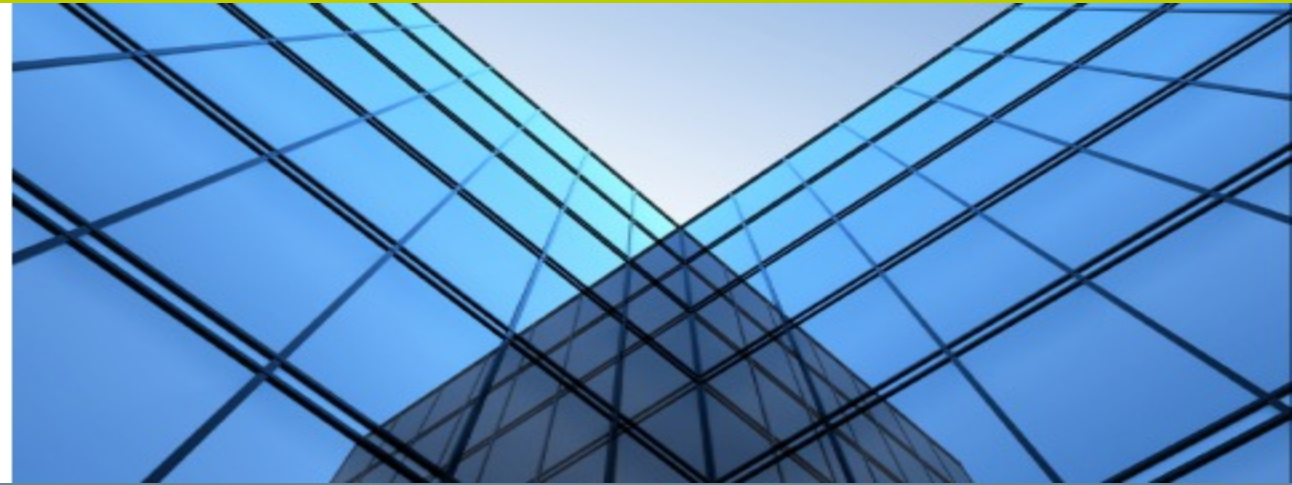


Loon naar werken – naar nieuwe inkomstenmodellen voor de tussenpersoon

FSMA



FINANCIAL
SERVICES
AND
MARKETS
AUTHORITY



BZB-Fedafin Congres
21 oktober 2021

Henk BECQUAERT
Lid van het directiecomité FSMA

Agenda

1. Voorstelling

2. Overzicht van de tussenpersonen

3. Verduidelijking van de rol van de FSMA in verband met vergoedingen

4. Fundamentele gedragsregel

5. Gedragsregels over vergoedingen

6. Inducements bij verzekeringen met een beleggingscomponent

7. Regelgeving in de pipeline

1. Voorstelling

Lid directiecomité FSMA

Bevoegdheden FSMA

Europese mandaten

2. Overzicht van de tussenpersonen

	01/01/2021	
Verzekeringstussenpersonen	10.005	
• Makelaars	6.027	Sinds 1996
• Agenten	1.625	
• Subagenten	2.248	
• Gevolmachtigde onderschrijvers - <i>Nieuw</i>	39	
• Nevenverzekeringstussenpersonen - <i>Nieuw</i>	66	
Herverzekeringstussenpersonen	24	Sinds 2006
• Makelaars	18	
• Agenten	6	
• Subagenten	0	
Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten	2.067	Sinds 2006
• Makelaars	23	
• Agenten	2.044	

2. Overzicht van de tussenpersonen

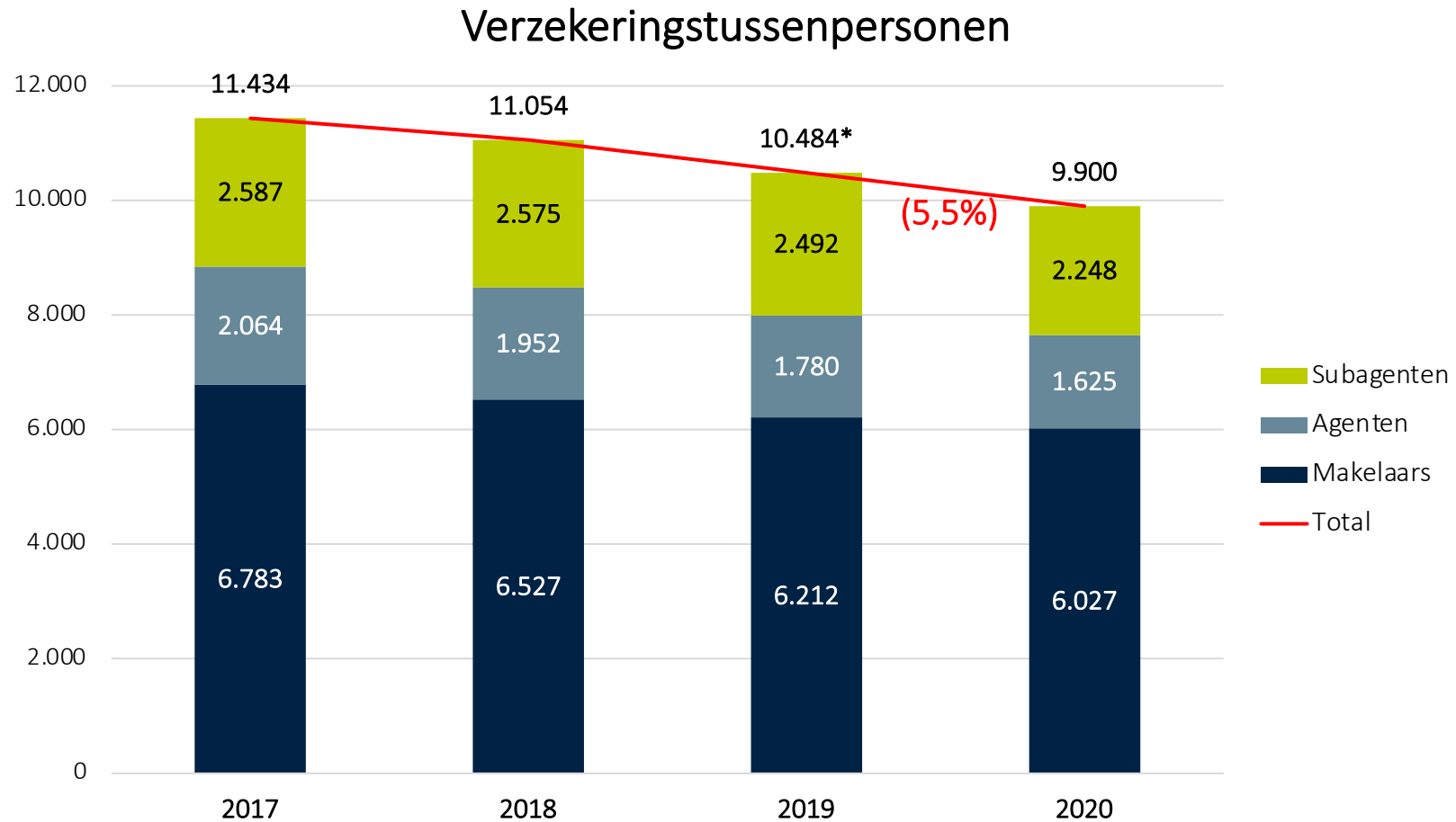
De bemiddelaars	01/01/2021
Kredietbemiddelaars in hypothecair krediet	3.899
• Makelaars	1.687
• Verbonden agenten	1.963
• Subagenten	249
Kredietbemiddelaars in consumentenkrediet	6.064
• Makelaars	1.367
• Verbonden agenten	2.028
• Agenten in een nevenfunctie	2.669

