

Distribučná sieť subordinovaných subjektov, jej tvorba a udržanie ako know-how samostatného finančného agenta

The Distribution Network of Subordinate Entities, its Creation and Maintenance as Know-How of the Independent Financial Agent

Andrea SLEZÁKOVÁ*¹

ABSTRAKT

Služby poskytované finančnými inštitúciami majú isté špecifiká spočívajúce najmä v tom, že sú rôznorodé a nehmotné. Uzatváranie zmluvy o poskytnutí finančnej služby si vyžaduje osobnú interakciu s klientom, resp. v momentálnej pandemickej situácii komunikáciu v online prostredí. Predovšetkým z dôvodu redukcie nákladov súvisiacich so vznikom zmluvného vzťahu si vytvárajú finančné inštitúcie distribučné cesty, ktoré predstavujú rozliční sprostredkovatelia, medzi nimi aj samostatní finanční agenti. Títo sa výrazne odlišujú od ostatných kategórií finančných agentov, keďže sú oprávnení vykonávať činnosť prostredníctvom subordinovaných subjektov, tzn. disponujú vlastnou distribučnou sieťou. Príspevok analyzuje otázku, či tvorba a udržiavanie siete podriadených finančných agentov predstavuje know-how samostatného finančného agenta.

ABSTRACT

The services provided by financial institutions have certain specificities, in particular that they are diverse and intangible. Concluding a contract for the provision of financial services requires personal interaction with the client or in the current pandemic situation, communication in the online environment. In particular, in order to reduce the costs associated with the creation of a contractual relationship, financial institutions build distribution channels, which are being formed by various intermediaries among them independent financial agents. These differ significantly from other categories of financial agents, as they are authorized to operate through subordinated entities; this means they can shape their own distribution network. The paper analyzes the question of whether the creation and maintenance of a network of subordinate financial agents represents the know-how of an independent financial agent.

Kľúčové slová

know-how, finančné sprostredkovanie, samostatný finančný agent, podriadený finančný agent

Key words

know-how, financial intermediation, independent financial agent, subordinate financial agent

* Uvedený text nepodliehal recenznému konaniu.

¹ JUDr. Andrea Slezáková, LL.M., PhD., odborná asistentka, Katedra obchodného práva, Obchodná fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, 02/67291226, andrea.slezakova@euba.sk.

Príspevok bol spracovaný v rámci projektu APVV-16-0553 „Premeny a inovácie konceptu kapitálových spoločností v podmienkach globalizácie“.

Úvod

Finančné inštitúcie uzatvárajú zmluvu o poskytnutí finančnej služby s klientom nielen priamo, ale aj prostredníctvom finančných agentov. Zákon č. 186/2009 Z. z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov (ďalej len zákon o finančnom sprostredkovaní) integruje podmienky pre distribúciu finančných služieb v sektorech poistenia alebo zaistenia, kapitálového trhu, prijímania vkladov, doplnkového dôchodkového sporenia, starobného dôchodkového sporenia a poskytovania úverov, úverov na bývanie a spotrebiteľských úverov. Predmetný normatívny právny akt umožňuje realizovať finančné sprostredkovanie samostatným finančným agentom, viazaným finančným agentom, podriadeným finančným agentom, sprostredkovateľom doplnkového poistenia, viazaným investičným agentom, finančným sprostredkovateľom z iného členského štátu v sektore poistenia alebo zaistenia a finančným sprostredkovateľom z iného členského štátu v oblasti poskytovania úverov na bývanie. Z uvedenej skupiny venujeme ďalšiu pozornosť samostatným finančným agentom.

Zákonodarca samostatným finančným agentom umožňuje distribuovať vzájomne si konkurujúce finančné služby, to znamená, že môžu byť činní v tom istom čase pre rôzne finančné inštitúcie a zároveň sú oprávnení za zákonne ustanovených podmienok vykonávať finančné sprostredkovanie prostredníctvom podriadených finančných agentov. V praxi distribučné siete predstavujú v niektorých prípadoch stovky, ba až tisíce podriadených finančných agentov, čím výrazným spôsobom prispievajú k zvýšeniu odbytu finančných produktov.

