KOMISJONI DELEGEERITUD MÄÄRUS (EL) 2017/2359,

21. september 2017,

millega täiendatakse Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiivi (EL) 2016/97 seoses kindlustuspõhiste investeerimistoodete turustamise suhtes kohaldatavate teabenõuetega ja äritegevuse eeskirjadega

(EMPs kohaldatav tekst)

EUROOPA KOMISJON,

võttes arvesse Euroopa Liidu toimimise lepingut,

võttes arvesse Euroopa Parlamendi ja nõukogu 20. jaanuari 2016. aasta direktiivi (EL) 2016/97, mis käsitleb kindlustustoodete turustamist, ([1]) eriti selle artikli 28 lõiget 4, artikli 29 lõiget 4 ja artikli 30 lõiget 6,

ning arvestades järgmist:

(1) Direktiivis (EL) 2016/97 on lisaks äritegevuse eeskirjadele, mida kohaldatakse kõigi kindlustustoodete suhtes, sätestatud erinõuded kindlustuspõhiste investeerimistoodete jaoks.

(2) Direktiiviga (EL) 2016/97 on antud komisjonile volitused võtta vastu delegeeritud õigusakte, et täpsustada kõnealuste erinõuete kohaldamise kriteeriumid ja praktilised üksikasjad. Kõnealused volitused on seotud huvide konfliktide, hüvede ning sobivuse ja asjakohasuse hindamisega. Selleks et tagada kõnealuste volituste alusel vastu võetud sätete ühtne kohaldamine ja tagada, et turuosalised, pädevad asutused ja investorid saaksid kõnealustest sätetest täielikult aru ja neil oleks sätetele hõlbus juurdepääs, oleks soovitav koondada need sätted ühteainsasse õigusakti. Määrusega tagatakse ühtne raamistik kõigi turuosaliste jaoks ning määrus on parim võimalik vahend võrdsete tingimuste, ühtsete konkurentsitingimuste ja asjakohase tarbijakaitse tagamiseks.

(3) Asjaolud ja olukorrad, mida tuleb võtta arvesse selliste huvide konfliktide liikide kindlaksmääramisel, mis võivad kahjustada klientide või potentsiaalsete klientide huvisid, peaksid hõlmama juhtumeid, mil kindlustusvahendaja või kindlustusandja saab tõenäoliselt rahalist kasu või väldib rahalist kahju kliendi arvel. Sellistes olukordades ei tohiks siiski piisata sellest, et kindlustusvahendaja või kindlustusandja võib saada kasu, kui sellega ei kaasne konkreetselt kahjulikku mõju kliendile, või et üks klient, kelle suhtes kindlustusvahendajal või kindlustusandjal on kohustused, võib saada kasu või vältida kahju, kui sellega ei kaasne kahjulikku mõju teisele kliendile.

(4) Selleks et vältida põhjendamatut halduskoormust, tagades samas asjakohase kliendikaitse, peaksid huvide konfliktide juhtimise organisatsioonilised meetmed ja menetlused olema kooskõlas kindlustusvahendaja või kindlustusandja ja konsolideerimisgrupi (kuhu nad võivad kuuluda) suuruse ja tegevusega ning kliendi huvide kahjustamise riskiga. Tuleks sätestada mittetäielik loetelu võimalikest meetmetest ja menetlustest, et anda kindlustusvahendajatele ja kindlustusandjatele suuniseid meetmete ja menetluste kohta, mida tuleks üldjuhul võtta arvesse huvide konfliktide juhtimisel. Erinevate ärimudelite tõttu ei pruugi välja pakutud meetmed ja menetlused sobida kõigile kindlustusvahendajatele ja kindlustusandjatele. Need ei pruugi eelkõige sobida väikestele kindlustusvahendajatele nende tegevuse piiratud ulatuse tõttu. Sellistel juhtudel peaks kindlustusvahendajatel või kindlustusandjatel olema võimalik võtta vastu alternatiivsed meetmed ja menetlused, mis on sobivamad, et nende konkreetses olukorras tagada, et kindlustustooteid turustatakse kliendi parimates huvides.

(5) Kuigi direktiivi (EL) 2016/97 kohaselt on ette nähtud teatavatest huvide konfliktidest teavitamine, peaks see olema viimane abinõu, mida kasutatakse üksnes juhul, kui organisatsiooniline ja halduskord ei ole piisav, et mõistliku kindlustundega tagada, et kliendi huvide kahjustamise riski hoitakse ära, kuna ülemäärane tuginemine teavitamisele võib kaasa tuua olukorra, kus kliendi huvid ei ole tegelikult kaitstud. Huvide konfliktidest teavitamine kindlustusvahendaja või kindlustusandja poolt ei tohi teda vabastada kohustusest omada ja kohaldada organisatsioonilist ja halduskorda, mis on kõige tulemuslikum viis klientide huvide kahjustamise vältimiseks.

([1]) ELT L 26, 2.2.2016, lk 19.

