

II

(Nelegislatívne akty)

NARIADENIA

DELEGOVANÉ NARIADENIE KOMISIE (EÚ) 2017/2358

z 21. septembra 2017,

ktorým sa dopĺňa smernica Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/97, pokiaľ ide o požiadavky na poisťovne a distribútorov poistenia týkajúce sa dohľadu nad produktmi a ich správy

(Text s významom pre EHP)

EURÓPSKA KOMISIA,

so zreteľom na Zmluvu o fungovaní Európskej únie,

so zreteľom na smernicu Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/97 z 20. januára 2016 o distribúcii poistenia ⁽¹⁾, a najmä na jej článok 25 ods. 2,

keďže:

- (1) Smernicou (EÚ) 2016/97 sa Komisia splnomocňuje prijímať delegované akty s cieľom ďalej spresniť požiadavky týkajúce sa dohľadu nad produktmi a ich správy stanovené v článku 25 uvedenej smernice. V záujme účinnej ochrany zákazníka by sa pravidlá týkajúce sa dohľadu nad produktmi a ich správy mali uplatňovať jednotným spôsobom na všetky novovyvinuté poistné produkty a v prípade významných úprav existujúcich poistných produktov, bez ohľadu na druh produktu a na požiadavky platiace na mieste predaja. Forma nariadenia zabezpečuje súdržný rámec pre všetkých účastníkov trhu a je najlepšou možnou zárukou rovnakých podmienok, rovnocenných podmienok hospodárskej súťaže a náležitej spoločnej úrovne ochrany spotrebiteľov.
- (2) Vzhľadom na požiadavky smernice (EÚ) 2016/97 by sa mali opatrenia týkajúce sa dohľadu nad produktmi a ich správy voliť a uplatňovať primeraným a náležitým spôsobom, a to v závislosti od zložitosti produktu a miery, do akej možno získať verejne dostupné informácie, berúc do úvahy povahu poistného produktu a riziko poškodenia spotrebiteľa, ktoré s takýmto produktom súvisí, charakteristické znaky cieľového trhu, ako aj povahu, rozsah a zložitosť príslušnej obchodnej činnosti výrobcu alebo distribútora. Proporcionalita znamená, že tieto opatrenia by mali byť relatívne jednoduché pri jednoduchých a nekomplexných produktoch zlučiteľných s potrebami a charakteristickými znakmi masového retailového trhu, a to vrátane súčasných produktov neživotného poistenia s obmedzeným a ľahko zrozumiteľným rozsahom. Na druhej strane, pri komplexnejších produktoch s vyšším rizikom poškodenia spotrebiteľov vrátane investičných produktov založených na poistení, na ktoré sa nevzťahuje článok 30 ods. 3 smernice (EÚ) 2016/97, by sa mali vyžadovať prísnejšie opatrenia.
- (3) Na účely článku 25 ods. 1 smernice (EÚ) 2016/97 by sa mal sprostredkovateľ poistenia považovať za výrobcu poistného produktu, ak z celkovej analýzy činnosti sprostredkovateľa na individuálnom základe vyplýva, že sprostredkovateľ poistenia samostatne rozhoduje o základných vlastnostiach a hlavných prvkoch poistného produktu vrátane krytia, nákladov, rizík, cieľového trhu, nároku na odškodnenie alebo práv na záruku. Činnosti súvisiace s obvyčajnými úpravami existujúcich poistných produktov, a to aj v prípadoch, keď sprostredkovateľ má na výber medzi rôznymi variantmi produktu, rôznymi zmluvnými doložkami či opciami, alebo keď môže so zákazníkom dohadovať znížené poistné alebo poplatky, by sa však nemali považovať za tvorbu, pretože v takýchto prípadoch robia hlavné rozhodnutia týkajúce sa navrhovania a vývoja produktu poisťovne, a nie sprostredkovateľ poistenia.

⁽¹⁾ Ú. v. EÚ L 26, 2.2.2016, s. 19.

