdrożenie FATCA - będzie ona polegać na obciążeniu 30% podatkiem u źródła (Withholding tax) wszystkich płatności dokonanych na rzecz danej instytucji z USA (inwestycje własne banku na rynku amerykańskim, na rynku międzynarodowym, jeżeli stroną jest bank amerykański, na inwestycjach amerykańskich klientów). Wliczone w podatek będą również odsetki, dywidendy, itd.

Wyjęte natomiast spod regulacji FATCA będą instytucje sklasyfikowane jako Exempt Beneficial Owners (jednostki rządowe, banki centralne, międzynarodowe organizacje) oraz Excep-

ted FFI (np. niektóre organizacje non-profit, podmioty znajdujące się w trakcie postępowania upadłościowego).

## STATUS DEEMED-COMPLIANT

W celu uniknięcia 30% podatku, Instytucje Finansowe będą mogły również ubiegać się o tzw. status Deemed-compliant. Status taki będzie mogła uzyskać instytucja finansowa, która spełnia odpowiednie warunki, m.in.: nie poszukuje klientów poza Polską, nie prowadzi na stałe działalności poza Polską, 98 % jej klientów to rezydenci UE, a ponadto wprowadzi procedury uniemożliwiające klientom amerykańskim otwieranie rachunków. Powyższy status otrzymają również instytucje finansowe będące częścią międzynarodowych grup kapitałowych, które raportować będą dodatkowo informacje dotyczące US Person innym podmiotom w obrębie grupy oraz zobowiązać się nie otwierać rachunków dla tych osób. Finansowe, instytucje finansowe o niskich aktywach (50 mln USD) prowadzące rachunki o wartości nie przekraczającej 50 tysięcy USD, instytucje finansowe, które nie prowadzą rachunków dla tzw. nieuczestniczących instytucji i przekazują odpowiednie informacje o braku amerykańskich podatników odpowiednim podmiotom.

*Justyna Muryn / Członek SCP*

## OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH W ŚWIETLE ZMIAN REGULACYJNYCH

W ZWIĄZKU Z KONIECZNOŚCIĄ DOKONANIA ZMIAN LEGISLACYJNYCH W ZAKRESIE DOTYCZĄCYM OCHRONY DANYCH OSOBOWYCH W STYCZNIU 2012 ROKU KOMISJA EUROPEJSKA PRZEDSTAWIŁA PROJEKT ZMIAN W TYM OBSZARZE.

W wyniku prac legislacyjnych dyrektywa o ochronie danych osobowych (95/46/WE) z 1995 r. ma zostać zastąpiona rozporządzeniem, które będzie bezpośrednio stosowane przez państwa unijne oraz dyrektywą w sprawie ochrony danych osobowych przetwarzanych na potrzeby zapobiegania przestępstwom, wykrywania ich, prowadzenia dochodzeń w ich sprawie i ich ścigania oraz powiązanych działań wymiaru sprawiedliwości w sprawach karnych.

### CEL REGULACJI

Wprowadzenie reform w obszarze danych osobowych podyktowane jest postępowaniem w zakresie technologii informacyjnej, w tym przetwa-

rzaniu danych osobowych w Internecie przy wykorzystaniu chmury obliczeniowej (cloud computing) oraz międzynarodowym przepływie danych. Obecnie cenę jaką płać użytkownicy w celu korzystania z usług oferowanych drogą elektroniczną jest udostępnienie swoich danych w cyberprzestrzeni. Powszechna digitalizacja powoduje zagrożenie, iż użytkownik przekazujący swoje dane osobowe straci kontrolę nad tym kto i w jaki sposób będzie miał do nich dostęp, a także do jakich celów zostaną one wykorzystane.

Dodatkowo wewnętrzne wymagania krajów członkowskich w przedmiocie ochrony danych osobowych różnią się między sobą, co stanowi duże utrudnienie dla przedsiębiorców wykonujących swoją działalność na obszarze kilku państw. W powyższej sytuacji ustawodawca europejski powziął decyzję o nowelizacji przepisów w celu wprowadzenia lepszej ochrony danych osobowych oraz ujednoczenia wymogów prawnych we wszystkich państwach członkowskich.

Zasięg obowiązywania przepisów rozporządzenia będzie wykraczał również poza kraje członkowskie, albowiem przedmiotowy akt prawny będzie miał zastosowanie również do dostawców usług informatycznych posiadających sie-

dzibę poza EU jeżeli będą prowadzić działalność na terytorium Unii, a dane przetwarzane w krajach trzecich dotyczyć będą obywateli EU. Dyrektywa w sprawie ochrony danych osobowych przetwarzanych na potrzeby zapobiegania przestępstwom, wykrywania ich, prowadzenia dochodzeń w ich sprawie i ich ścigania oraz powiązanych działań wymiaru sprawiedliwości w sprawach karnych odnosić się będzie do przekazywaniem danych w kraju, jak również do transferu międzynarodowego danych na potrzeby współpracy wymiaru sprawiedliwości oraz policji.

