

Hur påverkar MiFID II bankbranschen?

Pinja Pakarinen

Examensarbete för Tradenomexamen (YH)

Utbildningen för Företagsekonomi

Åbo 2018



EXAMENSARBETE

Författare: Pinja Pakarinen

Utbildningsprogram och ort: Företagsekonomi, Åbo

Inriktningsalternativ/Fördjupning: Redovisning

Handledare: Thomas Finne

Titel: Hur påverkar MiFID II bankbranschen?

Datum 09.11.2018

Sidantal 43

Bilagor 5

Abstrakt

Finländarnas förmögenhet har vuxit under de senaste tiotals åren, vilket har medfört att placeringsrådgivning har blivit allt mer vanligt. Efter finanskrisen 2007 visade det sig att bankbranschen behövde striktare reglering. Som svar på behovet föddes MiFID. Efter en tid konstaterades det att även denna reglering hade väsentliga problem som måste korrigeras. Det nya direktivet fick heta MiFID II som är ett fullharmoniseringsdirektiv från EU. Målet är att alla aktörer inom EU ska agera på samma sätt och investeraren ska få bättre skydd. Det nya direktivet trädde i kraft 3.1.2018 och har medfört stora förändringar inom bankbranschen. Eller har det? Syftet med denna undersökning är att ta reda på hur MiFID II i verkligheten har påverkat bankbranschen. För att få svar på forskningsfrågan används kvalitativa forskningsmetoder i form av intervjuer med personer som har en direkt koppling till direktivet. Undersökningens resultat visar att den största påverkan på bankbranschen har varit att rådgivningen blivit mera transparent, dokumentationskraven har ökat och bankernas processer och personalens kompetens måste motsvara kraven som MiFID II ställer.

Språk: Svenska

Nyckelord: MiFID II, finansiella instrument, värdepappersmarknad, placeringsrådgivning, reglering, Europeiska Unionen

OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Pinja Pakarinen

Koulutusohjelma ja paikkakunta: Liiketalous, Turku

Suuntautumisvaihtoehto/Syventävät opinnot: Laskentatoimi

Ohjaaja: Thomas Finne

Nimike: Miten MiFID II vaikuttaa pankkialaan?

Päivämäärä 09.11.2018

Sivumäärä 43

Liitteet 5

Tiivistelmä

Suomalaisten omaisuus on kasvanut viime vuosikymmenien ajan, mikä on johdannut siihen, että sijoitusneuvonta on yleistynyt. Vuoden 2007 finanssikriisin jälkeen kävi ilmi, että pankkiala tarvitsi tiukempaa sääntelyä. Vastauksena tarpeeseen syntyi MiFID. Jonkin ajan kuluttua havaittiin, että myös tällä sääntelyllä oli merkittäviä ongelmia, jotka oli korjattava. Uuden direktiivin nimeksi tuli MiFID II, joka on EU:n täydellinen yhdenmukaistamisdirektiivi. Tavoitteena on, että kaikki EU:n toimijat toimisivat samalla tavalla ja sijoittaja saisi enemmän suoje-
lua. Uusi direktiivi astui voimaan 3.1.2018, ja se on aiheuttanut suuria muutoksia pankkialalla. Vai onko? Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää, miten MiFID II on oikeasti vaikuttanut pankkialaan. Vastatakseni tutkimuskysymykseen haas-
tattelen henkilöitä, joilla on suora yhteys direktiiviin. Tutkimuksen tulokset osoittavat, että suurimmat vaikutukset pankkialalle ovat olleet ne, että sijoitus-
neuvonta on muuttunut läpinäkyvämmäksi, dokumentointivaatimukset ovat kas-
vaneet ja että pankkien prosessien sekä henkilöstön osaamisen pitää täyttää MiFID II:n vaatimukset.

Kieli: Ruotsi

Avainsanat: MiFID II, rahoitusväline, arvopaperimarkkinat, sijoitusneuvonta, sääntely, Euroopan unioni

BACHELOR'S THESIS

Author: Pinja Pakarinen

Degree Programme: Business Administration

Specialization: Accounting

Supervisor: Thomas Finne

Title: How does MiFID II affect the Banking Industry?

Date 09.11.2018 Number of pages 43 Appendices 5

Abstract

The wealth in Finland has grown over the last decades, which means that placement advice has become more popular. As a result of the financial crisis in 2007 it turned out that the banking industry needed more stringent regulations. In response to this need, MiFID was born. After a while, it was found that this regulation also had significant problems that had to be corrected. The new directive got the name MiFID II, which is a full harmonization directive from the EU. The goal is that all actors in the EU should act in the same way and the investor would receive more protection. The new directive entered into force 3.1.2018 and has caused major changes in the banking industry. Or has it? The purpose of this research is to find out how MiFID II really has affected the banking sector. To answer the research question, qualitative research methods are used in the form of interviews with persons directly related to the directive. Research results show that the biggest impact on the banking industry has been that the investment advice has become more transparent, the documentation requirements have increased, and the banks' processes and the advisors' skills must meet the demands stated by MiFID II.

Language: Swedish

Key words: MiFID II, financial instrument, securities markets, investment advice, regulatory, European Union

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	1
1.1	Syfte	2
1.2	Problemformulering	2
1.3	Avgränsning.....	3
1.4	Forskningsmetodik.....	3
1.5	SWOT-analysmetod.....	5
2	Bakgrund till bankernas reglering.....	9
2.1	Basel 1.....	9
2.2	Basel 2.....	10
2.3	Basel 3.....	10
3	Värdepappersmarknader.....	10
3.1	Regleringens fyra nivåer	12
3.2	Värdepappersmarknadslag och lag om investeringstjänster	14
3.2.1	Förbud mot att lämna osann eller vilseledande information.....	14
3.2.2	Tillsyn.....	14
3.2.3	Värdepapper	14
3.2.4	Finansiella instrument.....	14
3.2.5	Investeringstjänster eller investeringsverksamhet.....	15
3.2.6	Professionella och icke-professionella kunder	15
4	MiFID II.....	16
4.1	Banker och MiFID II.....	17
4.2	Transparensen på placeringsmarknaden	18
4.3	Produktstyrningskrav	19
4.4	Produktingripande	19
4.5	Produktion och distribution av produkter	19
4.6	Informationsskyldighet.....	20
4.7	Rapportering och dokumentation	21
4.8	Risker inom finansiella instrument.....	22
4.9	Bästa orderutförande	23
4.10	Personalens kompetens	23
4.11	Rådgivning i MiFID II-miljö.....	23
4.12	Lämplighetsbedömning.....	24
4.13	Ersättningar till eller från tredje part	26
4.13.1	Utvidgat provisionsförbud – icke-professionella kunder.....	27
4.13.2	Provisionsförbud – professionella kunder.....	27
5	Kvalitativ forskning	28

5.1	Intervju 1	28
5.2	Intervju 2	29
5.3	Intervju 3 och 4	31
5.4	Intervju 5 och 6	33
6	Resultatredovisning	35
7	Tidigare och fortsatt forskning	39
8	Kritisk granskning.....	41
9	Avslutning	43
	Källförteckning	44

Bilageförteckning

Bilaga 1	Lämplighetsbedömningens innehåll
Bilaga 2	Intervju med Tilman Lueder
Bilaga 3	Intervju med Mari Pekonen-Ranta
Bilaga 4	Intervju med Sam Olin och Anna Pehkonen
Bilaga 5	Intervju med Kimmo Sui och Anonym

Begrepp

Algoritmisk handel – Handel med finansiella instrument där en datoralgoritm automatiskt bestämmer enskilda orderparametrar med begränsat eller inget mänskligt ingripande.

Basel 1, 2, 3 – Internationell reglering inom bankbranschen.

Best execution – Banken har skyldighet att vidta samtliga åtgärder för att uppnå bästa resultat när banken utför kundens order i finansiella instrument. Det innebär att ordern ska lämnas till den marknadsplats som ger kunden det bästa priset.

Derivatinstrument – Placeringsinstrument vars värde bygger på det framtida värdet av annan underliggande egendom, som värdepapper, index, valuta, nyttigheter eller rättigheter.

ESMA - Europeiska marknads- och värdepappersmyndigheten.

Finans Finland – Branschorganisation för företag inom den finansiella sektorn. Förbundet företräder de banker, försäkringsbolag, finansbolag, värdepappersförmedlare, fondbolag och finansarbetsgivare som bedriver verksamhet i Finland.

Finansinstitut – Term för företag som har som huvudverksamhet att agera på finansmarknaden.

Harmonisering – Innebär ett aktivt närmande av lagar eller andra författningar mellan olika administrativa enheter. Harmonisering är centralt inom EU för att uppnå en inre marknad med gemensamma och enhetliga regler.

Icke-professionell kund – Största delen av privatpersonerna kategoriseras som icke-professionella kunder, lika som små företag och föreningar.

Incitament – Går ut på att det finns en tredje part med i placeringen och man betalar en ersättning för att utföra en viss handling till exempel. i form av pengar.

LEI - Legal Entity Identifier är en 20-siffrig identifieringskod för företag.

Lämplighetsbedömning – Skriftlig bedömning för att kunna hitta rätta tjänster enligt kunders behov.

MiFID – Markets in Financial Instruments Directive.

MiFIR – Markets in Financial Instruments Regulation.

Målmarknadsanalys – En analys av en befintlig marknad, i syfte att finna behov eller skapa ett behov för marknadens aktörer.

Obligation – Ett räntebärande, vanligtvis på flera år löpande, enkelt skuldebrev som intygar att innehavaren lånat ut pengar till staten, kommunen eller ett större företag.

OTC – Over The Counter – Värdepappershandel som genomförs direkt mellan köpare och säljare utanför reglerade handelsplatser som börsmarknader. Handeln gäller oftast värdepapper i icke publika företag.

Placeringsinstrument – Olika slags placeringar, till exempel aktier och fonder.

Personal Banking – Alla andra privatkunder i banken förutom premium- och private banking kunder.

Premium Banking – Över 50 000 euros förmögenhet. Förstklassig service, skräddarsydda ekonomiska lösningar och utvecklingsidéer och en egen premiumbankir.

Private Banking – Över 500 000 euros förmögenhet. Exklusiv kapitalförvaltningstjänst för kunder med större förmögenhet.

Professionell kund – I värdepappersmarknadslagen definieras begreppet professionell kund. Sådana är till exempel stora företag och företag som bedriver verksamhet på finansmarknaden. Även andra kunder än de ovannämnda kan vara professionella om de uppfyller kraven i lagen och om kunden enligt tjänsteleverantörens bedömning kan fatta investeringsbeslut på egen hand och förstå vilka risker som anknyter till besluten.

Transparens - Genomskinlighet, klarhet.

1 Inledning

Bankbranschen har länge varit en reglerad bransch, men 3.1.2018 trädde ett nytt direktiv i kraft som har medfört stora förändringar inom branschen. Direktivet heter MiFID II och är en förkortning för ”Markets in Financial Instruments Directive”. Det är ett fullharmoniseringsdirektiv från den Europeiska Unionen, vars syfte är att stärka skyddet för investerare samt att öka konkurrensen i handeln med finansiella instrument på värdepappersmarknaderna. (Finansinspektionen)

Den senaste marknadsutvecklingen samt finanskrisen som började på 1990-talet visade ett behov av uppdatering av förordningen. MiFID II var svaret på detta behov. MiFID II och MiFIR¹ innebär stärkta ramar för den befintliga regleringen av marknader för finansiella instrument, också då handeln sker utanför reglerade marknader och andra handelsplatser. Direktivets och förordningens syften är att öka transparensen, förbättra investerarskyddet, förstärka förtroendet på marknaderna, ta itu med oreglerade områden och se till att de behöriga myndigheterna har tillräckliga befogenheter för att fullgöra sina uppgifter. (Danielsson, 2015) (Suortti, 2017)

För att bättre förstå vad MiFID II är, bör man veta vad det tidigare direktivet innebar. MiFID har varit i kraft ända från 2007, och syftet är att reglera handeln för placeringsinstrument samt investerarskyddet. MiFID har standardiserat placeringstjänster och regleringar kring EU:s innermarknad. Direktivet har förenklat bland annat handeln med andra europeiska länder. (Suortti, 2017)

Markets in Financial Instruments är en av hörnstenarna i EU:s finansiella tjänsters lag, som beskriver vilka investeringstjänster och verksamheter som ska genomföras över hela EU och vilka standarder sådana tjänster ska följa. Efter rådgivning från Europeiska värdepappers- och marknadsmyndigheten ESMA² och ett offentligt samråd, offentliggjorde Europeiska kommissionen 2011 förslag om ändring av MiFID genom omarbetning av ett nytt direktiv MiFID II samt en ny förordning MiFIR. Lagförslaget blev ett samtalsämne för en intensiv politisk debatt mellan Europaparlamentet, EU-rådet och kommissionen. Direktivet MiFID II och förordningen MiFIR om marknader för finansiella instrument offentliggjordes i Europeiska unionens officiella tidning 12 juni 2014. Enligt det ursprungliga beslutet skulle direktivet sättas i kraft 3 juli 2016 och tillämpas från 3 januari 2017, men så blev det inte.

¹ Markets in Financial Instruments Regulation

² European Securities and Markets Authority

Kommissionen föreslog 10 februari 2016 att tillämpningen ska skjutas fram med ett år, vilket godkändes av Europaparlamentet den 7 juni 2016 och Europeiska rådet den 17 juni 2016. (Finansinspektionen, 2017) (Nortonrosefulbright, 2014)

1.1 Syfte

Syftet med detta arbete är att ta reda på hur MiFID II har påverkat bankbranschen samt vilka skillnader det finns mellan den gamla och nya regleringen. Här utreds också varför det behövdes en ny reglering och vad MiFID II innebär i praktiken för bankerna. Målet är att få svar på forskningsfrågan samt göra ett reliabelt och valitt arbete med hjälp av pålitliga källor. Arbetet görs inte som ett uppdrag åt någon, utan undersökningen görs av eget intresse.

Jag valde att skriva om MiFID II och forska i hur den påverkar bankbranschen eftersom det är ett aktuellt ämne som implementerades i början på detta år. Jag är väldigt intresserad av finansiella tjänster och bankbranschen attraherar mig som arbetsplats. Jag ville forska ett nytt och aktuellt ämne som ännu är obekant för de flesta.

1.2 Problemformulering

Finländarnas förmögenhet har vuxit under de senaste tio åren. Tjänster för placeringar och sparande har blivit allt mer aktuella i vanliga människors vardag och samtidigt har tillgängligheten för olika placeringsprodukter ökat. Finanskrisen som började år 2007 bevisade att branschen behöver regleringar. I november 2007 uppgjorde Europeiska Unionen MiFID som skulle upprätta gränser för marknaden och genomföras inom hela EU-området. MiFID var avsett att skapa en inre marknad för investeringstjänster och aktiviteter, vilket förbättrar konkurrenskraften på EU-marknaderna. MiFID skulle också få till stånd förändringar i aktiehandel och fastställa riktlinjer för användningen av vissa finansiella instrument. Lagen infördes för att minska systemrisken och stärka investerarskyddet. Medan direktivet lyckades sänka priserna och öka valet för investerare blev svagheterna i MiFID:s struktur tydliga under finanskrisen 2008.

Man insåg att det fanns problem med direktivet. Därför har det nya direktivet, MiFID II som gäller från och med 3.1.2018, ansetts korrigera de brister som den första regleringen hade. Jag har undersökt om dessa brister nu har blivit korrigerade, eller finns det fortfarande problem med transparensen, felförsäljning eller konflikter mellan kund och bank.

1.3 Avgränsning

Ämnet finansiella marknader är brett, men detta arbete fokuserar på MiFID II, eftersom det är aktuellt just nu. MiFID II kan delas in i tre huvudgrupper: kundens synvinkel, bankens synvinkel och myndigheternas synvinkel. Arbetet har avgränsats till de två sista, eftersom dessa ämnesområden går in i varandra och har stor betydelse. Undersökningen kommer att göras endast från en finsk banks synvinkel samt ur Finans Finlands och EU:s perspektiv.

Orsaken varför enbart en bank, Aktia Bank, intervjuas i undersökningen är att jag arbetar där och en del av materialet kommer från nämnda företag. Jag ville också undersöka påverkningar från en lite mindre banks synvinkel eftersom påverkan kan vara större där då det eventuellt finns mindre resurser till förfogandet.

1.4 Forskningsmetodik

En metod är ett planmässigt tillvägagångssätt för att uppnå ett bestämt mål. Man kan göra en kvantitativ eller en kvalitativ forskning. Skillnaden med dessa forskningsmetoder är att en kvantitativ metod fokuserar på siffror, analys och görs oftast storskaligt. En kvalitativ forskningsmetod baserar sin information på ord, texter, beskrivningar och omfattningen är oftast småskalig. Forskaren kan själv delta i en kvalitativ forskning medan i en kvantitativ forskning måste man förbli neutral. I en kvalitativ forskning söker man mönster och gemensamma drag medan i en kvantitativ metod nås resultaten med hjälp av till exempel stickprov. (Svensson, 2015)

Enligt Jan Trost (2011, s. 31-32) ska man välja en kvantitativ studie om man vill kunna ange frekvenser eller kunna säga att ett visst antal procent av befolkningen tycker på det ena eller andra sättet. Och om frågeställningen gäller hur ofta, hur många eller hur vanligt, ska forskningen göras enligt en kvantitativ forskning. Om frågeställningen gäller att förstå eller att hitta mönster så är en kvalitativ studie ett bättre alternativ. Med dessa motiveringar har jag valt att göra en kvalitativ forskning, eftersom den metoden passar denna forsknings syfte bäst.

Intervjuer kan göras som ostrukturerade, semi-strukturerade och strukturerade intervjuer. Ostrukturerade intervjuer betyder att man utgår enbart från en fråga, och den intervjuade får associera fritt. Forskaren reagerar bara på de punkter som verkar kräva en följdfråga. En semi-strukturerad intervju innebär att forskaren har en lista med frågor som ska besvaras, men ordningen kan ändras och nya frågor kan läggas till. En strukturerad intervju är sådan

att forskaren har en fullständig mall med entydiga frågor som ställs i en given ordning. (Svensson, 2015) Intervjuerna i denna forskning är semi-strukturerade.

Etiska principer har även tagits i beaktande. Forskningens syfte är att hämta mervärde och inte skada någon motpart. Intervjufrågorna har varit relevanta för forskningens syfte och respondenterna har getts möjligheten att hålla sig anonyma om de så önskat.

I detta examensarbete består den empiriska delen av en kvalitativ metod bestående av 6 intervjuer. En kvantitativ metod skulle inte ha passat denna undersökning eftersom syftet inte är att få fram numeriska data eller andra kvantitativa egenskaper. En kvantitativ forskning skulle inte heller ha gett ett tillräckligt tillförlitligt resultat, så därför görs en kvalitativ forskning i stället. Eftersom ämnet handlar om MiFID II, finns det enbart vissa personer som är lämpliga att intervjuas. Intervjuerna är indelade i fyra olika kategorier:

1. Europeiska Unionen – direktivets ursprung
2. Finans Finland – mellanhand mellan myndigheterna och bankerna
3. Aktia Bank huvudkontor – kunskap på organisationsnivå
4. Rådgivare i Aktia Bank – kunskap på kontorsnivå

Datainsamlingen består av intervjuer med sex personer i direkt anknytning till ämnet. Avsikten med att intervjuas dessa sex personer var att få en rättvis bild av ämnet ur olika synvinklar. Intervjuerna var semistrukturerade, frågorna var alltså bestämda på förhand och intervjuaren ledde diskussionen. Hela intervjuerna kan läsas i bilagorna 2–5.

Intervjuerna gjordes i september och oktober 2018 och varje intervju tog ungefär en timme. En av intervjuerna gjordes per e-post, eftersom den intervjuade personen inte är stationerad i Finland och det inte fanns möjlighet till videomöte eller samtal. De övriga intervjuerna spelades in. Inspelningen var endast för eget bruk och kommer inte att publiceras någon annanstans än i skriftlig form i detta arbete.

Att nå en hög validitet i en forskning som behandlar icke mätbara faktorer kan anses vara en utmaning. För att nå en så hög validitet samt reliabilitet som möjligt skickades frågorna i förväg till de intervjuade så att de kunde förbereda sig inför intervjun. Jag strävade efter att undvika ledande frågor för att inte påverka respondenternas svar. Intervjuerna som gjordes ansikte mot ansikte gick som önskat och alla frågor besvarades.

Övriga datainsamlingsmetoder i forskningen är olika vetenskapliga källor mest från internet, såsom finansiella aktörers egna hemsidor, beskrivningar och artiklar. Eftersom ämnet är relativt nytt finns det inte direkt litteratur om MiFID II, men en del skriven litteratur har använts som jag har ansett innehålla väsentlig information.

Litteratur som används i arbetet är bland annat ”Sijoitustuotteiden markkinoinnin sääntely” skriven av Kari Hoppu, ”Baselin pankkisääntelystrategiat” skriven av Mika Viljanen, ”Att arbeta med processer” skriven av Anders Ahlin och Leif Marcusson, ”Kvalitativa intervjuer” skriven av Jan Trost samt ”Strategiakirja – 20 työkalua” skriven Tero Vuorinen. Övriga källor är från Aktia Banks, Finansinspektionens, Finans Finlands och Europeiska Unionens hemsidor, Finlands lag samt annat material som hänvisas i källförteckningen.

