

WYWIAD Z KARELEM VAN HULLE

Kierownikiem Działu Ubezpieczeń i Emerytur w Dyrekcji Generalnej Komisji Europejskiej ds. Rynku Wewnętrznego

---

## Stan niektórych europejskich dokumentów ważnych dla pośredników ubezpieczeniowych



Lipiec to doskonały moment, aby dokonać oceny stanu zaawansowania różnych inicjatyw regulacyjnych, które są w trakcie opracowywania. BIPAR z ogromną przyjemnością przedstawia rozmowę z panem Karelem van Hulle, Kierownikiem Działu Ubezpieczeń i Emerytur w Dyrekcji Generalnej Komisji Europejskiej ds. Rynku Wewnętrznego, który znalazł czas, aby podzielić się z nami swoimi poglądami na temat niektórych ważnych dokumentów w jego i naszej agendzie.

(Jest możliwe, iż niektóre z dokumentów wymienionych w niniejszym wywiadzie zostały już opublikowane w czasie, który upłynął od udzielenia wywiadu)

### [Wszyscy mówią o systemie Solvency II. Czy kryzys miał wpływ na cały proces?](#)

Założyłem dzisiaj zielony krawat, bo zieleń to kolor nadziei, a ja chcę wyrazić, że program Solvency II (Wypłacalność II) zostanie wprowadzony. W ubiegłym roku w efekcie burzliwych dyskusji przyjęliśmy dyrektywę ramową i jesteśmy obecnie w trakcie opracowywania przepisów wykonawczych. O ile wszyscy możemy zgodzić się co do zasad, gdy przychodzi do ich zastosowania w poszczególnych przypadkach, staje się to naprawdę trudne i na tym etapie się teraz znajdujemy.

## Czy nieprzekraczalny termin w 2013 roku zostanie dotrzymany i co się zdarzy w międzyczasie?

Ustawodawstwo europejskie powstaje po opracowaniu ocen wpływu i dlatego w chwili obecnej przeprowadzamy badanie ilościowe wpływu nr 5. Chcielibyśmy, aby 60% przedsiębiorstw wzięło udział w tym badaniu, tzn. około 3000 firm i 75% grup, co stanowi 100 grup w Europie. Jest to ogromne przedsięwzięcie, którego byśmy nie podejmowali, gdybyśmy wszystko wiedzieli. Mamy zamiar przeprowadzić test i ocenić jego efekty. Jak powiedziałem w moim publicznym wystąpieniu w maju, jeżeli test pokaże, że standardowa formuła mierników kapitałowych wypłacalności, a to właśnie badamy, nie jest prawidłowa, zmienimy ją. Jeżeli będzie to oznaczało konieczność przeprowadzenia dalszych testów, zrobimy to, ponieważ naszym celem jest opracowanie przepisu, który nie jest wytworem wyobraźni, ale jest oparty na rzeczywistych danych. Zakończymy proces przygotowywania przepisów wykonawczych, nad którymi pracujemy od końca ubiegłego roku, kiedy to otrzymaliśmy zalecenia od CEIOPS (Komitetu Europejskich Nadzorów Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych). Nastąpi to do wiosny przyszłego roku. Zostaną tam również uwzględnione wyniki badania QIS 5, a następnie Komisja przedłoży oficjalny projekt do zatwierdzenia przez Radę i Parlament zgodnie z nową procedurą w ramach Traktatu Lizbońskiego, tak aby nowe przepisy były gotowe do wprowadzenia z dniem 1 stycznia 2013 roku.

## Jaki będzie prawdopodobny wpływ Solvency II na sektor pośrednictwa?

Solvency II wywrze poważny wpływ na sektor ubezpieczeń. Konsolidacja już się dokonuje, a w wyniku Solvency II może ona dalej postępować, co będzie zależało od decyzji uczestników rynku. Możliwe będzie nieznaczne podwyższenie kapitału przez niektórych ubezpieczycieli, w szczególności tych, którzy działają w bardziej ryzykownych sektorach, choć uważamy, że generalnie w całym sektorze wejście w życie Solvency II nie powinno prowadzić do istotnego podwyższania kapitału. Na pewno nastąpią zmiany w liniach produktów, a firmy będą dokonywały reorientacji w kwestii oferowanych usług, w zależności od tego, które produkty są postrzegane jako najlepsze. Rola reasekuracji na rynku może, ale nie musi wzrosnąć, w zależności od zachowania reasekuratorów.