### GŁÓWNE ZAŁOŻENIA

Rozporządzenie przewiduje, z jednej strony ograniczenie wymogów formalnych przy przetwarzaniu danych, z drugiej strony przewiduje zasadę zwiększonej odpowiedzialności i rozliczalności podmiotów, które je przetwarzają. Regulacja unijna w szczególności odnosi się do takich kwestii jak:

Zwiększenie odpowiedzialności administratora danych oraz obowiązek poinformowania odpowiedniego organu nadzoru (w Polsce GIODO) w przypadku naruszenia przepisów o danych osobowych. Jednym z założeń rozporządzenia jest zwiększenie odpowiedzialności administratorów danych za naruszenie przepi-

sów dotyczących danych osobowych. Stwierdzenia naruszenia pociągać będzie za sobą nałożenie kar administracyjnych sięgających do wysokości 2% rocznych dochodów światowych przedsiębiorstwa lub 1 mln euro. Ponadto rozporządzenie wprowadza obowiązek powiadomienia przez administratorów danych krajowego organu nadzoru ds. ochrony danych osobowych o wszelkich naruszeniach, w tym wycieku danych, w trybie niezwłocznym (najlepiej do 24 godzin od wykrycia naruszenia).

**Rozszerzenie odpowiedzialności:** Regulacja unijna przewiduje dodatkowo rozszerzenie odpowiedzialności, za bezpieczeństwo baz danych, na dostawcę usług. Ponadto w przypadku kilku administratorów lub podmiotów przetwarzających rozporządzenie wprowadza odpowiedzialność solidarną za naruszenie danych osobowych użytkownika.

**Powołanie Inspektorów danych osobowych:** Na przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 250 pracowników, na podmioty publiczne oraz na podmioty, których główną działalnością jest przetwarzanie danych, rozporządzenie nakładać będzie obowiązek powołania inspektorów ochrony danych osobowych, którzy nadzorować będą proces ich przetwarzania, tak by był on zgodny z prawem. Ponadto inspektorzy

będą musieli posiadać odpowiednie kwalifikacje do sprawowania swojej funkcji.

**Zniesienie obowiązku rejestracji baz danych:** Rozporządzenie zniesie obowiązek rejestracji baz danych, w zamian jednak regulacja unijna nakładać będzie na administratorów danych, jak również na dostawców usług: obowiązek prowadzenia obszernej dokumentacji związanej z przetwarzaniem danych oraz obowiązek raportowania oceny skutków przetwarzania danych, zgodności regulaminów wewnętrznych z przepisami itd.

**Punkt kompleksowej obsługi: (one-stop shop)** Spełnienie wymogów formalnych wymaganych względem organu nadzorującego ochronę danych osobowych odbywać się będzie tylko w kraju, w którym dany przedsiębiorca ma swoją siedzibę główną, a nie w każdym z państw, w którym dane są przetwarzane.

Rozporządzenie wprowadzi również dodatkowe prawa dla osób, których dane będą przetwarzane: **Prawo do bycia zapomnianym (Right to be forgotten):** Regulacja wprowadzi możliwość usunięcia danych osobowych przez osobę, której będą one dotyczyć, jeżeli nie zaistnieje uzasadniony powód do ich dalszej archiwizacji.

**Lepszy dostęp użytkownika do swoich danych:**

Przepisy rozporządzenia usprawnią dostęp użytkownikom do swoich danych i umożliwią im przeniesienie ich do innego usługodawcy. **Wyrażna zgoda na przetwarzanie danych:** W każdym przypadku gdy przepisy uzależnią będą przetwarzanie danych od zgody użytkownika, rozporządzenie wymagać będzie zgody wyraźnej (explicit consent), a nie dorozumianej.

Dodatkowo rozporządzenie wzmocnić ma ochronę danych w przypadku ich międzynarodowego transferu, a Wewnętrzne Reguły Korporacyjne (Binding Corporate Rules) odnoszące się do przekazywania danych przez podmioty w różnych krajach, będące częścią tej samej grupy kapitałowej, wyznaczać mają ramy takich transferów.

Planowany termin wejścia w życie rozporządzenia to początek 2015 roku.

*Justyna Muryn / Członek SCP*

## INSTRUMENTY POCHODNE POZA RYNKIEM REGULOWANYM (EMIR)

EMIR to Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 z dnia 4 lipca 2012 r. w sprawie instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, kontrahentów centralnych i repozytoriów transakcji. EMIR to także szereg rozporządzeń wykonawczych i delegowanych, uzupełniających Rozporządzenie 648/2012, stąd posługując się skrótem „EMIR” należy mieć na uwadze zarówno samo Rozporządzenie 648/2012 jak i pozostałe rozporządzenia towarzyszące.

EMIR nakłada szereg istotnych obowiązków na przedsiębiorstwa finansowe i niefinansowe, które zawarły kontrakt lub kontrakty pochodne poza rynkiem regulowanym (stąd w pierwotnej wersji rozporządzenie nazywane było w j. angielskim po prostu OTC Derivatives Regulation). Obowiązki nakładane przez EMIR to między innymi obowiązek zgłaszania zawartych kontraktów pochodnych do repozytoriów transakcji, obowiązek centralnego rozliczania poprzez centralnych kontrpartenerów (CCP) niektórych typów kontraktów

pochodnych zawieranych poza rynkiem regulowanym oraz obowiązek ograniczania ryzyka związanego z kontraktami pochodnymi, które nie są rozliczane centralnie przez CCP.

