

Käesolev tekst on üksnes dokumenteerimisvahend ning sel ei ole mingit õiguslikku mõju. Liidu institutsioonid ei vastuta selle teksti sisu eest. Asjakohaste õigusaktide autentsed versioonid, sealhulgas nende preambulid, on avaldatud Euroopa Liidu Teatajas ning on kättesaadavad EUR-Lexi veebisaidil. Need ametlikud tekstid on vahetult kättesaadavad käesolevasse dokumenti lisatud linkide kaudu

► **B****KOMISJONI DELEGEERITUD MÄÄRUS (EL) 2017/2359,**

21. september 2017,

millega täiendatakse Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiivi (EL) 2016/97 seoses kindlustuspõhiste investeerimistoodete turustamise suhtes kohaldatavate teabenõuetega ja äritegevuse eeskirjadega

(EMPs kohaldatav tekst)

(ELT L 341, 20.12.2017, lk 8)

Muudetud:

Euroopa Liidu Teataja

|                    | nr                                                              | lehekülg | kuupäev |          |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------|----------|---------|----------|
| ► <b><u>M1</u></b> | Komisjoni delegeeritud määrus (EL) 2018/541, 20. detsember 2017 | L 90     | 59      | 6.4.2018 |



## KOMISJONI DELEGEERITUD MÄÄRUS (EL) 2017/2359,

21. september 2017,

millega täiendatakse Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiivi (EL) 2016/97 seoses kindlustuspõhiste investeerimistoodete turustamise suhtes kohaldatavate teabenõuetega ja äritegevuse eeskirjadega

(EMPs kohaldatav tekst)

I PEATÜKK

### KOHALDAMISALA JA MÕISTED

#### Artikkel 1

##### Kohaldamisala

Käesolevat määrust kohaldatakse kindlustuspõhiste investeerimistoodete turustamise puhul, millega tegelevad kindlustusvahendajad või kindlustusandjad.

#### Artikkel 2

##### Mõisted

Käesolevas määruses kasutatakse järgmisi mõisteid:

- 1) „asjaomane isik“ – seoses kindlustusvahendaja või kindlustusandjaga mõni järgmistest:
  - a) kindlustusvahendaja või kindlustusandja direktor, partner või samaväärne isik või juht, kui see on asjakohane;
  - b) kindlustusvahendaja või kindlustusandja töötaja, samuti mis tahes muu füüsiline isik, kelle teenused on kindlustusvahendaja või kindlustusandja käsutuses ja kontrolli all ja kes on seotud kindlustuspõhiste investeerimistoodete turustamisega;
  - c) füüsiline isik, kes on otseselt seotud teenuste osutamisega kindlustusvahendajale või kindlustusandjale tegevuse edasiandmise lepingu alusel kindlustusvahendaja või kindlustusandja poolt kindlustuspõhiste investeerimistoodete turustamise eesmärgil;
- 2) „hüve“ – kindlustusvahendaja või kindlustusandja poolt mis tahes muule isikule kui asjaomase tehinguga seotud klient või kõnealuse kliendi nimel tegutsev isik seoses kindlustuspõhise investeerimistoote turustamisega makstud tasu, komisjonitasu või mitterahaline hüvitis või mis tahes muu isiku poolt kui asjaomase tehinguga seotud klient või kõnealuse kliendi nimel tegutsev isik kindlustusvahendajale või kindlustusandjale seoses kindlustuspõhise investeerimistoote turustamisega makstud tasu, komisjonitasu või mitterahaline hüvitis;
- 3) „hüveskeem“ – eeskirjad, millega reguleeritakse hüvede andmist, sealhulgas määratakse kindlaks hüvede andmise tingimused.



