

INSURANCE DISTRIBUTION DIRECTIVE (IDD): WAAROM & VOOR WIE

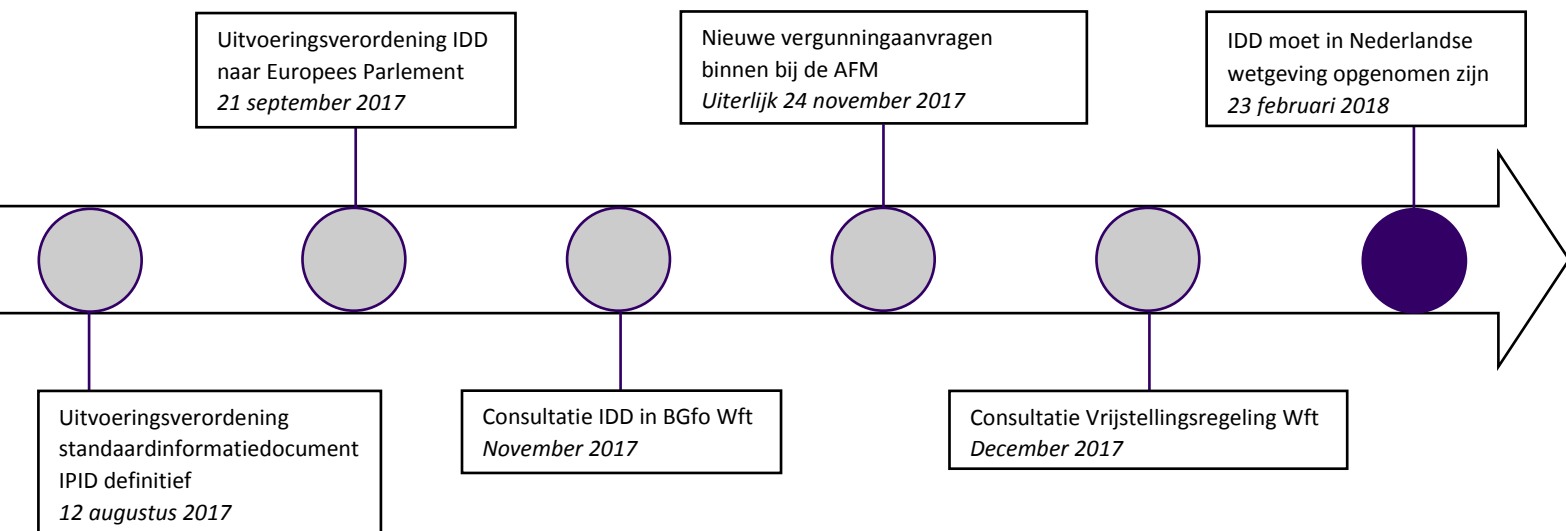
WAT IS DE IDD?

De IDD is een Europese richtlijn die regels bevat over de distributie van verzekeringen. Deze richtlijn moet in de Nederlandse financiële wetgeving worden opgenomen. Delen van de IDD zijn door de Europese Commissie uitgewerkt in Europese Uitvoeringsverordeningen.

WAAROM DE IDD?

Hoofddoel van de IDD is dat klanten dezelfde bescherming krijgen ongeacht waar ze hun verzekering afsluiten. Daarom beoogt de IDD:

- Een gelijk speelveld voor alle marktpartijen die bij de verkoop van verzekeringen zijn betrokken
- Het verbeteren van de bescherming van de consument
- Het bevorderen van een Europese markt voor financiële diensten



WIE EN WAT VALT ONDER DE IDD?

Alle partijen betrokken bij het aanbieden van en bemiddelen in verzekeringen vallen onder de IDD. Denk aan:

- (Her)verzekeraars
- Adviseurs & (onder)bemiddelaars in verzekeringen, waaronder vergelijkingssites
- (Onder)gevolmachtigd agenten in verzekeringen
- Partijen die bemiddelen in verzekeringen in aanvulling op een goed of dienst zoals een reis, fiets of een auto

Ook vallen alle verzekeringen in principe onder de IDD. Denk aan:

- Schadeverzekeringen
- Levensverzekeringen
- Zorgverzekeringen
- Pensioenverzekeringen

AANPASSING VERGUNNINGSPLIJCHT

Door de IDD zullen enkele partijen die eerder vrijgesteld waren een bemiddelingsvergunning moeten aanvragen. Dit zijn:

- Partijen die bemiddelen in verzekeringen in aanvulling op een goed of dienst, die boven de grens uitkomen die staat in artikel 1 van de IDD. Het gaat hierbij om bijvoorbeeld auto-, fiets- en reisverzekeringen.
- Adviseurs en bemiddelaars in hagelschadeverzekeringen, paarden- en veeverzekeringen, glasverzekeringen; en
- Reisbureaus of reisorganisaties (tenzij zij blijven onder de grens genoemd in artikel 1 van de IDD).

