

Smernica 2002/65/EC o poskytovaní finančných služieb na diaľku - dotazník

Spotrebiteľská finančná služba – akákoľvek banková, poisťovacia, investičná, platobná, úverová služba

Predaj na diaľku – predaj, vrátane uzavretia kontraktu cez internet, telefón, fax, e-mail

Cezhraničný predaj na diaľku – predaj finančných služieb z jedného členského štátu EÚ priamo spotrebiteľom v inom členskom štáte EÚ.

1. a) Meno Vašej spoločnosti

b) Krajina, v ktorej má Vaša spoločnosť sídlo

c) Hlavná oblasť podnikania

- banka
- poisťovňa
- broker
- podielový fond
- finančný poradca
- sprostredkovateľ úverov
- iné

d) Uveďte veľkosť Vašej spoločnosti

- malá (= menej ako 50 zamestnancov a obrat menší ako 10 miliónov EUR)
- stredná (= menej ako 250 zamestnancov a ročný obrat menší ako 50 miliónov EUR)
- veľká (EU, najmä národná)
- veľká (EU, multinacionálna)
- veľká (NON EU, multinacionálna)
- iná

e) dotazník vyplnil (meno, pozícia, kontaktné údaje)

2.) Vykonávate predaj finančných služieb na diaľku (na domácom trhu, cezhranične)

- Áno, (ak áno, pokračujte nasledujúcou otázkou)
- Nie (ak nie, pokračujte otázkou číslo 8)

Ak áno, aký je Váš najdôležitejší distribučný kanál?

- internet
- telefón

- e-mail
- fax
- kombinácia kanálov
- iné

Ak ste vybrali kombináciu kanálov – prosím špecifikujte

- 3.)** Aký bol objem predaja (v poisťovníctve celkového prijatého poistného) spotrebiteľských finančných služieb na diaľku v roku 2006 (napr. celkový objem predaja na domácom trhu a cezhranične).

Ak poskytujete na diaľku poistenie a iné finančné služby, prosím uveďte celkovú sumu za prijaté poistné a objem predaja na diaľku. Prosím uveďte prijaté poistné za poskytnutie finančných služieb na diaľku v národnej mene.

Koľko je to percent z vášho celkového prijatého poistného?

- 4.)** Aký druh spotrebiteľských finančných služieb poskytujete na diaľku?

a) Aký druh spotrebiteľských finančných služieb poskytovaných na diaľku sa Vás najviac týka, čo do objemu predaja, resp. prijatého poistného ?

- sporivé účty
- bežné účty
- kreditné karty
- životné poistenie
- poistenie motorových vozidiel
- iné poistenie (zdravotné, domácnosti, cestovné, atď.)
- akcie, dlhopisy, deriváty atď.
- kolektívne investovanie
- súkromné penzijné plány
- hypotéky
- iné úvery (vrátane spotrebných)
- iné finančné služby

Ak ste vybrali „iné finančné služby“, prosím špecifikujte

b) Aký druh finančných služieb poskytovaných na diaľku sa Vás najviac týka ako druhý v poradí, čo do objemu predaja, resp. prijatého poistného ?

- sporivé účty

- bežné účty
- kreditné karty
- životné poistenie
- poistenie motorových vozidiel
- iné poistenie (zdravotné, domácnosti, cestovné, atď.)
- akcie, dlhopisy, deriváty atď.
- kolektívne investovanie
- súkromné penzijné plány
- hypotéky
- iné úvery (vrátane spotrebných)
- iné finančné služby

Ak ste vybrali „iné finančné služby“, prosím špecifikujte

5.) Sú niektoré z týchto finančných služieb poskytovaných na diaľku dostupné cezhranične aj spotrebiteľom z iných členských štátov EÚ?

Áno, (ak áno, pokračujte nasledujúcou otázkou)

Nie (ak nie, pokračujte otázkou číslo 8)

a) Poskytujete finančné služby na diaľku cezhranične v celej EÚ, alebo iba vo vybraných členských štátoch EÚ?

- V celej EÚ
- Vo vybraných členských štátoch Eú

b) Sú ceny za tieto finančné služby poskytované na diaľku rovnaké vo všetkých štátoch v ktorých pôsobíte, alebo sú rozdielne?

- Ceny sú rovnaké
- Ceny sú v rôznych štátoch rôzne

c) Čo sa týka iných charakteristík produktu, poskytujete rovnaké finančné služby vo všetkých štátoch, v ktorých pôsobíte, alebo sa charakteristiky produktov líšia podľa toho, v ktorých členských štátov sú poskytované?

- Rovnaké charakteristiky poskytovaných služieb
- Rôzne charakteristiky poskytovaných služieb

d) Prosím uveďte dôvody, prečo sa ceny, alebo iné charakteristiky produktov poskytovaných na diaľku môžu líšiť v rôznych členských štátoch

6.) Koľko percent z vášho celkového objemu predaja (v poisťovníctve z objemu prijatého poistného) v roku 2006 pri predaji na diaľku (viď. otázka č. 3), predstavuje cezhraničný predaj spotrebiteľom v iných členských štátoch?

- 0 %
- menej ako 0,1 %
- menej ako 1 %
- menej ako 5 %
- menej ako 10 %
- menej ako 20 %
- menej ako 50 %
- viac ako 50 %

Ak poskytujete na diaľku poistenie a iné finančné služby, prosím uveďte celkovú sumu za prijaté poistné a objem predaja na diaľku.

