

## **WYWIAD Z KARELEM VAN HULLE\***

### **Priorytetem jest obecnie ochrona konsumenta. A co z rozwojem i Rynkiem Wewnętrznym?**

Problematyka ochrony konsumenta znajduje się obecnie w Europie w centrum uwagi. Jest to rezultat kryzysu finansowego. Kilka lat temu, jesienią 2008 r., my, ludzie sektora usług finansowych, zgromadziliśmy się tutaj w Brukseli, w stałym kontakcie ze wszystkimi państwami członkowskimi. Czuliśmy się jak w spadającej windzie. Naprawdę myśleliśmy, że rynki finansowe całkowicie się załamią. Stanęliśmy w obliczu niewiarygodnego, globalnego kryzysu. Zebrało się G20. Zadeklarowało, że w celu ustabilizowania rynków należy odbudować zaufanie do tych rynków, a zaufanie nie powróci dopóki nie poprawimy ochrony konsumentów. W 2008 r. to zagadnienie pojawiło się we wszystkich programach rządowych na całym świecie. Ochrona konsumenta ma teraz większe znaczenie, ponieważ Komisja Europejska zrozumiała, że podczas gdy w przeszłości pracowaliśmy nad środkami dla Rynku Wewnętrznego służącymi promowaniu wymiany transgranicznej, zaczęliśmy sobie uzmysławiać, że ochrona konsumenta sama przez się będzie wspierać rozwój Rynku Wewnętrznego.

Ta troska o ochronę konsumenta przejawiała się wyraźnie poprzez utworzenie EIOPA (Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych). Zakres kompetencji tego organu określony został szczegółowo w jego statucie. Ochroną konsumenta zajmują się w Komisji Europejskiej różne departamenty, w szczególności DG ds. Zdrowia i Ochrony Konsumentów, DG ds. Wymiaru Sprawiedliwości i Spraw Wewnętrznych, DG ds. Rynku Wewnętrznego. Istnieje niepisana zgoda między tymi departamentami Komisji, że usługi finansowe podlegają DG ds. Rynku Wewnętrznego. Gdy jednak chodzi na przykład o sprawy równości płci, czy aktualne orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości w tym zakresie, należą one do kompetencji DG ds. Wymiaru Sprawiedliwości, chociaż oczywiście mają wpływ na usługi finansowe, a w szczególności na ubezpieczenia. Parlament Europejski bardzo się stara o poprawę ochrony konsumenta w Unii Europejskiej. Komisja zdaje sobie sprawę, że ochrona konsumenta pociąga za sobą koszty. Dlatego staramy się przed przedstawieniem naszych propozycji dokonać oceny skutków regulacji oraz analizy zysków i strat.

### **Czy można prosić o informację o aktualnym stanie rozważań odnośnie przeglądu IMD (dyrektywa o pośrednictwie ubezpieczeniowym)? A bardziej konkretnie – po co ten przegląd?**

Pierwszym powodem przeglądu IMD jest fakt, że jest ona dobrym przykładem klasycznej dyrektywy wprowadzającej minimum harmonizacji. Wielu ludziom już się to nie podoba. Państwa członkowskie rzeczywiście mają tendencję do wykorzystywania tego minimum, aby coś od siebie do niego dodać. Na przykład prowadzimy w Europie dyskusje nad tym, co oznacza udzielać porad. Musi być bardziej zrozumiałe, co to znaczy „porada”. Jest wyraźna różnica między aktualnym poziomem dyskusji, a tym, co osiągnęliśmy w kilku państwach członkowskich. Proces minimum harmonizacji, jak to zauważyliśmy, stał się sam w sobie instrumentem wypaczającym rynek. Dużo się dziś dyskutuje na ten temat. Komisja Europejska ma wystąpić z propozycją implementacji postanowień Bazylea III, zwaną CRD4.

