

## Toelichtingsnota bij model algemene analyse inducements

Het opstellen van een algemene analyse m.b.t. de inducements betreft een verplichting opgelegd door een Europese Gedelegeerde verordening<sup>1</sup>. Dit betekent dat de verplichting rechtstreeks van kracht is (ook in België) zonder dat dit in Belgische wetgeving moet worden omgezet.

Een “inducement” is een provisie, commissie of niet-geldelijke tegemoetkoming verstrekt in verband met de distributie van een verzekeringsgebaseerd beleggingsproduct, aan of door een partij, behalve de klant of een persoon die handelt in naam van die klant.

### Waarom?

De regelgeving over inducements moet ervoor zorgen dat de verzekeringsdistributeur zich niet laat leiden door zijn vergoeding om de klant een bepaald product of dienst aan te bieden of aan te bevelen, terwijl een ander product of dienst beter zou aansluiten bij diens behoeften.

### Voor wie geldt deze verplichting?

De aanvullende gedragsregels over inducements voor verzekeringen met een beleggingscomponent zijn van toepassing op verzekeringsondernemingen en verzekeringstussenpersonen.

Hoewel het volgens de FSMA in de eerste plaats de taak is van de verzekeringsonderneming om de vergoedingen die zij betaalt aan de verzekeringstussenpersonen zo uit te werken dat zij beantwoorden aan de wettelijke vereisten inzake inducements, moet ook jij als verzekeringstussenpersoon voor jouw kantoor nagaan of de inducements voldoen aan de wettelijke voorwaarden.

Ben je evenwel exclusieve agent voor een principaal, dan kan je je voor de toepassing van die gedragsregels en informatieverplichtingen baseren op de beleidslijnen en procedures die uitgewerkt zijn door die principaal. Om die commissies aan zijn agenten te kunnen storten, moet de principaal immers zelf nagaan of die voorwaarden zijn nageleefd.

### Wat bepaalt de Gedelegeerde Verordening?

*Voor de inducements in verband met verzekeringen met een beleggingscomponent gelden er aanvullende gedragsregels<sup>2</sup>. We verwijzen daarvoor naar de [praktijkids IDD van de FSMA blz. 92](#) maar we proberen hier kort het belangrijkste daaruit weer te geven.*

Als verzekeringsdistributeur mag je een vergoeding niet ontvangen of betalen wanneer deze afbreuk doet aan de kwaliteit van de aan de klant verleende dienst. Dit betekent dat indien de inducement of inducementregeling van die aard en schaal is dat zij een prikkel vormt om

---

<sup>1</sup> Gedelegeerde Verordening 2017/2359.

<sup>2</sup> Gelet op het feit dat in België alle andere verzekeringsproducten die spaarverzekeringen of beleggingsverzekeringen vormen, gelijkgesteld worden met verzekeringen met een beleggingscomponent, kan het volgens de FSMA ook nuttig zijn om voor deze andere spaar- en beleggingsverzekeringen de uitvoeringsregels uit de gedelegeerde verordening over verzekeringsgebaseerde beleggingsproducten na te leven om zoveel mogelijk discussie te vermijden over de correcte toepassing van de basisgedragsregels.

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, deze verondersteld wordt een negatieve impact op de kwaliteit van de relevante dienst aan de klant te hebben.

De Gedelegeerde Verordening legt op dat de verzekeringstussenpersoon met dat doel **een algemene analyse moet uitvoeren van de inducements of inducementregeling**.

### Hoe begin je eraan?

Om je te helpen bij deze algemene analyse, hebben we een model opgesteld rekening houdend met

- de factoren die het risico van nadelige impact op de kwaliteit van de relevante dienst aan de klant kunnen verhogen of verlagen
- de organisatorische maatregelen die door de verzekeringsdistributeur zijn genomen om het risico van nadelige impact te voorkomen.

De criteria waarmee je daartoe rekening moet houden volgens de Verordening werden in het model opgenomen.

Als verzekeringstussenpersoon moet je op het niveau van jouw kantoor nagaan of de inducements voldoen aan de wettelijke voorwaarden. Je moet dus een eigen analyse maken rekening houdend met alle relevante factoren die op het niveau van jouw kantoor relevant zijn, waaronder bijvoorbeeld het verschil met de vergoedingen van andere verzekeringsondernemingen waarmee een makelaar samenwerkt voor gelijkaardige verzekeringen met een beleggingscomponent.

Daarom raden we aan te starten met het in kaart brengen van de specifieke situatie in jouw kantoor. Wat zijn de belangrijkste verzekeraars waarmee je samenwerkt op het vlak van verzekeringen met een beleggingscomponent? Wat is de productie voor die verzekeraars? Zijn er bijzondere commissieregelingen?

Op basis daarvan ga je per verzekeraar na of de vergoedingen beantwoorden aan de vooropgestelde criteria. Tot slot maak je op basis van de analyses per verzekeraar een algemene analyse.

