

# PRAVIDLA ŘÍZENÍ STŘETU ZÁJMŮ

(MBI Marketingberatung International s.r.o.)

## 1. Úvodní ustanovení

Společnost MBI Marketingberatung International s.r.o. (dále „**Zprostředkovatel**“ nebo „**Společnost**“) jako investiční zprostředkovatel v souladu se zákonem č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „ZPKT“) a pojišťovací zprostředkovatel v souladu se zákonem č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí a o změně živnostenského zákona, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „ZoPZ“) a ve smyslu příslušných úředních sdělení České národní banky uplatňuje následující pravidla pro zjišťování a řízení střetu zájmů ve Společnosti (dále jen „**Pravidla řízení střetu zájmů**“).

Pravidla řízení střetu zájmů obsahují hlavní zásady a postupy při zjišťování a řízení střetu zájmů ve Společnosti, jakož i u osob, které jsou se Společností majetkově nebo jinak propojeny, a to zejména pro identifikaci možných střetů zájmů, zamezení vzniku střetů zájmů a případné řízení vzniklých střetů zájmů.

Cílem Pravidel řízení střetu zájmů je, aby při poskytování investičních služeb, zprostředkování pojištění Společností nedocházelo k poškozování zájmů zákazníků a potenciálních zákazníků Společnosti, případně třetích osob (finančních institucí, aj.).

Statutární Společnosti nejméně jednou ročně přezkoumá Pravidla řízení střetu zájmů a případně přijme vhodná opatření k nápravě případných nedostatků.

„**Vázaným zástupcem**“ se pro účely Pravidel řízení střetu zájmů rozumí vázaný zástupce ve smyslu ust. §32a ZPKT, podřízený pojišťovací zprostředkovatel ve smyslu ust. § 6 ZoPZ.

## 2. Případy střetu zájmů ve Společnosti

Pravidla řízení střetu zájmů obsahují pravidla pro zjišťování a řízení střetu zájmů mezi:

- (a) Společností, jejichmi Vázanými zástupci a pracovníky a (b) zákazníky a potenciálními zákazníky;
- (a) osobou, která ovládá Společnost, je ovládána Společností nebo osobou ovládanou stejnou osobou jako Společnost a členy jejich vedoucího orgánu a Vázanými zástupci a (b) zákazníky a potenciálními zákazníky;
- (a) osobami patřícími do skupiny se Společností, osobami vykonávajícími část činností Společnosti na smluvním základě (outsourcing) a osobami zastupujícími Společnost a (b) zákazníky a potenciálními zákazníky;
- zákazníky a potenciálními zákazníky navzájem.

Pro účely Pravidel řízení střetu zájmů se zákazník a potenciální zákazník budou dále v textu, pokud je to vhodné, společně označovat jako „Zákazník“.

## 3. Základní předpoklady pro efektivní řízení střetu zájmů

V rámci efektivního řízení střetu zájmů Společnost:

- má nastavenou takovou organizační strukturu Společnosti, že dochází k personálnímu oddělení jednotlivých organizačních útvarů takovým způsobem, který efektivně zamezuje nežádoucímu toku informací a jejich případnému zneužití (čínské zdi);
- zajišťuje funkční a organizační nezávislost jednotlivých organizačních útvarů, které mají dostatečné materiální a organizační podmínky pro objektivní výkon své činnosti;

- v rámci systému vnitřní kontroly zajišťuje průběžnou kontrolu (compliance) osob poskytujících finanční služby jménem Společnosti a osob vykonávajících související činnosti;
- nastavení pravidel odměňování pracovníků ve Společnosti, která předchází střetu zájmů.

#### 4. Zjišťování a řízení střetu zájmů

Při zjišťování a posuzování střetu zájmů Společnost bere v úvahu, zda Společnost nebo osoba uvedená v článku 2 tohoto dokumentu:

- může získat finanční prospěch nebo se vyhnout finanční ztrátě na úkor Zákazníka;
- má odlišný zájem na výsledku služby poskytované Zákazníkovi nebo na výsledku zprostředkovaného obchodu pro Zákazníka od zájmu tohoto Zákazníka;
- má motivaci (finanční či jinou pobídku) upřednostnit zájem jiného Zákazníka nebo skupiny Zákazníků před zájmy daného Zákazníka;
- vykonává stejnou podnikatelskou činnost jako Zákazník;
- v souvislosti se službou poskytovanou Zákazníkovi dostává nebo dostane od jiné osoby, než je Zákazník, pobídku v podobě peněžních či nepeněžních výhod nebo služeb.

