



FSMA

[www.fsma.be](http://www.fsma.be)

# FSMA NEWS

## Nieuwsbrief Tussenpersonen

Juni 2020

In deze nieuwsbrief

NEVENVERZEKERINGSTUSSENPERSONEN -  
KERNPUNTEN EN VERDUIDELIJING VAN EEN  
AANTAL BEGRIPPEN

In deze nieuwsbrief belicht de FSMA enkele kernpunten en verduidelijkt zij een aantal begrippen om u te helpen uw situatie te analyseren<sup>1</sup>.

U bent immers diegene die moet uitmaken óf u zich moet inschrijven in het register van de (neven)verzekeringstussenpersonen en zo ja, in welke categorie van het register. Dat hangt namelijk af van uw activiteiten en uw businessmodel en daar heeft de FSMA geen weet van.

Over het nieuwe statuut van nevenverzekeringstussenpersoon vindt u ook informatie in onze [Nieuwsbrief](#) van 13 maart 2019 en in onze [Nieuwsbrief](#) van 24 september 2019.

De FSMA kan administratieve sancties nemen tegen een tussenpersoon die zijn aanvraag niet heeft ingediend vóór het einde van de overgangperiode ten laatste op 28/12/2020 en die niettemin de uitoefening van activiteiten van verzekeringsdistributie doorzet.

Tot slot is het belangrijk erop te wijzen dat deze Nieuwsbrief gepubliceerd is onder voorbehoud van een eventueel later standpunt op Europees niveau.

1. Ter herinnering: binnen welke termijn moet u uw inschrijving aanvragen in het register van de verzekerings- en nevenverzekeringstussenpersonen?
2. Hoe weet u of u een nevenverzekeringstussenpersoon bent? U moet voldoen aan alle onderstaande cumulatieve voorwaarden:
  - / Als nevenactiviteit aan uw hoofdberoepswerkzaamheid verricht u activiteiten van verzekeringsdistributie of hebt u toegang tot de verzekeringsdistributieactiviteit.
  - / U wordt vergoed voor het uitoefenen van deze activiteit.
  - / Verzekeringsdistributie is niet uw hoofdberoepswerkzaamheid.
  - / U distribueert enkel verzekeringsproducten die een aanvulling vormen op een goed of een dienst, met uitzondering van levensverzekeringsproducten of producten burgerlijke aansprakelijkheid.
  - / Als u toch levensverzekeringsproducten of producten burgerlijke aansprakelijkheid distribueert, dan moeten die een aanvulling vormen op de goederen of diensten die u zelf verleent in het kader van uw hoofdberoep.
3. U voldoet aan alle voorwaarden van punt 2. Wat nu? Moet u zich inschrijven in het register van de verzekerings- en nevenverzekeringstussenpersonen?
4. U moet zich inschrijven in het register van de verzekerings- en nevenverzekeringstussenpersonen. In welke categorie kan u zich inschrijven?
5. U bent al ingeschreven in het register van de verzekerings- en nevenverzekeringstussenpersonen, in de categorie makelaar, agent of subagent. Kan u een overdracht vragen naar de categorie nevenverzekeringstussenpersoon?

<sup>1</sup> Een mogelijke nevenverzekeringstussenpersoon moet elke situatie, geval per geval, zelf onderzoeken. Daarbij moet hij eerst bepalen óf zijn activiteiten maken dat hij zich moet inschrijven bij de FSMA en zo ja, onder welk statuut of in welke categorie. Dit hangt immers af van zijn activiteiten en van zijn businessmodel, en daar heeft de FSMA geen weet van. Zo nodig moet hij te rade gaan bij een gespecialiseerde juridisch adviseur.

## 1. TER HERINNERING: BINNEN WELKE TERMIJN MOET U UW INSCHRIJVING AANVRAGEN IN HET REGISTER VAN VERZEKERINGS- EN NEVENVERZEKERINGSTUSSENPERSONEN?