Ideą stojącą za wprowadzeniem EMIR jest rozszerzenie nadzoru i środków bezpieczeństwa na sektor pozagiełdowych instrumentów pochodnych, dotychczas pozostających w znacznej mierze poza zakresem sprawowanego w UE nadzoru. W zakresie informacyjnym, skutkiem EMIR'a ma być uzyskanie informacji na temat rynku OTC instrumentów pochodnych, czemu służyć ma obowiązek raportowania transakcji do repozytoriów transakcji (instytucje autoryzowane przez ESMA), do których to danych wgląd mają mieć nadzory lokalne oraz nadzór europejski (ESMA).

### Na siatkę regulacyjną EMIR składają się:

**1. Rozporządzenie 648/2012** - Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 z dnia 4 lipca 2012 r. w sprawie instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, kontrahentów centralnych i repozytoriów transakcji.

**2. Tzw. ITS: Implementing Technical Standards:** - Rozporządzenie 1247/2017 - Roz-

porządzenie Wykonawcze Komisji (UE) nr 1247/2012 z dnia 19 grudnia 2012 r. ustanawiające wykonawcze standardy techniczne w odniesieniu do formatu i częstotliwości dokonywania zgłoszeń dotyczących transakcji do repozytoriów transakcji zgodnie z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 w sprawie instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, kontrahentów centralnych i repozytoriów transakcji

- Rozporządzenie 1248/2012 - Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) nr 1248/2012 z dnia 19 grudnia 2012 r. ustanawiające wykonawcze standardy techniczne dotyczące formatu wniosku o rejestrację jako repozytorium transakcji zgodnie z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 w sprawie instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, kontrahentów centralnych i repozytoriów transakcji

- Rozporządzenie 1249/2012 - Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) nr 1249/2012 z dnia 19 grudnia 2012 r. ustanawiające wykonawcze standardy techniczne dotyczące formatu dokumentacji, która ma być zachowywana przez kontrahentów centralnych zgodnie

z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 w sprawie instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, kontrahentów centralnych i repozytoriów transakcji.

**3. Tzw. RTS: Regulatory Technical Standards:** - Rozporządzenie 148/2013 - Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) nr 148/2013 z dnia 19 grudnia 2012 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 w sprawie instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, kontrahentów centralnych i repozytoriów transakcji w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych określających minimalny poziom szczegółowości informacji podlegających zgłoszeniu repozytorium transakcji.

- Rozporządzenie 149/2013 - Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) nr 149/2013 z dnia 19 grudnia 2012 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących pośrednich uzgodnień rozliczeniowych, obowiązku rozliczania, rejestru publicznego, dostępu do systemu obrotu, kontrahentów niefinansowych, technik ograniczania ryzyka związanego

z kontraktami pochodnymi będącymi przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, które nie są rozliczane przez kontrahenta centralnego

- Rozporządzenie 150/2013 - Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) nr 150/2013 z dnia 19 grudnia 2012 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 w sprawie instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, kontrahentów centralnych i repozytoriów transakcji w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych określających szczegóły dotyczące wniosku o rejestrację jako repozytorium transakcji

- Rozporządzenie 151/2013 - Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) nr 151/2013 z dnia 19 grudnia 2012 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 w sprawie instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, kontrahentów centralnych i repozytoriów transakcji w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych określających dane, które mają być publikowane i udostępniane przez repozytoria transakcji, a także standardy operacyjne dotyczące agregowania i porównywania danych oraz dostępu do

tych danych.

- Rozporządzenie 152/2013 - Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) nr 152/2013 z dnia 19 grudnia 2012 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących wymogów kapitałowych obowiązujących partnerów centralnych.

- Rozporządzenie 153/2013 - Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) nr 153/2013 z dnia 19 grudnia 2012 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących wymogów obowiązujących kontrahentów centralnych.

W kolejnych częściach przedstawię zawartość poszczególnych rozporządzeń, oraz szczegółowy czasokres implementacji poszczególnych obowiązków przez instytucje objęte zakresem EMIR, ze szczególnym uwzględnieniem repozytoriów transakcji, do których raportowanie przez instytucje ma zacząć się już w 2013 roku.

*Jarosław Nowacki / członek Zarządu SCP*



## KARY NAŁOŻONE PRZEZ KNF W MARCU I KWIETNIU 2013 R.

MIESIĄCE MARZEC – KWIECIEŃ PRZYNIOSŁY KILKA KAR NAŁOŻONYCH PRZEZ KNF W ZAKRESIE RYNKU KAPITAŁOWEGO. UKARANO MIĘDZY INNYMI TRZY OSOBY FIZYCZNE (MAKLERZY PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH) POPRZEZ ZAWIESZENIE NA OKRES 12 MIESIĘCY UPRAWNIENI MAKLERA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH.

