

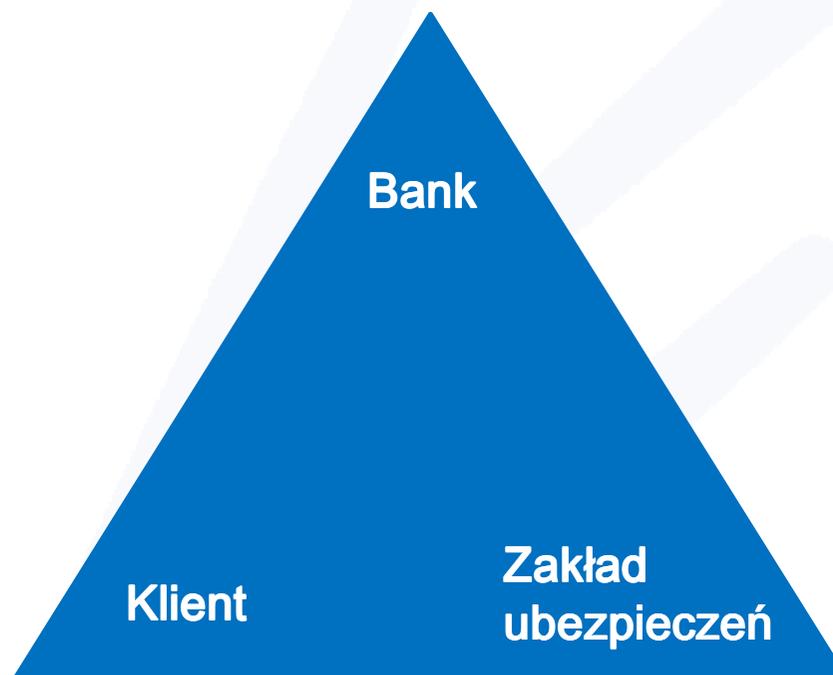
Wdrażanie i egzekwowanie zapisów Rekomendacji U KNF

Robert Wiśniewski

*Z- ca Dyrektora Departamentu Regulacji Bankowych,
Instytucji Płatniczych i Kas Oszczędnościowo-Kredytowych
UKNF*

**VI Kongres Bancassurance
23 - 24 października 2014 r.**

Bancassurance



Bancassurance - strategia banku

- Instrument zabezpieczający przed ryzykiem kredytowym generowanym przez klienta?
- Kolejny produkt oferowany klientowi, stanowiący źródło dochodów banku?
 - ✓ w 2012 r. wynagrodzenia banków giełdowych z tego tytułu to średnio 15% przychodów z tytułu opłat i prowizji (od 0% do 60%)*

** za: Leszek Niedałowski, Piotr Pisarewicz, Bancassurance – klient, jego potrzeby i oczekiwania, 24 października 2013 r. (V Kongres Bancassurance 2013)*

Bancassurance - strategia klienta

Badanie nt. postaw społecznych wobec ubezpieczeń

- Badanie zrealizowane na zlecenie UKNF w dniach 2-9 grudnia 2013 r.
- Wnioski z badania:
 - ✓ powody **korzystania** z ubezpieczeń to:
 - ochrona przed nieszczęśliwymi zdarzeniami
 - obawa o siebie i bliskich
 - ✓ powody **niekorzystania** z ubezpieczeń to:
 - brak takiej potrzeby
 - wysoka cena ubezpieczeń
 - inne ważne wydatki
 - ✓ miejsce zakupu ubezpieczenia: zależy od rodzaju ubezpieczenia i najczęściej jest to placówka towarzystwa ubezpieczeń
 - ✓ w przypadku likwidacji szkody najważniejsze są: pewność i szybkość otrzymania odszkodowania/świadczenia

tyki rynkowe - nieprawidłowości

Zidentyfikowane
przez
UKNF

nieprawidłowości

- ✓ łączenie przez banki funkcji ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego
- ✓ brak możliwości bezpośredniego dochodzenia roszczeń przez ubezpieczonych lub ich spadkobierców
- ✓ utrudniony dostęp do treści umowy
- ✓ ograniczanie swobody wyboru zakładu ubezpieczeń
- ✓ nieproporcjonalna wysokość prowizji
- ✓ brak informacji w zakresie możliwości występowania z roszczeniem regresowym

