ДЕЛЕГИРАН РЕГЛАМЕНТ (ЕС) 2017/2359 НА КОМИСИЯТА

от 21 септември 2017 година

за допълване на Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета с изискванията за предоставяне на информация и с правилата за етичност, приложими към разпространението на основаващите се на застраховане инвестиционни продукти

(текст от значение за ЕИП)

ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ,

като взе предвид Договора за функционирането на Европейския съюз,

като взе предвид Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета от 20 януари 2016 г. относно разпространението на застрахователни продукти ([1]), и по-специално член 28, параграф 4, член 29, параграф 4 и член 30, параграф 6 от нея,

като има предвид, че:

(1) В допълнение към изискванията за етичност за всички застрахователни продукти, в Директива (ЕС) 2016/97 е предвиден набор от специфични изисквания за основаващите се на застраховане инвестиционни продукти.

(2) С Директива (ЕС) 2016/97 Комисията се оправомощава да приема делегирани актове, с които да доуточнява критериите и практическите аспекти на прилагането на този специфичен набор от разпоредби. Съответните правомощия се отнасят до разпоредбите относно конфликтите на интереси, стимулите и оценяването на подходящия и на уместния характер на продукта. С цел да се осигури съгласуваното прилагане на разпоредбите, приети въз основа на посочените правомощия, и да се гарантира, че пазарните участници и компетентните органи, както и инвеститорите разбират изцяло тези разпоредби и имат лесен достъп до тях, е желателно те да бъдат включени в един правен акт. Чрез своята правна форма регламентът осигурява еднообразна уредба за всички пазарни участници и предоставя оптимални гаранции за равнопоставеност, еднакви условия на конкуренция и подходящи стандарти на защита на клиентите.

(3) Обстоятелствата и ситуациите, които следва да се вземат предвид при определянето на видовете конфликти на интереси, които могат да увредят интересите на клиентите или потенциалните клиенти, следва да обхващат случаите, при които застрахователният посредник или застрахователното дружество може в ущърб на клиента да реализира финансова печалба или да избегне финансова загуба. В такива ситуации обаче не следва да е достатъчно застрахователният посредник или застрахователното дружество да може да реализира печалба, ако тя не води изрично до неблагоприятно въздействие за клиента, нито даден клиент, спрямо когото застрахователният посредник или застрахователното дружество има задължение, да може да реализира печалба или да избегне загуба, ако това не е съпътствано с неблагоприятно въздействие за друг такъв клиент.

(4) С цел да се избегне ненужна административна тежест, като същевременно се осигури подходяща защита на клиентите, организационните мерки и процедури за управление на конфликтите на интереси следва внимателно да бъдат адаптирани към размера и дейността на застрахователния посредник или застрахователното дружество и на групата, към която е възможно да принадлежат, както и към риска от увреждане на интересите на клиента. Следва да бъде определен неизчерпателен списък с възможни мерки и процедури, с който на застрахователните посредници и застрахователните дружества да се предоставят насоки по отношение на мерките и процедурите, които обичайно следва да се вземат под внимание във връзка с управлението на конфликтите на интереси. Поради многообразието от модели на стопанска дейност е възможно предложените мерки и процедури да не са от значение за всички застрахователни посредници и застрахователни дружества. По-специално е възможно те да не са подходящи за дребните застрахователни посредници и за ограничения обхват на тяхната дейност. В тези случаи застрахователните посредници и застрахователните дружества следва да бъдат в състояние да приемат алтернативни мерки и процедури, които са по-подходящи, за да се гарантира, че в тяхното конкретно положение разпространяването се извършва в интерес на клиента.

(5) Макар че в Директива (ЕС) 2016/97 се изисква дадени конфликти на интереси да бъдат обявявани, това следва да бъде крайна мярка, към която да се прибягва само когато организационните и административните механизми не гарантират в достатъчна степен, че рисковете от увреждане на интересите на клиентите ще бъдат предотвратени, тъй като прекомерното разчитане на обявяването може да доведе до липса на ефективна защита на интересите на клиента. Обявяването на конфликтите на интереси от застрахователния посредник или застрахователното дружество не може да ги освободи от задължението да поддържат и прилагат организационни и административни механизми, които представляват най-ефективното средство за предотвратяване на ущърб за клиентите.

([1]) ОВ L 26, 2.2.2016 г., стр. 19.

(6) С цел да се улесни практическото прилагане на стандартите, определени в директивата, следва да бъдат определени по-подробно критериите за оценка на стимулите, изплатени или получени от застрахователните посредници или застрахователните дружества. За тази цел следва да бъде осигурен неизчерпателен списък с критерии, за които се счита, че са от значение при оценяването на това дали дадено въздействие върху качеството на предоставяната на клиента услуга евентуално не е неблагоприятно; предназначението на този списък е да служи като насока с цел осигуряване на подходяща степен на защитеност на клиентите.

