

BROCHURE INFOMiFID - IDD

Versie 03/2023

1. INLEIDING

Met de Wet Twin Peaks II van 30 juli 2013 besliste de Belgische wetgever om de MiFID-richtlijn (MiFID: Markets in Financial Instruments Directive) toe te passen op de verzekeringssector, onder de naam AssurMiFID. De AssurMiFID-gedragsregels werden ingevoerd bij drie koninklijke besluiten en traden in werking op 30 april 2014.

Sinds de inwerkingtreding van de Europese verzekeringsdistributierichtlijn (IDD) in oktober 2018 genieten klanten die verzekeringsproducten gebruiken een gelijk recht op precontractuele informatie, meer transparantie en opgeleide contactpersonen in de hele Europese Unie.

De MiFID/IDD gedragsregels plaatsen de klant centraal. In het bijzonder verplichten zij verzekeringsmaatschappijen en verzekeringstussenpersonen om eerlijk, eerlijk en professioneel te handelen om de belangen van hun klanten te dienen.

Concreet betekent dit dat de verzekeringnemer volledig geïnformeerd moet worden en dat de verzekeringsmaatschappij of verzekeringstussenpersoon zijn klant moet kennen. De interne organisatie van een verzekeringsmaatschappij en een verzekeringstussenpersoon moet dan worden aangepast zodat de belangen van de klant zoveel mogelijk worden gerespecteerd.

Met de invoering van MiFID/IDD gedragsregels in de verzekeringssector wil de wetgever de belangen van de klant op een zo breed mogelijke manier beschermen. Hierdoor zijn de MiFID/IDD gedragsregels zeer breed van opzet: zowel schade- als levensverzekeringen vallen binnen de scope.

De dienstverlener moet altijd eerlijk, eerlijk en professioneel handelen om de belangen van zijn klanten te behartigen. In de eerste plaats betekent dit dat de dienstverlener de klant op een correcte, duidelijke en niet misleidende manier zal moeten informeren. Zowel op haar diensten als op de producten die zij aanbiedt.

Hieronder vindt u informatie over ons bedrijf en het beleid dat is geïmplementeerd in overeenstemming met de IDD-voorschriften.

2. UW DIENSTVERLENER

Curalia OVV is een Onderlinge Verzekeringsvereniging. Curalia biedt als levensverzekeraar aanvullende pensioenverzekeringen en andere tak 21-levensverzekeringen aan. Het gaat om pensioenspaarverzekeringen, individuele levensverzekeringen (met of zonder fiscale aftrekbaarheid), individuele pensioentoezeggingen, gratis aanvullende pensioencontracten voor zelfstandigen, RIZIV-contracten, ongevallen- en overlijdensverzekeringen.

Curalia Brokers verleent verzekeringstussenpersonen. Dit omvat elke activiteit die bestaat in het adviseren over verzekeringsovereenkomsten, het presenteren of voorstellen van verzekeringsovereenkomsten of het uitvoeren van andere voorbereidende werkzaamheden voor het sluiten ervan en het bijdragen aan het beheer en de prestaties ervan.

Voor het beheer van de levensverzekeringssportefeuille treedt Curalia OVV op als directe verzekeraar. Voor het beheer van de schadeportefeuille is Curalia Brokers uw tussenpersoon.

Pensioenspaarverzekeringen en individuele levensverzekeringen zijn tak 21-levensverzekeringen. Dit type verzekering biedt een kapitaalgarantie en vaak een gegarandeerd rendement, eventueel aangevuld met een winstdeelneming. De klant investeert zoveel in dit type contract als hij wil en kiest zelf bij het doen van een betaling. Voor elke betaling geldt een aparte rentevoet. Dit betekent dat eerdere en toekomstige betalingen een andere rentevoet kunnen hebben, wat de rentevoet is die van toepassing is op het moment van betaling. De klant weet dus niet precies wat hij op de einddatum krijgt, omdat het afhangt van de gestorte bedragen, de rentevoeten die van toepassing zijn op deze betalingen, de ingehouden kosten en belastingen en de duur van het contract.

Voor meer informatie over deze producten verwijzen wij u naar het financiële informatieblad (dat u bijvoorbeeld op www.curalia.be vindt) en de algemene voorwaarden van het betreffende product.

3. ANALYSE VAN UW BEHOEFTE EN HET JUISTE EN PASSENDE KARAKTER (ZORGPLICHT)

Om uw belangen zo goed mogelijk te verdedigen, zorgt Curalia ervoor dat er te allen tijde rekening wordt gehouden met uw persoonlijke situatie, uw verzekeringsbehoeften en wensen. Deze zorgvuldigheid is onderworpen aan passende en gedifferentieerde ondersteuning op basis van het type verzekeringscontract dat u kiest.