Maak het volgende onderscheid: was ik op 28 december 2018 **al actief** als nevenverzekeringstussenpersoon **of niet**?

**Ja**, ik was op **28 december 2018** al actief als nevenverzekeringstussenpersoon.

- / Tenzij u onder een vrijstelling valt, hebt u vanaf 28 december 2018 twee jaar de tijd om uw aanvraag in te dienen. **U moet dus uiterlijk 28 december 2020 uw aanvraag hebben ingediend.**
- / Tijdens de overgangperiode mag u uw verzekeringsdistributieactiviteiten **tijdelijk** voortzetten. Als u binnen deze termijn van twee jaar geen inschrijvingsaanvraag indient of als de FSMA uw inschrijvingsaanvraag weigert, moet u uw verzekeringsdistributieactiviteiten stopzetten.

**Nee**n, ik was op **28 december 2018** nog niet actief als nevenverzekeringstussenpersoon. Maar ik wens die activiteit uit te oefenen.

- / Tenzij u onder een vrijstelling valt, moet u een inschrijvingsaanvraag indienen bij de FSMA **vóór** u van start gaat met de distributie van verzekeringen.

**Bent u ondertussen toch al van start gegaan met die activiteit, en stelt u nu vast dat u zich moet inschrijven, dan moet u uw activiteit onmiddellijk stopzetten tot u bent ingeschreven.**



**Opgelet:** U riskeert administratieve en strafrechtelijke sancties als u verzekeringsdistributieactiviteiten uitoefent zonder te zijn ingeschreven in het register (behalve indien u beroep mag doen op de overgangperiode of als u bent vrijgesteld).

## 2. HOE WEET U OF U EEN NEVENVERZEKERINGSTUSSENPERSONOON BENT? U MOET VOLDOEN AAN ALLE ONDERSTAANDE CUMULATIEVE VOORWAARDEN:

Hieronder geven wij toelichting bij de volgende begrippen uit de definitie van verzekeringstussenpersoon:

1. de verzekeringsdistributieactiviteit;
2. de vergoeding;
3. de verzekeringsdistributieactiviteit als nevenactiviteit naast de hoofdberoepswerkzaamheid;
4. het aanvullend karakter van de aangeboden verzekeringsproducten, behalve bij levensverzekeringsproducten of producten burgerlijke aansprakelijkheid;
5. het aanvullend karakter in geval van levensverzekeringsproducten en producten burgerlijke aansprakelijkheid.

## 2.1 Als nevenactiviteit naast uw hoofdberoepswerkzaamheid doet u aan verzekeringsdistributie of hebt u toegang tot de verzekeringsdistributieactiviteit

### ✓ DEZE ACTIVITEITEN VALLEN ONDER VERZEKERINGSDISTRIBUTIE

- / Advies verstrekken over verzekeringsovereenkomsten.
- / Verzekeringsovereenkomsten voorstellen.
- / Ander voorbereidend werk verrichten om verzekeringsovereenkomsten af te sluiten.
- / Dergelijke verzekeringsovereenkomsten afsluiten.
- / Bijdragen aan het beheer en de uitvoering van verzekeringsovereenkomsten, vooral bij schadegevallen.
- / Informatie verstrekken over één of meer verzekeringsovereenkomsten op basis van criteria die een klant via een website of andere media kiest, en een ranglijst opstellen van verzekeringsproducten, met inbegrip van een prijs- en productvergelijking, of van een korting op de premie van een verzekeringsovereenkomst, als de klant rechtstreeks of onrechtstreeks via een website of andere media een verzekeringsovereenkomst kan afsluiten.

### × DEZE ACTIVITEITEN VALLEN NIET ONDER VERZEKERINGSDISTRIBUTIE

Meer bepaald<sup>2</sup>,

- / Het incidenteel verstrekken van informatie in het kader van een andere beroepsactiviteit, op voorwaarde dat de informatieverstrekker geen verdere stappen onderneemt om te helpen bij het afsluiten of uitvoeren van een verzekeringsovereenkomst.
- / **Het louter aanbrenge van klanten**<sup>3</sup> bij een verzekeringstussenpersoon of een verzekeringsonderneming.