- (4) Keď poisťný produkt navrhli a vyvinuli sprostredkovateľ poistenia a poisťovňa spoločne, pričom obaja mali pri navrhovaní a vývoji takéhoto produktu rozhodovacia úlohu, sprostredkovateľ poistenia aj poisťovňa by mali v písomnej dohode uviesť ich spoluprácu a príslušné úlohy tak, aby príslušné orgány mohli vykonávať dohľad nad dodržiavaním právnych požiadaviek.
- (5) Určenie cieľového trhu výrobcom by sa malo chápať ako opísanie určitej skupiny zákazníkov, ktorí majú spoločné charakteristické znaky, na abstraktnej a všeobecnej úrovni s cieľom umožniť výrobcovi prispôsobiť prvky produktu potrebám, charakteristickým znakom a cieľom danej skupiny zákazníkov. Malo by sa odlišovať od individuálneho posúdenia na mieste predaja, ktorého cieľom je určiť, či poisťný produkt spĺňa požiadavky a uspokojuje potreby a prípadne, či je investičný produkt založený na poistení vhodný alebo primeraný pre jednotlivého alebo potenciálneho zákazníka.
- (6) Úroveň podrobnosti cieľového trhu a kritérií použitých na vymedzenie cieľového trhu a na určenie vhodnej distribučnej stratégie by mali byť relevantné pre daný produkt a mali by umožňovať posúdiť, ktorí zákazníci spadajú do cieľového trhu. Pri jednoduchších, bežnejších produktoch by sa cieľový trh mal určovať s menšou úrovňou podrobnosti, zatiaľ čo pri zložitejších alebo menej bežných produktoch by sa cieľový trh mal určovať podrobnejšie, berúc do úvahy zvýšené riziko poškodenia spotrebiteľa spojené s takýmito produktmi.
- (7) V záujme zvýšenia ochrany spotrebiteľa, najmä s ohľadom na investičné produkty založené na poistení, by výrobcovia mali mať možnosť určiť špecifické skupiny zákazníkov, pre ktorých daný poisťný produkt zvyčajne nie je vhodný.
- (8) Ako súčasť mechanizmov dohľadu nad produktmi a ich správou by výrobcovia mali vykonávať aj náležité testovanie poisťných produktov vrátane, v prípade potreby a obzvlášť pri investičných produktoch založených na poistení, analýzy scenárov s cieľom zabezpečiť, že produkt počas celej svojej životnosti uspokojuje určené potreby a spĺňa ciele a charakteristické znaky cieľového trhu. Toto by malo obsahovať najmä posudzovanie výkonnosti produktu a profilu rizikovosti/výnosnosti. Požiadavka na posúdenie výkonnosti produktu by sa však nemala chápať ako zasahovanie do slobody výrobcov stanovovať poisťné alebo ako akákoľvek kontrola cien.
- (9) Výrobcovia by na zabezpečenie vhodných informácií a poradenstva pre zákazníkov mali zvoliť takých distribútorov poistenia, ktorí majú potrebné vedomosti, odborné znalosti a schopnosti porozumieť vlastnostiam poisťného produktu a určeného cieľového trhu. Z toho istého dôvodu by v rámci platných vnútroštátnych právnych predpisov upravujúcich ich vzťah s príslušnými distribútormi poistenia mali monitorovať a pravidelne skúmať, či sa poisťný produkt distribuuje v zhode s cieľmi ich mechanizmov dohľadu nad produktmi a ich správou, a prijímať vhodné opatrenia na nápravu, ak sa domnievajú, že to tak nie je. To by však nemalo brániť distribútorom poistenia distribuovať poisťné produkty zákazníkom, ktorí nespádajú do uvedeného cieľového trhu, za predpokladu, že z individuálneho posúdenia na mieste predaja vyplýva záver, že tieto produkty zodpovedajú požiadavkám a potrebám týchto zákazníkov, a prípadne, že investičné produkty založené na poistení sú pre daného zákazníka vhodné.
- (10) S cieľom umožniť distribútorom poistenia plné pochopenie produktov, ktoré majú v úmysle distribuovať tak, aby mohli vykonávať svoje distribučné činnosti v súlade s najlepším záujmom ich zákazníkov, a to najmä poskytovaním odborného poradenstva, by výrobcovia mali poskytovať distribútorom poistenia všetky vhodné informácie o týchto poisťných produktoch vrátane procesu schvaľovania produktu, určenia cieľového trhu a navrhovanej distribučnej stratégie. Distribútori poistenia by naopak mali mať zavedené mechanizmy na efektívne získavanie požadovaných informácií od výrobcov.
- (11) Efektívne fungovanie povinností týkajúcich sa dohľadu nad produktmi si vyžaduje, aby distribútori poistenia pravidelne informovali výrobcov o svojich skúsenostiach s poisťnými produktmi. Distribútori poistenia by preto mali výrobcom poskytovať údaje potrebné na preverenie poisťného produktu a overiť, či sú tieto produkty aj naďalej v súlade s potrebami, charakteristickými znakmi a cieľmi cieľového trhu určenými výrobcom.
- (12) Výrobcovia a distribútori by v záujme odvrátenie rizika poškodenia zákazníka mali prijať vhodné opatrenia, ak sa domnievajú, že produkt nie je alebo už nie je v súlade so záujmami, cieľmi a charakteristickými znakmi určeného cieľového trhu.