(7) Оценката на това дали даден продукт е подходящ — предвидена в член 30, параграф 1 от Директива (ЕС) 2016/97, и уместен — предвидена в член 30, параграф 2 от посочената директива, са с различен обхват в зависимост от дейностите по разпространение, с които са свързани, и с различни функции и характеристики. Поради това е необходимо ясно да се определят стандартите и изискванията, които следва да се спазват при получаване на необходимата информация за всяка от тези оценки и за самото оценяване. Освен това следва да се уточни, че оценяването на подходящия и уместния характер на продукта не засяга задължението за застрахователните посредници и застрахователните дружества да определят преди сключването на застрахователен договор изискванията и потребностите на клиента въз основа на получената от него информация.

(8) Оценяването на подходящия характер на продукта следва да се извършва не само във връзка с препоръките за закупуване на основаващ се на застраховане инвестиционен продукт, а и за всички персонални препоръки, отправени в рамките на жизнения цикъл на съответния продукт, тъй като такива ситуации могат да предполагат предоставяне на консултации за финансови сделки, които следва да се основават на изчерпателен анализ на знанията, опита и финансовото състояние на дадения клиент. Необходимостта от оценяване на подходящия характер на продукта е особено належаща при решенията за замяна на едни базови инвестиционни активи с други или за задържане или продажба на основаващ се на застраховане инвестиционни продукт.

(9) Пазарната експозиция на основаващите се на застраховане инвестиционни продукти зависи до голяма степен от избора на базови инвестиционни активи, поради което е възможно този продукт да не е подходящ за клиента или потенциалния клиент поради рисковете, свързани с тези активи, вида или характеристиките на продукта или честотата на замяна на базовите инвестиционни активи. Освен това е възможно той да не е подходящ, ако би довел до неподходящ портфейл от базови инвестиции.

(10) Отговорността за застрахователните посредници и застрахователните дружества да оценяват подходящия характер на продуктите следва да е налице и когато консултациите относно основаващите се на застраховане инвестиционни продукти се предоставят изцяло или частично чрез автоматизирана или полуавтоматизирана система, тъй като тези системи предоставят персонални инвестиционни препоръки, които следва да са основани на оценка на подходящия характер на дадения продукт.

(11) С цел да се осигури подходящ стандарт за предоставянето на консултации в контекста на дългосрочното развитие на продукта, застрахователните посредници и застрахователните дружества следва да подчертават пред клиентите си дали е вероятно препоръчаните основаващи се на застраховане инвестиционни продукти да ги накарат да искат периодично преразглеждане на своите условия и да включват тази информация в изявлението относно пригодността.

(12) Тъй като оценяването на уместния характер на продукта принципно трябва да се провежда във всички случаи, в които основаващите се на застраховане инвестиционни продукти се продават без предоставяне на консултации, застрахователните посредници и застрахователните дружества следва да извършват такава оценка във всички ситуации, когато в съответствие с приложимите правила на националното законодателство клиентът изисква продажба без предоставяне на консултации и когато не са изпълнени условията на член 30, параграф 3 от Директива (ЕС) 2016/97. Ако поради невъзможност да се получи необходимата информация за финансовото състояние на клиента и за инвестиционните му цели не може да се оцени дали даден продукт е уместен, в съответствие с приложимите разпоредби на националното законодателство клиентът може да се съгласи да сключи договор като продажба без консултация. При все това с цел да се гарантира, че клиентът разполага с необходимите знания и опит, за да разбере съществуващите рискове, в такива ситуации следва да се изисква да бъде оценен уместният характер на продукта, освен ако не са изпълнени условията на член 30, параграф 3 от Директива (ЕС) 2016/97.

(13) За целите на член 30, параграф 3, буква а), подточка ii) от Директива (ЕС) 2016/97 следва да се определят критерии за оценката на това дали основаващ се на застраховане инвестиционен продукт, който не отговаря на условията, определени в член 30, параграф 3, буква а), подточка i) от Директива (ЕС) 2016/97, може въпреки това да се счита за некомплексен продукт. В този контекст осигуряването на гаранции може да има важна роля. Когато основаващ се на застраховане инвестиционен продукт осигурява гаранция при настъпване на падежа, която покрива най-малко цялата сума, платена от клиента, с изключение на законните разходи, тази гаранция ограничава значително степента, в която клиентът е изложен на колебанията на пазара. Поради това е вероятно обосновано, като се отчетат някои допълнителни условия, такъв продукт да се счита за некомплексен продукт за целите на член 30, параграф 3 от Директива (ЕС) 2016/97.