Vzhľadom na skutočnosť, že subordinované subjekty uľahčujú nadriadenej entite vykonávanie finančného sprostredkovania, venujeme pozornosť úvahám o tom, či budovanie a udržiavanie siete podriadených subjektov predstavuje know-how samostatného finančného agenta.

1 Know-how

Know-how tvorí predmet duševného vlastníctva. „Medzinárodná obchodná komora, komisia pre priemyselné vlastníctvo definovala pojem know-how v roku 1957, a to nasledovne, know-how označuje nielen tajné recepty a postupy, ale taktiež techniku spojenú s patentovaným výrobným postupom alebo procesom, techniku, ktorá je nut-

ná, aby patentovaný vynález mohol byť využívaný a ktorý umožňuje majiteľovi patentu využívať ho v širšom technickom rozsahu, tento pojem označuje praktické procesy, zvláštne vlastnosti a technické znalosti, ktoré výrobca nadobudol ako výsledok výskumu, ktoré doposiaľ nie sú známe konkurencii.“² „Know-how predstavuje vo všeobecnosti výrobnotechnické poznatky, ktoré obvykle nie sú výsledkom vedeckej alebo tvorivej, ale dlhodobej skúsenosti s optimálnym priebehom určitého procesu, technológie alebo receptúry.“³

„Know-how nie je v našom právnom poriadku osobitne upravené.“⁴ „Know-how patrí k iným majetkovým hodnotám.“⁵ „Nemožno ho označiť za vec, ale má majetkovú hodnotu.“⁶ „Predmetom ochrany je know-how ako výrobnotechnické a obchodné poznatky a informácie, t. j. nehmotný statok tvorený pre používateľa užitočnými poznatkami, informáciami, skúsenosťami a vedomosťami z rôznych oblastí (najmä hospodárskych), ktoré nie sú všeobecne známe a dostupné, majú určitú v peniazoch vyjadriteľnú hodnotu, sú využiteľné tretími osobami a sú prevoditeľné.“⁷ „Podľa pôvodu vzniku v podniku sa člení na marketingové know-how, know-how v oblasti riadenia a na výrobné (technické) know-how.“⁸

2 Know-how a tvorba, udržiavanie siete podriadených finančných agentov

„Prostredníctvom distribúcie sa finančné produkty umiestňujú na trhu a zároveň pomáha distribúcia odlišiť finančnú inštitúciu od jej konkurentov.“⁹ Rozvoj finančných inštitúcií je preto úzko spojený s rozvojom ich distribučnej siete a distribučných kanálov.“¹⁰

Finančné sprostredkovanie predstavuje podnikanie *sui generis*, na ktoré sa subsidiárne vzťahuje zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov. V zákone o finančnom sprostredkovaní zákonodarca vyjadruje myšlienku, že činnosť finančného agenta nie je obmedzená výlučne na uzatvorenie zmluvy o poskytnutí finančnej služby, naopak reflektuje skutočnosť, že vzťah medzi finančným agentom a klientom je postavený na dôvere a dlhodojej spolupráci. A preto pod pojem finančné sprostredkovanie možno subsumovať rôzne aktivity, akými sú napríklad konzultácie vzťahujúce sa na zmluvu o poskytnutí finančnej služby a jej správu, zmenu alebo ukončenie a pod.

Klient a jeho potreby pritom tvoria nevyhnutný „prvotný impulz“ na uzatvorenie zmluvy o poskytnutí finančnej služby. Predmetnej skutočnosti sú si vedomí aj samostatní