Czego dotyczy wielka dyskusja w prasie? Postawiono pytanie, czy Komisja Europejska powinna zgłosić inicjatywę wprowadzenia maksimum harmonizacji, czy też powinna pozostawić państwom członkowskim możliwość wprowadzenia bardziej restrykcyjnych

wymogów. Niekoniecznie jest to w najlepszym interesie Europy i Jednolitego Rynku. Nie ma wątpliwości, że minimalny poziom IMD został przekroczony. Potrzebujemy wyższego stopnia harmonizacji w interesie wszystkich zainteresowanych. Oznacza to podwyższenie wymagań w niektórych państwach członkowskich i w miarę możliwości niewprowadzanie żadnych zmian w pozostałych. Kłopot powstaje, gdy musimy zdecydować czy niektóre wymogi w państwach członkowskich są tak surowe, że mogą tworzyć przeszkody dla Jednolitego Rynku. Czy te wymogi są dostosowane i jak wpływają na warunki usług transgranicznych.

Drugim powodem przeglądu IMD jest to, że domagał się tego wyraźnie Parlament Europejski podczas negocjacji dotyczących dyrektywy Wyplącalność II. W jednym z jej postanowień zobowiązano Komisję Europejską do przedstawienia propozycji rewizji IMD przed końcem 2010 roku. Parlament nalegał na to, ponieważ w 2009 roku twierdzono, że Wyplącalność II przyniesie korzyści branży ubezpieczeniowej. Miała pozwolić zakładom ubezpieczeń na działalność przy spełnieniu wymogów kapitałowych, o których mogłyby, w znacznym stopniu, same decydować. Im lepsze zarządzanie ryzykiem, tym niższe mogłyby być wymogi kapitałowe. Zatem Parlament twierdził, że mogłyby to być niekorzystne dla konsumenta.

Trzecim powodem przeglądu IMD jest potrzeba zgodności dyrektywy z innymi sektorami, a w szczególności problematyka PRIPs (Pakietowe Detaliczne Produkty Inwestycyjne). Ciągłe nie wiemy dokładnie, czym są PRIPs. Czy powstanie definicja PRIP, która będzie się różniła od nie-PRIP, oraz ubezpieczenia PRIP itd.? Pomysł opiera się na tym, że niektóre detaliczne produkty inwestycyjne nie powinny już dzięki otoczce ubezpieczeniowej unikać uznania ich za detaliczne produkty inwestycyjne. A więc kupując te produkty należy zastosować te same reguły dotyczące informacji, transparentności, prezentowania... Zamierzamy to włączyć w poziomą inicjatywę Komisji, która powstanie jeszcze w tym roku. Praktyki sprzedaży będą zgodne z zasadami MiFID dla nieubezpieczeniowych PRIPs, natomiast dla ubezpieczeniowych PRIPs praktyki sprzedaży będą zgodne z IMD 2.

Wszyscy wiemy, że jest wiele nieprawidłowości w tym zakresie. Ludzie ani nie wiedzą co kupują, ani co sprzedają. Jest to dziedzina, w której możliwość poprawy warunków ochrony konsumenta jest oczywista.

### **Jakie są plany wprowadzania tego procesu ?**

Rozpoczęło się w ubiegłym roku, gdy Komisja Europejska przesłała w styczniu 2010 roku pismo do CEIOPS, zadając wiele pytań dotyczących przeglądu IMD. CEIOPS przekazał nam swoje uwagi w listopadzie 2010 roku. W grudniu 2010 roku zorganizowaliśmy wysłuchanie publiczne. W listopadzie 2010 r. rozpoczęliśmy publiczne konsultacje, które zostały później wydłużone. Potem przystąpiliśmy do oceny skutków regulacji. Jest ona obecnie nieźle zaawansowana. Mamy nadzieję, że w lutym 2012 roku przedstawimy projekt. System zapycha się jednak obecnie propozycjami legislacyjnymi. Maszyna niekoniecznie nadąży za nimi. Jest to jedna z przyczyn opóźnienia – wstępnie planowano przedłożenie projektu na początku grudnia 2011.

### **W kwietniu 2011 otrzymano odpowiedzi na konsultacje w sprawie IMD 2. Jakie są wyniki tych konsultacji ?**

Istnieje duży stopień aprobaty dla inicjatywy Komisji Europejskiej w sprawie przeglądu IMD

oraz większości sugestii CEIOPS. Oznacza to, że rynek chce podążać w tym kierunku. Większość komentarzy dotyczy wymogów informacji, konfliktu interesów, zakresu. Głos zabierały Niemcy, Wielka Brytania, Belgia i Holandia, czasem z powodu błędów w sprzedaży. Doprowadziły one do zmian w legislacji krajowej.

