

Na temelju članka 15. točke 4. Zakona o Hrvatskoj agenciji za nadzor financijskih usluga (Narodne novine broj 140/05 i 12/12) i članka 696. Zakona o tržištu kapitala (Narodne novine broj 65/2018) Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga na sjednici Upravnog vijeća održanoj 12. rujna 2018. donosi

SMJERNICE O PRODAJNIM KANALIMA INVESTICIJSKIH PROIZVODA

1. Uvod

Zakonom o tržištu kapitala (dalje: Zakon) implementirana je Direktiva 2014/65/EU (dalje MiFID II), a koja donosi niz novosti i izmjena u dijelu distribucije odnosno prodaje financijskih instrumenata/investicijskih proizvoda klijentima, a posebno kada se isti distribuiraju/prodaju malim ulagateljima.

Uvjeti za pružanje usluga detaljnije su propisani :

1. Delegiranom Uredbom Komisije (EU) 2017/565 od 25. travnja 2016. o dopuni Direktive 2014/65/EU u vezi s organizacijskim zahtjevima i uvjetima poslovanja investicijskih društava te izrazima definiranim za potrebe te Direktive (dalje: Uredba (EU) 2017/565).
2. Smjernice o određenim aspektima MiFID- ovih zahtjeva vezanih uz primjerenost (ESMA/2012/387)
3. Smjernice za procjenu znanja i stručnosti (ESMA/2015/1886)
4. Smjernice o praksi međusektorske prodaje (ESMA/2016/574)
5. Smjernicama o zahtjevima za upravljanje proizvodima u skladu s Direktivom MiFID II (ESMA 35-43-620)
6. Pravilnikom o kvalifikacijama i kadrovskim uvjetima za obavljanje investicijskih usluga donesenim na temelju članka 99. stavka 6. Zakona.

S ciljem pravilne interpretacije zahtjeva iz citiranih propisa, kako bi se osigurala ujednačena primjena i shvaćanje određenih pojmova i razlike između istih, Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (dalje: Hanfa) donosi ove smjernice kojima se detaljnije razrađuju zahtjevi relevantne regulative u dijelu prodaje odnosno distribucije i savjetovanja vezano za investicijske proizvode a u kontekstu obavljanja investicijskih usluga i aktivnosti.

2. Definicije

Investicijski proizvod – financijski instrument ili strukturirani depozit kako je definirano Zakonom.

Distribucija – nuđenje, stavljanje na tržište ili savjetovanje u odnosu na investicijski proizvod i/ili uslugu

Distribucijski kanal – način nuđenja, prodaje ili preporučivanja investicijskog proizvoda i/ili usluge

Pravilnik o kadrovskim uvjetima – Pravilnik o kvalifikacijama i kadrovskim uvjetima za obavljanje investicijskih usluga

Ostali pojmovi u ovoj smjernici imaju isto značenje kao u Zakonu i Pravilniku o kadrovskim uvjetima.

3. Što uređuju ove smjernice i na koga se odnose?

Cilj ovih smjernica:

S ciljem definiranja dobrih praksi i pravilne implementacije obaveza vezanih uz pravila poslovnog ponašanja u poslovne procese distribucije investicijskih proizvoda, ove smjernice detaljnije pojašnjavaju i razrađuju zahtjeve relevantne regulative u dijelu prodaje odnosno distribucije i savjetovanja vezano za investicijske proizvode a u kontekstu obavljanja investicijskih usluga i aktivnosti.

Smjernice kroz primjere i objašnjenja relevantnih propisa pojašnjava prepoznate i potencijalne situacije u kojima nije uvijek razvidno radi li se u konkretnim slučajevima o pružanju investicijskog savjeta ili ne. Navedeno je važno ne samo radi utvrđivanja obveza poslovnog ponašanja iz Zakona i drugih primjenjivih propisa, već i radi ispravne implementacije Pravilnika o kadrovskim uvjetima i utvrđivanju potrebne razine znanja i stručnosti osoba koje sudjeluju u procesu distribucije investicijskih proizvoda.

Svrha smjernica je:

- kreiranje dobrih i eliminacija loših poslovnih praksi;
- podrška Hanfe razvoju kanala distribucije investicijskih proizvoda na način koji osigurava odgovarajuću razinu zaštite interesa klijenata.

Smjernice se odnose na osobe iz članka 6. Zakona koje distribuiraju investicijske proizvode (dalje: društvo).

