

FEDERALE VERZEKERING

BELEID INZAKE INDUCEMENTS

Federale Verzekering hecht veel belang aan de integriteit, de transparantie en de bescherming van de belangen van haar klanten. In dit kader heeft zij een strikt beleid inzake **inducements** ingevoerd, in overeenstemming met de geldende wettelijke en reglementaire vereisten.

1. Regelgevend kader

Het beleid inzake inducements is in overeenstemming met:

- de richtlijn (EU) 2016/97 van 20 januari 2016 inzake verzekeringsdistributie.
- het sectorrapport over belangenconflicten en inducements bij verzekeringsondernemingen - FSMA 29 april 2019. Koninklijk besluit tot goedkeuring van de gedragscode voor inducements voor levens- en niet-levensverzekeringen van 17 juni 2019.
- de praktijkgids over de IDD-gedragsregels - FSMA 25 januari 2022 (FSMA_2022_06).
- het werkprogramma VO inducements (FSMA-template).
- de richtlijnen – inducements in het kader van levensverzekeringen en niet-levensverzekeringen (Assuralia, juli 2024).

2. Toepassingsgebied

Het beleid inzake inducements is van toepassing op Federale Verzekering.

3. Definitie van inducement

Een inducement is elke (al dan niet monetaire) vergoeding die ontvangen of betaald wordt door een verzekeringsonderneming of een tussenpersoon in het kader van de distributie van verzekeringsproducten, met uitzondering van de betalingen die rechtstreeks door of voor de klant uitgevoerd worden.

4. Doel van het beleid inzake inducements

- Garanderen dat de inducements **geen belangenconflicten** veroorzaken.
- Ervoor zorgen dat de inducements **proportioneel** zijn ten opzichte van de geleverde diensten.
- Ervoor zorgen dat het advies dat aan de klant gegeven wordt, **zo goed mogelijk afgestemd is op zijn belangen**.
- Inducements voorkomen die een negatieve impact kunnen hebben op de **kwaliteit van de dienstverlening**.

5. Soorten inducements

- **Monetaire inducements:** basiscommissies, beheercommissies, retrocessies (die worden terugbetaald aan de klant in het kader van de tak 23-producten).
- **Niet-monetaire inducements:** opleidingen, seminars, professionele events onder strikte voorwaarden.

6. Wettelijke conformiteitscriteria

Om toegelaten te zijn, moet een inducement

* voor alle verzekeringsproducten:

- **proportioneel zijn** ten opzichte van de geleverde dienst;
- zodanig zijn dat er **geen afbreuk** gedaan wordt aan de verplichting om in het belang van de klant te handelen.

* voor de spaar- en beleggingsverzekeringen:

- zodanig zijn dat er geen afbreuk gedaan wordt aan de naleving van de verplichting van de verzekeringsonderneming om zich op eerlijke, billijke en professionele wijze in te zetten voor de belangen van haar klanten;
- zodanig zijn dat de kwaliteit van de aan de klant geleverde dienst niet negatief beïnvloed wordt.

Om te beoordelen of er een **risico van negatieve impact** bestaat, moeten de volgende vragen gesteld worden:

- ✓ Kan de inducement of inducementregeling een prikkel vormen om een bepaald verzekeringsproduct of een bepaalde dienst aan de klant aan te bieden of aan te bevelen, ondanks het feit dat de verzekeringstussenpersoon of verzekeringsonderneming andere verzekeringsproducten of diensten zou kunnen aanbieden die beter voldoen aan de behoeften van de klant?
- ✓ Is de inducement of inducementregeling uitsluitend of voornamelijk gebaseerd op kwantitatieve, commerciële criteria of wordt er rekening gehouden met adequate kwalitatieve criteria die de naleving van de geldende voorschriften, de kwaliteit van de dienstverlening aan klanten en de klanttevredenheid tot uitdrukking brengen?
- ✓ Staat de waarde van de betaalde of ontvangen inducement in verhouding tot de waarde van het product en de diensten die worden aangeboden? De verzekeringsonderneming of de verzekeringstussenpersoon moet volgens de FSMA nagaan of de klant waarde krijgt voor zijn geld. De inducement mag nooit disproportioneel of excessief zijn ten aanzien van de dienst die verleend werd.
- ✓ Wordt de inducement geheel of hoofdzakelijk betaald op het moment van de sluiting van het verzekeringscontract of strekt de betaling zich uit over de hele looptijd van het contract?
- ✓ Bestaan er adequate mechanismes om de inducement terug te vorderen als het product in een vroeg stadium vervalt of wordt afgekocht of als de belangen van de klant geschaad zijn?
- ✓ 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?

7. Aanpak om het ontvangen of betalen van ongeoorloofde inducements te voorkomen

- Er wordt een **inventaris van inducements** bijgehouden.
- Elke nieuwe inducement moet aan een **voorafgaande analyse** onderworpen worden.
- De **compliance functie** gaat regelmatig na of de regels nageleefd worden.
- Er wordt een **jaarlijkse monitoring** georganiseerd door de compliance functie en dit systeem wordt aangevuld met een interne audit vanuit de 3^{de} lijn.

8. Informatie over het beleid inzake inducements

Het beleid inzake inducements is beschikbaar op de website van Federale Verzekering. Indien de klant (of prospect) meer inlichtingen wenst, kan hij de volledige tekst aanvragen door te bellen naar het nummer 0800.14.200 of door zich te wenden tot zijn gebruikelijke contactpersoon bij Federale Verzekering.