(6) Direktiiviga kehtestatud standardite praktilise rakendamise hõlbustamiseks tuleks üksikasjalikumalt sätestada kriteeriumid, mille põhjal hinnatakse kindlustusvahendajate ja kindlustusandjate antud või saadud hüvesid. Asjakohase kliendikaitse tagamiseks tuleks suunisena ette näha mitteammendav loetelu asjakohastest kriteeriumidest, mille alusel hinnatakse võimalikku kahjustavat mõju kliendile pakutava teenuse kvaliteedile.

(7) Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 1 kohase sobivuse hindamise ja kõnealuse direktiivi artikli 30 lõike 2 kohase asjakohasuse hindamise kohaldamisala seoses asjaomase turustamisega on erinev ning neil on erinevad eesmärgid ja omadused. Seepärast tuleb selgelt kindlaks määrata standardid ja nõuded, mida tuleb täita mõlema hindamise jaoks vajalike andmete saamiseks ja hindamiste läbiviimiseks. Samuti tuleks täpsustada, et sobivuse ja asjakohasuse hindamine ei mõjuta kindlustusvahendajate ja kindlustusandjate kohustust määrata enne kindlustuslepingu sõlmimist kliendilt saadud teabe põhjal kindaks asjaomase kliendi soovid ja vajadused.

(8) Sobivuse hindamist ei tuleks teha üksnes kindlustuspõhise investeerimistoote ostmise soovituse puhul, vaid kõigi kõnealuse toote kehtivusaja jooksul antavate isiklike soovituste puhul, kuna kõnealustes olukordades võidakse anda nõu finantstehingute kohta, mis peaks alati põhinema üksikkliendi teadmiste, kogemuste ja finantsolukorra põhjalikul analüüsil. Sobivuse hindamise vajadus on eriti suur otsuste puhul, mis on seotud alusinvesteeringuvarade vahetamisega või kindlustuspõhise investeerimistoote hoidmise või müügiga.

(9) Kuna kindlustuspõhiste investeerimistoodete tururisk sõltub suurel määral alusinvesteeringuvarade valikust, ei pruugi sellised tooted sobida kliendile või potentsiaalsele kliendile nende varadega seotud riskide, toote liigi või omaduste või alusinvesteeringuvarade vahetamise sageduse tõttu. Samuti ei pruugi need sobida juhul, kui nendega kaasneb ebasobiv alusinvesteeringute portfell.

(10) Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad peaksid jääma vastutama sobivuse hindamise eest ka juhul, kui kindlustuspõhiste investeerimistoodetega seotud nõustamist pakutakse täielikult või osaliselt automaatse või poolautomaatse süsteemi kaudu, kuna sellised süsteemid annavad isiklikke investeerimissoovitusi, mis peaksid põhinema sobivuse hindamisel.

(11) Selleks et tagada sobiv nõustamine seoses toote pikaajalise arenguga, peaksid kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad pöörama kliendi tähelepanu teabele selle kohta, kas soovitatud kindlustuspõhiste investeerimistoodete tõttu tuleb kliendil tõenäoliselt nõuda asjaomaste kokkulepete perioodilist läbivaatamist, ja lisama selle teabe sobivuse hinnangusse.

(12) Kuna asjakohasuse hindamine tuleb põhimõtteliselt läbi viia kõigil juhtudel, mil kindlustuspõhiseid investeerimistooteid müüakse ilma nõustamata, peaksid kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad korraldama sellise hindamise kõigis olukordades, kui klient kooskõlas kohaldatava siseriikliku õigusega soovib müüki ilma nõustamata ja kui direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 3 tingimused ei ole täidetud. Juhul kui asjakohasuse hindamist ei saa läbi viia seetõttu, et ei ole võimalik saada vajalikku teavet kliendi finantsolukorra ja investeerimiseesmärkide kohta, võib klient kooskõlas kohaldatava siseriikliku õigusega nõustuda ilma nõustamiseta müügi lepingu sõlmimisega. Selleks et tagada, et kliendil on vajalikud teadmised ja kogemused kaasnevate riskide mõistmiseks, tuleks siiski nõuda asjakohasuse hindamist sellistes olukordades, välja arvatud juhul, kui täidetud on direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 3 kohased tingimused.

(13) Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 3 punkti a alapunkti ii kohaldamisel tuleks kehtestada kriteeriumid, mille alusel hinnatakse, kas kindlustuspõhist investeerimistoodet, mis ei vasta direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 3 punkti a alapunkti i kohastele tingimustele, võib siiski pidada mittekeerukaks tooteks. Selles kontekstis võib olla oluline roll garantiide andmisel. Kui kindlustuspõhise investeerimistoote puhul on ette nähtud garantii, et klient saab toote lõpptähtajal tagasi vähemalt oma algse investeeringu kogusumma, välja arvatud õiguspärased kulud, piirab selline garantii märkimisväärselt kliendi avatust turu kõikumistele. Seepärast võib olla põhjendatud pidada sellist toodet, sõltuvalt täiendavatest tingimustest, direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 3 kohaldamisel mittekeerukaks tooteks.

