REGULAMENTO DELEGADO (UE) 2017/2359 DA COMISSÃO

de 21 de setembro de 2017

que complementa a Diretiva (UE) 2016/97 do Parlamento Europeu e do Conselho no que diz respeito aos requisitos em matéria de informação e às normas de conduta aplicáveis à distribuição de produtos de investimento com base em seguros

(Texto relevante para efeitos do EEE)

A COMISSÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia,

Tendo em conta a Diretiva (UE) 2016/97 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de janeiro de 2016, sobre a distribuição de seguros ([1]), e, nomeadamente, o artigo 28.º, n.º 4, o artigo 29.º, n.º 4, e o artigo 30.º, n.º 6,

Considerando o seguinte:

(1) A Diretiva (UE) 2016/97 prevê um conjunto de normas específicas aplicáveis ao tratamento de produtos de investimento com base em seguros, para além de normas de conduta definidas para todos os produtos de seguros.

(2) A Diretiva (UE) 2016/97 habilita a Comissão a adotar atos delegados a fim de especificar de forma mais pormenorizada os critérios e as modalidades práticas para a aplicação do referido conjunto de normas específicas. As habilitações relevantes dizem respeito às regras relativas a conflitos de interesses, aos incentivos e à avaliação da adequação e do caráter apropriado. A fim de garantir a aplicação coerente das disposições adotadas com base nessas habilitações e para assegurar que os participantes no mercado e s autoridades competentes, bem como os investidores, disponham de uma visão abrangente e de um acesso fácil às referidas disposições, é conveniente reunir as referidas disposições num único ato jurídico. A forma de um regulamento assegura um quadro coerente para todos os operadores no mercado e constitui a melhor forma possível de garantir condições equitativas, a igualdade das condições de concorrência e um nível adequado de proteção dos consumidores.

(3) As circunstâncias e as situações a ter em conta, para determinar os tipos de conflitos de interesses suscetíveis de prejudicar os interesses dos clientes ou clientes potenciais, devem abranger os casos em que o mediador de seguros ou a empresa de seguros poderão obter um ganho financeiro ou evitar uma perda financeira, em detrimento do cliente. No entanto, em tais situações, não basta que o mediador de seguros ou a empresa de seguros possam vir a obter um benefício, se este não resultar especificamente num prejuízo para o cliente, ou que o cliente, perante o qual o mediador de seguros ou a empresa de seguros possuem obrigações, possa vir a obter um ganho ou evitar um prejuízo, se não houver um risco de um prejuízo concomitante para qualquer outro dos seus clientes.

(4) A fim de evitar encargos administrativos desnecessários e assegurar, ao mesmo tempo, um nível adequado de proteção dos clientes, as medidas e os procedimentos organizacionais para gerir os conflitos de interesses devem ser cuidadosamente adaptados à dimensão e às atividades do mediador de seguros ou da empresa de seguros e do grupo a que possam pertencer, bem como ao risco de prejuízo para os interesses do cliente. Convém estabelecer uma lista não exaustiva de eventuais medidas e procedimentos, a fim de fornecer orientações aos mediadores de seguros e às empresas de seguros no que se refere às medidas e procedimentos que devem, por norma, ser previstos para gerir os conflitos de interesses. Devido à diversidade dos modelos comerciais, as medidas e os procedimentos propostos poderão não ser relevantes para todos os mediadores de seguros e empresas de seguros. Em especial, poderão não ser adequados para mediadores de seguros de pequena dimensão e para o âmbito restrito das suas atividades. Em tais casos, os mediadores de seguros ou as empresas de seguros devem ter a possibilidade de adotar as medidas e procedimentos alternativos que sejam mais adequados para assegurar, no seu caso específico, que as atividades de distribuição sejam realizadas em conformidade com o melhor interesse dos clientes.

(5) Muito embora a divulgação de conflitos de interesses específicos seja exigida nos termos da Diretiva (UE) 2016/97, esta deve constituir uma medida de último recurso a utilizar apenas no caso de os mecanismos organizacionais e administrativos não serem suficientes para garantir, com um grau de certeza razoável, que serão evitados os riscos de prejudicar os interesses do cliente, uma vez que o recurso excessivo à divulgação pode levar a uma insuficiente proteção efetiva dos interesses do cliente. A divulgação de conflitos de interesse por parte de um mediador de seguros ou de uma empresa de seguros não os isentam da obrigação de manter e aplicar os mecanismos organizacionais e administrativos, que são os meios mais eficazes de prevenir danos para os clientes.

([1]) JO L 26 de 2.2.2016, p. 19.

(6) A fim de facilitar a aplicação prática das normas estabelecidas pela diretiva, importa definir, de forma mais pormenorizada, os critérios de avaliação dos incentivos pagos ou recebidos pelos mediadores de seguros e pelas empresas de seguros. Para o efeito, deve ser fornecida, sob a forma de orientações, uma lista não exaustiva de critérios considerados relevantes para a apreciação de eventuais efeitos negativos na qualidade do serviço prestado ao cliente, com vista a assegurar um nível adequado de proteção dos clientes.