➤ **Rosnąca liczba skarg kierowanych do UKNF**

Nieprawidłowości – reakcja UKNF

Pismo z dnia
21 lutego
2012 r.
dotyczące
dystrybucji
ubezpieczeń
przez banki

Pismo z dnia 26
września 2012 r.
dotyczące
dystrybucji
finansowych
produktów o
charakterze
inwestycyjnym
nieprofesjonalnym
odbiorcom usług
finansowych

Pismo z dnia 7
marca 2013 r.
dotyczące
ujmowania w
przychodach
banków
wynagrodzenia z
tytułu
ubezpieczeń

Pismo z dnia 23
grudnia 2013 r.
dotyczące polityki
rachunkowości w
zakresie ujmowania i
rozliczania
przychodów i
kosztów dotyczących
oferowanych
produktów
ubezpieczeniowych

Wydanie
przez KNF
Rekomendacji
U

Przegląd międzynarodowy

- USA - nieprawidłowości szczególnie w obszarze sprzedaży ubezpieczeń powiązanych z kredytem hipotecznym: brak informacji lub niepełna wiedza konsumentów w zakresie specyfiki produktów ubezpieczeniowych, roli banku, możliwości wyboru innego ubezpieczyciela, wysokości składki i sposobu jej rozliczenia*
- Kanada - sprzedaż ubezpieczeń przez banki i promocja (reklamowanie) produktów związanych z rynkiem ubezpieczeń są istotnie ograniczone**
- Japonia - obszar ściśle nadzorowany pod względem oferowania konsumentowi dopasowanego do jego potrzeb produktu ubezpieczeniowego (eliminacja zjawiska misselling) i ustalenia rzeczywistych warunków ochrony konsumentów***

**Informacje z Federal Insurance Office (FIO)*

*** Informacje z The Office of The Superintendent of Financial Institutions (OSFI)*

**** Informacje z Financial Services Agency, Japan - JFSA*

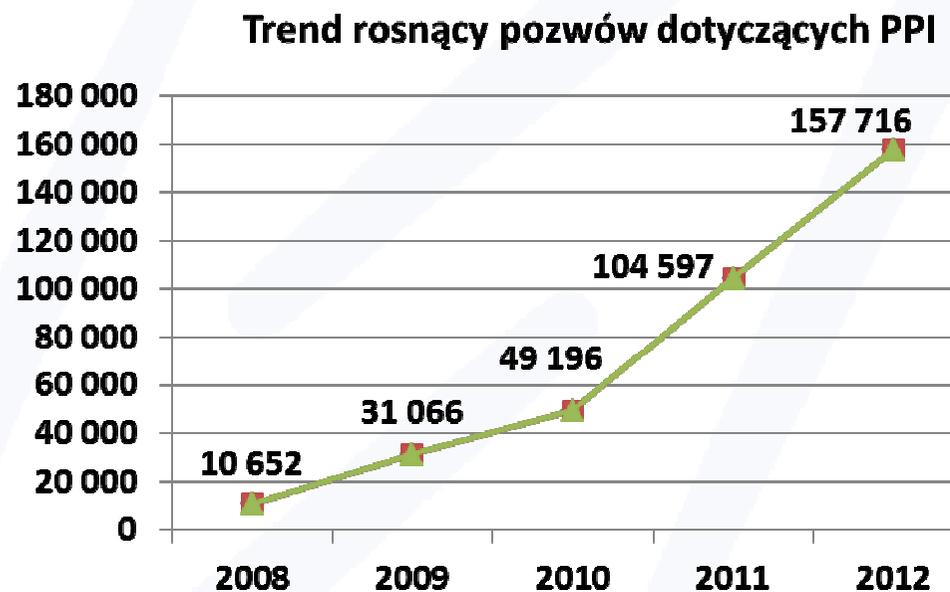
Przegląd międzynarodowy - Wielka Brytania *

- 2008 r. - Financial Ombudsman Service (FOS) (Rzecznik Konsumenta Finansowego) na podstawie otrzymywanych skarg wskazał nieprawidłowości w procesie sprzedaży polis ubezpieczenia spłaty kredytu (Payment Protection Insurance – PPI) i zasugerował podjęcie interwencji przez regulatora Financial Services Authority (FSA)
- 2009 r. - FSA zawarła porozumienia z 5 największymi bankami w sprawie zaprzestania sprzedaży polis z jednorazową składką razem z kredytami
- 2011 r. - koszty dla brytyjskiego sektora bankowego z tytułu złożonych pozwów w zakresie nieprawidłowości w procesie PPI zostały oszacowane na blisko 8 miliardów £