- (13) V snahe umožniť príslušným orgánom a pracovníkom v oblasti poistenia, aby sa prispôbili novým požiadavkám uvedeným v tomto nariadení, by sa dátum začiatku uplatňovania tohto nariadenia mal zosúladiť s dátumom začiatku uplatňovania vnútroštátnych opatrení, ktorými sa transponuje smernica (EÚ) 2016/97.
- (14) S Európskym orgánom pre poisťovníctvo a dôchodkové poistenie zamestnancov, zriadeným nariadením Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1094/2010⁽¹⁾, boli vedené konzultácie súvisiace s technickým poradenstvom⁽²⁾,

PRIJALA TOTO NARIADENIE:

KAPITOLA I

VŠEOBECNÉ USTANOVENIA

Článok 1

Predmet

V tomto nariadení sa stanovujú pravidlá pre udržiavanie, prevádzku a prehodnocovanie mechanizmov dohľadu nad produktmi a ich správou pre poistné produkty a v prípade významných úprav existujúcich poistných produktov pred uvedením týchto produktov na trh alebo pred ich distribúciou zákazníkom („proces schvaľovania produktu“), ako aj pravidlá pre mechanizmy distribúcie produktov týkajúce sa týchto poistných produktov.

Článok 2

Rozsah pôsobnosti

Toto nariadenie sa uplatňuje na poisťovne a sprostredkovateľov poistenia, ktorí vytvárajú poistné produkty, ktoré sú ponúkané na predaj zákazníkom („výrobcovia“), ako aj na distribútorov poistenia, ktorí poskytujú poradenstvo týkajúce sa poistných produktov, ktoré sami nevytvárajú, alebo ich ponúkajú.

Článok 3

Tvorba poistných produktov

1. Na účely článku 25 ods. 1 smernice (EÚ) 2016/97 sa sprostredkovatelia poistenia považujú za výrobcov, keď z celkovej analýzy ich činnosti vyplýva, že pri navrhovaní a vývoji poistného produktu pre trh majú rozhodovaciu úlohu.
2. Rozhodovacia úloha vzniká najmä vtedy, keď sprostredkovatelia poistenia nezávisle určujú základné vlastnosti a hlavné prvky poistného produktu vrátane jeho krytia, nákladov, rizík, cieľového trhu, nároku na odškodnenie alebo práv na záruku, ktoré poisťovňa poskytujúca krytie tohto poistného produktu zásadným spôsobom nemení.
3. Personalizácia a prispôbenie existujúcich poistných produktov v kontexte distribučných činností poistenia pre individuálnych zákazníkov, ako aj navrhovanie zmlúv individuálne prispôbených na žiadosť jediného zákazníka sa za tvorbu nepovažujú.
4. Sprostredkovateľ poistenia a poisťovňa, ktorí sú obaja výrobcovia v zmysle článku 2 tohto delegovaného nariadenia, musia podpísať písomnú dohodu, v ktorej sa bližšie určí ich spolupráca s cieľom splniť požiadavky na výrobcov uvedené v článku 25 ods. 1 smernice (EÚ) 2016/97, postupy, prostredníctvom ktorých sa dohodnú na určení cieľového trhu a ich úlohy v procese schvaľovania produktu.

⁽¹⁾ Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1094/2010 z 24. novembra 2010, ktorým sa zriaďuje Európsky orgán dohľadu (Európsky orgán pre poisťovníctvo a dôchodkové poistenie zamestnancov) a ktorým sa mení a dopĺňa rozhodnutie č. 716/2009/ES a zrušuje rozhodnutie Komisie 2009/79/ES (Ú. v. EÚ L 331, 15.12.2010, s. 48).

⁽²⁾ Technické poradenstvo v súvislosti s možnými delegovanými aktmi týkajúcimi sa smernice o distribúcii poistenia, EIOPA-17/048, 1. februára 2017, k dispozícii na adrese: <https://eiopa.europa.eu/Publications/Consultations/EIOPA%20Technical%20Advice%20on%20the%20IDD.pdf#search=Technical%20Advice%2017%2F048>.