(14) С Директива (ЕС) 2016/97 се цели да се постигне минимална хармонизация и съответно тя не възпрепятства държавите членки да запазват или въвеждат по-строги разпоредби за защита на клиентите, при условие че тези разпоредби са в съответствие с правото на Съюза. Поради това всички разпоредби, приети от Комисията с цел допълнително уточняване на определените в Директива (ЕС) 2016/97 изисквания, следва да бъдат изготвени по такъв начин, че да позволяват на държавите членки да запазят по-строгите разпоредби в своето национално законодателство.

(15) С цел да се позволи на компетентните органи и професионалните застрахователи да се адаптират към новите изисквания, съдържащи се в настоящия регламент, началната дата на прилагане на настоящия регламент следва да бъде съгласувана с датата, от която ще започне прилагането на националните мерки за транспониране на Директива (ЕС) 2016/97.

(16) С Европейския орган за застраховане и професионално пенсионно осигуряване, създаден с Регламент (ЕС) № 1094/2010 на Европейския парламент и на Съвета ([1]), бяха проведени консултации, в рамките на които органът предостави своето техническо становище ([2]),

ПРИЕ НАСТОЯЩИЯ РЕГЛАМЕНТ:

ГЛАВА I

ОБХВАТ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Член 1

Обхват

Настоящият регламент обхваща продажбата от застрахователните посредници и застрахователните дружества на основаващи се на застраховане инвестиционни продукти, в рамките на разпространението на застрахователни продукти.

Член 2

Определения

За целите на настоящия регламент се прилагат следните определения:

1) „съответно лице“ при застрахователните посредници и застрахователните дружества означава някое от следните лица:

   а) директор, партньор или равнопоставен на него, или управител на посредника или на дружеството, когато е приложимо;

   б) служител на застрахователния посредник или на застрахователното дружество, както и всяко физическо лице, чиито услуги са предоставени на разположение и под контрола на застрахователния посредник или на застрахователното дружество и което участва в разпространяването на основаващи се на застраховане инвестиционни продукти;

   в) физическо лице, което по споразумение за възлагане на дейности на външни изпълнители пряко участва в предоставянето на застрахователния посредник или на застрахователното дружество на услуги във връзка с разпространяването от този посредник или от това дружество на основаващи се на застраховане инвестиционни продукти;

2) „стимул“ означава такса, комисиона или непарична облага, която застрахователен посредник или застрахователно дружество предоставя на дадена страна или получава от нея във връзка с разпространението на основаващ се на застраховане инвестиционен продукт, с изключение на клиента, участващ в такава сделка, и на лицето, действащо от името на този клиент;

3) „механизъм за стимулиране“ означава набор от правила, с които се урежда плащането на стимули, в т.ч. условията на плащане на тези стимули.

([1]) Регламент (ЕС) № 1094/2010 на Европейския парламент и на Съвета от 24 ноември 2010 г. за създаване на Европейски надзорен орган (Европейски орган за застраховане и професионално пенсионно осигуряване), за изменение на Решение № 716/2009/ЕО и за отмяна на Решение 2009/79/ЕО на Комисията (ОВ L 331, 15.12.2010 г., стр. 48).

([2]) Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive (Техническо становище относно евентуални делегирани актове, свързани с Директивата относно разпространението на застрахователни продукти), EIOPA-17/048, 1 февруари 2017 г., достъпно на адрес: https://eiopa.europa.eu/Publications/Consultations/EIOPA%20Technical%20Advice%20on%20the%20IDD.pdf

ГЛАВА II

КОНФЛИКТИ НА ИНТЕРЕСИ И СТИМУЛИ

Член 3

Установяване на конфликтите на интереси

1. С оглед на установяването в съответствие с член 28 от Директива (ЕС) 2016/97 на видовете конфликти на интереси, които възникват в процеса на разпространяване на застраховки, свързани с основаващи се на застраховане инвестиционни продукти, и които могат да застрашат интересите на клиент, застрахователните посредници и застрахователните дружества оценяват дали самите те, съответно лице или лице, пряко или косвено свързано с тях чрез отношение на контрол, са заинтересовани от резултата от разпространяването на застрахователните продукти по следния начин:

а) тяхната заинтересованост е различна от тази, която клиентът или потенциалният клиент имат от резултата от разпространяването на застрахователните продукти;

б) тяхната заинтересованост може потенциално да повлияе в ущърб на клиента върху резултата от разпространяването.

Застрахователните посредници и застрахователните дружества процедират по същия начин, за да установят конфликтите на интереси между отделните клиенти.