## II PEATÜKK

### HUVIDE KONFLIKTID JA HÜVED

#### *Artikkel 3*

#### **Huvide konfliktide kindlakstegemine**

1. Selleks et teha vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artiklile 28 kindlaks selliste huvide konfliktide liigid, mis tekivad kindlustuspõhiste investeerimistoodete turustamisega seotud tegevuse käigus ja millega kaasneb kliendi huvide kahjustamise risk, hindavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad, kas neil, asjaomasel isikul või mis tahes otseselt või kaudselt nende kontrolli all oleval isikul on kindlustustoodete turustamise tulemuste vastu huvi, mis vastab järgmistele kriteeriumidele:

- a) see erineb kliendi või potentsiaalse kliendi huvist kindlustustoodete turustamise tulemuste vastu;
- b) see võib mõjutada kindlustustoodete turustamise tulemusi kliendi kahjuks.

Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad tegutsevad samal viisil, et teha kindlaks huvide konfliktid klientide vahel.

2. Lõike 1 kohaseks hindamiseks võtavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad miinimumkriteeriumidena arvesse järgmisi olukordi:

- a) kindlustusvahendaja või kindlustusandja, asjaomane isik või mis tahes otseselt või kaudselt nende kontrolli all olev isik saab tõenäoliselt rahalist kasu või väldib rahalist kahju ja võib seeläbi põhjustada kliendile kahju;
- b) kindlustusvahendajal või kindlustusandjal, asjaomasel isikul või mis tahes otseselt või kaudselt nende kontrolli all oleval isikul on rahaline või muu stiimul eelistada ühe kliendi või kliendirühma huvisid teise kliendi huvidele;
- c) kindlustusvahendaja või kindlustusandja, asjaomane isik või mis tahes otseselt või kaudselt kindlustusvahendaja või kindlustusandja kontrolli all olev isik on olulisel määral seotud kindlustuspõhiste investeerimistoodete haldamise või väljatöötamisega, eelkõige juhul, kui sellisel isikul on mõju kõnealuste toodete hinnakujundusele või turustamiskuludele.

#### *Artikkel 4*

#### **Huvide konfliktide juhtimise poliitika**

1. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 27 kohaldamisel kehtestavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad kirjalikult töhuga huvide konfliktide juhtimise poliitika, mis vastab nende suurusele ja struktuurile ning nende äritegevuse laadile, ulatusele ja keerukusele, ning rakendavad ja säilitavad seda.

**▼B**

Kui kindlustusvahendaja või kindlustusandja kuulub konsolideerimisgruppi, võetakse poliitikas arvesse ka mis tahes asjaolusid, millest kindlustusvahendaja või kindlustusandja on või peaks olema teadlik ja mis võivad grupi teiste liikmete struktuuri ja äritegevuse tõttu tekitada huvide konflikti.

2. Lõike 1 kohaselt kehtestatud huvide konfliktide juhtimise poliitika peab hõlmama järgmist:

- a) konkreetse kindlustustoodete turustamisega seotud asjaolud, mis tekitavad või võivad tekitada huvide konflikti, millega kaasneb ühe või mitme kliendi huvide kahjustamise risk;
- b) menetlused, mida tuleb järgida, ja meetmed, mis tuleb võtta, et juhtida selliseid konflikte ja vältida kliendi huvide kahjustamist.

#### *Artikkel 5*

#### **Huvide konfliktide juhtimise poliitikaga seotud menetlused ja meetmed**

1. Artikli 4 lõike 2 punktis b osutatud menetlused ja meetmed on kooskõlas kindlustusvahendaja või kindlustusandja ja konsolideerimisgrupi (kuhu nad võivad kuuluda) suuruse ja tegevusega ning kliendi huvide kahjustamise riskiga.