** za Raportem PwC nt. rynku brytyjskiego*

Przegląd międzynarodowy - Wielka Brytania *

Rok	Liczba złożonych pozwów	% do roku poprzedniego
2008	10 652	-
2009	31 066	292%
2010	49 196	158%
2011	104 597	213%
2012	157 716	151%



Koszty dla brytyjskiego sektora bankowego z tego tytułu w 2011 r. zostały oszacowane na blisko 8 miliardów £

* za Raportem PwC nt. rynku brytyjskiego, dane z raportu rocznego FOS 2011/2012

Przegląd międzynarodowy - raport EIOPA

- W czerwcu 2013 r. European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) opublikowała opinię w zakresie stosowanych w niektórych krajach* praktyk związanych z oferowaniem PPI
- Pięć obszarów, istotnych z punktu widzenia konsumenta:
 - ✓ oferowanie adekwatnych produktów ochrony ubezpieczeniowej i informacji, która nie będzie wprowadzać w błąd i klient uzyska odpowiedni zakres ochrony ubezpieczeniowej
 - ✓ proponowanie dodatkowego ubezpieczenia (sprzedaż wiązana), w celu uzależnienia od jednego podmiotu
 - ✓ stosowanie formy ubezpieczenia grupowego - umowa podpisywana przez bank z zakładem ubezpieczeń nie daje swobody wyboru ubezpieczyciela
 - ✓ brak informacji lub niepełna informacja, która nie pozwala na podjęcie prawidłowej decyzji
 - ✓ konstrukcja usługi - produkt sprzedawany z ochroną ubezpieczeniową, opłaty za ochronę ponoszone są na początku

* Francja, Węgry, Irlandia, Włochy, Holandia, Portugalia, Hiszpania i Wielka Brytania

Przegląd międzynarodowy - raport EIOPA 2013- Wielka Brytania

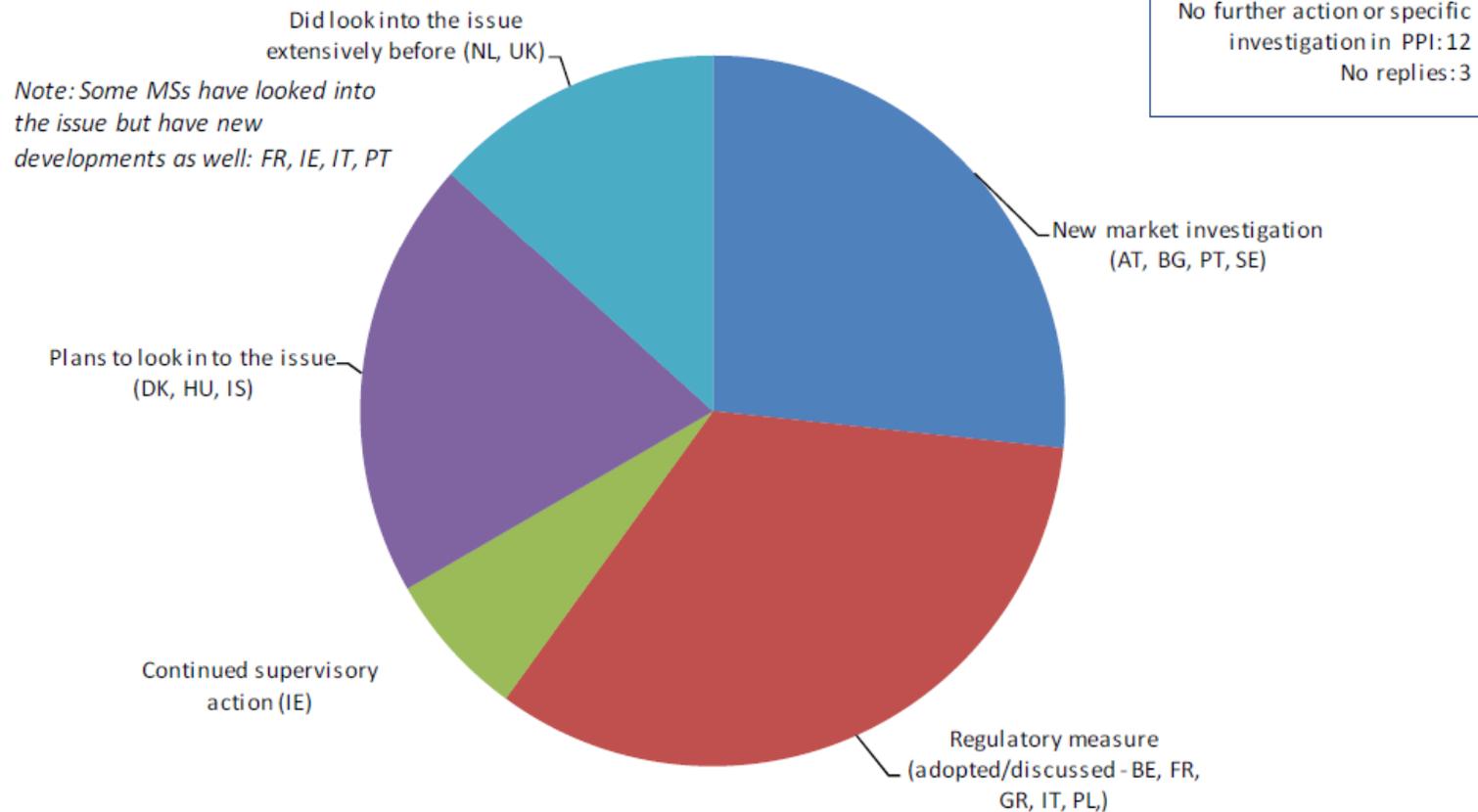
- Regulacje nadzoru:
 - ✓ zakaz jednoczesnej sprzedaży PPI w punkcie udzielania kredytu przed upływem 7 dni od sprzedaży kredytu
 - ✓ zakaz sprzedaży PPI z jednorazową składką
 - ✓ nakaz stosowania składek miesięcznych lub rocznych
 - ✓ nakaz proporcjonalnej refundacji składki rocznej w razie spłaty kredytu w ciągu roku
 - ✓ zakaz stosowania opłat za wcześniejszą spłatę

