III

(Akty przygotowawcze)

EUROPEJSKI KOMITET EKONOMICZNO-SPOŁECZNY

516. SESJA PLENARNA EKES-U W DNIACH 27 I 28 KWIETNIA 2016 R.

Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: „Zielona księga w sprawie detalicznych usług finansowych. Lepsze produkty, szerszy wybór i większe możliwości dla konsumentów i przedsiębiorstw"

(COM(2015) 630 final)

(2016/C 264/05)

Sprawozdawca: Milena ANGEŁOWA

Dnia 10 grudnia 2015 r. Komisja Europejska, działając na podstawie art. 304 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, postanowiła zasięgnąć opinii Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie

„Zielona księga w sprawie detalicznych usług finansowych. Lepsze produkty, szerszy wybór i większe możliwości dla konsumentów i przedsiębiorstw"

(COM(2015) 630 final).

Sekcja Jednolitego Rynku, Produkcji i Konsumpcji, której powierzono przygotowanie prac Komitetu w tej sprawie, przyjęła swoją opinię w dniu 13 kwietnia 2016 r.

Na 516. sesji plenarnej w dniach 27–28 kwietnia 2016 r. (posiedzenie z dnia 27 kwietnia 2016 r.) Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny przyjął 191 głosami (5 osób wstrzymało się od głosu) następującą opinię:

1. **Wnioski i zalecenia**

1.1 EKES z zadowoleniem przyjmuje podany przez Komisję cel publikacji zielonej księgi oraz fakt, że Komisja śledzi sytuację i ma ambitny program wdrożenia planu działania na rzecz tworzenia unii rynków kapitałowych ([1]).

1.2 EKES popiera koncepcję Komisji dotyczącą działań zmierzających do ułatwienia transgranicznej penetracji detalicznych usług finansowych oraz możliwości zmieniania dostawców usług przez konsumentów. Takie środki powinny zapewnić bardziej konkurencyjną strukturę rynku oraz zwiększyć wygodę konsumentów usług finansowych, także poprzez promowanie równego dostępu do pozasądowych mechanizmów dochodzenia roszczeń w poszczególnych państwach członkowskich ([2]).

([1]) Dz.U. C 133 z 14.4.2016, s. 17.

([2]) Dz.U. C 181 z 21.6.2012, s. 93 i Dz.U. C 181 z 21.6.2012, s. 99. Ta sytuacja powinna też teraz ulec poprawie, zważywszy że dyrektywa w sprawie alternatywnych metod rozwiązywania sporów powinna już zostać transponowana przez państwa członkowskie – Dz.U. L 165 z 18.6 2013, s. 63, oraz Dz.U. L 165 z 18.6.2013, s. 1.

1.3 EKES z zadowoleniem przyjmuje zastosowane przez Komisję w zielonej księdze podejście polegające na poszukiwaniu odpowiedniej polityki, która będzie stymulowała obie strony rynku detalicznych usług finansowych: podażową i popytową.

1.4 W pełni popiera założenie, że ilekroć to możliwe, konsumenci powinni mieć możność porównywania różnych produktów, dzięki czemu będą mogli dokonywać świadomych wyborów. W tym względzie EKES w pełni aprobuje dyrektywę w sprawie rynków instrumentów finansowych (MiFID) II (i jednocześnie przygotowuje opinię w sprawie ostatnio proponowanych zmian ([3])) oraz rozporządzenie w sprawie detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych, które wymagają większej przejrzystości i ujawniania większej ilości informacji ([4]).

1.5 Jednym z celów zielonej księgi jest zmniejszenie fragmentacji rynku detalicznych usług finansowych. W związku z tym EKES pragnie zaznaczyć, że brakuje niepodważalnych dowodów na to, iż różnice cenowe wynikają tylko z niedoskonałości rynku w UE. Czynniki krajowe i lokalne również mają wpływ na ceny produktów i usług, a tym samym utrudniają harmonizację cen między państwami członkowskimi. Np. składka ubezpieczenia samochodu w jednym państwie członkowskim i równoważna składka w innym państwie członkowskim mogą być zupełnie różne ze względu na współczynnik szkodowości, określany na podstawie liczby wypadków drogowych bądź wyłudzeń w każdym z tych krajów. Podobnie stopy procentowe kredytów konsumenckich mogą różnić się w poszczególnych państwach członkowskich, zależnie od poziomu wierzytelności nieściągalnych w tych krajach. Takie lokalne czynniki zostały prawidłowo przywołane w zielonej księdze, ale zasługują na pogłębioną analizę. EKES niecierpliwie oczekuje na wyniki konsultacji i zachęca Komisję do dalszego poszukiwania dowodów na niedostateczną konkurencję, a także bardziej jednoznacznych przyczyn stwierdzonych rozbieżności cenowych. Badanie to Komisja powinna uwzględnić w ocenie skutków – do przeprowadzenia przed przedstawieniem oczekiwanych wniosków ustawodawczych.

1.6 Jednocześnie EKES pragnie podkreślić, że wiele z problemów wskazanych w zielonej księdze w sprawie detalicznych usług finansowych z 2007 r. ([5]) zachowuje aktualność – osiem lat później – w przedmiotowej zielonej księdze. EKES co do zasady zaaprobował wcześniejszą zieloną księgę ([6]) oraz pochwalił działania podjęte w celu znalezienia praktycznych rozwiązań ([7]). Jednak pomimo pewnych pozytywnych rezultatów postęp jest ograniczony, a problemy z funkcjonowaniem jednolitego rynku detalicznych usług finansowych pozostają. Dlatego zdaniem EKES-u tym razem wyniki konsultacji w sprawie przedmiotowej zielonej księgi muszą zatem znaleźć odzwierciedlenie w bardziej ambitnym programie, który pozwoli przezwyciężyć istniejące od dawna problemy.

1.7 Zielona księga odnosi się do szerokiej gamy produktów finansowych, dlatego szerszy wybór i większe możliwości nie mogą równocześnie dotyczyć wszystkich z nich. Nie ulega wątpliwości, że wymagają one określenia różnych priorytetów oraz harmonogramu. EKES sugeruje, aby wyniki procesu konsultacji zostały w pierwszej kolejności zastosowane do prostszych produktów, w odniesieniu do których czynniki lokalne są mniej istotne. W ten sposób proces tworzenia jednolitego rynku produktów finansowych nabierze tempa oraz pewności. Do przykładów takich produktów należą usługi płatnicze, ogólnoeuropejskie produkty emerytalne, konta oszczędnościowe oraz ubezpieczenia komunikacyjne i na życie. Jednym z pierwszych kroków powinno być zastosowanie we wszystkich państwach członkowskich systemu zniżkowo-zwyżkowego w ubezpieczeniach komunikacyjnych, który ogranicza znaczenie lokalnych czynników i ściśle uzależnia wysokość składek ubezpieczeniowych od profili poszczególnych ubezpieczających. Produkty takie, jak kredyty hipoteczne, pożyczki konsumenckie, ubezpieczenia działalności zawodowej i zarządzanie aktywami, powinny zostać włączone w następnej kolejności.

1.8 Podczas gdy w zielonej księdze położono nacisk głównie na technologie cyfrowe, EKES dostrzega dwa istotne czynniki warunkujące bardziej transgraniczny popyt na produkty, które należy wziąć pod uwagę:

— Edukacja finansowa jest bez wątpienia kluczowa dla utrzymania zaufania do systemu finansowego oraz zapewnienia odpowiedzialnego wykorzystywania produktów finansowych. EKES wyraził już wcześniej swoje poglądy w tej kwestii ([8]).

— Należy odpowiednio uregulować na szczeblu UE doradztwo finansowe i dokonać wyraźnego rozróżnienia pomiędzy doradztwem a marketingiem. W związku z tym na uwagę zasługują także usługi oferowane przez niezależnych brokerów ubezpieczeniowych.

([3]) COM(2016) 56 final; COM(2016) 57 final; Dz.U. L 173 z 12.6.2014, s. 1; Dz.U. L 257 z 28.8.2014, s. 1.
([4]) Dz.U. C 191 z 29.6.2012, s. 80.
([5]) COM(2007) 226 final.
([6]) Dz.U. C 151 z 17.6.2008, s. 1.
([7]) Dz.U. L 257 z 28.8.2014, s. 214; Dz.U. L 60 z 28.2.2014, s. 34; Dz.U. L 337 z 23.12.2015, s. 35; Dz.U. L 26 z 2.2.2016, s. 19; Dz.U. L 173 z 12.6.2014, s. 349.
([8]) Dz.U. C 318 z 29.10.2011, s. 24.

1.9 EKES uważa, że bezwzględnie należy dołożyć wszelkich starań, aby uniknąć dyskusji na temat zmian niedawno przyjętych dyrektyw (m.in. dyrektywy w sprawie usług płatniczych (PSD 2) oraz dyrektywy w sprawie kredytów hipotecznych (MCD) ([9])). Należy przewidzieć pewien czas na skuteczne wdrożenie środków i zachować ostrożność przy wprowadzaniu nowych środków regulacyjnych, aby nie doprowadzić do nadmiernej regulacji rynków finansowych.