Alvorens een verzekeringscontract af te sluiten, analyseert Curalia uw verzekeringsbehoeften en -wensen om u alleen die contracten aan te bieden die echt overeenkomen met uw behoeften en wensen.

Om de hierboven beschreven beoordelingen uit te voeren en uw belangen zo goed mogelijk te verdedigen, wordt u gevraagd een vragenlijst te beantwoorden.

4. ONTVANGST VAN DUIDELIJKE, CORRECTE EN VOLLEDIGE INFORMATIE (INFORMATIEPLICHT)

Om u in staat te stellen transparant te beslissen of u al dan niet een verzekeringsovereenkomst sluit, informeert Curalia u tijdig en over correct, passend en begrijpelijk materiaal over het bedrijf, onze producten en diensten. Curalia zorgt er ook voor dat al haar reclameacties correct, duidelijk, niet-misleidend en duidelijk als zodanig identificeerbaar zijn.

De informatie en communicatie die met Curalia wordt uitgewisseld en u zult in de taal van uw keuze zijn. Hiervoor heb je de keuze tussen Frans en Nederlands.

U kunt Curalia bereiken via post, e-mail, telefoon en via de website www.curalia.be. Ook tijdens een bezoek aan onze kantoren staan wij tot uw beschikking.

5. KOSTEN EN ERELONEN

Vanaf 1 januari 2018 zijn verzekeringsmaatschappijen of verzekeringstussenpersonen verplicht om de klant vóór het sluiten van het contract en op elke deadline op de hoogte te stellen van de samenstelling van de commerciële premie.

De klant moet daarom de volgende informatie ontvangen:

- De commerciële premie die verschuldigd is voor het contract (exclusief belastingen en commissies);
- Belastingen en bijdragen in verband met het contract;
- Het totale te betalen bedrag;

- Een raming van de verwervingskosten en administratieve kosten van de handelspremie.

Informatie over kosten en vergoedingen wordt onmiddellijk gevolgd door de volgende waarschuwing aan de klant:

Uw aandacht wordt gevestigd op het feit dat een vergelijking tussen verschillende verzekeringsovereenkomsten niet beperkt moet blijven tot het vergelijken van de geschatte kosten en uitgaven van elk contract, maar ook rekening moet houden met andere elementen, zoals de omvang van de garanties, het bedrag van eventuele eigen risico's of uitsluitingsclausules.

De ramingen die op de voorzijde zijn meegedeeld, maken het mogelijk om het deel van de premie dat wordt gebruikt om het door de verzekeringsovereenkomst verzekerde risico te dekken, beter te beoordelen. Het saldo van de premie, na aftrek van belastingen en bijdragen, evenals verwervings- en administratiekosten, vertegenwoordigt het deel van de premie dat wordt toegewezen aan de uitvoering van de contractuele diensten, evenals de kosten die niet op de voorkant worden vermeld (inclusief de samengevoegde kosten van claims en het beheer ervan)

Deze ramingen worden berekend op basis van de boekhoudkundige gegevens over het laatste boekjaar van de verzekeringsonderneming, zoals goedgekeurd door haar vergadering.

De poliskosten van Curalia Brokers verschillen van de schattingen van de verzekeringsmaatschappij. Dit is het gevolg van de verlaagde provisie en het aandeel van Curalia Makelaars in de administratiekosten. Het belangrijkste zijn natuurlijk de garanties die je krijgt in ruil voor een correcte premie.

6. STRUCTUUR VAN DE KOSTENCURALIA

De kostenstructuur van de levensverzekering volgens het CuraNova model:

Toegangsprijs: maximaal 2,95% per afbetaling.

Uitstapkosten:

- Geen uitstapkosten aan het einde van het contract, in geval van vervroegde beëindiging van een contract dat is verlengd tot het oorspronkelijke verstrijken ervan of in geval van liquidatie na het overlijden van de gelieerde onderneming
- Bij vervroegde uittreding vanaf 60 jaar: 5% (daling van 1% per jaar gedurende de laatste 5 jaar van het contract)

Beheerskosten: 0,345% op de reserve per jaar. De door Curalia op haar website gerapporteerde prestatie is het rendement **na** beheerskosten.

De kostenstructuur van het levensverzekeringscontract volgens het oude model:

Toegangsprijs: 4,95% voor elke aflevering.