2. За целите на оценяването по параграф 1 застрахователните посредници и застрахователните дружества взимат предвид следните ситуации, които им служат като минимални критерии:

а) застрахователният посредник или застрахователното дружество, съответно лице или лице, пряко или косвено свързано с тях чрез отношение на контрол, може да реализира финансова печалба или да избегне финансова загуба, потенциално в ущърб на клиента;

б) застрахователният посредник или застрахователното дружество, съответно лице или лице, пряко или косвено свързано с тях чрез отношение на контрол, има финансов или друг стимул да предпочете интереса на друг клиент или група клиенти пред интересите на клиента;

в) застрахователният посредник или застрахователното дружество, съответно лице или лице, пряко или косвено свързано с тях чрез отношение на контрол, участва по същество в управляването или разработването на основаващи се на застраховане инвестиционни продукти, и по-специално влияе на определянето на ценовите условия на тези продукти или на разходите за тяхното разпространение.

Член 4

Политика по отношение на конфликтите на интереси

1. За целите на член 27 от Директива (ЕС) 2016/97 от застрахователните посредници и застрахователните дружества се очаква да определят, прилагат и поддържат ефективна политика по отношение на конфликтите на интереси, изложена в писмен вид и съобразена с тяхната големина и организационна структура, както и с естеството, мащаба и сложността на тяхната стопанска дейност.

Когато застрахователният посредник или застрахователното дружество е член на група, политиката също така трябва да отчита всички обстоятелства, с които този посредник или дружество са — или следва да бъдат — запознати, които могат да породят конфликт на интереси в резултат на структурата на групата и стопанската дейност на други членове на групата.

2. Политиката по отношение на конфликтите на интереси, определена в съответствие с параграф 1, включва следното:

а) по отношение на конкретните дейности по разпространение на застрахователни продукти — обстоятелствата, които представляват или могат да породят конфликт на интереси, който може да застраши интересите на един или повече клиенти;

б) процедурите и мерките, които трябва да бъдат приети, с цел управление на такива конфликти и недопускане те да увредят интересите на клиента.

Член 5

Процедури и мерки при политиката по отношение на конфликтите на интереси

1. Процедурите и мерките, посочени в член 4, параграф 2, буква б), са съобразени с големината и дейността на застрахователния посредник или застрахователното дружество, както и на групата, към която те принадлежат, а също така и с риска от увреждане на интересите на клиентите.

Процедурите и мерките, които трябва да бъдат приети в съответствие с член 4, параграф 2, буква б), включват по целесъобразност следните елементи:

а) ефективни процедури за предотвратяване или контролиране на обмена на информация между съответните лица, участващи в дейности, при които е възможно да възникне конфликт на интереси — ако такъв обмен на информация може да увреди интересите на един или повече клиенти;

б) обособен надзор на съответните лица, чиито основни функции са свързани с извършване на дейности от името на клиенти или с предоставяне на услуги на клиенти, чиито интереси могат да влязат в конфликт или които представляват по друг начин различни интереси, в т.ч. на застрахователния посредник или застрахователното дружество, които могат да влязат в конфликт;

в) премахване на всякаква пряка връзка между плащанията, включително възнаграждението, на съответните лица, участващи в извършването на дадена дейност, и плащанията, включително възнаграждението, на други съответни лица, участващи главно в извършването на друга дейност — ако във връзка с тези дейности може да възникне конфликт на интереси;

г) мерки за предотвратяване или ограничаване на неподходящото влияние на всяко лице върху начина, по който се разпространяват застрахователните продукти от застрахователните посредници или застрахователните дружества, от ръководителите или служителите на тези посредници или дружества, или от всяко лице, пряко или косвено свързано с тези посредници или дружества чрез отношение на контрол;

д) мерки за предотвратяване или контролиране на едновременното или последователното участие на съответно лице в дадена дейност по разпространение на застрахователни продукти — ако това участие може да навреди на подходящото управление на конфликтите на интереси;

е) политика по отношение на подаръците и облагите, в която ясно се определя при какви условия могат да се приемат или предоставят подаръци и облаги и какви стъпки следва да се предприемат при получаването или предоставянето на подаръци и облаги.

2. Ако застрахователните посредници и застрахователните дружества могат да докажат, че мерките и процедурите по параграф 1 не са достатъчни, за да се гарантира, че разпространяването на застрахователни продукти се извършва в интерес на клиента и че няма субективен елемент, породен от конфликт на интересите на застрахователния посредник, застрахователното дружество или друг клиент, тези застрахователни посредници и застрахователни дружества приемат за тази цел подходящи алтернативни мерки и процедури.

Член 6

Информиране

1. Застрахователните посредници и застрахователните дружества не се осланят прекалено на обявяването на дадена информация, така че информирането на клиентите по силата на член 28, параграф 2 от Директива (ЕС) 2016/97 да остане крайна мярка, която да се използва само когато ефективните организационни и административни механизми, установени от застрахователния посредник или застрахователното дружество за предотвратяване или управление на конфликтите на интереси в съответствие с член 27 от Директива (ЕС) 2016/97, не са достатъчни, за да се гарантира с приемлива степен на увереност, че рисковете от увреждане на интересите на клиентите ще бъдат предотвратени.