Pozytywnym następstwem będzie usprawnienie zarządzania ryzykiem, co oznacza, że towarzystwa ubezpieczeniowe będą lepiej wiedzieć, co robią i oferować lepsze usługi ubezpieczonym. Nastąpią zmiany w podziale portfela aktywów. Jedne aktywa staną się bardziej popularne od innych, co również jest elementem zarządzania ryzykiem.

Dla Was może to oznaczać, że współpartnerzy i firmy, z którymi współpracujecie dzisiaj mogą nie być wcale te same w przyszłości, ponieważ albo one, albo ich działalność ulegnie zmianie. Wasi klienci, ubezpieczeni, będą oczekiwać od Was

informacji o jakości usług i firm oferujących swoje produkty. Rynek stanie się bardziej przejrzysty, co ułatwi porównywanie usług, a Wasi klienci będą oczekiwali pomocy w określeniu, które towarzystwa są dobre i zapewniają odpowiednie produkty.

Od czasu kryzysu system nadzoru ubezpieczeń ulega przekształceniu. CEIOPS stanie się EIOPA, co będzie miało znaczny wpływ również na pośredników – co to oznacza w rozumieniu IMD II?

Komisja złożyła projekty po kryzysie finansowym. Wprowadzony zostanie nadzór makroekonomiczny, a na poziomie mikroekonomicznym projekt przewiduje pozostawienie nadzoru na poziomie krajowym, z tym, że istniejące komitety, takie jak CEIOPS staną się urzędami nadzoru. CEIOPS przekształci się w EIOPA (Europejski Urząd Nadzoru. Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych). Projekt Komisji pod nazwą Omnibus II zostanie wydany w ciągu najbliższych tygodni. Pierwszy Omnibus ukazał się we wrześniu i dotyczył dostosowania regulacji w sektorach bankowości i papierów wartościowych. W następstwie wprowadzenia nowych organów Omnibus II zajmie się sektorem ubezpieczeń. Przykładowo, EIOPA będą odgrywać szczególną rolę w dostarczaniu uzgodnionej interpretacji prawodawstwa wspólnotowego, zawsze pod nadzorem Komisji. Dlaczego jest to takie ważne? Kiedy rozmawiamy na temat IMD (Dyrektywy o Pośrednictwie Ubezpieczeniowym) widzimy, że dziś ludzie różnie odczytują ten tekst. Kiedy francuski przedstawiciel nadzoru mówi "Ja rozumiem to w ten sposób", a niemiecki reprezentant stwierdza „Ja odczytuję to w taki sposób", powstaje pytanie, kto ma rację. W przyszłości, ktoś powie, "taka jest interpretacja", zawsze pod nadzorem Komisji Europejskiej i Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Przynajmniej zostanie stworzony działający system, służący rozwiązywaniu takich problemów. Jeżeli przedstawiciel nadzoru z Włoch nie zgadza się ze swoim kolegą z Hiszpanii, co dzieje się dzisiaj? Nic. Co będzie się działo jutro? EIOPA podejmie decyzję. Jest to nadal przedmiotem negocjacji, ale taka będzie jedna z propozycji.

Skoro mamy dyrektywy, potrzebujemy również większej zgodności w sprawie szczegółów i stosowania tych przepisów. Dlatego właśnie te organy będą miały uprawnienia do ustanawiania wiążących standardów technicznych. Kierunek w jakim postępują te zmiany jest zgodny z naszymi pragnieniami i oczekiwaniami ministrów finansów, którzy chcą, aby powstał unijny zestaw przepisów (dosł. księga reguł – *ang. rule book*), które będą konsekwentnie stosowane w jednakowy sposób w całej Unii Europejskiej. Standardy techniczne zostaną opracowane przez EIOPA i Komisja nada im wiążącą moc prawną. Dla Was może to oznaczać, że prace przeprowadzone na poziomie europejskim staną się bardziej istotne, ponieważ będą miały bezpośredni wpływ na Was. Decyzja nie zostanie podjęta w Hadze, Paryżu czy Londynie, ale będzie wydana przez EIOPA we Frankfurcie. Jest to istotna zmiana. Możliwe, że decyzje nie

będą już leżały w gestii krajowych organów nadzoru, a to oznacza to, że Wasze urzędy nadzoru również będą musiały być ostrożniejsze. Jak już powiedziałem, projekt ukaże się w ciągu nadchodzących tygodni, bowiem nadal trwają rozmowy w sprawie Omnibusa I prowadzone pomiędzy Radą i Parlamentem. Mamy nadzieję, że porozumienie zostanie osiągnięte przed nadejściem jesieni.