Anledningen till varför jag valde dessa böcker som litteratur var att få stöd till teorin om värdepappersmarknaderna samt om bakgrund till bankernas regleringar, det vill säga litteratur om Basel 1 – 3. Från Trost bok fick jag stöd till teori om forskningsmetoder och från Ahlins och Marcussons samt Vuorinens böcker fick jag stöd till SWOT-analysen. Alla böcker användes i arbetet och stödde helheten.

1.5 SWOT-analysmetod

Eftersom syftet med arbetet är att ta reda på hur MiFID II påverkar bankbranschen, analyseras direktivets egenskaper och effekter. Därför kommer jag att använda SWOT-analys som teori för arbetet.

SWOT är en analysmetod som analyserar styrkor, svagheter, möjligheter och hot. SWOT-analysen analyserar dessa data för att ge information för framtida mål, beslut och strategier. Målet med analysen är att uppnå ett mer framgångsrikt resultat. Analysen används också för att identifiera och analysera problem som ett verktyg för att utveckla verksamheten, i detta fall direktivet. (Ahlin & Marcusson, 2017, s. 106)

Analysen är en lämplig utvärderingsmetod för många ändamål, då den kan användas för att granska hela verksamhetsområdet eller bara ett specifikt område. När analysen används är det viktigt att kunna avgränsa det analyserade objektet så att analysen är så bra som möjligt och jämförbar. Resultaten av en SWOT-analys kan vara motstridiga, eftersom samma saker kan vara både en styrka, möjlighet och hot. Detta beror på att många klassificerade saker är subjektiva, det vill säga att objektivetts karaktär kan ändras beroende från vilken vinkel man ser på saken. För att analysen ska vara så jämförbar som möjligt kan motstridigheterna

förebyggas genom att använda flera SWOT-tabeller bredvid varandra. Då kan man skilja dagens omdöme från framtidens. Efter en klar och bra uppbyggd SWOT-analys kan man göra slutsatser som kan vara till hjälp för att ändra uppskattade svagheter till styrkor och framtidens hot till möjligheter. (Lehtola, 2017, s. 15)

SWOT-analysen grundades i USA på 1960-talet. SWOT blev väldigt snabbt ett populärt verktyg, som ännu efter över 55 år är ett av de mest användbara strategiverktygen, både för inhemska och utländska företag. I SWOT-analysen undersöks den strategiska positionen genom att jämföra företagets styrkor och svagheter med de hot och möjligheter som skapas av den konkurrensutsatta miljön. Analysen har tillämpas inom ledarskap men också inom andra discipliner. Det finns ingen exakt överenskommelse om vem som har upfunnit analysen eller det exakta datumet den upfunnits. Men vissa källor säger att det var en amerikansk företagsekonomikonst, Albert Humphrey, som kom på SWOT- teorin under sitt arbete vid Stanford Research Institute åren 1960 - 1970. Det sägs att analysen först hette SOFT-analys, men fick senare namnet SWOT-analys. (Vuorinen, 2013, s. 88) (Professionalacademy)

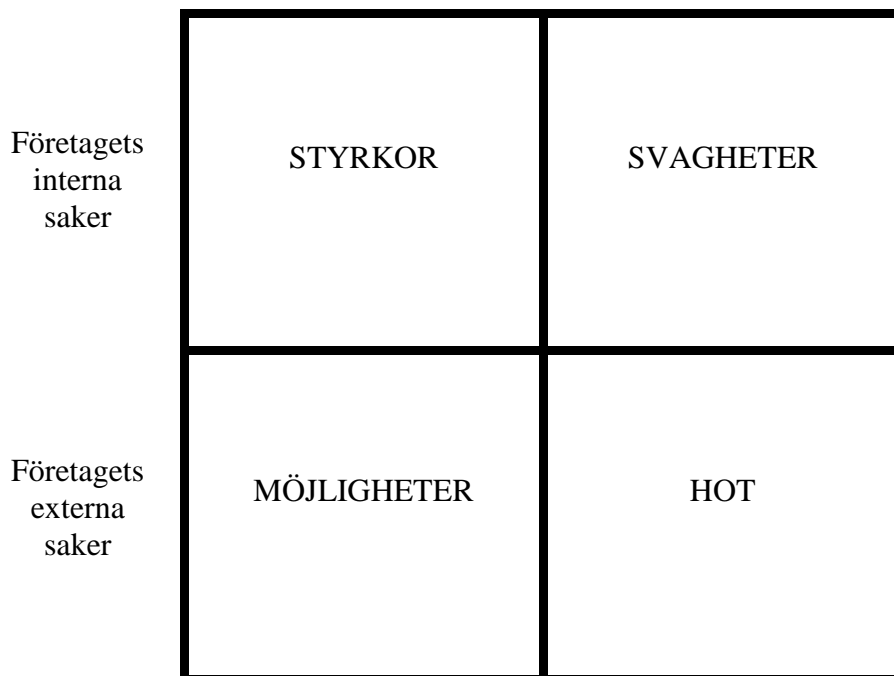
Verktyget är avsett att ge en tydlig helhetsbild av företagets situation till stöd för strategiska val. En bra SWOT-analys kräver också ett antal delanalyser för att stöda resultatet. Om organisationen och dess verksamhetsmiljö inte är igenkända, kan analysen inte göras korrekt. SWOT-analysen bör lyfta fram några viktiga temaområden som ledningen bör fokusera sig på. Om man väljer att lista för många saker eller låta bli att göra grundarbetet, kommer SWOT-analysen att samla in enbart självklara saker. Styrkor och svagheter är företagets interna saker som sker här och nu. Möjligheter och hot är företagets externa saker som kan förekomma i framtiden. Syftet med SWOT-analysen är att först producera en analys, och där efter val och handlingsplaner. I tabell 1 syns hur en organisation kan dra nytta av SWOT-analysens resultat. (Vuorinen, 2013, s. 88 - 89)

Tabell 1: Hur dra nytta av en SWOT-analys

Styrkor	Hur utnyttja och stärka?
Svagheter	Hur eliminera, lindra eller undvika?
Möjligheter	Hur säkerställa utnyttjandet?
Hot	Hur eliminera, lindra eller ändra till en möjlighet?

(Vuorinen, 2013, s. 89)

Att lista upp saker i en SWOT-analys är alltid ett subjektivt val. Vissa saker kan vara både styrkor och svagheter samtidigt. SWOT-analyser kan också användas för olika tidpunkter som till exempel SWOT för nuläget, framtiden, inhemska affärer och tillväxtstrategi. I figur 1 presenteras SWOT-analysen i sin grundläggande form.



Figur 1: SWOT-analys i sin grundläggande form (Vuorinen, 2013, s. 89)

Från SWOT-analysen har det också utvecklats mångsidigare versioner, särskilt sådana som underlättar genomförandet av strategin. SWOT-analysen med 8 fält har sin grund i att tydligare än den traditionella modellen föra fram hur svagheter och styrkor beaktas i fråga om möjligheter och hot. I de två fältmodellerna är ett traditionellt 4-rutigt fält det första arbetet. Därefter görs val och handlingsplaner för fyra teman. Här ska man tänka på hur ett företag kan utnyttja sina framgångsfaktorer, det vill säga dess styrkor i de möjligheter som miljön erbjuder? Hur kontrollerar företaget deras hot med hjälp av sina styrkor? Hur ändrar företaget sina svagheter för att passa bättre in med möjligheter som miljön erbjuder? Samt hur företaget förbereder sig för att hantera krissituationer som skapas av svagheter och hoten? (Vuorinen, 2013, s. 90)

Detta gör det möjligt att skapa strategiska planer baserade på både aggression och attack samt strategiska planer för att skydda sig själv. Det 8-rutiga fältet kallas även för TOWS-matris och presenteras i tabell 2. (Vuorinen, 2013, s. 90)

Tabell 2: Expanderad SWOT-analys (TOWS-matris)

Interna Externa	Styrkor (S)	Svagheter (W)
Möjligheter (O)	Dra nytta av framgångs- faktorer → SO-plan	Svagheter till styrkor → WO-plan
Hot (T)	Kontrollera hot → ST-plan	Möjlig krissituation → WT-plan

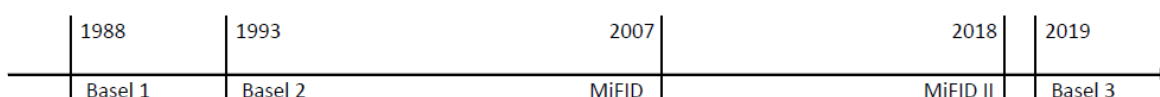
(Vuorinen, 2013, s. 90)

SWOT-analys är ett vanligt men ofta missförstått strategiskt verktyg. SWOT kan göras utan bottenarbete, vilket gör att resultatet blir ganska ytligt. Att bara lista saker hjälper inte organisationen framåt. Målet bör alltid vara att göra analytiska strategiska val och riktiga handlingsplaner. Eftersom SWOT-analysen är en kortfattad analys, borde företaget före denna göra flera mindre analyser om till exempel dess verksamhetsmiljö, industri och egna resurser. (Vuorinen, 2013, s. 94)

I detta arbete kommer SWOT-analysens resultat att uppstå genom intervjuer om vad respondenterna anser vara MiFID II:s styrkor, svagheter, möjligheter samt hot. Resultaten presenteras under resultatredovisning i kapitel 6.

2 Bakgrund till bankernas reglering

År 1985 var bankregleringen väldigt enkel och reglerades enligt år 1969 lagar. Regleringarna byggdes huvudsakligen på begränsningar vid affärsverksamhet, krav på kassareserveringar och regleringar grundat på verksamhetens soliditet och förmögenhet. Finlands centralbank hade hårt styre över bankerna och kunde lätt påverka beslut om vem banker kan finansiera. (Viljanen, 2015, s. 50) I figur 2 presenteras bankregleringens utveckling i form av en tidshorisont med Basel samt MiFID.



Figur 2: Bankregleringens utveckling

2.1 Basel 1

1970-talet och början på 1980-talet visade att banker går i konkurs då det förekommer oväntade förluster. En ny reglering behövdes. Orsaken bakom den nya regleringen var fortsatt nedgång i kapitalnivåerna, oförutsägbara följder från bankkrisen, den växande globala konkurrensen i kombination med den amerikanska bankkrisen och den mexikanska skuldskrisen. Till följd av dessa grundades det första regleringsinstrumentet år 1988, Basel 1. (Viljanen, 2015, s. 52-53)

Basel 1 var som reglering inte speciellt lång eller komplicerad. Reglerna var i sin helhet väldigt raka och exakta. Syftet var att förbättra och stärka bankernas tolerans mot förluster. I slutet på 1990-talet visade det sig att Basel 1 hade problem. Ett av problemen var att bankerna inte kunde skilja den goda risken från den dåliga. Garantier, säkerheter och andra faktorer för att minimalisera risker togs inte i beaktande. (Viljanen, 2015, s. 53-67)

2.2 Basel 2

År 1993, fem år efter att Basel 1 trädde i kraft reagerade BCBS³ på kritiken om regleringen och justeringar påbörjades, varefter kommittén publicerade tre nya förslag. Det första förslaget gällde nettningsprocessen⁴ för derivatrisker, det andra förslaget berörde kapitalisering av ränterisken och det tredje beräkningen av kapitalkrav på kapitalmarknaden. De två först nämnda framskred inte överhuvudtaget till 1990-talets slut. På basen av det sista förslaget påbörjades en utvecklingsprocess som ändrade grunden till reglerna om bankernas förmögenhet. Basel 2:s sista regleringar blev dock klara först år 2005. (Viljanen, 2015, s. 81-109)

2.3 Basel 3

Bristerna i Basel 2 sägs ha lett till den globala finanskrisen 2008. Det berodde på att Basel 2 inte hade någon bestämmelse om den skuld som bankerna kunde ta på sig, de beviljade alltså mera lån än vad de hade råd med. För att säkerställa att bankerna inte beviljar för mycket lån och att de inte förlitar sig för mycket på kortfristiga medel, föreslogs Basel 3 år 2010. Riktlinjerna syftar till att främja ett mer motståndskraftigt banksystem genom att fokusera på fyra viktiga bankparametrar: kapital, hävstångseffekt⁵, finansiering och likviditet. Trots att Basel 3 fullständigt träder i kraft först 2019, har BCBS redan börjat förbereda nästa bankreglering, Basel 4. (Gattani, 2014) (Viljanen, 2015, s. 236)

3 Värdepappersmarknader

Värdepappersmarknaderna har länge haft en stor betydelse för Finlands nationalekonomi. Med hjälp av dem kan samhällets och näringslivets finansieringsförvaltning skötas på ett effektivt sätt. För att värdepappersmarknaderna ska kunna ta hand om denna grundläggande uppgift bör de vara fungerade. De bör vara tekniskt pålitliga och kostnadseffektiva. Prisbildningen bör vara tillförlitlig, information om investeringsprodukter och marknader bör vara tillgängliga för alla och marknaderna bör ha tillräcklig likviditet. Dessa målsättningar kan nås endast då investerarna litar på marknaderna och därmed vågar göra investeringar. (Hoppu, 2005, s. 97)

Ett förlorande av investerarnas förtroende leder till att en del inte vågar göra investeringar, varvid marknadernas likviditet börjar försvagas. Detta kan i sin tur leda till att en allt större

³ Basel Committee on Banking Supervision

⁴ Nettning innebär att en betalare och en betalningsmottagare kvittar sina skulder och fordringar mot varandra så att betalningarna minimeras till endast en fordran eller en skuld.

⁵ Effekten av en hög skuldsättningsgrad

del av investerarna drar sig ur marknaderna, eftersom de inte fungerar. Ett förlorande av investerarnas förtroende kan alltså leda till en negativ spiral, då bristen av förtroende på marknaderna får spridning. (Hopppu, 2005, s. 97)

Det är svårt att terminologiskt definiera investerarnas förtroende. Till förtroendet hör att investerarna kan lita på att marknaderna och marknadsaktörerna följer vissa etiska förhållningsregler. Investerarnas förtroende innebär inte endast det att marknaderna följer lagstiftningen, utan det förutsätter även ett etiskt acceptabelt beteende av marknadernas parter, även då lagstiftningen ger plats för tolkningar. Dessutom innebär bevarandet av investerarnas förtroende att de kan lita på att någon instans effektivt ingriper i missbruk som sker på marknaden samt att marknadernas verksamhetsomgivning och reglering utvecklas kontinuerligt. (Hopppu, 2005, s. 97-98)

Eftersom investerarnas förtroende till värdepappersmarknaden har en så central ställning för marknadernas funktion, är det i alla marknadsaktörer med hederliga motivs intresse att utveckla systemet så att investerarna har förtroende för det. Detta sker genom att skapa normer, olika förhållningsregler och förfaranden för marknaderna samt genom att även i övrigt förbättra marknadernas verksamhetsmiljö. Uppgiften är ändå inte lätt, för värdepappersmarknaderna har vissa drag som avviker från andra varu- och kapitalmarknader. (Hopppu, 2005, s. 98)

Dagens värdepappersmarknader är internationella, varför man i regleringen av värdepappersmarknaden bör ta i beaktande den internationella utvecklingen samt exempelvis det, att stora investerare kan flytta bort sina tillgångar om regleringen i en viss stat avviker stort från andra marknader till storinvesterarens nackdel. Utvecklingen påverkas även av att flera storföretags aktier noteras på många olika börser, vilket har lett till att även marknadsplatserna konkurrerar med varandra. (Hopppu, 2005, s. 98)

Strukturen av regleringen påverkas även av värdepappersmarknadernas snabba utveckling. Marknaderna internationaliseras i en allt ökande takt, vilket förutsätter en harmonisering av de rättsliga förutsättningarna och tillvägagångssätten. Dessutom utvecklas det nya produkter ständigt på finansmarknaden och de nya produkterna ryms inte alltid i ramarna av den tidigare regleringen. Detta förutsätter att det är möjligt att snabbt uppdatera normerna. Å andra sidan förutsätter marknaderna även förutsägbarhet, med vilken avses bland annat en viss beständighet av rättsgrunden. (Hopppu, 2005, s. 98)

För att nå dessa delvis motstridiga mål har man i värdepappersrätten upprättat en regleringsmekanism som avviker från många andra rättsområden. Strukturen av regleringen påverkas även av den historiska utvecklingen. Ända till 1980-talet baserades regleringen i huvudsak på självreglering. När man började reglera marknaderna med hjälp av lagstiftning ville man inte överge helt den välfungerande självregleringen, utan man lämnade för den en viss i lag erkänd uppgift. (Hoppu, 2005, s. 99)

3.1 Regleringens fyra nivåer

Utifrån de existerande normerna⁶ kan den värdepappersrättsliga regleringen anses ha fyra nivåer. I figur 3 presenteras dessa nivåer.



Figur 3: Regleringens fyra nivåer (Hoppu, 2005)

Högst uppe i hierarkin i figur 3 är *normer på lagnivå*. Till dessa hör bland annat implementeringen av existerande EU-direktiv i den finländska lagstiftningen samt andra normer som är baserade på lagar och förordningar. Dessa normer bidrar med stabilitet och förutsägbarhet i marknadernas verksamhetsmiljö. Å andra sidan är deras problem, att när förhållandena på marknaderna förändras kan reformeringen av lagstiftningen gå långsamt, vilket kan störa värdepappersmarknadernas funktion. Man har försökt lösa problemen så, att vissa normer på lagnivå görs mycket allmänna, så att tolkningen av dem lämnas till normer på lägre nivå. Då kan innebörden av normerna förändras utan att lagen behöver ändras när man på en lägre normnivå ändrar tolkningen av lagarna. Dessa kan kallas för ramlagar. I sådana lagar kan man bland annat förutsätta att man följer ”god sed” eller förbjuda ”olämpligt förfarande”. Men lagar som implementerar EU-direktiv kan inte alltid stiftas på en mycket allmän nivå,

⁶ Regel, lag, föreskrift

eftersom normer som berör EU:s värdepappersmarknader är på många punkter mycket detaljerade. (Hoppu, 2005, s. 99-100)

Till lagstiftning som påverkar värdepappersmarknaderna hör även regleringen av enskilda aktörer. Sådan reglering är bland annat lagar om värdepappersföretag, kreditinstitut och försäkringsbolag. Myndighetsövervakningen av värdepappersföretag, kreditinstitut och försäkringsbolag hör till Finansinspektionen. Den övervakande myndigheten kan även utfärda noggrannare instruktioner om förfaringssätt på värdepappersmarknaderna. (Hoppu, 2005, s. 100)

Nästa nivå i normhierarkin är *av myndigheterna utfärdade föreskrifter, instruktioner och ställningstaganden*, vilka preciserar lagens innehåll eller ger nya förhållningsnormer. Myndigheternas rätt att utfärda normer bör grundas på lag. Dessutom existerar det även i myndigheternas normgivning en normhierarki var normer kan utfärdas såväl av en högre som en lägre myndighet. I lagstiftningen har även definierats myndighetsnormernas rättsverkan. Myndighetsföreskrifterna är bindande. Instruktioner och ställningstaganden är i sin tur endast vägledande. (Hoppu, 2005, s. 100)

Den tredje nivån i normhierarkin är *näringslivets självreglering*. Dess uppgift kan vara att konkretisera tolkningen av lagar, skapandet av uppförandenormer som är striktare än lagen föreskriver eller precisering av spelreglerna mellan företagen som verkar inom branschen. Det är vanligt hos olika branscher, att branschorganisationerna skapar interna regler för acceptabla förfaringssätt. Dessa kan vara endast rekommendationer eller bindande instruktioner för organisationens medlemmar vars överträdelse följs av en sanktion i enlighet med branschorganisationens stadgar. Med hjälp av dessa kan man också eftersträva att det inom medlemskåren inte uppstår aggressiv konkurrens inom marknadsföring, som kunde skada hela branschens lönsamhet. (Hoppu, 2005, s. 101)

Den fjärde regleringsnivån kan anses bestå av *den praxis som följs av enskilda värdepappersmarknadsaktörer*. Eftersom den praxis som hör till god värdepappersmarknadssed utgör även grunden till tillämpningen av många rättsnormer, kan marknadens aktörer i viss mån påverka lagarnas tolkning via de lösningsmodeller de tillägnar sig internt i företagets verksamhet eller i situationer mellan olika parter. (Hoppu, 2005, s. 102)

3.2 Värdepappersmarknadslag och lag om investeringstjänster

I en bransch som bankbranschen finns det alltid en del lagar man bör följa. Lagen som behandlas i denna undersökning är bland annat Värdepappersmarknadslagen (14.12.2012/746) och Lagen om investeringstjänster (14.12.2012/747). För att bättre förstå helheten i denna forskning, har olika begrepp från lagen sammanställts nedanför.

3.2.1 Förbud mot att lämna osann eller vilseledande information

I Värdepappersmarknadslagen (14.12.2012/746 kapitel 1, 3 §) står det att ”osann eller vilseledande information får inte ges vid marknadsföring och omsättning av värdepapper och andra finansiella instrument”. ”Information vars osanna eller vilseledande karaktär framgår efter det att den lämnats och som kan ha väsentlig betydelse för investerare ska utan dröjsmål rättas eller kompletteras i tillräcklig utsträckning.”

3.2.2 Tillsyn

Om tillsynen står det i Värdepappersmarknadslagen (14.12.2012/746 kapitel 1, 6 §) att ”Finansinspektionen övervakar efterlevnaden av denna lag och de bestämmelser och föreskrifter som utfärdats med stöd av den. Finansinspektionen övervakar dock inte den handel som Finlands Bank i syfte att sköta sina penningpolitiska åtaganden bedriver med värdepapper och andra finansiella instrument.”