(14) Direktiivi (EL) 2016/97 eesmärk on saavutada minimaalne ühtlustamine ja seepärast ei takista see liikmesriike säilitamast või kehtestamast klientide kaitseks rangemaid sätteid, tingimusel et need sätted on kooskõlas liidu õigusega. Seepärast tuleks mis tahes sätted, mille komisjon võtab vastu direktiivi (EL) 2016/97 kohaste nõuete täpsustamiseks, välja töötada nii, et need võimaldaksid liikmesriikidel säilitada oma siseriiklikes õigusaktides rangemad sätted.

(15) Selleks et pädevad asutused ja kindlustussektori ettevõtjad saaksid kohaneda käesoleva määruse kohaste uute nõuetega, peaks käesoleva määruse kohaldamise kuupäev olema kooskõlas direktiivi (EL) 2016/97 ülevõtmise siseriiklike meetmete kohaldamise kuupäevaga.

(16) Tehnilise nõu ([1]) saamiseks on konsulteeritud Euroopa Parlamendi ja nõukogu määruse (EL) nr 1094/2010 ([2]) kohaselt asutatud Euroopa Kindlustus- ja Tööandjapensionide Järelevalvega,

ON VASTU VÕTNUD KÄESOLEVA MÄÄRUSE:

I PEATÜKK

KOHALDAMISALA JA MÕISTED

Artikkel 1

Kohaldamisala

Käesolevat määrust kohaldatakse kindlustuspõhiste investeerimistoodete turustamise puhul, millega tegelevad kindlustusvahendajad või kindlustusandjad.

Artikkel 2

Mõisted

Käesolevas määruses kasutatakse järgmisi mõisteid:

1) „asjaomane isik“ – seoses kindlustusvahendaja või kindlustusandjaga mõni järgmistest:

   a) kindlustusvahendaja või kindlustusandja direktor, partner või samaväärne isik või juht, kui see on asjakohane;

   b) kindlustusvahendaja või kindlustusandja töötaja, samuti mis tahes muu füüsiline isik, kelle teenused on kindlustusvahendaja või kindlustusandja käsutuses ja kontrolli all ja kes on seotud kindlustuspõhiste investeerimistoodete turustamisega;

   c) füüsiline isik, kes on otseselt seotud teenuste osutamisega kindlustusvahendajale või kindlustusandjale tegevuse edasiandmise lepingu alusel kindlustusvahendaja või kindlustusandja poolt kindlustuspõhiste investeerimistoodete turustamise eesmärgil;

2) „hüve“ – kindlustusvahendaja või kindlustusandja poolt mis tahes muule isikule kui asjaomase tehinguga seotud klient või kõnealuse kliendi nimel tegutsev isik seoses kindlustuspõhise investeerimistoote turustamisega makstud tasu, komisjonitasu või mitterahaline hüvitis või mis tahes muu isiku poolt kui asjaomase tehinguga seotud klient või kõnealuse kliendi nimel tegutsev isik kindlustusvahendajale või kindlustusandjale seoses kindlustuspõhise investeerimistoote turustamisega makstud tasu, komisjonitasu või mitterahaline hüvitis;

3) „hüveskeem“ – eeskirjad, millega reguleeritakse hüvede andmist, sealhulgas määratakse kindlaks hüvede andmise tingimused.

([1]) Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive, EIOPA-17/048, 1. veebruar 2017, kättesaadav aadressil https://eiopa.europa.eu/Publications/Consultations/EIOPA%20Technical%20Advice%20on%20the%20IDD.pdf

([2]) Euroopa Parlamendi ja nõukogu 24. novembri 2010. aasta määrus (EL) nr 1094/2010, millega asutatakse Euroopa Järelevalveasutus (Euroopa Kindlustus- ja Tööandjapensionide Järelevalve), muudetakse otsust nr 716/2009/EÜ ning tunnistatakse kehtetuks komisjoni otsus 2009/79/EÜ (ELT L 331, 15.12.2010, lk 48).

II PEATÜKK

HUVIDE KONFLIKTID JA HÜVED

Artikkel 3

Huvide konfliktide kindlakstegemine

1. Selleks et teha vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artiklile 28 kindlaks selliste huvide konfliktide liigid, mis tekivad kindlustuspõhiste investeerimistoodete turustamisega seotud tegevuse käigus ja millega kaasneb kliendi huvide kahjustamise risk, hindavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad, kas neil, asjaomasel isikul või mis tahes otseselt või kaudselt nende kontrolli all oleval isikul on kindlustustoodete turustamise tulemuste vastu huvi, mis vastab järgmistele kriteeriumidele:

a) see erineb kliendi või potentsiaalse kliendi huvist kindlustustoodete turustamise tulemuste vastu;

b) see võib mõjutada kindlustustoodete turustamise tulemusi kliendi kahjuks.

Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad tegutsevad samal viisil, et teha kindlaks huvide konfliktid klientide vahel.