Nieprawidłowości, jakie KNF stwierdził polegały na naruszeniu przepisów prawa oraz regulaminów i innych przepisów wewnętrznych w okresie zatrudnienia polegające na ujawnieniu informacji poufnej stanowiącej jednocześnie tajemnicę zawodową o planowanej realizacji zlecenia na rzecz klienta domu maklerskiego oraz ujawnieniu informacji stanowiącej tajemnicę zawodową dotyczącej deklarowanej ceny i wielkości zapisów przy tworzeniu księgi popytu.

**KNF nałożył również kary na osoby prawne. Stwierdzone nieprawidłowości to między innymi:** - niezawiadomienie w ustawowym terminie spółki publicznej i KNF o pośredniej

zmianie stanu posiadania akcji i przekroczeniu progu 50 % ogólnej liczby głosów w spółce publicznej, w wyniku nabycia przez tę spółkę większościowych udziałów w podmiocie posiadającym akcje spółki publicznej

- niewykonanie obowiązków informacyjnych w związku z nieterminowym przekazaniem do publicznej wiadomości, KNF i spółce prowadzącej rynek regulowany informacji poufnej oraz informacji bieżących o podpisaniu znaczącej umowy

- niewypłacenie w ustawowym terminie odszkodowań z obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych oraz niewywiązanie się w ustawowym terminie z obowiązku poinformowania osoby występującej z roszczeniem, że odszkodowanie jej nie przysługuje lub przysługuje w innej wysokości niż określona w zgłoszonym roszczeniu.

- niepowiadomienie w ustawowym terminie spółki i KNF o osiągnięciu progu 5% liczby głosów w spółce publicznej

Szczegółowe informacje dotyczące kar dostępne są na stronie: [http://bip.knf.gov.pl/?l=/Komisja/050\\_Kary/kary.html](http://bip.knf.gov.pl/?l=/Komisja/050_Kary/kary.html)

## KONSULTACJE ESMA W PIERWSZYM KWARTALE 2013 R.

Aktualnie trwające konsultacje publiczne ESMA dotyczą projektu RTS (Regulatory Technical Standards) do Dyrektywy Prospektowej. Szczegółowe informacje na temat konsultacji dostępne są pod adresem:

<http://www.esma.europa.eu/consultation/Consultation-RTS-specific-situations-require-publication-supplement-prospectus>

W pierwszym kwartale 2013 r. ESMA przeprowadziła trzy konsultacje publiczne. Dotyczyły one opłat za uczestnictwo w repozytoriach transakcji (temat EMIR), stosowania w praktyce przepisów rozporządzenia dot. short selling oraz procesu i zasad tworzenia Benchmarków.

Tematyka konsultacji oraz przekazane odpowiedzi dostępne są pod adresem: <http://www.esma.europa.eu/consultations/overview/10>

## COMPLIANCE I MARKETING W ZAKŁADZIE UBEZPIECZEŃ

– WSPÓŁPRACA PRZY TWORZENIU MATERIAŁÓW MARKETINGOWYCH DLA KLIENTA

Kryzys finansowy miał wiele konsekwencji. Organy nadzoru finansowego wielu krajów postanowiły mocniej przyglądać się działaniom instytucji finansowych. Obecnie w Polsce, w zakresie rynku ubezpieczeniowego, Komisja Nadzoru Finansowego intensywnie działa na polu monitorowania sprzedaży produktów ubezpieczeniowych połączonych z elementem inwestycyjnym. W aktualnym numerze Newslettera jest krótki artykuł poświęcony temu zagadnieniu. Opracowywany obecnie przez PIU projekt Karty Produktu (z przeznaczeniem szczególnie dla ubezpieczeń z UFK) ma być odpowiedzią na zawilość tych ubezpieczeń dla przeciętnego odbiorcy produktu. Nie sposób oprzeć się wrażeniu, że po przyznaniu atrybutu słuszności pomysłu wprowadzenia w życie Karty Produktu, „właścicielami” realizacji tego projektu po stronie zakładów ubezpieczeń stać się może zarówno dział marketingu jak i compliance. A może warto od razu postawić tezę, że zdecydowanie te dwie komórki idealnie pasują do roli właścicieli na zasadzie

wzajemnej współpracy. Tylko, czy marketing i compliance w ogóle mogą (powinni) grać w jednej drużynie?

### WSPÓLNY CEL

Znakomita większość osób zajmujących się compliance w instytucjach finansowych (odnosząc się tylko do znajomego mi rynku – przyp. autora), często stosuje zasadę „comply or die”. Inaczej rzecz ujmując, najlepiej gdyby wszelaka dokumentacja przekazywana dla klienta była przejrzysta, zrozumiała i nie wprowadzająca w błąd. Jeżeli w ulotce marketingowej zostało wpisane, że dany produkt nie podlega opodatkowaniu to należy dodać, jakiemu obowiązkowi podatkowemu nie podlega.

Po stronie marketingu rzecz ma się trochę inaczej. O ile z pewnym mocnym założeniem można przyjąć, że marketing w przygotowywanych materiałach na pewno nie zamierza wprowadzać klientów w błąd, tyle nie ulega wątpliwości, że celem jego pracy będzie stworzenie takiego materiału, który będzie „przyciągał” klienta, a przynajmniej wzbudzał dość mocne zainteresowanie. Ponieważ z reguły to właśnie compliance nazywany jest „stoperem biznesu”, a materiały marketingowe mają ten biznes wspomóc rozwijać, pozostaje pytanie, czy obie te komórki łączy wspólny cel.