(7) A apreciação da adequação prevista no artigo 30.º, n.º 1, da Diretiva (UE) 2016/97 e a apreciação do caráter apropriado prevista no 30.º, n.º 2, da mesma diretiva são de âmbito muito diferente no que respeita às atividades de distribuição a que se referem, e têm funções e características distintas. Por conseguinte, importa especificar claramente as normas e os requisitos a cumprir para obter as informações necessárias para cada uma dessas avaliações e para realizar as referidas avaliações. Convém, igualmente, precisar que as apreciações da adequação e do caráter apropriado não isentam os mediadores de seguros e as empresas de seguros da obrigação de determinarem, antes da celebração de qualquer contrato de seguro, e com base nas informações obtidas junto do cliente, as exigências e as necessidades desse cliente.

(8) A apreciação da adequação deve ser efetuada não apenas em relação às recomendações para a aquisição de um produto de investimento com base em seguros, mas também em relação a todas as recomendações personalizadas efetuadas durante o ciclo de vida do produto em causa, uma vez que essas situações podem implicar aconselhamento em matéria de transações financeiras, que deve assentar numa análise exaustiva da experiência, dos conhecimentos e da situação financeira do cliente em causa. A necessidade de uma apreciação da adequação é particularmente acentuada quando diz respeito a decisões sobre a mudança dos ativos de investimento subjacentes ou a manutenção ou venda de um produto de investimento com base em seguros.

(9) Uma vez que a exposição ao mercado de produtos de investimento com base em seguros depende, em grande medida, da escolha dos ativos de investimento subjacentes, esse produto pode não ser adequado para o cliente ou potencial cliente devido ao risco desses ativos, ao tipo ou às características do produto, ou ainda à frequência da mudança de ativos de investimento subjacentes. Poderá igualmente não ser adequado caso venha a resultar numa carteira de investimentos subjacentes inadequada.

(10) Os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem continuar a ser responsáveis pela realização de avaliações da adequação se o aconselhamento sobre produtos de investimento com base em seguros for prestado, no todo ou em parte, através de um sistema automatizado ou semiautomatizado, dado que esses sistemas fornecem recomendações de investimentos personalizados que devem assentar numa apreciação da adequação.

(11) A fim de garantir um nível de aconselhamento adequado no que respeita à evolução do produto a longo prazo, os mediadores de seguros ou as empresas de seguros devem incluir, e chamar a atenção dos clientes para estes aspetos, informações na declaração de adequação sobre a possibilidade de os produtos de investimento com base em seguros recomendados exigirem que o cliente solicite um reexame periódico das respetivas modalidades.

(12) Uma vez que a apreciação do caráter apropriado deve, em princípio, ser realizada sempre que os produtos de investimento com base em seguros sejam vendidos sem aconselhamento, os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem proceder a essa apreciação em todos os casos em que, de acordo com as regras do direito nacional aplicáveis, o cliente solicite uma venda sem aconselhamento e em que não estejam reunidas as condições previstas no artigo 30.º, n.º 3, da Diretiva (UE) 2016/97. Nos casos em que não seja possível proceder à apreciação da adequação, em virtude da impossibilidade de obter as informações necessárias sobre a situação financeira e os objetivos de investimento do cliente, este último pode aceitar, em conformidade com as regras do direito nacional aplicáveis, celebrar um contrato de venda sem aconselhamento. No entanto, a fim de assegurar que o cliente dispõe da experiência e dos conhecimentos necessários para compreender os riscos incorridos, convém exigir, nesses casos, uma apreciação do caráter apropriado, a menos que estejam reunidas as condições previstas no artigo 30.º, n.º 3, da Diretiva (UE) 2016/97.

(13) Para efeitos do artigo 30.º, n.º 3, alínea a), subalínea ii), da Diretiva (UE) 2016/97, devem ser estabelecidos critérios para avaliar se um produto de investimento com base em seguros que não preenche as condições enunciadas no artigo 30.º, n.º 3, alínea a), subalínea i), da Diretiva (UE) 2016/97 poderá, não obstante, ser considerado um produto não complexo. Neste contexto, a prestação de garantias pode desempenhar um papel importante. Caso um produto de investimento com base em seguros proporcione uma garantia no termo do prazo de vencimento que abranja, pelo menos, o montante total pago pelo cliente, excluindo os custos legítimos, a referida garantia limita significativamente a medida em que o cliente fica exposto às flutuações do mercado. Pode justificar-se, portanto, considerar esse produto, sob reserva de outras condições, como um produto não complexo para efeitos do artigo 30.º, n.º 3, da Diretiva (UE) 2016/97.

(14) A Diretiva (UE) 2016/97 visa uma harmonização mínima, pelo que não impede os Estados-Membros de manterem ou introduzirem disposições mais rigorosas para proteger os clientes, desde que sejam consentâneas com o direito da União. Quaisquer disposições adotadas pela Comissão para especificar mais pormenorizadamente os requisitos estabelecidos na Diretiva (UE) 2016/97 devem, por conseguinte, ser concebidas de uma forma que permita aos Estados-Membros manter disposições mais estritas na respetiva legislação nacional.