[Zielona Księga w sprawie emerytur właśnie została opublikowana. Co w skrócie jest celem tego dokumentu?](#)

Celem tej Księgi jest zwrócenie uwagi państw członkowskich i wszystkich zainteresowanych stron na główne wyzwanie, jakim jest finansowanie systemów emerytalnych w naszych krajach. Oczywiście Wspólnota nie posiada kompetencji właściwych dla pierwszego filaru, czyli ubezpieczeń społecznych, które leżą w gestii władz krajowych, ale Wspólnota posiada pewne kompetencje dotyczące drugiego filaru, czyli pracowniczych funduszy emerytalnych, oraz trzeciego filaru, obejmującego wszystkie produkty emerytalne, oferowane za pośrednictwem ubezpieczeń na życie. Debata w kwestii emerytur odegra ważną rolę w nadchodzących miesiącach. Jakie ma ona znaczenie dla Was? Może mieć bezpośredni wpływ, jeśli Wasz kraj zdecyduje się podnieść wiek emerytalny.

Zielona Księga może również przyczynić się w państwach członkowskich do zwiększenia świadomości i oczekiwań dotyczących produktów emerytalnych, które będą jednocześnie ubezpieczeniami. A to dobra wiadomość, bo wiąże się z nią wzrost rynku.

[Kolejnym punktem jest debata na temat systemów gwarancyjnych, Czy będą jakieś europejskie rozporządzenia w tej sprawie w najbliższej przyszłości?](#)

Kolejnym tematem, na który chciałbym zwrócić uwagę jest niedawna publikacja Białej Księgi dotyczącej ubezpieczeniowych systemów gwarancyjnych. Komisja doszła do wniosku, że skoro banki je mają, podobnie jak fundusze inwestycyjne, to potrzebne są również w ubezpieczeniach. Czy dla ubezpieczeń jest to pilna potrzeba? Zbadaliśmy to w ramach oceny wpływu. W sektorze ubezpieczeniowym przypadki niewypłacalności są rzadsze. Jest jednak oczywiste, że szczególnie w dziedzinie ubezpieczeń na życie niewypłacalność ubezpieczyciela może mieć znaczący wpływ na prywatne gospodarstwa domowe. W związku z tym jest ważne, aby mieć system, który w takim przypadku pozwoli podjąć działania w celu zapewnienia zabezpieczenia obywatelom. Po opublikowaniu Białej Księgi nastąpi szereg dyskusji, a projekt dyrektywy może zostać wydany w roku przyszłym.

## Przechodząc od ubezpieczeń PRIPs, czy specyfika sektora ubezpieczeniowego zostanie uwzględniona przy opracowywaniu przepisów w tej sprawie?

PRIPs (*ang. Packaged Retail Investment Products*) – czyli Pakietowe Detaliczne Produkty Inwestycyjne to bardzo złożona kwestia, w zamierzeniu której leży harmonizacja międzysektorowa. Zdecydowaliśmy się odłożyć to do 2011, aby uzyskać więcej czasu na przygotowanie tego projektu. Prace będą toczyły się dwoma głównymi torami, z jednej strony - dyrektywa pozioma dotycząca wymogów informacyjnych, a z drugiej - prawodawstwo sektorowe regulujące praktykę sprzedaży i prowadzenie działalności gospodarczej. W sektorze ubezpieczeń oznacza to podporządkowanie praktyki sprzedaży Dyrektywie o Pośrednictwie Ubezpieczeniowym w ramach jej nowelizacji. Wprowadzenie PRIPs skomplikuje przepisy, ponieważ obok innych produktów pojawiają się PRIPs, a zasady mogą nie być całkowicie takie same. Tak więc w tym sensie, konieczne jest śledzenie zmian w tym zakresie.

Pamiętając o tych wszystkich zamianach, dyrektywa IMD jest w trakcie opracowywania. Czy może nam Pan udzielić informacji o stanie tych prac?

