

HET IS 2020. VOLDOET U AL AAN DE EUROPESE RICHTLIJN IDD, DIE NORMEN BEVAT OVER DE DISTRIBUTIE VAN VERZEKERINGEN? DE IDD IS OP 1 JULI 2018 IN DE NEDERLANDSE WETGEVING GEÏMPLEMENTEERD EN MARKTPARTIJEN MOESTEN PER 1 OKTOBER 2018 AAN DE NIEUWE REGELGEVING VOLDOEN. WAAROM NU WEER IETS OVER DE IDD? OMDAT IK ER NIET VAAK GENOEG OVER KAN VERTELLEN HOE BELANGRIJK DIT SOORT ONDERDELEN ZIJN BINNEN JE EIGEN ORGANISATIE.



# Innovatie laten werken in het voordeel van de klant

TEKST **MINKE VERBERK**, DIRECTEUR DE VERZEKERINGSANALYSE

**H**et doel van de IDD is zoals op de website van de AFM beschreven: 'het creëren van een gelijk speelveld voor alle marktpartijen die bij de verkoop van verzekeringen betrokken zijn, het verbeteren van de bescherming van de consument en het bevorderen van een interne markt voor financiële diensten. De richtlijn heeft daarnaast als doel om de sancties op overtredingen te harmoniseren.'

Er wordt onderscheid gemaakt in twee varianten: de adviseur (lees distributeur) of volmacht met 100 procent personen (die door de AFM gewoon als distributeur wordt gezien) en de productontwikkelaar (lees verzekeraar of volmacht met eigen producten (al dan niet in een pool of met 100 procent tekening).

Waarom in deze innovatie special? Omdat als je deze regelgeving goed tegen het licht houdt, er alleen maar uit

kan komen, dat je je producten continue evalueert en de klant mooie door de productontwikkelaar ontwikkelde innovatieve producten krijgt aangeboden van zijn adviseur. En stellen we daarmee het klant belang wederom centraal! Want het draait tenslotte allemaal om de klant, toch?

### VERPLICHTING

Wat houdt de verplichting voor bedrijfsprocessen precies in voor u als adviseur of bemiddelaar in verzekeringen? De distributeur richt een distributieproces van het product in dat ervoor zorgt dat:

- alle benodigde informatie van de ontwikkelaar voorhanden is, zodat de distributeur de kenmerken van het product, het productgoedkeuringsproces en de juiste doelgroep begrijpt;
- schade aan klanten wordt voorkomen en vermindert.

- er een behoorlijk management van belangenconflicten binnen de organisatie wordt ondersteund;
- er rekening met de doelstellingen, behoeften en kenmerken van de doelgroep wordt gehouden.

### HET PRODUCTONTWIKKELINGS-PROCES

Er zijn processen voor de productontwikkelaar en distributeur en deze processen moeten binnen de organisatie worden geborgd. Voor productontwikkelaars gelden de volgende processen en verplichtingen die daaruit voortvloeien op het gebied van:

- distributie;
- doelgroep;
- gekwalificeerd personeel;
- inrichting;
- producttest;
- productevaluatie.

En voor de distributeurs (ook de adviseur of 100 procent volmacht) geldt dat onderstaande binnen de eigen organisatie is verankerd:

- verplichtingen m.b.t. productontwikkeling;
- verplichtingen m.b.t. informatieverstrekking;
- verplichtingen m.b.t. advisering;
- verplichtingen m.b.t. vakbekwaamheid;
- verplichtingen m.b.t. bedrijfsprocessen.

Al deze verplichtingen en eisen moeten ervoor zorgen dat bij zowel de ontwikkelaar als distributeur de producten op evenwichtige wijze rekening houden met de belangen van de klant. Daarnaast biedt deze regelgeving de mogelijkheid tot het ontwikkelen van nieuwe producten. Als je op de juiste wijze dit proces inricht, heeft iedereen er voordeel van en uiteindelijk de klant.