Przegląd międzynarodowy - raport EIOPA 2014

- W czerwcu 2014 r. EIOPA opublikowała raport w zakresie praktyk związanych z oferowaniem PPI na podstawie otrzymanych informacji z 27 krajów członkowskich
- Podsumowanie
 - ✓ 12 krajów podjęło działania regulacyjne lub nadzorcze, w tym
 - 2 kraje poinformowały, że wcześniej podjęte działania były wystarczające i nie przewidują dodatkowych
 - ✓ 3 kraje planują podjęcie działań,
 - ✓ 12 krajów nie rozważa podjęcia żadnych działań

Przegląd międzynarodowy - raport EIOPA 2014

Member States that reported current or previous actions in PPI (15)



Przegląd międzynarodowy - raport EIOPA 2014

➤ Podsumowanie

- ✓ opinia EIOPA wskazała na bardzo istotny problem nieprawidłowości w oferowaniu ubezpieczeń
- ✓ rodzaj i forma podejmowanych działań zależy od np. zaawansowania i efektów wcześniej podjętych akcji
- ✓ na obecnym etapie najważniejsze jest uregulowanie relacji z klientem w zakresie: dostarczenia odpowiedniej informacji, ustalenia i stosowania dobrych praktyk sprzedażowych i ustalenia jasnych zasad otrzymywania prowizji/wynagrodzenia
- ✓ EIOPA będzie monitorowała działania nadzorów krajowych i zdecyduje o ewentualnych przyszłych działaniach

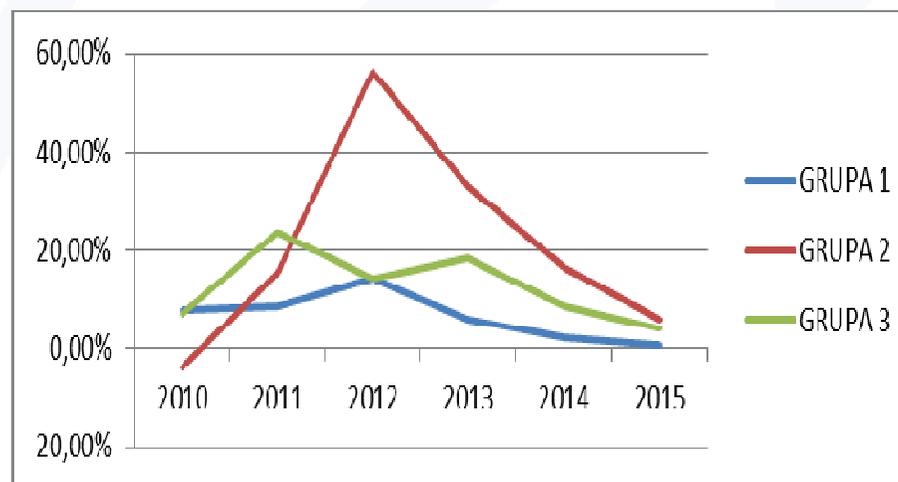
Przegląd międzynarodowy - raport EIOPA 2014