Sinds 2015

> 22.000 inschrijvingen

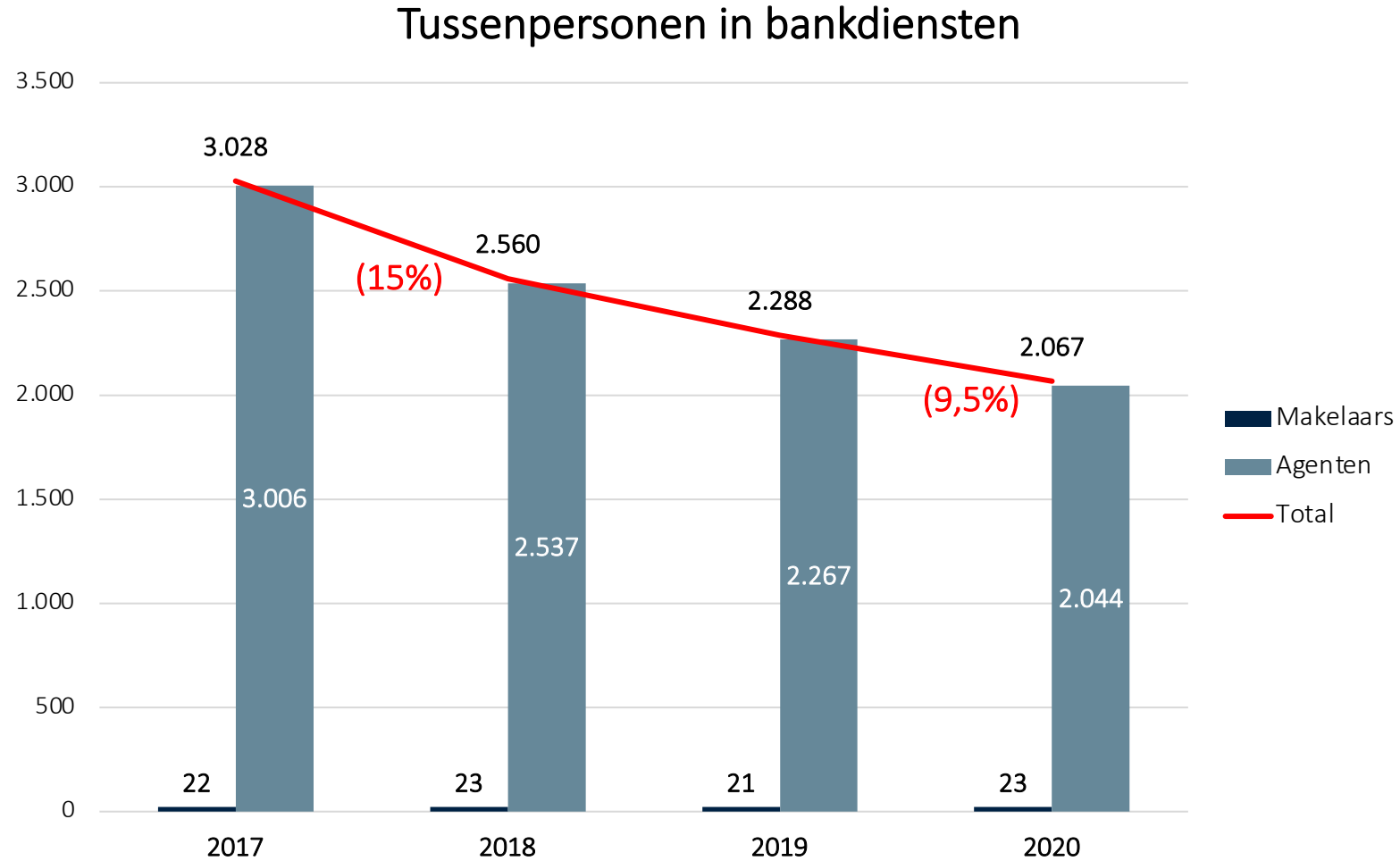
2. Overzicht van de tussenpersonen

Evoluties

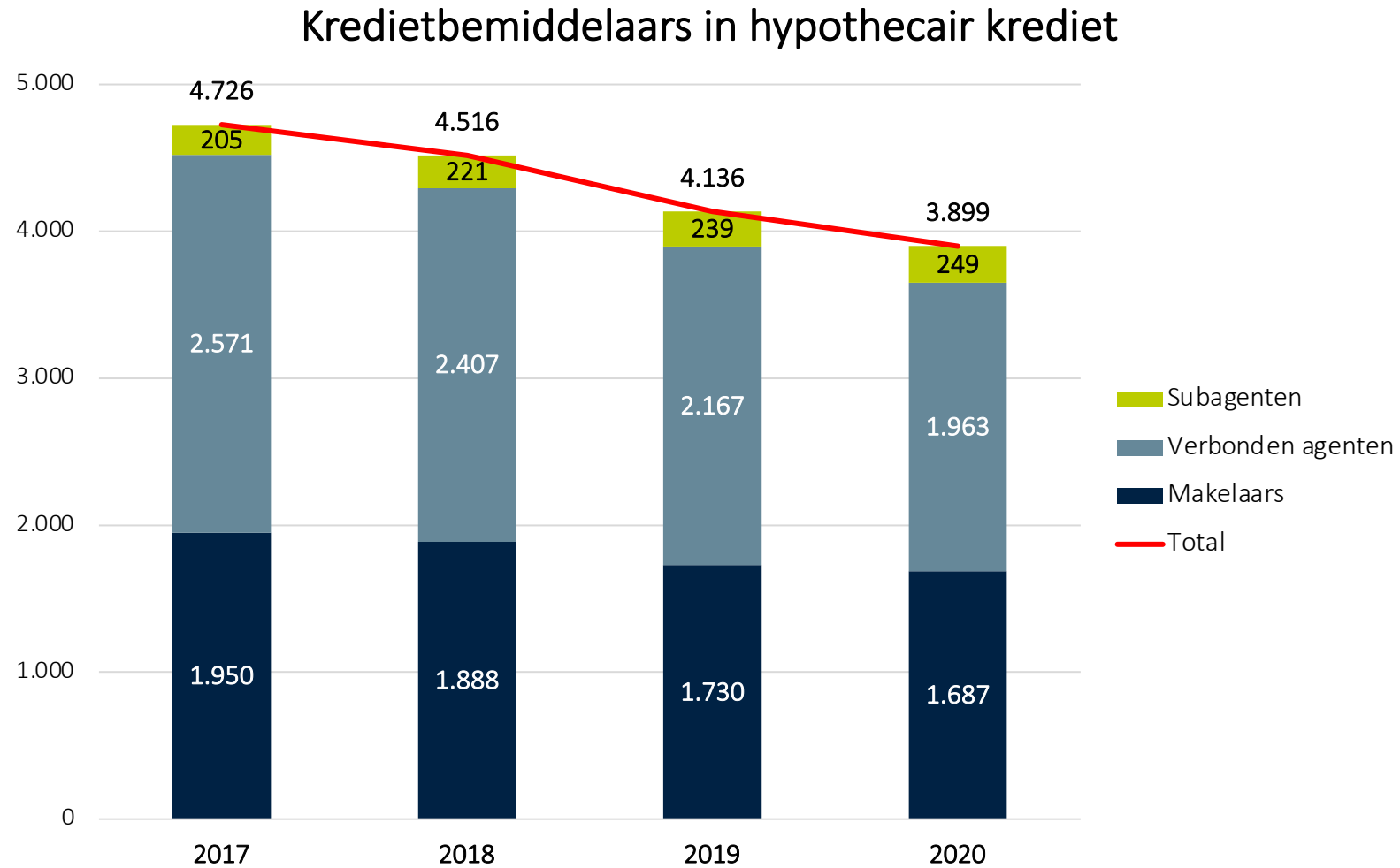


2. Overzicht van de tussenpersonen

