

ROZPORZĄDZENIE DELEGOWANE KOMISJI (UE) 2017/2359

z dnia 21 września 2017 r.

uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 w odniesieniu do wymogów informacyjnych i zasad prowadzenia działalności mających zastosowanie do dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń⁽¹⁾, w szczególności jej art. 28 ust. 4, art. 29 ust. 4 i art. 30 ust. 6,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) W dyrektywie (UE) 2016/97, obok standardów prowadzenia działalności ustanowionych dla wszystkich produktów ubezpieczeniowych, przewidziano zbiór szczególnych standardów mających na celu uregulowanie ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych.
- (2) W dyrektywie (UE) 2016/97 przekazano Komisji uprawnienie do przyjęcia aktów delegowanych w celu doprecyzowania kryteriów i szczegółów praktycznych dotyczących stosowania tego konkretnego zbioru przepisów. Wspomniane uprawnienia dotyczą przepisów w zakresie konfliktów interesów, zachęt oraz oceny odpowiedniości i stosowności. Aby zapewnić spójne stosowanie przepisów przyjętych na mocy tych uprawnień oraz aby zapewnić uczestnikom rynku, właściwym organom i inwestorom łatwy dostęp do tych przepisów i pełne ich zrozumienie, pożądane jest ujęcie ich w jednym akcie prawnym. Forma rozporządzenia zapewnia spójne ramy dla wszystkich podmiotów gospodarczych i stanowi najlepszą gwarancję równych warunków działania, jednolitych warunków konkurencji i odpowiedniego standardu ochrony konsumentów.
- (3) Wśród okoliczności i sytuacji branych pod uwagę przy określaniu rodzajów konfliktów interesów, które mogą przynieść szkodę interesom klientów lub potencjalnych klientów, należy uwzględnić przypadki, w których pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń mogą osiągnąć zysk finansowy lub uniknąć straty finansowej ze szkodą dla klienta. W takich przypadkach fakt, że pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń mogą osiągnąć korzyść, jeżeli nie skutkuje to wywarciem szkodliwego wpływu na interesy klienta, lub że klient, wobec którego pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń ma określone obowiązki, może odnieść korzyść lub uniknąć straty, co jednocześnie nie wywiera jednak szkodliwego wpływu na interesy innego klienta, nie powinien stanowić jednak wystarczającej przesłanki uznania tych sytuacji za będące źródłem konfliktu interesów.
- (4) Aby uniknąć zbędnych obciążeń administracyjnych, a zarazem zapewnić odpowiedni poziom ochrony klientów, należy starannie dopasować środki i procedury organizacyjne służące do zarządzania konfliktami interesów do rozmiaru i działalności pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń oraz grupy, do której mogą oni należeć, a także do ryzyka zaszkodzenia interesom klienta. Należy opracować niewyczerpujący wykaz możliwych środków i procedur, aby udzielić pośrednikom ubezpieczeniowym i zakładom ubezpieczeń wskazówek w odniesieniu do środków i procedur, które zwykle należy uwzględnić w celu zarządzania konfliktami interesów. Ze względu na różnorodność modeli biznesowych proponowane środki i procedury mogą nie mieć zastosowania w przypadku wszystkich pośredników ubezpieczeniowych i zakładów ubezpieczeń. Przede wszystkim mogą one nie być odpowiednie dla małych pośredników ubezpieczeniowych oraz ich ograniczonego zakresu działalności gospodarczej. W takich przypadkach pośrednicy ubezpieczeniowi lub zakłady ubezpieczeń powinni mieć możliwość przyjęcia alternatywnych środków i procedur, które w większym stopniu pozwalają zapewnić – w ich konkretnej sytuacji – aby działalność w zakresie dystrybucji była prowadzona zgodnie z najlepiej pojętym interesem klienta.
- (5) Chociaż na mocy dyrektywy (UE) 2016/97 wymaga się ujawniania określonych konfliktów interesów, to powinien to być środek ostateczny, stosowany wyłącznie w przypadku, gdy rozwiązania organizacyjne i administracyjne nie są wystarczające dla zapewnienia z należytą pewnością, aby ryzyko szkody dla interesów klienta nie występowało, ponieważ zbytnie opieranie się na ujawnianiu może skutkować brakiem skutecznej ochrony interesów klienta. Ujawnienie konfliktów interesów przez pośrednika ubezpieczeniowego lub zakład ubezpieczeń nie może zwalniać go z obowiązku utrzymywania i stosowania rozwiązań organizacyjnych i administracyjnych, które są najsukuteczniejszymi środkami zapobiegania wyrządzeniu szkody klientom.

⁽¹⁾ Dz.U. L 26 z 2.2.2016, s. 19.