Jeśli chodzi o wymogi informacyjne to myślę, że istnieje zgoda, że powinny być podobne wymogi dla zakładów ubezpieczeń i pośredników ubezpieczeniowych, sprzedających produkty ubezpieczeniowe. Nowa dyrektywa może w ten sposób potrzebować nowego tytułu. Nie ma powodu, aby istniała różnica między kanałami dystrybucji. Co nie oznacza, że potrzebujemy mieć te same zasady, ponieważ musimy patrzeć oddzielnie na każdy kanał, ale w zasadzie musimy mieć takie samo podejście. Wielu ludzi popiera wymóg posiadania pełnomocnictwa, gdzie osoba sprzedająca produkt ubezpieczeniowy ujawnia kim jest i kogo reprezentuje.

Konflikt interesów jest bez wątpliwości tematem, wokół którego toczy się większość naszych dyskusji na wszystkich szczeblach, w ramach Komisji Europejskiej, Parlamentu i Rady. Ludzie chcą mieć więcej przejrzystości w sprawie wynagrodzenia pośredników ubezpieczeniowych. Są kraje członkowskie, które chcą takiego systemu w Europie, gdzie prowizja nie będzie więcej dozwolona. Nie jestem zwolennikiem regulowania przez Komisję Europejską sposobu wynagradzania pośredników. To zależy od kultury prowadzenia biznesu. Moim zdaniem niezbędna jest przejrzystość wynagrodzenia, udzielana na żądanie. Ujawnienie na żądanie wydaje się być dalszą, właściwą drogą. Możemy narzucić wymogi udzielania wielu informacji, ale jeśli ludzie nie są tym zainteresowani, to stworzymy zbędną biurokrację. Ale jeśli ludzie chcą wiedzieć, muszą mieć możliwość żądania informacji.

Kontynuując to, na co wcześniej wskazałem w sprawie wymogów, że mogą być zbyt restrykcyjne, chcę zapewnić, że w tej Dyrektywie nie będzie zgody na pewne praktyki. Państwa członkowskie nie powinny otrzymać zgody na wprowadzanie *net-quoting*. To nie jest ani w interesie rynku, ani konsumentów.

Inną sprawą jest doradzanie. Trzeba wyjaśnić, co to jest doradzanie. Musimy być pewni, że nie doprowadzimy do przeregulowania. Prywatna rozmowa między dwoma obywatelami na temat produktu ubezpieczeniowego, dostarczanego przez zakład ubezpieczeń, nie powinna być traktowana jako pośrednictwo.

Jeśli chodzi o zakres dyrektywy to nie tylko rozszerzymy go, włączając również zakłady ubezpieczeń, celem wyrównania pola gry. Zajmiemy się również niektórymi istniejącymi wyłączeniami. Trzeba na nie spojrzeć pod kątem konsekwencji dla konsumentów.

W Dyrektywie musi być jasność, co to jest biznes transgraniczny. Jakie znaczenie dla pośrednictwa ubezpieczeniowego mają swoboda prowadzenia usług transgranicznych, swoboda zakładania firm, wszystkie koncepcje europejskiego prawa, nad którymi pracujemy od wielu lat? I tu trzeba wypracować reżim, który będzie działał w interesie konsumenta. Powinniśmy mieć również system wzajemnego uznawania zawodowych kwalifikacji. Każdy z 27 krajów członkowskich wierzy, że jego system jest najlepszy. Nie możemy tego przyjąć. Nie taki jest Rynek Wewnętrzny. Jeśli przeszedłeś proces uzyskania kwalifikacji, powinieneś być zaakceptowany w innych krajach członkowskich. Co więcej, powinniśmy mieć centralny system rejestracji i próbować zmiękczyć bieżący stan, będący czasami trochę uciążliwy.

Stopień wymogów zawodowych powinien być proporcjonalny do złożoności sprzedawanego produktu. W rozdziale dotyczącym PRIPs będziemy musieli określić, jak sprzedawca te produkty, jakich specyficznych kwalifikacji ta sprzedaż wymaga. Obecnie toczy się wielka dyskusja, czy zasady prowadzenia biznesu w sprawie ubezpieczeniowych PRIPs powinny być przesunięte bezpośrednio do MiFID, bez ustalania odrębnych zasad w IMD.