2. **Cel zielonej księgi. Wcześniejsze prace Komisji i EKES-u w dziedzinie detalicznych usług finansowych**

2.1 Komisja Europejska opublikowała zieloną księgę w związku z Planem działania na rzecz tworzenia unii rynków kapitałowych ([10]), aby zbadać, w jaki sposób europejski rynek detalicznych usług finansowych – obejmujący rynek ubezpieczeń, kredytów i pożyczek, płatności, rachunków bieżących i oszczędnościowych oraz innych detalicznych produktów inwestycyjnych – może dalej otwierać się, przynosząc lepsze rezultaty konsumentom i przedsiębiorstwom, przy jednoczesnym zachowaniu odpowiedniego poziomu ochrony konsumentów i inwestorów na szczeblu zarówno europejskim, jak i krajowym.

2.2 W zielonej księdze wiele uwagi poświęcono podejmowaniu wyzwań związanych z cyfryzacją, która może pomóc w obniżeniu cen oraz poprawie porównywalności produktów, wzmacniając pozycję konsumentów w dokonywaniu wyborów finansowych. W dłuższej perspektywie cyfryzacja powinna umożliwić przedsiębiorstwom udostępnianie swoich produktów w każdym zakątku Unii, służąc urzeczywistnieniu jednolitego rynku cyfrowego.

2.3 W zielonej księdze poruszono także inną ważną kwestię: jak budować pewność i zaufanie – czynniki istotne dla ekspansji jednolitego rynku detalicznych usług finansowych. W dokumencie skupiono się na poprawie kompleksowości usług i produktów, co ma pomóc w osiągnięciu tych celów.

2.4 Ponadto zielona księga zawiera rozważania na temat tego, co można zrobić, aby jednolity rynek usług finansowych w wymierny sposób przyczyniał się do poprawy życia ludności w UE oraz tworzenia nowych możliwości rynkowych dla dostawców, wspierając tym samym wzrost gospodarczy i tworzenie miejsc pracy w UE.

3. **Uwagi dotyczące obecnego stanu rynków detalicznych usług finansowych**

3.1 EKES uważa, że podkreślona w zielonej księdze fragmentacja rynków detalicznych usług finansowych spowodowana jest połączonym wpływem czynników krajowych i lokalnych na ceny produktów i usług (specyfiką prawną, regulacyjną, kulturową oraz specyfiką publicznych systemów ochrony socjalnej), a także problemami rynkowymi zarówno dla strony popytowej, jak i podażowej, którym trzeba będzie stawić czoła w przyszłości.

3.2 Główne problemy po stronie podażowej to:

— nieuzasadnione i zbędne zróżnicowanie przepisów krajowych, będące skutkiem nadmiernie rygorystycznego wdrażania prawodawstwa i tradycji krajowych oraz inne różnice krajowe dotyczące czynników wpływających na koszty prowadzenia działalności,

— trudności z transgraniczną identyfikacją klientów oraz źródeł ich funduszy,

— trudności z transgraniczną oceną aktywów klientów i egzekucją z zabezpieczeń,

— różne mechanizmy prawne w państwach członkowskich, w szczególności dotyczące zaspokajania z zabezpieczeń (m.in. długość postępowania o zajęcie obciążonej nieruchomości, konieczne uczestnictwo notariusza, zróżnicowane przepisy dotyczące rejestrów gruntów).

3.3 Główne problemy po stronie popytowej to:

— konsumenci przyzwyczajeni do danego standardu ochrony we własnym kraju nie mogą liczyć na ten sam standard w innym państwie członkowskim,

— nierównomierne egzekwowanie przestrzegania wymogów prawa europejskiego,

([9]) Dz.U. L 337 z 23.12.2015, s. 35; Dz.U. L 60 z 28.2.2014, s. 34.
([10]) COM(2015) 468 final.

— nierównomierny dostęp użytkowników usług finansowych do pozasądowych mechanizmów dochodzenia roszczeń w różnych państwach członkowskich ([11]),

— bariery językowe,

— wymogi w zakresie umiejętności i kwalifikacji doradców finansowych stanowią prerogatywę krajowych organów regulacyjnych, lecz nie są jednolite we wszystkich państwach członkowskich; mało jest kompetentnych doradców finansowych udzielających obiektywnych porad, zwłaszcza w odniesieniu do zakupów transgranicznych.

3.4 EKES zgada się również, że postępy cyfryzacji skutkują powstaniem nowego środowiska i znacznie zwiększają możliwości świadczenia nowych usług oraz rozwijania działalności transgranicznej. Niemniej należy zadbać o to, by postęp cyfrowy nie był wykorzystywany do wprowadzania konsumentów w błąd poprzez podawanie zbyt skomplikowanych, pozbawionych znaczenia lub trudnych do porównania informacji dotyczących usług finansowych.

3.5 EKES zwraca uwagę, że wiedza finansowa obywateli wciąż przedstawia się różnie w zależności od miejsca, a w porównaniu z innymi krajami rozwiniętymi, np. USA, Australią i Kanadą, jest względnie słaba ([12]). Doradztwo finansowe poprzedzające sprzedaż nie jest dobrze uregulowane i nie gwarantuje, że klienci wybiorą najbardziej odpowiednie produkty, a profesjonalne usługi doradztwa finansowego nie są wystarczająco rozwinięte w porównaniu z niektórymi krajami niebędącymi członkami UE.

3.6 Możliwości oferowane przez nowe technologie i zwiększoną podaż – w tym podaż transgraniczną – stwarzają szanse, ale są również obarczone potencjalnym ryzykiem. Niedostateczna wiedza finansowa konsumentów może prowadzić do podwyższonych wskaźników zadłużenia, zalegania ze spłatą kredytów hipotecznych oraz przypadków niewypłacalności. Konsumenci, którzy nabywają produkty ubezpieczeniowe i emerytalne online, również mogą być narażeni na ryzyko, ponieważ często nie poprzedzają swoich decyzji odpowiednią analizą informacji i mogą zawierać umowy bez zaznajomienia się z ich treścią ([13]). Krajowe organy regulacyjne powinny zatem dopilnować, by przedsiębiorstwa sprzedające produkty online przestrzegały wymogu udzielenia doradztwa w celu ochrony konsumentów. Istnieje dość argumentów potwierdzających istotność edukacji finansowej i właściwego doradztwa.

3.7 Konsumenci nierozumiejący pojęcia oprocentowania składanego zaciągają większe długi, płacą wyższe odsetki i ponoszą wyższe koszty transakcyjne ([14]), natomiast osoby posiadające wiedzę finansową planują lepiej, oszczędzają więcej na emeryturę ([15]) oraz dywersyfikują ryzyko finansowe ([16]). To samo ma zastosowanie na poziomie makroekonomicznym, na którym dostrzegalny jest korzystny wpływ wiedzy finansowej na oszczędności krajowe i gromadzenie majątku ([17]). W związku z tym zdecydowanie zaleca się wprowadzenie wyraźniejszego rozróżnienia pomiędzy działalnością związaną z marketingiem produktów a działalnością związaną z ich sprzedażą – dotyczy to zwłaszcza przypadków udzielania porad. Doradztwo nie może służyć jako narzędzie marketingowe i doradcy powinni być prawdziwie niezależni. Informacje przed zawarciem umowy powinny być udzielane w zrozumiały i kompleksowy sposób. EKES stanowczo uważa, że w celu przywrócenia zaufania do rynków usług finansowych, zintensyfikowania działalności transgranicznej oraz poprawy możliwości przenoszenia produktów finansowych wymagane są ukierunkowane środki służące edukacji inwestorów indywidualnych i poprawie doradztwa finansowego.

([11]) Zob. przypis 2.

([12]) Poziom wiedzy finansowej jest w UE mocno zróżnicowany. Wystarczający poziom wiedzy finansowej posiada średnio 52 % dorosłych, przy czym najwyższe wartości (co najmniej 65 %) notuje się w Danii, Niemczech, Niderlandach i Szwecji. W krajach południowoeuropejskich wyniki są znacznie słabsze: w Grecji jest to 45 %, w Hiszpanii 49 %, we Włoszech 37 % i w Portugalii 26 %. Podobnie niskie wskaźniki stwierdzono w krajach, które dołączyły do UE w 2004 r. i później: w Bułgarii 35 %, na Cyprze 35 % oraz w Rumunii 22 %. Z globalnego punktu widzenia Europa pozostaje w tyle za USA (57 %), Kanadą (68 %) i Australią (64 %). Źródło danych: Klapper, Leora, Annamaria Lusardi, Peter van Oudheusden, *Financial Literacy Around the World [Poziom wiedzy finansowej na świecie]*, 2015.

([13]) Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA) stwierdza w opinii w sprawie ochrony konsumentów oraz sprzedaży produktów ubezpieczeniowych i emerytalnych, że użytkownicy nie przeprowadzają odpowiedniej analizy informacji przed zakupem produktów online (EIOPA-BoS-14/198 – opinia EIOPA z 28 stycznia 2015 r. w sprawie internetowej sprzedaży produktów ubezpieczeniowych i emerytalnych).

([14]) Lusardi, Annamaria i Peter Tufano (2015). *Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness [Wiedza na temat zadłużenia, doświadczenie w korzystaniu z usług finansowych oraz nadmierne zadłużenie]*, „Journal of Pension Economics and Finance", t. 14, wydanie specjalne 4, s. 332–368, październik 2015.

([15]) Behrman Jere R., Olivia S. Mitchell, Cindy K. Soo i David Bravo (2012). *The Effects of Financial Education and Financial Literacy: How Financial Literacy Affects Household Wealth Accumulation [Skutki edukacji finansowej i wiedzy na temat finansów: wpływ wiedzy na temat finansów na pomnażanie bogactwa gospodarstw domowych]*, „American Economic Review: Papers & Proceedings", t. 102(3), s. 300–304.

