



# BROCHURE INFO MIFID

## 1. INTRODUCTION

Avec la loi Twin Peaks II du 30 juillet 2013, le législateur belge a décidé d'appliquer la directive MiFID (*MiFID: Markets in Financial Instruments Directive*) au secteur de l'assurance. Les règles de conduite MiFID ont été introduites par trois décrets royaux et sont entrées en vigueur le 30 avril 2014.

Les règles de conduite MiFID mettent le client à une position centrale. Elles obligent notamment les compagnies d'assurance et les intermédiaires d'assurance à agir de manière honnête, équitable et professionnelle pour servir au mieux les intérêts de leurs clients.

Plus concrètement, cela signifie que le preneur d'assurance doit être pleinement informé et que la compagnie d'assurance ou l'intermédiaire d'assurance doit connaître son client.

L'organisation interne d'une compagnie d'assurance et d'un intermédiaire d'assurance doit ensuite être ajustée afin que les intérêts du client soient respectés autant que possible.

Avec l'introduction des règles de conduite MiFID dans le secteur de l'assurance, le législateur souhaite protéger les intérêts du client de la manière la plus large possible. Par conséquent, les règles de conduite MiFID ont une portée très étendue : les polices d'assurance non-vie et les polices d'assurance-vie relèvent toutes deux du champ d'application. Cependant, les premier et deuxième pilier de la pension (pensions légale et complémentaire) n'entrent pas dans le champ d'application.

Le prestataire de service doit toujours agir de manière honnête, équitable et professionnelle pour représenter les intérêts de ses clients. En premier lieu, cela signifie que le prestataire de services devra informer le client de manière correcte, claire et non trompeuse. Tant sur ses services que sur les produits qu'il offre.

## 2. INFORMATIONS SUR LES SERVICES ET LES PRODUITS

Le but est que le client ait des informations claires à propos du prestataire de services lui-même.

Il est essentiel que le prestataire de services informe le client de certaines questions générales telles que ses coordonnées, la langue dans laquelle la communication peut avoir lieu, une description concise de la politique sur les conflits d'intérêts, etc.

Curalia ovv est une Association d'Assurances Mutuelles. En tant qu'assureur-vie, Curalia propose des assurances de pension complémentaire ainsi que d'autres assurances vie de la branche 21.

Curalia Brokers fournit des services d'intermédiaire d'assurances. Il s'agit entre autres de toute activité consistant à fournir des conseils sur des contrats d'assurance, à présenter ou à proposer des contrats d'assurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion ainsi qu'à contribuer à leur gestion et à leur exécution.

Le client doit non seulement obtenir des informations relatives au prestataire de services, mais le produit d'assurance doit également être expliqué dans les moindres détails.

Pour tous les contrats d'assurance, sauf pour les risques majeurs, les désirs et les besoins du client doivent être vérifiés avant la conclusion du contrat. Le prestataire de services vérifie ensuite le type de produit dont le client a besoin.

### 3. COÛTS ET FRAIS

A partir du 1er janvier 2018, les compagnies d'assurances ou les intermédiaires d'assurances sont tenus d'informer le client de la composition de la prime commerciale avant la conclusion du contrat et à chaque échéance.

Le règlement sur les Coûts et les Frais s'applique à toutes les polices d'assurance, à l'exception de l'assurance épargne et placement, des grands risques et du 2ème pilier de p.

Le client doit donc recevoir les informations suivantes:

- La prime commerciale due pour le contrat (hors taxes et commissions);
- Les taxes et contributions en rapport avec le contrat;
- Le montant total à payer;
- Une estimation des frais d'acquisition et des coûts administratifs de la prime commerciale.