(15) A fim de permitir que as autoridades competentes e os profissionais de seguros se adaptem aos novos requisitos previstos no presente regulamento, a data de início de aplicação do presente regulamento deverá coincidir com a data de entrada em vigor das medidas nacionais de transposição da Diretiva (UE) 2016/97.

(16) A Autoridade Europeia dos Seguros e Pensões Complementares de Reforma, criada pelo Regulamento (UE) n.º 1094/2010 do Parlamento Europeu e do Conselho ([1]), foi consultada para fins de aconselhamento técnico ([2]),

ADOTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

CAPÍTULO I

ÂMBITO DE APLICAÇÃO E DEFINIÇÕES

Artigo 1.º

Âmbito de aplicação

O presente regulamento é aplicável à distribuição de seguros relacionada com a venda de produtos de investimento com base em seguros realizada por mediadores de seguros ou empresas de seguros.

Artigo 2.º

Definições

Para efeitos do disposto no presente regulamento, entende-se por:

1) «Pessoa relevante», relativamente a um mediador ou a uma empresa de seguros:

   a) Um diretor, sócio ou equivalente, ou gestor do mediador ou da empresa, se for caso disso;

   b) Um empregado do mediador de seguros ou da empresa de seguros, bem como qualquer outra pessoa singular cujos serviços sejam colocados à disposição e estejam sob o controlo do mediador de seguros ou da empresa de seguros e que esteja envolvido na distribuição de produtos de investimento com base em seguros;

   c) uma pessoa singular diretamente envolvida na prestação de serviços ao mediador de seguros ou à empresa de seguros, no âmbito de um acordo de subcontratação, para efeitos da distribuição pelo mediador ou pela empresa de produtos de investimento com base em seguros;

2) «Incentivo», qualquer remuneração, comissão ou qualquer benefício não pecuniário fornecido ou recebido por um mediador ou empresa relacionado com a distribuição de um produto de investimento com base em seguros, ou fornecido ou recebido por qualquer terceiro distinto do cliente que participe na operação em causa ou qualquer pessoa que atue em nome desse cliente;

3) «Regime de incentivos», um conjunto de regras que regem o pagamento de incentivos, incluindo as condições em que os incentivos são pagos.

([1]) Regulamento (UE) n.º 1094/2010 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 24 de novembro de 2010, que cria uma Autoridade Europeia de Supervisão (Autoridade Europeia dos Seguros e Pensões Complementares de Reforma), altera a Decisão n.º 716/2009/CE e revoga a Decisão 2009/79/CE da Comissão (JO L 331 de 15.12.2010, p. 48).

([2]) Parecer técnico sobre eventuais atos delegados relativos à Diretiva sobre a distribuição de seguros, EIOPA-17/048, 1 de fevereiro de 2017, disponível no seguinte endereço: https://eiopa.europa.eu/Publications/Consultations/EIOPA%20Technical%20Advice%20on%20the%20IDD.pdf

CAPÍTULO II

CONFLITOS DE INTERESSES E INCENTIVOS

Artigo 3.º

Identificação de conflitos de interesses

1. Para efeitos da identificação, em conformidade com o artigo 28.º da Diretiva (UE) 2016/97, dos tipos de conflitos de interesses que surjam no decurso da realização de quaisquer atividades de distribuição de seguros relacionadas com produtos de investimento com base em seguros, e que comportem o risco de lesar os interesses de um cliente, os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem avaliar se os mesmos, uma pessoa relevante ou qualquer pessoa que lhes esteja, direta ou indiretamente, ligada por uma relação de controlo, dispõem de um interesse no resultado das atividades de distribuição de seguros, que satisfaça os seguintes critérios:

a) Seja distinto do interesse do cliente ou do potencial cliente no resultado das atividades de distribuição de seguros;

b) Pode potencialmente influenciar o resultado das atividades de distribuição em detrimento do cliente.

Os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem proceder de forma idêntica para efeitos da identificação de conflitos de interesses entre dois clientes.

2. Para efeitos da avaliação prevista no n.º 1, os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem tomar em consideração, enquanto critérios mínimos, as seguintes situações:

a) O mediador de seguros ou a empresa de seguros, uma pessoa relevante ou qualquer pessoa que lhes esteja, direta ou indiretamente, ligada por uma relação de controlo pode vir a obter um ganho financeiro ou evitar uma perda financeira, em detrimento do cliente;

b) O mediador de seguros ou a empresa de seguros, uma pessoa relevante ou qualquer pessoa que lhes esteja, direta ou indiretamente, ligada por uma relação de controlo, dispõe de um incentivo financeiro ou de outra natureza no sentido de privilegiar os interesses de um outro cliente ou grupo de clientes em detrimento do interesse do cliente;

c) O mediador de seguros ou a empresa de seguros, uma pessoa relevante ou qualquer pessoa que lhes esteja, direta ou indiretamente, ligada por uma relação de controlo a um mediador de seguros ou a uma empresa de seguros participa ativamente na gestão ou no desenvolvimento de produtos de investimento com base em seguros, em especial quando essa pessoa exerce uma influência na fixação dos preços desses produtos ou dos respetivos custos de distribuição.