4. Investicijsko savjetovanje

Investicijsko savjetovanje je Zakonom definirano kao „*davanje osobnih preporuka klijentu bilo na zahtjev klijenta ili na inicijativu investicijskog društva u pogledu jedne ili više transakcija koje se odnose na financijske instrumente*“.

Prema članku 9. Uredbe (EU) 2017/565, preporuka je osobna ako se predstavlja kao prikladna za određenu osobu ili ako se preporuka temelji na razmatranju okolnosti određene osobe te se njome preporučuje:

- kupnja, prodaja, upis, zamjena, otkup, držanje ili sudjelovanje u ponudi
- izvršavanje ili neizvršavanje bilo kojeg prava koje proizlazi iz određenog financijskog instrumenta na kupnju, upis, zamjenu ili otkup financijskog instrumenta.

U praksi navedeno znači da nije svaka preporuka investicijsko savjetovanje. Da bi se davanje preporuka smatralo investicijskim savjetovanjem kao investicijskom uslugom u smislu Zakona, moraju biti ispunjeni svi sljedeći uvjeti:

- a) preporuka se odnosi na **određeni investicijski proizvod**; to može biti jedan investicijski proizvod ili više njih, ako je iz okolnosti jasno o kojem se investicijskom proizvodu radi;
- b) savjet se pruža **osobi u svojstvu klijenta/potencijalnog klijenta** ili osobe koja djeluje za račun klijenta/potencijalnog klijenta (npr. član uprave ili osoba koju uprava ovlasti u nekom trgovačkom društvu);
- c) savjet se odnosi na prijedlog **poduzimanja određenih koraka** u vezi s investicijskim proizvodom, kao što su kupnja, prodaja, upis ili držanje (ali i ostvarivanja prava da se stekne, otpusti ili upiše) određenog investicijskog proizvoda.
- d) preporuka je prezentirana ili kao **primjerena** za osobu kojoj se daje ili kao da je **temeljena na okolnostima** samog klijenta; pritom ne mora nužno biti korištena terminologija iz Zakona koja upućuje na to da je izvršena procjena primjerenosti, već će se preporuka smatrati prezentiranom kao primjerenom i onda kada se klijenta unaprijed upozorava ili ga se navodi da pruži podatke o svojim okolnostima kako bi se moglo na primjer „naći rješenje“, ili kada se klijentu govore rečenice kao što su: „osobe poput vas ulažu u taj proizvod“ ili „ja da sam na vašem mjestu, ja bi odabrao ovo“ odnosno svaki put kada klijent/potencijalni klijent iz implicitne ili eksplicitne komunikacije razumno može zaključiti da se preporuka temelji na razmatranju njegovih osobnih okolnosti
- e) preporuka nije javno objavljena ili dostupna već je dostavljena klijentu osobno, neovisno o komunikacijskom kanalu (putem internet servisa, elektroničke pošte, ovlaštene osobe ili na drugi način); pritom će se smatrati da se radi o osobnoj komunikaciji onda kada klijent iz okolnosti komunikacije može razumno zaključiti da je ista dostavljena osobno (ako mu se obraća personalizirano, primjerice imenom u poruci elektroničke pošte)

Ako pružena preporuka ne zadovoljava sve gore navedene uvjete, ne radi se o pružanju usluge investicijskog savjetovanja u smislu Zakona i Uredbe (EU) 2017/565 već o **općoj preporuci**.

Primjeri koji ne bi bili sami za sebe predstavljali investicijsko savjetovanje:

- a) „Kupite udjele u investicijskim fondovima koji ulažu pretežito u obveznice RH“ (opći savjet jer se ne odnosi na specifičnu investiciju, iako se radi o osobno upućenoj preporuci)
- b) „Bolje je kupovati udjele u fondovima nego oročiti sredstva“ (ne odnosi se na specifičnu investiciju, radi se o općoj preporuci)
- c) Preporuka ili omogućavanje korištenja financijskog planera s općim uputama o diverzifikaciji imovine

Tko može pružati investicijske savjete?

Investicijsko savjetovanje u ime ili za račun društva može obavljati osoba koja ispunjava uvjete za investicijskog savjetnika prema Pravilniku o kadrovskim uvjetima, u ovisnosti o tome radi li se o investicijskom savjetovanju na neovisnoj osnovi ili ne. *Kandidati* mogu sudjelovati u postupku investicijskog savjetovanja na način i opsegu kako je propisano Pravilnikom o kadrovskim uvjetima. Osobe koje ne posjeduju primjerne kvalifikacije za investicijsko savjetovanje ili nisu u statusu kandidata, u procesu investicijskog savjetovanja mogu sudjelovati jedino pod uvjetima iz članka 10. Pravilnika o kadrovskim uvjetima.