7.) Kedy ste po prvýkrát začali poskytovať služby na diaľku cezhranične do iných členských štátov EÚ?

8.) Plánujete rozšíriť (alebo začať) poskytovanie finančných služieb na diaľku cezhranične aj do iných členských štátov EÚ

- áno
- nie

Prosím špecifikujte

9.) Vo všeobecnosti, ak by ste zvažovali poskytovanie finančných služieb na diaľku, ktorý prístup by ste zvolili?

- poskytovanie na diaľku
- lokálna prítomnosť (prostredníctvom pobočiek, alebo podielov v lokálnych bankách)

Prosím špecifikujte

10.) Aké sú podľa Vás problémy, bariéry, ktorým musia čeliť poskytovatelia plánujúci cezhraničné poskytovanie finančných služieb na diaľku?

a) Najväčšia bariéra je:

- absencia celoeurópskeho úverového referenčného systému
- ťažkosti pri vymáhaní pohľadávok
- národné požiadavky zamerané na prevenciu prania špinavých peňazí
- právna neistota ohľadne aplikácie práva
- nedostatok harmonizovaných platobných systémov
- ťažkosti pri elektronickom uzatváraní kontraktov
- problémy súvisiace s daňami
- nedostatok adekvátnych marketingových príležitostí

- rozdiely v jazyku a kultúre
- uprednostňovanie národných poskytovateľov spotrebiteľmi
- odlišný spotrebiteľský dopyt v rôznych členských štátoch EÚ
- nedostatočne harmonizovaná legislatíva v členských štátoch
- nedostatok vhodnej legislatívy EÚ
- iné

b) druhou najväčšou prekážkou je

- absencia celoeurópskeho úverového referenčného systému
- ťažkosti pri vymáhaní pohľadávok
- národné požiadavky zamerané na prevenciu prania špinavých peňazí
- právna neistota ohľadne aplikácie práva
- nedostatok harmonizovaných platobných systémov
- ťažkosti pri elektronickom uzatváraní kontraktov
- problémy súvisiace s daňami
- nedostatok adekvátnych marketingových príležitostí
- rozdiely v jazyku a kultúre
- uprednostňovanie národných poskytovateľov spotrebiteľmi
- odlišný spotrebiteľský dopyt v rôznych členských štátoch EÚ
- nedostatočne harmonizovaná legislatíva v členských štátoch
- nedostatok vhodnej legislatívy EÚ
- iné

c) treťou najväčšou prekážkou je

- absencia celoeurópskeho úverového referenčného systému
- ťažkosti pri vymáhaní pohľadávok
- národné požiadavky zamerané na prevenciu prania špinavých peňazí
- právna neistota ohľadne aplikácie práva
- nedostatok harmonizovaných platobných systémov
- ťažkosti pri elektronickom uzatváraní kontraktov
- problémy súvisiace s daňami
- nedostatok adekvátnych marketingových príležitostí
- rozdiely v jazyku a kultúre
- uprednostňovanie národných poskytovateľov spotrebiteľmi
- odlišný spotrebiteľský dopyt v rôznych členských štátoch EÚ
- nedostatočne harmonizovaná legislatíva v členských štátoch
- nedostatok vhodnej legislatívy EÚ
- iné

Ak ste vybrali „iné“ v otázke a, b, c, prosím špecifikujte.

11. Aký bol dopad problémov, bariér uvedených vyššie na Vaše prevádzkové, alebo administratívne náklady pri poskytovaní finančných služieb na diaľku spotrebiteľom z iných členských štátov?

- veľmi nepriaznivý dopad na obchod
- nepriaznivý dopad na obchod
- žiadny dopad
- pozitívny dopad na obchod
- veľmi pozitívny dopad na obchod
- neviem

Prosím špecifikujte

12.) Aký bol dopad problémov, bariér uvedených vyššie na Vašu konkurenčnú pozíciu v rámci európskeho vnútorného trhu?

- veľmi nepriaznivý dopad na obchod
- nepriaznivý dopad na obchod
- žiadny dopad
- pozitívny dopad na obchod
- veľmi pozitívny dopad na obchod
- neviem

Prosím špecifikujte

13.) Ako by ste opísali dopad smernice 2002/65/EC na Vami cezhraničné finančných služieb na diaľku spotrebiteľom z iných členských štátov?

- nepriaznivý dopad na obchod
- žiadny dopad
- pozitívny dopad na obchod
- veľmi pozitívny dopad na obchod
- neviem

Poznámky

14.) Myslíte si, že snaha EÚ podporiť vnútorný trh prostredníctvom cezhraničného poskytovania spotrebiteľských finančných služieb funguje? Aké nové opatrenia, ak vôbec nejaké by pomohli zmeniť prístup spotrebiteľov, alebo odstrániť existujúce bariéry?

Poznámky

15.) Ako očakávate, že sa zmení Váš objem predaja pri cezhraničnom poskytovaní spotrebiteľských finančných služieb na diaľku v priebehu najbližších 5 rokov, ak nedôjde k žiadnej legislatívnej zmene na úrovni EÚ (očakávaná percentuálna zmena za celé obdobie)?

- neviem
- zníži sa o viac ako 20 %
- zníži sa o viac ako 10 %
- zostane rovnaká
- zvýši sa o viac ako 10 %
- zvýši sa o viac ako 20 %
- zvýši sa o viac ako 50 %
- zvýši sa o viac ako 100 %

Poznámky