Wat bij een **collectieve verzekeringpolis**? In dat geval is er een raamcontract gesloten tussen een verzekeringsonderneming en een verzekeringnemer. De verzekeringnemer biedt zijn klanten of prospecten aan om zich aan te sluiten bij het raamcontract of hij verplicht hen daartoe, met als gevolg dat zij de verzekering onderschrijven.

Hou rekening met de volgende elementen om **geval per geval te bepalen of u al dan niet aan verzekeringsdistributie doet**:

U kan verzekeringnemer zijn en tegelijkertijd verzekeringstussenpersoon (eventueel nevenverzekeringstussenpersoon). Dat is het geval als u in de praktijk **als verzekeringnemer ten minste één van de hierboven opgelijste verzekeringsdistributieactiviteiten verricht**.

Er zijn verschillende elementen die nuttig kunnen zijn om uit te maken of u, in uw specifieke situatie, aan verzekeringsdistributie doet.

<sup>2</sup> De volledige lijst vindt u in artikel 5, 46°, tweede lid van de wet van 4 april 2014 betreffende de verzekeringen.

<sup>3</sup> Zie ook [Mededeling CBFA\\_2009\\_10](#) van 20 februari 2009.

/ Ga na of de klant van de verzekeringnemer (al dan niet) **de keuze heeft om toe te treden tot het raamcontract**:

- **De klanten van de verzekeringnemer kunnen kiezen of zij al dan niet toetreden tot het raamcontract, of zij zijn verplicht om toe te treden tot het raamcontract maar hebben wel de keuze uit verschillende soorten polissen, of de klanten hebben de keuze tussen een aanbod zonder toetreding tot het raamcontract en een identiek aanbod maar met toetreding tot het raamcontract:**

In dit geval is er **hoogstwaarschijnlijk** sprake van verzekeringsdistributie (namelijk verzekeringsovereenkomsten aanbieden, eventueel advies verstrekken over verzekeringsovereenkomsten, verzekeringsovereenkomsten voorstellen, enz.).

- **De klanten van de verzekeringnemer zijn verplicht om toe te treden tot het raamcontract:**

In dit geval is het **weinig waarschijnlijk** dat er sprake is van verzekeringsdistributie. Toch zouden andere feiten erop kunnen wijzen dat er wel degelijk aan verzekeringsdistributie wordt gedaan (zie hieronder).

/ Ga na of de verzekeringnemer, zijn uiteindelijke klanten of beiden een **belang hebben bij het verzekerde** (d.w.z een economisch belang bij het behoud van de betrokken zaken of de instandhouding van zijn vermogen).

- **Het is vooral de verzekeringnemer die een belang heeft bij het verzekerde (en niet de uiteindelijke klanten), en dit voor het merendeel/alle verzekeringsdekkingen:**

In dit geval is het **weinig waarschijnlijk** dat er sprake is van verzekeringsdistributie. Toch zouden andere feiten erop kunnen wijzen dat er wel degelijk aan verzekeringsdistributie wordt gedaan (zie hieronder).

- **De verzekeringnemer heeft geen enkel belang bij het verzekerde of hij heeft slechts voor een miniem deel van de verzekeringsdekkingen een belang bij het verzekerde:**

In dit geval is er **hoogstwaarschijnlijk** sprake van verzekeringsdistributie.

- **Zowel de verzekeringnemer als de uiteindelijke klanten hebben een belang bij het verzekerde voor het merendeel/alle verzekeringsdekkingen, maar de uiteindelijke klanten hebben, wanneer zij gebruikmaken van hun optie om toe te treden tot het raamcontract, vooral tot doel om te zorgen voor dekking van hun eigen belangen (en enkel bijkomstig het belang van de verzekeringnemer):**

in dit geval is er **hoogstwaarschijnlijk** sprake van verzekeringsdistributie.