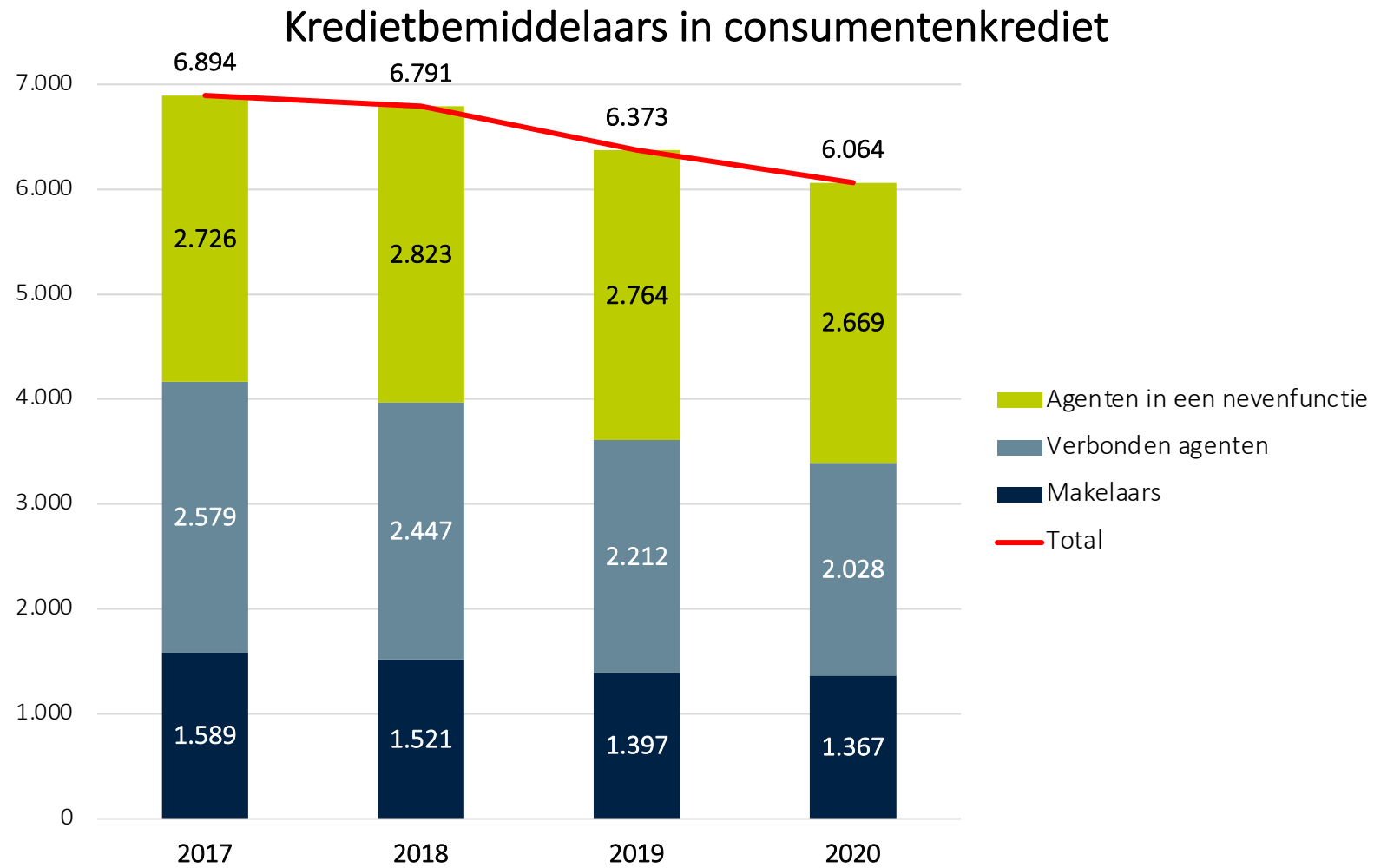
Evoluties



2. Overzicht van de tussenpersonen Evoluties



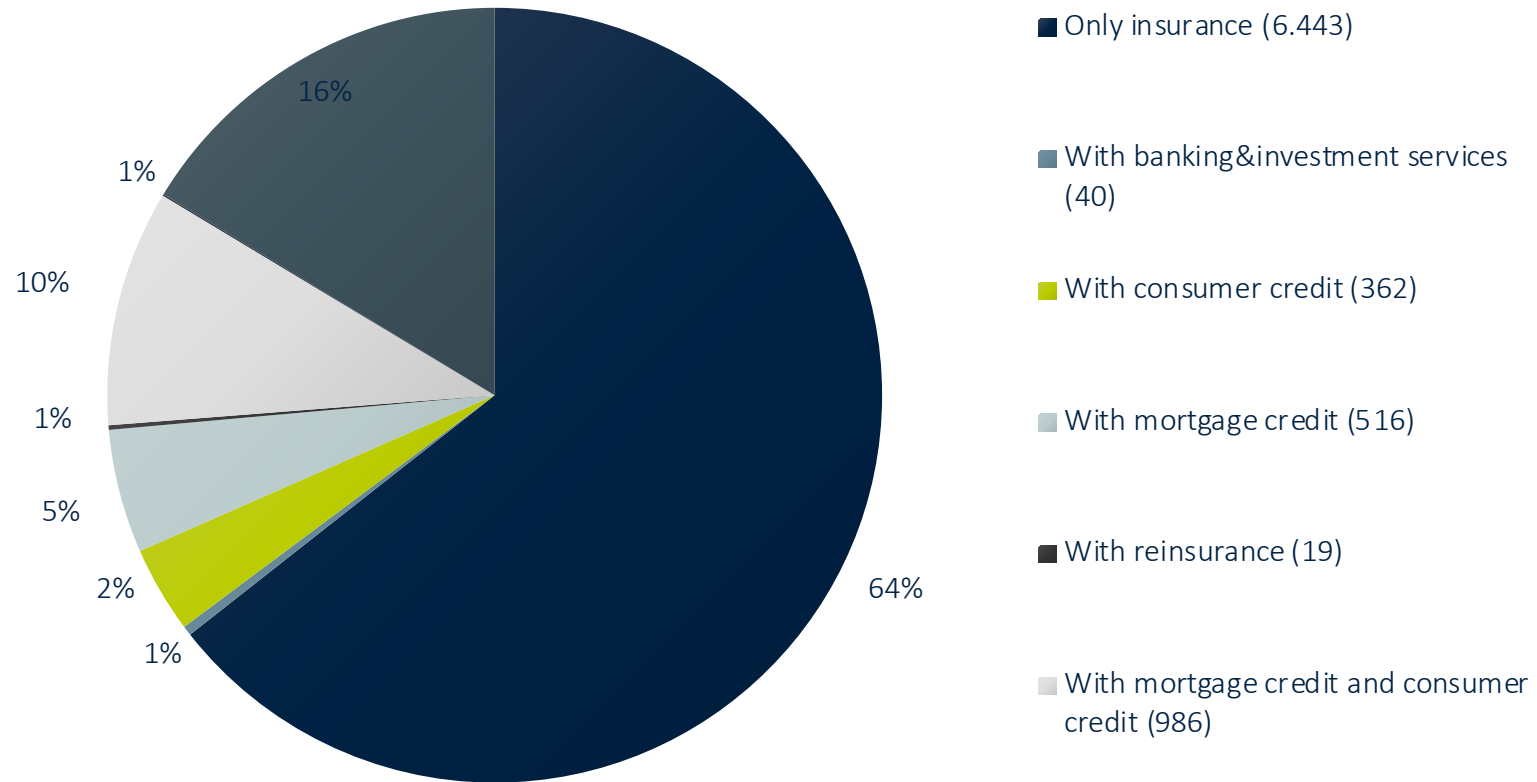
2. Overzicht van de tussenpersonen Evoluties



2. Overzicht van de tussenpersonen

Cumul van inschrijvingen