Pokud střet zájmů nelze odvrátit, Společnost upřednostní vždy zájmy Zákazníka před zájmy vlastními nebo zájmy osob, které jsou se Společností majetkově nebo jinak propojeny. Pokud dojde ke střetu zájmů mezi Zákazníky navzájem, zajistí Společnost spravedlivé řešení pro tyto Zákazníky. V případě, že spravedlivé řešení nelze zajistit, může Zákazníkovi odmítnout provedení služby.

Pokud ani přes přijatá opatření nelze spolehlivě zamezit nepříznivému vlivu střetu zájmů na zájmy Zákazníka, sdělí Společnost před poskytnutím služby Zákazníkovi informace o povaze nebo zdroji střetu zájmů. Společnost poskytne Zákazníkovi informace o povaze nebo zdroji střetu zájmů na trvalém nosiči informací (v listinné podobě nebo elektronicky) způsobem a v rozsahu, který zohlední povahu Zákazníka a umožní mu řádně vzít v úvahu střet zájmů související se službou Společnosti, přičemž Zákazník má možnost učinit informované rozhodnutí, zda využije služby nabízené Společností či nikoli.

#### 5. Řízení podstatného střetu zájmů

V rámci systému vnitřní kontroly Společnost zjišťuje okolnosti, které ve vztahu ke konkrétním službám a činnostem, které poskytuje Společnost nebo jiná osoba jejím jménem (např. vázaný zástupce, PPZ), mohou vést ke střetu zájmů, který představuje podstatné nebezpečí poškození zájmů Zákazníka (dále též „**Podstatný střet zájmů**“).

Společnost zabezpečuje, že pracovníci Společnosti, kteří se podílejí na výkonu služeb, se kterými je spojen Podstatný střet zájmů, vykonávají svou činnost s takovou mírou nezávislosti, která je přiměřená charakteru, rozsahu a složitosti činnosti Společnosti a závažnosti nebezpečí poškození zájmů Zákazníků.

##### 5.1. Postupy pro řízení podstatného střetu zájmů

- postupy k zamezení nebo kontrole výměny informací mezi pracovníky, pokud je s informacemi spojeno nebezpečí střetu zájmů a pokud by výměna informací mohla poškodit zájmy Zákazníka,
- nezávislá kontrola pracovníků, kteří se podílejí na poskytování služeb Zákazníkům,
- zamezení přímé vazby mezi odměnou pracovníka a odměnou či příjmy jiného pracovníka, pokud ve vztahu těchto činností může vzniknout střet zájmů,
- opatření, která zabraňují možnosti vykonávání neoprávněného nebo nedůvodného vlivu na způsob, kterým pracovník zabezpečuje poskytování služeb,

- opatření, která zamezí pracovníkovi, aby se podílel na poskytování služby, pokud by přitom mohlo dojít k ohrožení řádného řízení střetu zájmů, nebo zajistí kontrolu této činnosti tak, aby k ohrožení řádného řízení střetu zájmů nedocházelo,
- další opatření k zamezení střetu zájmů, pokud to budou konkrétní situace nebo pracovní postupy vyžadovat.

Vrcholné vedení Společnosti průběžně, nejméně však jednou ročně, vyhodnocuje zprávy o řízení podstatných střetů zájmů ve Společnosti.

## 6. Hlavní případy střetu zájmů

Střet zájmů je v rámci Společnosti spojen s následujícími finančními službami:

### **INVESTIČNÍ SLUŽBY - PŘIJÍMÁNÍ A PŘEDÁVÁNÍ POKYŇŮ K INVESTIČNÍM NÁSTROJŮM** (investiční zprostředkování)

Uvedená služba v případě Společnosti spočívá zejména ve zprostředkování uzavření smluv mezi zákazníkem a finanční institucí (např. obchodníkem s cennými papíry, bankou či investiční společností), jejichž předmětem je obstarání nákupu investičních nástrojů nebo poskytování investiční služby „portfolio management“ (dohromady dále jen „Smlouva o nákupu cenných papírů“).