KAPITOLA II

POŽIADAVKY NA VÝROBCOV TÝKAJÚCE SA SPRÁVY PRODUKTOV

Článok 4

Proces schvaľovania produktu

1. Výrobcovia udržiavajú, prevádzkujú a prehodnocujú postup schvaľovania produktu pre novovyvinuté produkty poistenia a v prípade významných úprav existujúcich poistných produktov. Tento proces obsahuje opatrenia a postupy na navrhovanie, monitorovanie, preverovanie a distribúciu poistných produktov, a takisto nápravné opatrenia pre poistné produkty, ktoré poškodzujú zákazníkov. Tieto opatrenia a postupy musia byť primerané úrovni zložitosti a rizikám súvisiacim s produktmi, ako aj povahe, rozsahu a zložitosti príslušnej obchodnej činnosti výrobcu.
2. Schvaľovací proces produktu sa uvádza v písomnom dokumente („politika dohľadu nad produktmi a ich správy“), ktorý je k dispozícii príslušným zamestnancom.
3. V schvaľovacom procese produktu sa musí:
 - a) zabezpečiť, aby pri navrhovaní poistných produktov boli splnené tieto kritériá:
 - i) zohľadnenie cieľov, záujmov a charakteristických znakov zákazníkov;
 - ii) navrhnuté poistné produkty nemajú na zákazníkov nepriaznivý vplyv;
 - iii) zabránenie poškodeniu zákazníka alebo prípadne zmiernenie tohto poškodenia;
 - b) podporovať náležité riadenie konfliktov záujmov.
4. Oddelenie alebo štruktúra výrobcu zodpovedné za tvorbu poistných produktov vykonáva všetky tieto činnosti:
 - a) schvaľuje a nesie konečnú zodpovednosť za stanovenie, vykonávanie a prehodnocovanie procesu schvaľovania produktu;
 - b) neustále overuje vnútorný súlad s týmto procesom.
5. Výrobcovia, ktorí určia tretiu stranu, aby navrhovala produkty v ich mene, zostávajú v plnej miere zodpovední za dodržanie procesu schvaľovania produktu.
6. Výrobcovia pravidelne prehodnocujú svoj proces schvaľovania produktu, aby boli schopní zabezpečiť, že tento proces je stále platný a aktuálny. V prípade potreby proces schvaľovania produktu zmenia.

Článok 5

Cieľový trh

1. V schvaľovacom procese produktu sa pre každý poistný produkt určí cieľový trh a skupina zlučiteľných zákazníkov. Cieľový trh sa určuje na dostatočne podrobnej úrovni, pričom sa berú do úvahy charakteristické znaky, rizikový profil, zložitost' a povaha poistného produktu.
2. Výrobcovia môžu, najmä s ohľadom na investičné produkty založené na poistení, určiť skupinu zákazníkov, s ktorých potrebami, charakteristickými znakmi a cieľmi nie je poistný produkt všeobecne zlučiteľný.
3. Výrobcovia navrhujú a uvádzajú na trh iba tie poistné produkty, ktoré sú zlučiteľné s potrebami, charakteristickými znakmi a cieľmi zákazníkov spadajúcich do cieľového trhu. Výrobcovia pri posudzovaní, či je poistný produkt zlučiteľný s cieľovým trhom, berú do úvahy úroveň informácií dostupných zákazníkom spadajúcich do daného cieľového trhu a ich finančnú gramotnosť.
4. Výrobcovia zabezpečujú, aby zamestnanci zapojení do navrhovania a tvorby poistných produktov mali potrebné zručnosti, vedomosti a odborné znalosti na to, aby riadne pochopili predávané poistné produkty a záujmy, ciele a charakteristické znaky zákazníkov spadajúcich do cieľového trhu.

Článok 6

Testovanie produktu

1. Výrobcovia svoje poisťné produkty pred tým, ako ich uvedú na trh alebo ich významne upravia, alebo v prípade, že sa cieľový trh významne zmenil, testujú vhodným spôsobom vrátane prípadných analýz scenárov. Pri testovaní produktu sa posudzuje, či poisťný produkt počas celej svojej životnosti uspokojuje vymedzené potreby a spĺňa určené ciele a charakteristické znaky cieľového trhu. Výrobcovia testujú svoje poisťné produkty kvalitatívnym spôsobom a v závislosti od druhu a povahy poisťného produktu a súvisiaceho rizika poškodenia zákazníka aj kvantitatívnym spôsobom.
2. Výrobcovia nesmú poisťné produkty uvádzať na trh, ak výsledky testovania produktu preukážu, že produkt neuspokojuje vymedzené potreby alebo nespĺňa určené ciele a charakteristické znaky cieľového trhu.