Artikli 4 lõike 2 punkti b kohaselt järgitavad menetlused ja võetavad meetmed hõlmavad asjakohasel juhul järgmist:

- a) tulemuslikud menetlused, millega vältida või kontrollida teabevahetust asjaomaste isikute vahel, kes on seotud tegevusega, millega kaasneb huvide konflikti risk, kui kõnealuse teabe vahetamine võib kahjustada ühe või mitme kliendi huve;
- b) eraldi järelevalve selliste asjaomaste isikute üle, kelle põhiülesannete hulka kuulub selliste klientide nimel või sellistele klientidele teenuste osutamine, kelle huvid võivad konflikti sattuda või kes muul moel esindavad erinevaid huve (sealhulgas kindlustusvahendaja või kindlustusandja huvid), mis võivad konflikti sattuda;
- c) mis tahes otsese seose kõrvaldamine ühe tegevusega tegelevatele asjaomastele isikutele ja peamiselt teise tegevusega tegelevatele teistele asjaomastele isikutele tehtavate maksete (sealhulgas tasustamine) vahel, kui need tegevused võivad põhjustada huvide konflikti;
- d) meetmed, millega takistada või piirata mis tahes isikul ebasobiliku mõju avaldamist sellele, kuidas kindlustusvahendaja või kindlustusandja või nende juht või töötaja või mis tahes otseselt või kaudselt nende kontrolli all olev isik kindlustustoodete turustamisega tegeleb;

**▼B**

e) meetmed, millega takistada või kontrollida asjaomase isiku samaaegset või järjestikust tegelemist kindlustustoodete turustamise eraldiseisvate tegevustega, kui see võib kahjustada huvide konfliktide nõuetekohast juhtimist;

f) kingituste- ja hüvitistepoliitika, millega määratakse selgelt kindlaks, millistel tingimustel võib kingitusi või hüvitisi vastu võtta või anda ja milliseid samme tuleb kingituste ja hüvitiste vastuvõtmisel ja andmisel astuda.

2. Kui kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad suudavad tõendada, et lõike 1 kohased meetmed ja menetlused ei ole asjakohased, tagamaks, et kindlustustooteid turustatakse vastavalt kliendi parimatele huvidele ja et turustamine ei ole kindlustusvahendaja, kindlustusandja või teise kliendi erinevate huvide tõttu kallutatud, võtavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad vastu nende eesmärkide jaoks asjakohased alternatiivsed meetmed ja menetlused.

*Artikkel 6***Teavitamine**

1. Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad väldivad liigset tuginemist teavitamisele, tagamaks, et kliendi teavitamine vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artikli 28 lõikele 2 on viimase abinõuna võetav meede, mida võib kasutada üksnes juhul, kui tõhus organisatsiooniline ja halduskord, mille kindlustusvahendaja või kindlustusandja on huvide konfliktide vältimiseks või juhtimiseks vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artiklile 27 kehtestanud, ei ole piisav, et mõistliku kindlustundega tagada kliendi huvide kahjustamise ohu ärahoidmine.

2. Huvide konfliktist teavitamisel teevad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad kõike järgmist:

a) esitavad asjaomase huvide konflikti konkreetse kirjelduse;

b) selgitavad huvide konflikti üldist laadi ja põhjuseid;

c) selgitavad kliendile riske, mis tulenevad huvide konfliktist, ja kõnealuste riskide maandamiseks võetavaid meetmeid;

d) märgivad selgelt, et kindlustusvahendaja või kindlustusandja kehtestatud organisatsiooniline ja halduskord huvide konflikti vältimiseks või juhtimiseks ei ole piisav, et mõistliku kindlustundega tagada kliendi huvide kahjustamise ohu ärahoidmine.



### Artikkel 7

#### Läbivaatamine ja registri pidamine

1. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 27 kohaldamisel hindavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad ja vaatavad korrapäraselt, vähemalt kord aastas, läbi artikli 4 kohaselt kehtestatud huvide konfliktide juhtimise poliitika ja võtavad võimalike puuduste kõrvaldamiseks asjakohaseid meetmeid.

2. Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad peavad ja ajakohastavad korrapäraselt registrit olukordade kohta, kus on tekkinud huvide konflikt, mis kahjustas kliendi huvisid, või kus see võib käimasoleva teenuse osutamise või tegevuse käigus tekkida.

Kindlustusvahendaja või kindlustusandja kõrgem juhtkond saab sageli ja vähemalt kord aastas kirjaliku aruande esimeses lõigus osutatud olukordade kohta.