([16]) Abreu, Margarida i Victor Mendes (2010). *Financial Literacy and Portfolio Diversification [Wiedza na temat finansów i dywersyfikacja portfela]*, „Quantitative Finance", t. 10(5), s. 515–528.

([17]) Jappelli, Tullio i Mario Padula, *Investment in financial literacy and saving decisions [Inwestowanie w wiedzę na temat finansów i decyzje dotyczące oszczędności]*, CFS Working Paper, nr 2011/07.

4. **Odpowiedzi na pytania zawarte w zielonej księdze**

4.1 ***Pytania ogólne:***

1. *W przypadku których produktów usprawniona dostawa transgraniczna mogłaby zwiększyć konkurencyjność na rynkach krajowych pod względem większego wyboru i lepszych cen?*

4.1.1 W zielonej księdze zawarto pytania dotyczące różnych bankowych i niebankowych produktów i usług, ale występują poważne różnice między podstawowymi produktami transakcyjnymi (takimi jak rachunki bieżące czy depozyty terminowe) a produktami umownymi (takimi jak kredyty hipoteczne czy produkty oszczędnościowe i inwestycyjne). W przypadku produktów oszczędnościowych i inwestycyjnych wpływ na rynek wywrą niektóre inne instrumenty prawne UE (takie jak dyrektywa MiFID lub inicjatywa na rzecz tworzenia unii rynków kapitałowych), gdy wejdą w życie.

4.1.2 W przypadku wszystkich produktów omawianych w zielonej księdze ich transgraniczne oferowanie może zwiększyć konkurencję na rynkach krajowych. Na obecnym etapie jednakże największym potencjałem pod tym względem odznaczają się niewątpliwie produkty emerytalne i inwestycyjne. W opartym na tablicach wyników systemie stosowanym przez Komisję rynek tych produktów wypada najgorzej ze wszystkich 31 rynków konsumenckich ([18]). Oferowane produkty emerytalne cechują się lokalnością i wysokimi opłatami. Po uwzględnieniu inflacji, prowizji za zarządzanie i dodatkowych opłat, produkty te często odznaczają się ujemnym realnym zwrotem i oferują wyniki gorsze od odnośnych wskaźników rynkowych ([19]). Z tego względu EKES zdecydowanie popiera koncepcję jednolitego rynku produktów emerytalnych, w szczególności utworzenie ogólnoeuropejskiego produktu w zakresie emerytur indywidualnych ([20]), który zapewni większe korzyści skali, niższe ceny i większy wybór dla konsumentów.

4.1.3 Jeżeli chodzi o produkty ubezpieczeniowe, niektóre z nich są łatwe do przeniesienia (np. produkty z zakresu ubezpieczeń na życie), a klient podlega ochronie, nawet jeśli wyprowadzi się poza lokalne granice. Inne produkty posiadają jednak elementy uregulowane na szczeblu lokalnym, wymagają zatem dostosowania, w przypadku gdy dany podmiot chce przenieść je do innego kraju. Art. 11 dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona) ([21]) stanowi, że państwa członkowskie ustanawiają jeden punkt kontaktowy odpowiedzialny za przekazywanie informacji na temat zasad dobra ogólnego obowiązujących w danym państwie członkowskim, a także przewiduje obowiązek, by urząd EIOPA zamieszczał na swojej stronie internetowej odsyłacze do stron internetowych właściwych organów, na których publikowane są informacje na temat zasad dobra ogólnego. Ponadto świadczenie transgraniczne wciąż nie będzie możliwe – ani nawet pożądane – z uwagi na rzeczywiste potrzeby klientów zaspokajane przez produkt oraz z uwagi na różnice w czynnikach zachowania i ryzyka, które wpływają na warunki korzystania z produktu. EKES z zadowoleniem przyjmuje rozwiązania, które pomogą złagodzić uciążliwości związane z niemożnością przeniesienia produktów, i zaleca, by w niektórych przypadkach znaleźć przynajmniej cząstkowe rozwiązania, takie jak możliwość pokrywania składką przez posiadaczy polis jedynie różnic pomiędzy większym a mniejszym zakresem ochrony ubezpieczeniowej w poszczególnych państwach członkowskich.

2. *Jakie bariery uniemożliwiają przedsiębiorstwom bezpośrednie świadczenie transgranicznych usług finansowych, a konsumentom bezpośrednie dokonywanie transgranicznych zakupów produktów?*

4.1.4 Najpoważniejsze bariery występujące po stronie podaży są wymienione w punkcie 3.2. Do ich wyeliminowania konieczne jest:

— uproszczenie transgranicznych procedur prawnych związanych ze skutecznym egzekwowaniem wyroków sądów,

— posiadanie wspólnych zasad/standardów w zakresie:

  — identyfikacji klientów, w związku z wymogami polityki „znaj swojego klienta" i przeciwdziałania praniu pieniędzy,

  — identyfikacji przedsiębiorstw – w oparciu o sposób prowadzenia przez nie działalności gospodarczej – lub, ewentualnie, odpowiedniej identyfikacji beneficjentów końcowych,

([18]) http://ec.europa.eu/consumers/consumer_evidence/consumer_scoreboards/10_edition/docs/cms_10_factsheet_en.pdf.

([19]) Europejska Federacja Inwestorów i Użytkowników Usług Finansowych, *Pension Savings: The Real Return [Oszczędności emerytalne: realny zwrot]*, edycja z 2015 r., sprawozdanie z badania Better Finance.

([20]) Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA), *Dokument konsultacyjny dotyczący tworzenia znormalizowanego ogólnoeuropejskiego produktu w zakresie emerytur indywidualnych*, 2015.

([21]) Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona) (Dz.U. L 26 z 2.2.2016, s. 19).

— zawieranych w internecie umów dotyczących produktów finansowych (np. fundusze, zakup akcji za gotówkę itp.),

— marketingu i reklamy produktów i usług finansowych (zwłaszcza w odniesieniu do agresywnych kampanii reklamowych),

— przedsiębiorstw dystrybucyjnych dostarczających produkty klientom (np. produkty ubezpieczeniowe),

— znormalizowanych minimalnych wymogów informacyjnych dotyczących źródła funduszy,

— przejrzystości/porównywalności – minimalnej znormalizowanej informacji dotyczącej produktów i usług (udzielanie informacji nie tylko o wydatkach, które konsumenci poniosą, lecz także o korzyściach, jakie im przypadną);

— uwzględnienie barier fiskalnych, w szczególności w odniesieniu do oszczędności i produktów inwestycyjnych, ponieważ mogą one mieć duży wpływ na rentowność; powstaje wiele produktów, m.in. w celu czerpania zysków z możliwości tworzonych przez ograny regulacji fiskalnych z myślą o zachęcaniu do oszczędzania w określony sposób (tj. zasadniczo uprzywilejowane są oszczędności długoterminowe, ale progi bądź środki objęte preferencyjnym traktowaniem bardzo się różnią w poszczególnych krajach),

— komunikacja macierzystego organu regulacyjnego z organem regulacyjnym kraju przyjmującego powinna być wystarczająca do uniknięcia nakładania dodatkowych wymogów lub obciążeń, przy jednoczesnym utrzymaniu ustalonego poziomu ochrony konsumenta (np. produkty ubezpieczeniowe). Ponadto należy podjąć działania służące uniknięciu sytuacji, w której dostawcy ponoszą dodatkowe koszty związane z dostosowaniem do regulacji miejscowych.

4.1.5 Najistotniejsze bariery występujące po stronie popytu są omówione w punkcie 3.3.

3. *Czy możliwe jest wyeliminowanie w przyszłości niektórych z tych barier za pomocą cyfryzacji i innowacyjnych rozwiązań w sektorze technologii finansowych?*

4.1.6 Dzięki nowym technologiom, w szczególności cyfryzacji, możliwe jest po raz pierwszy osiągnięcie prawdziwego przełomu w dziedzinie transgranicznego świadczenia usług finansowych. Technologie te mogą odgrywać istotną rolę pod względem udostępniania większej ilości informacji lepszej jakości, zwiększania przejrzystości i porównywalności produktów oraz identyfikacji klientów. Ponadto mogą oferować korzyści w postaci oszczędności, eliminując konieczność utrzymania fizycznych punktów kontaktowych. Nie umożliwiają jednak pokonania innych poważnych barier, takich jak nierówny poziom harmonizacji systemów prawnych i ochrony konsumentów.

4. *Jakie działania można podjąć w celu zagwarantowania, aby wynikiem cyfryzacji usług finansowych nie było rosnące wykluczenie finansowe, w szczególności osób nieposiadających umiejętności cyfrowych?*

4.1.7 Niewątpliwie w przyszłości niektóre osoby z takiego czy innego powodu nadal nie będą w stanie korzystać z technologii cyfrowych. Nie powinno to zniechęcać do podejmowania wysiłków mających na celu promowanie zastosowania takich technologii w związku ze świadczeniem usług finansowych. Starania w tym zakresie należy podejmować przede wszystkim dlatego, że tradycyjne środki świadczenia tego typu usług będą jeszcze dostępne przez pewien czas, a po drugie takie osoby zyskają dostęp do szerszego wachlarza produktów dzięki dobrze uregulowanym usługom doradztwa finansowego.