2. Lõike 1 kohaseks hindamiseks võtavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad miinimumkriteeriumidena arvesse järgmisi olukordi:

a) kindlustusvahendaja või kindlustusandja, asjaomane isik või mis tahes otseselt või kaudselt nende kontrolli all olev isik saab tõenäoliselt rahalist kasu või väldib rahalist kahju ja võib seeläbi põhjustada kliendile kahju;

b) kindlustusvahendajal või kindlustusandjal, asjaomasel isikul või mis tahes otseselt või kaudselt nende kontrolli all oleval isikul on rahaline või muu stiimul eelistada ühe kliendi või kliendirühma huvisid teise kliendi huvidele;

c) kindlustusvahendaja või kindlustusandja, asjaomane isik või mis tahes otseselt või kaudselt kindlustusvahendaja või kindlustusandja kontrolli all olev isik on olulisel määral seotud kindlustuspõhiste investeerimistoodete haldamise või väljatöötamisega, eelkõige juhul, kui sellisel isikul on mõju kõnealuste toodete hinnakujundusele või turustamiskuludele.

Artikkel 4

Huvide konfliktide juhtimise poliitika

1. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 27 kohaldamisel kehtestavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad kirjalikult tõhusa huvide konfliktide juhtimise poliitika, mis vastab nende suurusele ja struktuurile ning nende äritegevuse laadile, ulatusele ja keerukusele, ning rakendavad ja säilitavad seda.

Kui kindlustusvahendaja või kindlustusandja kuulub konsolideerimisgruppi, võetakse poliitikas arvesse ka mis tahes asjaolusid, millest kindlustusvahendaja või kindlustusandja on või peaks olema teadlik ja mis võivad grupi teiste liikmete struktuuri ja äritegevuse tõttu tekitada huvide konflikti.

2. Lõike 1 kohaselt kehtestatud huvide konfliktide juhtimise poliitika peab hõlmama järgmist:

a) konkreetse kindlustustoodete turustamisega seotud asjaolud, mis tekitavad või võivad tekitada huvide konflikti, millega kaasneb ühe või mitme kliendi huvide kahjustamise risk;

b) menetlused, mida tuleb järgida, ja meetmed, mis tuleb võtta, et juhtida selliseid konflikte ja vältida kliendi huvide kahjustamist.

Artikkel 5

Huvide konfliktide juhtimise poliitikaga seotud menetlused ja meetmed

1. Artikli 4 lõike 2 punktis b osutatud menetlused ja meetmed on kooskõlas kindlustusvahendaja või kindlustusandja ja konsolideerimisgrupi (kuhu nad võivad kuuluda) suuruse ja tegevusega ning kliendi huvide kahjustamise riskiga.

Artikli 4 lõike 2 punkti b kohaselt järgitavad menetlused ja võetavad meetmed hõlmavad asjakohasel juhul järgmist:

a) tulemuslikud menetlused, millega vältida või kontrollida teabevahetust asjaomaste isikute vahel, kes on seotud tegevusega, millega kaasneb huvide konflikti risk, kui kõnealuse teabe vahetamine võib kahjustada ühe või mitme kliendi huve;

b) eraldi järelevalve selliste asjaomaste isikute üle, kelle põhiülesannete hulka kuulub selliste klientide nimel või sellistele klientidele teenuste osutamine, kelle huvid võivad konflikti sattuda või kes muul moel esindavad erinevaid huve (sealhulgas kindlustusvahendaja või kindlustusandja huvid), mis võivad konflikti sattuda;

c) mis tahes otsese seose kõrvaldamine ühe tegevusega tegelevatele asjaomastele isikutele ja peamiselt teise tegevusega tegelevatele teistele asjaomastele isikutele tehtavate maksete (sealhulgas tasustamine) vahel, kui need tegevused võivad põhjustada huvide konflikti;

d) meetmed, millega takistada või piirata mis tahes isikul ebasobiliku mõju avaldamist sellele, kuidas kindlustusvahendaja või kindlustusandja või nende juht või töötaja või mis tahes otseselt või kaudselt nende kontrolli all olev isik kindlustustoodete turustamisega tegeleb;

e) meetmed, millega takistada või kontrollida asjaomase isiku samaaegset või järjestikust tegelemist kindlustustoodete turustamise eraldiseisvate tegevustega, kui see võib kahjustada huvide konfliktide nõuetekohast juhtimist;

f) kingituste- ja hüvitistepoliitika, millega määratakse selgelt kindlaks, millistel tingimustel võib kingitusi või hüvitisi vastu võtta või anda ja milliseid samme tuleb kingituste ja hüvitiste vastuvõtmisel ja andmisel astuda.

2. Kui kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad suudavad tõendada, et lõike 1 kohased meetmed ja menetlused ei ole asjakohased, tagamaks, et kindlustustooteid turustatakse vastavalt kliendi parimatele huvidele ja et turustamine ei ole kindlustusvahendaja, kindlustusandja või teise kliendi erinevate huvide tõttu kallutatud, võtavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad vastu nende eesmärkide jaoks asjakohased alternatiivsed meetmed ja menetlused.

Artikkel 6

Teavitamine

1. Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad väldivad liigset tuginemist teavitamisele, tagamaks, et kliendi teavitamine vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artikli 28 lõikele 2 on viimase abinõuna võetav meede, mida võib kasutada üksnes juhul, kui tõhus organisatsiooniline ja halduskord, mille kindlustusvahendaja või kindlustusandja on huvide konfliktide vältimiseks või juhtimiseks vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artiklile 27 kehtestanud, ei ole piisav, et mõistliku kindlustundega tagada kliendi huvide kahjustamise ohu ärahoidmine.