V souvislosti s poskytováním výše uvedené investiční služby může docházet ke střetu zájmů Společnosti a Zákazníka, pokud je Společnost, pracovník Společnosti nebo osoba, která je s ní majetkově nebo jinak propojena, motivována k distribuci investičních nástrojů, které jsou předmětem její služby. Jedná se především o situace, kdy má Společnost uzavřenu smlouvu o distribuci investičních nástrojů s finanční institucí a získává odměnu za tuto činnost (vstupní poplatek, manažerský poplatek aj.).

**Jedná se o případ střetu zájmů, kterému Společnost nemůže efektivně předcházet a předeem informuje o této skutečnosti Zákazníka, aby mohl učinit informované rozhodnutí.**

Společnost před uzavřením Smlouvy o nákupu cenných papírů upozorňuje Zákazníka, že Společnost a její pracovníci jsou odměňováni z odměny (vstupní poplatek, manažerský poplatek, poplatek emitenta, aj.) placené zákazníkem/emitentem investičního nástroje spolupracující finanční institucí.

Pokud Společnost nebude schopna předem zjistit přesnou částku odměny v podobě podílu na vstupním poplatku, poskytne tuto informaci Zákazníkovi následně. O výši odměny Společnosti v podobě podílu na manažerském poplatku přijaté Společností v kalendářním roce je Zákazník informován Zprostředkovatelem nebo finanční institucí alespoň jednou ročně (viz. níže pobídky).

### **ZPROSTŘEDKOVÁNÍ INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ**

Jestliže je Společnost současně investičním zprostředkovatelem oprávněným poskytovat investiční služby, pak rovněž při zprostředkování investičního životního pojištění, na základě požadavků a potřeb Zákazníka, vyhodnocuje, zda zákazník zamýšlí investovat a hodnotit své volné finanční prostředky, případně investovat za účelem zajištění důchodu a v takových případech zajistí, aby byl informován o všech typech investičních produktů odpovídajících požadavkům Zákazníka, jejichž sjednání Společnost zprostředkovává (investiční služby), a mohl učinit informované rozhodnutí.

## POBÍDKY

### 7. Definice pobídky

Specifickým případem střetu zájmů jsou tzv. pobídky. Společnost nesmí při poskytování finančních služeb (investiční služby) přijmout, nabídnout nebo poskytnout poplatek, odměnu nebo jinou peněžitou nebo nepeněžitou výhodu, která může vést k porušení povinnosti Společnosti jednat kvalifikovaně, čestně, spravedlivě a v nejlepším zájmu Zákazníků nebo porušení povinnosti řádného řízení střetu zájmů.

Pobídka se pro účely investičních služeb nepovažuje za přípustnou, pokud je v jejím důsledku poskytování služeb Zákazníkovi zaujaté nebo narušené.

Společnost přistupuje k řízení pobídek stejným způsobem jako u jiných střetů zájmů. To znamená, že Společnost zajišťuje identifikaci pobídek, činí opatření proti jejich vzniku a případně provádí jejich efektivní řízení.

**Společnost v obecné rovině rozlišuje tyto kategorie pobídek, které smí poskytovat nebo přijímat.**

### **1) Provozní pobídky**

Pobídky, které umožní poskytování služeb, nebo které jsou pro tento účel nutné a které jsou přípustné v případě, že jejich povaha není v rozporu s povinností poskytovat služby s odbornou péčí.

Mezi tyto pobídky patří např.:

- platby za účetnictví, právní a daňové služby,
- náklady spojené s plněním povinností vůči České národní bance (správní poplatky, náklady na systém pro výkaznictví aj.) a vůči zákazníkům,
- poštovní a jiné poplatky za komunikaci
- poplatky spojené s vedením účtu v bance,
- školení předepsaná právními předpisy (např. AML).
- Pojistné na pojištění odpovědnosti

### **2) Ostatní pobídky**

Ostatní pobídky, které nespádají pod provozní pobídky, hrazené třetí straně či pro třetí stranu nebo poskytované třetí stranou či za třetí stranu, které jsou přípustné v návaznosti na splnění následujících podmínek.