3.2.3 Värdepapper

Med värdepapper avses enligt Värdepappersmarknadslag (14.12.2012/746 kapitel 2, 1 §) bland annat aktier i aktiebolag, obligationer och andra skuldförbindelser. Även andra värdepapper som ger rätt att förvärva eller sälja värdepapper, samt om värdepapper som kan berättiga till kontant betalning som fastställs i relation till andra värdepapper, valutor, räntor eller avkastningar, råvaror eller andra index eller värden samt fondandelar enligt lagen om placeringsfonder (48/1999).

3.2.4 Finansiella instrument

I lagen om investeringstjänster (14.12.2012/747 kapitel 1, 14 §) har det beskrivits vad som är finansiella instrument. De mest centrala instrumenten är värdepapper enligt värdepappersmarknadslagen (746/2012), sådana andelar i fondföretag och sådana penningmarknadsinstrument som inte är värdepapper som avses i första punkten. Optioner, terminer och andra

derivatinstrument som har värdepapper, valutor, räntor, avkastningar, utsläppsrätter, något annat derivatinstrument, finansiella index eller andra finansiella mått som underliggande tillgång och som kan avvecklas fysiskt eller kontant. Även derivatinstrument för överföring av kreditrisk samt finansiella kontrakt avseende prisdifferenser och andra liknande anses vara finansiella instrument.

3.2.5 Investeringstjänster eller investeringsverksamhet

Med investeringstjänster eller investeringsverksamhet avses i lagen om investeringstjänster (14.12.2012/747 kapitel 1, 15 §) vara förmedling och utförande av order, handel för egen räkning, kapitalförvaltning, investeringsrådgivning, garantiverksamhet för finansiella instrument, placering av finansiella instrument, ordnande av multilateral handel samt ordnande av organiserad handel.

3.2.6 Professionella och icke-professionella kunder

Enligt lagen om investeringstjänster (14.12.2012/747 kapitel 1, 23 §) avses professionella kunder vara bland annat aktörer som enligt ett verksamhetstillstånd bedriver verksamhet på finansmarknaden, storföretag som enligt bokslutet för den senaste räkenskapsperioden uppfyller minst två av följande krav: balansomslutningen är minst 20 miljoner euro, omsättningen är minst 40 miljoner euro eller kapitalbasen är minst 2 miljoner euro.

Även finska staten, Statskontoret, landskapet Åland, utländska stater och delstater anses som professionella kunder. Också Europeiska centralbanken, Finlands Bank och med den jämförbara utländska centralbanker samt Internationella valutafonden, Världsbanken, Europeiska investeringsbanken och andra jämförbara institutioner och organisationer.

I lagen står det att värdepappersföretag får även behandla kunder som professionella kunder på deras egen begäran, om det bedömer att kunden har färdigheter att fatta självständiga investeringsbeslut och förmåga att förstå de risker som är förknippade med besluten, samt om kunden uppfyller minst två av följande krav: kunden har genomfört betydande transaktioner på marknaden i fråga i snitt tio gånger per kvartal under de fyra senaste kvartalen, värdet av kundens investeringstillgångar överstiger 500 000 euro eller att kunden arbetar eller har minst ett år arbetat yrkesmässigt inom finanssektorn med uppgifter som förutsätter kännedom om planerade transaktioner och tjänster. Med icke-professionella kunder avses i denna lag kunder som inte uppfyller ovanstående krav.

4 MiFID II

Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU kom ut 15 maj 2014. Avsikten med rådets direktiv var att fastställa villkor för att värdepappersföretag och banker skulle kunna erbjuda vissa tjänster i andra medlemsstater. Genom direktivet harmoniserades även vissa villkor för driften av reglerade marknader. (Unionen, 2014)

I Europeiska unionens officiella tidning publicerades att under senare tid har antalet aktiva investerare på de finansiella marknaderna ökat, och dessa erbjuds ett allt mer komplext och vittomfattande utbud av tjänster och instrument. Med hänsyn till denna utveckling bör unionens rättsliga ramar omfatta hela skalan av verksamheter som riktar sig till investerare. Det är därför nödvändigt att skapa den grad av harmonisering som krävs för att sörja för en hög nivå på skyddet av investerarna och för att på grundval av hemlandstillsyn ge värdepappersföretagen möjlighet att erbjuda tjänster inom hela unionen, som utgör en inre marknad. (Unionen, 2014)

Finanskrisen har avslöjat svagheter när det gäller finansiella marknaders funktion och transparens. Utvecklingen av de finansiella marknaderna har visat behov att stärka ramarna för regleringen av marknader för finansiella instrument, i syfte att öka transparensen, ge investerare bättre skydd, förstärka förtroendet, ta itu med oreglerade områden och säkerställa att tillsynsmyndigheter får tillräckliga befogenheter så att de kan fullgöra sina uppgifter. (Unionen, 2014)

MiFID II är en ny version av direktivet om marknader för finansiella instrument, som bidrar till att det blir lättare att jämföra placeringstjänster, vilket är en bra sak för placerarna samt för hela sektorn. Placerarna får mer information än tidigare som hjälper dem att göra placeringsbeslut. Dessutom definieras det mer detaljerat till vilken kundgrupp olika placeringsprodukter kan saluföras. Lagen bygger på ett EU-direktiv, vilket innebär att de flesta länder i Europa får samma grundläggande regler för bland annat handel med finansiella instrument. MiFID II omfattar samtliga sparprodukter och placeringar som aktier, fonder, derivat men inte vanliga sparkonton. Regleringen gäller för alla privat- och företagskunder som handlar med värdepapper. (Aktia, 2017) (Swedbank)

4.1 Banker och MiFID II

Investerings tjänster kan erbjudas eller investerings verksamhet kan idkas av ett företag som fått ett behörigt verksamhetstillstånd eller av ett utländskt företag, som har tillstånd eller rätt att erbjuda investerings tjänster eller idka investerings verksamhet i Finland. Mottagande eller förmedlande av uppdrag gällande finansiella instrument samt investerings rådgivning får erbjudas även av en privat näringsidkare eller en juridisk person, som fått verksamhetstillstånd. Ett villkor för beviljandet av verksamhetstillstånd för en privat näringsidkare eller en juridisk person, som leds av en enskild fysisk person, är att alternativa arrangemang är tillgängliga, vilka säkerställer näringsidkarens eller den juridiska personens rationella och stabila skötsel av verksamheten samt att de sakligt iakttar sina kunders intressen och respekterar marknadernas integritet. Enligt lagen om investerings tjänster (14.12.2012/747, 2 kap, 1 §) ska näringsidkaren eller den fysiska personen ha tillräckligt god vandel, tillräckliga kunskaper, färdigheter och erfarenheter, samt avsätta tillräckligt med tid för att kunna fullgöra sina plikter.

Om det i värdepappersföretagets verksamhetstillstånd ingår rättighet att erbjuda förmedling eller verkställande av uppdrag, kapitalförvaltning eller investerings rådgivning, får det även erbjuda tjänster för andra investeringsobjekt än finansiella instrument samt investerings- och finansierings rådgivning som berör detta investeringsobjekt. Om det i värdepappersföretagets verksamhetstillstånd ingår rätt att erbjuda förvaring av finansiella instrument, får det erbjuda tjänster även för andra finansieringsobjekt än finansiella instrument. (Andersen & Savikko, 2017, s. 7-8)

Vid erbjudandet av investerings tjänster och sidotjänster bör man agera ärligt, jämlikt och professionellt i enlighet med kundens intressen. Investerings tjänster och sidotjänster får inte marknadsföras med osann eller missvisande information. All information, inklusive marknadskommunikation, bör vara jämlikt och klart. Information, som kan ha väsentlig betydelse för investeraren och vars felaktighet eller osanningsenlighet framkommer efter att informationen har presenterats, bör omedelbart korrigeras eller kompletteras på ett adekvat sätt. Ur marknadsföringen bör framgå dess kommersiella syfte. (Andersen & Savikko, 2017, s. 23)

MiFID II och MiFIR leder till ändringar i gällande tillståndskrav och organisatoriska krav för institut som tillhandahåller investerings tjänster. Målet är att förbättra investerarskyddet. Kraven gäller till exempel produkthantering, regler om strukturerade insättningar, oberoende investerings rådgivning samt incitament och utökad informationsskyldighet. (Finansinspektionen, 2017)

Myndigheterna får rätt att förbjuda eller begränsa tillhandahållandet av en produkt eller användningen av verksamhetsmodeller för att säkerställa investerarskyddet eller stabiliteten på marknaden, marknadens funktion eller marknadsintegriteten. Kompetens- och erfarenhetskrav för kundhandläggare intas nu för första gången i regelverk. (Finansinspektionen, 2017)

MiFID II förutsätter att sammanslutningar i rapporteringen om handel med finansiella instrument identifieras med en internationell LEI-kod⁷. Om sammanslutningen saknar LEI-kod kan handel med finansiella instrument inte genomföras. Skyldigheten för tillhandahållare av investeringstjänster att rapportera gäller alla finansiella instrument som är föremål för handel på en reglerad marknad i Finland. I handeln med finansiella instrument individualiseras privatkunder med den finska personbeteckningen eller ett motsvarande utländskt nummer. Syftet är att öka transparensen på finansmarknaden och minska risken för marknadsmissbruk, samt möjliggöra effektivare tillsyn från Finansinspektionen och andra tillsynsmyndigheter. (Finansinspektionen, 2018)

4.2 Transparensen på placeringsmarknaden

Finanskrisen uppvisade svagheter i finansmarknadernas funktion och öppenhet. Det ledde till ett åtagande att förbättra insynen på finansiella marknader och mildra systemrisk och skydda mot marknadsmissbruk. MiFID II och MiFIR är utformade för att möta dessa mål genom att stärka insynsramen för marknads kontroll i finansiella instrument. Ökad transparens ökar investerarskydd, förstärker förtroende, adresserar tidigare oreglerade områden och säkerställer att tillsynsmyndigheterna ges tillräckliga befogenheter att fullgöra sina uppgifter. (Nortonrosefulbright, 2014)

Tack vare transparensen blir det lättare att uppskatta kostnaderna för placeringsprodukter och jämföra olika placeringsprodukter mellan olika konkurrenter. I fortsättningen berättar tjänstemännen mer detaljerat vad priset på en placeringsprodukt består av. Den nya regleringen kräver att bankerna öppnar kostnaderna för kunderna i större utsträckning än tidigare. Kostnaderna presenteras i euro och som procentuell andel av beloppet som placeras. Även provisioner samt övriga kostnader redogörs. (Aktia, 2017)

⁷ Legal Entity Identifier

4.3 Produktstyrningskrav

Ett värdepappersföretag ska ha en välordnad process för hur de tar fram och väljer ut vilka finansiella instrument och strukturerade insättningar som ska säljas till kunder. Företaget ska se till och kunna redogöra för att instrumenten stämmer överens med behoven och riskpreferenserna hos företagets definierade målgrupper. Kraven gäller både producenter och distributörer av finansiella instrument. (Finansinspektionen, 2018)

4.4 Produktingripande

MiFIR ger Europeiska och nationella tillsynsmyndigheter rätt att under vissa förutsättningar förbjuda eller begränsa marknadsföring, distribution och försäljning av vissa finansiella instrument eller strukturerade insättningar som väcker allvarliga betänkligheter i fråga om investerarskydd, finansmarknadernas eller råvarumarknadens korrekta funktion och integritet eller stabiliteten i finanssystemet. (Finansinspektionen, 2018)

4.5 Produktion och distribution av produkter

MiFID II innehåller även regler om produktion och distribution av produkter. Dessa innebär att värdepappersinstitut som producerar finansiella instrument för försäljning till kunder ska säkerhetsställa att instrumenten är utformade för att uppfylla behoven hos en i förväg fastställd målgrupp, att strategin för att distribuera är förenlig med denna målgrupp och att rimliga åtgärder vidtas för att säkerhetsställa att produkterna distribueras till målgruppen i fråga. Om dessa krav inte uppfylls har Finansinspektionen möjlighet att ingripa och förbjuda marknadsföringen av produkten. (Danielsson, 2015)

Vidare ska värdepappersinstitut som producerar finansiella instrument för försäljning till kunder förse distributörer med all lämplig information om det finansiella instrumentet samt processen för produktframtagande, inbegripet den fastställda målgruppen. Värdepappersinstitut som inte producerar egna produkter, ska dessutom ha motsvarande arrangemang för att erhålla sådan ovan angiven information, samt bedöma om instrumenten är förenliga med behoven hos de kunder de distribueras till. (Danielsson, 2015)

4.6 Informationsskyldighet

Ett värdepappersföretag bör ge för sina kunder i god tid före erbjudandet av tjänster tillräckliga upplysningar om företaget och de tjänster det erbjuder, om finansiella instrument och av föreslagna investeringsstrategier, handelsplatser samt av samtliga utgifter och därtill anknutna faktureringar. Information om samtliga utgifter och faktureringar, inklusive utgifter som uppkommer i samband med investeringstjänster och finansiella instrument, och som inte föranleds av realiseringen av marknadsrisken, bör presenteras så att kunden får en uppfattning av de totala utgifterna samt av deras kumulativa inverkan på investeringens avkastning. På kundens önskan bör utgifterna specificeras. Uppgifter bör ges regelbundet till kunden under investeringens giltighetstid, minst en gång per år. Uppgifterna bör ges så, att den erbjudna investeringstjänsten samt karaktären av ett visst finansiellt instrument och dess risker är lätta att förstå så att kunden kan fatta välgrundade investeringsbeslut. (Andersen & Savikko, 2017, s. 24 - 25)

Aktörerna bör alltid försöka få tillräcklig och väsentlig information i skriftlig form i kund-, sälj- och avtalsmaterial, men i praktiken kan även muntlig information som getts i säljsituationen ofta vara av avgörande betydelse vid en eventuell tvist. Därför är det ytterst viktigt att försäljaren känner till produktens egenskaper och villkor tillräckligt väl och dessutom bankens sätt att agera för den produkts del som erbjuds. Uppgifterna som ges får inte vara oriktiga, missvisande eller bristfälliga. Man åberopar ofta att uppgifterna varit missvisande om de uppgifter som getts muntligt och de skriftliga uppgifterna inte stämmer överens. Kunden ska ges tillräcklig information i en form som kunden förstår. Centrala fakta såsom risker, påståenden eller varningar får inte undandömmas eller förringas.

Av uppgifter som ges ska även tjänsteleverantörens samt ombudets namn och kontaktinformation framgå klart och tydligt, även om båda bolagen skulle höra till en och samma koncern. Framför allt när det gäller investeringstjänster finns det dessutom bestämmelser om att kunden i god tid i förväg innan avtal ingås eller uppdrag ges ska få information om tjänsteleverantören och de tjänster denna erbjuder. Villkoren för tjänsten eller avtalet samt de värdepapper som ingår i tjänsten och riskerna i anslutning till dem. Placeringsstrategier, om sådana föreslagits och riskerna med dem och den valda portföljens allokering i fråga om Profiltjänst. Även var och hur uppdragen utförs, hur kundmedel förvaras, det vill säga vad som rapporteras till kunden och hur ofta samt avgifter och provisioner i anslutningen till tjänsten. (Aktia)

4.7 Rapportering och dokumentation

Ett värdepappersföretag bör lagra telefonsamtal och elektroniska meddelanden av sådana handelstransaktioner som ansluter sig till dess handel för egen räkning samt till mottagande, förmedlande och verkställande av kunduppdrag. Dokumentationskyldigheten gäller även sådana telefonsamtal och elektroniska meddelanden, vars avsikt är att resultera i ovan nämnda handelstransaktioner. (Andersen & Savikko, 2017, s. 37-38)

Ett värdepappersföretag bör verkställa alla rimliga åtgärder för att lagra meddelanden från telefonsamtal samt av avsända och mottagna elektroniska meddelanden med de anordningar som värdepappersföretaget har försett en anställd eller ett anknutet ombud med, eller till vilka en anställd har fått värdepappersföretagets godkännande eller tillstånd. Värdepappersföretaget bör verkställa alla rimliga åtgärder för att förhindra att en anställd använder anordningar i privat ägo till telefonsamtal eller elektronisk kommunikation, som värdepappersföretaget inte kan lagra eller kopiera. (Andersen & Savikko, 2017, s. 37-38)

Ett värdepappersföretag bör meddela nya och redan existerande kunder om dokumentationen av sådan telefonkommunikation och diskussioner mellan värdepappersföretaget och dess kunder som kan leda i handelstransaktioner. Ett sådant meddelande kan göras en gång före investeringstjänster erbjuds för kunden. Värdepappersföretaget får inte erbjuda per telefon investeringstjänster eller idka investeringsverksamhet om kunden har inte på förhand informerats om lagring av ifrågavarande telefonkommunikation eller diskussioner samt att investeringstjänsterna och -verksamheten ansluter sig till mottagande, förmedlande och verkställande av uppdrag. (Andersen & Savikko, 2017, s. 37-38)

Kunderna kan även ge uppdrag via andra kanaler så att de förmedlas till värdepappersföretaget skriftligt eller på ett annat beständigt sätt. Innehållet i diskussioner som förts under kundmöten bör nedtecknas tillräckligt noggrant och täckande eller lagras på annat sätt. Sådana uppdrag kan anses motsvara uppdrag som mottagits per telefon. På begäran bör lagrade telefonsamtal och annan kommunikation delges kunden. Materialet bör lagras i fem år efter att det sparats eller på begäran av Finansinspektionen i högst sju år. (Andersen & Savikko, 2017, s. 37-38)

Banken bör spara all kommunikation och meddelande med kunden som hänför sig till erbjudandet av investeringstjänster eller sidotjänster. Kommunikationen med kunden bör sparas om de gäller mottagande, förmedlande och förverkligande av kundtransaktioner. Detta krav omfattar även interna diskussioner. (Aktia, 2018)

Enligt MiFIR ska värdepappersföretag som har utfört en transaktion med ett finansiellt instrument så snart som möjligt, och senast vid slutet av följande arbetsdag, lämna uppgifter om transaktion till Finansinspektionen. Rapporteringsskyldigheten har utökats med MiFIR och omfattar betydligt fler instrument och handelsplatser. (Finansinspektionen, 2018)

Med transaktionsrapportering avses de rapporter som tillhandahållare av investeringstjänster ska lämna till Finansinspektionen som sina transaktioner med finansiella instrument. Rapporteringsskyldigheten gäller tillhandahållare av investeringstjänster som genomför transaktioner med finansiella instrument. Rapporten kan lämnas till Finansinspektionen av antingen tillhandahållaren av investeringstjänster själv eller av en godkänd rapporteringsmekanism som får rapportera transaktioner för dess räkning. Rapporteringen kan också skötas av den handelsplats i vars system transaktionen genomfördes. (Aktia, 2018)

Med transparensrapportering avses skyldigheten att ge ut till marknaden vissa uppgifter om transaktioner med finansiella instrument. Transparenskyldigheten gäller uppgifter om såväl erbjudandet som genomförda transaktioner. Vid transaktioner som genomförs på en handelsplats är det alltid handelsplatsen som ska offentliggöra informationen. (Aktia, 2018)

4.8 Risker inom finansiella instrument

Investeringar i finansiella instrument förknippas alltid med en ekonomisk risk. Med risk avses möjligheten att lida förlust i anslutning till en investering. Kunden ansvarar själv för risken i sina investeringar och ska därför skaffa sig information om finansiella instrument och deras egenskaper samt de villkor som hänför sig till investeringarna. Kunden ska också aktivt följa med hur värdet på investeringarna utvecklas och själv vidta eventuella åtgärder för att minimera riskerna. Riskerna är på kundens ansvar även då kunden i samband med investeringen fått personlig rådgivning. Risken som hänför sig till placeringarna kan minskas genom att man sprider placeringarna tidsmässigt, geografiskt samt enligt tillgångsslag och bransch. Tidsmässig spridning minskar risken för att det finansiella instrumentet köps eller säljs vid en tidpunkt då kursen är oförmånlig. Spridning enligt geografi, tillgångsslag och bransch minskar risken då kursutvecklingen i olika världsdelar, tillgångsslag och branscher inte korrelerar med varandra. Utöver dessa kan det förstås förekomma även andra risker, men dessa kommer jag inte att gå in på i detta arbete. (Aktia, 2018)