Przy obecnych działaniach lokalnego regulatora, próbach samoregulacji rynku ubezpieczeniowego oraz wymogów europejskich, compliance ma istotny katalog narzędzi, które pozwalają mu na przekonywanie, że transparentność i przejrzystość dla klienta zainteresowanego produktem finansowym to jedna z podstawowych zasad, jakimi instytucja finansowa powinna się kierować w tworzeniu dokumentów przekazywanych bezpośrednio klientowi. Nie wypada tu przekonywać, że opinia compliance w tym procesie ma znaczenie, ale swoisty early warning system po stronie tej komórki dla kadry zarządzającej jest chyba potrzebny. Z kolei dla marketingu „ubezpieczeniowego” wyżej wskazane działania na tym rynku sugerują, że czas ulotek marketingowych z niesamowitymi profitami dla każdego, kto kupi produkt finansowy, niestety bezpowrotnie już minął.

Doświadczenie winno przekonywać, że przy obecnej niechęci i nieufności klientów do produktów finansowych obarczonych ryzykiem, np. ubezpieczeń z UFK, nawet brak jakichkolwiek wymogów co do treści materiałów marketingowych, mógłby skutkować osiągnięciem celu innego, niż zamierzony – klienci zbyt nieufni nie skorzystają z oferty, a najmniej czujnych nie będzie zbyt wielu. Paradoksalnie jednak, w praktyce wielokrotnie okazuje się, że

nagle tych najmniej czujnych jest zdecydowana większość, bo oferta wydawała się rzeczywistości najbardziej korzystna ze wszystkich tych, które oferowane były na rynku. Niezależnie od tego, ile nowych wymogów zostanie wprowadzonych oraz jak bardzo swoboda w zachęcaniu klientów do zakupu nowego produktu finansowego będzie ograniczana przez regulacje, marketing nadal będzie szukał rozwiązań w celu tworzenia materiałów wspomagających biznes danej instytucji finansowej.

### WŁAŚCIWY BALANS

Jednym z najbardziej istotnych komórek z punktu widzenia kadry zarządzającej instytucji finansowej jest „sprzedaż”. To od nich zależą wyniki finansowe, zyski dla właścicieli oraz tzw. pozostałe słupki na wykresach. Zawsze poziom sprzedaży jest jedną z miar będących podstawą do oceny zakładu ubezpieczeń i jej pracowników, a nie jest wskazane, aby była to jedyna miara. Z wielu narzędzi stosowanych przez sprzedaż, nie można na pewno pominąć tych materiałów, które wręczane są klientom na pierwszym spotkaniu. Z praktyki wynika, że argumentem najważniejszym (i trudno kontestować takie rozumienie) dla sprzedaży jest to pierwsze wrażenie klienta, że pierwsze zetknięcie się klienta z produktem powinno wzbudzać zainteresowanie, a poznanie szcze-

gółów oferty przekonać, że to właśnie ten produkt został dla niego stworzony i idealnie odpowiada jego oczekiwaniom.

W tej sytuacji z jednej strony mamy sprzedaż, której celem jest przekonanie klienta do zakupu produktu, compliance, który przywołując wiele rekomendacji, zasad i reguł postępowania będzie przekonywał, że nowy materiał marketingowy mimo, że zachęci klienta to być może ze złymi konsekwencjami wzbudzi o wiele mocniejsze zainteresowanie regulatora oraz marketing, który po obu stronach znajdzie się chyba gdzieś pośrodku.

W praktyce często dzieje się tak, że marketing przygotowuje materiał dla klienta, przekazuje do sprzedaży, otrzymuje wersję wzbogaconą o nowe, bardziej korzystne treści a na końcu materiał przekazywany jest do compliance, który kategorycznie nie zgadza się z zaproponowanym materiałem.

I co najgorsze, podnoszone argumenty każdej ze stron są uzasadnione, tylko w efekcie końcowym często ze sobą sprzeczne. W takiej sytuacji konieczne będzie szukanie właściwego balansu pomiędzy tym, co jednak zainteresuje klienta, ale będzie również przejrzyste, bez budowania nadmiernego odczucia o wyjątkowym produkcie i jego bezkonkurencyjnej innowacyj-

ności i zyskowności. Taki właściwy balans często znajduje właśnie marketing. Oprócz zrozumienia klienta, jest zdolny łatwo przewidzieć, na jakie ustępstwa nie zgodzi się compliance oraz wykorzysta taki dobór słów, który dla sprzedaży będzie co najmniej akceptowalny.

Rola, jaką pełni marketing w tym procesie często jest niedoceniana. Szukanie bowiem kompromisu między regulacjami, zasadami oraz wymaganiami regulatora a planem sprzedaży danego produktu w określonym horyzoncie czasowym w celu osiągnięcia ustanowionych celów nie jest zadaniem łatwym. Niezależnie od zabiegów, jakie będzie stosował marketing, w efekcie to jemu zostanie przypisane właściwość wszelkich ulotek i materiałów marketingowych. Każde zakwestionowane stwierdzenie znajdujące się na ulotce będzie musiało zostać zweryfikowane przez marketing.