Osobiście nie jestem za tym, ponieważ uważam, że tutaj mieści się specyfika ubezpieczeniowa, którą chciałbym uszanować. Chciałbym również właściwego nadzoru nad tymi praktykami, ponieważ produkty ubezpieczeniowe są produktami złożonymi, różnią się od produktów inwestycyjnych. Tak więc myślę, że ubezpieczeniowe PRIPs powinny być uregulowane w IMD 2.

### **Jakie są kolejne kroki ?**

Opublikowaliśmy podsumowanie naszych konsultacji w listopadzie 2010 i marcu 2011 roku. Jest zgoda na przedstawienie przeglądu MiFID w październiku 2011 roku. Horyzontalne zasady informacyjne dla PRIPs zostaną przedstawione w lutym 2012 roku, łącznie z proponowanym przeglądem IMD.

Jeszcze nie podjęto decyzji, czy to ma być poziom II pracy, tzn. delegowanie w ramach Dyrektywy do Komisji Europejskiej celem wprowadzenia środków z pomocą EIOPA. Jeśli podjęta zostanie decyzja o wprowadzeniu środków poziomu II, będziemy nad tym pracować przez lata 2012 – 2013. Następnie, w latach 2014 – 2015 nowy reżim wejdzie w życie.

To jest przegląd tego, gdzie teraz jesteśmy. Już zaczynamy pisać projekty i mieliśmy pierwsze spotkania z państwami członkowskimi, celem wymiany niektórych wstępnych pomysłów. Będziemy to kontynuować w nadchodzących miesiącach. Będziemy finalizować ocenę skutków regulacji przed latem, a następnie staniemy przed komisją do spraw oceny skutków regulacji, gdzieś w listopadzie. Potem będziemy mieli projekt Komisji Europejskiej, o czym już wspominałem.

### **Jakieś przesłanie dla BIPAR i jego członków ?**

Uważam za bardzo ważne, że BIPAR w pełni uczestniczy w tym procesie, występując z dobrymi pomysłami i sugestiami. Próbujecie przedstawiać wspólny punkt widzenia. Postarajcie się go nagłośnić, aby nie było pokątnej obstrukcji. Ważne jest, abyśmy podnieśli poziom harmonizacji. To jest w waszym interesie, ponieważ to ułatwi działalność transgraniczną i zwiększy wiarygodność waszej aktywności.

Jest również ważne, żebyście, formułując swój punkt widzenia, pamiętali o zasadzie proporcjonalności. Nie chcemy w Europie rynku, gdzie pośrednictwo ubezpieczeniowe stanie się polem praktyki kilku wielkich graczy rynkowych. Chcemy kontynuacji zróżnicowania. Pomóżcie to nam zapewnić i przedstawcie propozycje, jak to osiągnąć. Ludzie podczas tego procesu powiedzą, że utrudniamy im życie. Ale żyjemy w świecie, który się zmienił i myślę, że dzisiejsi konsumenci oczekują od pośredników ubezpieczeniowych poziomu profesjonalizmu, którego 20 lat temu nie oczekiwali. Pomóżcie nam upewnić się, że mamy w Europie profesję, z której wszyscy możemy być dumni.

Mam nadzieję, że gdy zakończymy tę pracę zgodzicie się ze mną, że IMD 2 jest dobre dla was.

\*Karel Van Hulle jest Kierownikiem Działu Ubezpieczeń i Emerytur w Dyrekcji Generalnej ds. Rynku Wewnętrznego i Usług Komisji Europejskiej. Na tym stanowisku odpowiada przede wszystkim za wdrożenie nowych zasad wypłacalności dla ubezpieczycieli i reasekuratorów (Wypłacalność II). Jest on także odpowiedzialny za sprawy pośrednictwa ubezpieczeniowego, ubezpieczeń na życie, ubezpieczeń majątkowych, reasekuracji, ubezpieczeń komunikacyjnych oraz funduszy emerytalnych. Pan Van Hulle reprezentuje Komisję Europejską w Europejskim Urzędzie Nadzoru Ubezpieczeń oraz Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA). Jest także członkiem Komitetu Technicznego Międzynarodowego Stowarzyszenia Nadzorów Ubezpieczeniowych (IAIS).

*Fragment tekstu z innego wywiadu Karela Van Hulle*

*„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.”*

**źródło: BIPAR - czerwiec 2011**