### Artikkel 8

#### Hüvede ja hüveskeemide hindamine

1. Hüvel või hüveskeemil loetakse olevat kahjulik mõju kliendile pakutava asjaomase teenuse kvaliteedile, kui see on sellist laadi ja sellise ulatusega, et pakub stiimulit kindlustustoodete turustamiseks viisil, mis ei ole kooskõlas kohustusega tegutseda kliendi parimates huvides ausalt, õiglaselt ja professionaalselt.

2. Hinnates seda, kas hüvel või hüveskeemil on kahjulik mõju kliendile pakutava asjaomase teenuse kvaliteedile, teevad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad üldanalüüsi, milles võetakse arvesse kõiki asjakohaseid tegureid, mis võivad suurendada või vähendada kliendile pakutava asjaomase teenuse kvaliteedi kahjustamise ohtu, ja mis tahes organisatsioonilisi meetmeid, mida turustamisega tegelev kindlustusvahendaja või kindlustusandja on kahjuliku mõju vältimiseks võtnud.

Eelkõige võtavad nad arvesse järgmisi kriteeriume:

- a) kas hüve või hüveskeem võib pakkuda kindlustusvahendajale või kindlustusandjale stiimulit teatava kindlustustoote või -teenuse pakkimiseks või soovitamiseks kliendile, hoolimata asjaolust, et kindlustusvahendaja või kindlustusandja saaks pakkuda muud kindlustustoodet või -teenust, mis vastaks kliendi vajadustele paremini;
- b) kas hüve või hüveskeem põhineb üksnes või peamiselt kvantitatiivsetel ärikriteeriumidel või kas see võtab arvesse asjakohaseid kvalitatiivseid kriteeriumeid, mis kajastavad vastavust kohaldatavatele õigusnormidele, kliendile pakutavate teenuste kvaliteeti ja kliendi rahulolu;

**▼B**

- c) antud või saadud hüve väärtus võrreldes toote väärtusega ja pakutavate teenustega;
- d) kas hüve antakse täielikult või peamiselt kindlustuslepingu sõlmimisel või seda tehakse lepingu kogu kehtivusaja jooksul;
- e) sellise asjakohase mehhanismi olemasolu, millega nähakse ette hüve tagasinõudmine juhul, kui toode katkestatakse või ostetakse varakult tagasi või kui kliendi huvisid on kahjustatud;
- f) mis tahes vormis sellise muutuja või tingimusliku künnise või muud laadi väärtuskiirendi olemasolu, mis aktiveeritakse müüginahul või -väärtusel põhineva sihttaseme saavutamise korral.

**III PEATÜKK****SOBIVUSE JA ASJAKOHASUSE HINDAMINE***1. JAGU****Sobivuse hindamine****Artikkel 9***Sobivuse hindamiseks kogutav teave**

1. Kindlustuspõhise investeerimistoote kohta nõu andmisel vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõikele 1 määravad kindlustusvahendajad või kindlustusandjad kindlaks teabe, mis tuleb kliendilt või potentsiaalselt kliendilt koguda seoses kliendi või potentsiaalse kliendi nõustamise kõigi elementidega.

2. Ilma et see piiraks asjaolu, et vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artikli 20 lõikele 1 peavad kõik pakutavad lepingud vastama kliendi soovidele ja vajadustele, koguvad kindlustusvahendajad või kindlustusandjad kliendilt või potentsiaalselt kliendilt sellist teavet, mida neil on vaja kliendi või potentsiaalse kliendiga seotud oluliste asjaolude mõistmiseks ja selleks, et neil oleks põhjendatud alus selle kindlakstegemiseks, et nende isiklik soovitus kliendile või potentsiaalsele kliendile vastab kõigile järgmistele kriteeriumidele:

- a) see vastab kliendi või potentsiaalse kliendi investeerimiseesmärkidele, sealhulgas asjaomase isiku riskitaluvusele;
- b) see vastab kliendi või potentsiaalse kliendi finantsolukorrale, sealhulgas asjaomase isiku suutlikkusele kahjumit kanda;
- c) see vastab kliendi või potentsiaalse kliendi teadmistele ja kogemustele asjaomast liiki toote või teenusega seotud investeerimisvaldkonnas.