Artigo 4.º

Política em matéria de conflitos de interesses

1. Para efeitos da aplicação do artigo 27.º da Diretiva (UE) 2016/97, os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem estabelecer, aplicar e manter uma política eficaz em matéria de conflitos de interesses, consignada por escrito e adaptada à sua dimensão e organização, bem como à natureza, escala e complexidade das suas atividades.

Se o mediador de seguros ou a empresa de seguros for membro de um grupo, a política terá igualmente em conta quaisquer circunstâncias que são ou deveriam ser do conhecimento do mediador de seguros ou da empresa de seguros e que poderão suscitar um conflito de interesses, em resultado da estrutura e das atividades comerciais de outros membros do grupo.

2. A política em matéria de conflitos de interesses estabelecida de acordo com o n.º 1 deve inclui nomeadamente o seguinte:

a) Em relação às atividades específicas de distribuição de seguros realizadas, as circunstâncias que suscitam ou possam suscitar um conflito de interesses que implique o risco de lesar os interesses de um ou mais clientes;

b) Os procedimentos a seguir e as medidas a tomar, a fim de gerir esses conflitos e evitar que estes prejudiquem os interesses do cliente.

Artigo 5.º

Procedimentos e medidas no âmbito da política em matéria de conflitos de interesses

1. Os procedimentos e as medidas a que se refere o artigo 4.º, n.º 2, alínea b), devem ser proporcionais à dimensão e às atividades do mediador de seguros ou da empresa de seguros e do grupo a que possam pertencer, bem como ao risco de prejuízo para os interesses dos clientes.

Os procedimentos a seguir e as medidas a adotar em conformidade com o artigo 4.º, n.º 2, alínea b), devem incluir, se for caso disso, o seguinte:

a) Procedimentos eficazes para impedir ou controlar a troca de informações entre pessoas relevantes envolvidas em atividades que impliquem um risco de conflito de interesses, sempre que a troca dessas informações possa lesar os interesses de um ou mais clientes;

b) A supervisão distinta das pessoas relevantes cujas funções principais envolvam a realização de atividades em nome de clientes cujos interesses possam entrar em conflito, ou a prestação de serviço aos mesmos, ou quando estes representem interesses diferentes suscetíveis de entrar em conflito, incluindo os do mediador de seguros ou da empresa de seguros;

c) A eliminação de qualquer relação direta entre os pagamentos, incluindo a remuneração, desembolsados a pessoas relevantes que exercem uma dada atividade e os pagamentos, incluindo a remuneração, desembolsados a pessoas relevantes distintas que exercem principalmente uma outra atividade, sempre que possa vir a surgir um conflito de interesses em relação a essas atividades;

d) Medidas destinadas a impedir ou a limitar o exercício por parte de qualquer pessoa de uma influência inadequada na forma como são desenvolvidas as atividades de distribuição de seguros pelo mediador de seguros ou pela empresa de seguros, ou pelos respetivos gestores e empregados, ou por qualquer pessoa direta ou indiretamente a eles ligados por uma relação de controlo;

e) Medidas destinadas a impedir ou a controlar a participação simultânea ou consecutiva de uma pessoa relevante em diferentes atividades de distribuição de seguros, quando essa participação possa comprometer a gestão adequada dos conflitos de interesses.

f) Uma política em matéria de presentes e benefícios que determine claramente em que condições é possível aceitar ou conceder os mesmos e as medidas a tomar quando são aceites ou concedidos.

2. Sempre que os mediadores de seguros e as empresas de seguros possam demonstrar que as medidas e os procedimentos a que se refere o n.º 1 não são adequados para garantir a realização das atividades de distribuição de seguros em conformidade com os melhores interesses do cliente e prevenir o seu enviesamento devido a interesses divergentes do mediador de seguros, da empresa de seguros ou de outro cliente, os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem adotar outras medidas e procedimentos adequados para o efeito.

Artigo 6.º

Divulgação

1. Os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem evitar o recurso excessivo à divulgação de conflitos de interesses no intuito de assegurar que a divulgação de informações a clientes, dos termos do artigo 28.º, n.º 2, da Diretiva (UE) 2016/97, constitui uma medida de último recurso a utilizar apenas se as medidas organizativas ou administrativas eficazes tomadas pelo mediador de seguros ou pela empresa de seguros para prevenir ou gerir os conflitos de interesses, nos termos do artigo 27.º, não são suficientes para garantir, com um grau de certeza razoável, que os riscos de lesar os interesses dos clientes serão evitados.

2. Para efeitos da divulgação dos conflitos de interesses, os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem proceder da seguinte forma:

a) Fornecer uma descrição específica do conflito de interesses em causa;

b) Explicar a natureza genérica e as fontes dos conflitos de interesses;

c) Explicar os riscos suscitados pelos conflitos de interesses para o consumidor e as medidas tomadas para atenuar esses riscos;

d) Indicar claramente que os mecanismos organizacionais e administrativos estabelecidos pelo mediador de seguros ou pela empresa de seguros para prevenir ou gerir esse conflito de interesses não são suficientes para garantir, com um grau de certeza razoável, que os riscos de lesar os interesses dos clientes serão evitados.