5. Opća preporuka

- a) Opći savjet ili preporuka je širok pojam koji obuhvaća savjete, preporuke, mišljenja ili tvrdnje koje se komuniciraju prema klijentima, odnose se ili su na drugi način povezane sa

investicijskim uslugama, aktivnostima ili proizvodima, a koja se ne odnosi na određenu investiciju ili na drugi način ne ispunjava sve uvjete da bi se mogla smatrati osobnom preporukom odnosno pružanjem usluge investicijskog savjetovanja u smislu Zakona.

- b) Pružanje općenitih, generičkih savjeta, preporuka, mišljenja ili tvrdnji u okviru pružanja investicijskih usluga, a posebno u kontekstu distribucije financijskih proizvoda, predstavlja uobičajenu prodajnu praksu, posebno onda kada distribucijska strategija predviđa da se usluge pružaju na inicijativu društva. Iako se ne radi o investicijskoj usluzi investicijskog savjetovanja u smislu Zakona, u svakom slučaju se radi o postupanjima vezano za investicijske usluge, aktivnosti i investicijske proizvode te je društvo i osoba koja s klijentima komunicira u ime ili za račun društva dužno pridržavati se općih pravila poslovnog ponašanja propisanih Zakonom, uključujući obavezu postupanja u najboljem interesu klijenata.
- c) Konkretno, društvo je dužno osigurati da je komunikacija prema klijentu, pa i onda kada ta komunikacija obuhvaća pružanje općih preporuka korektna, jasna i da ista ne dovodi u zabludu klijenta. U odnosu na opće preporuke, dodatno iz komunikacije u kojoj se opće preporuke daju klijentima/potencijalnim klijentima treba biti jasno vidljivo da se ne radi o investicijskom savjetovanju i što to u praksi znači (na primjer, da su prikazani podaci opće naravi i da se preporuka ne daje na temelju razmatranja posebnih okolnosti ili da je ista namijenjena širokoj investicijskoj javnosti ili slično).

Tko može davati opće preporuke?

Opće preporuke odnosno tvrdnje, savjeti, mišljenja i preporuke koje nisu osobne preporuke u smislu Zakona, u opsegu i mjeri u kojoj je internim aktima društva ovlaštena obavljati relevantne funkcije u društvu u smislu Pravilnika o kadrovskim uvjetima može davati osoba koja ima najmanje minimalne kvalifikacije za nuđenje usluga društva odnosno informiranje o uslugama ili instrumentima. Iznimno, ako davanje savjeta, mišljenja i preporuka predviđeno predloškom/scenarijem koji ispunjava uvjete iz članka 10. Pravilnika o kadrovskim uvjetima, u okviru predefiniiranog predloška/scenarija mogu davati osobe koje su ovlaštene postupati po tom predlošku/scenariju. Dobra je praksa ovlaštenja i sva ograničenja za davanje općih preporuka jasno definirati internim aktima društva.

6. Pružanje usluge na inicijativu društva ili na inicijativu klijenta

- a) S obzirom da je izgledno i izvjesno da do davanja općih savjeta dolazi kada se usluga pruža na inicijativu društva, potrebno je ovim smjernicama dodatno razjasniti u kojim se slučajevima smatra da je usluga pružena na inicijativu klijenta. S obzirom da je kod distribucije investicijskih proizvoda izgledno da će usluga češće biti pružena na inicijativu društva nego na inicijativu klijenta, društva bi o tome trebala voditi računa kod kreiranja svojih prodajnih procesa;
- b) Prema recitalu (85) MiFID II Direktive, usluga nije pružena na inicijativu klijenata onda kada klijent uslugu zatraži kao reakciju na osobno upućeno priopćenje društva, a koje sadrži poziv ili ima namjeru utjecati na klijenta u vezi s određenim financijskim instrumentom ili određenom transakcijom (Primjer: jeste li ikad ulagali u investicijske fondove?); U takvim slučajevima radi se neosporno o inicijativi društva, što isključuje mogućnost pružanja usluge na tzv. execution only osnovi.
- c) Samo se iznimno smatra da je usluga pružena na inicijativu klijenta ako ju je klijent zatražio na temelju obavijesti kojom se promiče ili nudi financijski instrument ili usluga na vrlo općenit način i koja je upućena javnosti ili većoj skupini ili kategoriji klijenata ili potencijalnih klijenata (na primjer reklame, brošure, plakati).

