



# INFORMATIEBROCHURE MIFID

## 1. INLEIDING

De Belgische wetgever heeft met de Twin Peaks II-wet van 30 juli 2013 de beslissing genomen om de MiFID-richtlijn (*MiFID: Markets in Financial Instruments Directive*) ook toe te passen op de verzekeringssector. De MiFID-gedragsregels werden ingevoerd via drie Koninklijke besluiten en traden in werking op 30 april 2014.

De MiFID-gedragsregels plaatsen de cliënt centraal. Dit blijkt onder andere uit de volgende verplichting: de verzekeringsondernemingen en de verzekeringstussenpersonen dienen zich op loyale, billijke en professionele wijze in te zetten voor de belangen van hun cliënteel. Meer concreet betekent dit dat de verzekeringnemer uitvoerig moet worden geïnformeerd en dat de verzekeringsonderneming of verzekeringstussenpersoon zijn cliënt moet kennen. Vervolgens moet de interne organisatie van een verzekeringsonderneming en een verzekeringstussenpersoon worden aangepast zodat de belangen van de cliënt zoveel als mogelijk worden gerespecteerd.

Met de invoering van de MiFID-gedragsregels in de verzekeringssector wenst de wetgever de belangen van de cliënt op een zo ruim mogelijke manier te beschermen. Bijgevolg hebben de MiFID-gedragsregels een zeer ruim toepassingsgebied: zowel de schadeverzekeringen, als de levensverzekeringen vallen onder het toepassingsgebied. De eerste en de tweede pensioenpijler (wettelijke en aanvullende pensioenen) vallen echter buiten het toepassingsgebied.

De dienstverlener moet zich steeds op een loyale, billijke en professionele wijze inzetten om de belangen van hun cliënteel te behartigen. In de eerste plaats betekent dit dat de dienstverlener de cliënt op een correcte, duidelijke, en niet-misleidende wijze zal moeten informeren. Zowel over zijn dienstverlening, als over de producten die hij aanbiedt.

## 2. INFORMATIEVERLENING OVER DE DIENSTEN EN DE PRODUCTEN

De bedoeling is dat de cliënt duidelijkheid heeft over de dienstverlener zelf. Het ligt voor de hand dat de dienstverlener de cliënt zal informeren over enkele algemene zaken zoals zijn contactgegevens, de taal waarin kan worden gecommuniceerd, een beknopte beschrijving van het belangenconflictenbeleid, enz.

Curalia ovv is een onderlinge verzekeraar. Als levensverzekeraar biedt Curalia aanvullende pensioenverzekeringen en andere levensverzekeringen van tak 21 aan.

Curalia Brokers biedt diensten aan van verzekeringsbemiddeling, oa. werkzaamheden die bestaan uit het adviseren over verzekeringsovereenkomsten, het aanbieden, het voorstellen, het verrichten van voorbereidend werk tot het sluiten van een verzekeringsovereenkomst dan wel het assisteren bij het beheer en de uitvoering ervan.

De cliënt moet niet enkel informatie verkrijgen over de dienstverlener, ook het verzekeringsproduct moet uitvoerig toegelicht worden.

Voor alle verzekeringsovereenkomsten, met uitzondering van de grote risico's, moeten de verlangens en behoeften van de cliënt worden nagegaan vóór de sluiting van de overeenkomst. De dienstverlener gaat dan na welk type van product de cliënt nodig heeft.

### 3. KOSTEN EN LASTEN

Vanaf 1 januari 2018 zijn de verzekeringsondernemingen of –tussenpersonen verplicht om voor het afsluiten van de overeenkomst en op elke vervaldag de samenstelling van de handelspremie aan de cliënt mee te delen.

Het reglement Kosten en Lasten geldt voor alle verzekeringen, behalve spaar- en beleggingsverzekeringen, grote risico's en de tweede pensioenpijler.

De cliënt moet dus volgende informatie ontvangen:

- De handelspremie die betrekking heeft op de overeenkomst (excl. taksen en bijdragen);
- De taksen en bijdragen die verschuldigd zijn voor de overeenkomst;
- Het totaal te betalen bedrag;
- Een raming van de acquisitiekosten en administratiekosten van de handelspremie.