2. Huvide konfliktist teavitamisel teevad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad kõike järgmist:

a) esitavad asjaomase huvide konflikti konkreetse kirjelduse;

b) selgitavad huvide konflikti üldist laadi ja põhjuseid;

c) selgitavad kliendile riske, mis tulenevad huvide konfliktist, ja kõnealuste riskide maandamiseks võetavaid meetmeid;

d) märgivad selgelt, et kindlustusvahendaja või kindlustusandja kehtestatud organisatsiooniline ja halduskord huvide konflikti vältimiseks või juhtimiseks ei ole piisav, et mõistliku kindlustundega tagada kliendi huvide kahjustamise ohu ärahoidmine.

Artikkel 7

Läbivaatamine ja registri pidamine

1. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 27 kohaldamisel hindavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad ja vaatavad korrapäraselt, vähemalt kord aastas, läbi artikli 4 kohaselt kehtestatud huvide konfliktide juhtimise poliitika ja võtavad võimalike puuduste kõrvaldamiseks asjakohaseid meetmeid.

2. Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad peavad ja ajakohastavad korrapäraselt registrit olukordade kohta, kus on tekkinud huvide konflikt, mis kahjustas kliendi huvisid, või kus see võib käimasoleva teenuse osutamise või tegevuse käigus tekkida.

Kindlustusvahendaja või kindlustusandja kõrgem juhtkond saab sageli ja vähemalt kord aastas kirjaliku aruande esimeses lõigus osutatud olukordade kohta.

Artikkel 8

Hüvede ja hüveskeemide hindamine

1. Hüvel või hüveskeemil loetakse olevat kahjulik mõju kliendile pakutava asjaomase teenuse kvaliteedile, kui see on sellist laadi ja sellise ulatusega, et pakub stiimulit kindlustustoodete turustamiseks viisil, mis ei ole kooskõlas kohustusega tegutseda kliendi parimates huvides ausalt, õiglaselt ja professionaalselt.

2. Hinnates seda, kas hüvel või hüveskeemil on kahjulik mõju kliendile pakutava asjaomase teenuse kvaliteedile, teevad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad üldanalüüsi, milles võetakse arvesse kõiki asjakohaseid tegureid, mis võivad suurendada või vähendada kliendile pakutava asjaomase teenuse kvaliteedi kahjustamise ohtu, ja mis tahes organisatsioonilisi meetmeid, mida turustamisega tegelev kindlustusvahendaja või kindlustusandja on kahjuliku mõju vältimiseks võtnud.

Eelkõige võtavad nad arvesse järgmisi kriteeriume:

a) kas hüve või hüveskeem võib pakkuda kindlustusvahendajale või kindlustusandjale stiimulit teatava kindlustustoote või -teenuse pakkumiseks või soovitamiseks kliendile, hoolimata asjaolust, et kindlustusvahendaja või kindlustusandja saaks pakkuda muud kindlustustoodet või -teenust, mis vastaks kliendi vajadustele paremini;

b) kas hüve või hüveskeem põhineb üksnes või peamiselt kvantitatiivsetel ärikriteeriumidel või kas see võtab arvesse asjakohaseid kvalitatiivseid kriteeriumeid, mis kajastavad vastavust kohaldatavatele õigusnormidele, kliendile pakutavate teenuste kvaliteeti ja kliendi rahulolu;

c) antud või saadud hüve väärtus võrreldes toote väärtusega ja pakutavate teenustega;

d) kas hüve antakse täielikult või peamiselt kindlustuslepingu sõlmimisel või seda tehakse lepingu kogu kehtivusaja jooksul;

e) sellise asjakohase mehhanismi olemasolu, millega nähakse ette hüve tagasinõudmine juhul, kui toode katkestatakse või ostetakse varakult tagasi või kui kliendi huvisid on kahjustatud;

f) mis tahes vormis sellise muutuja või tingimusliku künnise või muud laadi väärtuskiirendi olemasolu, mis aktiveeritakse müügimahul või -väärtusel põhineva sihttaseme saavutamise korral.

III PEATÜKK

SOBIVUSE JA ASJAKOHASUSE HINDAMINE

1. JAGU

Sobivuse hindamine

Artikkel 9

Sobivuse hindamiseks kogutav teave

1. Kindlustuspõhise investeerimistoote kohta nõu andmisel vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõikele 1 määravad kindlustusvahendajad või kindlustusandjad kindlaks teabe, mis tuleb kliendilt või potentsiaalselt kliendilt koguda seoses kliendi või potentsiaalse kliendi nõustamise kõigi elementidega.

2. Ilma et see piiraks asjaolu, et vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artikli 20 lõikele 1 peavad kõik pakutavad lepingud vastama kliendi soovidele ja vajadustele, koguvad kindlustusvahendajad või kindlustusandjad kliendilt või potentsiaalselt kliendilt sellist teavet, mida neil on vaja kliendi või potentsiaalse kliendiga seotud oluliste asjaolude mõistmiseks ja selleks, et neil oleks põhjendatud alus selle kindlakstegemiseks, et nende isiklik soovitus kliendile või potentsiaalsele kliendile vastab kõigile järgmistele kriteeriumidele:

a) see vastab kliendi või potentsiaalse kliendi investeerimiseesmärkidele, sealhulgas asjaomase isiku riskitaluvusele;

b) see vastab kliendi või potentsiaalse kliendi finantsolukorrale, sealhulgas asjaomase isiku suutlikkusele kahjumit kanda;

c) see vastab kliendi või potentsiaalse kliendi teadmistele ja kogemustele asjaomast liiki toote või teenusega seotud investeerimisvaldkonnas.