5. *Jakie podejście należy zastosować, jeżeli możliwości związane z rozwojem i rozpowszechnieniem technologii cyfrowych są przyczyną nowych zagrożeń w zakresie ochrony konsumenta?*

4.1.8 Nie ulega wątpliwości, że szerokie wykorzystanie technologii cyfrowych przyniesie pewne wyzwania pod względem bezpieczeństwa informacji oraz ochrony danych i konsumentów. Dlatego też wprowadzaniu różnych przepisów regulujących kwestie świadczenia usług finansowych z wykorzystaniem takich technologii oraz zapotrzebowania na takie rozwiązania powinna towarzyszyć ocena zagrożeń związanych z takimi wyzwaniami, jak też propozycje ich zminimalizowania.

6. *Czy klienci mają dostęp do bezpiecznych, prostych i zrozumiałych produktów finansowych w całej Unii Europejskiej? Jeżeli nie, co można zrobić, aby zapewnić ten dostęp?*

4.1.9 Nie istnieje powszechnie uznawana definicja bezpiecznych, prostych i zrozumiałych produktów finansowych. Ponadto generalnie uważa się, że takie produkty powinny posiadać cechy takie, jak przejrzystość cenowa, odpowiedniość i zrozumiałość w języku użytkownika na potrzeby skutecznej komunikacji, możliwość porównania z podobnymi produktami, jasność i bezpośredniość rezultatów. Takie cechy nie są jednak łatwe do uzyskania w tak złożonym środowisku jak rynek finansowy.

4.1.10 Produkty posiadające owe cechy w sensie ścisłym należą do rzadkości na rynkach, a co za tym idzie, konsumenci nie mają do nich łatwego dostępu. Dotyczy to zarówno krajów o dobrze rozwiniętych rynkach finansowych, jak i tych, gdzie takie rynki rozwinięte są słabiej. Duża różnorodność produktów występujących w niektórych państwach członkowskich niekoniecznie stanowi ułatwienie dla konsumentów, ponieważ może skutkować dezorientacją, trudnościami z podejmowaniem decyzji, a w końcu złymi wyborami.

4.1.11 Dostęp do takich produktów można zapewnić przez ustanowienie podstawowej klasy produktów finansowych ([22]) na szczeblu europejskim, odpowiadających znormalizowanym wymogom zależnie od potrzeb, które mają zaspokajać. Powinny to być produkty certyfikowane oraz powinny nosić określone nazwy dla ułatwienia ich rozpoznawania przez konsumentów. Taka klasa może obejmować powszechne produkty, takie jak rozmaite rachunki oszczędnościowe oraz terminowe ubezpieczenia na życie. Względnie wysoki wskaźnik transgranicznego marketingu przedsiębiorstw zbiorowego inwestowania w zbywalne papiery wartościowe (UCITS) pozwala sądzić, że w oparciu o wskaźniki sukcesu UCITS dałoby się tworzyć ogólnoeuropejskie produkty emerytalne zaliczane do tej samej klasy produktów. Istnienie takiej klasy produktów zwiększyłoby zaufanie do rynków finansowych.

7. *Czy jakość egzekwowania unijnego prawodawstwa w dziedzinie detalicznych usług finansowych w całej UE stanowi problem z punktu widzenia zaufania konsumentów i integracji rynkowej?*

4.1.12 W wielu krajach obserwuje się nadmiernie rygorystyczne wdrażanie ([23]) i rozbieżne interpretacje przepisów unijnych, opóźnienia w harmonizacji, różnice w transpozycji prawa UE do prawodawstwa krajowego, a także różnice w samym stosowaniu prawa, skutkujące nadmiernymi wymogami i barierami administracyjnymi. Wszystkie one stanowią przeszkody w integracji i mają niekorzystny wpływ na zaufanie konsumentów.

4.1.13 Za ochronę konsumentów odpowiadają europejskie urzędy nadzoru. EKES zachęca do realizacji tego zadania w zgodzie z następującymi zasadami:

— mobilność konsumentów przejawiająca się zmienianiem dostawców nie powinna być absolutnym celem: zawsze zależy od wyboru dokonanego przez konsumenta, a wybór ten jest determinowany różnymi czynnikami: jakość i różnorodność oferowanych produktów i usług, potencjalna komplementarność ofert, poziom zadowolenia itp.,

— praktyka sprzedaży wiązanej produktów finansowych w pakietach powinna być prowadzona z zachowaniem ostrożności oraz z zapewnieniem jednoznacznych i przejrzystych informacji dla konsumentów. Jeżeli takie produkty są oferowane, powinny być możliwe do śledzenia ([24]).

4.1.14 Ponadto europejskie urzędy nadzoru powinny zawsze faworyzować praktyki korzystniejsze dla konsumentów. Priorytetami powinny być:

— zmniejszenie złożoności obecnych ram regulacyjnych,

([22]) Jak to opisano np. w załączniku 1 do opinii EKES-u z inicjatywy własnej w sprawie edukacji finansowej i odpowiedzialnego wykorzystywania produktów finansowych (Dz.U. C 318 z 29.10.2011, s. 24).

([23]) W komunikacie „Program UE – Lepsze wyniki dzięki lepszemu stanowieniu prawa" (COM(2015) 215 final, s. 7) Komisja definiuje „nadmiernie rygorystyczne wdrażanie" w następujący sposób: „państwa członkowskie podczas wdrażania prawodawstwa UE na poziomie krajowym często wykraczają poza jego ścisłe wymogi, tzn. nadmiernie rygorystycznie wdrażają przepisy UE". Komisja dodaje w tym samym punkcie, że: „Może to zwiększać korzyści, ale może również powodować niepotrzebne koszty dla przedsiębiorstw i organów publicznych, które są wtedy mylnie przypisywane prawodawstwu UE". Sekcja INT obecnie przygotowuje raport informacyjny w sprawie praktyk transpozycji, w którym szczegółowo porusza kwestię uzupełniania dyrektyw UE o dodatkowe przepisy krajowe. Parlament Europejski również prowadzi badanie dotyczące nadmiernie rygorystycznego wdrażania w obrębie europejskich funduszy strukturalnych i inwestycyjnych.

([24]) Dz.U. C 82 z 3.3.2016, s. 1.

— zapewnienie zasobów niezbędnych do działalności europejskich urzędów nadzoru,

— zachęcanie konsumentów do pogłębiania wiedzy finansowej.

8. *Czy należy uwzględnić jeszcze inne fakty lub tendencje w związku z transgraniczną konkurencją i wyborem detalicznych usług finansowych?*

4.1.15 W zielonej księdze adekwatnie przedstawiono dominujące obecnie trendy, tj. słabą konkurencję transgraniczną w dziedzinie detalicznych usług finansowych oraz ograniczony wybór produktów finansowych dla konsumentów.

4.2 ***Pomoc konsumentom w transgranicznym zakupie produktów finansowych***

4.2.1 *Wiedza na temat dostępnych produktów*

4.2.1.1 Lepsze informowanie klientów i pomoc w zmianie dostawców

9. *Jaki kanał byłby najbardziej odpowiedni do informowania konsumentów na temat różnych detalicznych usług finansowych i produktów ubezpieczeniowych dostępnych w całej Unii?*

4.2.1.1.1 Niewątpliwie podstawowe znaczenie mają pogłębianie wiedzy finansowej i poprawa dostępności doradztwa finansowego. Konsumenci powinni nie tylko mieć dostęp do informacji, lecz powinni również być w stanie ją zrozumieć lub mieć możliwość skorzystania z wysokiej jakości odpowiednich usług doradztwa finansowego.

4.2.1.2 Pomimo widocznej wśród konsumentów przybierającej na sile tendencji do korzystania z usług cyfrowych w celu poszukiwania informacji, wielu z nich nadal preferuje osobisty kontakt, zwłaszcza przy negocjowaniu zakupu produktów. Biorąc pod uwagę obecny stan wiedzy konsumentów, ich zachowania i preferencje, banki mogłyby przygotować bardziej odpowiednie kanały służące podnoszeniu wiedzy konsumentów na temat usług finansowych – np. ogólnoeuropejską witrynę internetową. Źródła finansowania takiej witryny trzeba dopiero szczegółowo omówić, niemniej mogłyby one łącznie obejmować wysiłki rządów krajowych, władz lokalnych i będących podmiotami trzecimi agregatorów danych. Przy tworzeniu takiego narzędzia należy wziąć pod uwagę fakt, że porównywarki produktów ubezpieczeniowych funkcjonują głównie w ramach krajowego kontekstu kulturowego. Dlatego też wielkim wyzwaniem dla ogólnoeuropejskiej porównywarki produktów ubezpieczeniowych będzie skuteczne uwzględnienie różnorodności użytkowników i klientów w Europie, w szczególności w odniesieniu do porównania ubezpieczanego ryzyka, które jest wpisane w krajowy i lokalny kontekst kulturowy, prawny, podatkowy, społeczny itp.

10. *Co więcej można zrobić, aby ułatwić transgraniczną dystrybucję produktów finansowych przez pośredników?*

4.2.1.2.1 EKES popiera wysiłki mające poprawić skuteczność, elastyczność i przejrzystość rynku oraz z zadowoleniem przyjmuje nastawienie przedmiotowej inicjatywy regulacyjnej na lepszą ochronę konsumentów. Jest zdania, że jakość usług towarzyszących świadczeniu usług finansowych również można poprawić dzięki lepszemu wykorzystaniu zalet cyfryzacji oraz potencjału pośredników dysponujących dobrze wyszkolonym i wykwalifikowanym personelem oraz odpowiednią metodyką zapewniającą konsumentom pełną, obiektywną i porównywalną informację przy dokonywaniu wyboru.

