



EIOPA-17/651  
4 października 2017 r.

**Wytyczne na podstawie dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń na temat ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych, które mają strukturę utrudniającą klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka**

## Wprowadzenie

- 1.1. Zgodnie z art. 16 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych), zmiany decyzji nr 716/2009/WE i uchylecia decyzji Komisji 2009/79/WE (zwanego dalej „rozporządzeniem w sprawie EIOPA”)¹ oraz art. 30 ust. 7 i 8 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona) (zwanej dalej „dyrektywą w sprawie dystrybucji ubezpieczeń”)² EIOPA wydaje wytyczne zarówno na temat oceny ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych, które mają strukturę utrudniającą klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka, o czym mowa w art. 30 ust. 3 lit. a) ppkt (i) dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń, jak i na temat oceny ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych sklasyfikowanych jako produkty niezłożone na potrzeby art. 30 ust. 3 lit. a) ppkt (ii) dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń, mając na uwadze, że klasyfikacja ta również opiera się na ocenie, czy produkt ma strukturę utrudniającą klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka.
- 1.2. Zgodnie z art. 30 ust. 1 i 2 dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń ocena odpowiedności lub stosowności ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego dla konsumenta dokonywana przez pośrednika ubezpieczeniowego lub zakład ubezpieczeń jest zazwyczaj wymagana jako część transakcji sprzedaży ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego. Artykuł 30 ust. 3 dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń daje państwom członkowskim możliwość odstąpienia od tych obowiązków, co oznacza, że nie muszą one wymagać przeprowadzenia testu odpowiedności lub stosowności w czasie dystrybucji ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego, jeżeli spełnione zostaną różne warunki. Tego rodzaju transakcja sprzedaży jest często określana terminem „tylko wykonanie”, ponieważ jest przeprowadzana bez doradztwa lub oceny osobistej sytuacji klienta. Jednak zgodnie z art. 20 ust. 1 dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń dystrybutor ubezpieczeń wciąż musi określić wymagania i potrzeby klienta.
- 1.3. Jeden z warunków wymienionych w art. 30 ust. 3 dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń w celu ustalenia, czy ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny może być przedmiotem dystrybucji jako transakcja „tylko wykonanie”, jest powiązany ze złożonością ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego. Ocena ta opiera się na charakterze instrumentów finansowych, w przypadku których ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny wiąże się z ryzykiem inwestycyjnym, a także na strukturze umowy ubezpieczenia z klientem (art. 30 ust. 3 lit. a) dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń). Zgodnie z art. 30 ust. 7 i 8 dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń EIOPA może opracować wytyczne dotyczące zarówno oceny, jak i złożoności i braku złożoności produktów.
- 1.4. Kompleksowość instrumentów finansowych, w przypadku których ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny wiąże się z ryzykiem inwestycyjnym, zależy od przepisów przewidzianych w dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych (wersja przekształcona) (zwanej dalej „MiFID II”)³. Zgodnie z art. 30 ust. 3 lit. a) dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń rozróżnia się z

---

¹ Dz.U. L 331 z 15.12.2010, s. 48–83.

² Dz.U. L 26 z 2.2.2016, s. 19.

³ Dz.U. L 173 z 12.6.2014, s. 349.

jednej strony ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne, które wiążą się z ryzykiem inwestycyjnym produktów finansowych uznawanych za niezłożone na mocy MiFID II oraz z drugiej inne ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne uznawanych za niezłożone.