Uitstapkosten:

- Geen uitstapkosten aan het einde van het contract, in geval van vervroegde beëindiging van een contract dat is verlengd tot het oorspronkelijke verstrijken ervan of in geval van liquidatie na het overlijden van de gelieerde onderneming
- Bij vervroegde uittreding vanaf 60 jaar: 5% (daling van 1% per jaar gedurende de laatste 5 jaar van het contract)

Beheerskosten: 0,35% op de reserve per jaar. De door Curalia op haar website gerapporteerde prestatie is het rendement **na** beheerskosten.

7. MAKELAARSKOSTEN

Bovendien moet de klant op de hoogte worden gebracht van de vergoedingen die de dienstverlener betaalt of ontvangt van een derde partij. Het doel is dat de klant op deze manier een juiste visie heeft op de dienstverlening.

Curalia Makelaars ontvangt voor haar dienstverlening als verzekeringstussenpersoon in beginsel een vergoeding van de verzekeringsmaatschappij, die deel uitmaakt van de premie die u als klant betaalt. Daarnaast is een commissie met betrekking tot de verzekeringsportefeuille van Curalia Brokers bij de betreffende onderneming of voor aanvullende taken die door ons kantoor worden uitgevoerd altijd mogelijk.

Curalia Makelaars werkt vaak met een gereduceerde commissie of halve commissie. Deze regels gelden alleen voor zorgaanbieders. Andere klanten (anders dan zorgverleners) betalen de volledige commissie.

Als onderdeel van onze makelaarsactiviteiten wordt Curalia Brokers vergoed in de vorm van commissies die deel uitmaken van de premie die door de klant wordt betaald (alleen van toepassing voor zorgverleners).

Hieronder vindt u een overzicht van de Curalia commissies (geldig vanaf 01/07/2022).

Soort verzekering	Commissie Curalia	Soort verzekering	Commissie Curalia
Ongevallen / Auto		Alle risico's elektronisch	15%
Auto RC	10% (3)	Alle risico's sieraden, kunst, camera's ...	20%
Auto Omnium	11% (3)	Hospitalisatieverzekering	15%
Fiets	Maximaal 20% (1)	Letsel	
Ongevallen/ Vrije tijd		Arbeidsongevallen	7,50%
Reisverzekering	Maximaal 19% (2)	Gegarandeerd inkomen	7% - 10% (1)
Annuleringsverzekering	19%	Openstaand saldo	15%
Persoonlijke ongevallen / Bestuurdersverzekering	18% - 25%	Cyberverzekering	Maximaal 15%
Brand		Burgerlijke aansprakelijkheid	
Thuis, brandweer, diefstal	10% - 13,5% (3)	RC Familie	22,50%
Wereldwijde dekking van operationele risico's	Maximaal 30%	RC Medisch en paramedisch beroep	10% - 25% (1)
Alle bouwplaatsrisico's	15%	Rechtsbescherming	16% - 20% (2)

(1) Afhankelijk van het bedrijf waarbij de verzekering is afgesloten

(2) Afhankelijk van het type verzekering en het bedrijf waarmee de verzekering is afgesloten.

(3) De commissie kan variëren naar gelang van het aantal met Curalia gesloten contracten.

8. BELANGENCONFLICTEN

Bij het verlenen van verzekeringsbemiddelingsdiensten kunnen belangenconflicten ontstaan en de belangen van de klant schaden. Verzekeringsmaatschappijen, verzekeringstussenpersonen en andere klanten kunnen de belangen van een klant in gevaar brengen. Dit kan ook het geval zijn bij advies over een verzekeringsproduct, prijsstelling, acceptatie, schadebeheer, etc.

Hier vindt u meer informatie over hoe wij dit gaan implementeren.

9. KLACHTEN

Elke klacht of probleem kan via complaints@curalia.be bij onze dienst worden ingediend.

Als het antwoord van onze klantendienst niet aan uw verwachtingen voldoet, kunt u het indienen bij de Ombudsman verzekeringen, Square de meû s35, 1000 Brussel. Telefoon: 02/547.58.71 – Fax: 02/547.59.75

Website: <http://www.ombudsman.as> – E-mail: info@ombudsman.as

10. ADEQUAT RAPPORTEN

U ontvangt een passend verslag over de verzekeringsovereenkomsten die u bent aangegaan en de verzekeringsbemiddelingsdiensten die u zijn aangeboden.

11. AANVULLENDE INFORMATIE

Indien u meer informatie wenst over deze brochure, kan u ons steeds contacteren door te bellen naar 02/735.80.55 of via assurmifid@curalia.be.