2. За целите на разкриването на конфликти на интереси застрахователните посредници и застрахователните дружества предприемат следните действия:

а) предоставят конкретно описание на въпросния конфликт на интереси;

б) разясняват общото естество и източниците на конфликта на интереси;

в) разясняват рисковете за потребителя, които възникват в резултат на конфликта на интереси, и предприетите стъпки за ограничаване на тези рискове;

г) посочват изрично, че организационните и административните механизми, установени от застрахователния посредник или застрахователното дружество за предотвратяването или управлението на конфликта на интереси, не са достатъчни, за да се гарантира с приемлива степен на увереност, че рисковете от увреждане на интересите на клиента ще бъдат предотвратени.

Член 7

Преглед и водене на регистри

1. За целите на член 27 от Директива (ЕС) 2016/97 застрахователните посредници и застрахователните дружества периодично, но поне веднъж годишно извършват преглед и оценка на политиката по отношение на конфликтите на интереси, определена в съответствие с член 4, и предприемат необходимите мерки за отстраняването на евентуални недостатъци.

2. Застрахователните посредници и застрахователните дружества водят и редовно актуализират регистър на случаите, при които е възникнал, а при текуща услуга или дейност — може да възникне, конфликт на интереси, който може да застраши интересите на клиент.

Висшето ръководство на застрахователния посредник или застрахователното дружество получава редовно, но поне веднъж годишно писмени доклади за посочените в първа алинея случаи.

Член 8

Оценка на стимулите и на механизмите за стимулиране

1. Счита се, че даден стимул или механизъм за стимулиране оказва неблагоприятно въздействие върху качеството на съответната услуга, предоставяна на клиента, когато е от такова естество и мащаб, че благоприятства такова разпространяване на застрахователни продукти, което не съответства на задължението за почтено, коректно и професионално поведение в интерес на клиента.

2. С цел да оценят дали даден стимул или механизъм за стимулиране оказва неблагоприятно въздействие върху качеството на съответната услуга, предоставяна на клиента, застрахователните посредници и застрахователните дружества извършват обстоен анализ, като отчитат всички съответни фактори, които могат да повишат или понижат риска от неблагоприятно въздействие върху качеството на съответната услуга, предоставяна на клиента, и всички организационни мерки, предприети от разпространяващия застрахователен посредник или застрахователно дружество с цел предотвратяване на риска от неблагоприятно въздействие.

По-специално те отчитат следните критерии:

а) дали стимулът или механизмът за стимулиране биха могли да насърчат застрахователния посредник или застрахователното дружество да предложат или препоръчат даден застрахователен продукт или дадена услуга на клиента, въпреки че биха могли да му предложат друг застрахователен продукт или услуга, които отговарят по-добре на неговите потребности;

б) дали стимулът или механизмът за стимулиране зависят единствено или предимно от количествени търговски критерии, или са съобразени с подходящи качествени критерии, които отразяват спазването на приложимата нормативна уредба, качеството на услугите, предоставяни на клиентите, и удовлетвореността на клиентите;

в) стойността на платения или получения стимул спрямо стойността на предоставения продукт или услуга;

г) дали стимулът се плаща изцяло или в по-голямата си част при сключването на застрахователния договор, или се прилага за целия срок на този договор;

д) наличието на подходящ механизъм за възстановяване на стимула, в случай че валидността на продукта изтече или бъде откупен на ранен етап, или в случай че интересите на клиента са били увредени;

е) наличието на някакъв променлив или условен праг или на друга форма на ускоряване на генерирането на стойност, които се задействат при достигането на целеви обем на продажбите, в количествено или стойностно изражение.

ГЛАВА III

ОЦЕНЯВАНЕ НА ПОДХОДЯЩИЯ И НА УМЕСТНИЯ ХАРАКТЕР НА ПРОДУКТА

РАЗДЕЛ 1

Оценяване на подходящия характер на продукта

Член 9

Необходима информация за оценяването на подходящия характер на продукта

1. С оглед на предвиденото в член 30, параграф 1 от Директива (ЕС) 2016/97 консултиране за даден основаващ се на застраховане инвестиционен продукт застрахователните посредници или застрахователните дружества определят информацията, която да се събира от клиента или от потенциалния клиент, като взимат предвид всички аспекти на консултацията, която му дават.

2. Без да се засяга член 20, параграф 1 от Директива (ЕС) 2016/97, в който за всеки предложен договор се изисква да съответства на изискванията и потребностите на клиента, застрахователните посредници и застрахователните дружества събират от клиентите или потенциалните си клиенти информацията, която им е необходима, за да добият ясна фактическа представа за съответния клиент или потенциален клиент, така че да могат с достатъчно основание да считат, че съобразената с този клиент или потенциален клиент препоръка удовлетворява следните критерии:

а) тя е съобразена с инвестиционните цели на клиента или потенциалния клиент, в т.ч. с допустимия за това лице риск;

б) тя е съобразена с финансовото състояние на клиента или потенциалния клиент, в т.ч. с капацитета на това лице да поема загуби;

в) тя е съобразена с нужните знания и опит, с които клиентът или потенциалният клиент трябва да разполага в инвестиционната област, към която се отнася съответният вид продукт или услуга.