- d) Uspostavljanje distribucijskog odnosno prodajnog kanala, u pravilu, pretpostavlja da će društvo kreirati proces na način da kreće od pretpostavke da se usluga pruža **na inicijativu društva**. S obzirom na to, u prodajni proces potrebno je inkorporirati procjenu prikladnosti proizvoda za klijente koja treba biti primjerena vrsti i kompleksnosti proizvoda koji se distribuira/prodaje. Za nekompleksne instrumente dopušteno je koristiti standardizirane upitnike i upozorenja. Dobra je praksa primijeniti isti pristup i u slučaju kada je usluga pružena na inicijativu klijenta u slučaju da prodajni model obuhvaća i pružanje usluga na inicijativu klijenta i na inicijativu društva. Loša praksa je unaprijed ili po obavljenoj usluzi tražiti klijenta izričitu izjavu da je usluga pružena na inicijativu klijenta ako se radi o prodaji ili nuđenju proizvoda ili usluga društva, osim u iznimnim slučajevima „inzistirajućih klijenata“.
- e) Svaka ovlaštena osoba u opsegu i mjeri u kojoj je internim aktima ovlaštena obavljati relevantne funkcije u društvu u smislu Pravilnika o kadrovskim uvjetima i za koju je nedvojbeno utvrđeno da ju je društvo na to ovlastilo, ovlaštena je inicirati pružanje usluge za koju je ovlaštena. Dobra je praksa ovlaštenja i sva ograničenja jasno definirati internim aktima društva.

7. Na što je posebno potrebno obratiti pozornost

- a) Prilikom uspostavljanja distribucijskog kanala, društvo je dužno uspostaviti proces koji će spriječiti da se općenite/generičke preporuke prikazuje kao primjerene ili utemeljene na razmatranju okolnosti klijenta. Takvo postupanje dovodi do **određenih nezakonitosti, odnosno kršenja zakonskih obaveza (recital 15 Uredbe (EU)2017/565)**:
- ✓ postupanja u najboljem interesu klijenta, kako je propisano člankom 86. Zakona
 - ✓ informacije koje se nude klijentu nisu korektne, jasne i mogu dovesti u zabludu, kako je propisano člankom 87. Zakona
- b) Također, treba voditi računa o tome da opća preporuka prema recitalu (17) Uredbe (EU) 2017/565 predstavlja pomoćnu uslugu „investicijskog istraživanja i analize, odnosno drugi oblik općih preporuka koje se odnose na transakcije s vrijednosnim papirima.“
- c) U tom smislu, vezano za davanje općih preporuka u okviru distribucije investicijskih proizvoda, potrebno je voditi računa o tome je li društvo registrirano za navedenu pomoćnu djelatnost, može li dokazati da postupa u najboljem interesu klijenta, da upravlja adekvatno sukobima interesa koji bi mogli proizaći iz kombinacije usluga te da je uspostavilo sve kontrolne mehanizme koji osiguravaju mogućnost kontrole jesu li informacije koje se daju klijentima od strane osoba koje djeluju za račun društva korektne, jasne i ne dovode u zabludu. (adekvatno educiranje, interne kontrole, snimanje, provjere, čuvanje i kontrola materijala koji se prezentiraju klijentu itd.). Iznimno, društvo za upravljanje koje distribuira udjele fondova pod vlastitim upravljanjem, opće preporuke daje u okviru poslova nuđenja udjela sukladno posebnim propisima.

Primjer: Ako se društvo odluči na kombinaciju općeg savjetovanja i usluga izvršavanja, bez davanja savjeta, postoji niz rizika povezanih s tim pristupom a koje je potrebno adekvatno adresirati: ako se na bilo koji način pređe granica investicijskog savjetovanja (a to nije uvijek pod kontrolom društva jer se može dogoditi da klijent inzistira na tome da ga se savjetuje) društvo riskira neusklađenost sa:

- općenitom obvezom postupanja u najboljem interesu klijenta (jer društvo odgovara za pružen investicijski savjet a za općenite preporuke ne)
- informacije koje su dane klijentu nisu jasne, fer i mogu dovesti u zabludu (klijent vjeruje da je preporuka zapravo osobna preporuka)
- obvezama vezano za kvalifikacije i stručnost osobe koja općenitu preporuku nudi.