2 MALÝ, J. 2007. Oceňování průmyslového vlastnictví – nové přístupy. s. 26.

3 Tamtiež.

4 KROPAJ, M. a kol. 2017. Základy práva duševného vlastníctva pre ekonómov. s. 188.

5 VOJČÍK, P. a kol. 2010. Občiansky zákonník. Stručný komentár. s. 266.

6 KRAJČO, J. 2015. Občiansky zákonník pre prax I (§ 1 – § 135). Komentár. Judikatúra NS SR, NS ČR, ESD, ESLP. s. 897.

7 SKORKOVÁ, V. 2019. Repetitóriium práva duševného vlastníctva. s. 177.

8 KISLINGEROVÁ, E. 2001. Oceňování podniku. s. 263.

9 MUSOVÁ, Z. 2019. Marketing finančných služieb. s. 68.

10 Tamtiež.

finanční agenti vykonávajúci finančné sprostredkovanie prostredníctvom podriadených finančných agentov, na ktorých delegujú práve jednu z najelementárnejších, ale zároveň aj najdôležitejších úloh, a to akvizíciu klientov.

Podriadeného finančného agenta charakterizujeme ako subjekt, ktorý vykonáva finančné sprostredkovanie na základe zápisu v registri finančných agentov, finančných poradcov, finančných sprostredkovateľov z iného členského štátu v sektore poistenia alebo zaistenia a finančných sprostredkovateľov z iného členského štátu v oblasti poskytovania úverov na bývanie. Jeho navrhovateľom na zápis je samostatný finančný agent, s ktorým uzatvára písomnú zmluvu. „Typicky pôjde o fyzickú osobu, ktorá pôsobí vo veľkej distribučnej sieti.“¹¹ „Podľa súčasného znenia zákona o finančnom sprostredkovaní nerozhoduje, kto je na akej úrovni v rámci distribučnej siete, všetky subjekty majú rovnaké právne postavenie podriadeného finančného agenta.“¹²

Tvorba, rozširovanie a udržiavanie stabilnej siete subordinovaných subjektov predstavuje v súčasnosti kľúčový faktor úspešnosti podnikania (finančného sprostredkovania).

2.1 Know-how a jeho znaky

„Aby určitý nehmotný statok mohol byť predmetom ochrany ako know-how a následne predmetom právnych a najmä záväzkových vzťahov ako know-how, musí spĺňať nasledujúce znaky:

- ide o nehmotný statok, ktorý je vyjadrený vo forme umožňujúcej jeho vnímanie a poznanie (tzv. určiteľnosť know-how);
- tvoria ho poznatky, informácie, skúsenosti a vedomosti z rôznych oblastí, najmä hospodárskych;
- má podstatný význam (je užitočné) pre jeho používateľa;
- nie je všeobecne známe a ani dostupné;
- má svoju hodnotu (cenu), ktorú možno vyjadriť v peniazoch;
- je využiteľné tretími osobami;
- je prevoditeľné;
- nie je chránené podľa osobitných predpisov.“¹³

Predmetným základným znakom know-how v podmienkach vykonávania finančného sprostredkovania sa venujeme v nasledujúcom texte.

2.1.1 Určiteľnosť know-how

Know-how musí napĺňať požiadavku vnímateľnosti, určitosti a poznateľnosti. „Je možné ho súčasne, ale aj

následne vnímať, poznať a využívať kedykoľvek bez toho, aby sa predmet opotreboval.“¹⁴ „Je spôsobilé k tomu, aby sa dalo opísať, zachytiť na hmotnom substráte.“¹⁵ V praxi napríklad člen štatutárneho orgánu samostatného finančného agenta ústne definuje know-how zamestnancovi, ktorý uvedené prepíše do manuálu.

2.1.2 Poznatky, informácie, skúsenosti a vedomosti z finančného sprostredkovania

„Vo všeobecnosti možno konštatovať, že podstatné znalosti a skúsenosti predstavujú informácie, ktoré sú nevyhnutné pre podnikateľa k ich využitiu.“¹⁶

Počas realizácie finančného sprostredkovania samostatní finanční agenti nadobúdajú jedinečné poznatky, informácie, skúsenosti a vedomosti. Možno ich rozdeliť do nasledujúcich okruhov:

- také, ktoré sa vzťahujú na legislatívne prostredie (najmä podmienky vykonávania činnosti);
- také, ktoré sú späté s dohľadom ako ingerenciou do regulovaného predmetu podnikania;
- také, ktoré sú viazané na príslušnú finančnú službu;
- také, ktoré sú späté s klientmi a s akvizíciou nových klientov;
- také, ktoré sú viazané na budovanie a udržiavanie siete subordinovaných subjektov.