3. Информацията за финансовото състояние на клиента или потенциалния клиент, включително за капацитета на това лице да поема загуби, съдържа, когато е приложимо, информация за източника и размера на неговия редовен доход, неговите активи, включително ликвидните активи, инвестициите и недвижимата собственост, както и неговите редовни финансови задължения. Събраната информация е съобразена със съответния вид продукт или услуга.

4. Информацията за инвестиционните цели на клиента или потенциалния клиент, в т.ч. за допустимия за него риск, съдържа, когато е приложимо, информация за периода, за който клиентът или потенциалният клиент желае да държи инвестицията, за неговите предпочитания за поемане на риск, за неговия рисков профил и за целта на инвестицията. Събраната информация е съобразена със съответния вид продукт или услуга.

5. Ако застрахователният посредник или застрахователното дружество не получи от клиента или потенциалния клиент изискваната в член 30, параграф 1 от Директива (ЕС) 2016/97 информация, този застрахователен посредник или застрахователно дружество не му дава консултации за основаващите се на застраховане инвестиционни продукти.

6. Когато дава консултации за даден основаващ се на застраховане инвестиционен продукт, както е предвидено в член 30, параграф 1 от Директива (ЕС) 2016/97, застрахователният посредник или застрахователното дружество не отправя препоръка, ако нито един от продуктите не е подходящ за клиента или потенциалния клиент.

7. Когато съветва да се заменят едни базови инвестиционни активи с други, застрахователният посредник или застрахователното дружество събира също така необходимата информация за съществуващите базови инвестиционни активи на клиента и за препоръчаните нови инвестиционни активи, като анализира очакваните разходи и ползи от замяната, така че да може убедително да докаже, че очакваната полза от замяната е по-голяма от разходите.

Член 10

Надеждност на информацията

Застрахователните посредници и застрахователните дружества предприемат необходимите мерки, за да проверят надеждността на информацията за клиентите и потенциалните клиенти, събрана с оглед на оценяването на подходящия характер на продукта. Тези мерки включват неизчерпателно следното:

а) проверка, че клиентите съзнават колко е важно да предоставят точна и актуална информация;

б) проверка, че всички инструменти, например инструментите за оценяване на рисковия профил или на знанията и опита на клиента, използвани при оценяването на подходящия характер на продукта, са пригодни за целта и са разработени съобразно техните клиенти, а всички ограничения на тези инструменти са установени и при оценяването на подходящия характер на продукта са активно преодолявани;

в) проверка, че използваните в този процес въпроси могат да бъдат разбрани от клиентите, осигуряват вярна представа за целите и потребностите на клиента и чрез тях се събира информацията, необходима за оценяването на подходящия характер на продукта;

г) предприемане при необходимост на мерки за установяване на последователността на информацията за клиента, например като се проучи дали в предоставената от клиента информация се съдържат очевидни неточности.

Член 11

Комуникация с клиентите във връзка с оценяването на подходящия характер на продукта

Застрахователните посредници и застрахователните дружества не създават никакво двусмислие или объркване относно своята отговорност при оценяването в съответствие с член 30, параграф 1 от Директива (ЕС) 2016/97 на подходящия характер на основаващите се на застраховане инвестиционни продукти. Застрахователните посредници и застрахователните дружества уведомяват клиентите си ясно и просто, че оценката дали даден продукт е подходящ се прави, за да може посредникът да действа в най-добрия интерес на клиента.

Член 12

Автоматизирани консултации

Отговорността на застрахователния посредник или застрахователното дружество за оценяването в съответствие с член 30, параграф 1 от Директива (ЕС) 2016/97 на подходящия характер на продукта не се намалява поради факта, че консултациите за основаващите се на застраховане инвестиционни продукти се дават изцяло или частично чрез автоматизирана или полуавтоматизирана система.

Член 13

Групова застраховка

При груповото застраховане, когато застрахователен договор се сключва от името на група членове, като отделните членове не могат да вземат собствено решение за сключването му, застрахователният посредник или застрахователното дружество създава и прилага набор от правила за определяне на това за кого трябва да се оцени дали продуктът е подходящ. В този набор от правила се определя и начинът, по който на практика ще се извършва оценяването, включително от кого се събира информацията за знанията и опита, финансовото състояние и инвестиционните цели.

Застрахователният посредник или застрахователното дружество документира създадения по силата на първа алинея набор от правила.