Artigo 7.º

Reexame e conservação de registos

1. Para efeitos da aplicação do artigo 27.º da Diretiva (UE) 2016/97, os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem avaliar e rever periodicamente, pelo menos anualmente, a política em matéria de conflitos de interesses estabelecida em conformidade com o artigo 4.º e tomar as medidas adequadas para corrigir eventuais deficiências.

2. Os mediadores e as empresas de seguros devem manter e atualizar periodicamente um registo das situações em que ocorreu um conflito de interesses que suscitou um risco de os interesses de um clientes serem lesados, ou, no caso de uma atividade ou serviço em curso, em que tal possa vir a ocorrer.

Os quadros superiores do mediador de seguros ou da empresa de seguros devem receber de forma frequente e, pelo menos, numa base anual, relatórios escritos sobre as situações a que se refere o primeiro parágrafo.

Artigo 8.º

Avaliação dos incentivos e dos regimes de incentivos

1. Considera-se que um incentivo ou um regime de incentivos prejudicam a qualidade do serviço prestado ao cliente, quando assumem uma natureza e escala de molde a incentivar a realização de atividades de distribuição de seguros de uma forma que não é consentânea com a obrigação de atuar de forma honesta, correta e profissional, em conformidade com os melhores interesses dos seus clientes.

2. Para avaliar se um incentivo ou um regime de incentivos prejudicam a qualidade do serviço prestado ao cliente, os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem realizar uma análise global que tenha em conta todos os fatores relevantes suscetíveis de aumentar ou diminuir o risco de efeitos prejudiciais na qualidade do serviço prestado ao cliente, e quaisquer medidas organizativas tomadas pelo mediador de seguros ou pela empresa de seguros no exercício das atividades de distribuição destinadas a evitar o risco de um impacto prejudicial.

Devem, em especial, ter em conta os seguintes critérios:

a) Se o incentivo ou regime de incentivos são suscetíveis de incentivar o mediador de seguros ou a empresa de seguros a propor ou a recomendar um determinado produto de seguros ou um determinado serviço ao cliente, não obstante o facto de o mediador de seguros ou a empresa de seguros poderem propor um produto ou serviço de seguros diferente que corresponda melhor às necessidades desse cliente;

b) Se o incentivo ou regime de incentivos se baseiam exclusiva ou essencialmente em critérios comerciais quantitativos ou se tomam em consideração critérios qualitativos adequados, que refletem o cumprimento da regulamentação aplicável, a qualidade dos serviços prestados aos clientes e a satisfação da clientela;

c) O valor do incentivo pago ou recebido em relação ao valor do produto e dos serviços prestados;

d) Se o incentivo é inteira ou principalmente pago no momento da celebração do contrato de seguro ou se prolonga durante toda a vigência do contrato;

e) A existência de um mecanismo adequado para a restituição do incentivo, no caso de o produto ter caducado ou ter sido resgatado numa fase inicial, ou no caso de os interesses do cliente terem sido lesados;

f) A existência de qualquer tipo de patamar variável ou condicional ou qualquer outro tipo de acelerador de valor que é desencadeado na consecução de um objetivo com base no volume ou valor das vendas.

CAPÍTULO III

AVALIAÇÃO DA ADEQUAÇÃO E DO CARÁTER APROPRIADO

SECÇÃO 1

Avaliação da adequação

Artigo 9.º

Informações a obter para efeitos da avaliação da adequação

1. Para efeitos da prestação de aconselhamento sobre um produto de investimento com base em seguros, em conformidade com o artigo 30.º, n.º 1, da Diretiva (UE) 2016/97, os mediadores de seguros ou as empresas de seguros devem determinar o âmbito das informações a recolher junto do cliente ou do cliente potencial à luz de todas as características do aconselhamento a prestar ao mesmo.

2. Sem prejuízo do facto de, em conformidade com o artigo 20.º, n.º 1, da Diretiva (UE) 2016/97, qualquer contrato proposto dever respeitar as exigências e necessidades do cliente, os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem obter junto dos clientes ou clientes potenciais todas as informações que sejam necessárias para que possam compreender os factos essenciais relativos a estes últimos e dispor de elementos suficientes para garantir que a recomendação personalizada que dirigem ao cliente ou cliente potencial satisfaz cumulativamente os seguintes critérios:

a) Corresponde aos objetivos de investimento do cliente ou do cliente potencial, incluindo a sua tolerância ao risco;

b) Corresponde à situação financeira do cliente ou cliente potencial, incluindo a sua capacidade para suportar perdas;

c) É concebida de forma a garantir que o cliente ou o cliente potencial dispõe da experiência e dos conhecimentos necessários no domínio de investimento relevante abrangido pelo tipo específico de produto ou serviço.