4.9 Bästa orderutförande

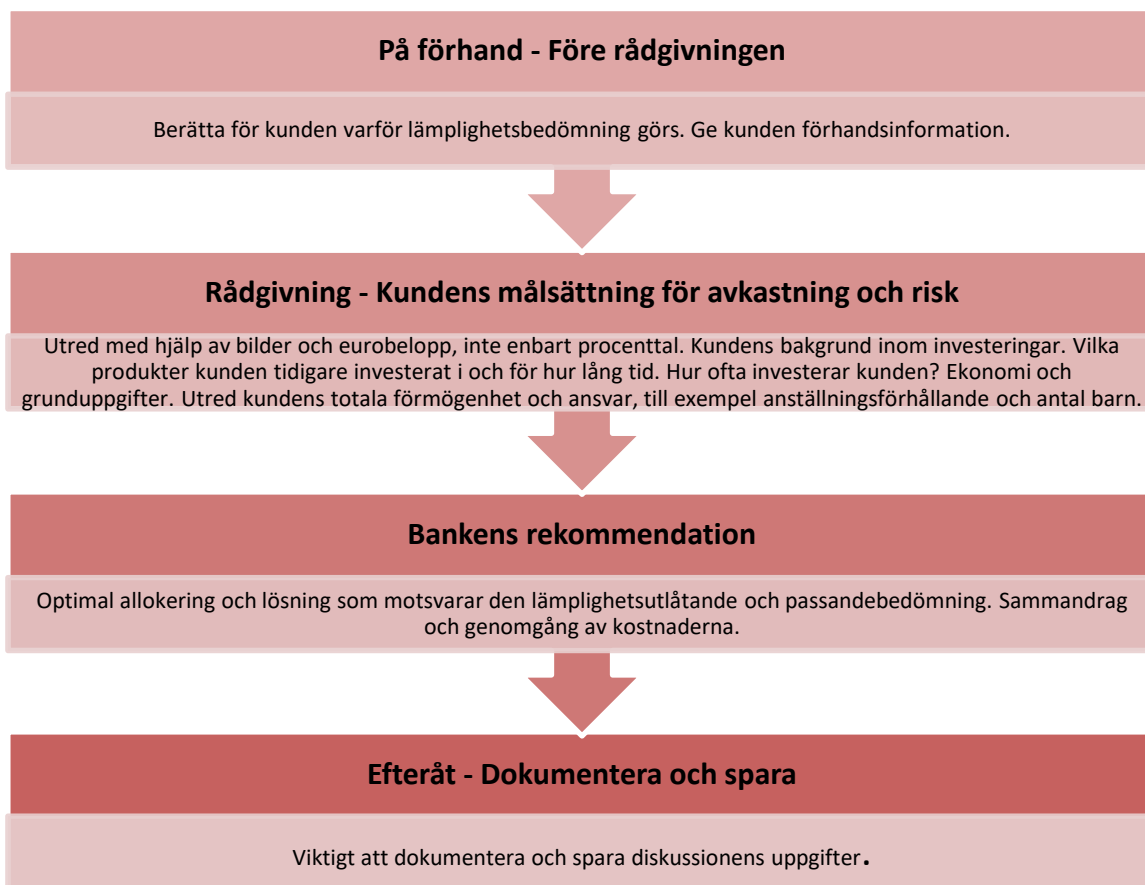
MiFID II innehåller nya regler om bästa orderutförande (best execution). I stället för att vidta alla rimliga åtgärder för att uppnå bästa orderutförande måste företagen nu vidta alla åtgärder som behövs. Handelsplatser och systematiska internhandlare måste en gång per år publicera information om vilken kvalitet som har uppnåtts när det gäller utförande av order. Värdepappersföretag ska å sin sida årligen publicera information om vilka handelsplatser som värdepappersföretaget anlitat i störst utsträckning. (Finansinspektionen, 2018)

4.10 Personalens kompetens

Värdepappersföretagen förutsätts säkerställa att personalen som deltar till väsentliga delar i lämplighetsprocessen har tillräckliga uppgifter och sakkunskap. Personalen bör förstå sin egen uppgift i lämplighetsbedömningsprocessen och att den har den förmåga, färdigheter och sakkunskap som uppdraget förutsätter, inklusive tillräckliga kunskaper om stadganden som berör ärendet. Personalen bör ha tillräcklig förmåga för att kunna uppskatta kundens behov och situation. Av personalen förutsätts även tillräcklig sakkunskap om finansmarknaderna, så att den har förmåga att förstå innebörden av de finansiella instrument som rekommenderas (eller köps för kundens räkning) och kan avgöra om instrumentets egenskaper motsvarar kundens behov och situation. (Andersen & Savikko, 2017, s. 27)

4.11 Rådgivning i MiFID II-miljö

Den nya MiFID II-regleringen inverkar i hög grad på verksamhetsmodeller i både försäljning och stödfunktionerna i bankbranschen. I Aktia Bank Abp har man delat in rådgivningsprocessen i fyra stadier som visas i figur 4. Denna process bör följas vid varje rådgivningstillfälle, vilket ger en grund för arbetet.



Figur 4: Rådgivningsprocess (Aktia, 2018)

4.12 Lämplighetsbedömning

Värdepappersföretagen bör informera sina kunder klart och enkelt om att lämplighetsbedömningens syfte är att ge företaget en möjlighet att verka enligt kundens intressen. Värdepappersföretagen får inte i något skede skapa någon oklarhet eller förvirring om vilka är deras förpliktelser i denna process. Information om investeringsrådgivningstjänster och portföljförvaltning bör innehålla uppgifter om lämplighetsbedömningen. Lämplighetsbedömningen bör förstås så, att med den avses hela processen i vilken man samlar uppgifter om kunden och på basen av dem uppskattar lämpligheten av ett visst finansiellt instrument för kunden. Lämplighetsbedömningen begränsas inte enbart till rekommendationer av köp av ett finansiellt instrument. Varje rekommendation bör vara lämplig för kunden oberoende om det gäller till exempel köp, förvaring eller försäljning. (Andersen & Savikko, 2017, s. 25 - 26)

Lämplighetsbedömningens uppgifter bör hjälpa kunderna att förstå avsikten med kraven och uppmuntra kunderna att ge riktig och tillräcklig information om sitt kunnande, erfarenhet, ekonomiska situation och investeringsmålsättningar. Värdepappersföretagen bör poängtera

för kunden, att det är viktigt att samla fullständiga och riktiga uppgifter, så att företaget kan rekommendera lämpliga produkter eller tjänster för kunden. Det är företagets uppgift att besluta om hur de informerar sina kunder om lämplighetsbedömningen. Denna information kan presenteras i standardformat. Det format som används borde ändå möjliggöra efterhandsgranskning för att säkerställa att uppgifterna har delgetts. Värdepappersföretagen bör vidta åtgärder för att säkerställa, att kunden förstår begreppet investeringsrisk och relationen mellan investeringarnas risk och avkastning. För att kunden ska kunna förstå den risk som ingår i investeringen, bör företagen använda sig av åskådliga, täckande exempel av förluster som kan uppkomma beroende av risknivån samt uppskatta kundens reaktioner till dessa scenarier. Kunden bör göras medveten om att syftet med dessa exempel och de reaktioner de förorsakar är till för att hjälpa att bestämma hur kunden förhåller sig till risker (riskprofil) och därmed finna lämpliga typer av finansiella instrument och risknivåer. (Andersen & Savikko, 2017, s. 25 - 26)

Företagen som erbjuder placeringstjänster måste informera deras kunder på ett enkelt och lättförståeligt sätt, att orsaken varför lämplighetsbedömningar görs är för att ge företaget chans att agera på det bästa sättet för kunden. Rådgivningen får inte vara oklar eller förvirrande för kunden för att förstå vilka företagets plikter är under processen. (Andersen & Savikko, 2017, s. 25)

Lämplighetsbedömningen innehåller hela processen, där man söker information om kunden vartefter hitta den placeringsinstrument som passar kunden bäst. Bedömningen avgränsas inte bara till köp eller anskaffning av instrumentet, utan även uppe hållning samt försäljning. (Andersen & Savikko, 2017, s. 25)

Lämplighetsbedömningen ska uppmuntra kunden att ge företaget tillräckliga och ärliga uppgifter om hans kunskap, erfarenhet, ekonomiska situation och placeringsmål. Desto mer specifika och korrekta uppgifter företaget har om kunden, desto bättre blir rådgivningen samt slutprodukten. En av de väsentliga punkterna inom lämplighetsbedömningen är att informera kunder om eventuella risker under placeringen. För att kunden ska förstå risken, måste företaget använda grafiska och omfattande exempel på förlust som kan uppstå beroende på risknivån. (Andersen & Savikko, 2017, s. 26)

Företagen som erbjuder placeringstjänster bör känna till deras produkter och tjänster samt deras egenskaper. All vilseledande och förminskad information är förbjudet. Därför är det

oerhört viktigt att personalen förstår sin egen uppgift under bedömningen samt har sakkunskap och tillräcklig information om tjänsterna. Personalen bör ha kunskap för att kunna bedöma hurdana tjänster som passar kunden bäst. (Andersen & Savikko, 2017, s. 27)

En lämplighetsbedömning är alltså ett verktyg som personalen använder för att bättre hitta rätta produkter enligt kundens behov och livssituation. Bankernas lämplighetsbedömning skiljer sig från varandra, visuellt och enligt upplägg, men frågorna är mer eller mindre de samma, som kommer direkt från lagen. En lämplighetsbedömning kan innehålla rubriker som; första sidan → avkastning- och riskmålsättning → placeringsbakgrund → ekonomiska situation → grunduppgifter → riskprofil → placeringsplan → rekommendation → uppdrag. För att närmare beskriva vilka frågor som ställs under dessa rubriker, har jag sammanfattat verktygets innehåll som kan läsas i bilaga 1. (Aktia, 2018)

4.13 Ersättningar till eller från tredje part

Enligt MiFID II får varken oberoende rådgivare eller portföljförvaltare ta emot och behålla ersättning från tredje part, såsom fondbolag och andra produktleverantörer, för att lämna råd om den tredje partens produkter. Förbudet mot att behålla ersättning innebär att om en sådan ersättning likväl tas emot måste den oberoende rådgivaren eller portföljförvaltaren betala ut ersättningen till kunden. (Danielsson, 2015)

Det ska i sammanhanget noteras att provisionsförbudet enligt MiFID II inte gäller för företag som inte utger sig för att tillhandahålla oberoende rådgivning. Regleringen i MiFID II är emellertid en så kallad minimireglering som ger medlemsstaterna möjlighet att införa strängare nationella regler. (Danielsson, 2015)

Det har konstaterats att genomförande av enbart minimiregeln skulle innebära att det på marknaden skulle förekomma två typer av investeringsrådgivning; oberoende rådgivning och annan slags rådgivning. Provisionsförbudet skulle endast gälla för rådgivningen som är oberoende. Enligt utredningens uppfattning skulle enbart minimiregeln inte åtgärda problemen med provisioner och intressekonflikter, utan det krävs ett mer omfattande provisionsförbud. Av denna anledning föreslogs det ett utvidgat provisionsförbud. (Danielsson, 2015)

4.13.1 Utvidgat provisionsförbud – icke-professionella kunder

Enligt utredningens förslag på utvidgat provisionsförbud ska värdepappersinstitut inte få ta emot ersättningar från tredje part när investeringsrådgivning eller portföljförvaltning tillhandahålls icke-professionella kunder, om ersättningen kan påverka kundens intressen negativt. Finansinspektionen föreslås ges rätt att närmare föreskriva vilka ersättningar det kan vara fråga om. Därtill ska förbudet mot att ta emot ersättningar från tredje part som kan påverka kundens intressen negativt också gälla försäkringsföretag och försäkringsförmedlare när ett sådant företag inom sin ordinarie verksamhet lämnar finansiell rådgivning till konsumenter. (Danielsson, 2015)

4.13.2 Provisionsförbud – professionella kunder

Det föreslås att minimiregeln i MiFID II ska genomföras då investeringsrådgivning och portföljförvaltning tillhandahålls till professionella kunder. Att notera är att provisionsförbudet enbart avser provisioner som utbetalas vid rådgivning. Provisioner som utbetalas för andra tjänster, till exempel olika distributionstjänster utan inslag av rådgivning, omfattas inte av provisionsförbudet under förutsättning att dessa kostnader tydligt kan särskiljas. (Danielsson, 2015)

5 Kvalitativ forskning

Den kvalitativa undersökningen gjordes i form av intervjuer med sex olika personer som arbetar med MiFID II. Intervjun med Tilman Lueder gjordes per e-post eftersom han arbetar i Bryssel och möjlighet för videomöte eller att träffas personligen inte fanns. Mari Pekonen-Ranta intervjuades personligen vid Finans Finlands kontor i Helsingfors. Även intervjuerna med Sam Olin och Anna Pehkonen var personliga vid Aktia Banks huvudkontor i Helsingfors. Intervjuerna med Kimmo Sui och Anonym var personliga vid Aktia Banks kontor i Åbo. Intervjuerna kan läsas i bilagorna 2 – 5.

5.1 Intervju 1

Den första intervjun gjordes med Tilman Lueder. Intervjun genomfördes per e-post och därför blev innehållet magrare än de andra intervjuerna. Hela intervjun kan läsas i bilaga 2. Lueder arbetar som chef för enheten för finansiell stabilitet, finansiella tjänster och kapitalmarknadsunionen i Europeiska kommissionen. (Lueder, 2018)

Lueder berättar att ursprunget till MiFID kommer från ett tidigare direktiv om investeringsförmedlare, som 2007 blev MiFID och 2018 MiFID II. MiFID hade flera brister vilket orsakade att ett nytt uppdaterat direktiv behövdes. Enligt Lueder avser MiFID II att öka konkurrensen på värdepappersmarknaderna. Lueder berättar att MiFID II påverkar bankbranschen bland annat genom att göra bankernas värdepapper mer transparenta.

Eftersom EU har 28 medlemsländer, kan det alltid finnas oenigheter bland dem och direktiv som kommer från den Europeiska kommissionen. Lueder bekräftade att de nya reglerna antogs av Europaparlamentet och rådet med betydande majoriteter till förmån. Han berättar att de redan har fått respons av direktivet, fast det kom i kraft först vid nuvarande års början. Responsen har för det mesta varit positivt, men det kommer alltid att finnas vissa problem, särskilt när det gäller att hantera stora flöden av rapporteringsdata som krävs enligt MiFID II.

(Lueder, 2018)

5.2 Intervju 2

Den andra intervjun hölls med Mari Pekonen-Ranta som är chef för EU-ärenden inom Finans Finland. Hela intervjun kan läsas i bilaga 3.

Pekonen-Ranta har ett brett ansvarsområde men fokus ligger på EU:s intressebevakning samt att följa alla finansbranschens kommande EU-anskaffningar. Finans Finland är en mellanhand mellan bankerna, finansieringsbranschen, försäkringsbranschen, värdepappersbranschen och myndigheterna. Finans Finlands uppgift är att tillhandahålla uppdaterad information åt aktörer inom finansbranschen för att de bättre ska kunna göra beslut. Finans Finland ser till att de beslut som görs inte är för tunga eller dyra och håller finansmarknadens konkurrenskraft i skick. Pekonen-Ranta har personligen skött om intressebevakning som har med MiFID II och göra. Då Andelsbanken kom tillbaka som medlem i Finans Finland, är så gott som alla finska banker medlemmar i Finans Finland och då fungerar hela nätverket bättre. Finans Finland ger väsentlig information åt beslutsfattarna, så att de kan göra de rätta besluten.

Pekonen-Ranta berättar att det nya direktivet har påverkat bankbranschen mycket. Enligt henne kan man se på saken från kundens perspektiv samt bankens perspektiv. MiFID II har varit en betydelsefull lagförnyelse som påverkar banker samt andra aktörer inom finansbranschen. Bankbranschen har varit en reglerad bransch sedan den första MiFID, men genom MiFID II har branschen blivit allt mer reglerad. Hon påpekar att enbart om man jämför den nuvarande lagstiftningens längd med den första, så är den mycket större. MiFID II är i strukturen den samma som MiFID, men det nya direktivet innehåller mycket mera krav och nya områden än tidigare.

Konkreta ändringar som Pekonen-Ranta berättar att påverkar bankbranschen är bland annat skyldigheten att bygga upp interna mekanismer och programmeringar som försäkrar att direktiven följs. Bankerna måste dokumentera precis allting, eftersom Finansinspektionen övervakar dem. Personalen måste skolas ordentligt så att deras kunskap ligger på rätt nivå. Har man inte deltagit i kurserna får man inte heller sälja eller ge rådgivning om placeringar.

MiFID II är ett EU-direktiv och därför är direktivet det samma i alla medlemsländer, vilket innebär att värdepappersmarknaderna enklare kan skötas över gränserna. Pekonen-Ranta berättar ändå att vissa länder själva fått bestämma om det behövs en strängare lagstiftning än den stomme som kommer direkt från EU. Pekonen-Ranta nämner att direktivet för det mesta

är avsett för småinvestorer, det vill säga icke professionella placerare. Sådana placerare behöver mera skydd och rådgivning än professionella kunder.

Eftersom direktivet togs i bruk 3.1.2018 finns det ännu inte direkta resultat som man direkt kan märka. Pekonen-Ranta berättade att det även är svårt att mäta hurdan funktionaliteten är på ett sådant direktiv. En sak som berättar att direktivet har medfört resultat är bland annat det att konflikterna och oklarheter mellan kunder och instituten minskat. Orsaken till minskning av konflikter beror högst sannolikt på att kunderna får mer detaljerad och korrekt information av instituten än tidigare samt att processerna är smidigare och allting dokumenteras.

Om banker och finansinstituten inte följer direktivet finns det alltid konsekvenser. De vanligaste följderna är sanktion, böter som kan vara väldigt höga. Man kan även bli förbjuden att utföra verksamhet eller sälja någon viss produkt men även få offentliga anmärkningar som även skadar företagets rykte. Journalisterna följer mycket vad som händer inom finansbranschen så att hamna i en negativ rubrik om ämnet kan göra stor skada för företaget.

(Pekonen-Ranta, 2018)

5.3 Intervju 3 och 4

Denna intervju gjordes med Sam Olin och Anna Pehkonen från Aktia Bank Abp. Hela intervjun kan läsas i bilaga 4.

Pehkonen arbetar inom affärsområdet ”Placera inom Privatkundtjänster” och arbetade som en projektresurs inom MiFID II som var delat i mindre projekthelheter varav två av dem leddes av henne. Olin hör till ledningsgruppen och är ansvarig för kundsegmentet Premium-banking. Olinns roll när MiFID II började var att ansvara för produktorganisationen för att spara och placera. I Aktia var MiFID II indelat i kategorierna: incitament, lämplighetsbedömning och dokumentation, kundinformation, kund och myndighetsrapportering, produkt- och förvaltning, kompetens och skydd av kundmedel.

Pehkonen berättar att implementeringen av MiFID II är tolkningar på en ganska hög nivå. Myndigheterna ger riktlinjer, frågor och svar som styr en att tänka på ett visst sätt. Men jobbet för hur det implementerats görs alltid i själva banken. Olin påpekar att processen kommer från Bryssel där byråkrater och tjänstemän sätter ihop grundlagsstiftningen, som därefter kan tolkas nationellt och det kan uppstå nationella särdrag.

Olin säger att målbilden som EU har ritat upp, det vill säga att standardisera vissa områden, har i slutändan blivit varierande. Det finns inte en exakt standard som alla följer. I en optimal värld borde en bank ge samma riskprofil och samma information om produkterna som om kunden går till en annan bank. Bankerna skiljer sig mycket i hur man öppnar upp kostnader, vilken nivå på detaljer ges ut och hur rapporterna ser ut. Pehkonen säger att syftet med MiFID II är bra men förverkligandet av det kanske inte blev det bästa. Olin påpekar att det som är synligt åt kunderna bara är en liten topp av isberget. Många ändringar som har skett via MiFID II har varit interna och är inte synliga för kunden.

Olin säger att de har haft ett verktyg för rådgivningsprocesserna redan från 2008, men i och med MiFID II har de förnyats till det som idag kallas för lämplighetsbedömning. Försäljarna bör ha en viss standardiserad kunskap inom området samt följa en dokumenterad stig hur man har byggt upp kompetensen och kunskapen.

Vissa aktörer har byggt upp tolkningarna och lämplighetsbedömningarna på olika sätt. De kan ha olika frågebatterier; vissa frågor kommer givna, men vid kundytan blir det variation. Eftersom MiFID II är transparens och kundskydd, tycker Pehkonen att det skulle ha funnits en viss fördel med att branschen skulle ha samarbetat. Det är väldigt vanligt att en placerar-

kund har placeringar i många olika banker och om tolkningen av regleringen inte är densamma kan det bli förvirrande. Pehkonen påpekar att kunderna kan bli förvirrade av direktivet som behandlar enbart finansiella tjänster, eftersom Aktia även har försäkringar. En kund ser ofta dessa som samma sak, men lagstiftningen är en helt annan. Aktia försöker göra förståeliga processer, eftersom de tycker att investerarskyddet även betyder att kunden själv förstår vad som händer.

Olin säger att direktivet öppnar möjligheter att komma på någonting helt nytt. Finansbranschen samt världen ändras i snabb takt. Man kan inte tänka att när en ny ändring kommer så tror man att allt är färdigt efter det. Projekten brukar aldrig vara fullständigt klara. Man måste jobba vidare, pröva på nya arbetssätt och lära sig vilka metoder passar och vilka inte. Det är en kontinuerlig process.

Inom skolningen sattes mest fokus på dem som arbetar med kundytan. Personalen som går igenom lämplighetsbedömningar, går igenom kostnader, svarar på kundens frågor och ger placeringsrådgivning fick den djupaste skolningen. Pehkonen påpekar att försäljningsytans säljprocess inte förändrats drastiskt eftersom den röda tråden är densamma som tidigare.

När en ny produkt planeras måste man kartlägga för vem produkten passar, hurdan kunskap kunden ska ha, hur lång investeringstid banken rekommenderar, hurdan risktolighet produkten har och så vidare. Denna ram är kopplad till lämplighetsbedömningen. Dit läggs endast sådana produkter som Aktia har bedömt att passa till de kunder som är medlemmar i Personal- och Premiumbanking. Det har bestämts hurdana kompetenser en person får ge råd om en produkt eller diskutera om en produkt. MiFID II har också lett till att man inte får ta emot kompensation av tredje parts aktörer.