Член 14

Изявление относно пригодността

1. Когато в съответствие с член 30, параграф 1 от Директива (ЕС) 2016/97 застрахователните посредници и застрахователните дружества дават консултации за това дали основаващ се на застраховане инвестиционен продукт е подходящ, те предоставят на клиента изявление (изявление относно пригодността), което включва следната информация:

а) общо описание на консултацията;

б) обосновка защо дадената препоръка е подходяща за клиента, и по-специално как тя отговаря на:

i) инвестиционните цели на клиента, включително допустимия за това лице риск;

ii) финансовото състояние на клиента, включително капацитета на това лице да поема загуби;

iii) знанията и опита на клиента.

2. Застрахователните посредници и застрахователните дружества подчертават пред клиентите си дали е вероятно препоръчаните основаващи се на застраховане инвестиционни продукти да ги накарат да искат периодично преразглеждане на своите условия и включват тази информация в изявлението относно пригодността.

3. Когато застрахователен посредник или застрахователно дружество уведоми свой клиент, че периодично ще оценява дали продуктът е подходящ, изявленията след предоставянето на първоначалната услуга могат да обхващат само настъпилите промени в услугите, базовите инвестиционни активи и/или ситуацията на клиента, без да се повтарят всички елементи от първото изявление.

4. Застрахователните посредници и застрахователните дружества, които периодично оценяват дали препоръчаните основаващи се на застраховане инвестиционни продукти са подходящи, извършват в интерес на клиентите си това поне веднъж годишно. Честотата на тази оценка се увеличава в зависимост от характеристиките на клиента, като например допустимия за него риск, и от естеството на препоръчания основаващ се на застраховане инвестиционен продукт.

РАЗДЕЛ 2

Оценяване на уместния характер на продукта

Член 15

Процедура за оценяване

Без да се засяга член 20, параграф 1 от Директива (ЕС) 2016/97, в който за всеки предложен договор се изисква да съответства на изискванията и потребностите на клиента, когато оценяват дали застрахователна услуга или продукт, разпространявани в съответствие с член 30, параграф 2 от Директива (ЕС) 2016/97, са уместни за даден клиент, застрахователните посредници или застрахователните дружества определят дали този клиент разполага с необходимите знания и опит, за да разбере съществуващите рискове при предлаганата или търсената услуга или продукт.

Член 16

Некомплексни основаващи се на застраховане инвестиционни продукти

За целите на член 30, параграф 3, буква а), подточка ii) от Директива (ЕС) 2016/97 основаващ се на застраховане инвестиционен продукт се счита за некомплексен, когато удовлетворява следните критерии:

а) включва договорно гарантирана минимална стойност на падежа, която се равнява най-малко на сумата, платена от клиента, след приспадане на законните разходи;

б) не включва клауза, условие, нито задействащо обстоятелство, което позволява на застрахователното дружество да промени фундаментално естеството, риска или профила на изплащане на основаващия се на застраховане инвестиционен продукт;

в) предлага възможности за откупуване или реализиране по друг начин на основаващия се на застраховане инвестиционен продукт на стойност, която е достъпна за клиента;

г) не включва изрични нито имплицитни такси, в резултат на които, дори при наличието на техническа възможност за откупуване или реализиране по друг начин на основаващия се на застраховане инвестиционен продукт, това може да окаже неоснователно неблагоприятно въздействие върху клиента, тъй като за застрахователното дружество таксите са непропорционални на разходите;

д) не включва по друг начин структура, която затруднява клиента да разбере съществуващия риск.

РАЗДЕЛ 3

Общи разпоредби относно оценяването както на подходящия, така и на уместния характер на продукта

Член 17

Информация, която се получава от клиента

1. За целите на член 30, параграфи 1 и 2 от Директива (ЕС) 2016/97 необходимата информация, която застрахователният посредник или застрахователното дружество трябва да получи за знанията и опита на клиента или потенциалния клиент в съответната инвестиционна област, по целесъобразност съдържа в достатъчна степен съобразно естеството на клиента и естеството и вида на предлагания или търсения продукт или услуга, включително тяхната сложност и свързаните рискове, следното:

а) видовете услуги, сделки, основаващи се на застраховане инвестиционни продукти или финансови инструменти, с които клиентът или потенциалният клиент е запознат;

б) естеството, броя, стойността и честотата на сделките на клиента или потенциалния клиент с основаващи се на застраховане инвестиционни продукти или финансови инструменти, както и периода, през който те са сключвани;

в) образователното равнище и професията — или относимата предишна професия — на клиента или на потенциалния клиент.

2. Застрахователният посредник или застрахователното дружество не затруднява клиента или потенциалния клиент да предоставя информацията, изисквана за целите на член 30, параграфи 1 и 2 от Директива (ЕС) 2016/97.