**▼B**

3. Teave kliendi või potentsiaalse kliendi finantsolukorra, sealhulgas tema kahjumi kandmise suutlikkuse kohta hõlmab vajaduse korral teavet kliendi või potentsiaalse kliendi regulaarse sissetuleku, varade (sealhulgas likviidsed varad), investeeringute, kinnisvara ja regulaarsete finantskohustuste allika ja suuruse kohta. Kogutud teabe maht on kooskõlas kaalutava toote või teenuse liigiga.

4. Teave kliendi või potentsiaalse kliendi investeerimiseesmärkide, sealhulgas tema riskitaluvuse kohta hõlmab vajaduse korral teavet sellise ajavahemiku pikkuse kohta, mille jooksul klient või potentsiaalne klient soovib investeeringut hoida, samuti tema riskivõtmiseelistuste, riskiprofiili ja investeeringu eesmärgi kohta. Kogutud teabe maht on kooskõlas kaalutava toote või teenuse liigiga.

5. Kui kindlustusvahendaja või kindlustusandja ei saa direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõikega 1 ette nähtud teavet, ei anna kindlustusvahendaja või kindlustusandja kliendile või potentsiaalsele kliendile kindlustuspõhiste investeerimistoodete kohta nõu.

6. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 1 kohaselt kindlustuspõhise investeerimistoote kohta nõu andmisel ei anna kindlustusvahendaja või kindlustusandja soovitusi, kui kliendile või potentsiaalsele kliendile ei sobi ükski toode.

7. Andes nõu, mis on seotud alusinvesteeringuvarade vahetamisega, koguvad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad ka vajalikku teavet kliendi olemasolevate alusinvesteeringuvarade ja soovitatud uute investeeringuvarade kohta ning koostavad varade vahetamisega eeldatavalt kaasnevate kulude ja tulude analüüsi, nii et nad suudaksid piisavalt tõendada, et varade vahetamisega kaasnevad tulud on vastavatest kulu-dest eeldatavalt suuremad.

*Artikkel 10***Teabe usaldusväärsus**

Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad võtavad mõistlikke meetmeid, tagamaks, et klientide või potentsiaalsete klientide kohta sobivuse hindamiseks kogutud teave on usaldusväärne. Sellised meetmed hõlmavad järgmist, ent ei piirdu sellega:

- a) tagatakse, et kliendid on teadlikud täpse ja ajakohase teabe andmise olulisusest;

**▼B**

- b) tagatakse, et kõik vahendid, nagu riskihindamisprofiilide koostamise vahendid või kliendi teadmiste ja kogemuste hindamise vahendid, mida kasutatakse sobivuse hindamise protsessis, on eesmärgipärased ja asjakohaselt kavandatud nende klientide puhul kasutamiseks, seejuures tehakse piirangud kindlaks ja neid leevendatakse aktiivselt sobivuse hindamise protsessi kaudu;
- c) tagatakse, et kasutatavad küsimused on klientide jaoks tõenäoliselt mõistetavad, aitavad täpselt mõista kliendi eesmärke ja vajadusi ning annavad sobivuse hindamiseks vajalikku teavet;
- d) võetakse vajaduse korral meetmeid, et tagada klienditeabe järjepidevus, näiteks analüüsides seda, kas klientide antavas teabes on ilmselgeid ebatäpsusi.

*Artikkel 11***Suhtlemine kliendiga seoses sobivuse hindamisega**

Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad ei tekita mingit ebamäärasust ega segadust seoses nende ülesannetega kindlustuspõhiste investeerimistoodete sobivuse hindamisel vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõikele 1. Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad teavitavad kliente selgelt ja lihtsalt sellest, et sobivuse hindamise eesmärk on võimaldada neil tegutseda kliendi parimates huvides.