### COMPLIANCE I MARKETING JEDNAK RAZEM

Niezależnie od celów postawionych sobie zarówno przez marketing, jak i compliance przy zrozumieniu argumentów każdej ze stron, istnieje szansa na powodzenie dobrej współpracy pomiędzy tymi dwiema komórkami na etapie przygotowywania materiałów marketingowych. Zdolność marketingu do zmiany sformułowań, które finalnie będą brzmieć w wersji

akceptowanej przez sprzedaż oraz jednocześnie nie wzbudzą wątpliwości compliance jest w tym wypadku nieoceniona. Z drugiej jednak strony, nie sposób uznać, że compliance będzie kwestionował każde, jego zdaniem, nieakceptowalne brzmienie materiału marketingowego na zasadzie „no means no”.

W konsekwencji, ze względu na różnorodny sposób postępowania obydwu tych komórek oraz innego podejścia do bycia częścią biznesu, znalezienie właściwego balansu na pewno nie jest łatwe. Trudno założyć, że właściwym rozwiązaniem byłoby umieszczenie wyjątkowo interesujących informacji na ulotce, które zainteresują klienta z jednoczesnymi zastrzeżeniami na dole tego materiału, pomniejszoną czcionką. Promowanie jakiegokolwiek produktu z dodaniem „gwiazdek” dzisiaj już raczej nie przekona klienta.

## SOLVENCY II – EXECUTIVE SUMMARY OSTATNICH PRAC

Za każdym razem, kiedy pojawia się jakikolwiek artykuł dotyczący Dyrektywy Solvency

II, wiele osób pewnie próbuje dotrzeć do informacji, kiedy nastąpi jej pełne wdrożenie do porządku prawnego państw europejskich. Obecnie wiele artykułów opisuje, że Solvency II tylko się opóźnia i nic nie wskazuje, aby nagle miał nastąpić istotny punkt zwrotny w tym zakresie.

Nawet europejski nadzór nie traci na swej władzy. Jak słusznie zauważył Marcin Kawiński w Dzienniku Ubezpieczeniowym, bardzo istotnym spoiwem działań EIOPA jest osławione Solvency II, a nawet opóźnienie wprowadzenia Solvency II ani na chwilę nie zachwiało pozycją EIOPA. Dla osoby, która zamierza zapoznać się z chronologią wydarzeń we wdrożeniu SII, być może pomocne będzie skorzystanie z opracowania, które przygotowała Komisja Nadzoru Finansowego i, jak się wydaje, konsekwentnie będzie aktualizować. Być może warto przybliżyć, na co zwraca uwagę KNF w ramach SII w marcu 2013 r.

### MARZEC 2013

28 marca 2013 r. EIOPA rozpoczęła konsultacje publiczne projektu wytycznych ws. przygotowania do wdrożenia systemu Wyłączalność II (projekt znany wcześniej jako przejściowe wdrożenie elementów Wyłączalności II). Uwagi można zgłaszać w terminie do 19 czerwca

2013 r. w języku angielskim, za pomocą formularzy dostępnych na stronie internetowej EIOPA. Konsultacji podlegają 4 dokumenty dotyczące: przekazywania informacji do organu nadzoru, systemu zarządzania, prospektywnej oceny własnych ryzyk zakładu (opartej na zasadach ORSA), procesu przedaplikacyjnego dla modeli wewnętrznych. Towarzyszą im nota przewodnia oraz objaśnienia (nie podlegają konsultacji).

Więcej informacji tu: [http://www.knf.gov.pl/o\\_nas/wspolpraca\\_miedzynarodowa/unia/regulacje\\_i\\_dokumenty\\_powiazane/aktualnosci.html](http://www.knf.gov.pl/o_nas/wspolpraca_miedzynarodowa/unia/regulacje_i_dokumenty_powiazane/aktualnosci.html)

Maciej Hajewski / Członek SCP



## KARTA PRODUKTU – PRACE PIU I POZOSTAŁYCH ZAINTERESOWANYCH

W ramach wprowadzania pokryzysowych działań naprawczych, również w ramach ubezpieczeń z elementem inwestycyjnym (ubezpieczenia na życie z UFK), nie sposób nie wspomnieć o aktualnych pracach krajowego rynku ubezpieczeniowego nad Kartą Produktu, będącą odpowiedzią i konsekwencją uchwalenia przez Polską Izbę Ubezpieczeń, Rekomendacji w zakresie dobrych praktyk związanych ze sprzedażą ubezpieczeń z UFK. Projekt Karty Produktu trafił już do konsultacji KNF, UOKiK, Ministerstwa Finansów oraz Rzecznika Ubezpieczonych. Swoje uwagi przekazał już nawet Związek Banków Polskich.