3. Когато информацията, изисквана за целите на член 30, параграфи 1 и 2 от Директива (ЕС) 2016/97, вече е била получена в съответствие с член 20 от Директива (ЕС) 2016/97, застрахователният посредник или застрахователното дружества не я иска отново от клиента.

4. Застрахователният посредник или застрахователното предприятие има право да се позовава на информацията, предоставена му от неговите клиенти или потенциални клиенти, освен ако не е запознат(о) или би следвало да е запознат(о)с факта, че тя явно е неактуална, неточна или непълна.

Член 18

Периодичен доклад

1. Без да се засяга член 185 от Директива 2009/138/ЕО на Европейския парламент и на Съвета ([1]), застрахователният посредник или застрахователното дружество предоставя на клиента периодичен доклад на траен носител за предоставените услуги и осъществените сделки от името на клиента.

([1]) Директива 2009/138/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 25 ноември 2009 г. относно започването и упражняването на застрахователна и презастрахователна дейност (Платежоспособност II) (ОВ L 335, 17.12.2009 г., стр. 1).

2. Периодичният доклад по параграф 1 представлява коректен и балансиран преглед на предоставените услуги и осъществените сделки от името на клиента през отчетния период и включва, когато е приложимо, общите разходи, свързани с тези услуги и сделки, и стойността на всеки базов инвестиционен актив.

3. Периодичният доклад по параграф 1 се представя поне веднъж годишно.

Член 19

Съхраняване на документация

1. Без да се засяга прилагането на Регламент (ЕС) 2016/679 на Европейския парламент и на Съвета ([1]), застрахователните посредници и застрахователните дружества съхраняват документация във връзка с оценяването на подходящия и уместен характер на продукта, извършено в съответствие с член 30, параграфи 1 и 2 от Директива (ЕС) 2016/97. В документацията е събрана получената от клиента информация, както и всички документи, договорени с клиента, включително документите, с които се уреждат правата и задълженията на страните и другите условия за предоставяне на услуги на клиента от застрахователния посредник или застрахователното дружество. Тази документация се съхранява поне докато продължават отношенията между застрахователния посредник или застрахователното дружество и клиента.

2. Ако в съответствие с член 30, параграф 1 от Директива (ЕС) 2016/97 е оценен подходящият характер на продукта, в документацията се съдържа и следното:

а) резултатът от оценката на подходящия характер на продукт;

б) отправената към клиента препоръка и предоставеното изявление в съответствие с член 14, параграф 1 от настоящия регламент;

в) всички промени, извършени от застрахователния посредник или застрахователното дружество във връзка с оценката на подходящия характер на продукта, и по-специално всяка промяна в допустимия за клиента риск;

г) всички промени на базовите инвестиционни активи.

3. Ако в съответствие с член 30, параграф 2 от Директива (ЕС) 2016/97 е оценен уместният характер на продукта, в документацията се съдържа и следното:

а) резултатът от оценката на уместния характер на продукта;

б) отправените към клиента предупреждения, в случай че основаващият се на застраховане инвестиционен продукт е оценен като потенциално неподходящ за него; информация дали клиентът е поискал да се сключи договор независимо от такива предупреждения, а когато е приложимо — информация дали застрахователният посредник или застрахователното дружество е приел(о) искането на клиента за сключване на договор;

в) отправените към клиента предупреждения, в случай че клиентът не е предоставил достатъчно информация, за да може застрахователният посредник или застрахователното дружество да оцени дали основаващият се на застраховане инвестиционен продукт е уместен; информация дали клиентът е поискал да се сключи договор независимо от такива предупреждения, а когато е приложимо — информация дали застрахователният посредник или застрахователното дружество е приел(о) искането на клиента за сключване на договор.

4. Документацията се съхранява на носител, който осигурява справочен достъп на компетентния орган до съхраняваната информация. Достъпът на компетентния орган до документацията е лесен, като той може ясно и точно да възстанови всеки един елемент и без затруднение да установи всички промени, поправки или други изменения, както и съдържанието на информацията преди такива изменения.

Глава IV

Заключителни разпоредби

Член 20

Влизане в сила и прилагане

Настоящият регламент влиза в сила на двадесетия ден след деня на публикуването му в *Официален вестник на Европейския съюз*.

Той се прилага от 23 февруари 2018 г.

([1]) Регламент (ЕС) 2016/679 на Европейския парламент и на Съвета от 27 април 2016 г. относно защитата на физическите лица във връзка с обработването на лични данни и относно свободното движение на такива данни и за отмяна на Директива 95/46/ЕО (Общ регламент относно защитата на данните) (ОВ L 119, 4.5.2016 г., стр. 1).

Настоящият регламент е задължителен в своята цялост и се прилага пряко във всички държави членки.

Съставено в Брюксел на 21 септември 2017 година.

За Комисията

Председател

Jean-Claude JUNCKER