Ostatni raz omawialiśmy tę kwestię prawie rok temu, gdy odbywało się forum w Brukseli. Wiem, że miała miejsce bardzo udana konferencja w Parlamencie Europejskim, a to bardzo dobrze. Myślę, że jest ważne, aby przygotować się do zmian i mieć gotowe rozwiązania. Świat dzieli się na trzy kategorie: ludzi, którzy sprawiają, że coś się dzieje, ludzi, którzy obserwują, jak inni wprowadzają zmiany i ludzi, którzy czekają, aż coś zwali im się na głowę. Pozostaje mi mieć nadzieję, że znajdziecie się wśród tych, którzy trzymają ster wydarzeń albo przynajmniej są świadomi nadchodzących zmian i będziecie wywierać korzystny wpływ na zachodzące procesy, korzystając z własnego doświadczenia.

Zanim przejdę do omówienia najistotniejszych zagadnień będących przedmiotem dyskusji, chciałbym odnieść się do ram czasowych tego przedsięwzięcia. Proces rozpoczął się w styczniu, kiedy przesłaliśmy do CEIOPS pismo, w którym znalazł się szereg szczegółowych pytań, które okazały się na tyle trudne, że CEIOPS odpowiedział, że nie będą w stanie opracować raportu to lipca, jak liczyliśmy wcześniej, ale dopiero do września lub nawet października. Będziemy musieli nieco przyspieszyć te prace. Po zapoznaniu się z projektem raportu CEIOPS, opracujemy dokument konsultacyjny, który zostanie poddany dyskusji i stanie się przedmiotem debaty publicznej zaplanowanej na 10 grudnia 2010r w Brukseli. Zapraszamy serdecznie wszystkich do wzięcia udziału w tych konsultacjach, na które oczywiście zostanie zaproszony BIPAR. Kilku przedstawicieli sektora pośrednictwa będzie uczestniczyło w różnych dyskusjach panelowych, jakie zostaną zorganizowane. Nie mogę niestety przedstawić dalszych szczegółów, ponieważ program debaty publicznej nie został jeszcze opracowany. W

każdym razie forma publicznej konsultacji powinna umożliwić wymianę poglądów między wszystkimi zainteresowanymi stronami.

Następnym krokiem będzie opracowanie oceny wpływu. Rozpoczęliśmy już badanie w ramach projektu PRIPS, które powinno być dostępne we wrześniu, ale nie zamierzamy publikować niczego w formie pisemnej, zanim nie będziemy wiedzieć, co stanie się z takim materiałem. Oznacza to, że nie będziemy w stanie wystąpić z oficjalnym projektem Komisji przed końcem 2011 roku. To jest komfortowe rozwiązanie, ponieważ będziemy transparentni we wszystkich naszych poczynaniach, a Wy możecie zapewnić swój wkład w te działania i z dumą ocenić wynik końcowy.

### **Jaką konstrukcję najprawdopodobniej będzie miała IMD II?**

Według stanu rzeczy na dzień dzisiejszy chcemy wcielić dwie nowe koncepcje do IMD II. Pierwszą z nich jest włączenie szczegółowych zasad sprzedaży stosowanych w PRIPs. Jedna część IMD II będzie dotyczyła w szczególności sprzedaży detalicznej pakietowych detalicznych produktów inwestycyjnych. Jak powiedziałem, mamy zamiar zorientować się wraz z naszymi kolegami odpowiedzialnymi za MiFID (Dyrektywę w sprawie Rynków Instrumentów Finansowych), co możemy uzyskać z dyrektywy MiFID, nie zakładając, że wszystko zrobimy sami, ponieważ produkt, który jest produktem czysto inwestycyjnym niekoniecznie jest również produktem ubezpieczeniowym.

Po drugie, chcielibyśmy zapewnić równe traktowanie produktom ubezpieczeniowym w sprzedaży bezpośredniej i sprzedaży poprzez pośredników. Może przecież okazać się, że w niektórych państwach członkowskich w przyszłości nastąpi wzrost bezpośredniej sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Nie chcemy, aby ubezpieczający byli gorzej traktowani, jeżeli dokonują zakupu bezpośrednio od ubezpieczyciela lub w sytuacji, gdy korzystają z usług pośrednika ubezpieczeniowego, którzy poleca im konkretny produkt ubezpieczeniowy.