Aktia har naturligtvis en intern kontroll som övervakar att direktivet följs. Utöver detta är det Finansinspektionen som övervakar själva bankerna. Målet är att alla händelser och processer är säkerställda och att banken följer myndigheternas krav. Kontrollen försöks få in i systemen, så att de blir automatiserade. Då behövs inte separata kontrollfunktioner i samma utsträckning. Direktivets resultat är svårt att mäta redan nu, men Aktia gjorde efter sex månaders användning av lämplighetsbedömningen en förfrågan om hur verktyget har fungerat. De fick mest positiv återkoppling om verktyget. Verktyget har även gett en bra stomme för diskussionerna och kvaliteten på rådgivningsprocesserna har stigit. Då nya ändringar kommer, är det alltid i början lite förvirrande, men nu har situationen normaliserat sig.

(Olin, 2018) (Pehkonen, 2018)

5.4 Intervju 5 och 6

De sista intervjuerna gjordes med två anställda vid Aktia Bank Abp. Kimmo Sui har arbetat 2,5 år inom bankbranschen men före det 18 år i pensionsförsäkringsbranschen. Den andra personen ville vara anonym, men nämnde att hen arbetat 12 år inom bankbranschen. I denna intervju kommer jag att kalla den andra informanten X. Hela intervjun finns i bilaga 5.

Sui berättar att direktivet syns i vardagen bland annat genom att tillvägagångssättet med kunden har förnyats. Fast direktivet ger möjlighet till egna tolkningar i olika organisationer, har det skapats gemensamma spelregler som syns i deras arbete. Sui påpekar att även kundens egen insats krävs för att rådgivningen kan bli den bästa möjliga. Han berättar att direktivet syns även i deras vardag genom att det har uppkommit mera arbete, specifika förfrågningar och rapporteringskraven har ökat. Sui nämner att om man i allmänhet gjort saker med sunt förnuft så klarar man sig långt. Förstås finns det mycket man måste komma ihåg, men det blir snabbt en rutin då man arbetar med det till vardags.

Av personalen krävs förstås ny skolning. Sui berättar att det är en förutsättning att personalen har tillräcklig kunskap och färdighet. För att personalen ska kunna arbeta säkert med sina uppgifter måste man förstå sin egen roll i lämplighetsbedömningen och rådgivningen. Han berättar att de har deltagit i videodistansskolningar och premiumbankirer har även hållit träffar angående MiFID II. Sui har också studerat ämnet på egen hand och på så sätt fått stöd och förståelse för vad som verkligen krävs av dem som rådgivare.

X tycker att det borde finnas en tydlig linje och alla som gör detta arbete borde genomföra ett standardtest till exempel varje år. Det skulle även vara mycket önskvärt att de som arbetar inom branschen skulle ha ett eget intresse inom ämnet. Problemet är det, att om denna värld inte alls intresserar arbetaren, blir slutresultatet inte det bästa.

Sui och X tycker att direktivet är välkommet, men det finns vissa problem med direktivet. Om marknader för finansiella instrument-direktivet påbörjades efter finanskrisen, försöker man ta hänsyn till det som inte gjordes rätt då. Tanken är att främja investerarskydd och förbättra stabiliteten inom banksektorn samt känslan att man i framtiden även kan lita på bankerna. Sui är glad över denna stora förnyelse. Direktivet är välkommet, men största problemen har kanske inte varit i Finland. Tanken är att även få med de andra EU-länderna som eventuellt är mindre och mera sårbara. Trovärdigheten förbättras då alla vet att gemensamma regler finns.

X säger att utgångspunkten är bra, och att investerarskyddet förbättras. Själv tycker X mest om det att kostnaderna öppnas för kunden mycket tydligare än tidigare. Men även före MiFID har en ansvarsfull rådgivare öppnat upp kostnaderna och gått igenom det väsentliga. Efter MiFID II har det avgränsats vad enskilda arbetare får göra och på vilken nivå.

Processen för rådgivningen har också ändrats. Sui berättar att de har ett verktyg som heter lämplighetsbedömning som är uppbyggd så att de saker som måste tas i beaktan, tas i beaktan under rådgivningen. De tycker att verktyget är en bra stomme för rådgivningen.

X arbetade vid årets början ännu i en annan bank och nämnde att just nu får en kund inte samma slutresultat i bank A som i bank B. Målet är att kunden får samma slutresultat men verkligheten är långt ifrån det. X anser inte att det beror på vilken bank det är i fråga, utan mera det vilken rådgivare man får tid till.

Båda bekräftar att allting måste dokumenteras. Också då man pratar i telefonen och börjar öppna upp till exempel fonder eller får kunden att bli intresserad av någon produkt, måste man dokumentera allting, det vill säga spela in samtalen. Också e-post sparas i kundvyn så att de arbetare som har rättigheter i koncernen kan läsa dem. Kunden kan också senare be att få telefonuppspelningen ifall det finns oklarheter.

X anser att de största ändringarna är transparensen för att öppna upp kostnaderna för kunden. Det finns aktörer som har stora kostnader och nu blir det svårare att gömma dessa. Det är en stor positiv förändring. Andra stora förändringar gäller mest bankens bakgrundsarbete. Sui anser att ändringarna i bankbranschen har varit stora, arbetandet har blivit mera noggrannare än tidigare. Mera reglering man måste känna till och rapporteringskraven har ökat. Om alla följer dessa regler förbättras även bankbranschens rykte.

Sui säger att det alltid finns något att förbättra. Nu jämförs det ganska mycket vad andra säger och gör. Sui tycker inte att denna ändring är lika hård i Finland som i vissa andra EU-länder, eftersom i Finland har saker skötts förhållandevis bra redan tidigare. Sui och X tycker att resultaten med direktivet är svåra att mäta. Kundens kunskap har förbättrats från årets början, samt att kunden förstår att banken gör detta för kundens bästa och inte för att krångla till det. Kontrollen i banken har även förbättras då alla gör sakerna på samma sätt.

(Sui, 2018) (Anonym, 2018)

6 Resultatredovisning

Genom forskningen har jag fått en klar och tydlig bild av hur MiFID II har påverkat bankbranschen. Som en sammanfattning av resultatet kan man säga att MiFID II har varit en betydelsefull lagförnyelse som har reglerat branschen mera än tidigare. Strukturen på direktivet är densamma som i MiFID, men MiFID II innehåller nya krav och områden som inte funnits tidigare. Direktivets standard är samma för alla EU-länder, men de enskilda medlemsländerna får själva bestämma om strängare reglering krävs. MiFID II medför att värdepappersmarknaderna kan skötas enklare över gränserna.

MiFID II är menad för alla investerare och aktörer, men mest gynnas småplacere, det vill säga icke-professionella kunder, eftersom de får mera skydd, rådgivning och kunskap än tidigare. Professionella kunder anses klara sig bättre på egen hand på grund av deras erfarenhet och kunskap inom placeringar.

Direkta ändringar i bankbranschen är skyldigheten att bygga upp interna mekanismer, processer och programmeringar som följer kraven för MiFID II. Processerna måste vara klara och tydliga och alla måste följa dem. Personalen måste skolas om så att kompetensen ligger på rätt nivå. Vid rådgivning måste bankerna fylla i en lämplighetsbedömning tillsammans med kunden, där man går igenom bland annat kundens tidigare erfarenhet och kunskap om placeringar, investeringstid, risktolighet, kundens ekonomiska situation, bankens rekommendation och så vidare. Innehållet för lämplighetsbedömningen får bankerna själva tolka, men upplägget och helheten är den samma i alla banker och kommer direkt från lagen. Hela bedömningen och diskussionen måste dokumenteras noggrant. Övriga ändringar som berör bankerna är att de måste tänka på hur produktutbudet samt hur kostnaderna ska se ut.

Bankerna får inte ta emot compensation av tredjeparts aktörer som kan påverka kundens produktbeslut. Direktivet har medfört även stora kostnader till bankerna, speciellt för IT-system och processutvecklingar. Bankerna har förstärkt intern kontroll som följer upp att direktivet följs och rapporteringar görs ständigt till Finansinspektionen. Den interna kontrollen försöker man automatisera i systemen.

Ett av målen är att alla placere har samma information tillgänglig, vare det sig en professionell kund eller icke-professionell kund. Målet är även att minimalisera konflikterna, vilket borde uppfyllas eftersom allting dokumenteras. Om direktivet inte följs, kan banken ställas inför sanktioner, bli förbjuden att utföra verksamhet, sälja en viss produkt eller till och med få offentliga anmärkningar som påverkar företagets rykte negativt.

MiFID II har hämtat stora ändringar till bankbranschen, men kunderna ser bara en liten bit av dem. Direktivet har varit i kraft endast en liten tid, så funktionaliteten är ännu svår att bedöma. Konflikterna och oklarheten mellan kunderna och instituten har redan minskat. Aktia Bank har även fått bra respons om lämplighetsbedömningen som görs i samband med rådgivningen. Bedömningen känns trygg eftersom banken kartlägger kundens behov och resurser, och verktyget ger även bra stomme för diskussionen. MiFID II är en bra sak för hela branschen. Det säkerställer kompetensnivån och förbättrar kvalitén på placeringsrådgivningen ytterligare.

Implementeringen för MiFID II är inte ännu fullständigt klar. Stora ändringar tar mycket tid och bankerna måste testa hurdant upplägg och hurdana processer passar dem bäst. Detta är en pågående process.

Som svar på forskningsfrågan ”Hur påverkar MiFID II bankbranschen” har jag kommit till slutsatsen att påverkan på bankens sida har varit stor. I resultatredovisningen ovanför har jag sammanställt de påverkningar direktivet har medfört enligt undersökningen. Tabell 3 visar en sammanställning av direktivets styrkor, svagheter, möjligheter samt hot, i form av en SWOT-analys.

Tabell 3: SWOT-analys för MiFID II

	Positiva	Negativa
Interna	<p>STRENGTHS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Kunden får mera skydd -Handeln är genomskinlig och försvårar möjligheten till felförsäljning -Mindre konflikter mellan aktörerna på grund av dokumentation. -Kraven på placeringsrådgivarnas kompetens skärps och kompetensnivån i sektorn harmoniseras. -Direktivet kan fungera som ramar inför bankerna som är bra mot branschens rykte. -Interna processer och klara instruktioner krävs som gör arbetet mera effektivt. -Direktivet gynnar både banken och kunden. 	<p>WEAKNESSES</p> <ul style="list-style-type: none"> -Stort och tungt regelverk. Är all reglering faktiskt nödvändig? -Bankerna har möjlighet till egna tolkningar, fast reglerna borde vara samma i alla EU-länder och banker. -Vad göra med fonder som kommer från tredje partens länder som inte går under MiFID II? -Direktivet ligger inte ännu helt på plats, det finns luckor och brister. -Kommer det att komma en MiFID3?
Externa	<p>OPPORTUNITIES</p> <ul style="list-style-type: none"> -Möjlighet att öka handeln mellan landsgränser och EU-marknaders konkurrenskraft bevaras. -Möjlighet till effektiva automatiserade processer. Vissa mellanskedan i processerna försvinner och blir mera effektiva. -Alla banker använder samma process vid placeringsrådgivning som ger trovärdighet åt kunden. -Bra rykte för hela branschen med gemensamma regler 	<p>THREATS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Risk att byråkratin blir så dyr att detta blir affärsverksamhet enbart för stora banker. -EU-regleringen får inte strypa för mycket själva EU-länderna. -BREXIT? Londons kapitalmarknad avgår från EU:s marknader, hur kommer framtidens handel att se ut?

Som det tidigare framgick i teoridelen om SWOT-analys, bör man tänka på hur svagheter samt framtida hot kan ändras till möjligheter eller styrkor. Om vi börjar med svagheter inom MiFID II, kan vi fundera på hur dessa kunde elimineras. MiFID II anses vara ett stort och tungt regelverk. Efter att direktivet varit i kraft en tid, kunde Europeiska Kommissionen öppna upp direktivets regleringar och gå igenom om faktiskt all reglering är nödvändig och plocka bort sådana delar som inte hämtar något mervärde, så att regleringen vore mer förståeligt för aktörerna. Som tidigare konstaterades, har bankerna nu möjlighet till egna tolkningar som gör att det finns särdrag hos olika aktörers rådgivning. MiFID II kunde fokusera

sig mera på dessa regler, så att EU:s målbild skulle på riktigt förverkligas så att alla aktörer följer exakt samma regler och processer, så att jämförelsen av produkterna blir enklare och att det inte mera skulle finnas möjlighet för egna tolkningar. Detta skulle göra gott för hela branschen.

Gällande fonder som inte går under MiFID II, bör man färdigt fundera ut hur man ska göra med dem. För sådana situationer bör det finnas färdiga linjer hur aktörerna ska behandla sådana fonder. Direktivet har luckor och brister och dessa kunde Europeiska Kommissionen fylla genom att gå igenom svagheterna och hoten. Antingen bör MiFID II uppdateras eller ett helt nytt direktiv, MiFID 3 presenteras. Men eftersom det kräver så mycket byråkrati, tid och resurser, vore det bra om regleringarna i MiFID II kunde bara uppdateras. Det är Finans Finland som i Finland ser till att beslutsfattarna får ordentlig information inför beslutsföranden, så det är de som borde kommunicera med finska bankerna om olika brister och föra ärendet vidare.

Om vi öppnar upp hoten med MiFID II, ansågs byråkratin vara för dyr och att verksamheten samlar sig hos större banker med mera resurser. Undersökningen visade att största delen av kostnaderna går till att utveckla IT-processer inne i bankerna, så att systemen är enkla att följa och uppnår de krav som Finansinspektionen samt direktivet lägger dem. Om nya regleringar fortsätter komma, så som det antagligen kommer att göra, kunde aktörerna försöka utnyttja tidigare processer och utveckla dem i stället för att göra upp helt nya processer. En annan synvinkel kunde vara att eftersom MiFID II är ett EU-drivet direktiv, kunde aktörerna ha möjlighet till finansiellt stöd från EU. Eller kunde byråkratin sänkas så att utgifterna för sådana regeländringar inte skulle medföra stora ekonomiska kostnader? Ett annat alternativ kunde vara att alla aktörer tillsammans finansierar gemensamma IT-processer samt skolningar.

Mari Pekonen-Ranta nämnde också att ett EU-direktiv inte får strypa själva EU-länderna för mycket. Med detta menade hon att regleringen inte får bli för dyr eller för svår och tung. Meningen med MiFID II är ju att föra fram positiva saker som ska hjälpa branschen att må bra och inte utsätta aktörerna för problem.

Så som nämndes i teoridelen om SWOT-analyser, bör man känna till sin verksamhet, resurser och miljö för att på bästa sätt kunna dra nytta av en SWOT-analys. Detta gör det svårare att analysera eventuella åtgärder som kunde göras inom MiFID II, eftersom det är Europeiska Kommissionen som fattar dessa beslut och jag är inte insatt i dem.

7 Tidigare och fortsatt forskning

Eftersom MiFID II trädde i kraft från början av året, finns det inte någon skriven litteratur om ämnet som kunde stöda min undersökning ännu mera. Men i fjol skrevs det ett par arbeten om MiFID II som jag har bekantat mig med. Orsaken varför jag tar upp dessa arbeten är för att hitta en gemensam röd tråd och för att se om resultaten i arbeten stämmer överens med mina egna. De arbeten jag har bekantat mig med är skrivna av Niklas Gallen, Santeri Sjöblom samt Olli Suortti. Dessa arbeten är alla skrivna 2017, alltså före direktivet har kommit i kraft. Det innebär att deras forskning har baserat sig på antaganden från branschens experter. Mitt arbete skiljer sig från deras i och med att jag har forskat i faktiska resultat som på riktigt har skett. Det är intressant att jämföra om deras antaganden varit korrekta.

De flesta slutsatserna i deras undersökningar korrelerade med mina. Dessa resultat var bland annat att grunden för MiFID II kommer från MiFID, men det nyare direktivet hämtar reglering till nya områden och uppdaterar tidigare brister. Regleringen medför mycket mera arbete och att alla finansiella aktörer ska följa MiFID II. Direktivet minskar risker för felförsäljning och rådgivningen har blivit mera noggrann än tidigare. Vi kom också till samma resultat om att aktörerna måste utveckla sina processer och utbilda sin personal till rätt nivå. Före rådgivningen måste rådgivaren kartlägga kunden och kostnader samt provisioner måste öppnas upp för kunden på ett förståeligt sätt. Dokumentering bör göras, så att man senare kan återkomma till dem. Även marknaderna blir mer transparenta och försäljning över landsgränser blivit enklare. Bankerna får inte heller ta emot kompensationer om det skadar kundens behov. Sjöblom skrev också att direktivet borde öka på kundupplevelsen och jag har i min undersökning fått svar om att upplevelsen samt kvaliteten har faktiskt ökat. Som slutsats kom vi även fram att MiFID II har mycket bra egenskaper men anses vara ett för tungt regelverk. (Gallen, 2017) (Sjöblom, 2017) (Suortti, 2017)

Fast de flesta resultaten i undersökningarna var gemensamma, fanns det några skillnader jag lade märke till. Gallen skrev till exempel att MiFID II gör att alla aktörer kommer att ha likadan rådgivning. Tyvärr stämmer inte detta helt ännu på grund av att det fortfarande finns möjlighet till egna tolkningar som gör att rådgivningsprocesserna inte ännu är likadana. Gallen nämnde även att MiFID II ger skydd åt finansiella aktörer. Jag anser att skyddet gäller kunden, men bankerna gynnas av regleringen då de inte mera kan bli beskyllda för felförsäljning på samma sätt om dokumenteringen är i skick. Sjöbloms skrev också att direktivet inte påverkar produktsortiment, men det har det gjort. Bankerna har hamnat tänka om och kartlägga, vilka produkter kan erbjudas åt vilka kunder. Han skrev också att kunden har

enklare att jämföra olika aktörers produkter. Här finns ännu problem på grund av de egna tolkningarna som nämndes tidigare. Slutresultatet för en och samma produkt kan skilja sig hos olika aktörer. Suortti nämnde att det inte är sannolikt att aktörernas verksamhet förhindras vid nya regleringen. Här är jag av annan åsikt. Intjäningslogiken har ändrats hos aktörer som inte har egna produkter, utan enbart förmedlar andra aktörers fonder. (Gallen, 2017) (Sjöblom, 2017) (Suortti, 2017)

Jag hittade också två stycken examensarbeten som är skrivna 2018. Forskarna heter Maria Rae och Mari Puhakka. Rae har i sitt examensarbete ganska långt kommit fram till samma slutsatser som jag. Hon skriver att kraven som MiFID II innehåller om personalens skolning och kompetenser, ansågs vara en positiv sak. De flesta bankerna påbörjade skolningar och förberedningen för direktivet redan 2017, då den var som mest aktiv. Placeringsrådgivningen ansågs nu vara klarare och rådgivarna förstår vad som krävs av dem. En av Raes intervjuade personer tyckte att det skulle ha varit bra om bankerna skulle ha samarbetat, då skulle man ha fått jämlikt kunnande, en gemensam skolningsplan och klara spelregler. Puhakka kom i sitt examensarbete även fram till att MiFID II var en betydelsefull förnyelse och investerarnas förtroende försöks återhämtas. Hennes resultat från undersökningen var också att bankerna frågar mera om kundens ekonomiska situation och erfarenhet med placeringar än tidigare. Bankerna fokuserar också mera på rådgivningens kvalitet. Vissa av Puhakkas respondenter ansåg att regleringen har hämtat med sig mycket utmaningar och att MiFID II anses vara en för tung börda. De minsta värdepappersföretagen har mött den största utmaningen eftersom ändringarna som MiFID II hämtat, har krävt så mycket resurser som små företag inte kanske har råd med. (Rae, 2018) (Puhakka, 2018)

Fast rubrikerna med dessa fem examensarbeten skiljer sig lite från min egen, behandlar innehållet MiFID II och banker. Eftersom det inte finns mycket skriven litteratur om MiFID II anser jag att jämförandet med dessa tidigare forskningar har gett en större helhetsbild om att min undersökning är reliabel.

Idéer till fortsatt forskning kunde vara att forska i sådana företag som endast förmedlar tredje parts produkter, eftersom MiFID II ställer mest begränsningar på deras affärsmodell. En annan idé kunde vara att undersöka om nivån på kompetensen i rådgivningarna faktiskt har stigit. Eller om konflikterna mellan banken och kunden har minskat betydligt och i hurdana situationer? Man kunde också undersöka hurdan nytta kunderna anser att de har fått genom MiFID II och om det finns några tecken på att förtroendet för marknaderna har återställts?

8 Kritisk granskning

I den kritiska granskningen vill jag lyfta fram och kommentera några punkter som kunde ha gjorts på ett annat sätt.

Undersökningens syfte var att forska hur MiFID II har påverkat bankbranschen. Man kan kritisera om det fortfarande är för tidigt att mäta sådana resultat, eftersom direktivet har bara varit ungefär 10 månader i kraft. Skulle man få mera pålitliga resultat till exempel om ett år?

Det var också en utmaning att hitta skriven litteratur, vilket bör användas i ett examensarbete. Eftersom ämnet är nytt, finns det inte skriven litteratur om MiFID II. Därför är största delen av litteraturen från nätkällor. Dessa är ändå vetenskapliga källor eftersom de är direkt från till exempel Aktias, Finansinspektionens och EU:s hemsidor. Det kan hända att det aldrig kommer att publiceras skriven litteratur om just MiFID II, men i fall det publiceras, sker det troligtvis först om ett par år.