- a) Zákazník byl před poskytnutím služby jasně, srozumitelně a úplně informován o existenci a povaze pobídky a výši nebo hodnotě pobídky nebo způsobu jejího výpočtu, pokud je nelze zjistit předem.
- b) Pobídka přispívá ke zlepšení kvality poskytované služby.
- c) Pobídka není v rozporu s povinností Společnosti poskytovat služby s odbornou péčí.

Společnost vede seznam konkrétních pobídek, přičemž na žádost Zákazníka sdělí podrobnosti k jednotlivé pobídce.

Vnitřní plnění v rámci Společnosti, které zahrnuje např. odměňování zaměstnanců, Vázaných zástupců, vybavování pobočky apod., není pobídkou. Přijetí nebo poskytnutí pobídky pracovníky Společnosti mimo tento vztah se přičítá Společnosti.

## **8. Specifika pobídek u investičních služeb**

V případě investičních služeb pobídka (ostatní pobídky) slouží ke zvýšení kvality služby poskytované Zákazníkovi, pokud jsou splněny všechny tyto podmínky:

- a) pobídka je spojena s poskytnutím dodatečné služby či služby na vyšší úrovni Zákazníkovi, alespoň úměrné hodnotě obdržené pobídky, zejména
  - zajištěním přístupu za konkurenční cenu k široké škále investičních nástrojů, které pravděpodobně budou vyhovovat potřebám Zákazníka, včetně odpovídajícího počtu nástrojů poskytovatelů investičních nástrojů z řad třetích osob, kteří nemají se Společností úzké propojení, společně buď
    - (i) s poskytnutím pomůcek s přidanou hodnotou, jako jsou objektivní informační zdroje, které pomáhají Zákazníkovi činit investiční rozhodnutí nebo mu umožňují sledovat,, modelovat a upravovat okruh investičních nástrojů, do kterých investoval,
    - (ii) nebo s poskytováním pravidelných zpráv o výkonnosti, nákladech a úplatě, které s investičními nástroji souvisejí,
  - technická, informační a administrativní podpora průběžně poskytovaná Zákazníkovi při obchodování s investičními nástroji, nebo finanční instituci (OCP, banka, investiční společnost);

- realizace průběžných školení zvyšujících odbornost Zákazníků v oblasti kapitálového trhu.
- b) pobídka není přímo prospěšná pro Společnost, její společníky nebo pracovníky, ledaže by přinášela hmotnou výhodu danému Zákazníkovi;
- c) pobídka je odůvodněná poskytováním průběžné výhody Zákazníkovi ve vztahu k průběžné pobídce.

Společnost je povinna dodržovat výše uvedené požadavky průběžně po celou dobu, kdy poskytuje nebo přijímá pobídku.

V této souvislosti Společnost vede evidenci o tom, že pobídka, kterou přijala nebo poskytla, slouží ke zvýšení kvality investiční služby poskytované Zákazníkovi.

Společnost sdělí Zákazníkovi informace o pobídkách přijatých od třetích osob nebo poskytnutých třetím osobám před poskytnutím investiční služby. Menší nepeněžitě výhody Společnost sdělí Zákazníkovi obecně, jiné nepeněžitě výhody ocení a sdělí samostatně. Pokud Společnost nebyla schopna předem zjistit částku pobídky, kterou má přijmout nebo poskytnout (např. podíl na vstupním poplatku), a místo toho sdělila Zákazníkovi metodu výpočtu této částky, poskytne svým Zákazníkovi následně také informaci o přesné částce platby nebo výhody, kterou přijala či poskytla

Jestliže Společnost průběžně přijímá pobídky v souvislosti s investičními službami (např. podíl na management fee), které poskytuje Zákazníkům, alespoň jednou za rok informuje každého svého Zákazníka individuálně o skutečné částce plateb nebo výhod, které ve vztahu k němu přijala alespoň jednou ročně, a to vždy nejpozději do 15. února následujícího roku.

Informace o přijatých pobídkách určena Zákazníkovi obsahuje vždy informaci o:

- osobě poskytovatele pobídky (finanční instituce),
- poskytnuté investiční službě nebo investičních nástrojích.

Společnost může pověřit (outsourcing) spolupracujícího obchodníka s cennými papíry, banku nebo investiční společnost aby za ní splnila informační povinnost vůči Zákazníkovi.