3. Teave kliendi või potentsiaalse kliendi finantsolukorra, sealhulgas tema kahjumi kandmise suutlikkuse kohta hõlmab vajaduse korral teavet kliendi või potentsiaalse kliendi regulaarse sissetuleku, varade (sealhulgas likviidsed varad), investeeringute, kinnisvara ja regulaarsete finantskohustuste allika ja suuruse kohta. Kogutud teabe maht on kooskõlas kaalutava toote või teenuse liigiga.

4. Teave kliendi või potentsiaalse kliendi investeerimiseesmärkide, sealhulgas tema riskitaluvuse kohta hõlmab vajaduse korral teavet sellise ajavahemiku pikkuse kohta, mille jooksul klient või potentsiaalne klient soovib investeeringut hoida, samuti tema riskivõtmiseelistuste, riskiprofiili ja investeeringu eesmärgi kohta. Kogutud teabe maht on kooskõlas kaalutava toote või teenuse liigiga.

5. Kui kindlustusvahendaja või kindlustusandja ei saa direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõikega 1 ette nähtud teavet, ei anna kindlustusvahendaja või kindlustusandja kliendile või potentsiaalsele kliendile kindlustuspõhiste investeerimistoodete kohta nõu.

6. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 1 kohaselt kindlustuspõhise investeerimistoote kohta nõu andmisel ei anna kindlustusvahendaja või kindlustusandja soovitust, kui kliendile või potentsiaalsele kliendile ei sobi ükski toode.

7. Andes nõu, mis on seotud alusinvesteeringuvarade vahetamisega, koguvad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad ka vajalikku teavet kliendi olemasolevate alusinvesteeringuvarade ja soovitatud uute investeeringuvarade kohta ning koostavad varade vahetamisega eeldatavalt kaasnevate kulude ja tulude analüüsi, nii et nad suudaksid piisavalt tõendada, et varade vahetamisega kaasnevad tulud on vastavatest kuludest eeldatavalt suuremad.

Artikkel 10

Teabe usaldusväärsus

Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad võtavad mõistlikke meetmeid, tagamaks, et klientide või potentsiaalsete klientide kohta sobivuse hindamiseks kogutud teave on usaldusväärne. Sellised meetmed hõlmavad järgmist, ent ei piirdu sellega:

a) tagatakse, et kliendid on teadlikud täpse ja ajakohase teabe andmise olulisusest;

b) tagatakse, et kõik vahendid, nagu riskihindamisprofiilide koostamise vahendid või kliendi teadmiste ja kogemuste hindamise vahendid, mida kasutatakse sobivuse hindamise protsessis, on eesmärgipärased ja asjakohaselt kavandatud nende klientide puhul kasutamiseks, seejuures tehakse piirangud kindlaks ja neid leevendatakse aktiivselt sobivuse hindamise protsessi kaudu;

c) tagatakse, et kasutatavad küsimused on klientide jaoks tõenäoliselt mõistetavad, aitavad täpselt mõista kliendi eesmärke ja vajadusi ning annavad sobivuse hindamiseks vajalikku teavet;

d) võetakse vajaduse korral meetmeid, et tagada klienditeabe järjepidevus, näiteks analüüsides seda, kas klientide antavas teabes on ilmselgeid ebatäpsusi.

Artikkel 11

Suhtlemine kliendiga seoses sobivuse hindamisega

Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad ei tekita mingit ebamäärasust ega segadust seoses nende ülesannetega kindlustuspõhiste investeerimistoodete sobivuse hindamisel vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõikele 1. Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad teavitavad kliente selgelt ja lihtsalt sellest, et sobivuse hindamise eesmärk on võimaldada neil tegutseda kliendi parimates huvides.

Artikkel 12

Automaatne nõustamine

Kindlustusvahendaja või kindlustusandja kohustust viia vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõikele 1 läbi sobivuse hindamine ei vähenda asjaolu, et kindlustuspõhiste investeerimistoodetega seotud nõustamist pakutakse täielikult või osaliselt automaatse või poolautomaatse süsteemi kaudu.

Artikkel 13

Grupikindlustus

Grupikindlustuse puhul kehtestab kindlustusvahendaja või kindlustusandja poliitika selle kohta, kelle suhtes tuleb sobivuse hindamine läbi viia juhul, kui kindlustusleping on sõlmitud liikmete grupi nimel ja ükski grupi liige ei saa liitumist ise otsustada, ja rakendab seda poliitikat. Selline poliitika sisaldab ka eeskirju selle kohta, kuidas kõnealust hindamist praktikas teostada, sealhulgas kellelt tuleks koguda teavet teadmiste, kogemuste, finantsolukorra ja investeerimiseesmärkide kohta.