Karta Produktu ma za zadanie regulować obowiązki informacyjne wobec klientów i formy przekazywanych informacji. Na stronie internetowej PIU znajdują się do pobrania opracowane dokumenty. Poniżej przedstawiono opinię Polskiej Izby Ubezpieczeń nad pracami w tym zakresie<sup>1</sup>:

Rekomendacja dobrych praktyk informacyjnych jest odpowiedzią branży na potrzeby

klientów, którzy mają kłopot ze znalezieniem pełnej i napisanej prostym językiem informacji o ubezpieczeniu z ufk.

Główna część rekomendacji to Karta Produktu - krótki i zwięzły dokument, opisujący ryzyka, charakter ubezpieczenia oraz wszelkie opłaty z nim związane. Karta obowiązkowo będzie przekazywana klientowi przed podpisaniem umowy. Systematyzuje ona nazewnictwo opłat, dzięki czemu klient otrzyma wygodne narzędzie do porównywania produktów różnych firm i wyboru odpowiedniej oferty. Wszelkie opłaty i ryzyka muszą być w Karcie przedstawiane jednoznacznie. Niedopuszczalne jest używanie języka marketingowego oraz slangu ubezpieczeniowego.

Warto dodać, że obecnie w Parlamencie Europejskim toczą się prace nad regulacją zwaną PRIIPs. Opisuje ona informacje, które muszą zostać przekazane klientowi nabywającemu jakikolwiek produkt inwestycyjny, także ubezpieczenie. PRIIPs zacznie jednak funkcjonować dopiero za kilka miesięcy.

### Karta Produktu składa się z trzech głównych części:

- część ogólna – zawiera podstawowe informacje dotyczące produktu, w tym jego główne ce-

chy, cel, zakres świadczenia, czas trwania, sposób opłacenia składki czy opis ryzyk;

- informacja o opłatach – szczegółowo rozpisane i dokładnie dopasowane do określonych kategorii opłaty; w tej części znajdują się również informacje o ewentualnych premiach i rabatach;

- symulacja ryzyka – ubezpieczyciel będzie musiał przedstawić klientowi symulację przebiegu ubezpieczenia w trzech wariantach – z obniżoną, neutralną i podwyższoną rentownością produktu; każda symulacja będzie oparta o faktycznie płaconą przez klienta składkę bądź rzeczywiste świadczenia, niosąc użyteczną informację. Warto dodać, że z punktu widzenia compliance, wprowadzenie przez rynek ubezpieczeniowy Karty Produktu jest rozwiązaniem bardzo dobrym. Jednak to zakłady ubezpieczeń będą musiały podjąć trudną decyzję, czy konieczna będzie rezygnacja z innych materiałów dostarczanych klientowi, czy też klient otrzyma całkiem pokaźnych rozmiarów pakiet dokumentów. Problem może powstać wtedy, kiedy klient przytłoczony ogromem dokumentów skutecznie zniechęci się, żeby z wszystkim tymi dokumentami dokładnie się zapoznać.

<http://piu.org.pl/aktualnosci/project/1614/pagination/1>

Maciej Hajewski / Członek SCP

## OKOLICZNOŚCI WSKAZUJĄCE NA MANIPULACJE W OBROcie AKCJAMI SPÓŁKI BORYSZEW S.A.

W DNIU 7 MAJA KNF ZAMIEŚCIŁA NA SWOJEJ STRONIE INTERNETOWEJ KOMUNIKAT W SPRAWIE ZAISTNIENIA OKOLICZNOŚCI WSKAZUJĄCYCH NA DOKONANIE MANIPULACJI W OBROcie AKCJAMI SPÓŁKI BORYSZEW S.A.

W okresie sesji giełdowych w dniach 19-30 kwietnia średni sesyjny wolumen obrotu akcjami tej spółki wzrósł o ponad 567%. Zwiększony wolumen był związany z zawarciem 29 transakcji typu "cross".

Zlecenia "cross" przeznaczone są do zawierania transakcji giełdowych między klientami jednego członka giełdy lub między członkiem giełdy, a jego klientem. Warunkiem zawarcia transakcji opartej na zleceniach typu "cross" jest to, że limit ceny w zleceniach musi mieścić się w aktualnym spreadzie rynkowym dla danego instrumentu.

### UKNF ustalił następujące fakty:

24 spośród 29 transakcji "cross" było zawartych między dwoma powiązаныmi ze sobą inwestorami.

Wszystkie powyższe transakcje zostały zrobione w czasie 6 z 8 sesji.

Wszystkie 24 sesje zawierane były w taki sposób, że na zakończenie każdej z 6 sesji stan posiadania akcji Boryszew żadnego z tych inwestorów nie uległ zmianie.

W trakcie każdej z tych sesji transakcje były zawierane po tej samej cenie, a więc żaden z inwestorów nie osiągnął zysku. Łączny wolumen 24 transakcji wyniósł 73,5% całego łącznego wolumenu obrotu danymi akcjami w tym okresie.

W opinii KNF powyższe 24 transakcje typu "cross" wypełniają znamiona manipulacji określonej w art. 39 ust 2 pkt 1 ustawy o obrocie (składanie zleceń i zawieranie transakcji wprowadzających w błąd lub mogące wprowadzić w błąd co do rzeczywistego popytu i podaży). KNF przygotowuje zawiadomienie o popełnieniu przestępstwa w powyższej sprawie.