Poslednému z menovaných okruhov budeme venovať pozornosť. Podriadení finanční agenti predstavujú distribučný kanál podieľajúci sa na sprostredkovaní finančnej služby. Svojimi kontaktmi a bezprostrednou interakciou s klientom poskytujú samostatnému finančnému agentovi značnú „pridanú hodnotu“. Zabezpečujú vyššiu efektívnosť podnikania (finančného sprostredkovania). Uvedené si v praxi uvedomuje samostatný finančný agent. Preto sa snaží stabilizovať svoju sieť subordinovaných subjektov. Samostatný finančný agent zároveň bude v súlade so získanými poznatkami a informáciami dbať o to, aby sa jeho sieť kontinuálne rozrastala. A to najmä motiváciou podriadených finančných agentov, aby sa stal ich nadriadeným subjektom. Motivácia môže spočívať nielen vo vyššej odplate za finančné sprostredkovanie, ale aj napríklad v spolupráci s konkurencieschopnejšími finančnými inštitúciami a následnou možnosťou ponuky „atraktívnejších finančných produktov“.

Nielen z radov podriadených finančných agentov môže pochádzať prírastok siete. Ako už bolo uvedené, klient a jeho potreby tvoria nevyhnutný prvotný impulz na uskutočňovanie finančného sprostredkovania. Klientom je fyzická alebo právnická osoba. Predovšetkým neprofesionálni

11 SLEZÁKOVÁ, A., ŠIMONOVÁ, J., JEDINÁK, P. a kol. 2020. Zákon o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve. Komentár. s. 84.

12 Tamtiež.

13 VOJČÍK, P. 2016. Teorie právní ochrany nehmotných statků. s. 27 – 28.

14 Tamtiež, s. 28.

15 KROPAJ, M. a kol. 2017. Základy práva duševného vlastníctva pre ekonómov. s. 188.

16 JAKL, L. 2011. Právni ochrana průmyslového a jiného duševního vlastnictví – Repetitorium. s. 121.

klienti, t. j. tí, ktorí zmluvu o poskytnutí finančnej služby uzatvárajú pre osobnú potrebu alebo pre potrebu členov svojej domácnosti, vyhľadávajú službu finančného sprostredkovania. Práve v súčasnosti pri doznievaní druhej vlny pandémie ochorenia COVID-19 možno podniknúť fyzické osoby k začatiu vykonávania finančného sprostredkovania prislúbením výhod, akými sú ďalší zdroj príjmov či zvyšovanie finančnej gramotnosti a následná pomoc zorientovať sa v „spleti“ finančných produktov blízky alebo známym.

2.1.3 Know-how je užitočné pre jeho používateľa (samostatného finančného agenta)

Budovanie a udržiavanie siete subordinovaných subjektov má pre samostatného finančného agenta podstatný význam z viacerých dôvodov.

Finančné sprostredkovanie nepredstavuje len sprostredkovanie uzatvorenia zmluvy o poskytnutí finančnej služby. Súčasťou finančného sprostredkovania je spolupráca pri vybavovaní nárokov a plnení plynúcich klientovi zo zmluvy o poskytnutí finančnej služby, pokiaľ to jej charakter pripúšťa. Táto kooperácia tvorí predpoklad pre dlhodobú väzbu medzi podriadeným finančným agentom a klientom. V nadväznosti na uvedené akcentujeme skutočnosť, že potreby klienta sa v čase menia (ak napríklad v roku 2021 fyzická osoba hľadá poistnú ochranu pre seba, v roku 2022 už môže zahŕňať aj potrebu poistnej ochrany pre maloleté dieťa). Predovšetkým v sektore kapitálového trhu je obvyklé, že sa podriadení finanční agenti spravidla aspoň raz ročne stretávajú s klientom (v momentálnej pandemickej situácii v online priestore), aby zisťovali jeho aktuálne potreby. Predmetný postup však nie je vylúčený ani v iných sektoroch finančného trhu. Osobitný vzťah, ktorý si klient a podriadený finančný agent vytvoria, do budúcnosti vždy bude so sebou prinášať potenciál, že klient opätovne uzatvorí ďalšiu zmluvu o poskytnutí finančnej služby. Celá sieť podriadených finančných agentov je pre samostatného finančného agenta užitočná vďaka ich mimoriadnym vzťahom s klientmi zvyšujúcim *pro futuro* šancu na distribúciu finančného produktu. Význam predmetnému faktoru pripisuje aj odborná verejnosť. P. Škriniar uvádza, „že pri zmene svojho štatútu by finančný agent nemal meniť klientovi zmluvu, pretože ho vystavuje riziku poškodenia jeho práv.“¹⁷ Z čoho možno odvodiť, že pri zmene navrhovateľa (samostatného finančného agenta) podriadení finanční agenti spravidla inklinujú k opätovnému oslovovaniu klientov, aby im ponúkali ďalšie služby, ktoré distribuujú ich nový navrhovateľ.