Kindlustusvahendaja või kindlustusandja dokumenteerib esimese lõigu kohaselt kehtestatud poliitika.

Artikkel 14

Sobivuse hinnang

1. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 1 kohaselt kindlustuspõhise investeerimistoote kohta nõu andmisel esitavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad kliendile hinnangu (sobivuse hinnang), mis sisaldab järgmist:

a) antud nõuande kirjeldus;

b) teave selle kohta, kuidas antud soovitus kliendile sobib, eelkõige, kuidas see vastab:

   i) kliendi investeerimiseesmärkidele, sealhulgas asjaomase isiku riskitaluvusele;

   ii) kliendi finantsolukorrale, sealhulgas asjaomase isiku suutlikkusele kahjumit kanda;

   iii) kliendi teadmistele ja kogemustele.

2. Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad pööravad kliendi tähelepanu teabele selle kohta, kas soovitatud kindlustuspõhiste investeerimistoodete tõttu tuleb kliendil tõenäoliselt nõuda asjaomaste kokkulepete perioodilist läbivaatamist, ja lisavad selle teabe sobivuse hinnangusse.

3. Kui kindlustusvahendaja või kindlustusandja on teatanud kliendile, et ta viib perioodiliselt läbi sobivuse hindamist, võib algsele teenuse käivitamisele järgnevates hinnangutes esitada üksnes teabe teenuste või alusinvesteeringuvarade muudatuste kohta ja/või kliendiga seotud asjaolude kohta ilma esimeses hinnangus esitatud kõiki üksikasju kordamata.

4. Perioodiliselt sobivust hindavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad vaatavad soovitatud kindlustuspõhiste investeerimistoodete sobivuse kooskõlas klientide parimate huvidega läbi vähemalt korra aastas. Kõnealuse hindamise sagedust suurendatakse vastavalt kliendi omadustele (nt riskitaluvus) ja soovitatud kindlustuspõhise investeerimistoote laadile.

2. JAGU

Asjakohasuse hindamine

Artikkel 15

Hindamismenetlus

Ilma et see piiraks asjaolu, et vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artikli 20 lõikele 1 peavad kõik pakutavad lepingud vastama kliendi soovidele ja vajadustele, määravad kindlustusvahendajad või kindlustusandjad selle hindamisel, kas direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 2 kohaselt turustatav kindlustusteenus või -toode on kliendile sobiv, kindlaks, kas kliendil on vajalikud teadmised ja kogemused, et mõista pakutud või soovitud teenuse või tootega seotud riske.

Artikkel 16

Mittekeerukad kindlustuspõhised investeerimistooted

Kindlustuspõhist investeerimistoodet peetakse direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 3 punkti a alapunti ii kohaldamisel mittekeerukaks, kui see vastab kõikidele järgmistele kriteeriumidele:

a) see hõlmab lepinguga tagatud minimaalset tähtajaväärtust, mis on vähemalt kliendi makstud summa, millest on maha arvatud õiguspärased kulud;

b) see ei sisalda klauslit, tingimust või käivitit, mis võimaldab kindlustusandjal oluliselt muuta kindlustuspõhise investeerimistoote laadi, riski või väljamakseprofiili;

c) see näeb ette võimalused kindlustuspõhise investeerimistoote tagasiostmiseks või muul viisil realiseerimiseks kliendile teadaolevas väärtuses;

d) see ei sisalda mingeid otseseid ega kaudseid tasusid, mis isegi juhul, kui on tehniliselt võimalik kindlustuspõhine investeerimistoode tagasi osta või muul viisil realiseerida, võivad põhjustada põhjendamatut kahju kliendile, kuna tasud on ebaproportsionaalsed kindlustusandja kuludega;

e) see ei sisalda mingit muud struktuuri, mis muudab kaasnevate riskide mõistmise kliendi jaoks keeruliseks.

3. JAGU

Sobivuse ja asjakohasuse hindamise ühissätted

Artikkel 17

Kliendilt saadav teave

1. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõigete 1 ja 2 kohaldamisel hõlmab teave, mida kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad kliendi või potentsiaalse kliendi teadmiste ja kogemuste kohta asjaomases investeerimisvaldkonnas peavad saama, asjakohasel juhul ja sel määral, mis see vastab kliendi laadile, pakutud või soovitud toote või teenuse laadile ja liigile, sealhulgas nende keerukusele ja kaasnevatele riskidele, järgmist:

a) selliste teenuste, tehingute, kindlustuspõhiste investeerimistoodete või finantsinstrumentide liigid, mida klient või potentsiaalne klient tunneb;

b) kliendi või potentsiaalse kliendi poolt kindlustuspõhiste investeerimistoodetega või finantsinstrumentidega tehtud tehingute laad, arv, väärtus ja sagedus ning ajavahemik, mille jooksul need on tehtud;

c) kliendi või potentsiaalse kliendi haridustase ja elukutse või asjakohane varasem elukutse.

2. Kindlustusvahendaja või kindlustusandja ei takista kliendil või potentsiaalsel kliendil direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõigete 1 ja 2 kohaselt nõutava teabe esitamist.