Jag är väldigt nöjd över intervjuerna med Finans Finland samt de fyra intervjuerna med Aktia Bank. Dessa intervjuer genomfördes på ett bra sätt, ansikte mot ansikte, innehållet var omfattande och jag fick svar på de frågor jag behövde.

Jag skulle väldigt gärna ha intervjuat en person från Finansinspektionen, eftersom de är den övervakande myndigheten över bankerna, men lyckades tyvärr inte få en intervju med dem. Min plan var att dela in intervjuerna i fem olika kategorier: Europeiska Kommissionen, Finansinspektionen, Finans Finland, bank på organisationsnivå samt bank på kontorsnivå. Då skulle min undersökning täckt alla de nivåer som har med MiFID II i Finland att göra.

Intervjun med Tilman Lueder från Europeiska Kommissionen blev inte den bästa. Det var väldigt utmanande att överhuvudtaget få kontakt med någon från Europeiska kommissionen som hade något att göra med ämnet. Kontaktandet tog flera månader och när jag äntligen fick svar, var innehållet på intervjusvaren väldigt korta och helheten blev inte alls omfattande. Den intervjun anser jag att inte hämtat något mervärde till arbetet och kunde ha förverkligats bättre. Eftersom forskningens syfte var att ta reda på hur MiFID II har påverkat bankbranschen, anser jag att intervjuerna med Aktia samt Finans Finland har större tyngdpunkt i undersökningen än EU eller Finansinspektionen.

Validitet och reliabilitet måste värderas på ett delvis annorlunda sätt i studier med kvalitativ inriktning, jämfört med kvantitativ inriktning. Tillförlitligheten kan inte anges i siffror, men

jag anser att jag har haft pålitliga källor, relevanta intervjufrågor samt gjort forskningen i enlighet med arbetets syfte. Därför anser jag att både validiteten och reliabiliteten är höga.

Reliabiliteten i arbetet anser jag vara hög, eftersom det inte ingår någon kvantitativ metod eller statistik som kan mätas fel. Arbetets slutsats är resultatet från den kvalitativa forskningen. Ifall forskningen är rätt utförd kan man endast få rätt svar på kvalitativa forskningsfrågor, om man har använt sig av pålitliga källor. Respondenterna till intervjuerna är noggrant utvalda med bra motiveringar.

Första intervjun gjordes med en person som arbetar inom Europeiska Kommissionen. EU består av 28 medlemsländer som formar en gemensam inre marknad, där människor, varor, tjänster och kapital fritt får röra sig över landsgränserna och Europaparlamentet var den som godkände förslaget om MiFID II. Direktivets ursprung kommer alltså därifrån. (Unionen, EU i korthet, 2017)

Andra intervjun gjordes med Finans Finland, som är en branschorganisation för företag inom den finansiella sektorn. Deras mål är att för medlemmarnas del säkerställa en god verksamhetsmiljö, en fungerande finansmarknad och ett effektivt betalsystem. Jag lyckades få en intervju med chefen för EU-direktiv och intressebevakning. (FinansFinland, 2017)

Tredje och fjärde intervjun gjordes med två personer från Aktia Bank. En av dem arbetar i ledningsgruppen som chef för premium-sektorn medan den andra arbetar med affärsområdet ”Placera inom privatkundtjänster”. De har alltså kunskap om hur direktivet implementerades på organisationsnivå. Den femte och sjätte intervjun gjordes med två personer från Aktia Bank som arbetar vid kundytan och tillämpar direktivet dagligen. De har erfarenhet om hur direktivet har påverkat deras arbete inom bankbranschen.

Reliabiliteten kan förstås kritiseras eftersom undersökningen samt materialet är enbart från en finsk bank. Skulle resultatet blivit annorlunda om undersökningen skulle ha gjorts från flera olika banker? Det är möjligt, men eftersom direktivet kommer direkt från EU så är ju helheten densamma för alla aktörer. Jag hade nog möjlighet att intervjua även andra banker, men jag valde redan i början av arbetet att avgränsa mig endast till en bank. Även resultaten som fås från undersökningen går inte att granskas desto mer än att lita på att branschens experter berättar sanningen, eller till exempel jämföra med tidigare forskning om resultaten är samma. Resultaten från min undersökning stöder ändå teorin, så jag anser att arbetet är reliabelt.

9 Avslutning

Syftet med detta examensarbete var att ta reda på hur MiFID II har påverkat bankbranschen samt vilka skillnader det finns mellan den gamla och nya regleringen. Jag ville också ta reda på varför det behövdes en ny reglering och vad MiFID II innebär i praktiken åt bankerna.

Såsom forskningen och källorna har visat, behövde branschen en strängare reglering eftersom MiFID hade många luckor som behövdes korrigeras, samt göra ett stopp mot felförsäljning. Efter undersökningen kan jag absolut konstatera att största påverkningarna på bankbranschen har varit att öppna upp kostnader för kunderna, ge noggrannare och mer transparent rådgivning samt att rapporterings- och dokumentationskraven har stigit från tidigare. Eftersom direktivet skyddar de svagare, är det kunderna som får den största nyttan. Men eftersom målet är att alla banker följer samma regler och struktur, påverkar det positivt på hela bankbranschen samt deras rykte.

Fast MiFID II har hämtat mycket positiva saker till branschen, finns det en del saker som kunde förbättras. Eftersom direktivet berör alla aktörer på branschen, kunde de olika bankerna ha samarbetat med implementeringen. Nu fanns det inget samarbete, utan alla bara följde med hur andra gjorde och ändrade eventuellt sedan på sina egna tolkningar. Eftersom en placeringskund oftast är kund hos olika banker, borde upplägget för lämplighetsbedömningar samt informationen om kostnader vara lika hos alla banker. Olika banker borde ge samma riskprofil och information som andra, men skillnaden är ännu stor. Nu tycks det bli mera förvirrande åt kunden då bankerna inte följer exakt samma upplägg.

EU:s målbild om MiFID II är bra, men förverkligandet av direktivet blev kanske inte det bästa. MiFID II ska vara sådan att den med samma innehåll passar alla medlemsländer. Att mäta direktivets resultat kan ännu vara för tidigt, eftersom direktivet har varit så liten tid i kraft. Även mätningen av det kan vara en utmaning. Fortfarande finns det mycket att göra, men såsom forskningen har visat, har MiFID II varit en stor och tung regelförändring som faktiskt har medfört stora förändringar till bankerna. Framtiden visar om det behövs ännu strängare reglering, eller är problemen inom finansmarknaderna nu lösta.

Man kan också fundera på framtidens behov inom placeringsrådgivning. Behövs all denna reglering då världen går mot en mer digital värld? Kommer kunder mera i framtiden att behöva rådgivning, eller kommer de att sköta sina placeringar själva, till exempel med hjälp av artificiell intelligens?

Källförteckning

- Ahlin, A., & Marcusson, L. (2017). *Att arbeta med processer* (1:1 uppl.). Lund: Studentlitteratur AB.
- Aktia. (2017). *Investeringsrådgivning på Aktia - Rådgivningsprocessen i MiFID2-miljö*.
- Aktia. (2017). *Lämplighetsbedömning*.
- Aktia. (2017). *Transaktionsrapportering och transparensrapportering i Aktiakoncernen*.
- Aktia. (2018). *Aktia Banks Abp:s meddelande till investerare*.
- Andersen, A., & Savikko, M. (2017). *Rahoitusvälineiden Markkinat Direktiivi II*.
- Anonym. (den 12 September 2018). Kundansvarig i Aktia Bank Abp.
- Danielsson, G. &. (2015). *Regulatorisk klientbriefing*. Hämtat från <https://www.gda.se/globalassets/publikationer/regulatory-client-briefing-mifid-ii-mars-2015.pdf>
- FinansFinland. (2017). *Kort på svenska*. Hämtat från <http://www.finanssiala.fi/meista/sv>
- Finansinspektionen. (2017). *MiFID II och MiFIR*. Hämtat från <http://www.finanssivalvonta.fi/se/Regelverk/Regleringsprojekt/MiFID/Pages/Default.aspx>
- Finansinspektionen. (2018). *LEI-koden blir obligatorisk i transaktionsrapporteringen 3.1.2018*. Hämtat från <http://www.finanssivalvonta.fi/se/Regelverk/Regleringsprojekt/MiFID/Pages/LEI.aspx>
- Finansinspektionen. (2018). *Om MiFID/Mifir*. Hämtat från <https://www.fi.se/sv/marknad/vardepappersmarknad-mifidmifir/om-mifidmifir/>
- Finansinspektionen. (2018). *Reglerna i korthet*. Hämtat från <https://www.fi.se/sv/marknad/vardepappersmarknad-mifidmifir/reglerna-i-korthet/>
- Gallen, N. (2017). *Hur kommer MiFID 2 att påverka bankverksamheten i Finland och inom EU*. Hämtat från https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/129503/Gallen_Niklas.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gattani, V. (2014). *What are BASEL 1, 2 and 3 norms? What are the basic differences between these norms?* Hämtat från <https://www.quora.com/What-are-BASEL-1-2-and-3-norms-What-are-the-basic-differences-between-these-norms>
- Hoppu, K. (2005). *Sijoitustuotteiden markkinoinnin sääntely* (2 uppl.). Helsinki: WSOY Lakitieto.

- Lehtola, H. (2017). *YLYPIÄSTI YRITTÄJÄKSI*. Hämtat från <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/127945/Opinnaytetyo%20Hanna%20Lehtola.pdf?sequence=1>
- Lueder, T. (den 21 9 2018). Head of unit for securities markets at DG FISMA, European Commission.
- Nortonrosefulbright. (2014). *MiFID II / MiFIR series*. Hämtat från <http://www.nortonrosefulbright.com/knowledge/publications/115289/mifid-ii-mifir-series>
- Olin, S. (den 25 9 2018). Direktör, Premiumkunder.
- Pehkonen, A. (den 25 9 2018). Affärsområdet Placera inom Privatkundtjänster.
- Pekonen-Ranta, M. (den 12 9 2018). Chef, EU-ärenden.
- Professionalacademy. (u.d.). *MARKETING THEORIES – SWOT ANALYSIS*. Hämtat från <https://www.professionalacademy.com/blogs-and-advice/marketing-theories---swot-analysis>
- Puhakka, M. (2018). *MiFID II:n vaikutus henkilöasiakkaan sijoitusneuvontaprosessiin*. Hämtat från https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/149127/Puhakka_Mari.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rae, M. (2018). *MIFID II - Vaikutukset sijoitusneuvojan osaamisvaateisiin*. Hämtat från https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/152444/Rae_Maria.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sjöblom, S. (2017). *MIFID II - Kokonaisuudistuksen tuomat muutokset sijoitusneuvontaan - Ei-ammattimaiset yksityishenkilöt*. Hämtat från https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/138351/Sjoblom_Santeri.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sui, K. (den 12 September 2018). Premiumbankir i Aktia Bank Abp.
- Suortti, O. (2017). *MiFID II direktiivin vaikutukset Suomalaisiin sijoituspalveluyrityksiin*. Hämtat från <http://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/148940/KanditutkielmaOlliSuortti07012018PUB.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Swedbank. (u.d.). *Frågor och svar om MiFID2*. Hämtat från https://www.swedbank.se/privat/spara-och-placera/mifid/index.htm?contentid=cid_2466387&wt_query_text=mifid%20
- Svensson, P. (2015). *Kvalitativ och kvantitativ undersökningsmetodik*. Hämtat från <https://student.portal.chalmers.se/sv/chalmersstudier/programinformation/maskinteknik/kandidatarbete/Documents/20150225%20Vetenskapsmetodik%20fo%CC%88rel%202%20PS.pdf>
- Trost, J. (2011). *Kvalitativa intervjuer* (4:3 uppl.). Lund: Studentlitteratur AB.
- Turtiainen, M. (2004). *Markkinakuri - sijoittajansuoja ja sijoitusrahastot* (1 uppl.). Helsinki: Edita Prima Oy.

Unionen, E. (2014). *Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU*. Hämtat från <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0065&from=fi>

Unionen, E. (2017). *EU i korthet*. Hämtat från <https://eurooppatiedotus.fi/sv/basfakta-om-eu/eu-i-korthet/>

Viljanen, M. (2015). *Baselin pankkisäntelystrategiat* (1 uppl.). Turku: Painosalama Oy.

Vuorinen, T. (2013). *Strategiakirja - 20 työkalua*. Helsinki: Talentum Media Oy.

Finlands författningssamling

Finlex, 2012. *Lag om investeringstjänster (14.12.2012/747)*. [Online]
Available at: <https://www.finlex.fi/sv/laki/ajantasa/2012/20120747#L1P15>

Finlex, 2012. *Värdepappersmarknadslag (14.12.2012/746)*. [Online]
Available at: <https://www.finlex.fi/sv/laki/ajantasa/2012/20120746>

Tabellförteckning

Tabell 1: Hur dra nytta av en SWOT-analys	6
Tabell 2: Expanderad SWOT-analys (TOWS-matris)	8
Tabell 3: SWOT-analys för MiFID II	37

Figurförteckning

Figur 1: SWOT-analys i sin grundläggande form (Vuorinen, 2013, s. 89)	7
Figur 2: Bankregleringens utveckling.....	9
Figur 3: Regleringens fyra nivåer (Hoppu, 2005)	12
Figur 4: Rådgivningsprocess (Aktia, 2018)	24

Lämplighetsbedömningens innehåll

Första sidan - På första sidan anges var mötet hålls, till exempel i banken eller hos kunden. Vem är närvarande; rådgivaren, kunden och eventuellt någon stödperson eller familjemedlem? Även sammankallare måste dokumenteras för att veta om initiativet kommer från kundens eller bankens sida.

Avkastning- och riskmålsättning - Under denna rubrik ger verktyget olika påståenden som kunden måste svara på. Svartalternativen kommer även färdigt för att kunna jämföra dem bättre. Nedanför finns exempel på frågor som kan förekomma.

- "Låt oss anta att du placerar X euro. Vi presenterar fyra olika möjligheter till avkastning under X års tid. Hurdan avkastning förväntar du dig?"
- "Om du nu placerar X euro, med vilket placeringsbelopp skulle du vara nöjd med?"
- "Du har placerat X euro och din placering går ner X euro, vad gör du? Här kan svarsalternativ vara till exempel att be om rådgivning av banken, göra ingenting eller sälja hela placeringen"
- "Vad är viktigare för dig i en placering, trygghet eller avkastning?"

Placeringsbakgrund - Verktyg ger färdiga påståenden som kunden måste svara på för att fortsätta.

- "Har du tidigare erfarenhet av att placera?"
- "Hur lång placeringserfarenhet har du?"
- "Hur ofta placerar du eller ändrar på dina nuvarande placeringar?"
- "Vad är genomsnittliga värdet på dina placeringar?"
- "Vilka av följande placeringsprodukter känner du till samt riskerna som kommer med dem?"
- "Vilka av följande placeringstjänster känner du till?" Färdiga förslag anges.

Ekonomisk situation

- Nettoinkomster per månad
- Nettokapitalinkomster per månad
- Månatliga utgifter
- ”Hur uppskattar du din ekonomiska situation att utvecklas under 12 månaders tid?”
- ”Hurdana lån och skulder har du, även i andra banker?”

Grunduppgifter - I detta steg går igenom att kundens namn, personbeteckning och ålder stämmer. Även personens nivå på skolning, livssituation, det vill säga är man gift, ogift, skild eller änka, samt hur många minderåriga barn man har. Dessa uppgifter kommer direkt från kundens personsidor och behöver inte fyllas i, men måste kontrolleras att uppgifterna stämmer.

Riskprofil - Baserat på svaren som kunden angivit skapas en riskprofil. Den här profilen beaktar ännu inte investeringens tidshorisont. Kundens riskprofil följer skalan 1 – 5 som programmet anger automatiskt. Nummer 1 är en låg riskprofil medan 5 är den högsta. I och med MiFID II kan man inte längre sänka eller höja kundens riskprofil med ett steg. Regleringen alltså understryker att banken inte får ändra kundens riskprofil på ett sätt som gynnar banken.

Placeringsplan - I placeringsplanen fastställs engångsplacering, månadsbesparingar samt placeringshorisonten som inverkar på kundens slutliga riskprofil och allokeringsrekommendation. Kortare tid innebär lägre risk medan längre tid innebär högre risk.

Rekommendation - Baserat på tidigare svar ges produkten som banken rekommenderar åt kunden. Även kostnader öppnas och presenteras väldigt noggrant åt kunden, både visuellt och muntligt.

Uppdrag - Till sist får kunden avgöra om hen följer bankens rekommendation, eller om hen beslutar att inte följa rekommendationen och väljer en helt annan stig.

(Aktia, 2018)

Intervju med Tilman Lueder

P = Pakarinen Pinja, L = Lueder Tilman

P: Who are you and what is your role in the EU? Please tell me about your connection to MiFID II.

L: I am the head of unit for securities markets at DG FISMA, European Commission.

P: Where did MiFID originate from? Why was the directive founded from the outset?

L: The origins of MiFID stem from an earlier directive on investment intermediaries. This later became MiFID I (2007) and, after the reforms of recent years, emerged as MiFID II. MiFID II applies as of 1 January 2018.

P: What was the reason for a new directive? What shortcomings has the new directive corrected?

L: MiFID II intends to bring more competition into securities markets. It creates new types of securities exchanges, so called MTFs and OTFs. MTFs trade in all type of securities (equity, bonds, derivatives) while OTF are mostly used for derivatives trading. Trading on venues enhances the transparent formation of prices and reduced the cost of executing a portfolio strategy. Apart from trading platforms MiFID also contains rules in investment firms, broker-dealers and investment advisers.

P: What are the biggest differences between MiFID and MiFID II?

L: See above

P: How do you think that MiFID II affects banks' operations?

L: MiFID II makes securities dealing by banks more transparent because they are obliged to, under certain circumstances, publish quotes (bids or offers) pertaining to the financial instruments the bank trades in.

P: Have you already received feedback about the functionality of the directive?

L: Yes, mostly positive. But there are always going to be teething problem, notably when it comes to managing the huge flow of trade reporting data that is required under MiFID II.

P: Did any country or group disagree with the new directive?

L: The new rules were adopted by the European Parliament and Council with significant majorities in favour.

P: Is there any additional information that would help me in my degree project? Something I might not find on the internet?

L: Here is the link to my unit's website: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/financial-markets/securities-markets_en

Intervju med Mari Pekonen-Ranta

P = Pakarinen Pinja, P-R = Pekonen-Ranta Mari

P: Kerro lyhyesti kuka olet ja mikä roolisi on Finanssialassa ja miten työsi liittyy MiFID II:een?

P-R: Minä olen Mari Pekonen-Ranta, EU-asioiden johtaja Finanssiala Ry:ssä, minulla on aika laaja kenttä EU edunvalvonnan suunnittelun Finanssiala Ry:n keskeisissä asioissa. Siinä roolissa pitää seurata kaikkia finanssialan keskeisiä tulevia hankkeita, pankkialaa, vakuutus-alaa, arvopaperialaa jne. Meillä on tietysti eri sektoreilla myös omia asiantuntijoita. Yleisen roolin lisäksi on minulla myös omia erityisalvoja, joissa tehdään syvempää työtä viranomais-ten ja jäsenten kanssa. Työhöni kuuluu myös sijoittajanpuolen asioita ja myös arvopape-ri-sektorin hankkeita ollut lähivuosina hoidossa. Olen vastannut edunvalvonnasta liittyen MiFID II käytännönpanoon. Sehän oli aktiivisimmillaan 2017 kun Suomessa laadittiin lain-säädäntö.

P-R: Finanssiala Ry on finanssialan edunvalvoja ja päätyö liittyy siihen, että teemme töitä tulevien lainsäädäntöhankkeiden parissa ja koitetaan vaikuttaa siihen, että virkamiehet, joita niitä asioita valmistelee ja päättäjät jotka niistä tekevät päätöksiä ovat perillä siitä, miten heidän tulevat ratkaisunsa ja päätökset vaikuttavat finanssialaan. Me koitamme vaikuttaa päättäjien päätöksentekoon niin, että ratkaisut olisivat mahdollisimman hyviä alan kannalta, toteutettavissa eikä liian raskaita tai kalliita hankkeita, jotta Suomessa olisi hyvät ja kilpai-lukykyiset finanssimarkkinat. Nämä ovat meidän yleisiä tavoitteita.

P-R: Meillä on laaja jäsenverkosto, nyt kun Osuuspankki myös liittyi mukaan vuoden alusta takaisin, niin kaikki merkittävät toimijat ovat meidän jäseniä. Verkosto on laaja, joista saamme tiedot jäseniltämme. Kokouksia pidetään paljon ja kuunnellaan mitä mieltä jäsenet ovat ja siitä muodostetaan kanta, jotka viedään eteenpäin viranomaisille.

P: Finanssialahan edustaa mm. Suomessa toimivia pankkeja sekä rahasto- ja rahoitusyhtiöitä ja arvopaperivälittäjiä. Mikä on ollut Finanssialan rooli uudessa MiFID II:ssa?

P-R: Vastaus tähän kysymykseen tuli itse asiassa tuon ensimmäisen kysymyksen vastauksen yhteydessä.

P: Miten tämä direktiivi vaikuttaa pankkialaan?