- 1.5. Niniejsze wytyczne obejmują ocenę wszystkich rodzajów ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych. Pomimo rozróżnienia między punktami (i) a (ii) w art. 30 ust. 3 lit. a) dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń należy zagwarantować możliwość sprzedaży w systemie „tylko wykonanie” tylko tych ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych, których ryzyko można łatwo zrozumieć. W wytycznych omówiona została przede wszystkim kwestia określenia struktur umownych lub cech, które utrudniają klientom zrozumienie ryzyka związanego z ubezpieczeniowym produktem inwestycyjnym. Jednakże wytyczne obejmują również szereg innych kwestii dotyczących oceny złożoności ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych.
- 1.6. W celu minimalnej harmonizacji dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń, a także w świetle faktu, że zwłaszcza w kontekście transakcji sprzedaży typu „tylko wykonanie” klienci nie korzystają z ochrony przewidzianej w niektórych odpowiednich zasadach prowadzenia działalności, właściwe władze krajowe mogą utrzymać lub wprowadzić bardziej rygorystyczne przepisy krajowe w tym obszarze w celu zagwarantowania ochrony klientów.
- 1.7. W czasie opracowywania wytycznych EIOPA uwzględniła inne odpowiednie wymogi regulacyjne w obszarze norm prowadzenia działalności, tj. rozporządzenie Parlamentu i Rady (UE) nr 1286/2014 z dnia 26 listopada 2014 r. w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych („PRIIP”)<sup>4</sup>.
- 1.8. Ponadto EIOPA uwzględniła prace Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych<sup>5</sup> na temat oceny instrumentów finansowych, które mają strukturę utrudniającą klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka. To świadczy o znaczeniu unikania arbitrażu regulacyjnego, o czym mowa w motywie 56 dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń, a także równoczesnego uwzględniania specjalnego charakteru umów ubezpieczenia.
- 1.9. Niniejsze wytyczne są skierowane do właściwych władz krajowych w państwie członkowskim, które podjęło decyzję o zastosowaniu odstępstwa przewidzianego w art. 30 ust. 3 akapit pierwszy dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń. Bez względu na fakt, że specjalne przepisy opisują wymagania, które muszą spełniać zakłady ubezpieczeń i pośrednicy ubezpieczeniowi, niniejszy dokument nie powinien być postrzegany jako dokument nakładający jakiegokolwiek dodatkowe wymagania na te instytucje finansowe. Instytucje finansowe muszą postępować zgodnie z ramami nadzorczymi lub regulacyjnymi stosowanymi przez właściwy im organ krajowy.
- 1.10. Na potrzeby niniejszych wytycznych przyjmuje się następujące definicje:
  - „Transakcja sprzedaży typu tylko wykonanie” odnosi się do dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych zgodnie z art. 30 ust. 3 dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń.

---

<sup>4</sup> Dz.U. L 352 z 9.12.2014, s. 1.

<sup>5</sup> Zobacz na przykład uprawnienie w art. 25 ust. 10 MiFID II na podstawie, którego ESMA wydała [Wytyczne](#) na temat złożonych instrumentów dłużnych i lokat strukturyzowanych.

- 1.11. Jeżeli terminy nie zostały zdefiniowane w niniejszych wytycznych, uznaje się, że mają one znaczenie nadane w aktach prawnych przywołanych we wprowadzeniu.
- 1.12. Wytyczne stosuje się od daty publikacji przetłumaczonych wersji.

**Sekcja 1: Wymogi mające zastosowanie do umów, których ryzyko inwestycyjne odnosi się tylko do instrumentów finansowych uznanych za niezłożone zgodnie z dyrektywą MiFID II (art. 30 ust. 3 lit. a) ppkt (i) dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń)**

**Wytyczna 1 – Ryzyko inwestycyjne**

1.13. Pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń powinien zadbać o to, aby ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny wiązał się z ryzykiem odnoszącym się tylko do instrumentów finansowych uznanych za niezłożone na mocy dyrektywy 2014/65/UE. Niezłożone instrumenty finansowe obejmują następujące instrumenty:

- (a) określone w art. 25 ust. 4 lit. a) MiFID II;
- (b) spełniające kryteria art. 57 rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) 2017/565 uzupełniającego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy;
- (c) nieuznawane za złożone zgodnie z wytycznymi ESMA w sprawie złożonych instrumentów dłużnych i lokat strukturyzowanych<sup>6</sup>.

**Wytyczna 2 – Cechy umowne dotyczące zmian charakteru umowy i zdolności do wykupu ubezpieczeniowego produktu ubezpieczeniowego**

1.14. Jeżeli umowa zawiera jedną z następujących cech, zakład ubezpieczeń lub pośrednik inwestycyjny powinni uznać ją za umowę zawierającą strukturę, która utrudnia zrozumienie odnośnego ryzyka:

- (a) umowa zawiera klauzulę, warunek lub mechanizm aktywujący, który umożliwia zakładowi ubezpieczeń istotnie zmienić charakter, ryzyko lub profil płatności ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego;
- (b) umowa nie zawiera opcji wykupu lub innej możliwości realizacji ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego po wartości, która jest dostępna dla klienta;
- (c) istnieją bezpośrednie lub pośrednie opłaty, których skutek jest taki, że nawet jeżeli z technicznego punktu widzenia istnieją opcje wykupu ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego, ich wykorzystanie może narażać klienta na nieracjonalną stratę, ponieważ opłaty na rzecz zakładu ubezpieczeń są nieproporcjonalne w stosunku do kosztu wykupu.