### **Pojawia się również pytanie, czy należy przekształcić ją w Dyrektywę Lamfalussy'ego" czy nie?**

Rzeczywiście jest to jedna z kwestii, które pozostają otwarte: czy Dyrektywa o Pośrednictwie Ubezpieczeniowym powinna być przekształcona w dyrektywę Lamfalussy'ego? Lamfalussy oznacza, że wprowadza się życie do dyrektywy. Stare dyrektywy, a niestety IMD jest jedną z nich, są aktami o minimalnej harmonizacji. Wielką wadą dyrektyw o minimalnej harmonizacji jest to, iż niemal zachęcają państwa członkowskie, aby dodawały swoje narodowe sosy «sos hollandaise, anglaise, milanaise ...». One właściwie podają tylko pierwsze danie w menu, kwestię dania głównego i deseru pozostawiając niejasną. Ważne jest, aby dopracować pewne zasady dyrektyw, aby było jasne, co dokładnie dyrektywa mówi. To prowadzi nas w kierunku unijnej księgi reguł, której zaletą jest to, że posługujemy się tym samym językiem,

kiedy zasiadamy wokół stołu. Tak jak wspominałem, nie jest jeszcze jasne, czy zostanie to zrealizowane, ponieważ CEIOPS jest podzielony w tej kwestii. Jestem także przekonany, że kraje członkowskie również przyjmą różne stanowiska w tej sprawie.

**Dla nas, BIPARu , zakres powinien być szeroki – czy podziela Pan to stanowisko?**

Zgadza się, że IMD powinna mieć szeroki zakres. Jednym z powodów nowelizacji IMD jest rozbieżność interpretacji i stosowania obecnych przepisów IMD regulujących jej zakres w państwach członkowskich. Z uwagi na to, że tworzy ona przeszkody dla jednolitego rynku pośredników ubezpieczeniowych oraz wprowadza zamieszanie wśród konsumentów, chcemy zwiększyć poziom harmonizacji oraz pewności prawnej w tej dziedzinie. Jestem w pełni świadomy, że stanowisko BIPAR jest takie, aby zakres IMD II był jak najszerszy i nie powinno być nowych zwolnień zarówno w interesie ochrony konsumentów, jak i równości zasad.

W dalszych pracach nad IMD II chcielibyśmy uniknąć rozbieżności między różnymi interpretacjami dotyczącymi zakresu dyrektywy w państwach członkowskich. W związku z tym, musimy bacznie śledzić dalszy rozwój w dziedzinie dystrybucji ubezpieczeń. Na przykład konieczne jest wyraźne określenie, kiedy internetowa strona porównująca produkty ubezpieczeniowe staje się działalnością w zakresie pośrednictwa, a kiedy nie. Potrzebna jest jasna odpowiedź na pytanie, czy ktoś, kto podaje nazwę ubezpieczyciela lub pośrednika potencjalnemu klientowi świadczy usługę pośrednictwa czy nie. Czy ktoś, kto przekazuje klientowi klucze do wynajętego samochodu w wypożyczalni samochodów jest objęty dyrektywą czy nie? Doświadczenie wykazało, że ostatnia kwestia może być źródłem dużych trudności. Wiele osób, które podpisują umowy wynajmu samochodu, nie zdaje sobie sprawy z konsekwencji różnych opcji, oferowanych w ramach ubezpieczenia. Gdyby limity odszkodowań były jednakowe we wszystkich państwach członkowskich, stanowiłoby to mniejszy problem. W obecnym stanie rzeczy, ktoś może spowodować wypadek wynajętym samochodem i ponosić konsekwencje do końca życia. Nie jest to sprawiedliwe. W związku z powyższym, zanim zostanie podjęta decyzja o wyłączeniu przedsiębiorstw zajmujących się wynajmem samochodów, należy przeanalizować jej konsekwencje.

**Kolejna kwestia to debata na temat transparentności i konfliktu interesów? Jakie są Pana obecne poglądy na ten temat?**

Bardzo ważnym elementem przyszłej dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym jest jej transparentność. Jest to ogólny problem w zakresie usług finansowych. Ludzie pragną większej przejrzystości i są bardzo krytyczni w kwestii konfliktu interesów i wynagrodzenia.