L'information sur les coûts et les frais est immédiatement suivie de l'avertissement suivant au client:

*Votre attention est attirée sur le fait qu'une comparaison entre plusieurs contrats d'assurance ne doit pas se limiter à comparer l'estimation des coûts et frais de chaque contrat mais doit également prendre en considération d'autres éléments, tels que l'étendue des garanties, le montant des franchises éventuelles ou les clauses d'exclusion.*

*Les estimations communiquées au recto permettent de mieux apprécier la partie de la prime qui sert à couvrir le risque assuré par le contrat d'assurance. Le solde de la prime, après déduction des taxes et contributions ainsi que des frais d'acquisition et d'administration, représente en effet la part de la prime affectée à l'exécution des prestations contractuelles ainsi que les frais non mentionnés au recto (y inclus le coût mutualisé des sinistres et leur gestion)*

*Ces estimations sont calculées sur la base des données comptables du dernier exercice comptable de l'entreprise d'assurances telles qu'approuvées par son assemblée*

Les coûts des polices de Curalia Brokers diffèrent des estimations de la compagnie d'assurance. Il s'agit du résultat de la commission réduite et de la part de Curalia Brokers dans les frais d'administration. Le plus important porte bien sûr sur les garanties dont vous bénéficiez en échange d'une prime correcte.

## 4. STRUCTURE DES COÛTS CURALIA

La structure de coûts du contrat d'assurance vie selon le modèle CuraNova:

Frais d'entrée: 4,95% sur chaque versement.

Frais de sortie:

- Pas de frais de sortie au terme du contrat, en cas de sortie anticipée d'un contrat prolongé à son échéance initiale ni en cas de liquidation suite au décès de l'affilié
- En cas de sortie anticipée à partir de 60 ans: 5% (diminue de 1% par an durant les 5 dernières années du contrat)

La structure de coûts du contrat d'assurance-vie selon l'ancien modèle:

Frais d'entrée: 6,95% pour chaque versement.

Frais de sortie:

- Pas de frais de sortie au terme du contrat, en cas de sortie anticipée d'un contrat prolongé à son échéance initiale ni en cas de liquidation suite au décès de l'affilié
- En cas de sortie anticipée à partir de 60 ans: 5% (diminue de 1% par an durant les 5 dernières années du contrat)

## 4. FRAIS DE COURTIER

De plus, le client doit être informé des frais que le prestataire de services paie ou reçoit d'un tiers. Le but est que, de cette manière, le client ait une vision correcte du service.

Pour sa prestation de services en tant qu'intermédiaire d'assurances, Curalia Brokers perçoit en principe une indemnisation de la compagnie d'assurances qui fait partie de la prime que vous payez en tant que client. En outre, une commission liée au portefeuille d'assurance de Curalia Brokers auprès de la compagnie concernée ou pour des tâches supplémentaires effectuées par notre bureau est toujours possible.

Curalia Brokers travaille souvent avec une commission réduite ou une demi-commission. Ces règles s'appliquent uniquement aux prestataires de soins de santé. Les autres clients (autres que les prestataires de soins de santé) paient la commission complète.

Si vous souhaitez connaître le remboursement reçu par Curalia Brokers, vous pouvez demander cette information via [assurmifid@curalia.be](mailto:assurmifid@curalia.be).

## 6. CONFLITS D'INTERETS

Lors de la prestation de services de courtage d'assurance, des conflits d'intérêts peuvent survenir et nuire aux intérêts du client. Tant la compagnie d'assurance, que les intermédiaires d'assurance et les autres clients peuvent mettre les intérêts d'un client en danger. Cela peut également être le cas avec des conseils sur un produit d'assurance, la tarification, l'acceptation, la gestion des dommages, etc.

Vous trouverez [ici](#) plus d'informations sur la façon dont nous mettons cela en œuvre.

## 7. PLAINTES

Toute plainte ou problème peut être soumis à notre service via [plainte@curalia.be](mailto:plainte@curalia.be).

Si la réponse de notre service clientèle ne répond pas à vos attentes, vous pouvez la soumettre à l'Ombudsman des Assurances, Square de Meeüs 35 à 1000 Bruxelles. Téléphone: 02/547.58.71 – Fax: 02/547.59.75

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

## 8. RAPPORTS ADEQUATS

Le client est déjà largement informé sur les produits d'assurances ainsi qu'à propos du service. A cela s'ajoute le fait que le client doit recevoir, chaque année, un rapport concernant le produit d'assurance et/ou le service de médiation en assurance.

## 9. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Si vous souhaitez de plus amples informations concernant cette brochure, vous pouvez toujours nous contacter en formant le 02/735.80.55 ou via [assurmifid@curalia.be](mailto:assurmifid@curalia.be).