- d) Ekstenzivna uporaba odredbi uvjeta poslovanja koji odriču društvo od odgovornosti za eventualno pruženi savjet (*disclaimer*) ne predstavlja dobru praksu i upućuje na postupanje koje nije u najboljem interesu klijenta.

8. Kada opća preporuka postaje investicijski savjet?

- a) Moguća je situacija u kojoj se na temelju ili u sklopu ili nastavno na opću preporuku pruži i savjet koji se odnosi na točno određenu investiciju. Na primjer, u situaciji kada se opća preporuka odnosi na općenito financijsko planiranje (investicije, štednja, diverzifikacija i sl.), a u sklopu ili neposredno nakon toga se ponude i točno određeni instrumenti koji određene parametre ispunjavaju (npr. lista fondova koji se distribuiraju a ispunjavaju određene uvjete iz opće preporuke), opći savjet će se smatrati dijelom usluge investicijskog savjetovanja, odnosno osobne preporuke (ako su svi ostali uvjeti zadovoljeni); U takvom slučaju, na cjelokupan odnos s klijentom primjenjuju se pravila i obaveze koje se prema Zakonu i drugim relevantnim propisima odnose na investicijsko savjetovanje (recital (16) Provedbene Uredbe).
- b) Investicijski savjet ovlaštena je pružiti isključivo osoba koja ispunjava uvjete za pružanje investicijskih savjeta kako je propisano Pravilnikom o kadrovskim uvjetima. Ta osoba može davati i opće preporuke, međutim tada iz organizacijske strukture i internih propisa Društva treba biti jasno vidljivo za koje je još relevantne funkcije navedena osoba zadužena.

9. Savjetovanje putem odabira različitih opcija

- a) Određeni distribucijski kanali mogu biti postavljeni na način da se kao ključni element procesa distribucije koristi niz unaprijed definiranih, sljedivih pitanja (decision tree) koji služe prikupljanju informacija od klijenta s ciljem ili a) davanja savjeta u vidu osobne preporuke ili b) omogućavanje klijentu da sam izabere neki financijski instrument iz palete onih koje distribuira društvo. Taj proces može biti automatiziran u potpunosti (npr. online) ili se može odvijati uz sudjelovanje, u većoj ili manjoj mjeri, osoba koje nastupaju u ime ili za račun društva.
- b) Proces uspostavljen na opisani način u svakom slučaju obuhvaća davanje preporuke; o investicijskom se savjetovanju radi onda kada su u odnosu na proces i rezultat procesa ispunjeni svi elementi iz točke 4. ovih smjernica.
- c) U svakom slučaju radit će se o osobnoj preporuci ako je rezultat odabira identifikacija jednog ili više konkretnih instrumenata (za razliku od npr. rezultata koji uključuje listu svih dostupnih proizvoda koji zadovoljavaju kriterije u odnosu na pojedinog klijenta, ukoliko je takvih proizvoda više i predstavljaju dovoljno široku paletu da se može smatrati da su ispunjeni uvjeti za povećanje kvalitete usluge klijentima) .
- d) Ako društvo opisani proces želi ustrojiti na način da se isti ne smatra investicijskim savjetovanjem, proces ne smije sadržavati, a osoba koja postavlja pitanja i vodi klijenta kroz proces ne bi smjela iznijeti, element odluke ili procjene koja bi rezultirala time da se jedan ili više proizvoda identificira kao proizvodi „za“ klijenta, bilo na temelju informacija koje je klijent pružio o sebi ili na drugi način iz kojeg se takvo što može razumno pretpostaviti.
- e) Barem jedna osoba u postupku odabira proizvoda, kreiranja sadržaja preporuke ili informacije koja je rezultat savjetovanja ili pružanja informacije putem automatiziranog ili djelomično automatiziranog procesa treba biti kvalificirana osoba koja ispunjava uvjete za

obavljanje relevantne funkcije investicijskog savjetovanja u smislu Pravilnika o kadrovskim uvjetima. Osobe koje postavljaju pitanja i vode klijenta kroz proces mogu biti one ovlaštene osobe koje ispunjavaju uvjete iz Pravilnika o kadrovskim uvjetima, a ovisno o opsegu posla koji obavljaju i ovlaštenja koja imaju (najčešće će to biti osobe koje obavljaju relevantne funkcije nuđenja usluga, informiranja o instrumentima i uslugama ili osobe koje u smislu Pravilnika o kadrovskim uvjetima funkciju obavljaju po predlošku/scenariju.