Insurance distribution (10.005 in total)

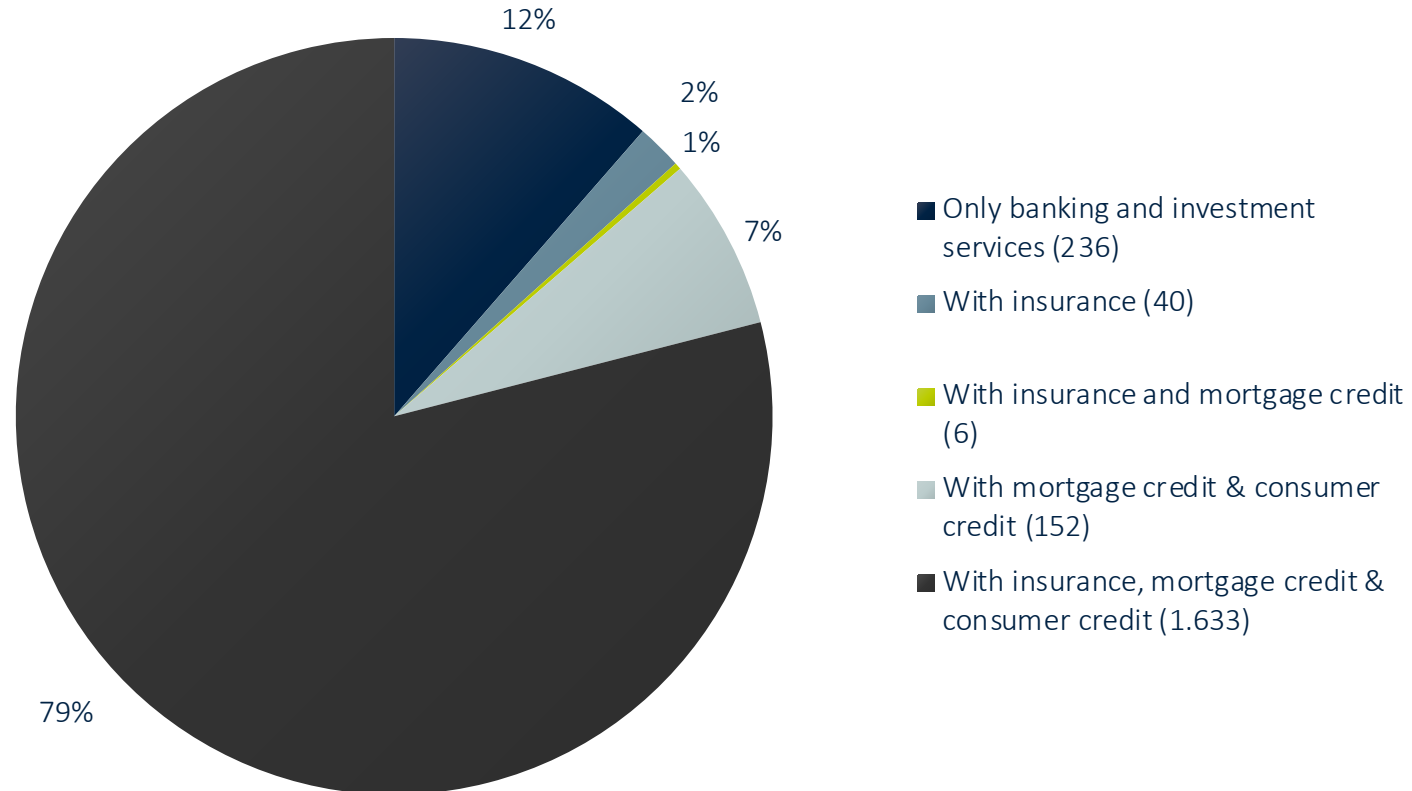


+ andere niet-financiële activiteiten (hoofd- of nevenactiviteiten) : automobielsector, reisbureaus, begrafenisondernemers, ...