2.1.4 Know-how nie je všeobecne známe a ani dostupné

Podnikajúca fyzická osoba aj právnická osoba – samostatný finančný agent, volia stratégiu podnikania, ktorá spravidla vychádza zo špecializácie na istý sektor, v ktorom zamýšľa subjekt vykonávať činnosť alebo z *allfinance* koncepcie, tzn. finančného sprostredkovania vo všetkých šiestich sektoroch regulovaných zákonom o finančnom sprostredkovaní.

Ďalší aspekt podnikateľskej stratégie zahŕňa rozhodnutie o (ne)vykonávaní predmetného podnikania prostredníctvom subordinovaných subjektov. Uvedené musí podnikateľ reflektovať v žiadosti o udelenie povolenia na vykonávanie činnosti samostatného finančného agenta.¹⁸ Ergo rozhodnutie o budovaní siete musí prijať ešte pred realizáciou finančného sprostredkovania. Ale nielen v povolovacom konaní, ale aj v priebehu vykonávania činnosti môže plnením informačných povinností proti orgánu dohľadu preukázať pripravenosť na uskutočňovanie finančného sprostredkovania prostredníctvom podriadených finančných agentov.

Neexistuje všeobecne známy postup, ani verejne známa informácia, ktorý model bude vhodnejší, k potrebe disponovať sieťou podriadených subjektov dospeje podnikateľ (samostatný finančný agent) na základe vlastných poznatkov. Rovnako na základe vlastných jedinečných skúseností získaných pri vykonávaní finančného sprostredkovania je samostatný finančný agent schopný sieť podriadených subjektov rozširovať a udržiavať. Tieto nie sú ani všeobecne známe a ani dostupné (napr. širokej verejnosti prostredníctvom internetu).

2.1.5 Know-how má svoju hodnotu vyjadriteľnú v peniazoch

Ohodnocovanie predstavuje proces stanovenia hodnoty na základe využitia vhodných metód ohodnocovania.¹⁹

Kľúčovým je fakt, že know-how má svoju hodnotu, ktorá sa dá vyčíslieť, tzn., že subjekt, ktorý ho chce získať, by musel na jeho získanie iným spôsobom ako odkúpením vynaložiť určité prostriedky.²⁰ Podstatným pri nadobúdaní know-how takýmto spôsobom je jeho očakávaný prínos (zisk) vyplývajúci z jeho využívania, a preto je pri stanovení jeho ceny potrebné zohľadniť práve túto skutočnosť.²¹

Vyhláška Ministerstva spravodlivosti Slovenskej republiky č. 492/2004 Z. z. o stanovení všeobecnej hodnoty majetku v znení neskorších predpisov v prílohe č. 2 ustanovuje

17 ŠKRINIAR, P.: Idem preč. Podľa so mnou. s. 36.

