

Op 1 oktober is de richtlijn Verzekeringsbemiddeling (IMD) vervangen door nieuwe richtlijn Verzekeringsdistributie (IDD). Veel IDD-regels beschrijven zaken die voor de meeste adviseurs in Nederland al dagelijkse praktijk zijn. Doordat deze zaken nu in regels zijn gevat, kan de toezichthouder er gericht op toezien. Concreet betekent dit, dat je in sommige gevallen beter zult moeten vastleggen waarom je wat doet.

## Distributie zorgvuldig inrichten

In vergelijking met andere EU-landen, heeft de IDD dus relatief weinig impact op Nederland. Dat betekent echter niet dat er helemaal geen gevolgen zijn voor de adviespraktijk. Sommige onderwerpen vergen namelijk wel degelijk aandacht. Dat geldt bijvoorbeeld voor de nieuwe productontwikkelingsregels (POG), die een aanpassing en aanvulling zijn op de PARP-regels. Nieuw is bijvoorbeeld dat de POG niet alleen geldt voor de aanbieder, maar ook voor de bemiddelaar. Dat heeft een aantal consequenties; zowel in je bedrijfsvoering als in je dagelijkse werkzaamheden. Hoe ga je daar praktisch mee om?

### UITWISSELING MET AANBIEDERS

De POG verplicht aanbieders om ervoor te zorgen dat jij alle relevante informatie over een verzekering tot je beschikking hebt, waaronder het doelgroeprofiel en de distributiestrategie. Voor jou gelden er als distributeur van de verzekering vergelijkbare verplichtingen. Zo moet je met de aanbieder informatie delen die relevant is voor zijn evaluatie van de verzekering. Daarnaast moet je de verzekeraar op de hoogte stellen als een verzekering niet (meer) past in het door de aanbieder opgestelde doelgroeprofiel. Het is verstandig om afspraken te hebben met verzekeraars over welke informatie zij aan jou geven en welke jij aan hen. Adfiz is samen met het Verbond van Verzekeraars en de OvFD bezig om invulling te geven aan deze afspraken in een addendum op het referentemodel SWO. Daarin staan afspraken over de vereiste informatie-uitwisseling om elkaar te helpen te voldoen aan de regelgeving. En ook tot wat die informatie-uitwisseling zich beperkt. Het gaat bijvoorbeeld niet om concurrentiegevoelige informatie en de informatieverstrekking mag niet bedoeld zijn om individuele adviezen te controleren.

### INRICHTING DISTRIBUTIEPROCES

De aanbieder moet zorgen dat je alle relevante informatie ontvangt. Toch vereist de POG dat je je eigen distributieproces zo inricht dat je de relevante informatie ontvangt van de aanbieder. Ook moet je regelmatig evalueren of het proces dat je hebt beschreven nog klopt en actueel is. Zorg er ook voor dat de productinformatie die je ontvangt van de aanbieder toegankelijk is voor je medewerkers en dat ze op de hoogte zijn van de inhoud ervan. Ook hiervoor geldt: beschrijf hoe je daarvoor zorgt. Tot slot leg je vast onder welke doelgroep(-en) je de verzekering distribueert. Voor Adfiz-leden hebben we hiervoor een model gemaakt.

**‘POG geldt ook voor bemiddelaar’**

### PASSEND BIJ DOELGROEP

Nu de aanbieder verplicht is bij producten een doelgroeprofiel op te stellen, is het logisch dat je dit bij je advies betreft. Je mag overigens afwijken van het door de aanbieder opgestelde doelgroeprofiel als een product een goede oplossing is voor de vraag van je klant. Leg dit dan wel duidelijk vast in je adviesdocumentatie en noteer ook waarom je ervan af bent geweken. ■

*Deze samenvatting wordt u aangeboden door Adfiz.*