De FSMA geeft verduidelijking in haar praktijkgids:

- *Een verzekeringsonderneming houdt bij de berekening van het bedrag van een commissie voor een verzekering met een beleggingscomponent aan een verzekeringstussenpersoon rekening met een ranking van verzekeringstussenpersonen. Deze ranking is op productiecriteria gebaseerd.*

*Bijkomend geldt voor deze commissie een voorwaardelijke productiedrempel waaronder de verzekeringsonderneming geen commissie betaalt.*

*De verzekeringsdistributeur berekent het percentage van de commissie aan de hand van niet lineaire productielevels. Het commissieloon stijgt exponentieel in de hoogste levels.*

*Technieken die bedoeld zijn om de productie te verhogen, en zeker de combinatie van verschillende dergelijke technieken, versterken de kans dat de vergoeding een prikkel vormt om verzekeringsdistributieactiviteiten uit te voeren op een manier die niet voldoet aan de*

*verplichting van de verzekeringsonderneming en de verzekeringstussenpersoon om op eerlijke, billijke en professionele wijze te handelen in het belang van de klant.*

*Soms wordt een inducement niet aan een specifieke verzekering met een beleggingscomponent gekoppeld, maar aan bepaalde opties die alleen aan bepaalde verzekeringen met een beleggingscomponent verbonden zijn, bv. een stop-loss optie. Ook dit soort vergoeding die een verzekeringsonderneming betaalt aan een verzekeringstussenpersoon, moet aan alle wettelijke voorwaarden inzake inducements beantwoorden.*

- *Het feit dat een verzekeringsdistributeur omstandig “beleggingsadvies” geeft aan klanten bij de verkoop van een tak 23-verzekering en dat dit een bijkomende inspanning vraagt van de verzekeringsdistributeur, kan in sommige gevallen een reden zijn om een tak 23-verzekering anders te vergoeden dan een tak 21-verzekering.*

*Als een verzekeringsdistributeur echter meerdere commissies betaalt of ontvangt en elk van deze commissies is hoger voor een tak 23- verzekering dan voor een tak 21-verzekering, dan kan de verzekeringsdistributeur niet telkens hetzelfde argument gebruiken om de hogere vergoeding voor de tak 23-verzekering te verantwoorden.*

- *De onderliggende financiële instrumenten van Belgische tak 23-verzekeringen zijn meestal beleggingsfondsen. Verzekeringsondernemingen ontvangen vaak retrocessies van de ondernemingen die belast zijn met het beheer van die onderliggende fondsen. Meestal nemen deze retrocessies de vorm aan van een terugbetaling van een percentage van de activa onder beheer of van een terugbetaling van een gedeelte van de kosten. De retrocessies zijn meestal recurrent. Soms worden er geen retrocessies betaald, maar krijgt de verzekeringsonderneming op basis van zijn investeringen bepaalde voordelen van de fondsenbeheerders, zoals korting op bepaalde kosten voor het beheer van het fonds.*

*De retrocessies en voordelen zullen als inducements gekwalificeerd worden en moeten dus beantwoorden aan de wettelijke voorwaarden voor inducements. Verzekeringsdistributeurs die retrocessies ontvangen of betalen, moeten analyseren of de retrocessies voldoen aan de wettelijke voorwaarden voor inducements.*

*Het is hierbij volgens de FSMA belangrijk om na te gaan aan wie de retrocessies uiteindelijk betaald worden. Als de verzekeringsonderneming de retrocessies niet aan de klant betaalt, maar ze zelf bijhoudt of aan de verzekeringstussenpersoon doorbetaalt, bestaat het risico dat de verzekeringsonderneming - of de verzekeringstussenpersoon - niet in het belang van de cliënt zal handelen.*

*De FSMA is van oordeel dat het een goede praktijk is om retrocessies door te betalen aan de klanten, rechtstreeks of door ze in het onderliggende beleggingsfonds van de tak 23-verzekering te storten.*

Voor de volledigheid werd aan het model van analyse ook nog een bladzijde toegevoegd zodat je niet vergeet dat de vergoedingen ook conform de gedragscode van de verzekeringssector over inducements moet zijn.

**Wat moet je doen met deze analyse?**

In de praktijkgids raadt de FSMA aan om de analyse te bewaren zodat je aan de toezichthouder kan aantonen dat de inducements die je ontvangt of betaalt, volgens jou voldoen aan de wettelijke criteria.

### **Hoe vaak moet je die analyse doen?**

Je kan zelf de frequentie van de analyse bepalen. Hierbij moet je rekening houden met alle factoren die een negatieve impact op de klant kunnen verminderen en verhogen. Als je de vergoeding niet aanpast en er zijn geen indicatoren die wijzen op een mogelijke wijziging, zoals een klacht van een klant, kan je de betaling of ontvangst van de inducement verlengen.

### **Meer informatie?**

De FSMA gaat uitvoerig in op deze verplichting en beveelt ook goede praktijken aan in haar [praktijkgids](#). We raden je aan om de informatie hieromtrent nog even door te nemen.