- (6) Aby ułatwić praktyczne wdrożenie standardów ustanowionych dyrektywą, należy doprecyzować kryteria oceny zachęt wypłacanych lub otrzymywanych przez pośredników ubezpieczeniowych i zakłady ubezpieczeń. W tym celu należy ustanowić niewyczerpujący wykaz kryteriów, które uznaje się za istotne na potrzeby oceny możliwego szkodliwego wpływu na jakość usługi świadczonej na rzecz klienta, w formie wytycznych, aby zapewnić odpowiedni standard ochrony klientów.
- (7) Ocena odpowiedności, określona w art. 30 ust. 1 dyrektywy (UE) 2016/97, i ocena stosowności, określona w art. 30 ust. 2 tej dyrektywy, różnią się zakresem stosowania, jeżeli chodzi o działalność w zakresie dystrybucji, do której się odnoszą; mają też różne funkcje i cechy. Konieczne jest zatem jasne określenie standardów i wymogów, które należy spełnić przy uzyskiwaniu informacji wymaganych do przeprowadzenia każdej z tych ocen oraz przy ich przeprowadzaniu. Ponadto należy sprecyzować, że oceny odpowiedności i stosowności pozostają bez uszczerbku dla spoczywającego na pośrednikach ubezpieczeniowych i zakładach ubezpieczeń obowiązku określenia – na podstawie informacji otrzymanych od klienta – wymagań i potrzeb danego klienta przed zawarciem jakiegokolwiek umowy ubezpieczenia.
- (8) Oceny odpowiedności należy dokonywać nie tylko w odniesieniu do udzielenia rekomendacji zakupu ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego, ale w odniesieniu do wszystkich zindywidualizowanych rekomendacji udzielonych w czasie trwania cyklu życia przedmiotowego produktu, ponieważ te sytuacje mogą wiązać się ze świadczeniem doradztwa w zakresie transakcji finansowych, które powinno się opierać na rzetelnej analizie wiedzy i doświadczenia oraz sytuacji finansowej danego klienta. Potrzeba dokonania oceny odpowiedności jest szczególnie silna w przypadku decyzji dotyczących zamiany bazowych aktywów inwestycyjnych albo utrzymania lub sprzedaży ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego.
- (9) Ponieważ ekspozycja rynkowa ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych zależy w dużej mierze od wyboru bazowych aktywów inwestycyjnych, produkt taki może nie być odpowiedni dla klienta lub potencjalnego klienta ze względu na ryzyko związane z tymi aktywami, rodzaj lub cechy produktu bądź częstotliwość zamiany aktywów bazowych. Ponadto produkt może być nieodpowiedni, w przypadku gdyby skutkował nieodpowiednim składem portfela instrumentów bazowych.
- (10) Na pośrednikach ubezpieczeniowych i zakładach ubezpieczeń powinna nadal spoczywać odpowiedzialność za dokonywanie ocen odpowiedności, w przypadku gdy usługi doradztwa w zakresie ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych są świadczone poprzez zautomatyzowany lub na wół zautomatyzowany system, ponieważ systemy te udzielają zindywidualizowanych rekomendacji inwestycyjnych, które powinny się opierać na ocenie odpowiedności.
- (11) Aby zapewnić odpowiedni standard doradztwa w odniesieniu do długoterminowego rozwoju produktu, pośrednicy ubezpieczeniowi lub zakłady ubezpieczeń powinni uwzględnić w oświadczeniu o odpowiedności informację o tym, czy z rekomendowanymi ubezpieczeniowymi produktami inwestycyjnymi może wiązać się wymóg, by klient występował o dokonanie okresowego przeglądu dotyczących go uzgodnień, oraz powinni zwrócić uwagę klienta na te informacje.
- (12) Ponieważ ocenę stosowności należy zasadniczo przeprowadzać we wszystkich przypadkach, gdy ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne są sprzedawane bez świadczenia doradztwa, pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń powinni dokonywać takiej oceny we wszystkich sytuacjach, w których – zgodnie z mającymi zastosowanie przepisami prawa krajowego – klient żąda sprzedaży bez doradztwa i w których nie spełniono warunków określonych w art. 30 ust. 3 dyrektywy (UE) 2016/97. W przypadkach gdy nie można dokonać oceny odpowiedności, ponieważ nie można uzyskać potrzebnych informacji na temat sytuacji finansowej klienta i celów inwestycyjnych, klient może – zgodnie z mającymi zastosowanie przepisami prawa krajowego – wyrazić zgodę na zawarcie umowy jako sprzedaży odbywającej się bez doradztwa. Aby zagwarantować, że klient posiada wiedzę i doświadczenie konieczne do zrozumienia odnośnego ryzyka, w takich sytuacjach powinna być jednak wymagana ocena stosowności, chyba że spełniono warunki określone w art. 30 ust. 3 dyrektywy (UE) 2016/97.
- (13) Do celów art. 30 ust. 3 lit. a) pkt (ii) dyrektywy (UE) 2016/97 należy określić kryteria oceny, czy ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny, który nie spełnia warunków określonych w art. 30 ust. 3 lit. a) pkt (i) dyrektywy (UE) 2016/97, można mimo to uznać za produkt niezłożony. W tym kontekście istotną rolę może odegrać oferowanie gwarancji. W przypadku gdy ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny obejmuje gwarancję w terminie zapadalności, która pokrywa co najmniej całkowitą kwotę wpłaconą przez klienta, z wyłączeniem uzasadnionych kosztów, gwarancja taka w znacznym zakresie ogranicza stopień, w jakim klient jest narażony na wahania rynkowe. W związku z tym uzasadnione może być uznanie takiego produktu, z zastrzeżeniem spełnienia dodatkowych warunków, za produkt niezłożony na potrzeby art. 30 ust. 3 dyrektywy (UE) 2016/97.