Jak wiadomo przeprowadziliśmy badanie sektora ubezpieczeń firm (Business Insurance Sector Inquiry) w 2007 roku. Jeden z wniosków był taki, że podwójna rola pośrednika ubezpieczeniowego, którzy działa zarówno na rzecz konsumenta, jak i ubezpieczyciela może prowadzić do potencjalnych konfliktów interesów, szczególnie, gdy pośrednik ma wiążącą rolę. Wiem, że pracujecie w sektorze nad uczynieniem tych relacji bardziej transparentnymi i przyjmujemy to z zadowoleniem. Wierzę, że IMD to dopiero początek i potrzebne będą dalsze wyjaśnienia dotyczące organu wiążącego oraz organu odpowiedzialnego za rozstrzygnięcie roszczeń, chociażby po to, aby uniknąć nieporozumień pomiędzy stronami.

Drugi wniosek z przeprowadzonego badania sektorowego dotyczył konieczności zwiększenia transparentności wynagrodzenia pośredników w odniesieniu do dalszej konkurencji. Wiemy, że nad tym również pracujecie i jesteśmy z tego zadowoleni. Obecna tendencja wyraźnie zmierza w kierunku ujawniania wynagrodzenia na żądanie, co jest absolutnym minimum. Wiem, że BIPAR stoi na stanowisku, że w ubezpieczeniach indywidualnych ostateczna składka jest najważniejszym aspektem i promowany jest delikatniejszy reżim dotyczący transparentności w tym segmencie ubezpieczeń. Uważam, że podejście "na żądanie" powinno dotyczyć jednakowo ubezpieczeń indywidualnych, jak i biznesowych. Takie podejście "na żądanie" należy rozpatrywać na tle presji wywieranych przez różne kraje, aby pójść jeszcze dalej. Mamy pomysły w krajach skandynawskich czy nordyckich, aby wprowadzić netquoting, mamy zasady nakłaniania w stylu MiFID w Holandii. Istnieją więc różne podejścia do tego problemu. Czasami słyszy się slogan "Stop wypłatom prowizji, wprowadzić wynagrodzenie uzgodnione z klientem - oto rozwiązanie wszystkich problemów". Może to być zbyt uproszczenie. Konieczne jest jednak poczynienie wyraźnego postępu w tym zakresie. .

Dwa tygodnie temu, gdy przewodniczyłem komisji podczas konferencji CEA w Londynie, mieliśmy przedstawiciela z FERMA, który powiedział, że oczekuje bardziej aktywnego zaangażowania ze strony pośredników ubezpieczeniowych i że nie zawsze udaje mu się to uzyskać. Zapytałem go, - Gdybyś miał pełnić rolę regulatora, jak byś sobie z tym poradził?. Odparł, - Pierwszą rzeczą, której bym chciał, byłby wymóg ujawniania wynagrodzenia. Ja odpowiedziałem: - To interesujące. Chciałbym pokazać teraz, jak trudna jest ta regulacja, ponieważ zamierzam poprosić innych członków panelu o odpowiedź, czy zgadzają się z Panem. Inna osoba w komisji reprezentująca konsumentów w Wielkiej Brytanii odpowiedziała: - Ujawnienie wynagrodzeń? Nie! Przeprowadziliśmy pewne badania w UK i wyraźnie większość konsumentów nie jest tym zainteresowana. To czego chciał ten przedstawiciel to regulacja wynagrodzenia. Ale istnieją różne poglądy na ten temat i dobrze, że jest to wiadome.

Wierzę, że podejście "na żądanie" to dobry punkt wyjścia, ale musimy zobaczyć, w jaki sposób można to dalej rozwinąć. A każdy pomysł, jaki pojawi się w tym względzie jest bardziej niż pożądanym.

Jeżeli chodzi o Pakietowe Detaliczne Produkty Inwestycyjne będziemy zobowiązani realizować to, co wynika z MiFiD w zakresie konfliktu interesów. W moim pojęciu, które dzielają również moi koledzy, nie powinniśmy automatycznie rozciągać wszystkich przepisów Dyrektywy w sprawie Rynków Instrumentów Finansowych na wszystkie produkty ubezpieczeniowe, może w pewnym stopniu na PRIPs, ale i w tym przypadku winniśmy zachować ostrożność. .

