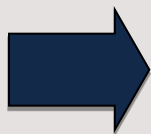


Co przyniesie IMD II? Znaczenie projektu dyrektywy dla rynku finansowego

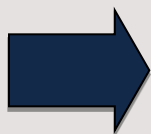
**adw. Małgorzata Surdek
r. pr. Ewa Świdorska
Zespół Instytucji i Usług Finansowych
CMS Cameron McKenna**

25 października 2012 roku

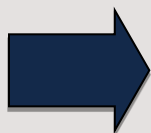
Co to jest „IMD II” i dlaczego o tym mówimy?



Co to jest „IMD II”?



Przyczyna i cel zmian



Znaczenie dla rynku finansowego, w tym dla rynku bancassurance

Agenda

1

Do kogo IMD II będzie mieć zastosowanie

2

Zarządzanie konfliktem interesów – czyli o czym należy poinformować potencjalnego klienta

3

Cross selling

4

Ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne

5

Sankcje

6

Co dalej? Kalendarium

Do kogo IMD II będzie mieć zastosowanie?



Pośrednicy ubezpieczeniowi: agenci ubezpieczeniowi, brokerzy



Direct (zakłady ubezpieczeń prowadzące bezpośrednią sprzedaż za pośrednictwem stron www lub pracowników)



Obsługujący roszczenia / likwidatorzy szkód



Wyłączenia

NOWOŚĆ!

Ograniczony zakres zastosowania IMD II (1)



Pośrednicy ubezpieczeniowi:

- ⇒ dla których pośrednictwo jest działalnością uboczną
- ⇒ sprzedający ubezpieczenia będące tylko uzupełnieniem oferowanych usług, inne niż ubezpieczenia na życie lub oc



Obsługujący roszczenia / likwidatorzy szkód

Ograniczony zakres zastosowania IMD II (2)



Uproszczona procedura rejestracyjna



Brak obowiązków dot. zarządzania konfliktem interesów



Brak obowiązków dot. sprzedaży ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych

Zarządzanie konfliktem interesów – obowiązki informacyjne



Obowiązki informacyjne pośredników / zakładów ubezpieczeń przed zawarciem umowy



Czy pośrednik / zakład ubezpieczeń udziela porady



Czy pośrednik działa na rzecz zakładu ubezpieczeń czy klienta

Zarządzanie konfliktem interesów – ujawnianie wynagrodzenia (1)



Obowiązek pośrednika ujawniania informacji dot. wynagrodzenia:

- ⇒ Honorarium płacone przez klienta czy prowizja zawarta w składce?
- ⇒ Jeżeli nie jest możliwe wskazanie wysokości wynagrodzenia – informacje dot. podstawy do jego obliczenia / progi uprawniające do jego otrzymania



Wyjątek:

- ⇒ 5 letni okres przejściowy dla ubezpieczeń innych niż ubezpieczenia na życie – informacje dot. wynagrodzenia tylko na życzenie klienta.
- ⇒ ALE – należy poinformować klienta o prawie żądania takich informacji

Zarządzanie konfliktem interesów – ujawnianie wynagrodzenia (2)



Obowiązek pośrednika / zakładu ubezpieczeń ujawniania:



informacji dot. zmiennych elementów wynagrodzeń ich pracowników za sprzedaż produktów ubezpieczeniowych i za ich zarządzanie



informacji dot. jakichkolwiek płatności po zawarciu umowy ubezpieczenia



Co z innymi kosztami sprzedaży ponoszonymi przez zakłady ubezpieczeń (np. kampanie reklamowe?)



Potencjalne skutki obowiązku ujawniania wynagrodzenia (przykłady innych krajów)

Cross-selling (1)



Praktyka wiązania produktów

- ⇒ Oferowanie produktu ubezpieczeniowego z innym produktem / usługą w pakiecie, gdzie produkt ubezpieczeniowy nie jest dostępny oddzielnie
- ⇒ Zabroniona



Praktyka pakietowania produktów

- ⇒ Oferowanie produktu ubezpieczeniowego z innym produktem / usługą w pakiecie, gdzie produkt ubezpieczeniowy jest dostępny oddzielnie, ale niekoniecznie na tych samych zasadach jak w pakiecie
- ⇒ Dozwolona

Cross-selling (2)



Obowiązki zakładu ubezpieczeń lub pośrednika:

- ⇒ Informowanie klienta o możliwości uzyskania produktu lub usługi wchodzących w skład pakietu osobno
- ⇒ Informowanie o kosztach każdego z produktów / usług poza pakietem – czy to jest praktycznie wykonalne?

Sprzedaż ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych



Działanie w najlepszym interesie klienta



Ostrzeżenie o ryzyku



Obowiązek zbadania sytuacji klienta i ew. poinformowania o nieadekwatności produktu



Raporty okresowe na temat świadczonych usług ze wskazaniem kosztów transakcji



„Niezależna porada”

Sankcje (1)



Publikacja informacji o dopuszczeniu się naruszenia



Nakazanie zaniechania naruszeń



Cofnięcie rejestracji



Zakaz sprawowania funkcji członka zarządu



Kary pieniężne:



w przypadku osób prawnych: do 10% rocznego obrotu za rok poprzedzający nałożenie kary



w przypadku osób fizycznych: do 5.000.000 EUR



Przesłanki zastosowania sankcji (ciężar naruszenia, długość trwania, odniesione korzyści, poprzednie naruszenia)

Sankcje (2)



Dolegliwość sankcji



Co z bancassurance? Wzrośnie ryzyko związane z zarzutem obejścia przepisów o pośrednictwie ubezpieczeniowym

Co dalej? Kalendarium



3 lipca 2012 r. - publikacja projektu IMD II



Standardowa ścieżka legislacyjna



Szacowany termin uchwalenia – 2013 r.



Szacowany termin implementacji – 2015 r.



Minimalna harmonizacja

PYTANIA ?



adw. Małgorzata Surdek
Partner
CMS Cameron McKenna
T +48 22 520 5589
E malgorzata.surdek@cms-cmck.com
www.cms-cmck.com



r. pr. Ewa Świdorska
Senior Associate
CMS Cameron McKenna
T +48 22 520 5581
E ewa.swiderska@cms-cmck.com
www.cms-cmck.com