*Artikkel 12***Automaatne nõustamine**

Kindlustusvahendaja või kindlustusandja kohustust viia vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõikele 1 läbi sobivuse hindamine ei vähenda asjaolu, et kindlustuspõhiste investeerimistoodetega seotud nõustamist pakutakse täielikult või osaliselt automaatse või poolautomaatse süsteemi kaudu.

*Artikkel 13***Grupikindlustus**

Grupikindlustuse puhul kehtestab kindlustusvahendaja või kindlustusandja poliitika selle kohta, kelle suhtes tuleb sobivuse hindamine läbi viia juhul, kui kindlustusleping on sõlmitud liikmete grupi nimel ja ükski grupi liige ei saa liitumist ise otsustada, ja rakendab seda poliitikat. Selline poliitika sisaldab ka eeskirju selle kohta, kuidas kõnealust hindamist praktikas teostada, sealhulgas kellelt tuleks koguda teavet teadmiste, kogemuste, finantsolukorra ja investeerimiseesmärkide kohta.

Kindlustusvahendaja või kindlustusandja dokumenteerib esimese lõigu kohaselt kehtestatud poliitika.

**▼B***Artikkel 14***Sobivuse hinnang**

1. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 1 kohaselt kindlustuspõhise investeerimistoote kohta nõu andmisel esitavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad kliendile hinnangu (sobivuse hinnang), mis sisaldab järgmist:

- a) antud nõuande kirjeldus;
- b) teave selle kohta, kuidas antud soovitus kliendile sobib, eelkõige, kuidas see vastab:
  - i) kliendi investeerimiseesmärkidele, sealhulgas asjaomase isiku riskitaluvusele;
  - ii) kliendi finantsolukorrale, sealhulgas asjaomase isiku suutlikkusele kahjumit kanda;
  - iii) kliendi teadmiste ja kogemuste.

2. Kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad pööravad kliendi tähelepanu teabele selle kohta, kas soovitud kindlustuspõhiste investeerimistoodete tõttu tuleb kliendil tõenäoliselt nõuda asjaomaste kokkulepete perioodilist läbivaatamist, ja lisavad selle teabe sobivuse hinnangusse.

3. Kui kindlustusvahendaja või kindlustusandja on teatanud kliendile, et ta viib perioodiliselt läbi sobivuse hindamist, võib algele teenuse käivitamisele järgnevatel hinnangutes esitada üksnes teabe teenuste või alusinvesteeringuvarade muudatuste kohta ja/või kliendiga seotud asjaolude kohta ilma esimeses hinnangus esitatud kõiki üksikasju kordamata.

4. Perioodiliselt sobivust hindavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad vaatavad soovitud kindlustuspõhiste investeerimistoodete sobivuse kooskõlas klientide parimate huvidega läbi vähemalt korra aastas. Kõnealuse hindamise sagedust suurendatakse vastavalt kliendi omadustele (nt riskitaluvus) ja soovitud kindlustuspõhise investeerimistoote laadile.

*2. JAGU****Asjakohasuse hindamine****Artikkel 15***Hindamismenetlus**

Ilma et see piiraks asjaolu, et vastavalt direktiivi (EL) 2016/97 artikli 20 lõikele 1 peavad kõik pakutavad lepingud vastama kliendi soovidele ja vajadustele, määravad kindlustusvahendajad või kindlustusandjad selle

**▼B**

hindamisel, kas direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 2 kohaselt turustatav kindlustusteenus või -toode on kliendile sobiv, kindlaks, kas kliendil on vajalikud teadmised ja kogemused, et mõista pakutud või soovitud teenuse või tootega seotud riske.