Článok 7

Monitorovanie a preverovanie produktu

1. Výrobcovia nepretržite monitorujú a pravidelne preverujú poisťné produkty, ktoré uviedli na trh, s cieľom určiť udalosti, ktoré by mohli zásadne ovplyvniť hlavné vlastnosti, rizikové pokrytie alebo záruky týchto produktov. Posudzujú, či sú poisťné produkty aj naďalej v súlade s potrebami, charakteristickými znakmi a cieľmi určeného cieľového trhu a či sa tieto produkty distribuujú na cieľový trh alebo či sa dostávajú k zákazníkom mimo cieľového trhu.
2. Výrobcovia určujú vhodné intervaly na pravidelné preverovanie svojich poisťných produktov, pričom berú do úvahy veľkosť, rozsah, zmluvné trvanie a zložitosť týchto poisťných produktov, ich distribučné kanály a všetky relevantné vonkajšie faktory, ako sú zmeny platných právnych predpisov, technologický vývoj alebo zmeny situácie na trhu.
3. Výrobcovia, ktorí počas životnosti poisťného produktu zistia akékoľvek okolnosti súvisiace s poisťným produktom, ktoré môžu mať na zákazníka daného produktu nepriaznivý vplyv, musia prijať primerané opatrenia na zmiernenie situácie a na predídenie ďalším udalostiam, ktoré by mohli poškodiť zákazníka. Výrobcovia o prijatých nápravných opatreniach bezodkladne informujú príslušných distribútorov poistenia a zákazníkov.

Článok 8

Distribučné kanály

1. Výrobcovia musia starostlivo vyberať distribučné kanály, ktoré sú vhodné pre cieľový trh, pričom berú do úvahy osobitné charakteristické znaky príslušných poisťných produktov.
2. Výrobcovia poskytujú distribútorom poistenia všetky vhodné informácie o poisťných produktoch, určenom cieľovom trhu a navrhovanej distribučnej stratégii, vrátane informácií o hlavných vlastnostiach a charakteristických znakoch poisťných produktov, o ich rizikách a nákladoch vrátane implicitných nákladov, a o všetkých okolnostiach, ktoré by mohli spôsobiť konflikt záujmov a poškodiť zákazníka. Tieto informácie musia byť jasné, úplné a aktuálne.
3. Informácie uvedené v odseku 2 musia umožňovať distribútorom poistenia:
 - a) pochopiť poisťné produkty;
 - b) porozumieť určenému cieľovému trhu pre poisťné produkty;
 - c) určiť všetkých zákazníkov, pre ktorých poisťný produkt nie je zlučiteľný s ich potrebami, charakteristickými znakmi a cieľmi;
 - d) vykonávať distribučné činnosti pre príslušné poisťné produkty v súlade s najlepšimi záujmami svojich zákazníkov, ako je stanovené v článku 17 ods. 1 smernice (EÚ) 2016/97.
4. Výrobcovia prijímajú vhodné kroky na monitorovanie toho, že distribútori poistenia konajú v súlade s cieľmi procesu schvaľovania produktu výrobcov. Musia najmä pravidelne overovať, či sa poisťné produkty distribuujú na určený cieľový trh. Táto monitorovacia povinnosť sa nevzťahuje na všeobecné regulačné požiadavky, ktoré musia distribútori poistenia plniť pri vykonávaní distribučných činností poistenia pre individuálnych zákazníkov. Monitorovacie činnosti musia byť primerané, pričom sa musia brať do úvahy charakteristické znaky a právny rámec príslušných distribučných kanálov.

5. Výrobcovia, ktorí si myslia, že distribúcia ich poistných produktov nie je v súlade s cieľmi ich procesu schvaľovania produktu, musia prijať vhodné nápravné opatrenia.

Článok 9

Dokumentácia

Príslušné opatrenia prijaté výrobcami v súvislosti s ich procesom schvaľovania produktu musia byť riadne zdokumentované, archivované na účely auditu a na požiadanie prístupné príslušným orgánom.