11. *Czy potrzebne są dalsze działania, aby zwiększyć porównywalność detalicznych usług finansowych lub ułatwić ich zmianę na usługi oferowane przez dostawców zlokalizowanych w tym samym bądź w innym państwie członkowskim? Jeżeli tak, jakie to działania i jakich segmentów produktów dotyczą?*

4.2.1.2.2 Udzielane informacje powinny być precyzyjne, zrozumiałe i przydatne dla użytkowników. Należy unikać zalewania konsumentów informacjami, tak samo jak upraszczania rzeczywistości w celu uwypuklenia korzyści. Dobrym przykładem jest tutaj praktyka zmieniania dostawców usług finansowych w Zjednoczonym Królestwie, gdzie precyzyjne przeniesienie z jednego banku do drugiego jest gwarantowane przez niezależną stronę trzecią, gwarantującą, aby proces zmiany dostawcy był prosty, przejrzysty i zakończył się w ciągu siedmiu dni roboczych. Innym sprawdzonym rozwiązaniem jest możliwość przenoszenia kredytów hipotecznych we Włoszech, wprowadzona w 2006 r. ([25]).

([25]) Odbywa się to bez żadnych opłat pokrywanych przez konsumenta i rzesze gospodarstw domowych oraz MŚP korzystają co roku z tej możliwości, by renegocjować swoje kredyty hipoteczne, oszczędzając w ten sposób tysiące euro. Praktyka ta zainspirowała również przyjęcie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniającej dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 (Dz.U. L 60 z 28.2.2014, s. 34).

4.2.1.3 Rozwiązanie problemu złożonych i nadmiernie wysokich opłat z tytułu transakcji zagranicznych

12. *Co więcej można zrobić na szczeblu UE, aby rozwiązać problem nadmiernie wysokich opłat z tytułu płatności transgranicznych (np. poleceń przelewu), które odbywają się w różnych walutach obowiązujących w UE?*

4.2.1.4 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 924/2009 ([26]) już wyeliminowało różnice między opłatami stosowanymi do płatności transgranicznych dokonywanych w euro a opłatami pobieranymi za odpowiednie płatności w euro na poziomie krajowym. Można by przeprowadzić ocenę *ad hoc*, aby sprawdzić, czy sensowne oraz korzystne dla konsumentów byłoby zastosowanie tego uregulowania do wszystkich walut w UE (tj. wyrównanie opłat transgranicznych i krajowych za płatności denominowane w określonej walucie). Jeśli chodzi o informacje udzielane użytkownikom usług płatniczych, to zgodnie z nową dyrektywą w sprawie usług płatniczych II ([27]), zanim klient – użytkownik usług płatniczych – zostanie związany umową lub ofertą, dostawcy usług płatniczych muszą poinformować go o wszystkich opłatach, jakie musi on ponieść na ich rzecz, a także o rzeczywistym lub referencyjnym kursie walutowym, który zostanie zastosowany do transakcji płatniczej, ilekroć wiąże się ona z przeliczeniem walut. Po dokonaniu transakcji dostawcy usług płatniczych zobowiązani są – na mocy podobnych przepisów wspomnianej dyrektywy – udzielić określonych informacji płatnikowi i odbiorcy płatności. EKES uważa, że nie ma konieczności podejmowania dalszych działań, ponieważ dyrektywa w sprawie usług płatniczych II nakłada już na dostawców usług płatniczych jasne wymogi w zakresie przejrzystości. Ponadto stosowanie rozporządzenia (WE) nr 924/2009 w sprawie płatności transgranicznych można by rozszerzyć na inne waluty UE spoza strefy euro.

13. *Czy oprócz obowiązujących wymogów w zakresie ujawniania informacji ([28]) potrzebne jest podjęcie jakichkolwiek dalszych działań mających na celu zapewnienie, aby konsumenci znali wysokość opłat z tytułu przeliczania walut, które ponoszą podczas dokonywania transakcji transgranicznych?*

4.2.1.5 EKES jest zdania, że dyrektywa w sprawie usług płatniczych II ustanawia jasne wymogi w zakresie przejrzystości, które zagwarantują, że zarówno płatnicy, jak i odbiorcy płatności będą należycie informowani o kursie wymiany mającym zastosowanie przed dokonaniem transakcji transgranicznej i po nim. Dyrektywa ta powinna zostać transponowana do prawa krajowego w terminie do 13 stycznia 2018 r., a zatem nie ma potrzeby podejmowania dalszych działań.

4.2.2 *Uzyskiwanie dostępu do usług finansowych z dowolnego miejsca w Europie*

14. *Co można zrobić, aby ograniczyć nieuzasadnioną dyskryminację w sektorze detalicznych usług finansowych, w tym w sektorze ubezpieczeń, ze względu na miejsce zamieszkania?*

Świadczenie detalicznych usług finansowych za granicą nie jest łatwe i może okazać się ekonomicznie nieopłacalne dla zainteresowanych operatorów. Występujące między konsumentami różnice kulturowe pod względem gotowości do podejmowania ryzyka, zachowania, doświadczenia i wiedzy finansowej mogą okazać się zbyt duże. Banki mają świadomość, że zaufanie to kluczowy aspekt stosunków finansowych. Z tego względu mogą preferować kontakty z klientami dysponującymi tą samą wiedzą i mającymi oczekiwania, które rozumieją. W każdym razie harmonizacja zasad wyszczególnionych w odpowiedzi na pytanie 2 będzie pod tym względem bardzo pomocna.

4.2.2.1 Dla ubezpieczycieli miejsce zamieszkania klienta ma znaczenie, ponieważ:

Lokalne czynniki, takie jak klimat lub warunki sejsmiczne, należy wziąć pod uwagę m.in. przy ustalaniu warunków ubezpieczenia domu i wysokości składki za takie ubezpieczenie; bez wymaganej masy krytycznej nie jest możliwe świadczenie takich usług na dogodnych warunkach. Modele aktuarialne przewidują wysoki margines błędu, jeżeli liczba zdarzeń użytych do obliczeń nie jest dostatecznie wysoka. Ponadto jeżeli chodzi o zabezpieczenie ryzyka w drodze reasekuracji, modele reasekuracji różnie kształtują ceny zabezpieczenia w oparciu o uwarunkowania lokalne.

— Elementy te sprawiają, że świadczenie usług i oferowanie produktów ubezpieczeniowych za granicą jest trudniejsze niż w krajach, gdzie istnieje dostateczny wolumen operacji, i nie należy tego traktować jako dyskryminacji ze względu na miejsce zamieszkania klienta.

([26]) Dz.U. L 266 z 9.10.2009, s. 11.
([27]) Dz.U. L 319 z 5.12.2007, s. 1.
([28]) Dz.U. L 271 z 9.10.2002, s. 16; Dz.U. L 176 z 27.6.2013, s. 338; Dz.U. L 267 z 10.10.2009, s. 7; Dz.U. L 319 z 5.12.2007, s. 1; (COM(2013) 547 final – C7-0230/2013 – 2013/0264 (COD)). Zob. art. 59 i art. 60 ust. 3.

— Transgraniczna sprzedaż niektórych produktów ubezpieczeniowych jest bardzo trudna i prawie niemożliwa, w przypadku gdy rzeczywiste potrzeby klientów korzystających z produktu są silnie uzależnione od względów kulturowych i nacechowane ściśle krajową specyfiką zachowań i czynników ryzyka.

— Powinno się uwzględnić aspekt psychologiczny usług. Usługa ubezpieczeniowa jest świadczona, kiedy klient faktycznie ma problemy. Wówczas można spodziewać się, że klient będzie potrzebował wsparcia i zrozumienia. Jeżeli klient zawarł umowę dotyczącą produktu ubezpieczeniowego przez internet z towarzystwem mającym siedzibę za granicą i być może pracującym w języku niebędącym językiem ojczystym klienta, może on poczuć się niepewnie w chwili, gdy akurat potrzebuje wsparcia.

— Klienci w pewnych państwach członkowskich preferują zwykle w przypadku szkód refundację, w innych państwach zaś wolą, aby wszystko zostało naprawione.

4.2.2.2 Zwiększanie możliwości przenoszenia produktów

15. *Co można zrobić na szczeblu UE, aby ułatwić przenoszenie detalicznych produktów finansowych – na przykład ubezpieczenia na życie lub ubezpieczenia zdrowotnego?*

4.2.2.2.1 Co do zasady produkty ubezpieczeniowe, w przypadku których świadczenie polega na wypłacie okresowej bądź jednorazowej, są łatwiejsze do przeniesienia niż produkty oferujące daną usługę lub dochodzenie roszczeń.

4.2.2.2.2 Ubezpieczenia na życie są w pewnym zakresie przenoszalne, tzn. klient pozostaje objęty ochroną ubezpieczeniową, podróżując za granicę, z wyłączeniem określonych krajów wysokiego ryzyka. Lokalne ubezpieczenie na życie zapewnia mu ochronę bez względu na miejsce, w którym klient się znajduje. Pozostają natomiast przypadki, gdy posiadacz polisy przeprowadza się granicę na stałe, nie jako podróżny. W takiej sytuacji powinien mieć on możliwość kontynuacji ubezpieczenia, po dostosowaniu stawki lub zakresu ochrony ubezpieczeniowej. Powyższe dotyczy produktów ubezpieczeniowych oferujących świadczenie w postaci określonej sumy pieniężnej.