2. Overzicht van de tussenpersonen

Cumul van inschrijvingen

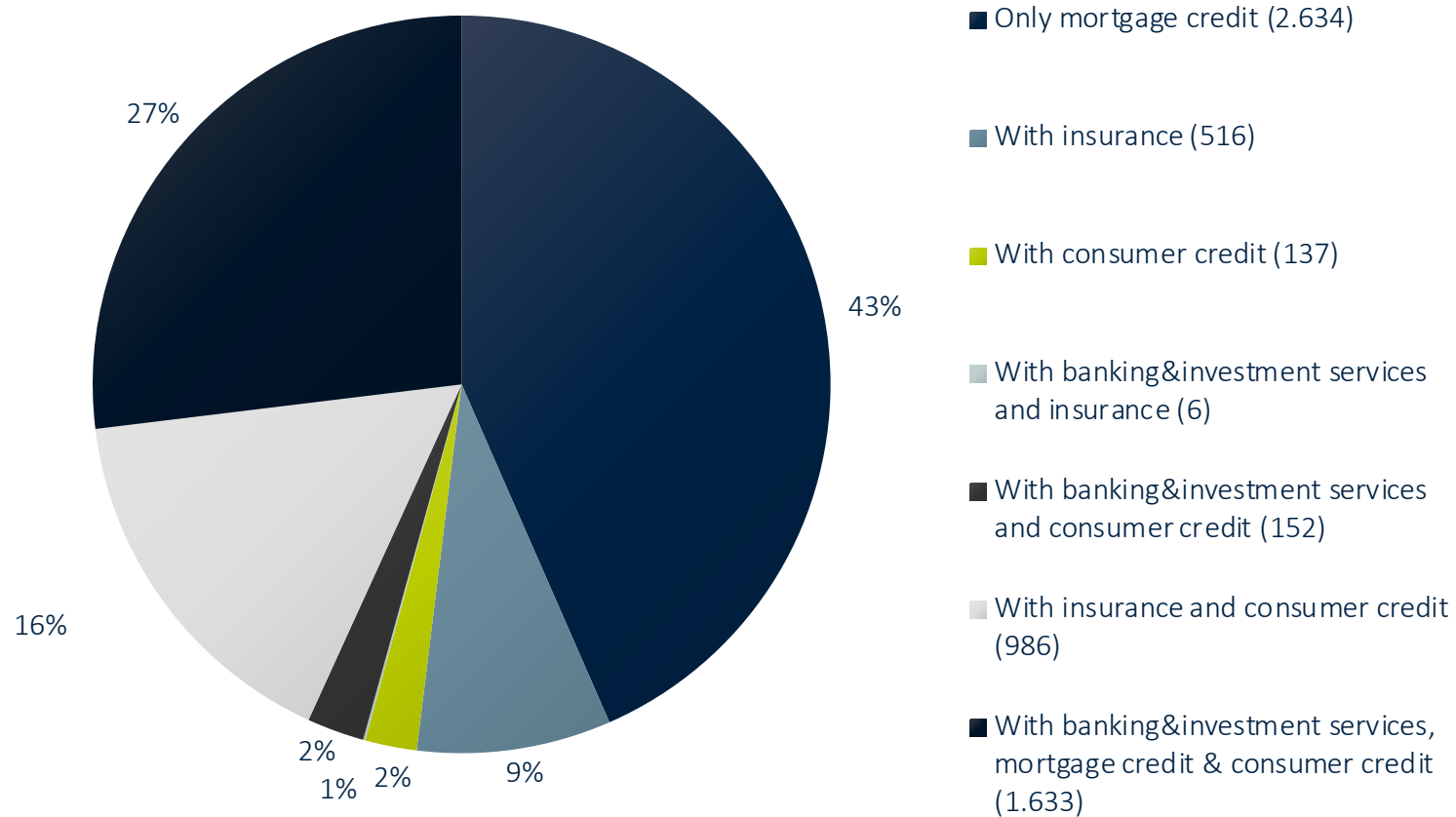
Banking and investment services (2.067 in total)



2. Overzicht van de tussenpersonen

Cumul van inschrijvingen

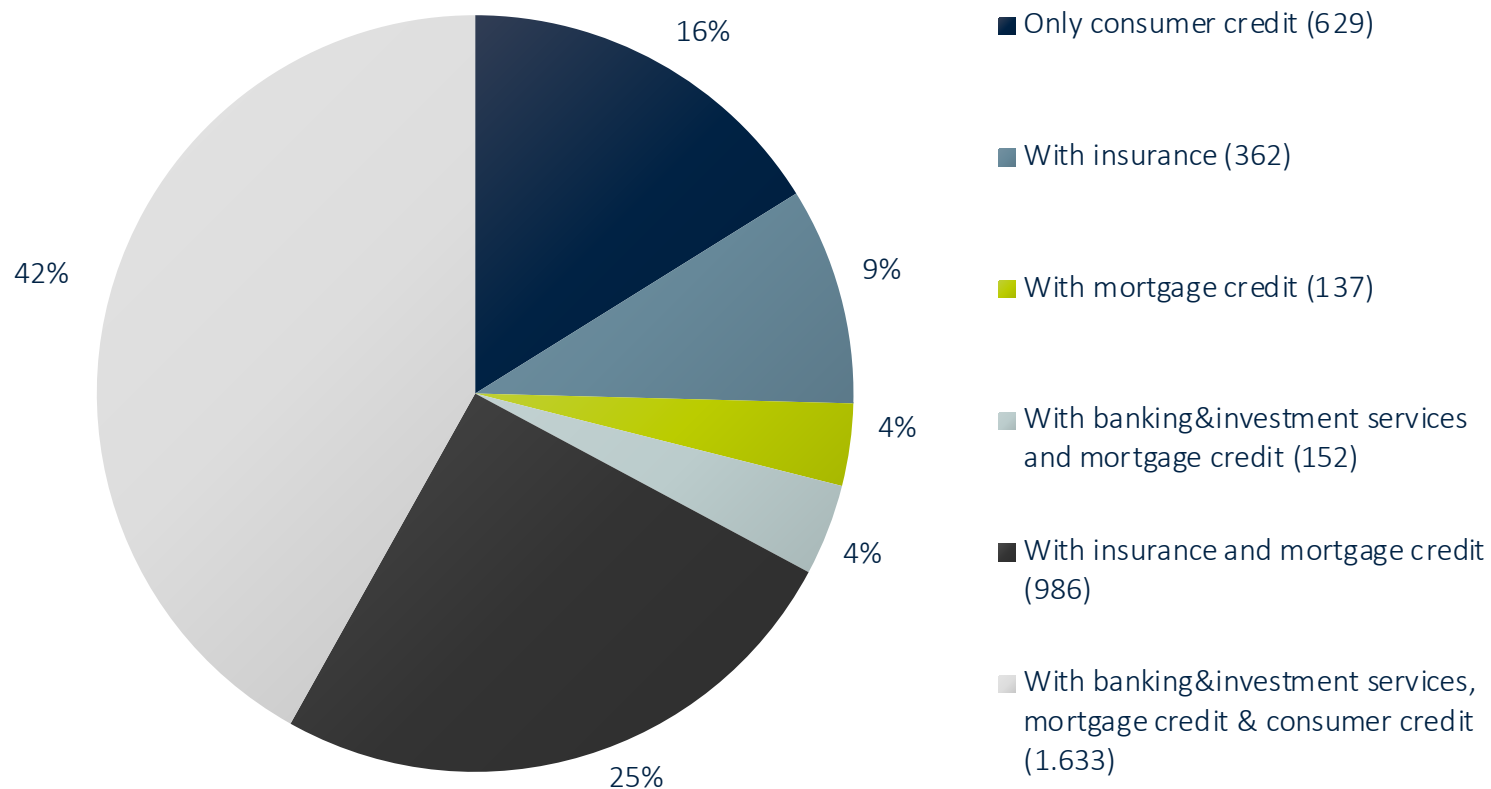
Mortgage credit (6.064 in total)