### 8.1. Menší nepeněžitě výhody

V souvislosti s poskytováním investičních služeb může Společnost přijímat tzv. menší nepeněžitě výhody.

Za menší nepeněžitě výhody se považují následující výhody, jestliže jsou odůvodnitelné a přiměřené a mají takový rozsah, aby bylo pravděpodobné, že neovlivní chování Společnosti způsobem, který by poškozoval zájmy daného Zákazníka

- a) informace nebo dokumenty, které se týkají investičního nástroje nebo investiční služby, které mají obecnou povahu nebo jsou přizpůsobeny požadavkům dané osoby a odrážejí situaci daného Zákazníka,
- b) dokument od třetí osoby, který byl zadán a zaplacen emitentem, který je právnickou osobou, nebo potenciálním emitentem s cílem propagovat novou emisi tohoto emitenta, nebo v případě, že emitent uzavřel smlouvu a zaplatil třetí osobě, aby takovýto dokument průběžně vytvářela, je-li jejich vztah v dokumentu jednoznačně popsán a je-li dokument současně k dispozici všem poskytovatelům investičních služeb (OCP, IZ), kteří si přejí jej obdržet, nebo veřejnosti,
- c) účast na konferencích, seminářích či jiných školicích akcích zaměřených na výhody a vlastnosti konkrétního investičního nástroje nebo investiční služby,
- d) pohoštění malé hodnoty nabízené během obchodního setkání nebo konference, semináře či jiné školicí akce podle písmene c), nebo
- e) jiné menší nepeněžitě výhody, jejichž přehled uveřejní Česká národní banka na svých internetových stránkách; taková výhoda musí zvýšit kvalitu služby poskytované Zákazníkovi a vzhledem k celkové úrovni výhod poskytnutých jednou osobou nebo skupinou osob je takového rozsahu a povahy, že pravděpodobně nebude mít nepříznivý vliv na plnění povinnosti Společnosti jednat v nejlepším zájmu Zákazníků

## 8.2. Pobídky na výzkum

Společnost nepřijímá pobídky ve vztahu k investičnímu výzkumu (výzkumem se rozumí investiční doporučení, jehož obsahem je obecné doporučení týkající se obchodování s investičními nástroji) ve smyslu ust. § 17 a násl. vyhlášky č. 308/2017 Sb., o podrobnější úpravě některých pravidel při poskytování investičních služeb.

## 9. Formy konkrétních pobídek ve Společnosti

V konkrétní podobě Společnost přijímá následující pobídky.

### INVESTIČNÍ SLUŽBY

#### PODÍL NA VSTUPNÍM POPLATKU

pobídka je spojena s poskytnutím investiční služby přijímání a předávání pokynů k investičním nástrojům v podobě zprostředkování Smlouvy o nákupu cenných papírů a případně i se zprostředkováním konkrétního pokynu k obchodu s investičním nástrojem.

#### PODÍL NA MANAŽERSKÉM POPLATKU

pobídka je spojena s poskytnutím dodatečné služby resp. služby na vyšší úrovni, která spočívá v zajištění přístupu Zákazníka k široké škále investičních nástrojů, které budou vyhovovat jeho potřebám, včetně odpovídajícího počtu nástrojů poskytovatelů investičních nástrojů z řad třetích osob, kteří nemají se Společností úzké propojení, společně s poskytnutím pomůcek s přidanou hodnotou, jako jsou objektivní informační zdroje, které pomáhají Zákazníkovi činit investiční rozhodnutí nebo mu umožňují sledovat, modelovat a upravovat okruh investičních nástrojů, do kterých investoval, nebo s poskytováním pravidelných zpráv o výkonnosti, nákladech a úplatě, které s investičními nástroji souvisejí.

### ZPROSTŘEDKOVATELSKÁ ČINNOST V POJIŠŤOVNICTVÍ

Odměna (provize) hrazená Společnosti pojišťovnou za zprostředkování uzavření pojistné smlouvy a související činnosti (následná péče o pojistnou smlouvu, aj.). Odměna se obvykle skládá ze sjednatelské provize a následné provize.

Na žádost Zákazníka Společnost upřesní způsoby svého odměňování.

V Brně, dne 3. 1. 2018

MBI Marketingberatung International s.r.o.