De informatie over de kosten en de lasten wordt onmiddellijk gevolgd door volgende waarschuwing aan de cliënt:

*Merk op dat als u verschillende verzekeringsovereenkomsten gaat vergelijken, u niet enkel de geraamde kosten en lasten van de overeenkomsten met elkaar mag vergelijken, maar ook andere elementen in aanmerking moet nemen, zoals de reikwijdte van de waarborgen, het bedrag van eventuele franchises of de uitsluitingsclausules.*

*De opgegeven ramingen op recto zijde geven een beter zicht op het premiegedeelte dat wordt aangewend voor de dekking van het risico dat de verzekeringsovereenkomst afdekt. Het saldo van de premie, na aftrek van de taksen en bijdragen alsook van de acquisitie- en administratiekosten, bestaat immers uit het gedeelte van de premie dat wordt aangewend om de contractueel vastgelegde prestaties te verrichten en uit de andere kosten dan hiervoor vermeld (waaronder de samengevoegde en onderling gedeelde kosten van de schadegevallen en het beheer ervan) .*

*Deze ramingen zijn berekende op grond van de boekhoudkundige gegevens van het laatste boekjaar van de verzekeringsonderneming, als goedgekeurd door haar algemene vergadering.*

De kosten van de polissen van Curalia Brokers wijken af van de ramingen van de verzekeringsonderneming. Dit is het gevolg van de verlaagde commissie en het aandeel van Curalia Brokers in de administratiekosten.

Het belangrijkste is uiteraard de waarborgen die u geniet in ruil voor een correcte premie.

## 4. KOSTENSTRUCTUUR CURALIA

De kostenstructuur van de levensverzekeringsovereenkomst volgens het CuraNova-model:

Instapkosten: 4,95% op elke storting.

Uitstapkosten:

- Geen uitstapkosten op einddatum, vervroegde beëindiging van een overeenkomst verlangd op de initiële einddatum noch bij de uitbetaling ingevolge overlijden.
- Bij vervroegde uitstap vanaf 60 jaar: 5% (verminderd met 1% per jaar gedurende de laatste 5 jaar).

De kostenstructuur van de levensverzekeringsovereenkomst volgens het oude model:

Instapkosten: 6,95% op elke storting.

Uitstapkosten:

- Geen uitstapkosten op einddatum, vervroegde beëindiging van een overeenkomst verlangd op de initiële einddatum noch bij de uitbetaling ingevolge overlijden.
- Bij vervroegde uitstap vanaf 60 jaar: 5% (verminderd met 1% per jaar gedurende de laatste 5 jaar).

## 4. VERGOEDINGEN ALS MAKELAAR

Bovendien moet de cliënt worden geïnformeerd over eventuele vergoedingen die de dienstverlener betaalt aan of ontvangt van een derde. Het is de bedoeling dat de cliënt op die manier een correct beeld krijgt van de dienstverlening.

Voor zijn diensten van verzekeringsbemiddeling ontvangt Curalia Brokers in beginsel een vergoeding van de verzekeringsonderneming, die deel uitmaakt van de premie die u als klant betaalt. Daarnaast is een vergoeding mogelijk die verbonden is aan de verzekeringsportefeuille van Curalia Brokers bij de betreffende verzekeringsonderneming of voor bijkomende taken ingevuld door ons kantoor.

Curalia Brokers werkt vaak aan een verlaagde of halve commissie. Deze regels zijn enkel van toepassing op de zorgverleners. Andere klanten (niet-zorgverleners) betalen de volledige commissie.

Wenst u de vergoeding die Curalia Brokers ontvangt te kennen, dan kan u deze informatie opvragen op [assurmifid@curalia.be](mailto:assurmifid@curalia.be).

## 6. BELANGENCONFLICTEN

Bij het verrichten van verzekeringsbemiddelingsdiensten, kunnen er zich belangenconflicten voordoen die de belangen van de cliënt kunnen schaden. Zowel de verzekeringsonderneming, de verzekeringstussenpersonen en andere cliënten kunnen de belangen van een cliënt in gevaar brengen. Dit kan bovendien het geval zijn bij adviesverlening over een verzekeringsproduct, de tarifiering, de acceptatie, het schadebeheer, enz.

[Hier](#) kan u meer informatie terugvinden over hoe wij hieraan invulling geven.

## 7. KLACHTEN

Voor al uw vragen en problemen kan u in eerste instantie terecht bij ons kantoor via [klacht@curalia.be](mailto:klacht@curalia.be).

Indien het antwoord van onze klachtendienst niet voldoet aan uw verwachtingen, kan u steeds terecht bij de Ombudsman van de Verzekeringen te Brussel, Meeûsquare 35.

Telefoon: 02/547.58.71 – Fax: 02/547.59.75

Website: <http://www.ombudsman.as> – Email: [info@ombudsman.as](mailto:info@ombudsman.as)

## 8. DEUGDELIJKE VERSLAGEN

De cliënt wordt reeds uitvoerig geïnformeerd over het verzekeringsproduct en de dienst. Hier komt bovenop dat de cliënt jaarlijks een deugdelijke verslag moet ontvangen over het verzekeringsproduct en/of de verzekeringsbemiddelingsdienst.

## 9. BIJKOMENDE INLICHTINGEN

Indien u meer informatie wenst over deze brochure, kan u steeds contact opnemen met ons via 02/735.80.55 of via [assurmifid@curalia.be](mailto:assurmifid@curalia.be).