- Polska w badaniach EIOPA
 - ✓ Polska nie uczestniczyła w przeglądzie EIOPA – 2013
 - ✓ obecnie znajduje się w gronie 5 krajów (tj. Belgia, Francja, Włochy i Grecja), które w ostatnim czasie podjęły stosowne działania regulacyjne
 - ✓ w Polsce działania nie dotyczą jedynie obszaru oferowania PPI, ale w szerszym zakresie - współpracy banków i zakładów ubezpieczeń

Rynek polski – wyniki ankiety UKNF Bancassurance 2013 – zaangażowanie banków

- **banki prowadzące działalność w formie spółki akcyjnej**

zaangażowanie
w obszarze
bancassurance
w relacji do
wyników netto



grupa 1 - banki istotne systemowo (43% sumy aktywów sektora bankowego)

grupa 2 - banki objęte programem naprawczym (8% sumy aktywów sektora bankowego)

grupa 3 - pozostałe (32% sumy aktywów sektora bankowego)

Przyczyny wydania Rekomendacji U

- Zidentyfikowane nieprawidłowości, rosnąca liczba skarg kierowanych do UKNF
- Istotne znaczenie dla kształtowania wyników finansowych sektora bankowego
- Rosnące ryzyko systemowe
- Negatywne przykłady materializacji ryzyka – rynek brytyjski

Rekomendacja U – oczekiwania

- Określenie przez KNF standardów w obszarze bancassurance ma na celu zmianę niewłaściwych praktyk rynkowych, które mogłyby doprowadzić do materializacji ryzyka w ujęciu systemowym (naruszenie stabilności finansowej), tj. wzrostu liczby skarg i kwot wypłacanych klientom w ramach ugód lub przegranych procesów
 - ✓ uporządkowanie współpracy banków i zakładów ubezpieczeń: bank jako ubezpieczający w danej umowie ubezpieczenia nie powinien jednocześnie – przy tej samej umowie – występować jako pośrednik ubezpieczeniowy
 - ✓ przypomnienie o niezgodności z obowiązującymi przepisami otrzymywania wynagrodzenia od zakładu ubezpieczeń przez bank będący ubezpieczającym (wykonywanie pośrednictwa ubezpieczeniowego bez dochowania ustawowych wymogów)

Rekomendacja U – oczekiwania cd

- ✓ uzyskanie przez nieprofesjonalnego uczestnika procesu bancassurance rzeczywistej ochrony ubezpieczeniowej oraz wzmocnienie jego pozycji
- ✓ uzyskanie ochrony dla banku, która realnie zabezpieczy ryzyko banku, a nie tylko będzie kreować dodatkowe przychody banku
- ✓ poprawa jakości i oferty ubezpieczeniowej poprzez zwiększenie konkurencji, tj. uzyskanie większej dywersyfikacji w zakresie skali i liczby współpracujących podmiotów

Rekomendacja U - struktura

- Poszczególne rekomendacje zostały pogrupowane w następujące obszary
 - ✓ zarząd i rada nadzorcza
 - ✓ zabezpieczenie banku przed ryzykiem
 - ✓ rola banku
 - ✓ polityka rachunkowości
 - ✓ relacje z klientami
 - ✓ system kontroli wewnętrznej w zakresie bancassurance

Rekomendacja U - Zarząd i rada nadzorcza

(Rekomendacje 1-5)

Zarząd banku

- Opracowuje, zatwierdza oraz wprowadza w życie wynikającą ze strategii banku politykę w zakresie bancassurance , tj. określa:
 - ✓ kryteria wyboru zakładu / ów ubezpieczeń
 - ✓ rolę banku / model biznesowy, kluczowe obszary
 - ✓ zasady (politykę) rachunkowości
 - ✓ zasady identyfikacji ryzyka, zabezpieczania, oraz
 - ✓ zasady działania adekwatnego i skutecznego systemu kontroli wewnętrznej
- Sporządza informacje i raporty dla rady nadzorczej
- Dokonuje okresowych ocen realizacji polityki w zakresie bancassurance oraz formułuje wnioski i propozycje działań

Rekomendacja U - Zarząd i rada nadzorcza cd.