10. Razlika između pružanja informacija i savjetovanja

- a) Osnovna razlika između pružanja informacija i pružanja investicijskog savjeta je element mišljenja ili procjene bilo od strane osobe koja djeluje za račun društva ili, ako se radi o automatiziranom procesu, isti sadrži eksplicitnu preporuku daljnje akcije ili sadrži različite oblike zaključaka o potrebi daljnjeg djelovanja.
- b) Pružanje informacije o prinosima određenih vrsta ili čak određenog proizvoda, informacije o uvjetima ugovora ili cijena instrumenta generalno se ne smatraju savjetovanjem ako je klijentu ostavljena konačna odluka da donese mišljenje o tome što treba učiniti s pruženim informacijama.
- c) Društva trebaju voditi računa o tome da postoje okolnosti u kojima davanje informacije može dovesti do savjetovanja. Ako se informacija daje na temelju selektivnih a ne uravnoteženih informacija, ako se daje na način da utječe na izbor ili uvjerava, može se raditi o investicijskom savjetovanju. Na primjer, ako se daje informacija o cijeni instrumenta u okolnostima iz kojih proizlazi da društvo smatra da je dobro vrijeme za prodaju, takvo pružanje informacije može se smatrati investicijskim savjetom.
- d) Hanfa nije u mogućnosti unaprijed meritorno odlučiti o tome smatra li se nešto investicijskim savjetom ili ne, već se mišljenje o tome može donijeti u točno određenom slučaju, uvažavajući sve okolnosti slučaja i kontekst u kojemu se pružanje informacija odvija. Dobra je praksa, u slučaju dvojbe, osigurati klijentu višu razinu zaštite. Primjerice, ako klijent inzistira na mišljenju ili savjetu može ga se uputiti na osobu koja je za to u ime društva ovlaštena. Dobra je praksa dvojbene slučajeve dokumentirati i adresirati u ažuriranju procesa i edukaciji djelatnika koja se provodi u skladu s Pravilnikom o kadrovskim uvjetima.

11. Prikupljanje podataka od klijenta

- a) Pristup koji uključuje prikupljanje svih mogućih informacija o klijentu nije najprimjereniji način procjene primjerenosti. Kod manje kompleksnih proizvoda (npr. UCITS fondova) informacije koje je potrebno prikupiti i koje je potrebno u kontekstu procjene primjerenosti obraditi bitno su manjeg opsega i upitnici mogu biti jednostavniji; svaki prikupljeni podatak treba imati svrhu u kontekstu procjene primjerenosti točno određenog proizvoda.
- b) Društvo je dužno pridržavati se ESMA smjernice o određenim aspektima procjene primjerenosti prilikom prikupljanja, obrade i prezentiranja podataka o procjeni primjerenosti klijentu.

12. Osobne preporuke i automatizirani prodajni procesi

- a) Kod kreiranja prodajnog odnosno distribucijskog procesa, a posebno u slučajevima automatiziranih procesa koji imaju mogućnost filtriranja podataka i izbora, vrlo je važno da je jasno deklarirano koja se točno investicijska usluga pruža klijentu u tim određenim okolnostima.

- b) Distribucija investicijskih savjeta je moguća pod uvjetom da se sama distribucija odvija po prethodno utvrđenom predlošku/scenariju u skladu s uvjetima propisanim Pravilnikom o kadrovskim uvjetima. Bitan naglasak je na odgovornosti društva, adekvatnim evidencijama i provedenoj procjeni primjerenosti.
- c) Dobra je praksa identifikacija osoba koje utječu na postavljanje parametara koji rezultiraju konačnom procjenom primjerenosti (ovo se ne odnosi na prikupljanje podataka, već na konačnu odluku o procjeni primjerenosti) i kreiranjem investicijske odluke.

13. Prijelazne i završne odredbe

Ove smjernice se objavljuju na internetskoj stranici Hanfe te stupaju na snagu danom objave.

KLASA: 011-02/18-01/06
URBROJ: 326-01-330-332-18-1

Zagreb, 12. rujna 2018.

PREDSJEDNIK UPRAVNOG VIJEĆA
dr. sc. Ante Žigman