



FSMA

www.fsma.be

FSMA NEWS

Nieuwsbrief tussenpersonen

Maart 2019

In deze Nieuwsbrief

DE IDD-RICHTLIJN VOERT DE NIEUWE
CATEGORIE VAN NEVENVERZEKERINGS-
TUSSENPERSOON IN

DEZE NIEUWSBRIEF

De Europese richtlijn over verzekeringsdistributie, beter bekend als de 'IDD-richtlijn', is sinds kort van kracht in België¹.

De FSMA publiceerde recent een Nieuwsbrief over de belangrijkste wijzigingen op het vlak van de beroepsuitoefeningsvoorwaarden voor verzekeringstussenpersonen.

Naast de gekende categorieën van makelaar, agent en subagent voert de wet een nieuwe categorie van verzekeringstussenpersoon in: de nevenverzekeringstussenpersoon.



OEFENT U EEN ACTIVITEIT UIT VAN NEVENVERZEKERINGS-TUSSENPERSOON?

U komt in aanmerking voor het statuut van nevenverzekeringstussenpersoon als u aan de volgende voorwaarden voldoet:

- / uw hoofdactiviteit is de verkoop van goederen en de levering van diensten van niet-financiële aard zoals reizen, telefoons, fietsen of auto's;
- / als aanvulling op deze goederen en diensten biedt u bepaalde verzekeringsproducten aan².

VOORBEELD:

- / een garagist verkoopt een auto en biedt daarbij ook een BA-verzekering aan;
- / een begrafenisondernemer verzorgt een uitvaart en biedt een uitvaartverzekering aan die tussenkomt in de kosten van de uitvaart;
- / een reisbureau verkoopt bij een reis een reisverzekering.



¹ Op 28 december 2018 trad de wet van 6 december 2018 tot omzetting van de *Insurance Distribution Directive* ('IDD-Richtlijn') in werking. Door deze wetwijziging werd de wet van 4 april 2014 betreffende de verzekeringen, meer bepaald het Deel 6, gewijzigd. Een gecoördineerde versie van deze wet kan u raadplegen op de [website van de FSMA](#).

² De verzekeringsproducten die u verkoopt mogen geen levensverzekerings- of aansprakelijkheidsrisico's dekken tenzij die dekking het goed of de dienst aanvult dat u in het kader van uw hoofdactiviteit aanbiedt.

INDIEN JA, DAN MOET U ZICH BIJ DE FSMA INSCHRIJVEN BINNEN EEN TERMIJN VAN 2 JAAR

Is het antwoord 'ja' dan kwalificeert u als nevenverzekeringstussenpersoon en moet u zich inschrijven bij de FSMA en de wettelijke voorwaarden naleven.

Als u twijfelt of u in dit statuut past, contacteer de verzekeringsonderneming of de verzekerings-tussenpersoon waarvoor u optreedt of stuur een mail naar mcc@fsma.be en stel ons de vraag. Voeg een bondige beschrijving van uw activiteit toe bij uw vraag.

Inschrijven kan enkel via onze onlineapplicatie CABRIO. Deze applicatie wordt momenteel aan de nieuwe wetgeving aangepast. De FSMA zal binnenkort een aparte nieuwsbrief publiceren over alle wijzigingen in CABRIO. We informeren u wanneer u zich kan inschrijven.

De wet voorziet dat u twee jaar heeft om zich in te schrijven. U kan dus ondertussen uw activiteit verder uitoefenen. Dient u binnen de termijn van twee jaar geen inschrijvings-aanvraag in of weigert de FSMA uw aanvraag tot inschrijving dan moet u uw verzekeringsactiviteit stopzetten.

TENZIJ U KAN GENIETEN VAN EEN VRIJSTELLING ...

Als uw onderneming voldoet aan een aantal voorwaarden, moet zij zich niet inschrijven bij de FSMA. Met name wanneer zij verzekeringen verdeelt die **welbepaalde risico's dekken** en de **premie lager is dan een bepaald bedrag**. We lichten dit hieronder meer in detail toe.

I. De verzekering is een aanvulling op een goed of dienst en dekt:

- a. het risico van defect, verlies of beschadiging van dit goed; of
- b. het niet-gebruik van deze dienst; of
- c. het risico van beschadiging of verlies van bagage en andere risico's die verbonden zijn aan een reis die een klant bij u boekt.