(Rekomendacje 1-5)

- Rada nadzorcza – zatwierdza strategię działalności banku oraz monitoruje realizację polityki banku w zakresie bancassurance , w tym zasad polityki rachunkowości
 - ✓ na podstawie raportów kwartalnych, półrocznych poświęconych poszczególnym aspektom bancassurance w banku
 - ✓ dokonuje corocznej oceny adekwatności i skuteczności systemu kontroli wewnętrznej banku

Rekomendacja U

- Zabezpieczenie banku przed ryzykiem

(Rekomendacja 6)

- Identyfikacja ryzyka i podejmowanie czynności, które zabezpieczą bank przed ryzykiem podejmowanej działalności w sposób odpowiedni do:
 - ✓ specyfiki produktu bankowego
 - ✓ charakteru relacji umownych dotyczących funkcjonowania ochrony ubezpieczeniowej
- Monitorowanie poziomu ryzyka obejmujące
 - ✓ efektywność przeciwdziałania misselingowi
 - ✓ sposób i terminowość załatwiania skarg
 - ✓ badanie liczby odmów i wyjaśnianie przyczyn odmów wypłat świadczeń
 - ✓ zapewnienie szkoleń pracowników
- Zapewnienie odpowiedniej ochrony interesów banku w przypadku dostarczenia ochrony ubezpieczeniowej przez klienta

Rekomendacja U - struktura - Rola banku

(Rekomendacja 7, powiązana: 17)

- Prowadzenie działalności w sposób nie powodujący wystąpienia konfliktu interesów, tj. łączenia funkcji ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego w jednej umowie
- Pobieranie wynagrodzenia z tytułu oferowania produktów ubezpieczeniowych
 - ✓ bank otrzymuje
 - jako pośrednik – wynagrodzenie od zakładu ubezpieczeń
 - jako ubezpieczający – od klienta ekwiwalent za czynności związane z obsługą umowy

Rekomendacja U - struktura - Polityka rachunkowości

(Rekomendacja 8)

- Zasady (polityka) rachunkowości w zakresie rozliczania przychodów z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych muszą być zgodne z obowiązującymi bank przepisami prawa w tym zakresie
 - ✓ właściwe rozliczanie przychodów
 - przewaga treści ekonomicznej nad treścią prawną umowy
 - współmierność przychodów i kosztów

Rekomendacja U - struktura - Relacje z klientami

(Rekomendacje 9 – 20)

- Budowanie długoterminowej relacji z klientami
 - ✓ prowadzenie rzetelnej polityki informacyjnej, tj. umożliwienie klientowi porównanie ofert produktów ubezpieczeniowych oferowanych przez zakłady współpracujące
 - ✓ oferowanie produktów dostosowanych do indywidualnych potrzeb i możliwości klientów
 - ✓ akceptacja ochrony ubezpieczeniowej ustanowionej bez udziału banku
 - ✓ podejmowanie działań w interesie klienta lub jego spadkobierców
 - ✓ identyfikacja i monitorowanie czynników powodujących wystąpienie ryzyka reputacji i ryzyka prawnego

Rekomendacja U - struktura - Relacje z klientami cd.

(Rekomendacje 9 – 20)

- Budowanie długoterminowej relacji z klientami
 - ✓ przedstawienie postanowień umowy
 - karta produktu
 - koszt produktu bankowego a zawarcie umowy (uwaga: przepisy w zakresie wiązanego oferowania usług przez bank)
 - ✓ regres ze strony zakładu ubezpieczeń
 - procedury postępowania
 - polityka informacyjna
 - brak bezpośredniego obciążania klienta kosztami składki
 - ✓ wysokość wynagrodzenia banku w przypadku pośrednictwa
 - ✓ przejrzyste wskazanie roli banku
 - ✓ dochowanie staranności w odniesieniu do klauzul abuzywnych
 - ✓ procedury postępowania w przypadku opłat likwidacyjnych – zgodność z przepisami i orzecznictwem

Rekomendacja U - struktura - System kontroli wewnętrznej

(Rekomendacja 21)