4.2.2.2.3 Pozostałe produkty ubezpieczeniowe nie są jako takie łatwe do przeniesienia, ponieważ ich warunki są nierozerwalnie związane z elementami krajowymi. Przykładowo w przypadku ubezpieczenia zdrowotnego konstrukcja produktu jest w dużej mierze uzależniona od zakresu usług świadczonych przez system opieki zdrowotnej w danym kraju.

4.2.2.2.4 W związku z tym istnieje również kwestia skali: dostosowanie produktu ściśle do potrzeb danego klienta i rzeczywistych warunków, jakich może on wymagać, mieszkając za granicą, jest teoretycznie możliwe, ale może wiązać się z rezygnacją z uzyskania korzyści skali. Produkt będzie zbyt ściśle dostosowany do potrzeb danego klienta i usługodawca stanie się mniej konkurencyjny niż lokalni usługodawcy. Najlepszym wariantem wydaje się promowanie współpracy między towarzystwami ubezpieczeniowymi prowadzącymi działalność w różnych krajach europejskich.

4.2.2.3 Do produktów ubezpieczeniowych oferujących świadczenia usługowe należą także ubezpieczenie domu i ubezpieczenie komunikacyjne. Produkty oferujące świadczenie w formie naprawienia szkody lub usuwania skutków wypadków komunikacyjnych wymagają porozumień między różnymi usługodawcami w obrębie danego kraju, co wymaga określonej skali dla zachowania ich opłacalności. Możliwym wariantem pozostaje jednak promowanie współpracy z lokalnymi firmami (ubezpieczeniowymi) na potrzeby świadczenia usług w innych krajach.

4.2.2.4 Ułatwianie dostępu do ubezpieczenia od odpowiedzialności zawodowej i jego uznawania na poziomie transgranicznym

16. *Co można zrobić na szczeblu UE, aby ułatwić dostęp usługodawców do obowiązkowego ubezpieczenia od odpowiedzialności zawodowej oraz transgraniczne uznawanie tego ubezpieczenia?*

4.2.3 Sposobem na zapewnienie transgranicznego dostępu do obowiązkowych ubezpieczeń od odpowiedzialności zawodowej jest harmonizacja sum oraz warunków obowiązkowych ubezpieczeń od odpowiedzialności zawodowej.

4.2.3.1 Zapewnienie użytkownikom zaufania i pewności w zakresie korzystania z możliwości dostępnych gdzie indziej w Europie

4.2.3.2 Ułatwianie dostępu do ubezpieczenia od odpowiedzialności zawodowej i jego uznawania na poziomie transgranicznym

17. *Czy potrzebne są dalsze działania na szczeblu UE, aby zwiększyć przejrzystość i porównywalność produktów finansowych (w szczególności za pomocą rozwiązań cyfrowych) w celu zwiększenia zaufania konsumentów?*

4.2.3.2.1 EKES uważa, że jedną z możliwych dobrych opcji służących podnoszeniu świadomości są niezależne witryny internetowe prezentujące informacje i umożliwiające porównanie poszczególnych produktów i usług oferowanych przez różnych dostawców w różnych państwach członkowskich. Zdecydowanie popiera pomysł specjalnie w tym celu stworzonej urzędowej witryny internetowej, obsługiwanej przez administratora wyznaczanego na poziomie ustawodawczym, w której zawarte informacje aktualizowaliby w określonych odstępach czasowych sami dostawcy bądź odbywałoby się to poprzez sieć utworzoną przez organizacje konsumenckie działające w państwach członkowskich. Różne witryny internetowe mogłyby również zostać połączone w obrębie zdecentralizowanego, wzajemnie połączonego systemu.

W przypadku wykorzystania rozwiązań cyfrowych umożliwiających porównania platformy takie powinny zapewniać jasne informacje do celów porównywania równoważnych produktów i ryzyka, z którym powinni się liczyć używający ich konsumenci. W przypadku gdy występuje więcej różnic, niż platforma może porównać (zwykle platformy skupiają się na cenach), jasno wskazane powinny zostać parametry, które nie są porównywane. Powinny również zostać wyszczególnione wszystkie istotne warunki odnoszące się do rozróżniania produktów. Konsumenci powinni otrzymywać jasne ostrzeżenia na temat możliwych zagrożeń związanych z korzystaniem z porównywarek internetowych (gdyż np. gromadzą one ich dane osobowe).

4.2.3.2.2 Porównanie powinno dotyczyć istotnych parametrów i nie powinno wprowadzać w błąd. Wykorzystanie danych osobowych powinno być ograniczone do absolutnego minimum niezbędnego w celu oferowania klientom korzyści, a informacje powinny być przedstawiane w sposób jasny i łatwy do zrozumienia.

4.2.3.3 Usprawnienie dochodzenia roszczeń dotyczących detalicznych usług finansowych

18. *Czy należy przedsięwziąć jakieś środki w celu zwiększenia świadomości konsumentów na temat sieci FIN-NET i jej skuteczności w kontekście wdrożenia dyrektywy w sprawie alternatywnych metod rozstrzygania sporów?*

4.2.3.3.1 Pozasądowe rozstrzyganie sporów to procedura znacznie bardziej elastyczna niż postępowanie sądowe: tańsza, szybsza i obarczona znacznie mniejszą liczbą formalności. Taka procedura jest szczególnie przydatna w działalności międzynarodowej i – mając na uwadze pożądany rozwój transgranicznego świadczenia usług finansowych i zapotrzebowania na usługi w ten sposób oferowane – sieć FIN-NET powinna odgrywać większą rolę. Niestety, wśród konsumentów świadomość tego, co ma do zaoferowania FIN-NET, jest obecnie stosunkowo niska i należy podjąć środki w celu poprawy sytuacji pod tym względem. Poza tym nie wszystkie państwa członkowskie UE – tylko 22 z 28 – należą do sieci FIN-NET ([29]). Jeśli to się nie zmieni, będzie oczywiście niemożliwie wykorzystanie tej sieci jako infrastruktury ułatwiającej budowę jednolitego rynku usług finansowych. W związku z tym należy starannie rozważyć możliwości wprowadzenia wymogu regulacyjnego w tym zakresie.

19. *Czy konsumenci mają odpowiedni dostęp do rekompensaty finansowej w przypadku niewłaściwej sprzedaży detalicznych produktów finansowych i ubezpieczeń? Jeżeli nie, co można zrobić, aby zapewnić ten dostęp?*

4.2.3.3.2 W większości przypadków nie ma takiego dostępu. Koncepcja niewłaściwej sprzedaży nadal w dużej mierze nie jest rozumiana oraz nie jest stosowana w praktyce ze względu na niejasne sformułowanie oraz brak doświadczenia wśród organów regulacyjnych ([30]). W wielu miejscach testy służące ustaleniu produktów finansowych odpowiednich dla klientów stanowią formalność i nie prowadzą do wyboru produktów najbardziej odpowiednich.

([29]) FIN-NET liczy obecnie 56 członków pochodzących z 22 państw członkowskich, przy czym o członkostwo stale wnioskują nowe organizacje, a można się spodziewać, że proces ten ulegnie przyspieszeniu po przyjęciu dyrektywy w sprawie alternatywnych metod rozwiązywania sporów – dyrektywa Wydziału ds. Dużych Przedsiębiorstw i Korporacji Międzynarodowych IRS (Internal Revenue Service – amerykańska agencja rządowa odpowiedzialna za pobór podatków i egzekwowanie przepisów podatkowych) z dnia 28 lutego 2014 r. w sprawie procesu egzekwowania wniosków o przekazanie dokumentu informacyjnego.

([30]) Pojęcie niewłaściwej sprzedaży (ang. *mis-selling*) opisano szczegółowo w pkt 3.7. Problem ten zostanie częściowo rozwiązany wraz z zastosowaniem dyrektywy w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz wdrożeniem testu stabilności przewidzianego w niej w odniesieniu do niektórych rodzajów produktów. Patrz przypis 3.

4.2.3.3.3 Zagwarantowanie dostępu do rekompensaty finansowej będzie możliwe w przypadku wprowadzenia jednolitej, precyzyjnej i praktycznej definicji „niewłaściwej sprzedaży" oraz wdrożenia ogólnoeuropejskich praktyk regulacyjnych w zakresie przeciwdziałania takiemu procederowi ([31]).

4.2.3.4 Ochrona ofiar w przypadku niewypłacalności ubezpieczycieli komunikacyjnych

20. *Czy potrzebne są działania na rzecz zapewnienia, aby w przypadku niewypłacalności zakładu ubezpieczeń ofiary wypadków samochodowych zostały objęte funduszami gwarancyjnymi z innych państw członkowskich?*

4.2.3.5 Istnieje przykład najlepszej praktyki z Hiszpanii. Hiszpański podmiot „Consorcio de Compensación de Seguros" występuje jako ubezpieczyciel pomocniczy, w przypadku gdy nie ma towarzystwa ubezpieczeniowego akceptującego dane ryzyko bądź nie ma ubezpieczyciela w ogóle, np. w sytuacji niewypłacalności. Gwarancja oferowana przez ten podmiot dotyczy wyłącznie podmiotów hiszpańskich. W celu zagwarantowania, by ofiary wypadków samochodowych korzystały z tego samego poziomu ochrony, Komisja Europejska będzie musiała wymagać wprowadzenia podobnych systemów gwarancyjnych we wszystkich państwach członkowskich. Można by rozszerzyć podobny instrument europejski na kraje, w którym takie rozwiązanie nie występuje.