/ Tot slot moet u uw analyse van de twee voormelde criteria toetsen aan de andere feitelijke elementen van uw situatie. Het volgende kan daarbij ook relevant zijn:

- Is de verzekeringnemer de begunstigde van de verzekeringsovereenkomst?
- Wordt het verzekeringsluik in de commerciële aanbieding naar voren geschoven als een essentieel kenmerk/onderdeel?
- Is de verzekeringnemer actief betrokken bij het beheer en de uitvoering van verzekeringsovereenkomsten, met name bij het afhandelen van schadegevallen, zodat de uiteindelijke klanten uitsluitend contact hebben met de verzekeringnemer (en niet rechtstreeks met de verzekeringsonderneming)?
- ...

## 2.2 U wordt vergoed voor het uitoefenen van deze activiteit

Er moet een vergoeding worden aangeboden of verstrekt in verband met de verzekeringsdistributieactiviteit. Dat kan in verschillende vormen, zoals:

✓ een commissie	✓ een ereloon	✓ ander financiële of niet-financiële voordelen of incentives
✓ een andere wijze van betaling	✓ een economisch voordeel van welke aard ook	

**Een voorbeeld van ‘niet-financiële voordelen’: alle soorten niet-monetaire voordelen, inclusief voordelen in natura zoals kantoorbenodigdheden.**

De vergoeding moet worden aangeboden of verstrekt in **verband met** de verzekeringsdistributieactiviteit. Dat door de verzekeringsdistributieactiviteit mogelijk nieuwe klanten kunnen worden aangetrokken, vormt op zich geen vergoeding van de verzekeringsdistributieactiviteit.

De identiteit van de **persoon** (de verzekeraar, de klant of een derde) die de verzekeringsdistributieactiviteit vergoedt is niet relevant.

## 2.3 Verzekeringsdistributie is niet uw hoofdberoepswerkzaamheid

U hebt een andere hoofdberoepswerkzaamheid dan verzekeringsdistributie. Nevenverzekerings-tussenpersonen die normaal gezien zullen moeten worden ingeschreven als zij voldoen aan alle voorwaarden om als dusdanig te worden gekwalificeerd zijn bijvoorbeeld:

- reisbureaus;
- verkopers van tickets voor evenementen;
- verhuizers;
- ...

## 2.4 U distribueert enkel verzekeringsproducten die een aanvulling vormen op een goed of een dienst, met uitzondering van levensverzekeringsproducten of producten burgerlijke aansprakelijkheid

Dat kan **elk type** verzekeringsproduct zijn dat **nauw verband houdt** met een goed of een dienst.

U mag bemiddelen in verzekeringsproducten, met uitzondering van levensverzekeringsproducten of producten burgerlijke aansprakelijkheid, die een aanvulling vormen op goederen of diensten **die u zelf levert**, maar ook die **door een derde** worden geleverd<sup>4</sup>.

## 2.5 Als u toch levensverzekeringsproducten of producten burgerlijke aansprakelijkheid distribueert, dan moeten die een aanvulling vormen op de goederen of diensten die u zelf verleent in het kader van uw hoofdberoepswerkzaamheid

Om te worden gekwalificeerd als nevenverzekeringstussenpersoon, moet de persoon die levensverzekeringen of verzekeringen burgerlijke aansprakelijkheid distribueert, het goed of de dienst waarop die verzekering een aanvulling vormt, **zelf** hebben geleverd<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> De informatie in deze nieuwsbrief heeft enkel betrekking op het statuut van nevenverzekeringstussenpersoon. Deze informatie doet dus geen afbreuk aan de geldende gedragsregels en, in het bijzonder niet aan de regels over de wettigheid van koppelverkoop.

<sup>5</sup> Zie voetnoot nr. 4.