- W banku działa system kontroli wewnętrznej obejmujący bancassurance, przy czym istotnym elementem systemu jest komórka do spraw zgodności, której celem jest:
 - ✓ identyfikowanie, ocena, kontrola, monitorowanie oraz raportowanie w zakresie ryzyka braku zgodności

Rekomendacja U - podsumowanie

Rekomendacja U

- Postanowienia Rekomendacji U nie narzucają określonego modelu dystrybucji ubezpieczeń w związku z działalnością bankową
- Można spodziewać się zwiększenia roli modelu agencyjnego
- Nie powinno mieć miejsca łączenie funkcji ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego w jednej umowie, a zatem sytuacji, w której bank jako ubezpieczający kupuje ochronę ubezpieczeniową w zakładzie ubezpieczeń z upoważnienia swojego klienta i jednocześnie z upoważnienia zakładu ubezpieczeń tę ochronę swojemu klientowi sprzedaje (oferuje)

Rekomendacja U - podsumowanie

Rekomendacja U

- Postanowienia Rekomendacji U nie zawierają zakazu oferowania jakichkolwiek ubezpieczeń w kanale bankowym
- Dystrybucja ubezpieczeń stanowi działalność regulowaną i odpłatne uczestniczenie w takim procesie dystrybucji może odbywać się wyłącznie z zachowaniem wymagań przewidzianych w przepisach o pośrednictwie ubezpieczeniowym
- Rekomendacja zawiera odniesienie do zasady proporcjonalności
- Postanowienia Rekomendacji U nie przewidują szczególnego traktowania podmiotów powiązanych kapitałowo

Rekomendacja U - suplement

- Podczas konsultacji projektu proponowano usankcjonowanie w treści Rekomendacji „trzeciej formy oferowania produktów ubezpieczeniowych”, **oferowania ubezpieczeń grupowych w modelu agencyjnym**
 - ✓ taka forma nie występuje w polskich przepisach ustawowych
 - ✓ takie podejście rodzi **konflikt interesów**; bank, jako ubezpieczający, występując w imieniu klienta, z jednej strony, zawierałby umowę jako agent, występując w imieniu zakładu ubezpieczeń
 - ✓ to właśnie nieprawidłowości w tym zakresie (w szczególności brak wystarczających rozwiązań w odniesieniu do występującego konfliktu interesów) legły u podstaw przygotowania Rekomendacji U
 - ✓ **proponowane jednocześnie rozwiązanie wskazujące konieczność zarządzania konfliktem interesów** w tej sytuacji jest rozwiązaniem niewystarczającym, konflikt interesów to zjawisko „zarządzalne”, gdy występuje sporadycznie

Rekomendacja U - wdrożenie

Kluczowe jest

- Określenie w procesie bancassurance prawidłowych i przejrzystych relacji banku z klientem:
 - ✓ przejrzyste określenie roli banku
 - ✓ precyzyjne określenie praw i obowiązków klienta
 - ✓ określenie jasnych zasad ustalania wysokości wynagrodzenia
 - ✓ dostarczenie pełnej informacji na temat produktu, w tym dotyczących zakresu rzeczywistej ochrony ubezpieczeniowej oraz wyłączeń
- Oferowanie adekwatnych produktów ubezpieczeniowych i odpowiedniej informacji, która nie będzie wprowadzać w błąd - klient uzyska odpowiedni zakres ochrony ubezpieczeniowej

Rekomendacja U - wdrożenie

Kluczowe jest



- Unikanie nieprawidłowych praktyk zaobserwowanych w Polsce i w innych krajach, istotnych z punktu widzenia nieprofesjonalnego uczestnika rynku i postrzegania banków:
 - ✓ proponowania dodatkowego ubezpieczenia (sprzedaż wiązana), w celu uzależnienia od jednego podmiotu i zminimalizowanie przejścia do konkurencji

Rekomendacja U - wdrożenie

Kluczowe jest



- Unikanie.....
 - ✓ stosowania wyłącznie formy ubezpieczenia grupowego; tego typu umowa podpisywana przez bank z zakładem ubezpieczeń nie daje swobody wyboru innego zakładu ubezpieczeń
 - ✓ niedostarczania informacji o odpowiedniej jakości i przydatnej do podjęcia prawidłowej decyzji
 - ✓ niekorzystnej dla klienta konstrukcji usługi, np. produkt sprzedawany wraz z ochroną ubezpieczeniową, w którym opłaty za ochronę ponoszone są łącznie, na początku

