

Praktijkgids over de IDD-gedragsregels

FSMA



FINANCIAL
SERVICES
AND
MARKETS
AUTHORITY



Presentatie voor verzekeringstussenpersonen

28 januari 2022

Benedicte Leroi - Karolien Decoene

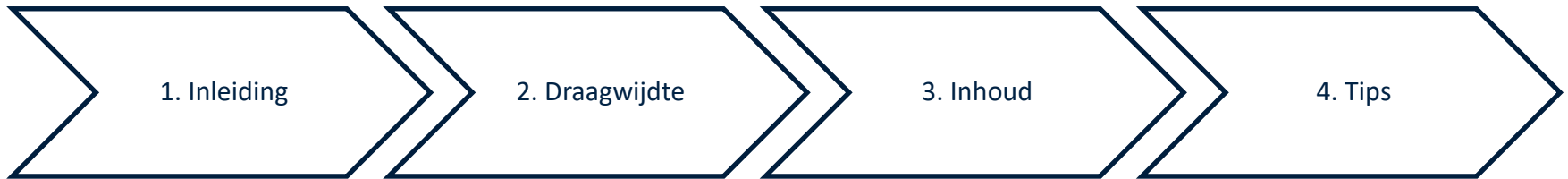
Welkom!

- Via de Q&A kan u **vragen stellen** aan onze moderatoren. U kiest zelf of u uw vraag anoniem, onder “nickname” of onder eigen naam stelt. De vragen zullen niet zichtbaar zijn voor de andere deelnemers. Moderatoren kunnen vragen mondeling toelichten tijdens het webinar. Daarbij zullen geen namen worden vermeld.
- **Cameragebruik** door deelnemers en het **opnemen** van het webinar zijn **niet toegestaan**.

Te onthouden

- Verzekeringsdistributeurs handelen steeds in het belang van de klant en leven de IDD-gedragsregels na
- De Praktijkgids geeft toelichting over de gedragsregels voor de verzekeringssector
- Als de FSMA sancties of maatregelen neemt, baseert zij zich steeds op de regelgeving zelf

Op de agenda





IDD?

Europese richtlijn
2016/97
van 20 januari 2016
betreffende
verzekeringsdistributie
(**I**nsurance **D**istribution **D**irective)



Belgische wetgeving over verzekeringsdistributie

27 maart 1995

- “Wet Cauwenberghs”

28 december 2018

- Omzetting IDD in België

1 mei 2015

- “AssurMIFID”

Fundamentele gedragsregel

De gedragsregels voor verzekeringsdistributie zijn er om de financiële klant te beschermen



Iedere **verzekeringsdistributeur** moet zich **altijd** voor de **belangen van de klant** inzetten, *op loyale, billijke en professionele wijze*

Verzekeringsdistributeurs

Dezelfde gedragsregels gelden voor:

- **verzekeringstussenpersonen**
 - makelaars
 - agenten (verbonden of niet)
 - subagenten
- **verzekeringsondernemingen**
- **nevenverzekeringstussenpersonen**

Uitzonderingen:

- *op enkele informatieverplichtingen*
- *voor vrijgestelde nevenverzekeringstussenpersonen*

Verzekeringsdistributeurs

Elke verzekeringdistributeur is verantwoordelijk voor de naleving van de gedragsregels

Bijzonderheden verbonden verzekeringsagenten en subagenten:

- Kunnen steunen op het **beleid en de procedures** van de verzekeringsonderneming of de verzekeringstussenpersoon
- Verzekeringsonderneming of verzekeringstussenpersoon is **burgerlijk aansprakelijk** tegenover klanten voor tekortkomingen in verband met de gedragsregels

Verzekeringsdistributie

Activiteiten van verzekeringdistributie = ruim

- Adviseren over verzekeringsovereenkomsten
- Verzekeringsovereenkomsten voorstellen
- Voorbereidende werkzaamheden uitvoeren met de bedoeling verzekeringsovereenkomsten te sluiten
- Assisteren bij het beheer van verzekeringsovereenkomsten
- Assisteren bij de uitvoering van verzekeringsovereenkomsten, in het bijzonder bij een schadegeval

Uitzonderingen – zie FAQ IDD Praktijkgids



Doel van de IDD Praktijkgids

- Regelgeving over de gedragsregels verduidelijken
- FSMA - interpretatie en ‘*good practices*’ meedelen
- AssurMiFID - circulaire actualiseren

*aandacht voor vlot taalgebruik +
bijkomende hulpmiddelen*

Juridische draagwijdte van de IDD Praktijkids

- **Het gaat om een toelichting: enkel de wetteksten en de regelgeving ter uitvoering hiervan zijn juridisch bindend**
- De Praktijkids bevat geen volledig overzicht van de IDD-gedragsregels
- De FSMA kan de IDD Praktijkids aanpassen of aanvullen, bijvoorbeeld naar aanleiding van een nieuw standpunt op Europees niveau



Inhoudelijke toelichting

1. Advies
2. Behoeftanalyse
3. Geschiktheids- en passendheidsbeoordeling
4. Belangenconflicten
5. Inducements
6. Informatieverplichtingen
7. Klantendossier en bewaring van gegevens



1. Advies



Wat is advies?

Begrip

- een **gepersonaliseerde aanbeveling**
- over één of meerdere verzekeringsovereenkomsten,
- gegeven op verzoek van de klant of van de verzekeringsdistributeur

Opmerkingen

- Gepersonaliseerde aanbeveling = een aanbeveling die geschikt is voor de persoon in kwestie, of die berust op een afweging van zijn persoonlijke omstandigheden
- Feitenkwestie: wekken de context of de feitelijke elementen de indruk dat u advies verstrekt?

Wat is advies op basis van een onpartijdige en persoonlijke analyse?

Begrip

- Analyse van een **toereikend aantal op de markt verkrijgbare verzekeringsproducten**
- IDD-criteria:
 - behoeften van de klant
 - aantal verzekeraars op de markt
 - marktaandeel van die verzekeraars
 - aantal verzekeringsproducten dat iedere verzekeraar aanbiedt
 - kenmerken van die producten

Opmerkingen

- Per verzekeringsovereenkomst
- Mogelijk voor elke soort verzekeringsovereenkomst
- Enkel mogelijk voor makelaars en niet-verbonden verzekeringsagenten

2. Behoefteanalyse



Hoe voert u een correcte behoefteanalyse uit?

- U onderzoekt de verlangens en behoeften van de klant, bijvoorbeeld:
 - Welke risico's wil de klant dekken?
 - Is deze niet meermaals gedekt voor dezelfde risico's?
 - Geen onder- of oververzekering?
 - Geen verkeerde dekking?
 - Heeft de klant bijzondere wensen?

De ingezamelde informatie moet u toelaten om te beoordelen of een verzekering beantwoordt aan de verlangens en behoeften van de klant of niet

Hoe voert u een correcte behoefteanalyse uit?

- De behoefteanalyse is aangepast aan de klant en de verzekering
- Een standaardformulering kan, er is geen vaste format
 - Bijvoorbeeld: een lijst van verschillende situaties die de klant moet aanvinken of een vrij invulvak voor specifieke wensen van de klant
- Niet oké:

Deze verzekering voldoet aan mijn verlangens en behoeften

Vage standaardverklaring in de bijzondere voorwaarden

Hoe voert u een correcte behoefteanalyse uit?

- U stelt een verzekeringsovereenkomst voor die in overeenstemming is met de verlangens en behoeften van de klant
- De behoefteanalyse vindt plaats voor u een verzekeringsovereenkomst voorstelt



Behoefteanalyse: voor welke verzekeringsovereenkomsten?

Voor ALLE verzekeringsovereenkomsten

- Ongeacht het verkoopskanaal, bijvoorbeeld in online proces
- Ook als u geen advies geeft. Bij een verkoop met advies moet u aan de klant bovendien uitleggen waarom een bepaald product het beste aansluit bij zijn verlangens en behoeften
- Ook wanneer de klant een bestaand verzekeringsproduct wil vervangen door een nieuw, gelijkaardig verzekeringsproduct



De behoefteanalyse

A. is uitsluitend de taak van de verzekeringsonderneming

B. is alleen nodig bij advies

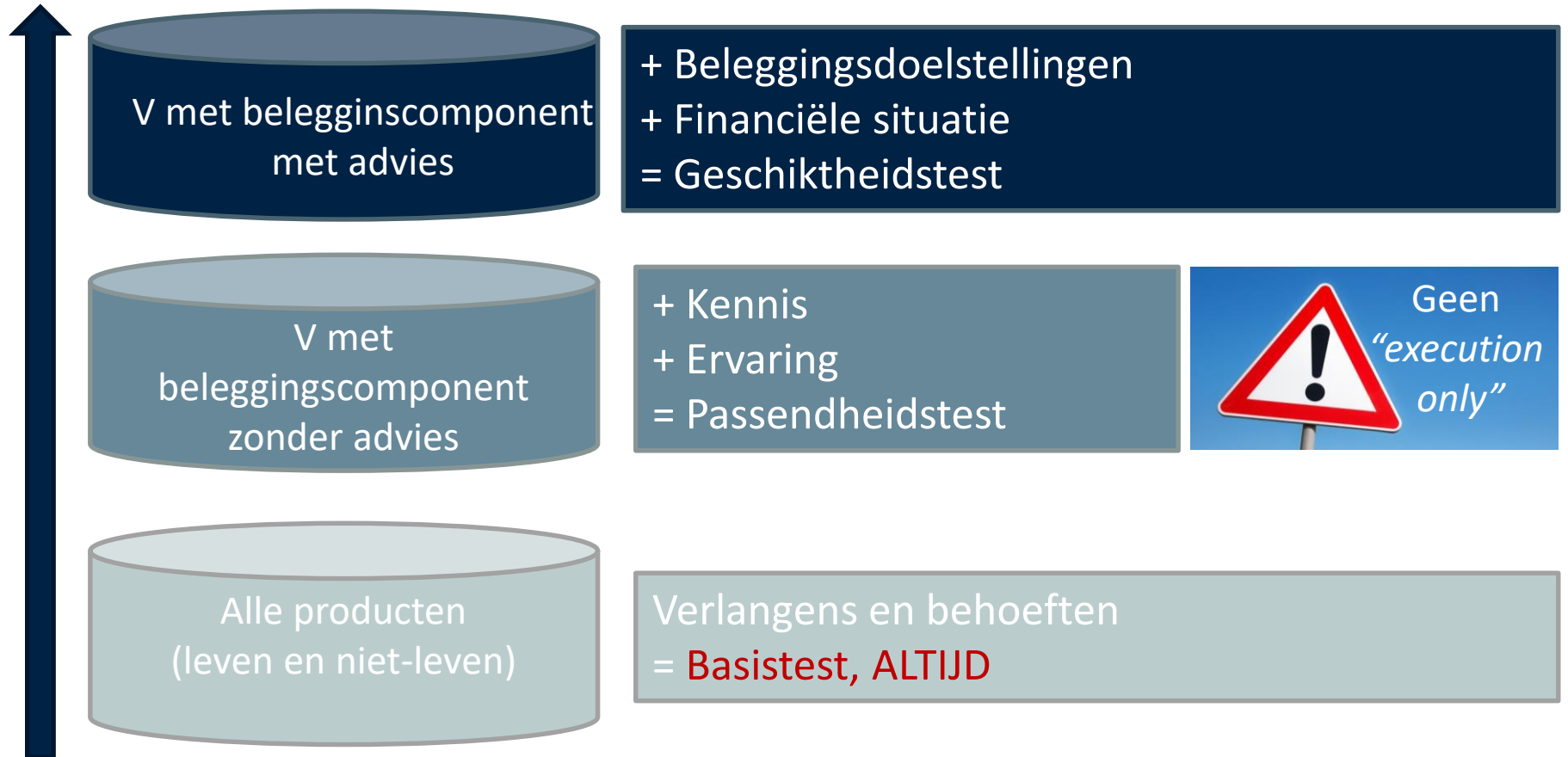
C. is niet nodig bij IBIPs

D. is altijd nodig vooraleer ik een verzekeringsovereenkomst voorstel

3. Passendheids- en geschiktheidsbeoordeling



De trappen van de zorgplicht



Hoe zamelt u informatie in voor de passendheids- en geschiktheidstest?

- U zamelt steeds informatie in over de **kennis en ervaring** van de klant op het “*relevante beleggingsgebied*”
 - U stemt de informatie-inzameling af op de aard van de klant en het type producten, met inbegrip van hun complexiteit en de betrokken risico's
 - U stelt aparte vragen over kennis en ervaring
 - De klant beoordeelt zijn kennis en ervaring niet zelf
 - De FSMA beveelt goede praktijken aan voor de inzameling van de kennis en ervaring in de Praktijkids

Hoe zamelt u informatie in voor de geschiktheidstest?

- Indien u advies geeft, zamelt u ook informatie in over
 - de **financiële situatie** van de klant, met inbegrip van zijn/haar vermogen om verliezen te dragen
 - de **beleggingsdoelstellingen** van de klant, met inbegrip van zijn/haar risicotolerantie



Passendheid

- Toets de verzekering die u wil **voorstellen** aan de ingezamelde informatie over
 - verlangens en behoeften
 - kennis en ervaring
- Onvoldoende kennis en ervaring ?
(=> verzekering niet passend)
 - Waarschuw de klant!

Geschiktheid

- Toets de verzekering die u wil **adviseren** aan de ingezamelde informatie over
 - verlangens en behoeften
 - kennis en ervaring
 - financiële situatie en beleggingsdoelstelling
- Verzekering niet geschikt?
 - Verbod om het product te adviseren

Aandachtspunten bij passendheids- en geschiktheidstest

- U bent verantwoordelijk voor de inzameling van informatie, niet de klant
- U kan werken met gestandaardiseerde vragenlijsten
- U kan informatie verzamelen via het internet
- U wijst de klant erop dat de informatie correct en actueel moet zijn
- U gaat na of de informatie coherent, betrouwbaar en actueel is



Q

Vooraleer ik advies geef over een Tak 23-product, moet ik bij de klant informatie verzamelen over...

A. zijn/haar kennis,
ervaring, financiële
situatie en
beleggingsdoelstellingen

B. zijn/haar verlangens
& behoeften, kennis,
ervaring, financiële
toestand en
beleggingsdoelstellingen

C. zijn/haar verlangens
& behoeften, kennis en
ervaring

D. zijn/haar verlangens
& behoeften

4. Belangenconflicten



Wat is een belangenconflict?

- Er bestaan conflicterende belangen bij het resultaat van de verzekeringsdistributieactiviteit, tussen
 - uw onderneming en haar klant
 - uw klanten onderling
 - u als bestuurder en uw klant
 - u als werknemer of persoon die rechtstreeks of onrechtstreeks verbonden is met de verzekeringstussenpersoon en de klant
- Dit kan het resultaat van de distributieactiviteit beïnvloeden in het nadeel van de klant

Voorbeelden van belangenconflicten

- U kan een financieel voordeel behalen of een financieel verlies vermijden ten nadele van de klant
- Er bestaat een financiële of andere incentive om het belang van een andere klant of groep van klanten te bevoordelen

Voorbeeld van een belangenconflict: een verzekeringsmakelaar die ook bankagent is, wordt door de bank via het vergoedingssysteem gepusht om schuldsaldoverzekeringen van de groep te verkopen aan kredietklanten

Wat moet u doen bij een (mogelijk) belangenconflict?



Welke documenten moet u maken en actualiseren?

Belangenconflictenbeleid

Lijst van potentiële
belangenconflicten

Dossier van effectieve
belangenconflicten



Bij een belangenconflict (BC)....

A. moet ik de klant altijd op de hoogte brengen van het bestaan van het BC

B. moet ik maatregelen nemen om het BC te beheren; als dat niet kan, mag ik geen verzekering voorstellen

C. moet ik maatregelen nemen om het BC te beheren; als dat niet kan, moet ik de klant op de hoogte brengen van het bestaan van het BC

5. Inducements



Wat is een vergoeding?

Ruime inhoud

- Commissie of provisie
 - *bv. basiscommissie*
- Financieel of niet financieel
- Incl. economische voordelen en incentives
 - *bv. iPad, uitnodiging event...*
- I.v.m. verzekeringsdistributie

Ruime doelgroep

- Verzekeringsdistributeur zelf
- Medewerkers van verzekeringsdistributeur
 - *bv. ook subagenten en hun medewerkers*

Wat is belangrijk bij een vergoeding, beloning of beoordeling?

- **Vergoedingen,**
- **Beloningen en**
- **Beoordelingen van prestaties**
i.v.m. verzekeringdistributie

mogen geen conflict veroorzaken met de verplichting om in het belang van de klant te handelen

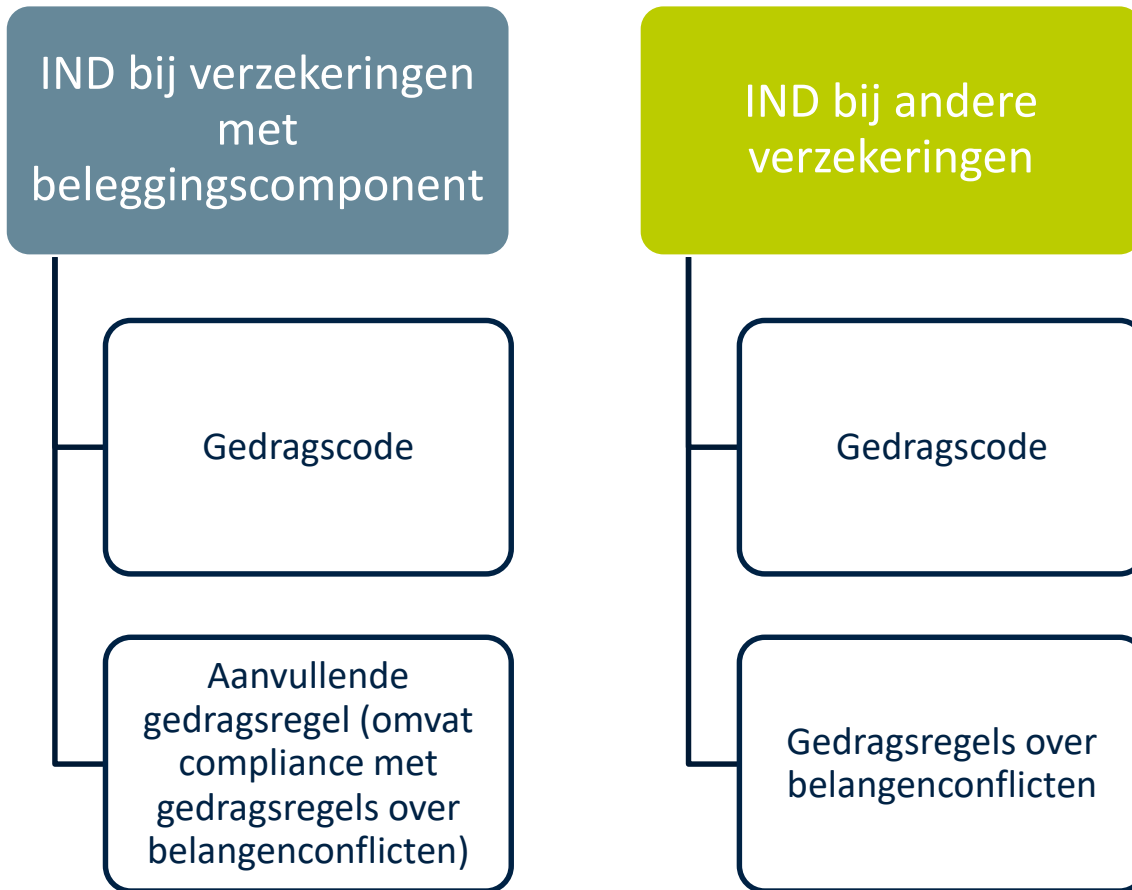
Verboden: regelingen die de verzekeringsdistributeur ertoe aanzetten de klant een bepaald verzekeringsproduct aan te bevelen, terwijl een ander verzekeringsproduct beter zou voldoen aan de behoeften

Wat is een inducement?

- Een vergoeding
 - die de verzekeringsdistributeur ontvangt of betaalt
 - aan/van een derde partij
 - in verband met de distributie van een verzekering
- Uitzonderingen: betalingen aan of door klant, herverzekeringspremies en wettelijke heffingen en juridische kosten*

Voorbeeld van een inducement: commissies die de verzekeringsonderneming aan de verzekeringstussenpersoon betaalt

Belangrijke regelgeving over inducements (IND)



Sectoriële gedragscode inducements



Aanvullende gedragsregel verzekeringen met een beleggingscomponent

Inducements mogen geen afbreuk doen
aan...

de plicht van de verzekeringsdistributeur om
zich op loyale, billijke en professionele wijze in
te zetten voor de belangen van zijn klanten

de kwaliteit van de
aan de klant verleende dienst

Analyse van de negatieve impact op de kwaliteit van de dienst aan de klant

- Als de verzekeringsonderneming een vergoeding voor verzekeringstussenpersonen uitwerkt, is het in de eerste plaats haar taak om deze inducement te analyseren
- U moet op uw eigen niveau de impact analyseren aan de hand van de criteria uit de Europese regelgeving en andere relevante factoren
- Zie **checklist** in IDD Praktijkids voor een overzicht van de criteria

U voldoet niet aan de fundamentele gedragsregel of de gedragsregels over belangenconflicten als u een inducement betaalt of ontvangt in strijd met de wettelijke voorwaarden

Analyse van de negatieve impact op de kwaliteit van de dienst aan de klant

- Voorbeelden van criteria:

- Kan de inducement een **prikkel** vormen om een bepaald verzekeringsproduct of een bepaalde dienst aan de klant aan te bieden of aan te bevelen, hoewel een ander aanbod beter zou voldoen aan de behoeften van de klant?
- Bestaat er een vorm van variabele of voorwaardelijke drempel of een ander soort **waardeversneller** die geactiveerd wordt door het bereiken van een doel, op basis van volume of waarde van verkopen?
 - *Voorbeeld: u verdient geen commissie bij productie tussen 0 en 100.000 euro. Vanaf 100.000 euro productie verdient u een commissie van X%.*
- Heeft u **organisatorische maatregelen** genomen om het risico van een nadelige impact te voorkomen?

Q

Welk van deze inducements is volgens de sectorale gedragscode toegelaten?

A. reis naar Luxemburg

B. opleidingsseminarie in Zanzibar

C. bonus voor de tak 23 van de maand

D. basiscommissie

6. Informatieverplichtingen



Informatieverplichtingen

Algemeen beginsel: alle informatie moet correct, duidelijk en niet misleidend zijn

- Informatie is
 - Volledig
 - Tijdig
 - Op een duurzame drager
- Iedere verzekeringsdistributeur is hiervoor zelf verantwoordelijk

7. Klantendossier en bewaring van gegevens



Klantendossier en bewaring van gegevens

- U legt een klantendossier aan
 - Een verwijzing naar andere documenten is mogelijk, bijvoorbeeld voor de behoefteanalyse
- U bewaart gegevens van het klantendossier en registreert activiteiten van verzekeringsdistributie
- Minimum vijf jaar
 - De aanvang van de algemene bewaringstermijn gedragsregels = dag document of activiteit verzekeringsdistributie

Klantendossier en bewaring van gegevens

- Opgelet, er bestaan ook specifieke verplichtingen om bepaalde gegevens te bewaren en/of bij te houden in een dossier:
 - Dossiers van de geschiktheids- en de passendheidsbeoordeling van IBIP's moet u bewaren voor de duur van de relatie tussen de verzekeringsdistributeur en de klant

Tip: Ga na of uw onderneming de gegevens goed bewaart zodat u ze naar aanleiding van een inspectie terugvindt en ook kan meedelen

Praktische tips



Hulpmiddelen in de IDD Praktijkgids

- De Praktijkgids bevat handige hulpmiddelen:
 - links naar begrippen en FAQ,
 - schema's over het toepassingsgebied,
 - checklists,
 - stroomschema's

Inhoudstafel

Praktijkids IDD

I. ALGEMENE INLEIDING	3	F. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR NEEMT ALLE REDELIJKE MAATREGELEN OM TE VOORKOMEN DAT DE BELANGEN VAN ZIJN KLANTEN DOOR BELANGENCONFLICTEN WORDEN GESCHAAD	77
A. DE PRAKTIJKIDS GEEFT TOELICHTING, MAAR ENKEL DE WETGEVING OVER DE GEDRAGSREGELS EN DE REGELGEVING TER UITVOERING VAN DEZE WETGEVING ZIJN JURIDISCH BINDEND	3	G. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR HOUDT EEN DOSSIER VAN EFFECTIEVE BELANGENCONFLICTEN BIJ	79
B. DE PRAKTIJKIDS BEVAT HANDIGE HULPMIDDELEN: LINKS NAAR BEGRIPPEN EN FAQ, SCHEMA'S OVER HET TOEPASSINGSGEBIED, CHECKLISTS EN STROOMSCHEMA'S	3	H. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR INFORMEERT DE KLANT DUIDELIJK ALS DE MAATREGELEN DIE HIJ HEEFT GENOMEN OM BELANGENCONFLICTEN TE BEHEREN, NIET VOLSTAAN OM REDELIJKERWIJZE TE MOGEN AANNEMEN DAT DE BELANGEN VAN DE KLANT NIET ZULLEN WORDEN GESCHAAD	80
II. FUNDAMENTELE GEDRAGSREGEL	4	I. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR ACTUALISEERT ZIJN BELEID, DE LIJST VAN POTENTIËLE BELANGENCONFLICTEN EN HET DOSSIER VAN EFFECTIEVE BELANGENCONFLICTEN	81
DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR MOET ZICH STEEDS OP LOYALE, BILLIJKE EN PROFESSIONELE WIJZE INZETTEN VOOR DE BELANGEN VAN ZIJN KLANTEN	5	J. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR DEELT INFORMATIE OVER BELANGENCONFLICTEN MEE BIJ DE REGISTERINGSCHRIJVING VAN VERZEKERINGS-, HERVERZEKERINGS- EN NEVENVERZEKERINGSTUSSENPERSONEN	81
III. INFORMATIEVERPLICHTINGEN	7	K. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR ORGANISEERT EEN OPLEIDING OVER BELANGENCONFLICTEN	82
A. ALGEMEEN BEGINSSEL: ALLE INFORMATIE MOET CORRECT, DUIDELIJK EN NIET MISLEIDEND ZIJN	8	L. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR PAST DE BELANGENCONFLICTENREGLEMENTERING TOE IN CONCRETE SITUATIES	82
B. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR VERSTREKT DE KLANT ALGEMENE INFORMATIE	10	M. HULPMIDDEL : SCHEMA BELANGENCONFLICTEN	88
C. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR VERSTREKT DE KLANT INFORMATIE OVER BELANGENCONFLICTEN	12	VI. INDUCEMENTS	89
D. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR VERSTREKT DE KLANT INFORMATIE OVER DE KOSTEN EN LASTEN VAN DE VERZEKERINGSOVEREENKOMST	14	A. IN BELGIË BESTAAT ER EEN GEDRAGSCODE OVER INDUCEMENTS EN GELDEN ER AANVULLENDE REGELS VOOR VERZEKERINGEN MET EEN BELEGGINGSCOMPONENT	89
E. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR VERSTREKT DE KLANT OBJECTIEVE INFORMATIE OVER HET VERZEKERINGSPRODUCT	15	B. DE REGELS OVER INDUCEMENTS ZIJN BEPERKTER DAN DE VROEGERE ASSURMIFID-REGELS, MAAR ZIJN RUIJMER DAN DE IDD-REGELS	90
F. DE REGELGEVING BEPAALT VOOR SOMMIGE INFORMATIEVERPLICHTINGEN HOE DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR DE INFORMATIE MOET VERSTREKKEN	19	C. DE BELGISCHE GEDRAGSREGELS VOOR VERZEKERINGEN MET EEN BELEGGINGSCOMPONENT ZIJN DEZELFDE ALS DE IDD-REGELS VOOR IBIPs	91
G. HULPMIDDELEN	22	D. DE GEDRAGSCODE VAN DE VERZEKERINGSSECTOR OVER INDUCEMENTS LEGT SPECIEFIEKE REGELS OP VOOR BEPAALDE NIET-GELDELIJKE VERGOEDINGEN	91
IV. ZORGPLICHT	34	E. ALS EEN VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR DE AANVULLENDE GEDRAGSREGELS VOOR INDUCEMENTS IN VERBAND MET EEN VERZEKERING MET EEN BELEGGINGSCOMPONENT NIET NALEEFT, MAG HIJ DE INDUCEMENT NIET BETALEN OF ONTVANGEN	93
A. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR STELT DE VERLANGENS EN BEHOEFTE VAN DE KLANT VAST EN STELT EEN VERZEKERINGSOVEREENKOMST VOOR DIE IN OVEREENSTEMMING IS MET DEZE VERLANGENS EN BEHOEFTE	34	F. ELKE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR IS VERANTWOORDELIJK VOOR DE NALEVING VAN DE REGLEMENTERING OVER INDUCEMENTS	95
B. ER GELDEN AANVULLENDE REGELS OVER ZORGPLICHT EN INFORMATIE VOOR VERZEKERINGEN MET EEN BELEGGINGSCOMPONENT	40	G. DE FSMA BEVELT GOEDE PRAKTIJKEN AAN	96
C. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR IN CONTACT MET DE KLANT, IS IN PRINCIPE VERANTWOORDELIJK VOOR DE VERPLICHTINGEN IN VERBAND MET DE ZORGPLICHT	62	H. HULPMIDDELEN	99
D. HULPMIDDELEN	64	VII. KLANTENDOSSIER EN BEWARING VAN GEGEVENS	103
V. BELANGENCONFLICTEN	70	A. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR LEGT EEN KLANTENDOSSIER AAN	103
A. IN BELGIË GELDT DE BELANGENCONFLICTENREGELING VOOR ALLE VERZEKERINGEN, BEHALVE DE PENSIOENVERZEKERINGEN VAN DE TWEEDE PIJLER	70	B. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR BEWAART GEGEVENS VAN HET KLANTENDOSSIER EN REGISTREERT ACTIVITEITEN VAN VERZEKERINGSDISTRIBUTIE	104
B. ELKE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR IS ZELF VERANTWOORDELIJK VOOR DE NALEVING VAN DE GEDRAGSREGELS IN VERBAND MET BELANGENCONFLICTEN	71	C. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR BEWAART DE GEGEVENS UIT HET KLANTENDOSSIER EN DE REGISTRATIE VAN ACTIVITEITEN VAN VERZEKERINGSDISTRIBUTIE MINIMUM VIJF JAAR	105
C. ALGEMEEN BEGINSSEL: DE VERGOEDING VAN EEN VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR MAG NIET IN STRID ZIJN MET HET BELANG VAN DE KLANT	72	D. NAAST DEZE ALGEMENE VERPLICHTINGEN, BESTAAN ER OOK SPECIEFIEKE VERPLICHTINGEN OM BEPAALDE GEGEVENS TE BEWAREN EN/OF BIJ TE HOUDEN IN EEN DOSSIER	106
D. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR STELT SCHRIFTELIJK EEN EFFECTIEF BELANGENCONFLICTENBELEID VAST	73	VIII. BEGRIPPEN EN FAQ	107
E. DE VERZEKERINGSDISTRIBUTEUR IDENTIFICEERT MOGELIJKE BELANGENCONFLICTEN IN VERBAND MET DE VERZEKERINGSDISTRIBUTIEACTIVITEITEN DIE HIJ VERRICHT	74		

Links naar begrippen en FAQ

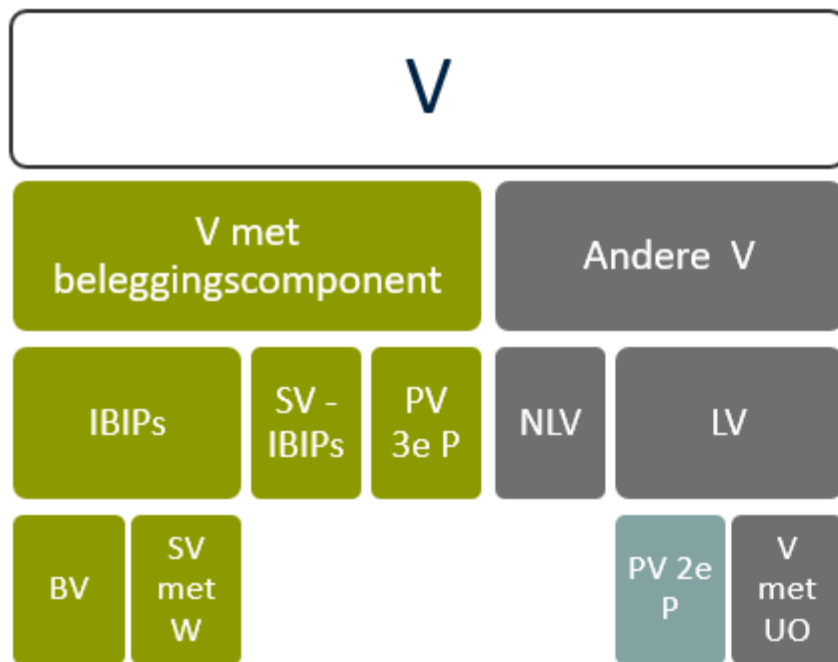
Deel VIII van deze praktijkgids 'Begrippen en FAQ⁴' verduidelijkt belangrijke concepten en bevat enkele FAQ over het toepassingsgebied van de gedragsregels. U kan ook doorklikken naar dit deel via een link op het overeenstemmende begrip in de tekst, bijvoorbeeld '[verzekeringsdistributie](#)'.

VIII. Begrippen en FAQ

1. Wat is IDD?	106
2. Wat is de 'Wet Verzekeringen'?	106
3. Wat is verzekeringsdistributie?	106
4. Wanneer is er verzekeringsdistributie via een website?	107
5. Wat is een klantenaanbrenger?	108
6. Wat is een verzekeringsdistributeur?	109
7. Wat is een verzekeringstussenpersoon?	109
8. Wat is een nevenverzekeringstussenpersoon?	109
9. Wat is een 'vrijgestelde' nevenverzekeringstussenpersoon?	110
10. Wat is een verzekering met een beleggingscomponent? Wat is een IBIP?	113
11. Wat is een spaarverzekering?	116
12. Wat is een beleggingsverzekering?	116
13. Wat is een pensioenverzekering van de tweede pijler?	117
14. Wat is een pensioenverzekering van de derde pijler?	119
15. Wat is een collectieve verzekeringsovereenkomst?	119
16. Wie is een klant?	120
17. Wat is een professionele klant?	121
18. Wat zijn grote risico's?	123
19. De gedragsregels en bijhorende informatieverplichtingen gelden niet voor activiteiten voor de eigen onderneming of groep van ondernemingen. Wat is een groep van ondernemingen?	123

Schema's over het toepassingsgebied

Voorbeeld: |



Afkortingen :

- V = verzekeringen
- SV = spaarverzekeringen
- SV – IBIP = spaarverzekeringen minus IBIPs
- BV = beleggingsverzekering
- SV met W = spaarverzekeringen met winstdeelname
- PV = pensioenverzekeringen
- P = pijler
- NLV = niet-levensverzekeringen
- LV = levensverzekeringen (andere dan V met beleggingscomponent)
- V met UO = verzekeringen met uitbetaling enkel bij overlijden

Kleuren:

Grijs: Dit hoofdstuk is van toepassing op deze V

Groen: Dit hoofdstuk is van toepassing voor deze V, en er zijn nog extra regels (zie andere hoofdstukken)

Blauw: Sommige verplichtingen uit dit hoofdstuk zijn niet van toepassing op deze V

Voorbeeld van een checklist

2. Checklist informatie aan cliënten voor verzekeringstussenpersonen

Checklist informatieverplichtingen voor verzekeringstussenpersonen⁷⁷

a) Zijn de basisprincipes nageleefd?

• Informatie aan klanten of potentiële klanten is correct, duidelijk en niet misleidend	
• Publicitaire mededelingen zijn duidelijk als zodanig herkenbaar	

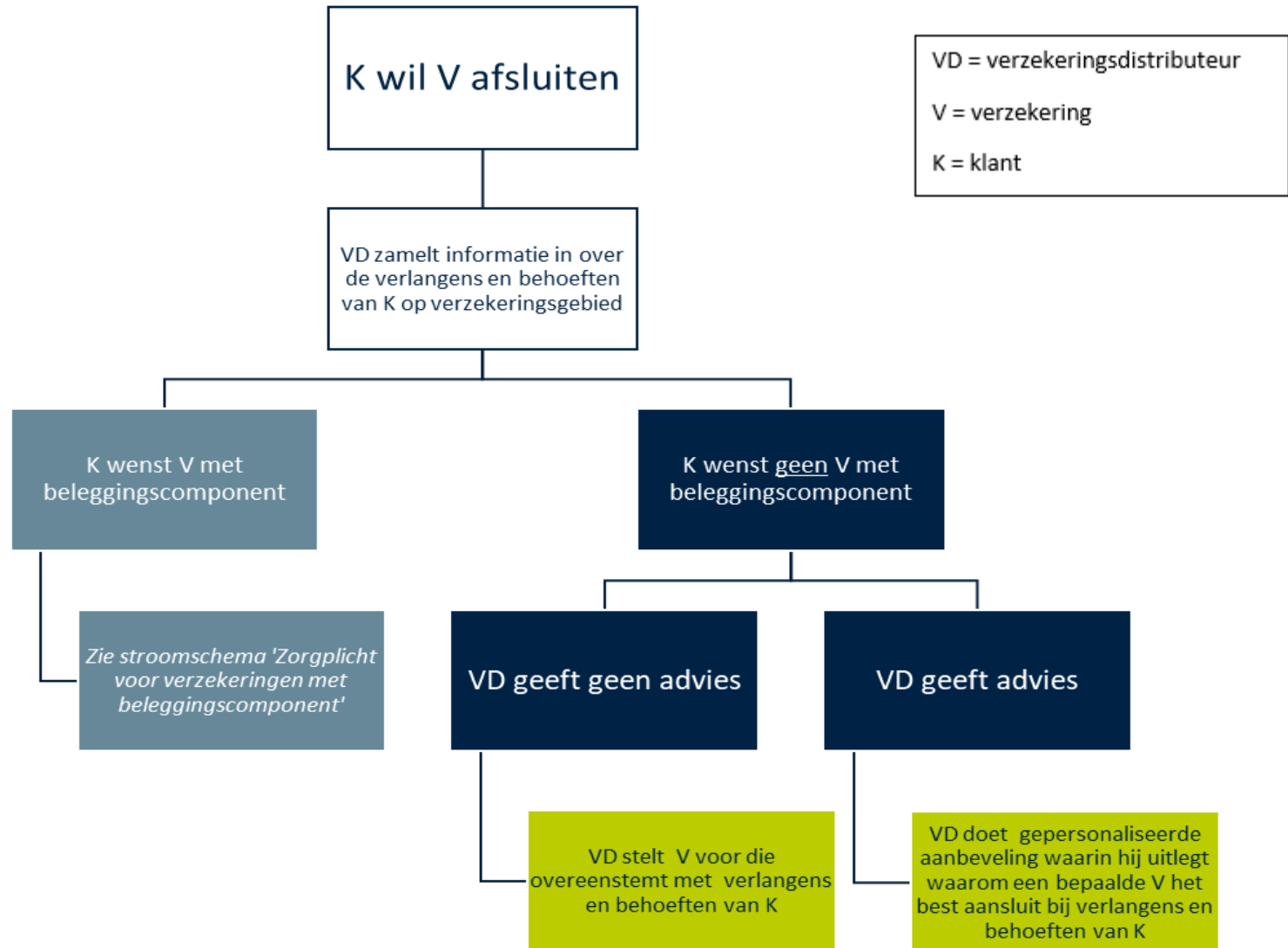
b) Precontractuele informatieverplichtingen

(1) Heeft u de informatie over de categorie-indeling van de klant vooraf meegedeeld?

• De indeling van de klant in de categorie van professionele of niet-professionele klanten	
• Informatie over het recht om een andere categorie-indeling te vragen en over het eventueel daaruit voortvloeiende lagere beschermingsniveau voor de klant	

(2) Heeft u de volgende algemene informatie meegedeeld?

Stroomschema's



Andere nuttige documenten

- Thematische werkprogramma's
- Standpunten op basis van concrete dossiers
- Nieuwsbrieven
- Sectorale verslagen na een reeks inspecties

FSMA
AUTORITEIT VOOR FINANCIËLE DIENSTEN EN MARKTEN
AUTORITE DES SERVICES ET MARCHÉS FINANCIERS

Consumenten ▾ Professionelen ▾ Over de FSMA Nieuws & Waarschuwingen Jobs ▾ Contact

EN NL FR

Zoeken op fsma.be

Home » Professionelen » Thema's » Gedragregels » Gedragregels (AssurMiFID/IDD)

Gedragregels (MiFID), Gedragregels (AssurMiFID/IDD)

Gedragregels (AssurMiFID/IDD)

De IDD-richtlijn die in Belgisch recht is omgezet met de wet van 4 april 2014 betreffende de verzekeringen, voert informatievereisten en gedragregels in voor alle distributeurs van verzekeringsproducten (verzekeringsondernemingen en verzekeringstussenpersonen). Zo zijn de verzekeringsdistributeurs verplicht om de belangen van hun klanten op een eerlijke, billijke en professionele wijze te behartigen.

- ▼ WETGEVING
- ▼ CIRCULAIRES EN MEDEDELINGEN
- ▼ VASTSTELLINGEN EN STANDPUNTEN NAAR AANLEIDING VAN CONTROLES
- ▼ TOEZICHTSINSTRUMENTEN

[Vindplaats op website FSMA](#)



Wat is **FOUT**?

Naast haar IDD Praktijkgids publiceert de FSMA ook...

A. thematische
werkprogramma's

B. standpunten, op
basis van concrete
dossiers

C. nieuwsbrieven

D. sectorverslagen na
afloop van een reeks
inspecties over een
bepaald thema

E. individuele
inspectieverslagen

Contact voor de IDD-gedragsregels

rulesofconduct@fsma.be



De behoefteanalyse

A. is uitsluitend de taak van
de
verzekeringsonderneming

B. is alleen nodig bij advies

C. is niet nodig bij IBIPs

D. is altijd nodig vooraleer
ik een
verzekeringsovereenkomst
voorstel

Q

Vooraleer ik advies geef over een Tak 23-product, moet ik bij de klant informatie verzamelen over...

A. zijn/haar kennis,
ervaring, financiële
situatie en
beleggingsdoelstellingen

B. zijn/haar verlangens
& behoeften, kennis,
ervaring, financiële
situatie en
beleggingsdoelstellingen

C. zijn/haar verlangens
& behoeften, kennis en
ervaring

D. zijn/haar verlangens
& behoeften



Bij een belangenconflict (BC)....

A. moet ik de klant altijd op de hoogte brengen van het bestaan van het BC

B. moet ik maatregelen nemen om het BC te beheren; als dat niet kan, mag ik geen verzekering voorstellen

C. moet ik maatregelen nemen om het BC te beheren; als dat niet kan, moet ik de klant op de hoogte brengen van het bestaan van het BC

Q

Welk van deze inducements is volgens de sectorale gedragscode toegelaten?

A. reis naar Luxemburg

B. opleidingsseminarie in Zanzibar

C. bonus voor de tak 23 van de maand

D. basiscommissie



Wat is **FOUT**?

Naast haar IDD Praktijkgids publiceert de FSMA ook...

A. thematische
werkprogramma's

B. standpunten, op
basis van concrete
dossiers

C. nieuwsbrieven

D. sectorverslagen na
afloop van een reeks
inspecties over een
bepaald thema

E. individuele
inspectieverslagen