Ważne jest, aby analizować te kwestie, a ponadto określić, które organy władzy na poziomie krajowym mają prowadzić dyskusje na ten temat i omawiać te zagadnienia z członkami Parlamentu Europejskiego, zawsze zachowując w pamięci to, co powiedziałem wcześniej, a mianowicie, że kwestie dotyczące konfliktów interesów i wynagrodzenia są dzisiaj niezwykle kłopotliwe, a ludzie podchodzą do nich bardzo krytycznie. Jeżeli ma się przesłanie w tych sprawach, to musi ono spoczywać na solidnych podstawach, tak aby przekonać polityków, że sytuacja ubezpieczeń jest odmienna od sytuacji bankowców.

#### **A co jeżeli chodzi o wymogi zawodowe, rejestracyjne i informacyjne?**

Innym obszarem, którym chcemy się zająć w ramach IMD II są wymagania zawodowe i szkolenie. Tu również poglądy są zróżnicowane (czy procedura Lamfalussy'ego powinna znaleźć zastosowanie i w tym przypadku?)

Ostatnią wreszcie kwestią jest rejestracja. W stosunku do dyrektywy IMD wypowiedziano pewne uwagi krytyczne na temat tego, że wymagania rejestracyjne są bardzo obciążające, a niektórzy chcieliby zlikwidować instytucję agentów powiązanych (*ang. tied agents*). My nie podzielamy tego stanowiska. Istnieje również kwestia świadczenia usług trans granicznych – gdzie pojawia się pytanie, jaki powinien być zakres zawiadamiania. Czy można to ułatwić w jakimś stopniu? Podobnie, musimy znaleźć sposób, aby rozwiązać kwestię dobra ogólnego, którego używa się jako argumentu przeciwko działalności obcokrajowców na rynku lokalnym.

[Dziękujemy serdecznie za wywiad. Czy ma Pan jakieś ostateczne przesłanie dla BIPAR i krajowych stowarzyszeń?](#)

Chciałbym na zakończenie po prostu podsumować najważniejsze stwierdzenia.

1. Wiele zmieniło się od czasu kryzysu finansowego i będzie to miało wpływ na ogólne przepisy ubezpieczeniowe, a zwłaszcza zmianę Dyrektywy o Pośrednictwie Ubezpieczeniowym.

2. Rewizja IMD to temat bardzo drażliwy politycznie i będzie budził wyraźne zainteresowanie wszystkich zaangażowanych stron. Trzeba mieć świadomość roli wszelkich dyskusji w tej dziedzinie.
3. Mamy więcej czasu, aby zająć się zmianą dyrektywy, a wraz z raportem CEIOPS nastąpi rozpoczęcie prac nad jej rewizją.
4. Jest bardzo ważne, abyście jako pośrednicy poprzez BIPAR zwracali się do Brukseli czy Strasburga i przemawiali jednym głosem. Im silniejszy jest ten głos, tym większe prawdopodobieństwo, że zostanie wysłuchany
5. Ocena wpływu będzie towarzyszyła naszemu projektowi przewidzianemu na rok 2011. Jak powiedziałem wcześniej, potrzebowałem czasu na odpowiednie konsultacje. Dla Was ma to tę zaletę, że można zobaczyć, w jaki sposób przeanalizowaliśmy potencjalne zmiany w ocenie wpływu.
6. Chociaż PRIPs odegrają rolę w dalszych pracach, nie chcemy wprowadzać MiFID do całego sektora ubezpieczeń.

Jestem zadowolony z owocnej kooperacji między BIPAR i CEIOPS i mam nadzieję, że będzie ona kontynuowana. Pragnę ponadto wyrazić zadowolenie, że istnieje dobra współpraca między BIPARem i moją instytucją, w szczególności Tomaszem Kukalem, którzy poświęca tej kwestii mnóstwo czasu i energii. Chociaż nie zawsze stoimy na tym samym stanowisku, co BIPAR, powinniśmy pracować wspólnie ze sobą i nie przeciwko sobie. Kryzys pokazał znaczenie ubezpieczeń. Jest to sektor, który będzie rozwijał się, o ile podejmie wyzwania wynikające z kryzysu, to znaczy zagwarantuje bezpieczeństwo w świecie, który jest coraz mniej pewny i pełen zagrożeń. Macie wyjątkową okazję, aby wziąć w tym udział i odegrać istotną rolę pośrednika między ubezpieczonymi, którzy nie rozumieją ubezpieczeń i ubezpieczycielami, którzy często nie wiedzą, jak sprzedawać swoje usługi. Jeśli zrobicie to dobrze, znajdziecie się wśród zwycięzców.

.....