3. As informações relativas à situação financeira do cliente ou cliente potencial, nomeadamente à sua capacidade de suportar perdas, incluirão, se for caso disso, informações sobre a fonte e a importância dos seus rendimentos regulares, os seus ativos, incluindo os ativos líquidos, os seus investimentos e os seus ativos imobiliários, bem como os seus compromissos financeiros periódicos. O nível das informações recolhidas deve ser adequado ao tipo específico de produto ou serviço em consideração.

4. As informações relativas aos objetivos de investimento do cliente ou do cliente potencial, nomeadamente a sua tolerância ao risco, incluirão, se for caso disso, informações sobre o período durante o qual o cliente ou cliente potencial pretende conservar o investimento, as suas preferências relativamente à assunção de riscos, o seu perfil de risco e os objetivos do investimento. O nível das informações recolhidas deve ser adequado ao tipo específico de produto ou serviço em consideração.

5. Sempre que o mediador de seguros ou a empresa de seguros não obtenham as informações exigidas nos termos do artigo 30.º, n.º 1, da Diretiva (UE) 2016/97, o mediador de seguros ou a empresa de seguros não devem prestar aconselhamento sobre produtos de investimento com base em seguros ao cliente ou cliente potencial.

6. Quando prestam aconselhamento sobre um produto de investimento com base em seguros, em conformidade com o artigo 30.º, n.º 1, da Diretiva (UE) 2016/97, o mediador de seguros ou a empresa de seguros não devem formular qualquer recomendação se nenhum dos produtos for adequado para o cliente ou cliente potencial.

7. Quando prestam aconselhamento que implique uma mudança de ativos de investimento subjacentes, os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem também recolher as informações necessárias sobre os ativos de investimento subjacentes existentes do cliente e os novos ativos de investimento recomendados, devendo proceder a uma análise dos custos e benefícios antecipados dessa mudança, de molde a poderem razoavelmente demonstrar que se prevê que os respetivos benefícios serão superiores aos custos.

Artigo 10.º

Fiabilidade das informações

Os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem adotar medidas razoáveis para assegurar que as informações recolhidas sobre os clientes e clientes potenciais, para efeitos da avaliação da adequação, são fiáveis. Estas medidas podem consistir, nomeadamente, em:

a) Assegurar que os clientes estão cientes da importância de prestar informações exatas e atualizadas;

b) Assegurar que todos os instrumentos utilizados no processo de avaliação da adequação, como os instrumentos que servem para determinar o perfil de risco ou apreciar os conhecimentos e a experiência dos clientes, se adaptam à respetiva finalidade e são corretamente concebidos para ser utilizados com os seus clientes, sendo as eventuais limitações identificadas e ativamente atenuadas através do processo de avaliação da adequação;

c) Assegurar que as perguntas colocadas no âmbito do processo são suscetíveis de serem entendidas pelos clientes e refletem com exatidão os seus objetivos e as suas necessidades do cliente e recolhem as informações necessárias para proceder à avaliação da adequação;

d) Tomar as medidas necessárias para assegurar a coerência das informações prestadas pelo cliente, nomeadamente analisando se as informações comunicadas pelos clientes contêm erros manifestos.

Artigo 11.º

Comunicação com os clientes no que se refere à avaliação da adequação

Os mediadores de seguros e as empresas de seguros não devem criar qualquer ambiguidade ou equívoco quanto às suas responsabilidades no processo de avaliação da adequação dos produtos de investimento com base em seguros, em conformidade com o artigo 30.º, n.º 1, da Diretiva (UE) 2016/97. Os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem informar os clientes, de forma clara e simples, de que a avaliação da adequação visa permitir-lhes agir no melhor interesse do cliente.

Artigo 12.º

Aconselhamento automatizado

A responsabilidade de um mediador de seguros ou de uma empresa de seguros para proceder à avaliação da adequação, nos termos do artigo 30.º, n.º 1, da Diretiva (UE) 2016/97, não deve ser limitada pelo facto de o aconselhamento sobre produtos de investimento com base em seguros ser prestado, no todo ou em parte, através de um sistema automatizado ou semiautomatizado.

Artigo 13.º

Seguros de grupo

No que diz respeito aos seguros de grupo, o mediador de seguros ou a empresa de seguros devem estabelecer e aplicar uma política que determine quem deve ser objeto de uma avaliação da adequação, no caso de um contrato de seguro ser celebrado em nome de um grupo de membros e cada membro do grupo não poder tomar uma decisão de subscrição a título individual. Essa política deve igualmente conter normas sobre o modo como esta avaliação será feita na prática, incluindo junto de quem serão recolhidas as informações sobre os conhecimentos e a experiência, a situação financeira e os objetivos de investimento.

O mediador de seguros ou a empresa de seguros devem consignar por escrito a política estabelecida em conformidade com o primeiro parágrafo.

Artigo 14.º

Declaração de adequação

1. Quando prestam aconselhamento sobre a adequação de um produto de investimento com base em seguros, em conformidade com o artigo 30.º, n.º 1, da Diretiva (UE) 2016/97, os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem fornecer uma declaração ao cliente (declaração de adequação) incluindo o seguinte:

a) Um resumo do aconselhamento prestado;

b) Informações sobre o modo como a recomendação prestada é adequada para o cliente, nomeadamente no que respeita:

   i) aos objetivos de investimento do cliente, incluindo a sua tolerância ao risco;

   ii) à situação financeira do cliente, incluindo a sua capacidade para suportar perdas;

   iii) aos conhecimentos e à experiência do cliente.