II. De premie blijft beneden de drempel:

- a. het bedrag van de premie voor de verzekering, is niet hoger dan 200 euro. We kijken naar het bedrag van de premie, op jaarbasis *pro rata* berekend, taksen niet inbegrepen; of
- b. in uw hoofdactiviteit biedt u een dienst aan waarvan de duurtijd niet langer is dan 3 maanden. U biedt een verzekering aan in aanvulling van deze dienst, waarvan de dekking voldoet aan punt I. In dit geval moet de premie niet *pro rata* op jaarbasis worden bekeken. Het bedrag van de premie per persoon mag ook hier niet hoger zijn dan 200 euro.

VOORBEELDEN VAN NEVENVERZEKERINGSTUSSENPERSONEN MET VRIJSTELLING VAN INSCHRIJVINGSPLIJCHT:

- / een verkoper van een GSM verkoopt een verzekering die het risico op beschadiging van de GSM dekt (premie niet hoger dan 200 euro op jaarbasis *pro rata* berekend);
- / een concertorganisator biedt een verzekering aan die het risico dekt dat de klant wegens ziekte het concert niet kan bijwonen (premie niet hoger dan 200 euro).

U moet zelf nagaan of u een inschrijving moet aanvragen. Weet dat de vrijstellingsvoorwaarden **allemaal** vervuld moeten zijn om de vrijstelling te krijgen.

...MAAROOK DAN MOET U REGELS IN ZAKE CONSUMENTENBESCHERMING NA LEVEN

Ook wanneer u vrijgesteld bent van de inschrijving, hebben uw klanten recht op bescherming. Ook de vrijgestelde nevenverzekeringstussenpersonen moeten zich houden aan bepaalde gedragsregels bij de distributie van verzekeringsproducten.

De verzekeringsonderneming of de verzekeringstussenpersoon die met u samenwerkt, moet daarop toezien.

Zo moeten zij ervoor zorgen dat de consument in een standaarddocument de basisinformatie over het verzekeringsproduct ontvangt. De consument moet ook informatie ontvangen over wie de verzekeraar is en waar en hoe hij een klacht kan indienen in geval van problemen. Het is evident dat de verzekeringsproducten die aan de klant worden voorgesteld in overeenstemming moeten zijn met wat de klant nodig heeft en wenst.

Wanneer u verzekeringsproducten verkoopt, moet u de essentiële kenmerken van het product aan de klant meedelen. Bovendien moet u deze helder aan uw klant kunnen uitleggen. Lijkt u dit logisch? De wetgever wil dat iedereen die logica echt toepast.

VOORBEELD:

U verkoopt GSM's en biedt een verzekering aan die het risico op beschadiging dekt, tegen een premie van 50 euro. U moet de klant inlichten over wat deze dekking al dan niet inhoudt, bijvoorbeeld dat beschadigingen aan het scherm of door waterinfiltratie zijn uitgesloten van dekking. U moet hem ook informeren wanneer en hoe hij een schadevergoeding kan krijgen. De verkoper van de GSM moet bij de verkoop van deze verzekering in staat zijn om die bepalingen aan de koper uit te leggen.

U BENT REEDS INGESCHEVEN ALS VERZEKERINGSTUSSENPERSOON BIJ DE FSMA EN WENST EEN INSCHRIJVING IN DE NIEUWE CATEGORIE?

U vraagt de FSMA om uw inschrijving in het register van de verzekerings- en herverzekeringstussenpersonen over te zetten naar de nieuwe categorie van de nevenverzekeringstussenpersonen. Daarop staat geen tijdslimiet.

U kan dit doen in CABRIO. De FSMA zal binnenkort een aparte Nieuwsbrief publiceren over hoe u deze wijziging kan doen. De FSMA beschouwt zo'n wijziging niet als een nieuwe aanvraag tot inschrijving en zal hiervoor noch inschrijvingskosten aanrekenen, noch een volledig nieuw dossier opvragen.

Voor de toegang tot het beroep verschillen de inschrijvingsvoorwaarden voor de nevenverzekeringstussenpersonen immers niet van de voorwaarden die gelden voor de andere categorieën van verzekeringstussenpersonen.

Op het vlak van de bijscholing is er wel een verschil. De nevenverzekeringstussenpersonen moeten een verplichte bijscholing volgen van minstens drie uur per jaar. De andere categorieën van verzekeringstussenpersonen moeten 15 uur per jaar bijscholing volgen.

Over de kennisvereisten volgt meer in een volgende Nieuwsbrief.

Vergeet niet om de gegevens van uw inschrijvingsdossier steeds actueel te houden in [CABRIO](#), de online-applicatie van de FSMA. Dat is wettelijk vereist. Denk maar aan adreswijzigingen, de identiteit van de leidinggevenden, het aantal tewerkgestelde PCP's, ... Het is essentieel dat de FSMA als toezichthouder steeds over de meest recente gegevens beschikt.