4.2.3.6 Zwiększanie przejrzystości i porównywalności ubezpieczeń dodatkowych

21. *Jakie dalsze środki można zastosować, aby zwiększyć przejrzystość dodatkowych produktów ubezpieczeniowych oraz zapewnić konsumentom możliwość podejmowania świadomych decyzji związanych z zakupem tych produktów? Jakie konkretne środki dotyczące produktów dodatkowych są potrzebne w sektorze wynajmu samochodów?*

4.2.3.6.1 Nowa dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń ([32]) zaostrzyła wymogi w zakresie przejrzystości informacji dotyczące dystrybutorów ubezpieczeń, w tym dotyczące – choć z pewnymi ograniczeniami (progowymi) – pośredników ubezpieczeniowych. Ponadto pięć największych wypożyczalni samochodów zobowiązało się w 2015 r. do zamieszczenia w swoich witrynach internetowych informacji dla konsumentów o opcjonalnych możliwościach odstąpienia i produktach ubezpieczeniowych. Jest to właściwy krok naprzód. Państwa członkowskie mają obowiązek transpozycji dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń do dnia 23 lutego 2018 r., zatem póki co jest zbyt wcześnie, by zastanawiać się, czy wymagane są dodatkowe środki. Jednocześnie wskazane jest, by Komisja monitorowała wykonanie zobowiązań podjętych przez wypożyczalnie samochodów, nie tylko te dotyczące produktów ubezpieczeniowych, a także rozważyła dalsze środki służące poprawie przejrzystości i zapobiegające uszczerbkowi dla konsumentów.

4.2.3.6.2 W sektorze wynajmu samochodów należy uwzględnić fakt, że wymogi dotyczące dodatkowych produktów ubezpieczeniowych są często zróżnicowane w zależności od profilu ryzyka najemcy (zazwyczaj jest to związane z limitem jego karty kredytowej), wskaźników roszczeń komunikacyjnych bądź innych uwarunkowań rynkowych w danym państwie członkowskim. W każdym razie informacja przed zawarciem umowy oraz starania o zapewnienie porównywalności różnych ofert są istotne dla konsumentów, zatem z analizą zapotrzebowania na dalsze środki warto się wstrzymać do pełnego wdrożenia wymogów przewidzianych w dyrektywie.

4.3 ***Tworzenie nowych możliwości rynkowych dla dostawców***

4.3.1 *Sprostanie wyzwaniom i wykorzystanie szans oferowanych przez cyfryzację*

4.3.1.1 Pomoc przedsiębiorstwom w lepszym wykorzystaniu cyfryzacji

22. *Co można zrobić na szczeblu UE, aby wspomóc przedsiębiorstwa w tworzeniu i świadczeniu innowacyjnych cyfrowych usług finansowych w całej Europie, przy zapewnieniu odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa i ochrony konsumentów?*

4.3.1.1.1 EKES z zadowoleniem przyjmuje promowanie innowacyjnych cyfrowych usług finansowych na obszarze Europy. Przyznaje jednak, że to banki są największymi dostawcami usług finansowych i one również potrzebują zachęt do aktywnego korzystania z możliwości, jakie oferuje rewolucja cyfrowa. W związku z tym muszą one podlegać tym samym zasadom co ich konkurenci świadczący podobne usługi, co oznacza konieczność przeglądu głównych regulacji bankowych w znacznej liczbie obszarów w celu zapewnienia równych warunków konkurencji pod względem:

([31]) Dz.U. C 271 z 19.9.2013, s. 61 oraz Dz.U. C 18 z 19.1.2011, s. 24.
([32]) Dz.U. L 26 z 2.2.2016, s. 19.

— wymogów ostrożnościowych,

— świadczenia usług płatniczych,

— stosowania polityki „znaj swojego klienta" i przeciwdziałania praniu pieniędzy,

— zaleceń dotyczących bezpieczeństwa płatności,

— bezpieczeństwa elektronicznego zgodnego z najnowszymi standardami.

4.3.1.2 Umożliwienie podpisu elektronicznego i weryfikacji tożsamości

23. *Czy potrzebne są dalsze działania na rzecz poprawy stosowania przepisów z zakresu przeciwdziałania praniu pieniędzy na szczeblu UE, w szczególności w celu zapewnienia usługodawcom możliwości identyfikacji klientów na odległość przy jednoczesnym zachowaniu norm ustanowionych w obecnych ramach?*

4.3.1.2.1 Nadal występują różnice w przepisach dotyczących identyfikacji elektronicznej oraz w wymogach polityki „znaj swojego klienta" i przeciwdziałania praniu pieniędzy. Obowiązujące przepisy wymagają dokonania osobistej identyfikacji i osobistej oceny w przypadku klientów, z którymi ma zostać nawiązana stała współpraca. Takie wymogi ograniczają rozwój w pełni cyfrowych usług finansowych, stwarzając poważne bariery dla pozyskiwania nowych klientów i podnosząc koszty.

4.3.1.2.2 Potrzebne są dalsze działania umożliwiające przezwyciężenie problemu, jakim jest brak ogólnoeuropejskiego mechanizmu identyfikacji elektronicznej i obsługi podpisów elektronicznych, wynikający ze zróżnicowania krajowych praktyk. Przepisy wprawdzie określają wspólne normy stosowania podpisów elektronicznych w państwach członkowskich, jednak sposób ich stosowania na poziomie krajowym przez lokalnych operatorów utrudnia transgraniczne uznawanie takich podpisów. Lokalni operatorzy cyfrowi nie są wzajemnie powiązani, co ogranicza ich zdolność do oferowania europejskim konsumentom w pełni cyfrowych usług finansowych.

24. *Czy potrzebne są dalsze działania w celu promowania stosowania elektronicznych dowodów tożsamości i podpisów elektronicznych w obszarze detalicznych usług finansowych, w tym działania dotyczące norm bezpieczeństwa?*

4.3.1.2.3 Tak, potrzebne są działania w zakresie:

— wsparcia dla tworzenia niezależnych agencji certyfikujących mających za zadanie weryfikację tożsamości klientów cyfrowych oraz prowadzenie badań w celu zdobywania wiedzy o klientach,

— wyjaśniania sprzeczności w przepisach dotyczących identyfikacji cyfrowej i procedurach przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz stosowania zasady „znaj swojego klienta",

— nawiązania współpracy między przedsiębiorstwami finansowymi a europejskimi i krajowymi regulatorami w odniesieniu do rozwijania wspólnych norm cyfrowej identyfikacji podpisów, które mają być także stosowane przez organy publiczne i przedsiębiorstwa finansowe,

— rozważenia możliwości przyjęcia ujednoliconych europejskich zasad w zakresie elektronicznej identyfikacji i podpisów, które ostatecznie zapewniłyby także podstawę do identyfikacji klientów w instytucjach finansowych.

4.3.1.3 Poprawa dostępności i użyteczności danych finansowych

25. *Jaki rodzaj danych jest niezbędny do oceny zdolności kredytowej?*

4.3.1.3.1 Chociaż panuje ogólna zgoda w odniesieniu do aspektów sytuacji finansowej klienta, które należy uwzględniać przy ocenie zdolności kredytowej, kredytodawcy wykorzystują własne ekspertyzy i wewnętrzne metody do oceny każdego konkretnego przypadku i zarządzania nim. Dlatego należy unikać inicjatyw zobowiązujących banki lub inne instytucje kredytowe do wymiany przetwarzanych przez nie informacji o zdolności kredytowej klientów. Jednocześnie dopuszczalna wydaje się wymiana surowych (nieprzetworzonych) danych – za zgodą klienta oraz zgodnie z unijnymi normami ochrony danych. Taka wymiana poprawiłaby porównywalność oceny zdolności kredytowej.

26. *Czy zwiększone wykorzystanie finansowych i niefinansowych danych osobowych przez przedsiębiorstwa (w tym przedsiębiorstwa tradycyjnie niefinansowe) wymaga podjęcia dalszych działań w celu ułatwienia świadczenia usług lub zapewnienia ochrony konsumentów?*

4.3.1.3.2 Instytucje finansowe podejmują wysiłki mające przynieść im pogłębioną wiedzę o zachowaniach konsumentów, dzięki czemu będą mogły z większym powodzeniem różnicować i personalizować swoje produkty. Nie ma jednak jasnych zasad dotyczących sposobu gromadzenia danych, nawet w przypadku udzielenia zgody przez konsumenta. Zdaniem EKES-u wskazane byłoby zapewnienie większej jasności w odniesieniu do stosowania zasad w tym obszarze, z myślą o zapewnieniu ochrony konsumentów, a zarazem umożliwieniu konsumentom korzystania z innowacji finansowych.

27. *Czy należy zaostrzyć wymogi dotyczące formy, treści lub dostępności historii roszczeń ubezpieczeniowych (na przykład w odniesieniu do objętego okresu lub treści) w celu zapewnienia przedsiębiorstwom możliwości świadczenia usług transgranicznych?*

4.3.1.3.3 Historia ubezpieczeniowa zawiera wrażliwe dane osobowe klientów. Ubezpieczyciel domu nie może przekazywać takich informacji innemu zainteresowanemu podmiotowi, a wyłącznie konsumentowi. To od woli konsumenta powinno zależeć przekazanie historii nowemu ubezpieczycielowi. Takie podejście nie tworzy barier w transgranicznym świadczeniu usług, gdyż konsument może przenieść swoją historię ubezpieczeniową do preferowanego kraju. Jednocześnie Komisja przy wsparciu EIOPA powinna rozważyć możliwości promowania standaryzacji wymiany historii roszczeń pomiędzy towarzystwami ubezpieczeniowymi oraz uznawania systemów zniżkowo-zwyżkowych.