### 3. U VOLDOET AAN ALLE VOORWAARDEN VAN PUNT 2. WAT NU? MOET U ZICH INSCHRIJVEN IN HET REGISTER VAN DE VERZEKERINGS- EN NEVENVERZEKERINGSTUSSENPERSONEN?

Als u voldoet aan alle voorwaarden van punt 2 **moet u zich inschrijven** in het register van de verzekerings- en nevenverzekeringstussenpersonen, **tenzij u onder een vrijstelling valt**.

U moet zich inschrijven via de **beveiligde onlineapplicatie CABRIO** van de FSMA. Raadpleeg de FAQ's over CABRIO. Dat is een hulp om uw inschrijvingsaanvraag voor te bereiden. De nevenverzekeringstussenpersonen moeten eveneens bijdragen in de werkingskosten van de FSMA.

**U bent vrijgesteld van de inschrijvingsplicht als u voldoet aan alle volgende cumulatieve voorwaarden:**

3.1 De verzekeringen die u distribueert vormen een aanvulling op het goed of de dienst van de aanbieder en dekken specifieke risico's:

Deze specifieke risico's zijn:

- het risico dat het goed defect, beschadigd of verloren is, of het risico dat de geleverde dienst van deze aanbieder niet wordt gebruikt. Dekkingen leven of burgerlijke aansprakelijkheid vallen hier niet onder;
- Het risico dat bagage beschadigd of verloren is, en de andere risico's die verband houden met een reis die geboekt is bij deze aanbieder.

De oorzaak van het feit dat een risico zich voordoet is niet relevant voor de beoordeling van de vrijstellingsvoorwaarde.

Om onder de vrijstellingsvoorwaarde te vallen, mag de nevenverzekeringstussenpersoon niet bemiddelen in verzekeringsproducten die ook de gevolgen dekken ingeval deze risico's optreden bij andere goederen of diensten. Bij verzekeringen die verband houden met reizen, zijn de gedekte risico's echter zowel het niet-gebruiken van de dienst (de reis) als de andere risico's die verband houden met de dienst.

Deze vrijstellingsvoorwaarde moet strikt worden geïnterpreteerd: de verzekering moet worden vertrekt door de aanbieder van het goed of de dienst waarop de verzekering betrekking heeft.

3.2 De verzekeringspremie moet onder een welbepaalde drempel blijven. Die drempel varieert naargelang de verzekering een goed of een dienst dekt, en afhankelijk van de duur van de dienst:

Als de verzekering **een dienst met een duurtijd van drie maanden of minder dekt:**

- de verzekeringspremie mag niet meer bedragen dan 200 euro per verzekerde.

Als de verzekering **een dienst met een duurtijd van meer dan drie maanden dekt of een goed:**

- de verzekeringspremie op jaarbasis, pro rata berekend, mag per verzekerde niet meer bedragen dan 200 euro, taksen niet inbegrepen.

## HOE MOET HET BEDRAG VAN DE PREMIE WORDEN BEREKEND ...

- ... **bij gecombineerde polissen** (de verzekeraar verbindt er zich in eenzelfde overeenkomst toe om verschillende prestaties te leveren, hetzij omwille van de beloofde waarborgen, hetzij omwille van de verzekerde risico's)?

Of de drempel van 200 euro al dan niet wordt overschreden, wordt beoordeeld op basis van de premie die berekend wordt **voor de algehele verzekeringsovereenkomst**.

- ... **bij verkoop van verschillende verzekeringsproducten**<sup>6</sup>?

Of de drempel van 200 euro al dan niet wordt overschreden, wordt beoordeeld op basis van het bedrag van de **gecumuleerde premies van de verschillende verzekeringsproducten, ervan uitgaand dat ten minste één van die producten niet afzonderlijk kan worden gekocht door de klant**.

Als de producten evenwel afzonderlijk verkrijgbaar zijn en de klant de mogelijkheid heeft om ze afzonderlijk te kopen, wordt beoordeeld of de drempel van 200 euro al dan niet wordt overschreden op basis van het bedrag van de premie die wordt berekend **per verzekeringsproduct dat afzonderlijk kan worden onderschreven**.