2. Os mediadores e as empresas de seguros devem chamar a atenção dos clientes, e incluir na declaração de adequação, informações sobre o facto de os produtos de investimento com base em seguros recomendados serem suscetíveis de exigir que o cliente solicite uma revisão periódica das suas modalidades.

3. Quando um mediador de seguros ou uma empresa de investimento tiverem informado o cliente de que procederão a uma avaliação periódica da adequação, as declarações subsequentes, após o estabelecimento do serviço inicial, podem circunscrever-se apenas às alterações nos serviços prestados ou ativos de investimento subjacentes e/ou na situação do cliente, sem repetir todos os elementos incluídos na primeira declaração.

4. Os mediadores de seguros e as empresas de seguros que prestam serviços de avaliação periódica da adequação devem reexaminar, em conformidade com os melhores interesses dos seus clientes, pelo menos uma vez por ano, a adequação dos produtos de investimento com base em seguros recomendados. A frequência desta avaliação aumenta em função das características do cliente, tais como a tolerância ao risco, e da natureza do produto de investimento com base em seguros recomendado.

SECÇÃO 2

Avaliação do caráter apropriado

Artigo 15.º

Procedimento de avaliação

Sem prejuízo do facto de, em conformidade com o artigo 20.º, n.º 1, da Diretiva (UE) 2016/97, qualquer contrato proposto dever respeitar as exigências e as necessidades dos clientes, os mediadores de seguros ou as empresas de seguros, ao avaliarem se um produto ou serviço de seguros distribuído em conformidade com o artigo 30.º, n.º 2, da Diretiva (UE) 2016/97 é apropriado para o cliente, devem determinar se o cliente tem a experiência e os conhecimentos necessários para avaliar os riscos inerentes ao serviço ou produto proposto ou pretendido.

Artigo 16.º

Produtos de investimento com base em seguros não complexos

Um produto de investimento com base em seguros deve ser considerado não complexo, para efeitos do artigo 30.º, n.º 3, alínea a), subalínea ii), da Diretiva (UE) 2016/97, sempre que satisfaça cumulativamente os seguintes critérios:

a) Inclui um valor mínimo no termo do prazo de vencimento garantido contratualmente, que corresponde, pelo menos, ao montante pago pelo cliente, após dedução dos custos legítimos;

b) Não integra uma cláusula, condição ou fator de desencadeamento que permita à empresa de seguros alterar radicalmente a natureza, o risco ou o perfil de pagamento do produto de investimento com base em seguros;

c) Prevê a possibilidade de resgatar ou realizar de qualquer outro modo o produto de investimento com base em seguros por um valor que é do conhecimento do cliente;

d) Não inclui quaisquer encargos explícitos ou implícitos que tenham como efeito, não obstante haver tecnicamente a possibilidade de resgatar ou realizar de outro modo o produto de investimento com base em seguros, que o referido resgate ou realização possa causar prejuízos injustificados para o cliente pelo facto de os encargos serem desproporcionados em relação aos custos para a empresa de seguros;

e) Mão incorpora de qualquer outro modo uma estrutura que dificulte a compreensão pelo cliente dos riscos incorridos.

SECÇÃO 3

Disposições comuns à avaliação da adequação e do caráter apropriado

Artigo 17.º

Informações a obter junto do cliente

1. Para efeitos do artigo 30.º, n.ºs 1 e 2, da Diretiva (UE) 2016/97, as informações necessárias a obter pelos mediadores de seguros e pelas empresas de seguros quanto aos conhecimentos e à experiência do cliente ou cliente potencial no domínio de investimento relevante devem incluir, se for caso disso, na medida em tal seja adequado em função da natureza do cliente, e da natureza e do tipo de produto ou serviço proposto ou pretendido, incluindo a sua complexidade e os riscos envolvidos:

a) Os tipos de serviços, transações, produtos de investimento com base em seguros ou instrumentos financeiros com os quais o cliente ou cliente potencial se encontra familiarizado;

b) A natureza, o volume, o valor e a frequência das transações do cliente ou cliente potencial com produtos de investimento com base em seguros ou instrumentos financeiros e o período durante o qual estas transações foram realizadas;

c) O nível de habilitações, a profissão ou, caso pertinente, a anterior profissão do cliente ou cliente potencial.

2. O mediador de seguros ou a empresa de seguros não devem dissuadir um cliente ou cliente potencial de prestar as informações exigidas para efeitos do artigo 30.º, n.ºs 1 e 2, da Diretiva (UE) 2016/97.

3. Quando as informações requeridas para efeitos do artigo 30.º, n.ºs 1 e 2, da Diretiva (UE) 2016/97 já tiverem sido obtidas nos termos do artigo 20.º da Diretiva (UE) 2016/97, os mediadores de seguros e as empresas de seguros não devem solicitá-las uma vez mais ao cliente.