18 Opatrenie Národnej banky Slovenska č. 1/2018 o spôsobe preukazovania splnenia podmienok na udelenie povolenia na vykonávanie činnosti samostatného finančného agenta a na udelenie povolenia na vykonávanie činnosti finančného poradcu v znení opatrenia Národnej banky Slovenska č. 4/2019 ukladá žiadateľovi povinnosť v rámci technickej a organizačnej pripravenosti preukázať súborom interných smerníc schopnosť vykonávať činnosť prostredníctvom samostatných finančných agentov.

19 HARUMOVÁ, A. a kol. 2008. Stanovenie hodnoty majetku: hlavné aspekty ekonomickej znaleckej a expertnej činnosti. s. 24.

20 ŘEZŇÍČKOVÁ, M. 2009. Franchising: podnikání pod cizím jménem. s. 61.

21 Tamtiež.

spôsob výpočtu know-how a zakotvuje, že všeobecná hodnota know-how sa stanoví metódou kapitalizácie odčerpateľných zdrojov a stanoví sa dĺžka obdobia v rokoch, počas ktorého sa know-how bude využívať, vypočíta sa objem odčerpateľných zdrojov, ktoré sa vytvárajú využívaním ohodnocovaného know-how, stanoví sa podiel, ktorý pripadá na ohodnocované know-how z vytváraných odčerpateľných zdrojov.

Predmetná sekundárna legislatíva ustanovuje metódy a postupy znalcom. Platí, že hodnotu know-how pri uskutočňovaní finančného sprostredkovania prostredníctvom podriadených finančných agentov môže vyjadriť aj podnikateľ sám, a to nasledujúcim spôsobom.

Samostatný finančný agent, vykonávajúci činnosť prostredníctvom podriadených finančných agentov, môže každej fyzickej osobe alebo právnickej osobe, ktorú získal pre spoluprácu v príslušnom kalendárnom roku, priradiť hodnotu, ktorú vytvorila. Klientovi kontaktovanému podriadeným finančným agentom bola v nadväznosti na uskutočnenú analýzu jeho potrieb, znalostí, skúseností a jeho schopnosti znášať riziko predložená ponuka finančných produktov. Následne sa rozhodol pre uzatvorenie zmluvy o poskytnutí finančnej služby. Za podriadeným subjektom zrealizované finančné sprostredkovanie prináleží samostatnému finančnému agentovi odplata od finančnej inštitúcie, ktorej finančné služby distribuoval.

Samostatný finančný agent bude schopný vypočítať „hodnotu podriadeného subjektu“, s ktorým začal spolupracovať v danom kalendárnom roku, ako súčet odmien od finančných inštitúcií, ktoré mu boli poskytnuté od finančných inštitúcií za finančné sprostredkovanie podriadeného subjektu v príslušnom období.

Súčet odplát za finančné sprostredkovanie jednotlivých jednotiek siete, ktoré vykonávajú finančné sprostredkovanie a ktoré získal celkovo pre spoluprácu, predstavuje hodnotu vyjadriteľnú v peniazoch.

2.1.6 Know-how je využiteľné tretími osobami (samostatnými finančnými agentmi)

Jedným z cieľov zákonodarcu, ktorý sledoval pri prijatí zákona o finančnom sprostredkovaní, bola profesionalizácia predmetného podnikania. Prechodné ustanovenia zakotvili povinnosť orgánu dohľadu odobrať povolenie na vykonávanie činnosti samostatného finančného agenta subjektom, ktoré svoje podnikanie v zákonne určenej lehote nezosúladili s novým regulačným prostredím.

Uvedené viedlo k prirodzenej selekcii. V súčasnosti finančné sprostredkovanie uskutočňujú najmä osoby, ktoré ho realizujú ako hlavný predmet podnikania. Z kategórie samostatných finančných agentov sa odo dňa nadobudnutia účinnosti zákona o finančnom sprostredkovaní ako

najstabilnejšie preukázalo podnikanie obchodných spoločností disponujúcich rozsiahlou sieťou subordinovaných subjektov, ktorá sa rozširuje aj v súčasnosti. Práve ich sieť kontaktov, z ktorej sa generujú klienti, prináša samostatným finančným agentom zisk.