- ... als er verschillende (nauw verbonden) goederen en/of diensten moeten worden geleverd, en dit globale of geaggregeerde risico gedekt is door verschillende verzekeringsovereenkomsten?

Het bedrag van de premie wordt berekend op basis van **het geheel van alle goederen en diensten, en niet op basis van elk goed of elke dienst afzonderlijk**. Er is niet voldaan aan de voorwaarde om onder de drempel van 200 euro te blijven als voor het voormelde globale of geaggregeerde risico een premie van meer dan 200 euro is vereist, ook al wordt er per individueel goed of per individuele dienst een verzekeringsovereenkomst afgesloten en worden de premies afzonderlijk gefactureerd per verzekeringsovereenkomst (voor bedragen die afzonderlijk beschouwd niet hoger zijn dan 200 euro).

- **wordt de drempel van 200 euro bij een collectieve polis berekend voor de verzekeringnemer of voor de aangeslotene?**

De drempel van 200 euro wordt berekend **voor elke aangeslotene** die toetreedt tot het raamcontract.



**Opgelet:** Een verzekeringstussenpersoon (bv. een makelaar of een agent) die werkt met een of meer vrijgestelde nevenverzekeringstussenpersonen, moet hun identiteit meedelen aan de FSMA door zijn inschrijvingsdossier bij te werken.



<sup>6</sup> Zie voetnoot nr. 4.



## **4. U MOET ZICH INSCHRIJVEN IN HET REGISTER VAN DE VERZEKERINGS- EN NEVENVERZEKERINGSTUSSENPERSONEN. IN WELKE CATEGORIE KAN U ZICH INSCHRIJVEN?**

Vóórdat u uw activiteiten van verzekeringsdistributie mag aanvangen, moet u zich bij de FSMA inschrijven in het register van de verzekerings- en nevenverzekeringstussenpersonen.

U kan vragen om te worden ingeschreven in de categorie van de nevenverzekeringstussenpersonen.

Als u ook voldoet aan de voorwaarden van een van de categorieën van verzekeringstussenpersoon, kan u kiezen tussen het aanvragen van een inschrijving:

- hetzij in de categorie van nevenverzekeringstussenpersonen;
- hetzij, afhankelijk van uw feitelijke situatie, in:
  - ♦ de categorie van verzekeringsmakelaars,
  - ♦ de categorie van verzekeringsagenten,
  - ♦ de categorie van verzekeringssubagenten.

Merk wel op dat het statuut van verzekeringsmakelaar, verzekeringsagent en verzekeringssubagent strenger is dan dat van nevenverzekeringstussenpersoon.

## **5. U BENT AL INGEGESCHREVEN IN HET REGISTER VAN DE VERZEKERINGS- EN NEVENVERZEKERINGSTUSSENPERSONEN, IN DE CATEGORIE MAKELAAR, AGENT OF SUBAGENT. KAN U EEN OVERDRACHT VRAGEN NAAR DE CATEGORIE NEVENVERZEKERINGSTUSSENPERSONEN?**

Als u dat wenst, kan u vragen om over te stappen naar de categorie nevenverzekeringstussenpersoon, op voorwaarde dat u aantoont dat u voldoet aan alle specifieke voorwaarden om dit statuut te verkrijgen.

Een verzoek om over te stappen naar de categorie nevenverzekeringstussenpersoon wordt niet beschouwd als een nieuwe inschrijving en is dan ook kosteloos.

Als u ervoor opteert om uw huidige inschrijving als verzekeringsmakelaar, verzekeringsagent of verzekeringssubagent te behouden, blijft u verplicht om te voldoen aan alle voorwaarden van uw statuut, inclusief de strengere voorwaarden.

Op onze website (<https://mcc-info.fsma.be/nl>) vindt u meer informatie over al deze categorieën.