2. Overzicht van de tussenpersonen

Cumul van inschrijvingen

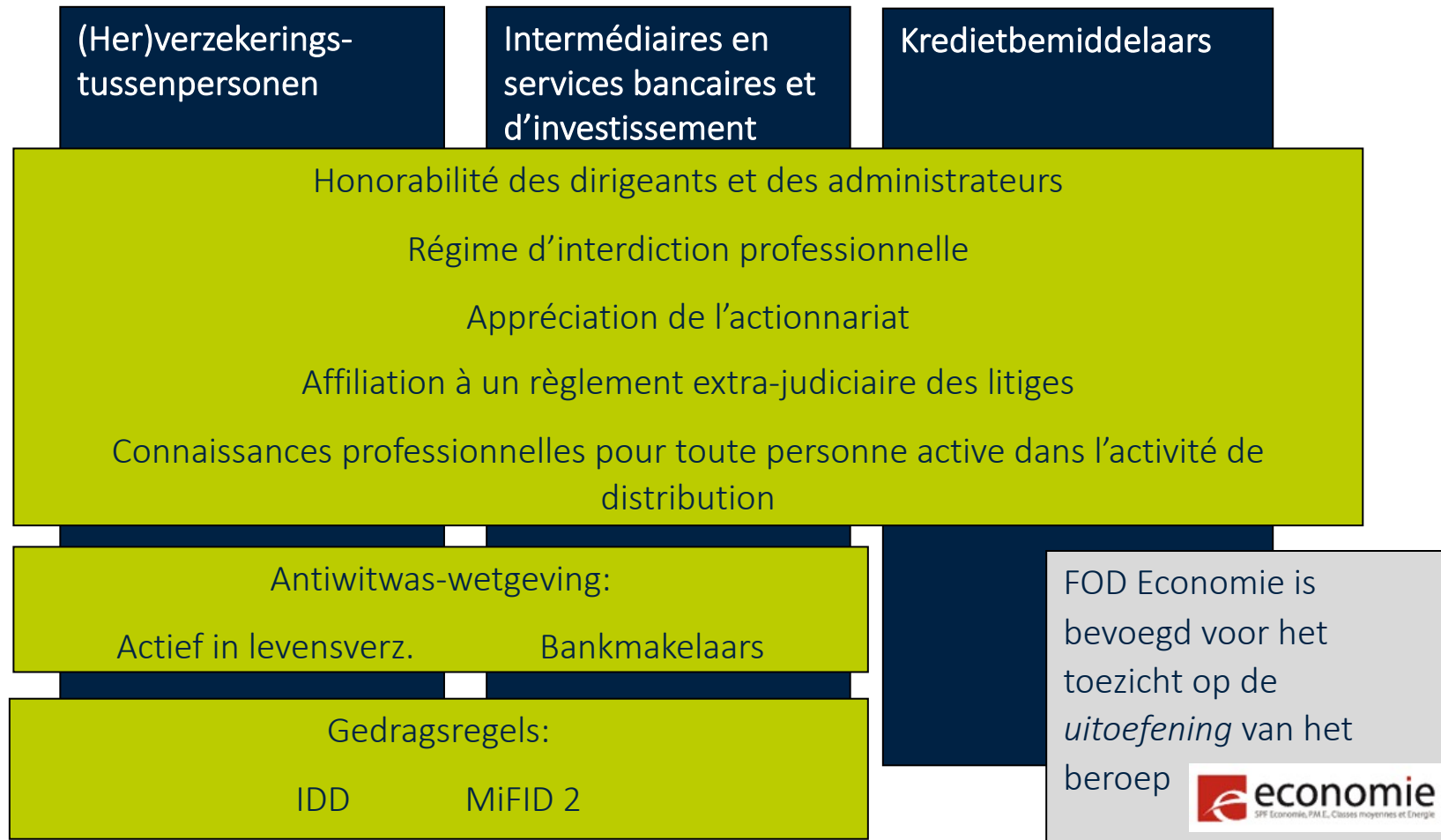
Consumer credit (3.899 in total)



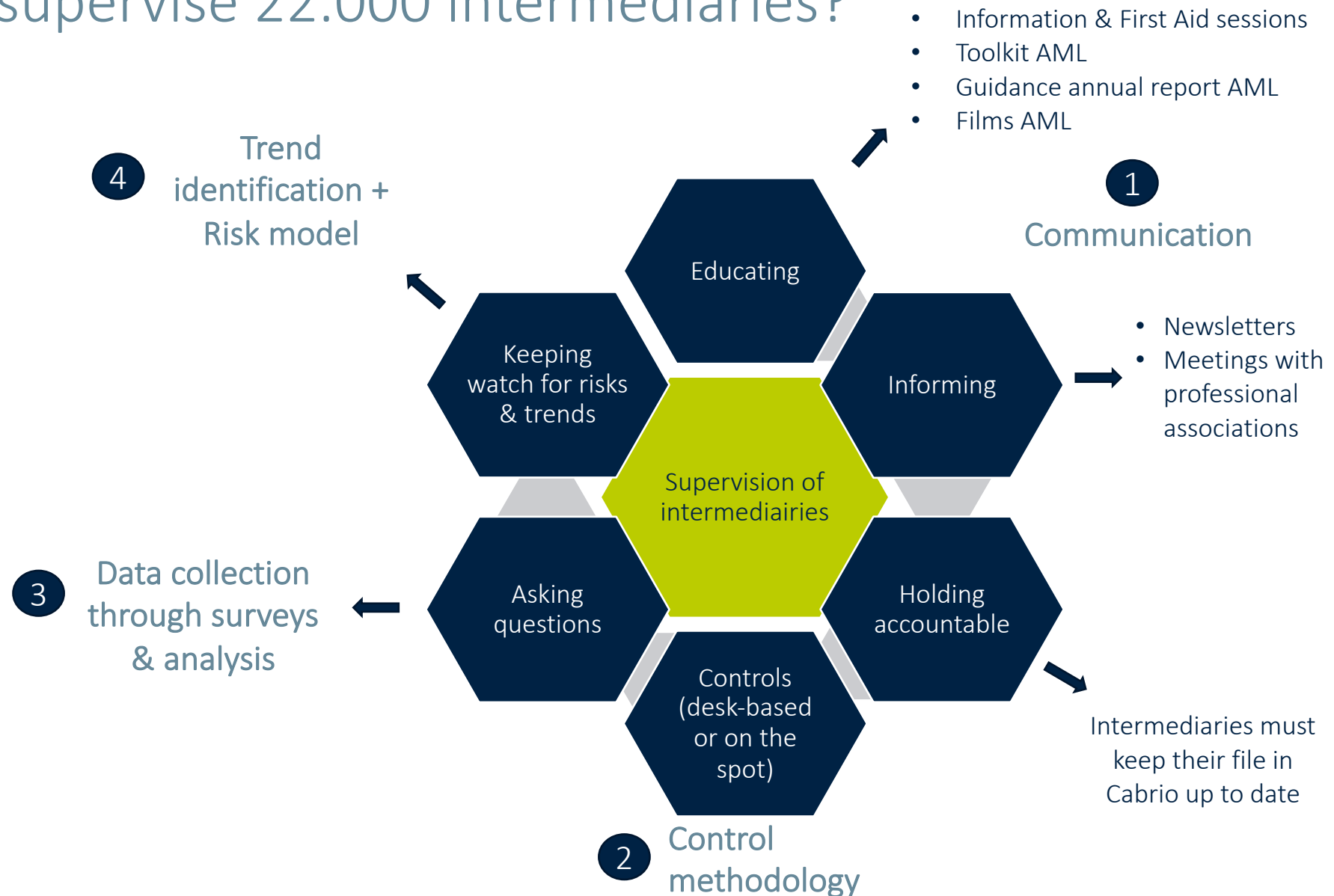
+ andere niet-financiële activiteiten (hoofd- of nevenactiviteiten) : automobielsector, meubelen, multimedia, ...

2. Overzicht van de tussenpersonen

Cumul van inschrijvingen



How to supervise 22.000 intermediaries?



3. Verduidelijking van de rol van de FSMA in verband met vergoedingen

- Verzekeringsondernemingen en verzekeringstussenpersonen zijn vrij om hun vergoedingen te bepalen, voor zover zij het wettelijk kader respecteren
- FSMA is bevoegd voor specifieke regelgeving, bijvoorbeeld de gedragsregels
- NBB is bevoegd voor prudentiële aspecten (verzekeringsondernemingen, kredietinstellingen, ...)

4. Fundamentele gedragsregel = basis

Elke verzekeringsdistributeur moet zich op loyale, billijke en professionele wijze inzetten voor de belangen van zijn klanten als hij aan verzekeringsdistributie doet

De gedragsregels gelden voor:

verzekeringsonderneming

verzekeringsmakelaar

verzekeringsagent

verzekeringssubagent

nevenverzekeringsstussenpersoon

Maar er zijn verschillende gedragsregels mogelijk voor verschillende soorten verzekeringen

Verzekeringen

Verzekeringen met beleggingscomponent

Pensioen
verzekeringen
van de 2de pijler

Andere verzekeringen

IBIPs

Spaar-
verzekeringen
minus IBIPs

Pensioen-
verzekeringen
3e Pijler

Niet-levens
Verzekeringen

Levens-
Verzekeringen

5. Gedragsregels over vergoedingen

Alle verzekeringen	Specifieke verzekering met beleggingscomponent
algemeen principe over vergoedingen	gedragsregels over inducements
gedragscode voor inducements*	
gedragsregels over belangenconflicten*	

* Uitzondering pensioenverzekeringen tweede pijler

5.1. Algemeen principe vergoedingen

De vergoedingsregeling van de verzekeringsdistributeur mag er niet toe aanzetten een klant een bepaald verzekeringsproduct aan te bevelen, terwijl de verzekeringsdistributeur een ander verzekeringsproduct zou kunnen aanbieden dat beter aan de behoeften van de klant zou voldoen

- Dit geldt ook voor de vergoedingsregeling van zijn werknemers
- Dit geldt ook op gebied van beoordelingen, andere beloningen en verkoopsdoelen

5.2. Gedragscode over inducements

Basisprincipes van de gedragscode

- geen belangenconflicten: het belang van de klant staat centraal
- proportionaliteit: de vergoeding moet redelijk zijn in verhouding tot de dienstverlening

Events mogelijk onder voorwaarden

- niet langer dan 2 dagen en 1 nacht
- op het Europese continent
- niet afhankelijk van criteria die aanleiding zouden kunnen geven tot een belangenconflict

5.2. Gedragscode over inducements

Reizen zijn verboden (gratis en betalend)

Opleidingsseminaries zijn mogelijk onder voorwaarden

- maximaal 3 dagen en 2 nachten, reistijd inbegrepen
- op het Europese continent
- geen tegenprestatie die aanleiding zou kunnen geven tot een belangenconflict
- per 1/2 dag: min 2 uur opleiding (met bijscholingspunten)
- geen uitnodiging voor partners of familieleden

3 dagen opleiding = 12 uur, 2 dagen opleiding = 8 uur

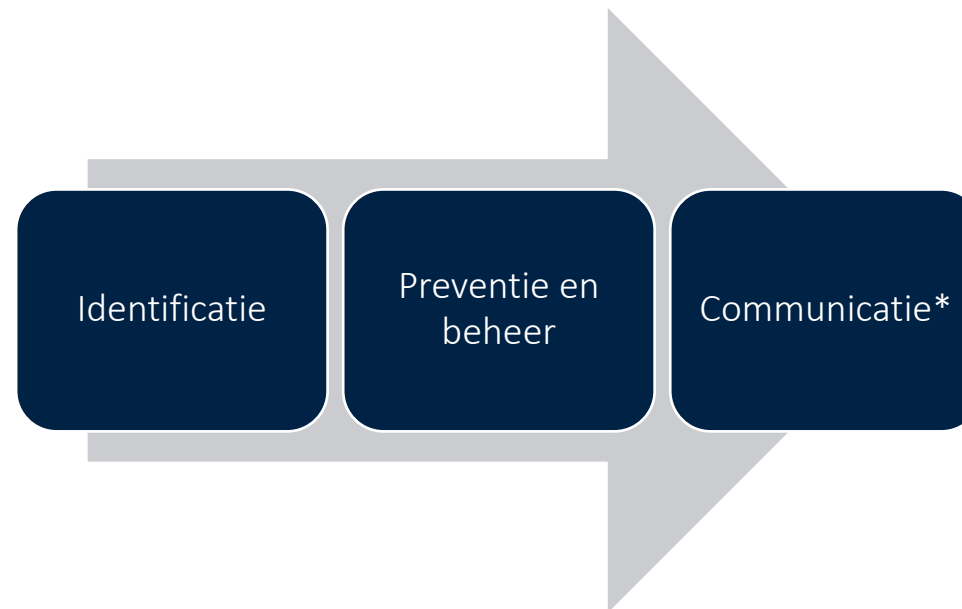


Deze gedragscode werd door de Koning bekrachtigd
De gedragscode is ook van toepassing op buitenlandse verzekeringsdistributeurs voor de distributieactiviteiten die zij uitoefenen op het Belgische grondgebied

5.3. Belangenconflicten

Belangenconflict in de zin van de gedragsregels:

Is er een risico op schade aan de belangen van de klant of een nadelige impact op de klant?



