BROCHURE INFOMiFID - IDD

Version 03/2023

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, sous la dénomination AssurMiFID. Les règles de conduite AssurMiFID ont été introduites par trois décrets royaux et sont entrées en vigueur le 30 avril 2014.

Depuis l'entrée en vigueur de la directive européenne IDD (Insurance Distribution Directive) en octobre 2018, les clients qui utilisent des produits d'assurance jouissent d'un droit égal à l'information précontractuelle, d'une transparence accrue et de personnes de contact formées dans toute l'Union européenne.

Les règles de conduite MiFID/IDD 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/IDD 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/IDD ont une portée très étendue : les polices d'assurance non-vie et les polices d'assurance-vie relèvent toutes deux du 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.

Vous trouverez ci-après des informations relatives à notre société et aux politiques mises en place conformément à la réglementation IDD.

2. VOTRE PRESTATAIRE DE SERVICES

Curalia AAM 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. Il s'agit d'assurances épargne-pension, d'assurances vie individuelles (avec ou sans déductibilité fiscale), d'engagements individuels de pension, de contrats de pension libre complémentaire pour indépendants, de contrats INAMI, d'assurances accident et décès.

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.

Pour la gestion du portefeuille vie, Curalia AAM agit en tant qu'assureur direct. Pour la gestion du portefeuille non-vie, Curalia Brokers est votre intermédiaire.

Les assurances épargne-pension et les assurances vie individuelles sont des Assurance-vie branche 21. Ce type d'assurance offre une garantie de capital et souvent un rendement garanti, éventuellement complété par une participation bénéficiaire. Le client investit dans ce genre de contrat autant qu'il le souhaite et choisit lui-même lorsqu'il effectue un versement. Un taux d'intérêt distinct s'applique à chaque versement. Cela signifie que les versements passés et futurs peuvent avoir un taux d'intérêt différent, à savoir le taux d'intérêt qui s'applique au moment du versement. Le client ne sait donc pas exactement ce qu'il obtiendra à la date d'échéance finale, car cela dépend des montants déposés, des taux d'intérêt applicables à ces versements, des coûts et taxes retenus et de la durée du contrat.

Pour plus d'informations sur ces différents produits, veuillez consulter la fiche d'information financière (que vous trouverez, e.a. sur www.curalia.be) et les conditions générales du produit concerné.

3. ANALYSE DE VOS BESOINS ET DU CARACTERE ADEQUAT ET APPROPRIE (DEVOIR DE DILIGENCE)

Afin de défendre au mieux vos intérêts, Curalia veille à ce qu'il soit, à tout moment, tenu compte de votre situation personnelle, de vos besoins et souhaits en matière d'assurances. Cette diligence fait l'objet d'une prise en charge approprié et différenciée sur base du type de contrat d'assurance que vous choisissez.

Avant la conclusion de tout contrat d'assurance, Curalia analyse vos besoins et vos souhaits en matière d'assurance afin de vous proposer uniquement les contrats qui correspondent réellement à vos besoins et à vos souhaits.

En vue d'effectuer les évaluations décrites plus haut et défendre aux mieux vos intérêts, il vous sera demandé de répondre à un questionnaire.

4. RECEPTION D'INFORMATION CLAIRES, CORRECTES ET COMPLETES (DEVOIR D'INFORMATION)

Pour vous permettre décider en toute transparence de conclure ou non un contrat d'assurance, Curalia vous informe en temps utile et de matière correcte, appropriée et compréhensible sur l'entreprise, nos produits et nos services. Curalia veille également à ce que toutes ses actions publicitaires soient correctes, claires, non trompeuses et clairement identifiables en tant que telles.

Les informations et communications échangées avec Curalia et vous se feront dans la langue de votre choix. Vous avez, à cet effet, le choix entre le français et le néerlandais.

Vous pouvez joindre Curalia via courrier, par email, par téléphone et via la page internet www.curalia.be. Nous sommes également à votre disposition à l'occasion d'une visite dans nos bureaux.

5. 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 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.

6. STRUCTURE DES COÛTS CURALIA

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

Frais d'entrée: 2,95% maximum 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)

Frais de gestion : 0,345% sur la réserve par an. Le rendement communiqué par Curalia sur son site est le rendement **après** des frais de gestion.

La structure de coûts du contrat d'assurance-vie selon l'ancien modèle:
Frais d'entrée: 4,95% 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)
Frais de gestion : 0,35% sur la réserve par an. Le rendement communiqué par Curalia sur son site est le rendement **après** des frais de gestion.

7. 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.

Dans le cadre de nos activités de courtage, Curalia Brokers est rémunéré sous la forme de commissions qui font partie de la prime payée par le client (Applicable uniquement pour les prestataires de soins).

Vous trouverez ci-dessous un résumé des commissions Curalia (valable à partir de 01/07/2022).

Type d'assurance	Commission Curalia	Type d'assurance	Commission Curalia
Accidents / Voiture		Tous risques électronique	15%
Auto RC	10% (3)	Tous risques bijoux, art, caméras …	20%
Auto Omnium	11% (3)	**Assurance hospitalisation**	15%
Vélo	Maximum 20% (1)	Dommages corporels	
Accidents/ Loisirs		Accidents de travail	7,50%
Assurance voyage	Maximum 19% (1)	Revenu garanti	7% - 10% (1)
Assurance annulation	19%	Solde restant dû	15%
Accidents personnels / Assurance conducteur	18% - 25%	**Assurance cyber**	Maximum 15%
Incendie		**Responsabilité civile**	
Habitation, incendie commerce, vol	10% - 13,5% (3)	RC Familiale	22,50%
Couverture globale des risques d'exploitation	Maximum 30%	RC Profession médicale et paramédicale	10% - 25% (1)
Tous risques chantier	15%	**Protection Juridique**	16% - 20% (2)

(1) En fonction de la compagnie auprès de laquelle l'assurance est souscrite
(2) Selon le type d'assurance et en fonction de la compagnie auprès de laquelle l'assurance est souscrite.
(3) La commission peut varier en fonction du nombre de contrats conclus auprès de Curalia.

8. 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 mettrons cela en œuvre.

9. PLAINTES

Toute plainte ou problème peut être soumis à notre service via complaints@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 Meeûs 35 à 1000 Bruxelles. Téléphone: 02/547.58.71 – Fax: 02/547.59.75

Website: http://www.ombudsman.as – Email: info@ombudsman.as

10. RAPPORTS ADEQUATS

Vous recevrez un rapport approprié sur les contrats d'assurance que vous avez conclus ainsi que sur les services d'intermédiation en assurance qui vous ont été fournis.

11. 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.