Podnikateľská prax je plná prestupov podriadených subjektov medzi rôznymi samostatnými finančnými agentmi. Každý podnikateľ sa usiluje stabilizovať svoju distribučnú sieť. Know-how je využiteľné tretími osobami (samostatnými finančnými agentmi).

2.1.7 Know-how je prevoditeľné

„Know-how môže byť predmetom právnych úkonov, predovšetkým zmlúv.“²² „Je možné ho tretím osobám poskytovať na využívanie bezplatne alebo za odplatu.“²³

Vykonávanie činnosti prostredníctvom podriadených finančných agentov²⁴ zefektívňuje realizáciu finančného sprostredkovania. „Silná“ sieť poskytuje samostatnému finančnému agentovi konkurenčnú výhodu a technika jej budovania môže byť predmetom právneho úkonu.

2.1.8 Know-how nie je chránené podľa osobitných predpisov

V zákone o finančnom sprostredkovaní absentuje ochrana know-how. Taktiež mu nie je poskytovaná ochrana podľa zákona č. 435/2001 Z. z. o patentoch, dodatkových ochranných osvedčeniach a o zmene a doplnení niektorých zákonov (patentový zákon) v znení neskorších predpisov, podľa zákona č. 527/1990 Zb. o vynálezoch, priemyselných vzoroch a zlepšovacích návrhoch v znení neskorších predpisov či podľa zákona č. 517/2007 Z. z. o úžitkových vzoroch a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

Záver

Za priamu distribúciu finančných produktov považujeme prípady, ak finančná inštitúcia zmluvu o poskytnutí finančnej služby uzatvorí priamo s klientom bez zapojenia akýchkoľvek medzičlánkov. O nepriamej distribúcii finančného produktu možno hovoriť vtedy, ak finančná inštitúcia na uzatvorenie zmluvy o poskytnutí finančnej služby použije jedného alebo viacerých sprostredkovateľov.

Platná právna úprava umožňuje finančnej inštitúcii postupovať oboma spôsobmi, pričom regulácia zapojenia finančných agentov ako sprostredkovateľov uzatvorenia zmluvy o poskytnutí finančnej služby je obsiahnutá v zákone o finančnom sprostredkovaní. Predmetný právny predpis rozlišuje niekoľko kategórií subjektov, spomedzi ktorých

22 VOJČÍK, P. 2016. Teorie právní ochrany nehmotných statků. s. 31.

23 KROPAJ, M. a kol. 2017. Základy práva duševného vlastníctva pre ekonómov. s. 190.

24 Za zákonných podmienok aj prostredníctvom sprostredkovateľov doplnkového poistenia.

sme sa zamerali na samostatných finančných agentov, a to z dôvodu im prináležiaceho oprávnenia disponovať distribučnou sieťou. Pozornosť sme venovali analýze zameranej na skutočnosť, či tvorba, budovanie a udržiavanie siete podriadených finančných agentov tvorí know-how samostatného finančného agenta.

Ak ide o nehmotný statok, ktorý možno vyjadriť vo forme umožňujúcej jeho vnímanie a poznanie, je tvorený skúsenosťami samostatného finančného agenta nadobudnutými pri vykonávaní finančného sprostredkovania ako podnikania sui generis, má podstatný význam pre samostatného finančného agenta, nie je všeobecne známy a ani dostupný, jeho cenu možno určiť v peniazoch, je využiteľný tretími osobami (najmä samostatnými finančnými agentmi), prevoditeľný a nie je chránený podľa osobitných predpisov, platí, že ide o know-how. Pri vykonávaní finančného sprostredkovania prostredníctvom podriadených finančných agentov za know-how vzťahujúce sa na budovanie a udržiavanie siete subordinovaných subjektov môžeme považovať istú techniku spočívajúcu v optimálnej kombinácii peňažného plnenia a nepeňažného plnenia motivujúcu k účasti a zotrvaní v distribučnej sieti.

Podporne a stabilizujúco na súbor podriadených subjektov pôsobí výška odplaty, ktorú im poskytne za finančné sprostredkovanie samostatný finančný agent, tzn. peňažné plnenie. Z nepeňažných plnení sú to kvalita služieb back office, primeranosť delegovaného dohľadu realizovaného nad podriadeným finančným agentom a poradenstvo poskytované odborným garantom samostatného finančného agenta.