- (14) Dyrektywa (UE) 2016/97 ma na celu harmonizację minimalną i dlatego nie uniemożliwia się w niej państwom członkowskim utrzymania lub wprowadzenia bardziej rygorystycznych przepisów w celu ochrony klientów, pod warunkiem że przepisy takie będą spójne z prawem Unii. Wszelkie przepisy przyjęte przez Komisję na potrzeby doprecyzowania wymogów określonych w dyrektywie (UE) 2016/97 należy zatem opracować w ten sposób, aby państwa członkowskie miały możliwość utrzymania surowszych przepisów w swoim prawie krajowym.
- (15) Aby umożliwić właściwym organom i branży ubezpieczeniowej dostosowanie się do nowych wymogów zawartych w niniejszym rozporządzeniu, datę rozpoczęcia stosowania niniejszego rozporządzenia należy dostosować do daty rozpoczęcia stosowania krajowych środków transponujących dyrektywę (UE) 2016/97.
- (16) W celu uzyskania opinii technicznej⁽¹⁾ przeprowadzono konsultacje z Europejskim Urzędem Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych ustanowionym na mocy rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010⁽²⁾.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

ROZDZIAŁ I

ZAKRES STOSOWANIA I DEFINICJE

Artykuł 1

Zakres stosowania

Niniejsze rozporządzenie ma zastosowanie do dystrybucji ubezpieczeń prowadzonej w związku ze sprzedażą ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych przez pośredników ubezpieczeniowych lub zakłady ubezpieczeń.

Artykuł 2

Definicje

Do celów niniejszego rozporządzenia stosuje się następujące definicje:

- 1) „odpowiednia osoba” w odniesieniu do pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń oznacza dowolną spośród następujących osób:
 - a) dyrektora, współnika lub osobę na stanowisku równorzędnym lub, w zależności od przypadku, członka kierownictwa pośrednika lub zakładu;
 - b) pracownika pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń oraz każdą inną osobę fizyczną, której usługi pozostają do dyspozycji i pod kontrolą pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń i która uczestniczy w dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych;
 - c) osobę fizyczną, która bezpośrednio uczestniczy w świadczeniu usług na rzecz pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń na mocy umowy outsourcingu w związku z dystrybucją ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych przez pośrednika lub zakład;
- 2) „zachęta” oznacza każdą opłatę, prowizję lub korzyść niepieniężną przekazaną przez pośrednika lub zakład w związku z dystrybucją ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego na rzecz dowolnej strony innej niż klient uczestniczący w przedmiotowej transakcji lub osoba działająca w imieniu tego klienta, jak również każdą opłatę, prowizję lub korzyść otrzymaną przez pośrednika lub zakład od takiej dowolnej strony innej niż klient uczestniczący w przedmiotowej transakcji lub osoba działająca w imieniu tego klienta;
- 3) „system zachęt” oznacza zbiór zasad regulujących wypłacanie zachęt, w tym warunki, na których zachęty są wypłacane.

⁽¹⁾ Opinia techniczna dotycząca ewentualnych aktów delegowanych do dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń, EIOPA-17/048, z dnia 1 lutego 2017 r., jest dostępna na stronie: <https://eiopa.europa.eu/Publications/Consultations/EIOPA%20Technical%20Advice%20on%20the%20IDD.pdf>

⁽²⁾ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych), zmiany decyzji nr 716/2009/WE i uchylenia decyzji Komisji 2009/79/WE (Dz.U. L 331 z 15.12.2010, s. 48).

ROZDZIAŁ II

KONFLIKTY INTERESÓW I ZACHĘTY

Artykuł 3

Wykrywanie konfliktów interesów

1. Do celów określenia, zgodnie z art. 28 dyrektywy (UE) 2016/97, rodzajów konfliktów interesów, które powstają w trakcie prowadzenia jakiejkolwiek działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń związanej z ubezpieczeniowymi produktami inwestycyjnymi oraz które pociągają za sobą ryzyko zaszkodzenia interesom klienta, pośrednicy ubezpieczeniowi oraz zakłady ubezpieczeń oceniają, czy oni, odpowiednia osoba lub dowolna inna osoba bezpośrednio lub pośrednio powiązana z nimi stosunkiem kontroli mają interes w uzyskaniu określonego wyniku działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń, który to interes spełnia następujące kryteria:

- a) interes ten jest rozbieżny z interesem, jaki ma klient lub potencjalny klient w uzyskaniu określonego wyniku działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń;
- b) może wywrzeć szkodliwy dla klienta wpływ na wynik działalności w zakresie dystrybucji.

Pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń postępują w ten sam sposób w celu wykrycia konfliktów interesów pomiędzy klientami.

2. Do celów oceny, o której mowa w ust. 1, pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń biorą pod uwagę, na zasadzie kryteriów minimalnych, następujące sytuacje:

- a) pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń, odpowiednia osoba lub dowolna osoba bezpośrednio lub pośrednio powiązana z nimi stosunkiem kontroli może osiągnąć zysk finansowy lub uniknąć straty finansowej, potencjalnie ze szkodą dla klienta;
- b) pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń, odpowiednia osoba lub dowolna osoba bezpośrednio lub pośrednio powiązana z nimi stosunkiem kontroli ma powody natury finansowej lub innej do tego, by ponad interes danego klienta przedkładać interes innego klienta lub grupy klientów;
- c) pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń, odpowiednia osoba lub dowolna osoba bezpośrednio lub pośrednio powiązana stosunkiem kontroli z pośrednikiem ubezpieczeniowym lub zakładem ubezpieczeń jest w znacznym stopniu zaangażowana w opracowywanie ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych lub zarządzanie nimi, zwłaszcza gdy taka osoba ma wpływ na ustalanie ceny tych produktów lub koszty ich dystrybucji.