IDD: NEGEN AANDACHTSPUNTEN

PRODUCTONTWIKKELING

- Als u verzekeringen aanbiedt of samenstelt en in de markt verkrijgbaar stelt bepaalt u voor elke verzekering de doelgroep. U test en evalueert de verzekering, en bepaalt de distributiestrategie.
- Als u bemiddelt in verzekeringen, richt u een distributieproces in en evalueert u deze. U deelt informatie die relevant is voor de evaluatie.

WENSEN EN BEHOEFTE

- Afgesloten verzekeringen en de informatie daarover sluiten aan bij de wensen en behoeften van de klant. U kunt afgaan op de informatie die door uw klant is verstrekt, zonder aanvullende vragen te stellen. Dit geldt bij adviseren en bemiddelen.

NOTIFICATIEPROCEDURE

- U stelt de AFM op de hoogte van uw voornemen om in een andere lidstaat een bijkantoor te openen of diensten te verrichten. De AFM kan besluiten uw gegevens niet naar de toezichthouder van de andere lidstaat te sturen, als blijkt dat uw bedrijfsvoering of uw financiële positie niet toereikend is. In dat geval mag u uw diensten niet in de andere lidstaat verlenen.

IPID

- Als u schadeverzekeringen aanbiedt stelt u het standaardinformatiedocument over de schadeverzekering (het IPID) op en verstrekt u deze aan uw klant.
- Als u bemiddelt in schadeverzekeringen, verstrekt u het IPID aan uw klant.

BEMIDDELEN EN VAKBEKWAAMHEID

- Met de nieuwe bemiddelingsdefinitie wordt de huidige [definitie van de AFM van bemiddeling in een online omgeving](#) verankerd in de wet.
- Bij dienstverlening met betrekking tot verzekeringen, worden vakbekwaamheidseisen gesteld aan feitelijk leidinggevenden van personen met klantcontact. Er geldt geen diplomaplicht (tenzij zij zich ook rechtstreeks bezig houden met adviseren).

TRANSPARANTIE

- Als directe aanbieder, informeert u de klant over hoe uw verkoopmedewerker wordt beloond.
- Als adviseur of bemiddelaar, informeert u de klant of u rechtstreeks of via provisie wordt beloond. Indien de klant u rechtstreeks betaalt, vertelt u ook de hoogte van uw beloning.

KOPPELVERKOOP

- Als u een verzekering als aanvulling op een goed of dienst aanbiedt of hierin bemiddelt, moet u de klant de mogelijkheid bieden het goed of de dienst ook zonder verzekering aan te schaffen.
- Het is toegestaan om een dienst te verkopen in aanvulling op een verzekering zonder de onderdelen ook los te verkopen, mits u hierover duidelijk communiceert richting de klant en die dienst een 'nevendienst' is.

BELEGGINGSVERZEKERINGEN

- Als u adviseert over een beleggingsverzekering stelt u de geschiktheid van de klant vast. U deelt deze via de geschiktheidsverklaring. U geeft de klant aan of u zijn geschiktheid periodiek beoordeelt.
- Als u bemiddelt in een beleggingsverzekering stelt u via de kennis- en ervaringstoets vast of het product passend is voor de klant.
- U verstrekt informatie over het product, de beleggingsstrategie, de risico's hierover en de advies- of bemiddelkosten.
- U voert adequaat beleid ter voorkoming en beheersing van belangenconflicten.

ZIEKTEKOSTENVERZEKERINGEN

- De IDD is van toepassing op ziekenkostenverzekeraars en bemiddelaars in ziektekostenverzekeringen.
- De NZa houdt toezicht op het opstellen en verstrekken van het IPID door zorgverzekeraars. De AFM houdt toezicht op de verstrekking van het IPID door bemiddelaars.
- De AFM houdt onder meer toezicht op het aansluiten van de verzekering bij de wensen- en behoeften van de klant.