4.3.1.4 Ułatwianie świadczenia obsługi posprzedażnej

28. *Czy wymagane są dalsze działania wspierające przedsiębiorstwa w świadczeniu usług po zawarciu umowy w innym państwie członkowskim, w którym nie posiadają one jednostki zależnej ani oddziału?*

4.3.1.4.1 Świadczenie w innym państwie członkowskim usług po zawarciu umowy nie powinno się różnić od ich świadczenia w kraju, w którym dane produkty są dostępne. Oznacza to, że na potrzeby transgranicznego świadczenia usług finansowych dany produkt i usługi świadczone po zawarciu umowy należy traktować jako jedną całość. Należy zagwarantować stosowanie tej zasady, gdyż w przeciwnym razie konsumenci traktowani będą w sposób nierówny. Ważne jest, aby właściwe organy regulacyjne monitorowały stosowanie tej zasady.

4.3.1.4.2 Platformy wspierające przedsiębiorstwa w transgranicznym oferowaniu produktów powinny również zawierać sekcje poświęcone usługom świadczonym po zawarciu umowy. Praktycznym sposobem na oferowanie takich usług świadczonych po zawarciu umowy jest zachęcanie przedsiębiorstw do tworzenia grup oraz współpracy, aby uzyskać dostateczną skalę działania.

4.3.1.5 Ujednolicanie procedur dotyczących niewypłacalności osób fizycznych, wyceny nieruchomości i egzekucji z zabezpieczeń

29. *Czy potrzebne są dalsze działania mające zachęcić kredytodawców do udzielania transgranicznych kredytów hipotecznych lub pożyczek?*

4.3.1.5.1 Główny problem w tej dziedzinie ma związek z egzekucją spłaty zadłużenia, w przypadku gdy kredytodawcy nie wywiązują się ze zobowiązań wynikających z umowy o kredyt. Z tego względu kredytodawcy nie uważają obecnie transgranicznego udzielania kredytów hipotecznych za atrakcyjną działalność, a zatem potrzebne są dodatkowe wysiłki stymulujące rynek wewnętrzny UE w tym zakresie.

4.3.1.5.2 Hipoteki i kredyty to produkty finansowe, których transgraniczna sprzedaż natrafia na liczne, trudne do przezwyciężenia bariery. Jest prawdopodobne, że z całego wachlarza usług finansowych to właśnie w przypadku tych produktów pokonanie barier zajmie najwięcej czasu. W związku z tym na obecnym etapie lepiej jest skoncentrować początkowe wysiłki na innych detalicznych usługach finansowych, w przypadku których liczba barier jest mniejsza, aby zdobyć praktyczne doświadczenie oraz zapewnić prowadzonym działaniom rozmach poprzez aktywną pracę w tych obszarach.

4.3.2 *Przestrzeganie zróżnicowanych wymogów regulacyjnych w docelowych państwach członkowskich*

4.3.2.1 Ułatwianie przedsiębiorstwom spełniania wymogów prawnych mających zastosowanie w innych państwach członkowskich

30. *Czy potrzebne są działania na szczeblu UE na rzecz zapewnienia wsparcia przez rządy państw członkowskich lub właściwe organy krajowe (np. za pośrednictwem punktów kompleksowej obsługi), aby ułatwić sprzedaż transgraniczną usług finansowych, w szczególności w odniesieniu do innowacyjnych przedsiębiorstw lub produktów?*

4.3.2.1.1 Poszczególne państwa członkowskie stosują przepisy europejskie w wielu dziedzinach – takich jak m.in. oferowanie produktów inwestycyjnych – niespójnie i sprzecznie. W efekcie konieczne jest ubieganie się o pomoc organów krajowych w celu zapobiegania nadmiernie rygorystycznemu wdrażaniu.

Następna dobra inicjatywa to sieć SOLVIT, oferująca na poziomie UE wsparcie przedsiębiorstwom napotykającym problemy z organami publicznymi niestosującymi prawa UE należycie, z kolei „pojedyncze punkty kontaktowe" udzielają firmom wsparcia w zakresie ich obowiązków związanych z transgranicznym świadczeniem usług ([33]).

4.3.2.1.2 Bazując na doświadczeniu sieci SOLVIT, sensowne wydaje się podjęcie wysiłków w celu wypracowania rozwiązania ukierunkowanego ściśle na produkty finansowe, na lepszą współpracę i koordynację między krajowymi organami regulacyjnymi, włączając w to pomoc ze strony organów regulacyjnych dla innowacyjnych firm w zrozumieniu ich obowiązków.

31. *Jakie kroki byłyby najbardziej pomocne w ułatwieniu przedsiębiorstwom korzystania ze swobody przedsiębiorczości lub swobody świadczenia usług w zakresie produktów innowacyjnych (takie jak usprawnienie współpracy między organami nadzoru w kraju pochodzenia i państwie docelowym)?*

4.3.2.2 Pełne korzystanie ze swobody przedsiębiorczości

Dla ubezpieczycieli często konieczna jest obecność na miejscu w celu posiadania lepszej wiedzy na temat ryzyka występującego na miejscu oraz na temat konsumentów, którzy mają zostać ubezpieczeni. Swoboda przedsiębiorczości na miejscu jest zatem niezbędna dla ubezpieczycieli takich jak towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Nieuznanie form przedsiębiorstw gospodarki społecznej, w tym towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, na szczeblu europejskim uniemożliwia zakładanie tego rodzaju przedsiębiorstw w państwach członkowskich, które nie uznają tych form przedsiębiorstw, co hamuje ich rozwój na szczeblu transgranicznym oraz rozwój rynków i konkurencji. EKES apeluje do Komisji Europejskiej, Rady Unii Europejskiej, Parlamentu Europejskiego i państw członkowskich o promowanie uznawania modelu towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w Unii Europejskiej.

4.3.2.3 Tworzenie autonomicznych lub bardziej zharmonizowanych systemów na szczeblu UE

32. *W odniesieniu do których produktów detalicznych usług finansowych normalizacja i systemy* opt-in *mogłyby być najskuteczniejsze w przezwyciężaniu różnic między ustawodawstwami państw członkowskich?*

4.3.2.3.1 Z punktu widzenia dystrybucji transgranicznej na uwagę zasługują następujące kwestie:

— identyfikacja klientów za pośrednictwem certyfikatów elektronicznych; EKES uważa, że w sytuacji świadczenia usług finansowych na odległość powinien być prowadzony na szczeblu UE rejestr uznanych wystawców certyfikatów elektronicznych (np. przez Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych),

— możliwość poznania historii kredytowych klientów przez dostawców usług finansowych; prowadzenie rejestru kredytowego na szczeblu UE ma zasadnicze znaczenie dla transgranicznego oferowania usług finansowych, zwłaszcza związanych z udzielaniem kredytów,

— procedury zaspokojenia roszczeń z ustanowionego zabezpieczenia kredytu; środki i wysiłki należy ukierunkować na stworzenie ujednoliconych ram prawnych UE w zakresie egzekucji z zabezpieczenia w związku z transgranicznym świadczeniem usług finansowych,

— jeżeli chodzi o produkty ubezpieczeniowe, łatwiejsze do ustandaryzowania są te produkty, które przewidują wypłatę odszkodowania. Klient otrzymuje sumę pieniężną niezależnie od miejsca, w którym przebywa. Towarzystwo ubezpieczeniowe musi jedynie być w stanie ocenić ryzyko. Dobrym przykładem jest ubezpieczenie na życie. Jeżeli natomiast chodzi o produkty ubezpieczeniowe przewidujące świadczenie w postaci usługi (np. naprawienia szkody), ich standaryzacja oraz przenoszenie nie są możliwe. Dotyczy to w szczególności produktów takich jak ubezpieczenie zdrowotne.

([33]) http://ec.europa.eu/internal_market/eu-go/index_pl.htm.

33. *Czy potrzebne są dalsze działania na szczeblu UE dotyczące zasady „lokalizacji ryzyka" w ustawodawstwie dotyczącym ubezpieczeń oraz mające na celu objaśnienie zasad dotyczących „dobra ogólnego" w sektorze ubezpieczeń?*

4.3.2.3.2 Lokalizacja ryzyka to zazwyczaj miejsce faktycznego zamieszkania ubezpieczonego, z wyjątkami dotyczącymi ubezpieczeń nieruchomości, gdzie lokalizacją ryzyka jest miejsce położenia budynku. Ta zasada jest usankcjonowana na całym świecie oraz wiąże się z określonymi następstwami prawnymi i podatkowymi dla uczestniczących stron. EKES uważa, że zasada lokalizacji ryzyka ubezpieczeniowego jest adekwatna do potrzeb. Zdaje sobie jednak sprawę, że zasady dotyczące „dobra ogólnego" wymagają zmiany, ponieważ dają one państwom członkowskim możliwość przyjmowania przepisów, które utrudniają transgraniczną dystrybucję produktów ubezpieczeniowych.

Bruksela, dnia 27 kwietnia 2016 r.

Przewodniczący
Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego
Georges DASSIS