Rekomendacja U - wdrożenie - harmonogramy

Pismo z dnia 8 lipca 2014 r.
w sprawie harmonogramów
realizacji prac związanych z
wdrożeniem Rekomendacji U

Termin wprowadzenia
Rekomendacji U:

➤ **do 31 marca 2015 r.**

Rekomendacja U - harmonogramy dostosowania

- Według wstępnych ustaleń:
 - ✓ banki rozpięły harmonogramy wdrożenia Rekomendacji U na etapy, przy czym szczegółowość tych harmonogramów jest bardzo zróżnicowana
 - ✓ w bankach zostały powołane grupy robocze ds. wdrożenia Rekomendacji U lub wyznaczone osoby odpowiedzialne za ten proces, prace kończą się przedstawieniem raportu zarządowi
 - ✓ wszystkie banki przewidują pełne wdrożenie postanowień Rekomendacji U zgodnie z terminem wyznaczonym przez KNF

Rekomendacje – charakter prawny

- Uprawnienie KNF do wydawania rekomendacji dla banków wynika z art. 137 pkt. 5 ustawy – Prawo bankowe
 - ✓ „miękką regulacją”
 - ✓ brak sankcji z tytułu nieprzestrzegania
 - ✓ przestrzeganie na zasadzie „dostosuj się lub wytłumacz”

Rekomendacje – funkcje

- Określają dobrą praktykę ostrożnego i stabilnego zarządzania bankami
 - ✓ oparte są na rozwiązaniach międzynarodowych
 - ✓ zawierają elementy charakterystyczne dla rynku krajowego

Rekomendacje – funkcje

- Stanowią narzędzie komunikacji nadzoru z bankami
 - ✓ postanowienia rekomendacji powstają w drodze procesu otwartych konsultacji
 - dyskusje nad poszczególnymi postanowieniami
 - ✓ KNF przyjmuje tekst Rekomendacji i publikuje
 - jednoczesna dostępność dla wszystkich podmiotów rynkowych
 - ✓ wątpliwości związane ze stosowaniem rekomendacji są wyjaśniane i komunikowane sektorowi

Rekomendacje – funkcje

- Pozwalają na doprecyzowanie kwestii niedostatecznie uregulowanych w przepisach powszechnie obowiązujących
 - ✓ dotyczą kwestii z obszaru zarządzania ryzykiem działalności bankowej
 - ✓ zawierają postanowienia o charakterze standardów jakościowych, trudnych do ujęcia w przepisach rangi rozporządzeń lub ustaw

Rekomendacje – znaczenie

- Postrzeganie rekomendacji KNF
 - ✓ Najwyższa Izba Kontroli - kontrola „Funkcjonowanie systemu ochrony praw klientów podmiotów rynku finansowego” przeprowadzona za okres 01 stycznia 2011 r. – 30 czerwca 2013 r., (publikacja wystąpienia pokontrolnego: 8 kwietnia br.*)
 - w odniesieniu do UKNF stwierdzono:
„Ważną rolę prewencyjną odgrywają także rekomendacje KNF kierowane do instytucji nadzorowanych. Powinny być opracowywane w tych przypadkach, gdy mają szansę wnieść istotną wartość dodaną w zakresie ochrony nieprofesjonalnych uczestników rynku finansowego.” (str. 12, pkt 1).

**<http://www.nik.gov.pl/plik/id,6423,vp,8193.pdf>*

Rekomendacje – egzekwowanie przestrzegania

- Przestrzeganie rekomendacji KNF
 - ✓ „dostosuj się lub wytłumacz”
 - jeśli bank ma własne zasady przewidziane dla zarządzania wybranym obszarem działalności, nie ma potrzeby, aby stosował się do rekomendacji, o ile zasady te nie są mniej ostrożne
 - ✓ brak sankcji z tytułu nieprzestrzegania
 - nadzór może nałożyć na bank sankcje, jeżeli przyjęte przez bank zasady prowadzą do nadmiernego ryzyka

Rekomendacje – egzekwowanie przestrzegania

- Przestrzeganie rekomendacji KNF
 - ✓ weryfikowane podczas czynności nadzorczych
 - w ramach czynności obejmujących dany obszar ryzyka
 - nie prowadzi się weryfikacji w drodze odrębnych czynności inspekcyjnych
 - ✓ zalecenia formułowane gdy działalność jest prowadzona z nadmiernym ryzykiem

Dziękuję za uwagę