KAPITOLA III

POŽIADAVKY NA DISTRIBÚTOROV POISTENIA TÝKAJÚCE SA SPRÁVY PRODUKTOV

Článok 10

Mechanizmy distribúcie produktov

1. Distribútori poistenia musia mať zavedené mechanizmy distribúcie produktov obsahujúce vhodné opatrenia a postupy na to, aby od výrobcu získali všetky potrebné informácie o poistných produktoch, ktoré zamýšľajú ponúkať svojim zákazníkom a aby plne pochopili tieto poistné produkty pri súčasnom zohľadnení úrovne zložitosti a rizík súvisiacich s produktmi, ako aj povahy, rozsahu a zložitosti príslušnej obchodnej činnosti distribútora.

Distribútori poistenia stanovujú mechanizmy distribúcie produktov v písomnom dokumente a dávajú ich k dispozícii svojim príslušným zamestnancom.

2. Mechanizmy distribúcie produktov:

- a) sa zameriavajú na zabránenie poškodeniu zákazníka a na prípadné zmiernenie tohto poškodenia;
- b) podporujú náležité riadenie konfliktov záujmov;
- c) zabezpečujú, aby sa náležite brali do úvahy ciele, záujmy a charakteristické znaky zákazníkov.

3. Mechanizmami distribúcie produktov sa zabezpečuje, aby distribútori poistenia od výrobcu získali informácie, ktoré majú byť oznámené podľa článku 8 ods. 2

4. Akákoľvek špecifická distribučná stratégia, ktorú vytvorili alebo uplatňujú distribútori poistenia, musí byť v súlade s distribučnou stratégiou, ktorú vytvoril výrobca, a s cieľovým trhom, ktorý určil výrobca.

5. Oddelenie alebo štruktúra distribútora poistenia zodpovedné za distribúciu poistenia schvaľuje a nesie konečnú zodpovednosť za stanovenie, vykonávanie a prehodnocovanie mechanizmov distribúcie produktov a neustále overujú vnútorný súlad s týmito mechanizmami.

6. Distribútori poistenia pravidelne prehodnocujú svoje mechanizmy distribúcie produktov, aby boli schopní zabezpečiť, že tieto mechanizmy sú stále platné a aktuálne. V prípade potreby mechanizmy distribúcie produktov zmenia. Distribútori poistenia, ktorí vytvorili alebo uplatňujú špecifickú distribučnú stratégiu, v prípade potreby túto stratégiu zmenia vzhľadom na výsledok prehodnotenia mechanizmov distribúcie produktov. Distribútori poistenia pri prehodnocovaní svojich mechanizmov distribúcie produktov overujú, že poistné produkty sa distribuujú na určený cieľový trh.

Distribútori poistenia určujú vhodné intervaly na pravidelné prehodnocovanie mechanizmov distribúcie produktov, pričom berú do úvahy veľkosť, rozsah a zložitosť rôznych príslušných poistných produktov.

Distribútori poistenia na podporu preverovania produktov, ktoré vykonávajú výrobcovia, poskytujú výrobcovi na požiadanie informácie o príslušných predajoch vrátane prípadných informácií o pravidelnom prehodnocovaní mechanizmov distribúcie produktov.

Článok 11

Informovanie výrobcu

Ak distribútori poistenia zistia, že poistný produkt nie je v súlade so záujmami, cieľmi a charakteristickými znakmi určeného cieľového trhu alebo ak sa dozvedia o iných okolnostiach súvisiacich s produktom, ktoré by mohli mať na zákazníka nepriaznivý vplyv, bezodkladne informujú výrobcu a v prípade potreby zmenia svoju distribučnú stratégiu pre daný poistný produkt.

Článok 12

Dokumentácia

Príslušné opatrenia prijaté distribútormi poistenia v súvislosti s ich mechanizmami distribúcie produktov musia byť riadne zdokumentované, archivované na účely auditu a na požiadanie sprístupnené príslušným orgánom.

KAPITOLA IV

ZÁVEREČNÉ USTANOVENIA

Článok 13

Nadobudnutie účinnosti a uplatňovanie

Toto nariadenie nadobúda účinnosť dvadsiatym dňom po jeho uverejnení v *Úradnom vestníku Európskej únie*.

Uplatňuje sa od 23. februára 2018.

Toto nariadenie je záväzné v celom rozsahu a priamo uplatniteľné vo všetkých členských štátoch.

V Bruseli 21. septembra 2017

Za Komisiu
predseda
Jean-Claude JUNCKER