3. Kui direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõigete 1 ja 2 kohaselt nõutav teave on direktiivi (EL) 2016/97 artikli 20 kohaselt juba saadud, ei küsi kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad seda kliendilt uuesti.

4. Kindlustusvahendajal või kindlustusandjal on õigus tugineda oma klientide või potentsiaalsete klientide antud teabele, välja arvatud juhul, kui ta on teadlik või peaks olema teadlik sellest, et teave on ilmselgelt aegunud, ebatäpne või mittetäielik.

Artikkel 18

Perioodiline aruanne

1. Ilma et see piiraks Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiivi 2009/138/EÜ ([1]) artikli 185 kohaldamist, esitab kindlustusvahendaja või kindlustusandja kliendile püsival andmekandjal perioodilise aruande kliendile osutatud teenuste ja tema nimel tehtud tehingute kohta.

([1]) Euroopa Parlamendi ja nõukogu 25. novembri 2009. aasta direktiiv 2009/138/EÜ kindlustus- ja edasikindlustustegevuse alustamise ja jätkamise kohta (Solventsus II) (ELT L 335, 17.12.2009, lk 1).

2. Lõike 1 kohases perioodilises aruandes esitatakse õiglane ja tasakaalustatud ülevaade aruandeperioodi jooksul kliendile osutatud teenustest ja tema nimel tehtud tehingutest ning see sisaldab asjakohasel juhul teavet kõnealuste teenuste ja tehingutega seotud kogukulude ja kõigi alusinvesteeringuvarade väärtuse kohta.

3. Lõike 1 kohaselt nõutud perioodiline aruanne esitatakse vähemalt kord aastas.

Artikkel 19

Andmete säilitamine

1. Ilma et see piiraks Euroopa Parlamendi ja nõukogu määruse (EL) 2016/679 ([1]) kohaldamist, säilitavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad andmed direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõigete 1 ja 2 kohaselt läbi viidud sobivuse või asjakohasuse hindamise kohta. Andmed hõlmavad kliendilt saadud teavet ja kliendiga kokku lepitud dokumente, sealhulgas dokumente, milles on esitatud isikute õigused ja muud tingimused, mille alusel kindlustusvahendaja või kindlustusandja kliendile teenuseid osutab. Selliseid andmeid säilitatakse vähemalt kindlustusvahendaja või kindlustusandja ja kliendi vahelise suhte kestvuse ajal.

2. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 1 kohase sobivuse hindamise korral hõlmavad andmed lisaks järgmist:

a) sobivuse hindamise tulemus;

b) kliendile antud soovitus ja käesoleva määruse artikli 14 lõike 1 kohaselt esitatud hinnang;

c) kindlustusvahendaja või kindlustusandja poolt seoses sobivuse hindamisega tehtud muudatused, eelkõige kliendi riskitaluvuse muutus;

d) alusinvesteeringuvarade muutused.

3. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 2 kohase asjakohasuse hindamise korral hõlmavad andmed lisaks järgmist:

a) asjakohasuse hindamise tulemus;

b) kindlustuspõhise investeerimistoote hindamisel kliendile antud mis tahes hoiatus selle kohta, et toode ei pruugi olla tema jaoks asjakohane, kas klient soovis hoiatusest hoolitama ikkagi lepingu sõlmida ja kas kindlustusvahendaja või kindlustusandja nõustus sel juhul kliendi sooviga leping sõlmida;

c) kliendile antud mis tahes hoiatus, kui klient ei andnud piisavalt teavet, mis oleks võimaldanud kindlustusvahendajal või kindlustusandjal hinnata kindlustuspõhise investeerimistoote asjakohasust, kas klient soovis hoiatusest hoolitama ikkagi lepingu sõlmiga ja kas kindlustusvahendaja või kindlustusandja nõustus sel juhul kliendi sooviga leping sõlmida.

4. Andmed säilitatakse teabe säilitamist võimaldaval andmekandjal nii, et pädeval asutusel oleks neile vajaduse korral juurdepääs. Pädeval asutusel peab olema võimalik neile kergesti juurde pääseda, iga element selgelt ja täpselt taasesitada ning hõlpsasti kindlaks teha mis tahes muudatused ja korrigeerimised ning andmete sisu enne selliseid muudatusi.

IV PEATÜKK

LÕPPSÄTTED

Artikkel 20

Jõustumine ja kohaldamine

Käesolev määrus jõustub kahekümnendal päeval pärast selle avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas*.

Seda kohaldatakse alates 23. veebruarist 2018.

([1]) Euroopa Parlamendi ja nõukogu 27. aprilli 2016. aasta määrus (EL) 2016/679 füüsiliste isikute kaitse kohta isikuandmete töötlemisel ja selliste andmete vaba liikumise ning direktiivi 95/46/EÜ kehtetuks tunnistamise kohta (isikuandmete kaitse üldmäärus) (ELT L 119, 4.5.2016, lk 1).

Käesolev määrus on tervikuna siduv ja vahetult kohaldatav kõikides liikmesriikides.

Brüssel, 21. september 2017

Komisjoni nimel
president
Jean-Claude JUNCKER