*Artikkel 16***Mittekeerukad kindlustuspõhised investeerimistooted**

Kindlustuspõhist investeerimistoodet peetakse direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 3 punkti a alapunti ii kohaldamisel mittekeerukaks, kui see vastab kõikidele järgmistele kriteeriumidele:

- a) see hõlmab lepinguga tagatud minimaalset tähtjaväärtust, mis on vähemalt kliendi makstud summa, millest on maha arvatud õiguspärased kulud;
- b) see ei sisalda klauslit, tingimust või käivitit, mis võimaldab kindlustusandjal oluliselt muuta kindlustuspõhise investeerimistoote laadi, riski või väljamakseprofiili;
- c) see näeb ette võimalused kindlustuspõhise investeerimistoote tagasiostmiseks või muul viisil realiseerimiseks kliendile teadaolevas väärtuses;
- d) see ei sisalda mingeid otseseid ega kaudseid tasusid, mis isegi juhul, kui on tehniliselt võimalik kindlustuspõhine investeerimistoodet tagasi osta või muul viisil realiseerida, võivad põhjustada põhjendamatu kahju kliendile, kuna tasud on ebaproportsionaalsed kindlustusandja kuludega;
- e) see ei sisalda mingit muud struktuuri, mis muudab kaasnevate riskide mõistmise kliendi jaoks keeruliseks.

*3. JAGU****Sobivuse ja asjakohasuse hindamise ühissätted****Artikkel 17***Kliendilt saadav teave**

1. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõigete 1 ja 2 kohaldamisel hõlmab teave, mida kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad kliendi või potentsiaalse kliendi teadmiste ja kogemuste kohta asjaomases investeerimisvaldkonnas peavad saama, asjakohasel juhul ja sel määral, mis see vastab kliendi laadile, pakutud või soovitud toote või teenuse laadile ja liigile, sealhulgas nende keerukusele ja kaasnevatele riskidele, järgmist:

**▼B**

- a) selliste teenuste, tehingute, kindlustuspõhiste investeerimistoodete või finantsinstrumentide liigid, mida klient või potentsiaalne klient tunneb;
  - b) kliendi või potentsiaalse kliendi poolt kindlustuspõhiste investeerimistoodetega või finantsinstrumentidega tehtud tehingute laad, arv, väärtus ja sagedus ning ajavahemik, mille jooksul need on tehtud;
  - c) kliendi või potentsiaalse kliendi haridustase ja elukutse või asjakohane varasem elukutse.
2. Kindlustusvahendaja või kindlustusandja ei takista kliendil või potentsiaalsel kliendil direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõigete 1 ja 2 kohaselt nõutava teabe esitamist.
3. Kui direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõigete 1 ja 2 kohaselt nõutav teave on direktiivi (EL) 2016/97 artikli 20 kohaselt juba saadud, ei küsi kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad seda kliendilt uuesti.
4. Kindlustusvahendajal või kindlustusandjal on õigus tugineda oma klientide või potentsiaalsete klientide antud teabele, välja arvatud juhul, kui ta on teadlik või peaks olema teadlik sellest, et teave on ilmselgelt aegunud, ebatäpne või mittetäielik.

*Artikkel 18***Perioodiline aruanne**

1. Ilma et see piiraks Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiivi 2009/138/EÜ <sup>(1)</sup> artikli 185 kohaldamist, esitab kindlustusvahendaja või kindlustusandja kliendile püsival andmekandjal perioodilise aruande kliendile osutatud teenuste ja tema nimel tehtud tehingute kohta.
2. Lõike 1 kohases perioodilises aruandes esitatakse õiglane ja tasakaalustatud ülevaade aruandeperioodi jooksul kliendile osutatud teenustest ja tema nimel tehtud tehingutest ning see sisaldab asjakohasel juhul teavet kõnealuste teenuste ja tehingutega seotud kogukulude ja kõigi alusinvesteeringuvarade väärtuse kohta.
3. Lõike 1 kohaselt nõutud perioodiline aruanne esitatakse vähemalt kord aastas.

