

MET TOENEMENDE OVERHEIDSEISEN, KRIJGEN AANBIEDERS VAN VERZEKERINGEN ER EXTRA WERK BIJ. EEN VOORBEELD IS DE NIEUWE EUROPESE RICHTLIJN IDD. HET JUIST NALEVEN VAN DE REGELS EN HET VERMIJDEN VAN SANCTIERISICO'S IS EIGENLIJK SPECIALISTENWERK. DE VERZEKERINGSANALYSE HEEFT DAARVOOR TOOLS ONTWIKKELD. OM GOED TE BEGRIJPEN WAT DIE DOEN, LEGT MINKE VERBERK UIT WAT ER PRECIES OP U ALS AANBIEDER AF KOMT.



Product Oversight Governance: tools onmisbaar

TEKST **MINKE VERBERK** | BEELD **MILO DINKELAAR**

In de IDD richtlijn zijn regels vastgesteld voor de handhaving, toepassing en evaluatie van regelingen inzake producttoezicht en governance voor verzekeringsproducten. De IDD vangt de huidige richtlijn Verzekeringbemiddeling (IMD). Marktpartijen moesten al per 1 oktober 2018 aan deze nieuwe regelgeving voldoen. Vanaf nu wordt de handhaving strenger.

DOEL IDD

Het doel van deze richtlijn is het creëren van een gelijk speelveld binnen de Europese Unie voor alle partijen die verzekeringsproducten aanbieden. De richtlijn bevordert eerlijke concurrentie en een passende consumentenbescherming. De richtlijn heeft daarnaast als doel om de sancties op overtredingen binnen de EU te harmoniseren. In een-

voudige klantentaal: iedereen moet weten wat men krijgt en of het product ook bij de wensen en behoeftes past.

SPLITSING

De IDD maakt een onderscheid tussen productontwikkelaar en distributeur. Ondanks diverse publicaties hierover, kan het nog altijd onduidelijk zijn wanneer een verzekeraar of distributeur zich als productontwikkelaar kwalificeert of juist niet. Hier wordt onder productontwikkelaar verstaan: verzekeraars of bemiddelaars die verzekeringen ontwikkelen, samenstellen en verkrijgbaar stellen. En onder distributeurs wordt verstaan: de adviseurs en bemiddelaars. Ook directe aanbieders zijn distributeurs.

NORMEN VOOR ONTWIKKELAARS

Productontwikkelaars zijn aanbieders,

net als bemiddelaars en gevolmachtigde agenten in bepaalde situaties. Zo'n situatie doet zich bijvoorbeeld voor als de bemiddelaar of gevolmachtigde agent een rol speelt bij de besluitvorming over het ontwerp of de ontwikkeling van het verzekeringsproduct. Een rol wordt in ieder geval aangenomen als de bemiddelaar of gevolmachtigde agent zelf wezenlijke kenmerken of belangrijke onderdelen van het verzekeringsproduct vaststelt. Voor hen gelden de volgende regels:

- Doelgroep. Voor elke verzekering wordt de doelgroep bepaald inclusief behoeften, kenmerken en doelstellingen.
- Producttest. Producten worden getest met relevante scenario-analyses.
- Productevaluatie. Producten worden periodiek geëvalueerd.
- Distributie. De ontwikkelaar bepaalt

per verzekeringsproduct de geschikte distributiestrategie. Om te zorgen dat het verzekeringsproduct wordt gedistribueerd aan de juiste doelgroep, zal de ontwikkelaar haar distributeurs moeten informeren over de kenmerken van het product, het productontwikkelingsproces, de doelgroep en de distributiestrategie. Deze informatie stelt de distributeur in staat het verzekeringsproduct aan de juiste doelgroep te distribueren.

- Gekwalificeerd personeel. De ontwikkelaar zorgt ervoor dat het bij de productontwikkeling betrokken personeel de nodige vaardigheden, kennis en expertise heeft om het verzekeringsproduct en de doelgroep te begrijpen.
- Inrichting. De ontwikkelaar richt een adequaat productontwikkelingsproces in.

NORMEN VOOR DISTRIBUTEURS

Distributeurs zijn bemiddelaars die verzekeringsproducten adviseren of verkopen die zij niet zelf hebben ontwikkeld. U als adviseur dus. Ook directe aanbieders zijn distributeurs. Voor hen gelden de volgende regels:

- Inrichting. De distributeur richt een productdistributieproces in dat ervoor zorgt dat:
 - alle benodigde informatie van de ontwikkelaar wordt verkregen zodat de distributeur de kenmerken van het product, het productgoedkeuringsproces en de doelgroep begrijpt;
 - schade aan klanten wordt beperkt of voorkomen;
 - een behoorlijk management van belangenconflicten wordt ondersteund;
 - rekening wordt gehouden met de doelstellingen, behoeften en kenmerken van de doelgroep.
- Afstemming. De distributiestrategie en doelgroep zijn in lijn met die van de ontwikkelaar.
- Evaluatie. Het distributieproces wordt periodiek geëvalueerd, waarbij wordt geverifieerd of verzekeringsproducten zijn verkocht aan de juiste doelgroep.



‘Voor IDD is een speciale IDD-tool beschikbaar’

- Informatieverstrekking op verzoek van ontwikkelaar. Op verzoek van de ontwikkelaar voorziet de distributeur de ontwikkelaar van verkoopinformatie over het verzekeringsproduct en informatie over de uitkomsten van de periodieke evaluatie van het productdistributieproces voor zover de ontwikkelaar die nodig heeft om het verzekeringsproduct te evalueren (bijvoorbeeld informatie over verkoop buiten de doelgroep, soort cliënten en ontvangen klachten).
- Informatieverstrekking uit eigen beweging. Als de distributeur ontdekt dat een product niet bij de geïdentificeerde doelgroep past, informeert deze de ontwikkelaar en past zo nodig de distributiestrategie aan.

ONMISBAAR

Governance-tools maken het eenvoudig om compliant te werken. De tools zijn eenvoudige zelf-audits die de aanbieder

zelf kan doorlopen. Als u een tool gebruikt dan ligt bij een controle van de AFM het bewijs van compliant werken gereed. Voor IDD is een speciale IDD-tool beschikbaar. Voor meer informatie en een abonnement op de tool:



Minke Verberk is directeur van De Verzekeringsanalyse en Easyparp. Met haar bedrijf speelt ze een voorname rol in de Nederlandse assurantiebranche op het gebied van Product Oversight Governance. ■