**Wytyczna 3 – Cechy umowne dotyczące określenia wartości w dniu zapadalności lub wartości wykupu, lub też wypłaty w razie śmierci**

1.15. Pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń powinien ocenić skutki mechanizmów, które określają wartość w dniu zapadalności lub wartość wykupu, lub też wypłatę w razie śmierci, oraz ustalić, czy elementy te utrudniają klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka, chyba że mechanizmy te opierają się

---

<sup>6</sup> z dnia 4 lutego 2016 r. (ESMA/2015/1787)

bezpośrednio na przepisach krajowych, które mają wyraźnie na celu ochronę interesów klientów.

- 1.16. Jeżeli w ramach oceny okaże się, że umowa zawiera jedną z cech wymienionych poniżej, zakład ubezpieczeń lub pośrednik inwestycyjny powinni uznać ją za umowę zawierającą strukturę, która utrudnia klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka:
- (a) wartość w dniu zapadalności lub wartość wykupu, lub też wypłata w razie śmierci zależą od zmiennych ustalonych przez zakład ubezpieczeń, których skutki są trudne do zrozumienia dla klienta;
  - (b) wartość w dniu zapadalności lub wartość wykupu, lub też wypłata w razie śmierci opierają się na różnych rodzajach lub strategiach ryzyka inwestycyjnego, których łączne skutki są trudne do zrozumienia dla klienta;
  - (c) wartość w dniu zapadalności lub wartość wykupu, lub też wypłata w razie śmierci mogą ulegać częstym lub znacznym zmianom w dowolnym momencie czasu trwania umowy w wyniku zaistnienia z góry ustalonych warunków progowych albo osiągnięcia określonych punktów w czasie. Nie dotyczy to zmian wartości w dniu zapadalności, wartości wykupu lub wypłaty w razie śmierci wynikających z płatności premii uznaniowych;
  - (d) istnieje gwarantowana wartość w dniu zapadalności, wartość wykupu lub też wypłata w razie śmierci zależna od warunków lub ograniczeń w czasie, których skutki są trudne do zrozumienia dla klienta. Nie dotyczy to zmian gwarantowanej wartości w dniu zapadalności, wartości wykupu lub wypłaty w razie śmierci wynikających z płatności premii uznaniowych.

#### **Wytyczna 4 – Cechy umowne dotyczące kosztów**

- 1.17. W ramach ustalania, czy umowa zawiera strukturę utrudniającą klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka, pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń powinien ocenić, czy koszty nie mogą być łatwo zrozumiane przez klienta, zwłaszcza jeżeli chodzi o warunki, na podstawie których koszty mogą znacznie ulec zmianie w czasie trwania umowy, również na podstawie realizacji inwestycji.
- 1.18. Jeżeli koszty opierają się bezpośrednio na przepisach krajowych mających szczególnie na celu ochronę interesów konsumentów, nie powinny być uznawane za koszty, które zawierają strukturę utrudniającą klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka.

#### **Wytyczna 5 – Cechy umowne dotyczące beneficjenta umowy ubezpieczenia**

- 1.19. Jeżeli istnieją postanowienia umowne umożliwiające klientowi wykorzystanie niestandardowych sformułowań w celu określenia osoby otrzymującej korzyści na koniec stosunku umownego (klauzula dotycząca beneficjenta), co może prowadzić do trudności w ustaleniu beneficjenta i może skutkować dla beneficjenta trudnościami w skutecznym otrzymaniu wypłaty po śmierci ubezpieczającego, pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń powinny uznać je za zawierające strukturę, która utrudnia klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka.

## **Sekcja 2: Wymogi mające zastosowanie do „innych niezłożonych ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych” (art. 30 ust. 3 lit. a) ppkt (ii) dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń)**

### **Wytyczna 6 – Cechy umowne dotyczące określenia wartości w dniu zapadalności lub wartości wykupu, lub też wypłaty w razie śmierci**