* Eerst voorkomen en beheren. Communicatie is een laatste redmiddel.

Rol van de verzekeringsonderneming en de verzekeringstussenpersoon

Verzekeringsonderneming

- belangenconflicten op het niveau van de verzekeringsonderneming
- cf. POG ontwikkelaar, o.a.:
 - *productgoedkeuringsproces ondersteunt goed beheer van belangenconflicten*
 - *value for money*

Verzekeringstussenpersoon

- belangenconflicten op het niveau van de verzekeringstussenpersoon
- cf. POG distributeur, o.a.:
 - *regeling voor productdistributie ondersteunt een correct beheer van belangenconflicten*

FSMA houdt rekening met proportionaliteit

Voorbeeld belangenconflict bij meerdere hoedanigheden



Zie ook nieuwe regels over koppelverkoop sinds IDD

De gedragsregel over koppelverkoop uit de Wet Verzekeringen is een **lex specialis** ten aanzien van de regelgeving over het verbod op het gezamenlijk aanbod waarvan één component een financiële dienst is.



FSMA en FOD Economie zijn beiden bevoegd voor boek VI WER (voor financiële diensten en ondernemingen onder toezicht van de FSMA) en FOD Economie is overwegend bevoegd voor Boek VI WER (bijvoorbeeld verzekeringen bij hypothecaire kredieten)

Nieuwe regels over koppelverkoop

Tying: als de verschillende onderdelen van het pakket of overeenkomst verplicht samen afgenomen moeten worden

en

Bundling: als het mogelijk is om de onderdelen van een pakket of overeenkomst afzonderlijk aan te schaffen

Hoofdproduct	Nevenproduct (-dienst)	Tying	Bundling	Behoeftenanalyse voor verzekering
Verzekering	Goed of dienst is geen verzekering	V	V	V
Goed of dienst is geen verzekering	Verzekering	X	V	V
Beleggingsdienst of –activiteit	Verzekering	V	V	V
Hypothecair krediet	Verzekering	X	V	V
Betaalrekening	Verzekering	X	V	V
Consumentenkrediet	Verzekering	X	V	V
Pakketreis	Reisverzekering	X	V	V

6. Inducements bij verzekeringen met een beleggingscomponent

- provisies, commissies of niet-geldelijke tegemoetkomingen
- verstrekt door of aan een verzekeringstussenpersoon of verzekeringsonderneming
- in verband met de distributie
- van een verzekering met beleggingscomponent
- aan of door een partij,
behalve de klant die betrokken is bij de transactie in kwestie of een persoon die handelt in naam van de klant.

6. Inducements bij verzekeringen met een beleggingscomponent

Vergoedingen kunnen ook belangenconflicten met zich meebrengen


➔ specifieke reglementering over *inducements* voor verzekeringen met een beleggingscomponent

- de betaling of tegemoetkoming mag geen afbreuk doen aan de kwaliteit van de dienst die aan de klant wordt verleend
- en mag ook 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

6. Inducements bij verzekeringen met een beleggingscomponent

Hoe negatieve impact op de kwaliteit beoordelen?

- Vormt de inducement een prikkel om verzekeringsdistributieactiviteiten uit te voeren op een manier die niet voldoet aan de verplichting om op eerlijke, billijke en professionele wijze te handelen in het belang van de klant?
- Algemene analyse met alle relevante factoren – de verzekeringsdistributeur moet met bepaalde criteria rekening houden



JA – Negatieve
impact op de
kwaliteit van de
dienst aan de klant



NEE

Wanneer tussen de tussenpersoon en de klant een relatie van **beleggingsadvies** bestaat: **incentives voor een beperkte periode per product of voor een zeer nauwgedefinieerde categorie van producten.**

- Dit verhindert echter niet dat de verzekeraar een commerciële actie organiseert voor alle tak 23 producten voor zover hij over een voldoende verscheiden aanbod van tak 23 producten beschikt waardoor hij voor alle “types” klanten een passende tak 23 heeft
- Denk bijvoorbeeld aan: product van de maand

Alert zijn bij bepaalde vergoedingstechnieken



De analyse moet de werkelijke impact op de klant bekijken

“Adviesvergoeding is ok want we geven advies aan de klant”

“De adviesvergoeding is een vast percentage van de basiscommissie voor gelijkaardige verzekeringen”

Voorbeelden van vergoedingstechnieken die verder geanalyseerd moeten worden:

- een commerciële actie die op specifieke producten gericht is en die een incentive voor de verzekeringstussenpersoon met zich meebrengt
- een vergoeding met een hoge minimumdrempel waaronder de productie van de verzekeringstussenpersoon niet vergoed wordt

7. Regelgeving in de pipeline

KB Harmonisatie: harmonisatie en vereenvoudiging van de regels voor de verschillende sectoren (verzekeringen, bank en krediet)

- bijscholing op jaarbasis (15 uur in banksector; 3 uur kredietsector)
- mogelijkheid van 'PCP in opleiding' (sectoren bank en krediet)
- nieuw statuut van 'subagent in opleiding' (verzekeringssector)
- vrijstellingen om examens af te leggen op basis van behaalde diploma's (sector krediet)
- afschaffing van de collectieve inschrijvingen (sectoren bank en krediet)

Wet diverse bepalingen : versterkte verantwoordelijkheid voor de verzekeringstussenpersonen die samenwerken met 'subagenten in opleiding'

7. Regelgeving in de pipeline

Timing :

- Publicatie in Belgisch Staatsblad verwacht

Inwerkingtreding:

- Update van de datagegevens in de elektronische inschrijvingsdossiers (=beperkt qua omvang) : termijn van 3 maanden
- Er zijn overgangsbepalingen op het vlak van de nieuwe kennisvereisten (principe = continuïteit)
- De nieuwe regels over de bijscholing (bank en krediet) treden in werking op 1 januari 2022.

Geplande communicaties :

- enkele nieuwsbrieven over de nieuwigheden
- modeldocument voor de opgave van de bijscholingspunten in het inschrijvingsdossier
- Update van de FAQ's
- FSMA-Reglement over bijscholing

Dank u voor uw
aandacht