Literatúra

- HARUMOVÁ, A. a kol. 2008. *Stanovenie hodnoty majetku: hlavné aspekty ekonomickej znaleckej a expertnej činnosti*. Bratislava: IURA EDITION, 2008. 499 s. ISBN 978-80-8078-224-5
- JAKL, L. 2011. *Právní ochrana průmyslového a jiného duševního vlastnictví - Repetitorium*. Praha: Metropolitní univerzita Praha, 2011. 166 s. ISBN 978-80-86855-63-9
- KISLINGEROVÁ, E. 2001. *Oceňování podniku. 2., přepracované a doplněné vydání*. Praha: C. H. Beck, 2001, 368 s. ISBN 978-80-7179-529-2
- KRAJČO, J. 2015. *Občiansky zákonník pre prax I (§ 1 - § 135). Komentár. Judikatúra NS SR, NS ČR, ESD, ESLP*. Bratislava: EUROUNION, 2015, 1247 s. ISBN 978-80-89374-32-8
- KROPAJ, M. a kol. 2017. *Základy práva duševného vlastníctva pre ekonómov*. Bratislava: Wolters Kluwer, 2017. 208 s. ISBN 978-80-8168-706-8
- LAZÍKOVÁ, J. 2012. *Základy práva duševného vlastníctva*. Bratislava: IURA EDITION, 2012. 302 s. ISBN 978-80-8078-476-8
- MALÝ, J. 2007. *Oceňování průmyslového vlastnictví - nové přístupy*. Praha: C. H. Beck, 2007. 182 s. ISBN 978-80-7179-464-6
- MUSOVÁ, Z. 2019. *Marketing finančných služieb*. Banská Bystrica: Belianum, 2019. 108 s. ISBN 978-80-557-1669-5
- ŘEZNÍČKOVÁ, M. 2009. *Franchising: podnikání pod cizím jménem. 3. vydání*. Praha: C.H. Beck, 2009. 190 s. ISBN 978-80-7400-174-1
- SKORKOVÁ, V. 2019. *Repetitorium práva duševného vlastníctva. 2., prepracované a doplnené vydanie*. Bratislava: IURIS LIBRI, 2019. 180 s. ISBN 978-80-89635-39-9
- SLEZÁKOVÁ, A., ŠIMONOVÁ, J., JEDINÁK, P. a kol. 2020. *Zákon o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve. Komentár*. Bratislava: Wolters Kluwer SR, 2020. 496 s. ISBN 978-80-571-0193-2
- ŠKRINIAR, P.: Idem preč. Pod'te so mnou. In *Investor*. roč. 11, 2010, č. 9, ISSN 1335-8235, s. 36.
- VOJČÍK, P. a kol. 2010. *Občiansky zákonník. Stručný komentár. 3., doplnené a prepracované vydanie*. Bratislava: IURA EDITION, 2010. 1282 s. ISBN 978-80-8078-368-6
- VOJČÍK, P. 2016. *Teorie právní ochrany nehmotných statků*. Brno - Praha: Václav Klemm - Vydavatelství a nakladatelství - Metropolitní univerzita Praha, 2016. 164 s., ISBN 978-80-87956-39-7
- Vyhláška č. 492/2004 Z. z. Ministerstva spravodlivosti Slovenskej republiky z 23. augusta 2004 o stanovení všeobecnej hodnoty majetku v znení neskorších predpisov
- Zákon č. 186/2009 Z. z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov
- Zákon č. 435/2001 Z. z. o patentoch, dodatkových ochranných osvedčeniach a o zmene a doplnení niektorých zákonov (patentový zákon) v znení neskorších predpisov
- Zákon č. 517/2007 Z. z. o úžitkových vzoroch a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov
- Zákon č. 527/1990 Zb. o vynálezoch, priemyselných vzoroch a zlepšovacích návrhoch v znení neskorších predpisov