Dodatkowe informacje na ten temat są dostępne na stronie KNF:

[http://www.knf.gov.pl/o\\_nas/komunikaty/boryszew\\_7\\_05\\_2013.html](http://www.knf.gov.pl/o_nas/komunikaty/boryszew_7_05_2013.html)

*Ewa Kuchcińska / Członek Zarządu SCP*

## KREDYT HIPOTECZNY – DECYZJA SĄDU W HISZPANII

W HISZPANII, PODOBNIIE JAK W POLSCE, PRZED KRYZYSEM FINANSOWYM BYŁY POPULARNE KREDYTY WALUTOWE (W JENACH JAPOŃSKICH I FRANKACH SZWAJCARSKICH). Na początku 2013 r. sąd pierwszej instancji w Barcelonie unieważnił umowę kredytu w walucie obcej udzielonej przez Catalunya Banc.

Niezwykle ciekawe, nie tylko dla banków w Hiszpanii, jest uzasadnienie tego wyroku. Zgodnie z decyzją sądu sprzedany produkt nie był kredytem hipotecznym, ale produktem wysoko złożonym, o charakterze spekulacyjnym, niedostosowanym do profilu ryzyka klienta. W konsekwencji bank nie spełnił wymogów prawa w zakresie MiFID, a w związku z tym umowa o kredyt została decyzją sądu rozwiązana. Utrzymanie powyższego wyroku w drugiej instancji może okazać się precedensem na całą Unię Europejską, umożliwiając innym klientom kwestionowanie zawartych umów także w innych krajach.

Szczegóły dotyczące całej sprawy dostępne są w Gazecie Wyborczej: [http://wyborcza.biz/finanse/1,105684,13919459,Sad\\_w\\_Hiszpanii\\_rozwiazal\\_umowe\\_o\\_kredyt\\_walutowy.html#BoxBizTxt](http://wyborcza.biz/finanse/1,105684,13919459,Sad_w_Hiszpanii_rozwiazal_umowe_o_kredyt_walutowy.html#BoxBizTxt)

oraz <http://samcik.blox.pl/2013/05/Ale-numer-Sad-orzekl-ze-kredyt-walutowy-to.html>

*Ewa Kuchcińska / Członek Zarządu SCP*

## UTP – UNIVERSAL TRADING PLATFORM NA GPW

KWIECIEŃ PRZYNIÓSŁ URUCHOMIENIE NA GPW DAWNO WYCZEKIWANEGO SYSTEM TRANSAKCYJNEGO UTP – UNIVERSAL TRADING PLATFORM, KTÓREGO DOSTAWCĄ JEST NYSE TECHNOLOGIES.



Z platformy UTP korzystają giełdy grupy NYSE Euronext w Nowym Jorku, Paryżu, Lizbonie, Amsterdamie i Brukseli, ale technologia UTP wykorzystywana jest również przez rynki spoza grupy NYSE Euronext, tak jak to ma miejsce od 15 kwietnia na GPW.

UTP zastąpił wysłużony Warset, który technologicznie odstępował od nowoczesnych rozwiązań. Chociaż dla klientów detalicznych zmiana systemu transakcyjnego w zasadzie nie jest rewolucją, to klienci instytucjonalni dysponować będą platformą znacznie szybszą (20 tysięcy zleceń na sekundę w porównaniu do około 800 w Warsecie, czas odpowiedzi na wysłane zlecenie poniżej jednej tysięcznej sekundy). Nowy system transakcyjny to również nowe rodzaje zleceń, oraz zmienione zasady wykonywania dotychczasowych zleceń. Compliance powinien więc zwrócić uwagę, czy aktualizacji nie wymagają wewnętrzne procedury instytucji finansowej regulujące zasady postępowania instytucji finansowych w zakresie wykonywania zleceń na GPW, w tym zwłaszcza definicje dostępnych zleceń.

Ze zmienionymi regulacjami prawnymi GPW uwzględniającymi UTP można zapoznać się tutaj: [http://www.gpw.pl/regulacje\\_prawne](http://www.gpw.pl/regulacje_prawne).

## SZKOLENIE BIG DATA

CZŁONKOWIE SCP MIELI MOŻLIWOŚĆ UCZESTNICZENIA W SZKOLENIU DOTYCZĄCYCH PROBLEMATYKI „BIG DATA”, KTÓRE POPROWADZIŁ MARIO FARIA, DATA STRATEGY ADVISOR ORAZ CZŁONEK MIT DATA SCIENCE INITIATIVE.

Szkolenie skupiało się na aktualnościach z tematyki big data oraz ich relacji do compliance i instytucji finansowych.

## URUCHOMIENIE FORUM STOWARZYSZENIA: [www.compliancepolska.fora.pl](http://www.compliancepolska.fora.pl)

Pod adresem [www.compliancepolska.fora.pl](http://www.compliancepolska.fora.pl) uruchomione zostało forum przeznaczone dla członków Stowarzyszenia.

Osoby rejestrujące się są weryfikowane pod kątem ich członkostwa w SCP, dlatego prosimy o skorzystanie przy rejestrowaniu z e-maila podanego przy zapisywaniu się do SCP.