Artykuł 4

Polityka zapobiegania konfliktom interesów

1. Do celów art. 27 dyrektywy (UE) 2016/97 od pośredników ubezpieczeniowych i zakładów ubezpieczeń oczekuje się ustanowienia, wdrożenia i utrzymania skutecznej polityki zapobiegania konfliktom interesów, sformułowanej na piśmie i odpowiednio dostosowanej do rozmiaru i struktury organizacyjnej, a także do charakteru, skali i złożoności prowadzonej przez nich działalności.

W przypadku gdy pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń jest członkiem grupy, zasady takiej polityki uwzględniają również okoliczności, z których pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń zdaje sobie sprawę lub powinien sobie zdawać sprawę, a które mogą wywołać konflikt interesów wynikający ze struktury i działalności gospodarczej innych członków grupy.

2. Polityka zapobiegania konfliktom interesów ustanowiona zgodnie z ust. 1 obejmuje następujące kwestie:

- a) w odniesieniu do konkretnej prowadzonej działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń – okoliczności, które stanowią lub mogą wywołać konflikt interesów zagrażający interesom jednego klienta lub większej liczby klientów;
- b) procedury, których należy przestrzegać, i środki, które należy przyjąć, w celu zarządzania takimi konfliktami i zapobiegania wyrządzeniu przez nie szkody interesom klienta.

Artykuł 5

Procedury i środki w ramach polityki zapobiegania konfliktom interesów

1. Procedury i środki, o których mowa w art. 4 ust. 2 lit. b), muszą być adekwatne do rozmiaru i działalności danego pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń i grupy, do której podmioty te mogą należeć, a także do ryzyka zaszkodzenia interesom klienta.

Procedury, których należy przestrzegać, i środki, które należy przyjąć, zgodnie z art. 4 ust. 2 lit. b) obejmują w stosownych przypadkach:

- a) skuteczne procedury zapobiegania wymianie informacji lub kontrolowania takiej wymiany między odpowiednimi osobami, które uczestniczą w działalności, z którą wiąże się ryzyko wystąpienia konfliktu interesów, w przypadku gdy wymiana tych informacji może zaszkodzić interesom jednego klienta lub większej liczby klientów;
- b) oddzielny nadzór nad odpowiednimi osobami, które w ramach swoich podstawowych zadań prowadzą działalność w imieniu lub świadczą usługi na rzecz klientów, których interesy mogą ze sobą kolidować, lub którzy w inny sposób reprezentują różne, potencjalnie sprzeczne interesy, w tym interesy pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń;
- c) usunięcie wszelkich bezpośrednich powiązań między płatnościami, w tym wynagrodzeniem, odpowiednich osób zaangażowanych w wykonywanie określonego rodzaju działalności, a płatnościami, w tym wynagrodzeniem, innych odpowiednich osób zaangażowanych głównie w wykonywanie innego rodzaju działalności, gdy w związku z tymi dwoma rodzajami działalności może powstać konflikt interesów;
- d) środki pozwalające wyeliminować lub ograniczyć niepożądany wpływ jakichkolwiek osób na sposób prowadzenia działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń przez pośrednika ubezpieczeniowego lub zakład ubezpieczeń lub członka ich kierownictwa lub pracownika, lub jakąkolwiek osobę bezpośrednio lub pośrednio powiązaną z nimi stosunkiem kontroli;
- e) środki pozwalające wyeliminować lub ograniczyć równoczesne bądź następujące po sobie przypadki uczestniczenia odpowiedniej osoby w odrębnych działalnościach w zakresie dystrybucji ubezpieczeń, gdy uczestnictwo takie może negatywnie wpłynąć na możliwość właściwego zarządzania konfliktami interesów;
- f) politykę dotyczącą prezentów i korzyści, która jasno określa, na jakich warunkach można przyjmować lub wręczać prezenty i korzyści oraz jakie kroki należy podjąć przy przyjmowaniu lub wręczaniu prezentów i korzyści.

2. W przypadku gdy pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń mogą wykazać, że środki i procedury, o których mowa w ust. 1, nie są odpowiednie do zapewnienia prowadzenia działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń zgodnie z najlepiej pojętym interesem klienta i nie są stronnicze ze względu na sprzeczne interesy pośrednika ubezpieczeniowego, zakładu ubezpieczeń lub innego klienta, pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń przyjmują w tym celu odpowiednie alternatywne środki i procedury.

Artykuł 6

Ujawnianie konfliktów interesów

1. Pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń unikają zbytniego opierania się na ujawnianiu konfliktów interesów, aby zagwarantować, że ujawnianie klientom informacji na ten temat, zgodnie z art. 28 ust. 2 dyrektywy (UE) 2016/97, stanowi środek ostateczny stosowany wyłącznie w przypadku, gdy skuteczne rozwiązania organizacyjne i administracyjne ustanowione przez pośrednika ubezpieczeniowego lub zakład ubezpieczeń w celu zapobiegania konfliktom interesów lub zarządzania nimi zgodnie z art. 27 dyrektywy (UE) 2016/97 nie są wystarczające, aby z należyłą pewnością zapewnić uniknięcie ryzyka naruszenia interesów klienta.