P-R: MiFID II on valtavan laaja sääntelykokonaisuus. Sääntelyn voi karkeasti jakaa kahteen osaan, arvopaperimarkkinoiden infrastruktuuria koskeva yksityiskohtaiset säännöt, jotka koskevat pankkeja välittäjinä ja miten he osallistuvat toimintaan. Ja sitten on sijoittajansuoja, sääntely, joka näkyy asiakaspinnassa ja menettelytavoissa. Kummasta näkökulmasta kirjoitat?

P: Minä nimenomaan kirjoitan tuosta ensimmäisestä, eli miten direktiivi vaikuttaa pankkialaan ja mitkä konkreettiset muutokset tulevat juuri pankkiin.

P-R: Molempiin osiin tulee paljon uutta sääntelyä. Laajasti tuo kolmas kysymys, kyllä MiFID II on ollut tosi merkittävä lainsäädäntöuudistus pankeissa ja muihin finanssialan toimijoihin. Pankkiala on ollut säännelty ala jo aiemmin, MiFID on ollut voimassa jo useita vuosia. MiFID II on rakenteeltaan aika samantyyppinen mutta tuo paljon lisää sääntelyä mutta myös uusia alueita ja uusia sääntelyitä. Jo pelkästään velvoitteiden määrä vaikkapa sivuina on moninkertaistunut valtavaksi. Nykyään ei riitä, että lukee sitä kansallista sijoituspalveluiden lakia, vaan on myös muita lakeja, arvopaperimarkkinalaki ja muita, jotka pitää lukea. Monitasoisuus näkyy hyvin. Arvopaperimarkkinoiden infrastruktuuria koskevat säännökset löytyvät MiFIR:istä. Sitten on myös muita täydentäviä EU-asetuksia ja standardeja, joita toimijoiden tarvitsee itse lukea.

P-R: Eli yksityiskohtaisen sääntelyn määrän lisääminen, harmonisoituna suoraan EU-tasolta sellaisenaan. Ei voi luottaa, että lukemalla muutaman lain, tietäisi heti kaikki veloitteet. Sääntelyn noudattamisen valvonta, järjestelyjen rakentaminen pankkeihin, joilla varmistetaan, että säännöksiä noudatetaan pitää seurata säännöllisesti. Pankkijohdolla on veloitteet seurata niitä, sekä sisäinen mekanismi, jolla varmistetaan säännöksen noudattaminen. Nämä raportoidaan ylöspäin ja viime kädessä johto vastaa. Dokumentaatioveloitteita, kirjalliset suunnitelmat asioista, joita Finanssivalvonta voi pyytää ja tarkastella.

P: Lisäkysymys: Olen ymmärtänyt, että uusi direktiivi vaatii paljon enemmän dokumentointia kuin ennen, soveltuvuusarviointi pitää tehdä, avata kustannukset asiakkaille ja kattavampi tieto asiakkaille. Onko näin?

P-R: Juuri näin, tiedonantoveloitteet asiakkaille päin myyntitilanteissa ovat muuttunut huomattavasti yksityiskohtaisemmin. Soveltuvuusarviointi on myös enemmän yksityiskohtainen. Prosessi mitä kysymyksiä asiakkaalta kysytään ja mikä on lopputulos. Se, että kysytään asiakkaalta tietoa, on ollut jo MiFID:in aikana tehty, mutta muuttunut nyt enemmän yksityiskohtaisemmiksi ja prosesseihin tullut enemmän veloitteita.

P-R: Henkilökunnan ammattitaitovaatimukset olivat aiemmin täysin yleisellä tasolla. Nyt ne ovat yksityiskohtaisesti muuttunut ja tullut voimaan syyskuun alusta. Luokittelu on jaettu kahteen kategoriaan, henkilöt, jotka saavat antaa sijoitusneuvontaa ja henkilöt, jotka antavat muita tietoja sijoitustuotteista, joilla vähemmät vaativat edellytykset. Pankkien pitää luoda koulutusjärjestelmät ja jokaisen henkilön pitää mennä tämän putken läpi ja jokainen henkilö on dokumentoitava. Eli sisäiset prosessit ja vaatimukset ovat kasvaneet.

P-R: MiFID II on korostunut isoja sääntöjä, mutta onhan siitä hyötyjäkin. Mitä paremmat sisäiset prosessit myynninmenettelyissä, sitä vähemmän epäselvyyksiä ja riitatilanteita, joihin yleensä menee paljon resursseja ja aikaa. Tai maineriskejä. Niitä pystytään vähentämään tai tehokkaammin selvittämään, kun kaikki on dokumentoitu. Myös sisäisissä prosesseissa, yhtiön sisäinen valvonta pystyy valvomaan paremmin. Onhan se koko alan etu, jos kaikki noudattaa säännöksiä. Jos saadaan kaikki toimijat samalle laatutasolle.

P: Miten seurataan, että pankit ja muut finanssilaitokset noudattavat kyseistä direktiiviä?

P-R: Pankit itse seuraavat prosessia mutta Finanssivalvonta on julkinen viranomainen, joka seuraa ja valvoo. Meillä Finanssialassa Ry:ssä ei ole alan sisäistä valvontaa, eli me toimitaan vaan välikätenä ja edunvalvojana. Viranomainen tekee tehokkaasti ja tasapuolisesti sitä valvontaa. He tekevät tehtävänsä ajan tasalla. Myös eurooppalaisilla finanssivalvojilla on rooli. Esimerkiksi Pariisin ESMA, on valvoja mutta heillä ei vielä ole suoria valvontavaltuuksia toiseen maahan. Mutta tiettyjä asioita he valvovat suoraan. Heillä on tullut suurempi merkitys nyt viime aikoina. Tietynlaisia toimivaltuuksia ääritapauksissa, jos kansallinen valvoja ei toimisi, tai jos yhdellä maalla on vaikeaa yksin saada asia kuriin. Sellaisissa tapauksissa ESMA on antanut väliaikaisen myyntikiellon tietyille tuotteille.

P: Lisäkysymys: Osaatko sanoa onko MiFID II ihan sama kaikissa Euroopan maissa?

P-R: Lähes koko sääntelystä on tätä täysharmonisointia, eli samanlainen sisältö kaikissa maissa. Ideana on, että sisämarkkinoiden toiminta on helpompaa. Yli rajojen helpompi markkinoida ja toimia. Tietyissä kohdissa on annettu optio jäsenmaalle säätää asiasta tiukemmin ja niissä kohdissa on eroja. Esim. Ruotsissa on menty monissa asioissa yksityiskohdaisemmin ja menty tiukempiin säännöksiin. Suomi halusi pysyä eurooppalaisessa peruskäytännössä. Täällä ei ole ollut sellaisia ongelmia, jotka edellyttäisivät tiukempaa sääntelyä.

P-R: Mutta esim. pohjoismaille pankeille tai konserneille voi olla haastavaa, jos pankkiketju löytyy monesta pohjoismaan maasta mutta säännökset ovat eri näissä maissa.

P: Millaisia vaatimuksia MiFID II on tuonut sen käyttäjilleen?

P-R: Siitä yritin kuvata aiemmin. Vaatimuksia sisäisiin prosesseihin ja menettelytavat tuotteita tarjottaessa ja omat vaatimukset toimintaan arvopaperimarkkinoilla, kun pankit ovat välittäjänä ja tekevät toimeksiantoja. Eli toimintavelvoitteet ovat kasvaneet.

P: Vaikuttaako uusi direktiivi sijoittajien määrään? Tuoko direktiivi turvaa tavallisille kansalaisille vai suursijoittajille?

P-R: Tavoite on ollut lisätä tavallisen, ei ammattimaisen, piensijoittajan suoja. Ammatti- maista asiakasta ei tarvitse suojella samalla tavalla koska pystyvät itse arvioimaan riskejä. Säännökset ovat eritasoisia. Tavoite on ollut lisätä piensijoittajansuojaa niin että asiakas saa enemmän tietoa ja tieto prosessoidaan oikein, jotta asiakas saa oikean palvelun tai tuotteen. Sijoittajan määrään on vaikea vaikuttaa mutta toivottavaa on, jos asiointi on helpompaa asiakkaille niin luku myös kasvaa. Tämäkin on myöskin vaikeasti mitattava.

P: Onko direktiivi ollut tehokas? Onko näkyviä tuloksia saatu?

P-R: Vaikutuksia on vaikea arvioida, koska direktiivi on ollut niin vähän aikaa voimassa. Ja miten tätä myöskään mitataan? No arvopaperilautakunnan riitojen vähentämisessä sitä voisi mitata. Sinne menee suurin osa epäselvyyksiä ja konkreettisia riitoja asiakkaan ja pankin välillä. Riidat, jotka tulevat ovat helpompi selvittää, koska kaikki on dokumentoitu. Jo MiFID huomattiin nämä vaikutukset, joten MiFID II pitäisi olla vielä parempi. Monia osaluokkia seurataan, mutta kestää aikaa ennen, kun saadaan oikeita tuloksia.

P: Mitkä ovat seuraukset, mikäli säännöksiä ei noudateta?

P-R: Sanktiot ovat olemassa ja niitä on EU sääntelyssä lisätty. Ne ovat maksimimäärät sakkojen osalta, eli tosi isoja summia. Seuraukset voi olla sakkoja tai jonkun toiminnan kieltäminen. Finanssivalvonta voi antaa julkisia huomautuksia, joka voi johtaa maineriskiin. Ei kauhean mukavaa, jos Kauppalehden tai Helsingin Sanomien otsikoissa on oman yrityksen julkinen huomautus.

P: Millaisia kustannuksia tämä direktiivi on tuonut Suomelle / Finanssialalle?

P-R: Monesti loppupeleissä asiakas sen epäsuorasti maksaa, jos ne on rakennettu sisään eri tuotteisiin ja palveluihin. On koitettu tuoda esiin kaikissa valmisteluvaiheissa, että jos ne ovat hirveen raskaita ja velvoitteet korkeat, niin vaaditaan IT-järjestelmiä, jotka maksavat.

Myös sisäiset raportoinnit ja monitorien rakentaminen, ”compliance”-toimintojen paisuminen ja näiden kaikkien päivittäminen. IT-järjestelmät ovat kalliimpia. Tämäkään ei ole ainoa säännös vaan finanssialassa on paljon eri säännöksiä, jotka tuovat kuluja.

P: Lisäkysymys: Eli maksaako aina yksittäinen asiakas nämä kulut, jotka ottavat sen sijoitusneuvonnan, eli nämä ei tule mistään kansan verorahoista?

P-R: Sieltä ei kyllä mitään tule tähän. Kustannukset syntyvät pankeille, niin heidän täytyy vähentää joko muita kustannuksia tai leipoa sisään kustannukset myytyihin palveluihin tai tuotteisiin. Verotus ei tähän liity.

P: Jos tekisit SWOT-analyysin MiFID II:stä, millainen se olisi?

Vahvuus on, että sääntelykokonaisuus on laaja ja ajatuksena on myös sääntelemättömille markkinapaikoille lisätä kaupan eri vaiheiden läpinäkyvyyttä. Sisäiset selkeät prosessit tuovat tehokkuutta ja ennustettavuutta ja asiakkaalle ulospäin vaikutukset ovat hyvät.

Heikkoutena näen sen, että tämä on valtava ja raskas sääntelykehikko. Onko kaikki sääntely oikeasti tarpeellista? Valtaisa kokonaisuus ja vaikeaa antaa lopullista arviointia.

Mahdollisuutena voi olla se, että hyvä jos pystytään lisäämään rajaa ylittävää kaupankäyntiä ja toimintaa sekä säilyttää EU-markkinoiden kilpailukyky.

Uhkana voi olla ”BREXIT”. Kun Iso Britannia eroaa EU:sta, miltä tulevaisuus kaupankäynnin kanssa näyttää? EU-sääntely ei myöskään saa kuristaa liikaa itse EU-maita.

P: Onko muuta lisättävää MiFID II:stä, joka ei vielä ole tullut puheeksi.

M-P: Kyllä sinulla oli tosi kattavat ja hyvät kysymykset. Nyt ei heti tule mitään muuta mieleen.

P: Kiitos ajastanne!

Intervju med Sam Olin och Anna Pehkonen

Pa = Pakarinen Pinja, O = Olin Sam, Pe = Pehkonen Anna.

Pa: Berätta lite om din roll i Aktia och din koppling till MiFID II.

Pe: Mitt namn är Anna Pehkonen och jag jobbar på operations inom privatkundstjänster. Jag var en projektresurs i projektet som var delat i mindre projekthelheter varav jag drog ett eller två av helheterna.

O: Kanske det skulle öppna upp lite om vi skulle definiera eller berätta om vilka undergrupperna var. Hur MiFID II var indelat hos oss.

Pe: Jo, vi dela in MiFID II i incitament, lämplighetsbedömning och dokumentation, kundinformation, kund och myndighetsrapportering, produkt- och förvaltning, kompetens samt skydd av kundmedel. Vår kapitalförvaltningens jurist var projektchef för hela projektet och hon ansvarade förstås även över de juridiska tolkningarna.

O: Min roll då när MiFID II började var att ansvara för spara- och placera produktorganisationen. Men ganska snabbt under projektets gång från våren 2017, har jag ansvarat för ett kundsegment, premiumbanking, som blev mera integrerad mot försäljning. Om vi nu tänker på MiFID II och ihop länkade grejer så kanske det där som primärt har berört den del av organisationen som jag ansvarar nu är lämplighetsbedömningen. Lämplighetsbedömningen har funnits sedan 2008 under ett annat namn, men har nu förnyats. Även kompetensbiten som berör försäljarna, att ha en viss standardiserad kunskap samt en dokumenterad stig hur den är uppbyggd. Incitamentbiten ändrades även med MiFID II, så hela bankkoncernen måste lite tänka om hur produktutbudet kan se ut, hur mycket vi kan använda av tredje parts fonder och i vilken utsträckning man kan ta emot olika kompensationer och incitament av övriga fondbolag.

Pa: Hur påverkar direktivet bankbranschen?

O: EU har gett fina målsättningar för MiFID II vars grund ligger i investerarskyddet.

Pe: Ökad transparens och höja investerarskyddet. De fanns ju redan mer eller mindre inskrivna i MiFID. MiFID koncentrerar sig på det som händer i fronten, medan MiFID II koncentrerar sig även på det, men fokus låg nog på BackOffice. Man ville ha transparensen och kundskyddsdimensionen även där. Sen finns kopplingen till det som gör det råddigt åt kunden, är att detta är ett direktiv som styr finansiella tjänster, sen har vi också försäkringar. För

en kund är det mer eller mindre samma vara i annat paket, men det är en annan lagstiftning där. Att försöka hela tiden jobba med MiFID II att komma ihåg IDD⁸ som kommer att komma i kraft 1.10.2018, så vi måste försöka få möjligast förståeliga processer för kunden. Kundskydd handlar mycket om att kunden själv förstår vad som händer.

Pa: Hurdana åtgärder krävs av bankerna vid implementering av direktivet?

Pe: Jobbet börjar först då. Det är tolkningar på en ganska hög nivå. Myndigheterna ger ”guidelines” och ”questions and answers” som lite kanske styr oss och tänka på ett visst sätt, men jobbet hur vi implementerar, vad det betyder för oss gör vi i varje fall själva.

O: Om man tänker på hela processen så det börjar ju från Bryssel, så det är byråkrater och tjänstemän som sätter ihop grund lagstiftningen som ofta kan tolkas nationellt. Då kan det uppstå nationella särdrag. Finska myndigheter har ett visst mandat att bestämma ifall de vill. Sen är det nationella intresseorganisationer som blir bollplanken till en viss del och man kan väl säga att det är aktörerna som gör tolkningar och kommer fram till vad branschstandarden blir. Vissa aktörer har byggt upp till exempel lämplighetsbedömningarna på olika sätt. Man har lite olika frågebatterier, vissa grundfrågor kommer som givna, men hur de sen implementeras i kundytan är varierande.

Pe: Vi talar om att MiFID II är transparens och kundskydd, så jag tycker nog att det skulle ha funnits en viss fördel med att branschen skulle ha samarbetat här. Det är hemskt vanligt att en kund har placeringar i många olika banker och om tolkningen av regleringen inte är samma kan det bli förvirrande.

O: Den fina målbilden som man på EU håll har målat upp att man ska standardisera vissa saker. Tillämpningen i slutändan är ganska varierande. Det finns inte helt en genomgripande standard. I en optimal värld ska lämplighetsbedömningen ge samma riskprofilering i en bank som om man går till en annan bank. Kunden ska få samma information om till exempel fonder och placeringsinstrument samt vad rekommendationen blir. Där finns det ännu stora skillnader och vid detaljnivå hur rapporterna öppnas upp.

Pe: MiFID II regleringen bör tillämpas av alla aktörer, vilket betyder att Aktia och EU:s största bank bör följa samma reglering.

⁸ Insurance Distribution Directive – Direktiv om försäkringsdistribution

O: Det som är synligt för kund är bara en liten skrapning på isberget. I stora verksamhetsförändringar som MiFID II har hämtat eller tvingats fram, har skett under motorhuvudet. Man kan konstatera att vissa delar av finansbranschen, till exempel aktiemäklarhus, där aktiemäklare har försätt kunder och placerare med gratis information med gratis analyser. För den typens business sattes det direkt stopp på. Systemförändringar som har skett som hänger ihop med rapporteringsbiten. Mycket mera noggrant måste man redogöra varifrån man har fått informationen och vad baserar sig beslutet på. Målbilden är att kunna öppna upp priset då det finns en prislapp för allting, så man måste kunna öppna upp detta åt kunderna. Som kund måste man få veta vad som går till aktiehandeln och vad som går till att portföljförvaltarna köper in analyser från olika håll. Tidigare var de ihopsatta i olika helheter.

Pe: Meningen med MiFID II är bra. Men förverkligandet av den, blev kanske inte den bästa. Till exempel med kostnaderna, hade branschen just presentera begreppet "TER" totalkostnader, som var förvaltningskostnad + förvarkostnad i en fond, men nu infördes det ett helt nytt begrepp som heter produktens helhetskostnader som delas in i produktkostnader, servicekostnader och löpande kostnader. Där tror jag att branschen skulle må bra av att ha gemensamma tolkningar, uppställningen för kostnader borde vara den samma för att kunna förenkla jämförbarheten för kunder. Nu visar olika aktörer olika saker på olika sätt, då det inte finns en klar tolkning på hur det ska göras.

Pa: Hur blev personalen informerad om direktivet? Krävs det något nytt av arbetarna, till exempel. skolning?

Pe: Mest pondus satte vi på dem resurser vi har på kundytan. Det är dem som fick djupaste skolningen, för de går igenom lämplighetsbedömningen, går in på kostnader, svarar på kundernas frågor att varför ska jag ge det här dokumentet osv. Vi hade helt klart fokus på den biten. Sen gjorde vi den bedömningen att det finns mycket incitament, bestexecution som är bra att veta, men de behöver inte utbildas in i samma djup, eftersom det är sådant som vi gör i bakgrunden. Vi gjorde den bedömningen att det är ganska långt "business as usual". Det har funnits verktyg redan i 10 år men det har ändrat lite såsom regleringen har ändrat. Men den röda tråden finns fortfarande här. Har man gjort rätt hittills så klarar man sig. Man kan alltid i efterskott fundera på var det tillräckligt eller var det inte. Säkert skulle det ha kunnat vara ännu mera skolning eftersom folk är rädda för sådant som är nytt.

Pa: Tillägsfråga: Har ni haft några andra skolningar än Skype?

Pe: Vi har informerat om MiFID II projektet i bolagets intranät, haft Skype-skolningar och sedan var jag personligen på plats på de flesta regionerna och hållit infotillfällen. Tanken var att efter att försäljarna hade en tid med verktyget, kan de ansikte mot ansikte ställa mig frågor som de är ännu osäkra på.

Pa: MiFID II ger placerare bättre investerarskydd, har direktivet fördelar direkt mot banken eller enbart mot kunderna?

O: En lagstadgad förändring för alltid med sig det att man måste tänka om. Det öppnar för möjligheter att komma på något helt nytt. Jag tror att finansbranschen eller världen i allmänt ändras i snabb takt. Vi kan kanske inte heller tänka oss såna scenarier där vi gjort en förändring och sedan skulle det vara helt färdigt, och nu har vi ett nytt lämplighetsverktyg. Vi kommer inte till ett läge att nu är projektet helt avklarat. Man måste komma på det bästa sättet att jobba. Prova på lite nya saker, lära oss och se vad som fungerar och anamma lite nya saker och metoder. Det blir en kontinuerlig inlärningsprocess.

Pe: MiFID II har medfört mycket nya processer för oss. Det är ”learning by doing”, vad fungerar och vad inte. Det blir kritisk bedömning om vad som vi ska ha kvar. Det har inte bara att göra med MiFID II utan även att bankbranschen ändrar.

Pa: Har banken hamnat ändra på sina tjänst- eller produktbjudande i samband med MiFID II?

Pe: Som nytt kom det en målmarknadsanalys. När en ny produkt planeras måste man göra en kartläggning för vem produkten passar, hurdan kunskap ska kunden ha för att man kan erbjuda den, investeringstid, risktolighet som kunden ska ha osv. Göra en ram om vilken typ av kunder tycker vi att denna produkt kan erbjudas till. Den är idag implementerad i en av våra processer. Den är kopplad till lämplighetsbedömningen. Dit sätts bara sådana produkter som passar de kunder som rör sig i segmentet. Produktutvecklingsbiten finns bra på plats, men upphållningen och att sköta om vårt bestånd på ett annat sätt än tidigare. Det finns klart fastspikat hurdana kompetenser en person ska ha för att få prata om en produkt och ge rådgivning om en produkt. Minimikrav är APV1 som man får sälja vissa produkter med, medan med APV2-kompetens får man sälja fler och mer krävande produkter.