- 1.20. Pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń powinien ocenić skutki mechanizmów, które określają wartość w dniu zapadalności lub wartość wykupu, lub też wypłatę w razie śmierci, oraz ustalić, czy elementy te utrudniają klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka, chyba że mechanizmy te opierają się bezpośrednio na przepisach krajowych, które mają wyraźnie na celu ochronę interesów klientów.
- 1.21. Jeżeli w ramach oceny okaże się, że umowa zawiera jedną z następujących cech, zakład ubezpieczeń lub pośrednik inwestycyjny powinni uznać ją za umowę zawierającą strukturę, która utrudnia klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka:
  - (a) wartość w dniu zapadalności lub wartość wykupu, lub też wypłata w razie śmierci zależą od zmiennych ustalonych przez zakład ubezpieczeń, których skutki są trudne do zrozumienia dla klienta;
  - (b) wartość w dniu zapadalności lub wartość wykupu, lub też wypłata w razie śmierci opierają się na różnych rodzajach lub strategiach ryzyka inwestycyjnego, których łączne skutki są trudne do zrozumienia dla klienta;
  - (c) wartość w dniu zapadalności lub wartość wykupu, lub też wypłata w razie śmierci mogą ulegać częstym lub znacznym zmianom w dowolnym momencie czasu trwania umowy w wyniku zaistnienia z góry ustalonych warunków progowych albo osiągnięcia określonych punktów w czasie. Nie dotyczy to zmian wartości w dniu zapadalności, wartości wykupu lub wypłaty w razie śmierci wynikających z płatności premii uznaniowych;
  - (d) istnieje gwarantowana wartość w dniu zapadalności, wartość wykupu lub też wypłata w razie śmierci zależna od warunków lub ograniczeń w czasie, których skutki są trudne do zrozumienia dla klienta. Nie dotyczy to zmian gwarantowanej wartości w dniu zapadalności, wartości wykupu lub wypłaty w razie śmierci wynikających z płatności premii uznaniowych.

### **Wytyczna 7 – Cechy umowne dotyczące kosztów**

- 1.22. W ramach ustalania, czy umowa zawiera strukturę utrudniającą klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka, pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń powinien ocenić, czy koszty nie mogą być łatwo zrozumiane przez klienta, zwłaszcza jeżeli chodzi o warunki, na podstawie których koszty mogą znacznie ulec zmianie w czasie trwania umowy, również na podstawie realizacji inwestycji.
- 1.23. Jeżeli koszty opierają się bezpośrednio na przepisach krajowych mających szczególnie na celu ochronę interesów konsumentów, nie powinny być uznawane za koszty, które zawierają strukturę utrudniającą klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka.

## **Wytyczna 8 – Cechy umowne dotyczące beneficjenta umowy ubezpieczenia**

1.24. Jeżeli istnieją postanowienia umowne umożliwiające klientowi wykorzystanie niestandardowych sformułowań w celu określenia osoby otrzymującej korzyści na koniec stosunku umownego (klauzula dotycząca beneficjenta), co może prowadzić do trudności w ustaleniu beneficjenta i może skutkować dla beneficjenta trudnościami w skutecznym otrzymaniu wypłaty po śmierci ubezpieczającego, pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń powinny uznać je za zawierające strukturę, która utrudnia klientowi zrozumienie odnośnego ryzyka.

## **Zasady dotyczące zgodności z przepisami i sprawozdawczości**

- 1.25. Niniejszy dokument zawiera wytyczne wydane na mocy art. 16 rozporządzenia w sprawie ustanowienia EIOPA. Zgodnie z art. 16 ust. 3 rozporządzenia w sprawie ustanowienia EIOPA właściwe organy i instytucje finansowe dokładają wszelkich starań, aby zastosować się do wytycznych i zaleceń.
- 1.26. Właściwe organy, które stosują się lub zamierzają zastosować się do niniejszych wytycznych, powinny włączyć je w odpowiedni sposób do swoich ram regulacyjnych lub nadzorczych.
- 1.27. Właściwe organy informują EIOPA, czy stosują się lub zamierzają zastosować się do niniejszych wytycznych, podając powody niezastosowania się do nich, w terminie dwóch miesięcy od daty publikacji ich przetłumaczonych wersji.
- 1.28. W przypadku braku odpowiedzi w powyższym terminie właściwe organy zostaną uznane za niestosujące się do wymogów sprawozdawczości i zostanie to zgłoszone.
- 1.29. Właściwe organy w państwie członkowskim, które nie podjęło decyzji o stosowaniu odstępstwa, o którym mowa w art. 30 ust. 3 akapit pierwszy dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń, nie muszą przysyłać sprawozdań do EIOPA.

## **Postanowienie końcowe dotyczące przeglądu**

1.30. EIOPA dokonuje okresowych przeglądów i aktualizacji niniejszych wytycznych zgodnie z art. 30 ust. 7 i 8 dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń.