

ALLIC: Een blik op het verzekeringsrecht anno 2022 en in de toekomst

Nieuwe ontwikkelingen en trends inzake
verzekeringsdistributie

Sandra Lodewijckx en Charlotte Henskens

Trends in verzekeringsdistributie



- 1. Grote toename wetgeving**
- 2. Actievere rol Europa**
 - Nieuwe wetgeving en coördinatie toezichthouders
- 3. Actieve rol toezichthouders**
- 4. ESG**
- 5. Nieuwe distributiekkanalen**
- 6. Digitalisering**
- 7. Harmonisatie statuten**
 - Over de financiële sector
 - Over verschillende kanalen
- 8. Koppelverkoop**
- 9. Toename transparantie**
- 10. Cross border distributie**
 - Kosten en lasten

Dia 2

CH2

Charlotte Henskens; 8/09/2021

1. Wettelijk kader

1. Wetgeving
2. Regelgeving toezichthouders
3. Regelgeving sector



■ Europese wetgeving

- **Richtlijn** 2002/65/EG van het Europees Parlement en de Raad van **23 september 2002** betreffende de **verkoop op afstand** van financiële diensten aan consumenten en tot wijziging van de Richtlijnen 90/619/EEG, 97/7/EG en 98/27/EG van de Raad
- **Richtlijn** (EU) 2016/97 van het Europees Parlement en de Raad van **20 januari 2016** betreffende **verzekeringsdistributie**" (IDD) (minimale harmonisatie)
- **Gedelegeerde Verordening** (EU) 2017/2358 van de Commissie van 21 september 2017 tot aanvulling van Richtlijn (EU) 2016/97 van het Europees Parlement en de Raad met betrekking tot vereisten inzake **producttoezicht en – governance** voor verzekeringsondernemingen en verzekeringsdistributeurs
- **Gedelegeerde Verordening** (EU) 2017/2359 van de commissie van 21 september 2017 tot aanvulling van Richtlijn (EU) 2016/97 van het Europees Parlement en de Raad ten aanzien van **informatievereisten en gedragsregels** die van toepassing zijn op de distributie van **verzekeringsgebaseerde beleggingsproducten**



■ Europese wetgeving

- **Gedelegeerde Verordening (EU) 2021/1257** van de Commissie van 21 april 2021 tot wijziging van Gedelegeerde Verordeningen (EU) 2017/2358 en Verordening (EU) 2017/2359 wat betreft de integratie van duurzaamheidsfactoren, -risico's en -voorkeuren in de vereisten inzake producttoezicht en -governance voor verzekeringsondernemingen en verzekeringsdistributeurs en in de regels inzake bedrijfsvoering en beleggingsadvies voor verzekeringsgebaseerde beleggingsproducten
- **Voornaamste wijzigingen IDD-regime:**
 - **Eisen inzake producttoezicht en governance:**
 - i. Ontwikkelaars verzekeringsproducten houden rekening met **duurzaamheidsdoelstelling klanten** bij:
 - I. Productgoedkeuring;
 - II. Testen van elk verzekeringsproduct
 - III. Processen voor het bepalen van doelmarkt en distributiekkanalen
 - ii. Duurzaamheidsdoelstellingen moeten in de distributieovereenkomsten worden verwerkt



■ Europese wetgeving

- **Belangenconflicten:**
 - i. Distributeurs van IBIP's moeten **duurzaamheidsfactoren integreren** in hun processen voor het opsporen van belangenconflicten die de belangen van een klant of potentiële klant kunnen schaden,
 - I. Bijvoorbeeld wanneer de "duurzaamheidsvoorkeuren" van een klant in strijd zijn met de beleggingsopbrengsten die met de IBIP worden gegenereerd.
- **Beoordeling geschiktheid product:**
 - i. Bij beoordeling geschiktheid moet de voorkeur van de klant voor het nemen van risico's en risicotolerantie nagegaan worden.
 - ii. **Duurzaamheidsfactoren** dienen te worden geïntegreerd in productgeschiktheidsbeoordelingen en de precontractuele geschiktheidsverklaring voor IBIP's.

1.1. Wetgeving

■ Belgische wetgeving

○ Specifieke verzekeringswetgeving

- Wetten
 - i. Deel 6 **Wet 4 april 2014** betreffende de verzekeringen
- Koninklijke Besluiten
 - i. **KB 12 december 2021** tot harmonisatie van verschillende koninklijke besluiten over de bemiddeling in de financiële en verzekeringssector
 - ii. **KB 25 april 2014** betreffende bepaalde informatieverplichtingen bij de **commercialisering** van financiële producten bij niet-professionele cliënten
 - iii. **KB 17 juni 2019**: gedragscode **inducements** in uitvoering van artikel 287 WV
 - iv. **KB 18 juni 2019**: verdere uitvoering van diverse bepalingen WV, o.m. nieuwe vereisten inzake **beroepskennis en vakbekwaamheid**
- **Reglement** van de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten van **24 februari 2017** over de informatie inzake de kosten en lasten die de dienstverleners moeten verstrekken aan hun cliënten bij het verlenen van verzekeringsbemiddelingsdiensten op het Belgische grondgebied, goedgekeurd bij **koninklijk besluit van 11 mei 2017**
 - i. Quid cross border?



■ Belgische wetgeving

○ Meer algemene wetgeving

- **Boek X Titel 1 WER** : Handelsagentuurovereenkomsten
- **Boek VI art. 80 en 81 WER + art. 286 Wet 4 april 2014: koppelverkoop**
 - i. Principieel verbod op gezamenlijk aanbod waarvan minstens één bestanddeel een financiële dienst is behoudens specifieke uitzonderingen
 - ii. Lex specialis in verzekeringswet:
 - I. Principiële toelaatbaarheid van koppelverkoop
 - II. Onderscheid tussen verzekering als hoofdproduct en verzekering als nevenproduct
 - a. Verzekering is hoofdproduct: geen verplichting om nevenproduct afzonderlijk aan te bieden tenzij het hoofdproduct
 - b. Verzekering is nevenproduct: verplichting om verzekering afzonderlijk aan te bieden tenzij het hoofdproduct een beleggingsdienst of -activiteit, een kredietovereenkomst of een betaalrekening is
- **Wet van 4 april 2019** tot wijziging van het Wetboek van economisch recht betreffende misbruik van economische afhankelijkheid, oneerlijke bedingen en oneerlijke handelspraktijken tussen ondernemingen



■ EIOPA

- **Report on the application of the Insurance Distribution Directive (IDD) (6/1/2022)**
 - **Te vroeg** om duidelijke conclusies te trekken (nieuw rapport in 2024)
 - **Impact op de verzekeringsdistributiemarkt:**
 - i. Verzekeringsdistributiemarkt EU blijft **divers en versnipperd**: grote verscheidenheid in nationale distributiekkanalen, registratievereisten en rapportagekaders
 - ii. Daling in het aantal verzekeringstussenpersonen (consolidatie, professionalisering sector, nieuwe distributiemodellen en digitalisering)
 - iii. Bankverzekeraars voornamelijk focus op distributie levensverzekeringsproducten en agenten op distributie schadeverzekeringen
 - iv. **Online verkoop stijgt**
 - v. **Stijging grensoverschrijdende onderschrijving**



■ EIOPA

- **Report on the application of the Insurance Distribution Directive (IDD)**
 - **Impact reglementair kader:**
 - i. **Algemeen propositieve impact** op verzekeringsdistributie bij consumenten
 - I. Feit dat in bepaalde lidstaten **verlangens – en behoeften test** te formeel blijft of beperkt tot het aanduiden van een vakje, voornamelijk bij online verkoop, wordt als problematisch beschouwd
 - II. EIOPA stelt **gebrek aan kennis** van bepaalde **verzekeringsproducten** met **beleggingscomponent** vast bij distributeurs
 - III. **Kennis omtrent duurzaamheid** van financiële producten zal belangrijk worden
 - IV. IDD regels nog niet voldoende afgestemd op **digitale ontwikkelingen**: tijdstip en wijze van informatieverschaffing
 - V. Overlappende informatieverplichtingen in EU wetgeving leiden tot verwarring



■ EIOPA

- **Report on the application of the Insurance Distribution Directive (IDD)**
 - **Impact op toezichtskader**
 - I. Middelen toezichthouders verhoogd
 - II. Niet alle nationale toezichthouders beschikken over adequate middelen om taak uit te oefenen
 - III. Bezorgdheden omtrent **koppelverkoop van beleggingsproducten en koppelverkoop door nevenverzekeringstussenpersonen**. Bijvoorbeeld rapportage van agressieve verkoopstechnieken bij verkoop kredietbeschermingsverzekeringspolissen
 - IV. Ruimte om grensoverschrijdende distributie te stimuleren
- **Guidance** on the integration of **sustainability preferences** in the suitability assessment under the Insurance Distribution Directive (IDD)
- **EIOPA-richtsnoeren:**
 - Bijv.: richtsnoeren 60 tot 64 inzake uitbesteding



■ FSMA

- **Praktijkids** over de IDD gedragsregels
 - Bijvoorbeeld interpretatie FSMA:
 - i. regel vaststellen verlangens en behoeften: hoe dient de verzekeringsdistributeur de klant te bevragen
 - ii. begrip “klant” in het kader van een collectieve verzekering
 - iii. wanneer is er verzekeringsdistributie via een website
 - **Circulaires**
 - **Newsletters**
 - Korte opvolging van belang
- <https://www.fsma.be/nl/verzekeringstussenpersoon> --> ‘Nieuwsbrieven’



■ FSMA

○ Mededelingen

- Bijv.: “Tussenpersonen waarvan de inschrijving werd geschrapt of ambtshalve is vervallen”

○ Vaststellingen na controles

- Bijv.: “Sectorrapport belangenconflicten en inducements bij verzekeringsondernemingen”

○ Jaarverslagen

- Focus en accenten Bijv. interpretatie en controle gedragsregels IDD
- Onderzoeken en sancties

○ Q&A

- Bijv.: Definities PCP en VVD

○ Reglementen

- Bijv.: Reglement Kosten en lasten

○ Werkprogramma's

- Bedoeld als leidraad bij de regelgeving over de gedragsregels in de verzekeringssector;
- Van toepassing op alle verzekeringsovereenkomsten en alle verzekeringsdistributeurs (met uitzondering van de vrijgestelde nevenverzekeringstussenpersonen);
- Opgedeeld in verschillende thema's: bijv. belangenconflicten, inducements,...



- **Gedragscode Assuralia** voor de taakverdeling tussen de verzekeringsonderneming en de verzekeringstussenpersoon in het kader van de toepassing van gedragsregels voor de distributie van verzekeringen"
 - Ingevoerd in oktober 2020
 - Stelt regels vast voor de wederzijdse verantwoordelijkheden tussen verzekeraars en tussenpersonen
 - Niet van toepassing op verbonden agenten en vrijgestelde nevenverzekeringstussenpersonen
- **Courtagegebruiken 1981** (o.a. neutraliteitsverplichting)
 - Schending gaf in rechtspraak reeds aanleiding tot schadevergoeding
- **Protocol Assuralia, Feprabel, FVF en BVVM 2014**
 - Bevatten onder meer regels omtrent wijziging makelaar



2. Verzekeringsdistributie en Uitbesteding

2.1. Distributie en uitbesteding

16



■ Uitbesteding

- “Een *overeenkomst van om het even welke vorm* tussen een verzekerings- of herverzekeringsonderneming en een *al dan niet onder toezicht staande dienstverlener* op grond waarvan deze dienstverlener hetzij rechtstreeks hetzij door middel van onderuitbesteding een *proces, een dienst of een activiteit uitvoert die anders door de verzekerings- of herverzekeringsonderneming zelf zou worden uitgevoerd.*” (artikel 15, 54° Solvency II wet)
- Elk beroep op derden voor de uitoefening van activiteiten of het voeren van bedrijfsprocessen die (i) *eigen zijn aan de verzekeringsonderneming* en (ii) worden uitgevoerd op *terugkerende of continue* basis. (NBB Governance Circulaire)
- De uitbesteding kan zowel betrekking hebben op diensten die verleend worden aan de verzekerden (callcenters, ...) als op administratieve functies (boekhouding, schaderegeling, beleggingsbeheer, ...) en gespecialiseerde functies (IT, interne audit, gegevensbeheer, ...).
- Zeer *ruime definitie*
- **Kan verzekeringsdistributie uitbesteding zijn?**
 - Voor NBB is het beroep op een tussenpersoon die risico's onderschrijft en schades regelt in naam en voor rekening van de verzekeringsonderneming uitbesteding.

2.1. Distributie en uitbesteding



- EIOPA oordeelt dat een overeenkomst tussen een (her)verzekeraar en een dienstverlener (met inbegrip van een tussenpersoon) per geval moet worden geanalyseerd, afhankelijk van de kenmerken van de betrokken ondernemingen en de inhoud van de overeenkomst, maar dat een overeenkomst met betrekking tot:
 - **de verkoop van verzekeringen tegen standaardvoorwaarden en -tarieven** = uitbesteding, indien de verzekeringstussenpersoon **gemachtigd is om namens de onderneming risico's te aanvaarden of te weigeren (onderschrijving)**.
 - = uitbesteding van een kritieke of belangrijke functie of activiteit, afhankelijk van de specifieke omstandigheden (distributiemodel, onderschrijvingscapaciteit, enz.)
 - **de uitgifte van polissen en/of inning van premies** ≠ uitbesteding van kritieke of belangrijke activiteiten of functies (= gewone verzekeringsdistributieactiviteiten)
 - **schadebeheer**
 - ≠ uitbesteding van kritieke of belangrijke activiteiten of functies indien de rol van de verzekeringstussenpersoon beperkt is tot het bijstaan van de verzekeringnemer/begunstigde bij de afhandeling van het schadegeval met de verzekeringsonderneming.
 - = uitbesteding indien de schadebeheerder gemachtigd is om voor rekening van de verzekeringsonderneming schadegevallen te aanvaarden en betalingen te verrichten in het kader van het schadebeheer.
 - = uitbesteding van een kritieke of belangrijke functie of activiteit, afhankelijk van de specifieke omstandigheden.

3. Verzekeringsdistributiemodellen

1. Verschillende categorieën
2. (Vrijgestelde) nevenverzekeringstussenpersoon
3. Klantenaanbrenger
4. Gevolmachtigde onderschrijver
5. Collectieve verzekering
6. Bankverzekering
7. Online verkoop
8. Vergelijkingswebsite

3.1. Verschillende categorieën verzekeringsdistributeurs

19



- Makelaar
- Agent (verbonden of niet-verbonden)
- Sub-agent
- Nevenverzekeringstussenpersoon
 - Vrijgestelde nevenverzekeringstussenpersoon
- Gevolmachtigde onderschrijver
- Verzekeringsonderneming (directe distributie)

3.2. (Vrijgestelde) nevenverzekeringstussenpersoon

20



- **Nieuwe categorie tussenpersoon ingevolge IDD: nevenverzekeringstussenpersonen (zie Nieuwsbrief FSMA juni 2020):**
 - Cumulatieve voorwaarden
 - Verzekeringsdistributie als nevenactiviteit.
 - wordt vergoed voor het uitoefenen van deze activiteit.
 - i. Commissie, ereloon, economisch voordeel van welke aard dan ook, zowel financiële als niet-financiële voordelen, voordelen in natura
 - ii. in verband met de verzekerings-distributieactiviteit
 - Verzekeringsdistributie is niet de hoofdberoepswerkzaamheid.
 - i. Bijv.: reisbureaus; verkopers van tickets voor evenementen; verhuizers,...
 - Enkel verzekeringsproducten die een aanvulling vormen op een goed of een dienst
 - i. elk type verzekeringsproduct dat nauw verband houdt met een goed of een dienst.
 - ii. een aanvulling op goederen of diensten die u zelf levert, maar ook die door een derde worden geleverd
 - Levensverzekeringsproducten of producten burgerlijke aansprakelijkheid: aanvulling op de goederen of diensten die u zelf verleent in het kader van uw hoofdberoep.
 - **Inschrijving vereist**

3.2. (Vrijgestelde) nevenverzekeringstussenpersoon

21



- **Vrijgestelde nevenverzekeringstussenpersonen // ‘Connected contracts exemption’: geen inschrijvingsplicht**
 - **Commercieel interessant statuut**
 - **Cumulatieve voorwaarden**
 - De verzekeringen die men distribueert vormen een aanvulling op het goed of de dienst van de aanbieder en dekken specifieke risico's:
 - i. Dekt het **risico van defect, verlies van, of beschadiging** van het door die aanbieder **geleverde goed** of het **niet-gebruik** van de **dienst** die geleverd wordt door die aanbieder
 - ii. Het risico dat **bagage beschadigd of verloren** is, en de andere risico's die verband houden met een **reis** die geboekt is bij deze aanbieder
 - iii. De nevenverzekeringstussenpersoon mag niet bemiddelen in verzekeringsproducten die ook de gevolgen dekken ingeval deze risico's optreden bij andere goederen of diensten
 - iv. Bij verzekeringen die verband houden met reizen, zijn de gedekte risico's zowel het niet-gebruiken van de dienst (de reis) als de andere risico's die verband houden met de dienst
 - v. **De verzekering moet worden verstrekt door de aanbieder van het goed of de dienst waarop de verzekering betrekking heeft**
 - Premie: 200 EUR: verstrenging van IDD (< 600 EUR)
 - i. Minimale harmonisatie: cross border?
 - ii. Wetsvoorstel 8 juli 2022 om drempel te verlagen naar 50 EUR

3.3. Klantenaanbrenger



- Een klantenaanbrenger moet niet ingeschreven zijn in het register van de verzekerings- en nevenverzekeringstussenpersonen op voorwaarde dat hij geen verzekeringsdistributieactiviteiten uitoefent
- mag geen verzekeringsovereenkomsten **voorstellen**
- moet zijn activiteit beperken tot het **doorgeven van de identiteit** van de potentiële klant aan de verzekeringstussenpersoon of de verzekeringsonderneming en/of tot het **doorverwijzen** van de potentiële klant naar de verzekeringstussenpersoon of verzekeringsonderneming door hem de nodige identificatiegegevens ervan te bezorgen
- mag aan de potentiële klant alleen **niet- gepersonaliseerde documentatie** overmaken die door de verzekeringsonderneming of verzekeringstussenpersoon en onder diens verantwoordelijkheid wordt opgesteld
- mag niet **namens de verzekeringsonderneming verzekeringsovereenkomsten sluiten**: geen vertegenwoordigingsbevoegdheid en geen lastgevingsovereenkomst
- **Eenmalige vergoeding mogelijk**
 - vergoeding mag niet in functie staan van het aantal diensten dat de klant bij die tussenpersoon of verzekeringsonderneming afneemt, noch afhankelijk zijn van de duurtijd van de relatie tussen de klant en de betrokken verzekeringstussenpersoon of verzekeringsonderneming

3.4. Gevolmachtigde onderschrijver



- **Definitie:** “de verzekeringstussenpersoon die, als *lasthebber* van één of meer verzekeringsondernemingen, bevoegd is om de *dekking van risico's te accepteren, in naam en voor rekening van die verzekeringsondernemingen*, en verzekeringsovereenkomsten te sluiten en te beheren”
- Geen risicodrager
- Inschrijving als verzekeringstussenpersoon vereist in afzonderlijke categorie
- Geen onafhankelijkheidsverplichting
- Moet beschikken over een **gepaste interne organisatie**
- **Informatieverplichting:**
 - Vermelding op website voor welke verzekeringsondernemingen men kan optreden en voor welke verzekeringstakken
 - Op elke polis moet de naam van de verzekeringsmaatschappij worden vermeld die het risico dekt
- **Outsourcing**
 - Cross border

3.5. Collectieve verzekering



- Gekend begrip op de markt
- **Invulling FSMA:** *“een raamcontract gesloten tussen een verzekeringsonderneming en een verzekeringnemer in het kader waarvan de verzekeringnemer zijn klanten of potentiële klanten aanbiedt om zich aan te sluiten bij het raamcontract of hen daartoe verplicht, met als bedoeling dat zij zich aansluiten bij de verzekering”*
- **IDD: nieuw concept**
 - **“Klant”** = *de vertegenwoordiger van een groep leden die een verzekeringsovereenkomst afsluit en waarbij de afzonderlijke leden niet een individueel besluit kunnen nemen om zich aan te sluiten*
 - De vertegenwoordiger van de groep moet onverwijld na de aansluiting van het lid in de collectieve verzekering, dit lid alle inlichtingen verstrekken die vereist zijn op grond van de wet
 - Quid collectieve polissen met facultatieve aansluiting?
 - i. Contractuele regeling

3.5. Collectieve verzekering



■ Interpretatie FSMA begrip “klant”

- Als de verzekeringnemer, de verzekerde en de begunstigde **dezelfde persoon** zijn, is deze persoon de ‘klant’ in de zin van de wetgeving over verzekeringsdistributie
- Als de verzekeringnemer en/of de verzekerde en/of de begunstigde **verschillende personen** zijn, kan elk van deze partijen in principe de ‘klant’ zijn
 - Begrip klant dient geïnterpreteerd te worden naargelang de aard van de gedragsregel of informatieverplichting en de aard van de verzekering
 - **De verzekerde** bij schadeverzekeringen is diegene die door de verzekering gedekt is tegen vermogensschade. Bij de wettelijke verplichtingen die te maken hebben met de verzekerde prestatie zal **volgens de FSMA** de verzekerde **ook als klant kwalificeren**

3.5. Collectieve verzekering



- Geen inschrijvingsverplichting indien geen distributiewerkzaamheden
- **Risico op herkwalificatie?**
- **Nieuwsbrief FSMA juni 2020:** criteria om te beoordelen of collectieve verzekeringnemer al dan niet aan verzekeringsdistributie doet:
 - **Vrije keuzemogelijkheid tot aansluiting of niet**
 - **Aanwezigheid verzekerbare belang voor verzekeringnemer**
 - **Andere criteria:** verzekeringnemer begunstigde?; wordt verzekeringsluik commercieel naar voren geschoven als essentieel onderdeel?; verzekeringnemer actief betrokken bij beheer en uitvoering verzekeringsovereenkomst?
 - Concrete beoordeling blijft noodzakelijk
 - Regels koppelverkoop van belang

3.5. Collectieve verzekering



- **Recente rechtspraak van het Europese Hof van Justitie**
 - Precontractuele informatieplicht bij collectieve levensverzekeringsovereenkomsten: **Arrest 24 februari 2022 C-143/20 en C-213/20 'A.' Towarzystwo Ubezpieczeń Życie ('Unit-linked' assurance contracts)**
 - Informatie moet ook aangesloten klant bereiken
 - Verzekeringsonderneming moet de informatie verstrekken aan de collectieve verzekeringnemer
 - Informatie dient op **duidelijke en begrijpelijke wijze opgesteld** te zijn zodat deze aan de eindklant kan worden doorgegeven
 - Het Hof oordeelde dat de collectieve verzekeringnemer **verzekeringsbemiddelingsactiviteiten uitoefende** tegen vergoeding door consumenten de mogelijkheid te bieden om aan te sluiten bij een collectief verzekeringscontract met een beleggingscomponent en financieel advies te verlenen
 - i. facultatieve aansluiting werd in aanmerking genomen voor besluit van het Hof

3.5. Collectieve verzekering

28



- **Recente rechtspraak van het Europese Hof van Justitie**
 - **Arrest C-633/20 TC Medical Air Ambulance van 29 September 2022**
 - **Feiten:** TC Medical Air Ambulance Agency had groepsverzekeringsovereenkomst gesloten die dekking biedt voor de risico's van ziekte en ongeval tijdens buitenlandse reizen. **Droeg reclamebureaus op om via huis-aan-huisverkoop consumenten aan te bieden zich tegen betaling aan te sluiten bij een groepsverzekering.** Noch collectieve verzekeringnemer, noch reclamebureaus beschikken over vergunning voor het uitoefenen van verzekeringsdistributieactiviteiten.
 - **Prejudiciële vraag aan het Hof:** *“Is een onderneming die als verzekeringnemer voor haar klanten bij een verzekeringsonderneming een groepsverzekering heeft afgesloten voor de geneeskundige kosten in het buitenland alsmede de kosten van terugkeer naar de woonplaats vanuit het binnen- en buitenland, die consumenten lidmaatschappen aanbiedt die recht geven op de verzekerde prestaties bij ziekte of ongeval in het buitenland, en die van de geworven leden een vergoeding voor de verworven dekking ontvangt, een verzekeringstussenpersoon in de zin van IDD?”*

3.5. Collectieve verzekering



- **Recente rechtspraak van het Europese Hof van Justitie**
 - **Arrest C-633/20 TC Medical Air Ambulance van 29 September 2022**
 - **Antwoord van het Hof:**
 - i. de voorwaarde inzake het **bestaan van een vergoeding is vervuld** indien **iedere toetreding** van een klant van de rechtspersoon die de groepsverzekeringsovereenkomst met de verzekeringsmaatschappij heeft gesloten en die derhalve de verzekeringspremies aan deze maatschappij betaalt, **aanleiding geeft tot een betaling aan deze rechtspersoon**
 - I. Hoeft niet door de verzekeraar in de vorm van een commissie te gebeuren
 - II. gelet op het facultatieve karakter van de toetreding tot de overeenkomst wordt de collectieve verzekeringnemer er zo toe aangezet om zo veel mogelijk leden te werven

3.5. Collectieve verzekering

30



- **Recente rechtspraak van het Europese Hof van Justitie**
 - **Arrest C-633/20 TC Medical Air Ambulance van 29 September 2022**
 - **Antwoord van het Hof:**
 - i. De hoedanigheid van collectieve verzekeringnemer is niet onverenigbaar met de hoedanigheid van verzekeringsdistributeur
 - I. consumenten moeten **hetzelfde beschermingsniveau** genieten ondanks de verschillen tussen de distributiekkanalen
 - II. noodzaak om de consumenten te beschermen is even belangrijk ten opzichte van een rechtspersoon die hen er toe aanzet om toe te treden tot een door hem bij een verzekeringsmaatschappij afgesloten groepsverzekerings-overeenkomst, als ten opzichte van een verzekeringstussenpersoon of een verzekeringsdistributeur wiens bezoldigde werkzaamheid beoogt deze consumenten rechtstreeks verzekeringsovereenkomsten te laten sluiten
 - III. een rechtspersoon wiens werkzaamheid erin bestaat zijn klanten voor te stellen om, tegen een door hen aan die rechtspersoon te betalen vergoeding, vrijwillig toe te treden tot een vooraf door deze rechtspersoon bij een verzekeringsmaatschappij afgesloten groepsverzekering, waardoor deze klanten het recht krijgen op verzekeringsprestaties bij met name ziekte of ongeval in het buitenland, is een verzekeringsdistributeur

3.6. Bankverzekering



- Omvat een ruim gebied gaande van:
 - de loutere distributie van verzekeringsproducten via de bankklokken
 - de verzekeringsactiviteit die wordt gepresteerd door een verzekeringsmaatschappij, dochter van een bank, ten voordele van verzekerden die klant zijn van de bank
 - de integratie van een bancaire instelling en een verzekeringsmaatschappij binnen eenzelfde groep met het oog op de maximale benutting van de potentiële synergiën

- **Waarschuwing EIOPA 4 oktober 2022:** verhoogde aandacht toezichthouders
 - Bezorgdheid omtrent consumentenbescherming bij **verkoop van kredietbeschermingsverzekeringsproducten**
 - Gevolg van **review over de werking van de EU-markt voor CPI-producten** die samen met hypotheek, consumentenkredieten en kredietkaarten worden verkocht, waarbij een aantal praktijken aan het licht kwamen die de consument zouden kunnen benadelen
 - **Hoge commissies** en belangenconflicten tussen ontwikkelaars, distributeurs en consumenten
 - Koppelverkoop beperkt de mogelijkheden van de consument om aanbieders te vergelijken en kan daarmee de risico's van **misleidende verkopen en agressieve verkooptechnieken** versterken
 - Op gespannen voet met IDD verplichtingen

3.6. Bankverzekering



- **Waarschuwing EIOPA 4 oktober 2022:** verhoogde aandacht toezichthouders
 - Verwachtingen EIOPA:
 - belangen van consumenten in bedrijfsmodel centraal stellen
 - naleving IDD, inclusief de vereisten inzake producttoezicht en –governance
 - productgoedkeuringsproces moet proportioneel zijn met complexiteit en risico's bankverzekeringsmodel
 - monitoren van waarde product voor de doelmarkt
 - i. beoordeling van de vraag of alle kosten evenredig zijn aan de uitgaven van de ontwikkelaar en de distributeur en aan de voordelen en de diensten aan de doelmarkt
 - de verkoopregelingen, met inbegrip van de stimuleringsregelingen voor werknemers die de bank hanteert, mogen niet nadelig zijn voor consumenten
 - distributie- en beloningsregelingen beoordelen en herzien in functie van belangen van de klant
 - meest geschikte distributiekanaal identificeren, in plaats van te vertrouwen op bestaande partnerschappen en/of ondernemingen die tot dezelfde financiële holding behoren

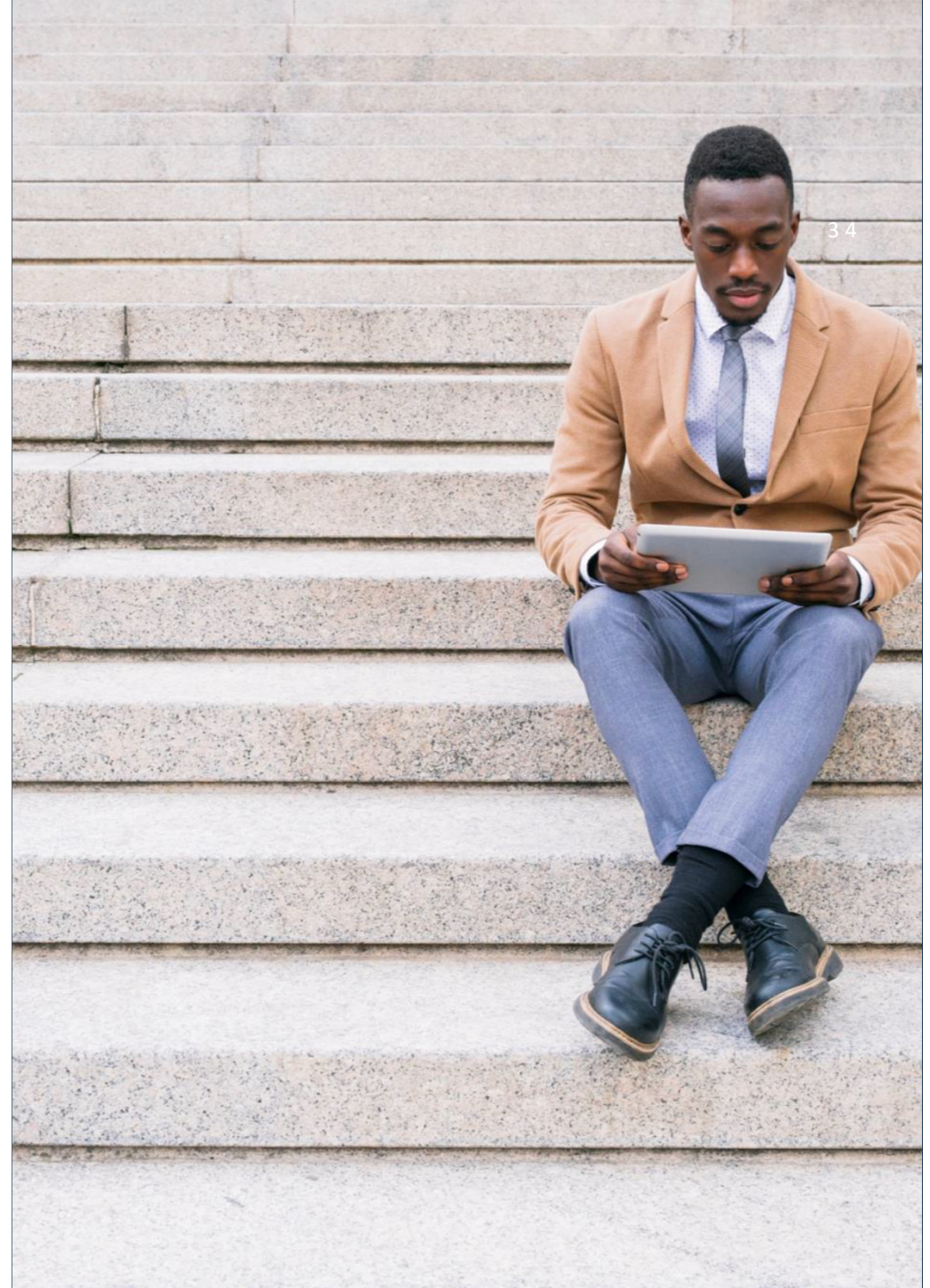
3.6. Bankverzekering



- **Waarschuwing EIOPA 4 oktober 2022:** verhoogde aandacht toezichthouders
 - Verhoogde waakzaamheid:
 - Verzekeraars en banken mogen verwachten dat EIOPA en nationale toezichthouders prioriteit zullen geven aan het toezicht op de markt voor kredietverzekeringsproducten
 - Kan aanleiding geven tot sancties

3.7. Online verkoop

- Digitaal en online verzekeren winnen aan populariteit...
 - Impact Covid-19 en toenemende digitale verkoop van allerhande diensten en producten, waaronder verzekeringen (soms ook koppelverkoop)
 - Disruptieve spelers met enkel digitaal aanbod
 - 'Traditionele' verzekeraars werken online tools uit
 - Nieuwe online tussenpersonen en vergelijkingswebsites



3.7. Online verkoop



- Praktijkids FSMA: **Wanneer is er verzekeringsdistributie via een website?**
 - Twee voorwaarden (cumulatief)
 - De website:
 - i. verstrekt informatie over één of meer verzekeringsovereenkomsten op basis van **criteria die een klant op een website of andere media kiest** of
 - ii. stelt een **ranglijst** van verzekeringsproducten op, met inbegrip van een prijs- en productvergelijking of
 - iii. kent een **korting op de premie** van een verzekeringsovereenkomst toe.
 - De klant kan via de website of via andere media rechtstreeks (via de website) of onrechtstreeks (via andere media, bijvoorbeeld mobiele apps) een **verzekeringsovereenkomst sluiten**.

3.7. Online verkoop



■ Aandachtspunten

- Bijkomende **informatieverplichtingen** overeenkomstig Wetboek Economisch recht (art. VI.55)
 - Moeten samen toegepast worden met de precontractuele informatieverplichtingen uit de Verzekeringwet
 - Aandachtspunten FSMA:
 - i. Alle verstrekte informatie moet correct, duidelijk en niet misleidend zijn
 - ii. Belang van de klant moet steeds voor ogen gehouden worden, met in het bijzonder aandacht (vb. geen internetverbinding, oudere klanten)
 - iii. Klant moet precontractuele informatie tijdig ontvangen, en klant moet voldoende tijd hebben om kennis te nemen van de informatie voordat hij door een overeenkomst of aanbod gebonden is
 - iv. Onderneming moet uitdrukkelijke toestemming van de klant vragen om de informatie op een andere duurzame drager dan papier mee te delen en klant vragen deze toestemming te bevestigen

3.7. Online verkoop



■ Aandachtspunten

- Belang van identiteit **beheerder website / software / applicatie** via dewelke verzekeringsdistributieactiviteiten worden verricht
 - Lead via commerciële onderneming die geen vergunning heeft:
 - i. Activiteiten beperkt tot die van een klantenaanbrenger
 - ii. Geen verzekeringsdistributieactiviteiten
- Rekening houden met **KB Publiciteit en Circulaire FSMA**
 - Ook van toepassing op reclame via websites
 - Online verkoopstool moet verplichte minimuminformatie bevatten
 - “one clic” – principe

3.8. Vergelijkingswebsites



- **Definitie distributie IDD:**

*“de werkzaamheden die bestaan in het adviseren over, het voorstellen van, het realiseren van voorbereidend werk tot het sluiten van verzekeringsovereenkomsten, of in het sluiten van verzekeringsovereenkomsten, dan wel in het assisteren bij het beheer en de uitvoering van verzekeringsovereenkomsten, in het bijzonder in het geval van een schadegeval, daaronder inbegrepen het verstrekken van informatie over één of meerdere verzekeringsovereenkomsten op basis van criteria die een klant via een website of andere media kiest, **en het opstellen van een ranglijst van verzekeringsproducten, met inbegrip van prijs- en productvergelijking, of van een korting op de premie van een verzekeringsovereenkomst, wanneer de klant rechtstreeks of onrechtstreeks via een website of andere media een verzekeringsovereenkomst kan sluiten;**”*

- Voorstel resolutie waarbij de Kamer de Federale regering verzoekt:

- een juridisch kader te creëren dat verzekeraars aanspoort om hun tarieven zoveel mogelijk digitaal openbaar en transparant te maken
- te beseffen dat het belangrijk is om zoveel mogelijk transparantie te verschaffen over de samenstelling van de premies
- ook bij het sluiten van verzekeringsovereenkomsten via andere makelaars en kanalen, ervoor te zorgen dat er transparantie wordt verschaft over de vergoedingen tussen makelaars en verzekeringsmaatschappijen
- Volgende doelen na te streven:
 - Keurmerk objectieve prijsvergelijking
 - Jaarlijkse beoordeling door FSMA prijsvergelijkers
 - Gedragscode voor de marktpartijen
 - Mandaat van de FSMA om vergelijkingstools te ontwikkelen te verbreden

4. Conclusie

4. Conclusie

- Enorme **ontwikkeling** op vlak van distributie
 - Zal nog toenemen
 - Huidige verzekeringswetgeving voldoende aangepast?
- Belangrijke **rol toezichthouders** (nationaal en europees)
- **Uitdagingen** maar ook **opportuniteiten**



Contacts



Sandra Lodewijckx

Partner

T: +32 (0)2 787 90 33

E: sandra.lodewijckx@lydian.be



Charlotte Henskens

Senior Associate

T: +32 (0)2 787 90 97

E: charlotte.henskens@lydian.be

Onze kantoren

42



Lydian Antwerpen

Arenbergstraat 23

2000 Antwerpen

België

T +32 (0)3 304 90 00

F +32 (0)3 304 90 19



Lydian Brussel

Tour & Taxis

Havenlaan 86C/b113

1000 Brussel

België

T +32 (0)2 787 90 00

F +32 (0) 2 787 90 99



Lydian Hasselt

Thonissenlaan 75

3500 Hasselt

België

T +32 (0) 11 260 050

F +32 (0) 11 260 059