2. Do celów ujawniania konfliktów interesów pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń wykonują wszystkie następujące czynności:

- a) przedstawiają szczegółowy opis danego konfliktu interesów;
- b) wyjaśniają ogólny charakter i źródła konfliktu interesów;
- c) wyjaśniają ryzyko, na jakie konsument jest narażony wskutek konfliktu interesów, oraz kroki podjęte w celu ograniczenia tego ryzyka;
- d) jasno wskazują, że rozwiązania organizacyjne i administracyjne ustanowione przez pośrednika ubezpieczeniowego lub zakład ubezpieczeń w celu zapobieżenia temu konfliktowi lub zarządzania nim nie są wystarczające, aby z należyłą pewnością zapewnić uniknięcie ryzyka naruszenia interesów klienta.

Artykuł 7

Przegląd i prowadzenie rejestru

1. Do celów art. 27 dyrektywy (UE) 2016/97 pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń dokonują oceny i okresowego przeglądu, przynajmniej raz do roku, polityki zapobiegania konfliktom interesów ustanowionej zgodnie z art. 4 oraz podejmują wszelkie odpowiednie kroki w celu wyeliminowania wszelkich uchybień.

2. Pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń prowadzą i regularnie uaktualniają rejestr sytuacji, w odniesieniu do których zaistniał lub może zaistnieć (w przypadku usług i działalności będących w toku) konflikt interesów wiążący się z zagrożeniem dla interesów klienta.

Kierownictwo wyższego szczebla pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń otrzymuje często, przy czym nie rzadziej niż raz do roku, pisemne sprawozdania dotyczące sytuacji, o których mowa w akapicie pierwszym.

Artykuł 8

Ocena zachęt i systemów zachęt

1. Zachętę lub system zachęt uznaje się za wywierające szkodliwy wpływ na jakość odpowiedniej usługi świadczonej na rzecz klienta, w przypadku gdy ich charakter i skala sprawiają, że stanowią one motywację do prowadzenia działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń w sposób niezgodny z obowiązkiem uczciwego, rzetelnego i profesjonalnego działania zgodnie z najlepiej pojętym interesem klienta.

2. Do celów oceny, czy zachęta lub system zachęt wywierają szkodliwy wpływ na jakość odpowiedniej usługi świadczonej na rzecz klienta, pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń przeprowadzają całościową analizę, uwzględniając wszystkie istotne czynniki, które mogą zwiększyć lub zmniejszyć ryzyko szkodliwego wpływu na jakość odpowiedniej usługi świadczonej na rzecz klienta, oraz wszelkie środki organizacyjne zastosowane przez pośrednika ubezpieczeniowego lub zakład ubezpieczeń prowadzące działalność w zakresie dystrybucji w celu wyeliminowania ryzyka szkodliwego wpływu.

Pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń uwzględniają w szczególności następujące kryteria:

- a) czy zachęta lub system zachęt mogą stanowić dla pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń motywację do oferowania lub rekomendowania klientowi konkretnego produktu ubezpieczeniowego lub konkretnej usługi, mimo że taki pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń mógłby być w stanie zaoferować inny produkt ubezpieczeniowy lub inną usługę, które lepiej odpowiadałyby potrzebom klienta;
- b) czy zachęta lub system zachęt opierają się wyłącznie lub w przeważającym stopniu na ilościowych kryteriach handlowych, czy też uwzględniają odpowiednie kryteria jakościowe odzwierciedlające zgodność z właściwymi przepisami, jakością usług świadczonych klientom i zadowolenie klienta;
- c) wartość wypłaconych lub otrzymanych zachęt w stosunku do wartości oferowanego produktu i świadczonych usług;
- d) czy zachęta jest wypłacana w całości lub w znacznej części w chwili zawarcia umowy ubezpieczenia, czy też jej wypłata rozkłada się na cały czas trwania umowy;
- e) istnienie odpowiedniego mechanizmu odzyskiwania zachęty w przypadku wygaśnięcia ważności produktu lub jego wykupu na wczesnym etapie lub w przypadku wyrządzenia szkody interesom klienta;
- f) istnienie jakiegokolwiek formy zmiennych lub warunkowych progów lub dowolnego innego rodzaju czynnika zwiększającego wartość, który ulega aktywacji po osiągnięciu celu opartego na wielkości lub wartości sprzedaży.

ROZDZIAŁ III

OCENA ODPOWIEDNIOŚCI I STOSOWNOŚCI

SEKCJA 1

Ocena odpowiedzialności

Artykuł 9

Informacje, które należy uzyskać do celów oceny odpowiedzialności

1. Do celów świadczenia usług doradztwa w zakresie ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego zgodnie z art. 30 ust. 1 dyrektywy (UE) 2016/97 pośrednicy ubezpieczeniowi lub zakłady ubezpieczeń określają zakres informacji, które należy uzyskać od klienta lub potencjalnego klienta, biorąc pod uwagę wszystkie cechy porady, która ma zostać udzielona klientowi lub potencjalnemu klientowi.