Waarbij de laatste variant de interessantste is. Er wordt namelijk in de markt gesteld dat 100 procent verzekeraars producten (ontwikkelaarsproducten) alleen maar door de ontwikkelaar gereviseerd moeten worden. Dit klopt, alleen zal een ieder (de adviseur maar ook 100 procent volmacht) nog steeds voor de eigen organisatie moeten bepalen of het product past bij de kernwaarden van het kantoor. Er geen afwijkingen zijn ten opzichte van het 100 procent verzekeraarsproduct en ook of de juiste doelgroep wordt gehanteerd. Dit laatste geldt dus ook voor de adviseur, die actief moet terugkoppelen aan een productontwikkelaar of de juiste doelgroep met het product wordt bereikt.

Dus er is echt wel wat te doen voor de adviseur en ik vraag me af in hoeverre dit nu binnen de eigen organisatie belangrijk wordt gevonden en geborgd. Door het op een juiste wijze inrichten van deze processen en wetgeving zoals de IDD maar ook het productontwikkelingsproces kan er tijdswinst worden behaald en leidt dit tot een efficiëntere werkwijze en krijg je betere, nuttige en veiligere (en vooral innovatievere) producten voor de klant! De klant of gebrui-



ker van het product staat voorop, het draait tenslotte bij de IDD, allemaal om deze (eind)klant.

### **SANCTIES**

Sancties jazerker dat leest u weer goed, door deze nieuwe Europese richtlijn met daaraan gekoppeld een Europese Verordening is het mogelijk voor de toezichthouders u passende sancties of restricties op te leggen, ook aan bijvoorbeeld het intermediair, u dus als adviseur. Boetes tot maximaal tien procent van uw omzet zijn niet uitzonderlijk.

Was het eerst nog geheel vrijblijvend in te richten, vanaf 1 oktober 2018 niet meer en dient u als adviseur aan deze regelgeving te voldoen en hiervoor binnen de organisatie ook een distributieproces te hebben ingericht.

### **COMPLIANTTOOL INTERMEDIAR**

De Verzekeringsanalyse/Easyparp heeft een aantal technische oplossingen binnen diverse systemen ingericht. Met 4 Insurance (AWI Software) hebben wij bijvoorbeeld een webbased omgeving ontwikkeld, de complianttool intermediair, waarbinnen u als adviseur op een eenvoudige wijze aan deze IDD regelgeving kan voldoen ([www.complianttool.nl](http://www.complianttool.nl)). Deze omgeving is zo ingericht met de onderdelen van het distributieproces zoals wordt verwacht vanuit wetge-

ving en toezichthouders. Ook hier worden er handelingen vanuit de adviseur gevraagd, waaronder de terugkoppeling over doelgroepen van producten naar de verzekeraars toe.

In Scientia (een proces en procedure omgeving) hebben we een oplossing ingericht, de zogeheten Easyparp module, waarbij de productontwikkelaar via het systeem en de PARP Guidance zich deze materie snel eigen kan maken om zo het beheer en onderhoud van eigen producten, maar ook de 100 procent producten goed in te richten en te regelen binnen de eigen organisatie. Verzekeraars kunnen eventueel in het systeem mee kijken en toetsen door middel van een persoonlijke toegangscode. Ook biedt het de mogelijkheid om juist wel nieuwe producten te ontwikkelen.

Door het slim inrichten van deze processen, ben je als financieel dienstverlener 24/7 in control, maar kun je ook op deze wijze snel schakelen met bijvoorbeeld je aangesloten financieel dienstverleners of eenvoudig informatie digitaal terugkoppelen naar een verzekeraar. Het PARP-onderdeel in Scientia, is onder andere een goede aanvulling op bijvoorbeeld het Volmachtboek van JV Impuls. Maar is aan te sluiten op iedereen die een aansluiting heeft of wil bij Scientia. Voor meer informatie verwijzen wij u naar onze website: [www.easyparp.nl](http://www.easyparp.nl). ■