4. O mediador de seguros ou a empresa de seguros devem poder basear-se nas informações prestadas pelos seus clientes ou clientes potenciais, salvo se tiverem conhecimento, ou deverem ter conhecimento, de que as informações estão manifestamente desatualizadas ou são inexatas ou incompletas.

Artigo 18.º

Relatório periódico

1. Sem prejuízo do artigo 185.º da Diretiva 2009/138/CE do Parlamento Europeu e do Conselho ([1]), o mediador de seguros ou a empresa de seguros devem fornecer ao cliente um relatório periódico, num suporte duradouro, sobre os serviços prestados e as transações efetuadas em seu nome.

([1]) Diretiva 2009/138/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 25 de novembro de 2009, relativa ao acesso à atividade de seguros e resseguros e ao seu exercício (Solvência II) (JO L 335 de 17.12.2009, p. 1).

2. O relatório periódico exigido nos termos do n.º 1 deve apresentar uma análise imparcial e equilibrada dos serviços prestados e das transações efetuadas em nome do cliente durante o período de relato e incluir, se for caso disso, os custos totais associados a esses serviços e transações, bem como o valor de cada um dos ativos de investimento subjacentes.

3. O relatório periódico exigido nos termos do n.º 1 deve ser apresentado, pelo menos, anualmente.

Artigo 19.º

Conservação de registos

1. Sem prejuízo da aplicação do Regulamento (UE) 2016/679 do Parlamento Europeu e do Conselho ([1]), os mediadores de seguros e as empresas de seguros devem manter um registo das avaliações da adequação ou do caráter apropriado efetuadas em conformidade com o artigo 30.º, n.ºs 1, e 2 da Diretiva (UE) 2016/97. Estes registos devem incluir as informações obtidas junto do cliente e quaisquer documentos acordados com o cliente, incluindo os documentos que estabelecem os direitos de ambas as partes, bem como as demais condições em que o mediador de seguros ou a empresa de seguros prestarão serviços ao cliente. Estes registos devem ser conservados durante, pelo menos, a vigência da relação entre o mediador de seguros ou a empresa de seguros e o cliente.

2. No caso de uma avaliação da adequação efetuada em conformidade com o artigo 30.º, n.º 1, da Diretiva (UE) 2016/97, o registo deve incluir ainda o seguinte:

a) O resultado da avaliação da adequação;

b) A recomendação feita ao cliente e a declaração apresentada em conformidade com o artigo 14.º, n.º 1, do presente regulamento;

c) Quaisquer alterações introduzidas pelo mediador de seguros ou pela empresa de seguros no que diz respeito à avaliação da adequação, em particular, qualquer alteração quanto à tolerância de risco do cliente;

d) Quaisquer alterações introduzidas nos ativos de investimento subjacentes.

3. No caso de uma avaliação da adequação efetuada em conformidade com o artigo 30.º, n.º 2, da Diretiva (UE) 2016/97, o registo deve incluir ainda o seguinte:

a) O resultado da avaliação da adequação;

b) Qualquer advertência transmitida ao cliente, quando o produto de investimento com base em seguros tiver sido avaliado como potencialmente inapropriado para o cliente, a indicação de o cliente ter solicitado ou não proceder com a celebração do contrato apesar dessa advertência e, se for caso disso, se o mediador de seguros ou a empresa de seguros acederam ou não ao pedido do cliente no sentido de proceder com a celebração do contrato;

c) Qualquer advertência transmitida ao cliente quando este último não tiver prestado informações suficientes para permitir ao mediador de seguros ou à empresa de seguros avaliarem a adequação do produto de investimento com base em seguros, a indicação de o cliente ter solicitado ou não proceder com a celebração do contrato apesar dessa advertência e, se for caso disso, se o mediador de seguros ou a empresa de seguros acederam ou não ao pedido do cliente no sentido de proceder com a celebração do contrato.

4. Os registos devem ser conservados num suporte que permita o armazenamento das informações de forma acessível tendo em vista a sua consulta ulterior pela autoridade competente. A autoridade competente deve poder aceder rapidamente a esses registos, para reconstituir cada elemento, de forma clara e precisa, e identificar facilmente quaisquer alterações, correções ou outras modificações, bem como consultar o conteúdo dos registos antes dessas alterações.

CAPÍTULO IV

DISPOSIÇÕES FINAIS

Artigo 20.º

Entrada em vigor e aplicação

A presente diretiva entra em vigor no vigésimo dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial da União Europeia*.

O presente regulamento é aplicável a partir de 23 de fevereiro de 2018.

([1]) Regulamento (UE) 2016/679 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 27 de abril de 2016, relativo à proteção das pessoas singulares no que diz respeito ao tratamento de dados pessoais e à livre circulação desses dados e que revoga a Diretiva 95/46/CE (Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados) (JO L 119 de 4.5.2016, p. 1).

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e diretamente aplicável em todos os Estados-Membros.

Feito em Bruxelas, em 21 de setembro de 2017.

Pela Comissão

O Presidente

Jean-Claude JUNCKER