*Artikkel 19***Andmete säilitamine**

1. Ilma et see piiraks Euroopa Parlamendi ja nõukogu määruse (EL) 2016/679 <sup>(2)</sup> kohaldamist, säilitavad kindlustusvahendajad ja kindlustusandjad andmed direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõigete 1 ja 2 kohaselt läbi viidud sobivuse või asjakohasuse hindamise kohta. Andmed

<sup>(1)</sup> Euroopa Parlamendi ja nõukogu 25. novembri 2009. aasta direktiiv 2009/138/EÜ kindlustus- ja edasikindlustustegevuse alustamise ja jätkamise kohta (Solventus II) (ELT L 335, 17.12.2009, lk 1).

<sup>(2)</sup> Euroopa Parlamendi ja nõukogu 27. aprilli 2016. aasta määrus (EL) 2016/679 füüsiliste isikute kaitse kohta isikuandmete töötlemisel ja selliste andmete vaba liikumise ning direktiivi 95/46/EÜ kehtetuks tunnistamise kohta (isikuandmete kaitse üldmäärus) (ELT L 119, 4.5.2016, lk 1).

**▼B**

hõlmavad kliendilt saadud teavet ja kliendiga kokku lepitud dokumente, sealhulgas dokumente, milles on esitatud isikute õigused ja muud tingimused, mille alusel kindlustusvahendaja või kindlustusandja kliendile teenuseid osutab. Selliseid andmeid säilitatakse vähemalt kindlustusvahendaja või kindlustusandja ja kliendi vahelise suhte kestvuse ajal.

2. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 1 kohase sobivuse hindamise korral hõlmavad andmed lisaks järgmist:

- a) sobivuse hindamise tulemus;
- b) kliendile antud soovitus ja käesoleva määruse artikli 14 lõike 1 kohaselt esitatud hinnang;
- c) kindlustusvahendaja või kindlustusandja poolt seoses sobivuse hindamise tehtud muudatused, eelkõige kliendi riskitaluvuse muutus;
- d) alusinvesteeringuvarade muutused.

3. Direktiivi (EL) 2016/97 artikli 30 lõike 2 kohase asjakohasuse hindamise korral hõlmavad andmed lisaks järgmist:

- a) asjakohasuse hindamise tulemus;
- b) kindlustuspõhise investeerimistoote hindamisel kliendile antud mis tahes hoiatus selle kohta, et toode ei pruugi olla tema jaoks asjakohane, kas klient soovis hoiatusest hoolitama ikkagi lepingu sõlmida ja kas kindlustusvahendaja või kindlustusandja nõustus sel juhul kliendi sooviga leping sõlmida;
- c) kliendile antud mis tahes hoiatus, kui klient ei andnud piisavalt teavet, mis oleks võimaldanud kindlustusvahendajal või kindlustusandjal hinnata kindlustuspõhise investeerimistoote asjakohasust, kas klient soovis hoiatusest hoolitama ikkagi lepingu sõlmida ja kas kindlustusvahendaja või kindlustusandja nõustus sel juhul kliendi sooviga leping sõlmida.

4. Andmed säilitatakse teabe säilitamist võimaldaval andmekandjal nii, et pädeval asutusel oleks neile vajaduse korral juurdepääs. Pädeval asutusel peab olema võimalik neile kergesti juurde pääseda, iga element selgelt ja täpselt taasesitada ning hõlpsasti kindlaks teha mis tahes muudatused ja korrigeerimised ning andmete sisu enne selliseid muudatusi.

▼ B

IV PEATÜKK  
LÕPPSÄTTED

*Artikkel 20*

**Jõustumine ja kohaldamine**

Käesolev määrus jõustub kahekümnendal päeval pärast selle avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas*.

▼ M1

Seda kohaldatakse alates kuupäevast, millest alates liikmesriigid peavad kohaldama direktiivi (EL) 2016/97 artikli 42 lõike 1 esimeses lõigus osutatud meetmeid.

▼ B

Käesolev määrus on tervikuna siduv ja vahetult kohaldatav kõikides liikmesriikides.