Pa: Tillägsfråga: Är MiFID II menad enbart till icke-professionella kunder eller till alla?

Pe: Det ska tillämpas för alla. Nya kategoriseringen är professionella och icke-professionella kunder. I huvudsakligen är våra kunder icke-professionella, men på professionell kund behöver man inte gå lika djupt in i lämplighetsbedömningen.

Pa: Finns det färdigt skrivet i lagen hurdana frågor bankerna måste få av deras kunder, för att kunna erbjuda vissa tjänster och produkter? Eller får de själva bestämma frågorna som frågas till exempel. i lämplighetsbedömningen?

Pe: Det finns färdiga ämnesområden som ska beaktas.

Pa: Ett av MiFID II uppgifter är att göra marknader mer effektiva samt minimalisera konflikter och missbehandling. På vilket sätt syns detta i bankerna?

Pe: Det finns krav hur snabbt rapportering ska ske. Det är integrerade delar av vår verksamhet, krav som vi måste uppfylla.

O: Om man ser från ett bredare perspektiv. Effektiv marknad är det att alla har tillgängligt samma information. Det leder till att ingen kan skapa sådana förutsättningar åt sig själv att kunna göra extra vinst till förhållande till allmänna marknaden. Ta som ett exempel en portföljförvaltare som är van att tidigare arbeta med en mäklare som har varit källan till informationen. Mäklarhuset har producerat fram denna information via sin analysavdelning men nu efter MiFID II kan man inte mera samarbeta på samma sätt med enbart en aktörs syn utan man blir påtvingad att handla med olika mäklarhus i stan. Man betalar för informationen och har tillgång till flera olika källor. Desto mera information man har, desto bättre beslut kan man göra. Mera informerade investerare kan dra mera nytta än en mindre informerad kund, som leder till en ineffektiv marknad.

O: Man får inte ta emot kompensation i form av kick-backs av tredje parts aktörer. Då blir det en intressekonflikt mellan kund och bank om vi rekommenderar något visst företag bara för att vi får bra kompensation, medan kunden kanske inte alls tycker om deras fonder. Motivet får inte vara att rekommendera för att bli kompenserad.

Pa: Påverkar direktivet ekonomiskt på bankernas verksamhet? Uppstår det stora utgifter?

Pe: Jo det uppstår, som nya systemutvecklingsavgifter. Nya arbetsskeden, vissa faller bort men nya kommer upp. Mest har det att göra med systemkostnader och arbetstimmar.

O: Alternativ kostnad av det att man måste göra vissa vägvalsbeslut. Fortsätta jobba med tredje parts fonder eller inte? Ändra på businessmodellen. Megaprojekt för med sig att vara ”compliant” går det mycket timmar på.

Pa: Hurdana interna kontroller krävs för att försäkra att alla följer direktivet?

O: Intern riskkontrollfunktion som följer upp och är organiserad. Målsättningen är att alla händelser och processer är säkerställda och att vi följer myndighetskraven.

Pe: Våra dotterbolag rapporterar också till sina egna styrelser. Mekanismer finns. Vi jobbar hela tiden att få in interna kontroller i systemen. Om man till exempel svarar på ett visst sätt i en fråga och i en annan fråga på ett helt annat sätt, dubbelkollar verktyget ditt svar. Det dagliga försöks få automatiserade in i processen och då behövs inte separata kontrollfunktioner i samma utsträckning.

Pa: Har ni märkt att direktivet skulle ha gett några resultat efter att den togs i bruk?

Pe: Jag kan tala bara om lämplighetsbedömningen som jag var involverad i. Vi ville efter 6 månader göra en förfrågan om hur den har mottagits av försäljarna och även höra av dem hur kunderna tagit emot den. Den fick bra feedback. Aspekten var att det känns säkert att man frågar, förstås finns det alltid vissa kunder som inte tycker om att det frågas för mycket. Men försäljarna har tyckt att det ger en bra stomme för att föra diskussionen på ett lite annat sätt än tidigare. Där finns mycket mera inslag av att kartlägga kundens placeringar även annanstans.

O: Kvalitén på rådgivningsprocessen har stigit men vi har ännu mycket att göra. Det här har öppnat upp ett nytt sätt att föra diskussionerna. Dokumenteringen är också viktigt.

Pe: I början är det alltid förvirrande. Vi vet inte om det var MiFID II eller om tidpunkten bara var mogen, men vi har tre starka segment i banken, Retail, Privatebanking och Kapitalförvaltning. Vi alla sysslar med försäljning mot kund. Då du fråga ska alla ha MiFID II-kraven, så alla ska ha dem, men vi märkte att det finns totalt olika sätt att genomföra dem.

Pa: Om ni skulle göra en SWOT-analys (styrkor, svagheter, möjligheter och hot) av MiFID II, hur skulle den se ut?

Styrkor: Bakgrunden till regleringen finns i felförsäljning, alltså fel produkt till fel investerare men nu försöks det aktivt erbjuda rätta produkter åt rätta kunder. Investerarskydd och transparens är styrkor som gynnar hela branschen, fast kunden får största nyttan i sista hand.

Hela branschens rykte fick en hård stöt för 10 år sen. Nu kan vi bevisa att det här är business som gynnar både kunden och banken och inte bara den senare. I direktivet finns många bra element.

Svagheter: Kan hända att de kommer MiFID3, eftersom nu finns det möjlighet till egna tolkningar. Nu gäller inte samma regler hela EU, ramarna finns men man söker ju en gemensam reglering för alla. Tredje parts fonder som inte finns under MiFID II, vad ska vi göra med dem?

Möjligheter: Traditionell bransch som helhet. Måste tänka om och genom automatiserade processer ta bort vissa mellanhänder. Kedja av olika mellanhänder eftersom alla sätter en liten prislapp på arbetet. Nu kan man i stället hoppa över vissa produktionsfaser och komma fram med nya produktlösningar.

Hot: Framtiden, knappast sista tolkningar vi ser? I något skede finns det risk att byråkratin blir så dyr att det blir business med bara stora banker kvar. Svårt att göra business mera i den miljön, eftersom intäktsbiten ska vara transparent men kostnaderna bara stiger. Transparens är en bra sak men pressar ner priser.

Pa: Övriga tankar om MiFID II som inte tagits upp?

O: Inte direkt.

Pa: Tack för er tid!

Intervju med Kimmo Sui och Anonym

P = Pakarinen Pinja, S = Sui Kimmo, X = Anonym

P: Hur syns MiFID II i ert vardagliga arbete? Eller syns det över huvud taget?

X: Genom lämplighetsbedömningen frågas mera frågor och till mötet går lite mera tid än tidigare. Själv har jag ganska långt gått igenom samma saker med kunder som MiFID II kräver nu, så för mig själv är inte ändringen i vardagen enorm.

S: Tillvägagångssättet har förnyats. På organisationsnivå har det varit stora ändringar som har krävt lösningar. Kategorisering av kunderna har ändrats till professionella och icke-professionella som ska tas i beaktan. Själv har jag enbart haft icke-professionella kunder. Även fast direktivet ger möjlighet till egna tolkningar i olika organisationer, finns det skapat gemensamma spelregler som syns i vårt arbete. Även kundens egen insats krävs för att rådgivningen kan bli den bästa möjliga. Nu mera går det inte bara att komma in till banken och säga att man vill ha placeringsrådgivning, utan kunden måste också själv delta i diskussionen och ge sin egen insats för att vi kan hitta den bästa lösningen åt kunden. Direktivet syns även i vår vardag genom att det har kommit mera arbete, specifika förfrågningar, rapportering och dessa nya tillvägagångssätt som jag tidigare nämnde. Jag tycker att man kunde diskutera ännu mera om tillvägagångssättet eftersom det är grunden för vårt arbete.

P: Tillägsfråga: Känns det tungt då det finns så mycket nya regleringar som ni måste komma ihåg? Eller är processerna gjorda så att man inte kan glömma dem?

K: Om man i allmänhet gjort saker med sunt förnuft så klarar man sig långt. Förstås finns det mycket man måste komma ihåg, men det blir snabbt en rutin då man arbetar med det jämnt.

X: Jag är av samma åsikt. När man arbetar jämt med detta blir processerna en rutin och det blir svårt att glömma något väsentligt.

P: Kräver direktivet något nytt av personalen, till exempel. skolning?

S: Ja, det kräver det. Det är en förutsättning att personalen ska ha tillräcklig kunskap och färdighet. För att personalen ska kunna säkert arbeta i sina uppgifter måste man förstå sin egen roll i lämplighetsbedömningen och rådgivningen. Absolut måste det finnas skolning, men efter skolningen kommer man i gång med vardagen och sina uppgifter. Först måste man hantera helheten, vart efter man kommer in i detaljerna.

P: Tillägsfråga: Hurdana skolningar har ni haft?

S: Skype-skolningar och premiumbankirer har även haft träffar angående MiFID II. Själv har jag även studerat ämnet på egen hand och för tillfället läser jag till APV2 som även krävs inom direktivet för att få sälja vissa produkter. Genom att få instruktioner och göra tentamina. Genom egna studierna har jag fått stöd och förståelse för vad som verkligen krävs av oss.

P: Tillägsfråga: Har skolningarna varit tillräckliga enligt er?

S: Nej det har det inte. Det borde finnas mera skolning, annars finns risken att om det inte finns tillräcklig erfarenhet och arbetet görs inte dagligen, kan något hända. Mera skolning eftersom ämnet är så brett och viktigt.

X: I direktivet nämns skolning, men den ger rum för egen tolkning. Det är inte direkt reglerat på vilken nivå, skolningen bör vara. Jag tycker att det borde finnas en tydlig linje och alla som gör detta arbete borde genomföra ett standardtest till exempel varje år. Det skulle även vara mycket önskvärt att de som arbetar inom branschen skulle ha ett eget intresse inom ämnet. Problemet är det, om denna värld inte alls intresserar arbetaren, blir slutresultatet inte det bästa.

S: Det finns fortfarande oklarhet för vissa personer som inte arbetar med detta dagligen. Även på kontorsnivå borde kompetensen vara i skick. Om du som privatperson är intresserad av ämnet har man förstås bättre beredskap för att klara sig i arbetet.

P: Vad tycker ni själva om förnyelsen? Är direktivet välkommen / nödvändig?

S: Om marknader för finansiella instrument direktivet påbörjades efter finanskrisen, försöker man ta hänsyn till det som inte gjordes rätt då. Tanken är att främja investerarskydd och förbättra stabiliteten inom banksektorn samt känslan, att man i framtiden även kan lita på bankerna. Jag är helt glad över denna stora förnyelsen. Direktivet är välkommen, men största problemen har kanske inte varit i Finland. Tanken är att även få med de andra EU-länderna som eventuellt är mindre och mera sårbara. Trovärdigheten förbättras då alla vet att gemensamma regler finns.

X: Utgångspunkten är bra enligt mig, att investerarskyddet förbättras. Själv tycker jag mest om det att kostnaderna öppnas för kunden mycket tydligare än tidigare. Men även före MiFID har en ansvarsfull rådgivare öppnat upp kostnaderna och gått det väsentliga igenom.

P: Har bankerna hamnat ändra på deras produktutbud efter MiFID II?

S: Det har avgränsats vad enskilda arbetare får göra och på vilken nivå. Till exempel finns det skillnader på personalbanking, premiumbanking och privatebanking. Den först nämndas arbetsuppgifter är mera avgränsade än den sista nämndas. Svåra placeringsprodukter erbjuds inte i vår bank.

P: Hur ser processen för rådgivningen ut efter direktivet? Finns det ändringar till den gamla processen?

S: Vi har ett verktyg som heter lämplighetsbedömning som är uppbyggd så att de saker som måste tas i beaktan, tas i beaktan under rådgivningen.

P: Tillägsfråga: Tycker ni att det är ett bra verktyg till placeringsrådgivningen?

S: Ja, det är det. Kunderna har redan blivit vana varför dessa saker frågas. Till först var kunderna lite rörda över varför vi frågar alla dessa frågor och gör allting så krångligt. Men sådant har jag inte hört nu på en tid. Men om kunden vill göra ändringar på sina placeringar genom sitt egna initiativ, behövs det inte gå lika djupt in i frågorna. Men genast då de vill ha rådgivning, går hela processen igenom.

S: Processen är väldigt omfattande och frågor finns många. Kunden måste själv påverka så att processen går framåt. Ändringar till gamla processen är bland annat att kunden måste informeras mera och även varna om risker och ansvar, ifall kunden gör ett beslut att inte följa bankens rådgivning. Vi måste varna kunden om vi inte tycker att någon produkt passar hen.

S: Även alla åldersfrågor, i hurdant skick kunden är, i hurdan ekonomisk situation befinner kunden sig i. Vi får en bra helhetsbild från en kund inom 1–2 timmar. Vi lär oss snabbt att få en uppfattning om hurdan kund det är och hurdan erfarenhet hen har. Det är viktigt att ta hela helheten i hänsyn.

P: Tillägsfråga till X: Du har arbetat i en annan bank då MiFID II steg i kraft. Såg lämplighetsbedömningen likadan ut i andra banken?

X: Nej den såg inte likadan ut. Ungefär samma saker kommer nog fram i båda verktygen men i min nuvarande arbetsplats är lämplighetsbedömningen mycket mer visuell och arbetarvänligare. Och för att svara på din fråga hur ser processen för placeringsrådgivningen ut efter direktivet, så via lämplighetsbedömningsverktyget kan hela processen dokumenteras

väldigt noggrant och transparent. Före MiFID II har ungefär samma saker gått igenom hos en professionell och yrkeskunnig rådgivare. Direktivet har nu noggrannare definierat hur de ska vara på ett visst sätt. Processen är nu väldigt klar och planen görs tillsammans med kunden.

P: Tillägsfråga: Är du X av den åsikten, att om en kund har tjänster i två olika banker, får hen då samma slutresultat i båda bankerna? MiFID II:s mål är ju att kunden kan få samma riskprofil och slutresultat beroende på vilken bank hen går till.

X: Just så är målet, men det är fortfarande ganska långt från verkligheten. Jag anser att det inte beror på vilken bank det är i fråga, utan mera det att av vilken rådgivare du får tid till.

P: Tillägsfråga: Är ni av den åsikten att placeringsrådgivning är enklare att ge, då ni har lämplighetsbedömningen som ett botten, eller vore rådgivningen enklare utan ramar?

S: Vi har tidigare gått ungefär samma saker igenom, men på tanke på uppföljningen är det bra att alla använder samma verktyg och följer samma process. Eftersom vi inte säljer komplicerade placeringsprodukter, passar denna verktyg väldigt bra till vårt arbete.

P: Tillägsfråga: Är alla frågor i lämplighetsbedömningen relevanta enligt er?

S: Mycket frågas, men ännu mer kunde även frågas. Det finns dubbelkollningar alltså frågor som kan frågas två gånger för att försäkra svaret. Detta tar förstås tid som kunden måste godkänna, men vi hjälper kunden att få det lämpligaste lösningen. Tidigare har det varit lite känsligt då vi frågat om kundens ekonomiska situation, samt vad kunden har för lån och tjänster i andra banker. Frågebatterierna finns och vi försöker arbeta effektivt. Om kunden är villigt med blir det inga problem. Om kunden inte vill svara på frågorna, kan det i värsta fall bli så att vi inte kan erbjuda rådgivning.

X: Du frågade i något skede hjälper stommen till diskussionen. Absolut gör den det, det hjälper att gå igenom diskussionen tillsammans med kunden. Jag tycker den innehåller tillräckligt med frågor. Med ett par relevanta frågor får man snabbt uppfattning om hurdan kund det är i fråga. Där finns som sagt även dubbelkollningar som minskar eventuella fel. Jag tycker om verktyget.

S: Vi visar åt kunden visuellt alla frågorna och fyller i dem tillsammans. Kunden får i pappersform kopia på bedömningen och kundens egna svar, som man kan återkomma till senare.

P: MiFID II kräver dokumentering och rapportering. Vad innebär det i praktiken?

S: Allting måste dokumenteras. Också då man pratar i telefonen och börjar öppna upp till exempel fonder eller får kunden att bli intresserad av någon produkt, måste man alltid dokumentera allting. Det vill säga banda samtalen.

X: Det ska alltid finnas en bandande telefon.

S: Även e-post sparas till kund vyn så att alla arbetare i koncernen kan se dem. Kunden kan senare be att få telefonbandet ifall det finns oklarheter. All information måste dokumenteras. Då när kunden är på plats används lämplighetsbedömningen som dokumenteras automatiskt framför kunden och kunden får kopia i pappersform. All information finns i våra system.

X: Till de flesta händelser räcker det med lämplighetsbedömningen. Väsentligt är att det inte går att ändra bedömningarna i efterhand, då den redan har blivit sparad. För ett par år sedan diskuterades det om man skulle ta i bruk inspelare till kontoren, men det blev aldrig av.

S: Även kostnader måste öppnas upp och dokumenteras, som är helt nytt. Visuellt, grafiskt, skriftligt och muntligt.

P: Tillägsfråga: Är ni medvetna om hurdana följder det kommer om man inte dokumenterar?

X: Det kan jag inte riktigt säga. Förstås följs det upp.

S: Vi förväntar oss nog att följder kommer. Förstås kan det hända mänskliga fel men oftast kan man hitta dokumenten i efterhand. Utan lämplighetsbedömning gör vi inga placeringar eller ger rådgivning, så dokumentationen av den går inte att glömmas.

X: Om det kommer finanskris 3 och marknadsvärden sjunker och banker har inte dokumentationen i skick, är man nog i svag position.

S: Kunden kan förstås få skadestånd, beroende på hur rådgivaren varit grovt oaktsam på flit eller i misstag. Oftast är det arbetsgivaren som tar ansvar. Man kan bli förbjuden att sälja någon viss produkt eller förbjuda verksamheten helt och hållet. Få offentliga varningar, sanktioner och en arbetare kan även förlora sin arbetsplats.

P: Vilka är de största förändringarna som MiFID II hämtar till bankbranschen?

X: Från min egen synvinkel är största ändringen transparensen för att öppna upp kostnaderna för kunder. Det finns aktörer som har stora kostnader och nu blir det svårare att gömma

dessa. Det är en stor positiv förändring. Andra stora förändringar händer mest i bankens bakgrund samt kraven för rapportering har vuxit.

S: Bredare, noggrannare och mera förståeligt arbetande. Mera regler och rapportering. Om alla följer dessa regler förbättras även bankbranschens rykte. Till exempel situationer där man har åt äldre personer erbjudit produkter som inte de har förstått, borde tas bort från hela finanssektorn. Mycket mera byråkrati.

P: Tillägsfråga: Vem får största nyttan av direktivet? Kunden eller banken?

S: Kunden får den största nyttan. Den svagare skyddas. Vi försöker hjälpa sådana kunder och förstå vad som är passligt för just hen. Icke-professionella kunder för som sagt största nyttan. Vi borde ha gemensamma spelregler men de tolkas ännu på olika sätt.

X: Samma åsikt, kunden får största nyttan. Vi är inte ännu i mål, men närmare än tidigare.

S: Alltid finns det något att förbättra. Nu jämför vi ganska mycket vad andra säger och gör. Jag tycker inte att denna ändringen är lika hård i Finland som i vissa andra EU-länder, eftersom i Finland har saker skötts ganska bra tidigare.

P: Har ni satt resultat från årets början? Syns funktionaliteten av direktivet i ert arbete?

S: Kundens kunskap har förbättrats från årets början, samt förstår att vi gör detta för deras bästa och inte för att bråka med dem. Kontrollen i banken har även förbättrats då alla gör sakerna på samma sätt.

X: Svårt och säga hurdana resultat det har varit. Största delen av kunderna vet redan färdigt varför bankerna frågar vissa frågor. Men bemötandet är fortfarande ganska samma.

P: Om ni skulle göra en SWOT-analys av MiFID II, hur skulle den se ut?

Styrkor: Öppna upp kostnader mer noggrannare för kunder.

Svagheter: Utrymmet för egna tolkningar är för stor, möjlighet till att placeringsrådgivningens kvalitet inte är den bästa möjliga.

Möjligheter: Steg åt rätt håll då målet är att förbättra investerarskyddet.

Hot: Om det är en lite mindre bank med mindre resurser och rapporteringskraven bara ökar, kan det för vissa aktörer vara svårt att genomföra på grund av resurserna. Allting kostar,

kommer det att öka på serviceavgifterna är det inte bra enligt kunderna. Regleringarna bara sväller.

P: Tillägsfråga: Om vi ser på framtiden, tror ni att det kommer en MiFID3?

X: Kanske efter nästa finanskris. (Anonym, 2018)

S: Det har nu kommit så mycket ny reglering som borde räcka framåt för många år, så just nu ser jag inte en MiFID3. (Sui, 2018)

X: Jag tror inte att en ny reglering behövs om företagskulturen är i skick, men tiden visar. (Anonym, 2018)

S: MiFID II ersatt MiFID som kom år 2007, så kanske mellan varje tio år granskas situationen, till exempel 2028. (Sui, 2018)

P: Annat som inte ännu tagits upp?

S: Det mesta har redan blivit sagt, men kundens insats måste kommas ihåg. Kunden måste ta initiativ och delta för att få den bästa rådgivningen. (Sui, 2018)

P: Tack för er tid!