2. Bez uszczerbku dla faktu, iż zgodnie z art. 20 ust. 1 dyrektywy (UE) 2016/97 każda proponowana umowa musi być zgodna z wymaganiami i potrzebami klienta, pośrednicy ubezpieczeniowi lub zakłady ubezpieczeń uzyskują również od klientów lub potencjalnych klientów informacje, które są niezbędne do zrozumienia najważniejszych faktów dotyczących klienta lub potencjalnego klienta oraz uzyskania rozsądnych podstaw umożliwiających stwierdzenie, że zindywidualizowana rekomendacja udzielana klientowi lub potencjalnemu klientowi spełnia wszystkie poniższe kryteria:

- a) uwzględnia cele inwestycyjne klienta lub potencjalnego klienta, w tym tolerancję tej osoby na ryzyko;

- b) uwzględni sytuację finansową klienta lub potencjalnego klienta, w tym zdolności tej osoby do ponoszenia strat;
- c) opiera się na ustaleniu, że klient lub potencjalny klient posiada niezbędną wiedzę i doświadczenie w dziedzinie inwestycji istotnej dla danego rodzaju produktu lub usługi.
3. Informacje dotyczące sytuacji finansowej klienta lub potencjalnego klienta, w tym zdolności tej osoby do ponoszenia strat, obejmują, w stosownych przypadkach, wskazanie źródła i wymiaru regularnych dochodów klienta lub potencjalnego klienta, posiadanych aktywów, w tym aktywów płynnych, inwestycji, nieruchomości oraz regularnych zobowiązań finansowych. Poziom gromadzonych informacji musi być odpowiednio dostosowany do danego rodzaju rozpatrywanego produktu lub rozpatrywanej usługi.
4. Informacje dotyczące celów inwestycyjnych klienta lub potencjalnego klienta, w tym tolerancji tej osoby na ryzyko, obejmują, w stosownych przypadkach, informacje na temat długości okresu, przez który klient lub potencjalny klient chciałby utrzymywać daną inwestycję, jego preferencji co do poziomu ryzyka, profilu ryzyka oraz celu inwestycji. Poziom gromadzonych informacji musi być odpowiednio dostosowany do danego rodzaju rozpatrywanego produktu lub rozpatrywanej usługi.
5. Jeżeli pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń nie uzyska informacji wymaganych na mocy art. 30 ust. 1 dyrektywy (UE) 2016/97, pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń nie może świadczyć doradztwa w zakresie ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych na rzecz klienta lub potencjalnego klienta.
6. Przy świadczeniu doradztwa w zakresie ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego zgodnie z art. 30 ust. 1 dyrektywy (UE) 2016/97 pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń nie może udzielać rekomendacji, w przypadku gdy żaden z produktów nie jest odpowiedni dla klienta lub potencjalnego klienta.
7. Przy świadczeniu doradztwa, które wiąże się ze zmianą bazowych aktywów inwestycyjnych, pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń gromadzą również niezbędne informacje dotyczące istniejących bazowych aktywów inwestycyjnych klienta i rekomendowanych nowych aktywów inwestycyjnych, a także dokonują analizy oczekiwanych kosztów i korzyści tej zmiany, tak aby byli w stanie – w racjonalnych granicach – wykazać, iż oczekuje się, że korzyści wynikające ze zmiany przewyższą jej koszty.

Artykuł 10

Wiarygodność informacji

Pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń podejmują uzasadnione działania mające na celu zapewnienie wiarygodności informacji gromadzonych na temat klientów i potencjalnych klientów do celów oceny odpowiedności. Działania takie obejmują między innymi:

- a) zapewnienie, aby klienci byli świadomi wagi przekazywania dokładnych i aktualnych informacji;
- b) zapewnienie, aby wszystkie narzędzia, takie jak narzędzia profilowania oceny ryzyka lub narzędzia służące do oceny wiedzy i doświadczenia klienta, które są wykorzystywane w procesie oceny odpowiedności, nadawały się do założonego celu i były należycie zaprojektowane pod kątem ich stosowania w odniesieniu do ich klientów, a także by wszystkie ograniczenia identyfikowano i w sposób aktywny im zaradzano w ramach procesu oceny odpowiedności;
- c) zapewnienie, aby pytania wykorzystane w procesie były łatwe do zrozumienia przez klientów, w sposób dokładny odzwierciedlały cele i potrzeby klienta oraz pozwalały uzyskać informacje niezbędne do dokonania oceny odpowiedności;
- d) podjęcie w razie potrzeby kroków w celu zapewnienia spójności informacji dotyczących klienta, na przykład poprzez analizę, czy informacje przekazane przez klientów zawierają oczywiste nieścisłości.

Artykuł 11

Komunikacja z klientami dotycząca oceny odpowiedności

Pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń nie wywołują żadnych niejasności ani wątpliwości co do obowiązków spoczywających na nich w procesie oceny odpowiedności ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego zgodnie z art. 30 ust. 1 dyrektywy (UE) 2016/97. Pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń informują klientów w sposób jasny i prosty, że powodem przeprowadzania oceny odpowiedności jest umożliwienie im działania w najlepiej pojętym interesie klienta.

*Artykuł 12***Zautomatyzowane doradztwo**

Fakt, że doradztwo w zakresie ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych świadczone jest w całości lub w części poprzez zautomatyzowany lub na wpół zautomatyzowany system, nie umniejsza spoczywającego na pośredniku ubezpieczeniowym lub zakładzie ubezpieczeń obowiązku dokonania oceny odpowiedniości zgodnie z art. 30 ust. 1 dyrektywy (UE) 2016/97.

*Artykuł 13***Ubezpieczenie grupowe**

W przypadku ubezpieczenia grupowego pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń ustanawia i wdraża politykę umożliwiającą wskazanie osoby, która zostanie objęta oceną odpowiedniości, w przypadku gdy umowę ubezpieczenia zawiera się w imieniu grupy członków i poszczególni członkowie nie mogą podjąć indywidualnej decyzji o przystąpieniu do umowy. Polityka ta obejmuje również zasady regulujące sposób przeprowadzania tej oceny w praktyce, jak również to, od kogo należy uzyskać informacje dotyczące wiedzy i doświadczenia, sytuacji finansowej oraz celów inwestycyjnych.

Pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń dokumentują politykę ustanowioną na podstawie akapitu pierwszego.

*Artykuł 14***Oświadczenie o odpowiedności**

1. Przy świadczeniu doradztwa w zakresie odpowiedności ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego zgodnie z art. 30 ust. 1 dyrektywy (UE) 2016/97 pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń przekazują klientowi oświadczenie (oświadczenie o odpowiedności) zawierające następujące elementy:

- a) zarys udzielonych porad;
- b) informację o tym, w jaki sposób udzielone rekomendacje są odpowiednie dla klienta, w szczególności w jaki sposób odpowiadają one:
 - (i) celom inwestycyjnym klienta, w tym tolerancji tej osoby na ryzyko;
 - (ii) sytuacji finansowej klienta, w tym zdolności tej osoby do ponoszenia strat;
 - (iii) wiedzy i doświadczeniu klienta.

2. Pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń zwracają uwagę klienta na informację o tym, czy z rekomendowanymi ubezpieczeniowymi produktami inwestycyjnymi może wiązać się wymóg, by klient występował o dokonanie okresowego przeglądu dotyczących go uzgodnień, oraz uwzględniają taką informację w oświadczeniu o odpowiedności.

3. W przypadku gdy pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń poinformował klienta, że będzie prowadził okresowe oceny odpowiedności, kolejne oświadczenia po rozpoczęciu świadczenia usługi mogą obejmować jedynie zmiany w zakresie usług lub bazowych aktywów inwestycyjnych lub okoliczności dotyczących klienta bez powtarzania wszystkich szczegółów zawartych w pierwszym oświadczeniu.

4. Pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń oferujący okresową ocenę odpowiedności dokonują przeglądu odpowiedności rekomendowanego ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego zgodnie z najlepiej pojmowanym interesem ich klientów co najmniej raz do roku. Częstotliwość przeprowadzania tej oceny ulega zwiększeniu w zależności od cech klienta, np. tolerancji na ryzyko, oraz charakteru rekomendowanego ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego.

*SEKCJA 2***Ocena stosowności***Artykuł 15***Procedura oceny**

Bez uszczerbku dla faktu, iż zgodnie z art. 20 ust. 1 dyrektywy (UE) 2016/97 każda proponowana umowa musi być zgodna z wymaganiami i potrzebami klienta, przy przeprowadzaniu oceny, czy usługa ubezpieczeniowa lub produkt ubezpieczeniowy dystrybuowane zgodnie z art. 30 ust. 2 dyrektywy (UE) 2016/97 są stosowne dla klienta, pośrednicy ubezpieczeniowi lub zakłady ubezpieczeń ustalają, czy klient posiada wiedzę i doświadczenie niezbędne do zrozumienia ryzyka związanego z usługami lub produktami, które zaoferowano klientowi lub o które klient wystąpił.

*Artykuł 16***Niezłożone ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne**

Ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny uznaje się za produkt niezłożony do celów art. 30 ust. 3 lit. a) pkt (ii) dyrektywy (UE) 2016/97, gdy spełnia on wszystkie poniższe kryteria:

- a) obejmuje umowną gwarancję minimalnej wartości w terminie zapadalności, która jest co najmniej równa kwocie wpłaconej przez klienta po odliczeniu uzasadnionych kosztów;
- b) nie obejmuje klauzuli, warunku ani mechanizmu aktywującego, które pozwalają zakładowi ubezpieczeń zasadniczo zmienić charakter, ryzyko lub profil wypłat ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego;
- c) przewiduje możliwość wykupu ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego lub zrealizowania w inny sposób dostępnej klientowi wartości tego produktu;
- d) nie obejmuje żadnych wyraźnych ani dorozumianych opłat sprawiających, że pomimo istnienia technicznych możliwości wykupu lub zrealizowania w inny sposób wartości ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego, działanie takie spowodowałoby nieuzasadnioną stratę dla klienta, ponieważ opłaty są nieproporcjonalne w stosunku do kosztu ponoszonego przez zakład ubezpieczeń;
- e) w żaden inny sposób nie zawiera konstrukcji, która utrudnia klientowi zrozumienie ryzyka związanego z inwestycją.

*SEKCJA 3***Przepisy wspólne dla ocen odpowiedniości i stosowności***Artykuł 17***Informacje, które należy uzyskać od klienta**

1. Do celów art. 30 ust. 1 i 2 dyrektywy (UE) 2016/97 niezbędne informacje, które pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń powinni uzyskać w odniesieniu do wiedzy i doświadczenia klienta lub potencjalnego klienta w odpowiedniej dziedzinie inwestycji, obejmują, stosownie do przypadku, elementy wymienione poniżej w zakresie odpowiednim do charakteru klienta oraz charakteru i rodzaju produktu lub usługi, które zaproponowano klientowi lub o które klient wystąpił, z uwzględnieniem ich złożoności i związanego z nimi ryzyka:

- a) rodzaje usług, transakcji, ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych lub instrumentów finansowych, które są znane klientowi lub potencjalnemu klientowi;
- b) charakter, liczbę, wartość i częstotliwość prowadzonych przez klienta lub potencjalnego klienta transakcji na ubezpieczeniowych produktach inwestycyjnych lub instrumentach finansowych oraz okres, w którym transakcje te były prowadzone;
- c) poziom wykształcenia, a także obecny zawód lub poprzednie, istotne w rozpatrywanym względzie zawody klienta lub potencjalnego klienta.

2. Pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń nie może odwozić klienta lub potencjalnego klienta od przekazywania informacji wymaganych do celów art. 30 ust. 1 i 2 dyrektywy (UE) 2016/97.

3. W przypadku gdy informacje wymagane do celów art. 30 ust. 1 i 2 dyrektywy (UE) 2016/97 uzyskano już na podstawie art. 20 dyrektywy (UE) 2016/97, pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń nie żądają od klienta ponownego przekazania tych informacji.

4. Pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń mają prawo polegać na informacjach przedstawionych przez swoich klientów lub potencjalnych klientów, chyba że są świadomi lub powinni być świadomi, że informacje takie są zdecydowanie nieaktualne, niedokładne lub niepełne.

*Artykuł 18***Sprawozdanie okresowe**

1. Nie naruszając art. 185 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE⁽¹⁾, pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń przekazuje klientowi na trwałym nośniku sprawozdanie okresowe z usług świadczonych na rzecz klienta i transakcji zawartych w jego imieniu.

⁽¹⁾ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wyłącznie II) (Dz.U. L 335 z 17.12.2009, s. 1).

2. Sprawozdanie okresowe wymagane na mocy ust. 1 zawiera rzetelny i wyważony przegląd usług świadczonych na rzecz klienta i transakcji zawartych w jego imieniu w okresie sprawozdawczym oraz obejmuje, w stosownych przypadkach, całkowite koszty związane z tymi usługami i transakcjami oraz wartość każdego składnika aktywów bazowych.
3. Sprawozdanie okresowe wymagane na mocy ust. 1 przekazuje się co najmniej raz do roku.

Artykuł 19

Przechowywanie rejestrów

1. Bez uszczerbku dla stosowania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 ⁽¹⁾ pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń prowadzą rejestry ocen odpowiedniości lub stosowności przeprowadzonych zgodnie z art. 30 ust. 1 i 2 dyrektywy (UE) 2016/97. Rejestry te zawierają informacje uzyskane od klienta i wszelkie inne uzgodnione z klientem dokumenty, w tym dokumenty, w których określono prawa stron oraz pozostałe warunki, na jakich pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń będzie świadczyć usługi na rzecz klienta. Wspomniane rejestry przechowuje się przynajmniej tak długo, jak długo trwa stosunek handlowy między pośrednikiem ubezpieczeniowym lub zakładem ubezpieczeń a klientem.
2. W przypadku oceny odpowiedniości przeprowadzonej zgodnie z art. 30 ust. 1 dyrektywy (UE) 2016/97 rejestr zawiera dodatkowo następujące elementy:
 - a) wynik oceny odpowiedniości;
 - b) rekomendację udzieloną klientowi i oświadczenie przekazane zgodnie z art. 14 ust. 1 niniejszego rozporządzenia;
 - c) wszelkie zmiany dokonane przez pośrednika ubezpieczeniowego lub zakład ubezpieczeń w związku z oceną odpowiedniości, w szczególności wszelkie zmiany tolerancji klienta na ryzyko;
 - d) wszelkie zmiany bazowych aktywów inwestycyjnych.
3. W przypadku oceny stosowności przeprowadzonej zgodnie z art. 30 ust. 2 dyrektywy (UE) 2016/97 rejestr zawiera dodatkowo następujące elementy:
 - a) wynik oceny stosowności;
 - b) ostrzeżenia udzielone klientom, w przypadku gdy ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny został oceniony jako potencjalnie niestosowny dla klienta, informację, czy klient zwrócił się z wnioskiem o zawarcie umowy mimo ostrzeżenia, oraz, w stosownych przypadkach, informację, czy pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń zaakceptowały wniosek klienta o zawarcie umowy;
 - c) ostrzeżenia udzielone klientom, w przypadku gdy klient nie przekazał wystarczających informacji pozwalających pośrednikowi ubezpieczeniowemu lub zakładowi ubezpieczeń na ocenę stosowności ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego, informację, czy klient zwrócił się z wnioskiem o zawarcie umowy mimo ostrzeżenia, oraz, w stosownych przypadkach, informację, czy pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń zaakceptowały wniosek klienta o zawarcie umowy.
4. Rejestry przechowuje się na nośniku, który pozwala na przechowywanie informacji w sposób, który umożliwia właściwemu organowi przyszły wgląd w te informacje. Właściwy organ musi mieć możliwość uzyskania w każdej chwili dostępu do zapisów i odtworzenia każdego elementu w sposób precyzyjny i dokładny, a także łatwego sprawdzenia wszelkich zmian, poprawek lub innych modyfikacji rejestrów oraz odtworzenia zawartości rejestrów przed wprowadzeniem do nich takich modyfikacji.

ROZDZIAŁ IV

PRZEPISY KOŃCOWE

Artykuł 20

Wejście w życie i stosowanie

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie dwudziestego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.

Niniejsze rozporządzenie stosuje się od dnia 23 lutego 2018 r.

⁽¹⁾ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz.U. L 119 z 4.5.2016, s. 1).

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli dnia 21 września 2017 r.

W imieniu Komisji
Jean-Claude JUNCKER
Przewodniczący
