

## Twin Peaks II

### Baloise Insurance ondersteunt u bij de implementatie van MiFID.

Beste makelaar

Sinds eind april rusten nieuwe gedragsregels op onze dienstverlening met de klant. Rode draad daarin is de informatie- en zorgplicht.

De sector heeft deze **administratieve verplichtingen** geformaliseerd in **bemiddelingsfiches**, **vragenlijsten 'Ken uw klant'** en een **tool** die het risicoprofiel van uw klant bepaalt. Sinds half mei kunt u sjablonen van deze documenten raadplegen via onze portaalsite.

In deze nieuwsbrief willen we een antwoord geven op de vragen die ons regelmatig gesteld worden over het gebruik van deze documenten en stellen we u de laatste versies voor.

### Welke documenten gebruik ik bij ....? Naar welke verplichten moet ik precies peilen? Moet ik bij 'geen advies' minder documenten gebruiken?

Onderstaand schematisch voorbeeld wijst u de weg. U vindt er welke verplichtingen er op u rusten bij de verkoop van een nieuwe verzekering of transactie in een lopende zaak en documenten die u kunt gebruiken.

Verplichting		Niet-Leven	Leven	Leven spaar- en beleggingsverzekeringen	
Zorgplicht (KB nr. 2)	<b>Verlangens en behoeften</b> <small>(art. 12bis § 3, wet Cauwenberghs)</small>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
		1 bemiddelingsfiche Niet-Leven	2 bemiddelingsfiche Leven andere dan spaar- en beleggingsverzekering	3 bemiddelingsfiche Leven spaar- en beleggingsverzekering	4 vragenlijst 'Ken uw klant'
				5	
				geen advies <small>(appropriateness-passend product)</small>	advies <small>(suitability-geschikt product)</small>
	<b>Kennis en ervaring</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	<b>Financiële draagkracht</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	<b>Financiële doelstellingen</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

U peilt naar de **verlangens en behoeften** van elke klant. Dit klantengesprek wordt altijd, voor elk type verzekering, geformaliseerd voor de wetgever in de vorm van een **bemiddelingsfiche**.

Voor **spaar- en beleggingsverzekeringen** moet in alle gevallen eveneens de **vragenlijst 'Ken uw klant'** ingevuld worden. Als u de klant **een advies** geeft voor een spaar- en beleggingsverzekering, moet die vragenlijst volledig ingevuld worden. Geeft u de klant **geen advies** en controleert u dus alleen of de gekozen spaar- en beleggingsverzekering passend is, vult u de vragenlijst 'Ken uw klant' slechts gedeeltelijk in. In dat geval vult u alleen het eerste gedeelte van de vragenlijst 'Kennis en ervaring' in.

## Nieuwe bemiddelingsfiches en vereenvoudigde Excel-tool om risicoprofielen te bepalen

De (nieuwe) documenten hebben we voor u gebundeld op onze portaalsite (knop 'Legal' op de homepage):

[1- de bemiddelingsfiche Niet-Leven](#)

[2- de bemiddelingsfiche Leven andere dan een spaar-en beleggingsverzekering](#)

[3- de bemiddelingsfiche Leven spaar- en beleggingsverzekering](#)

[4- de vragenlijst 'Ken uw klant'](#)

[5- de Excel-tool waarmee u het profiel van uw klant bepaalt \(louter voor spaar- en beleggingsverzekeringen\)](#)

We hebben deze Excel-tool een stuk vereenvoudigd en gebruiksvriendelijker gemaakt.

Zodra deze fiches aan een nieuwe update of verbetering toe zijn, zorgen we ervoor dat u deze steeds terugvindt op onze portaalsite.

De Accountmanagers staan klaar om u te begeleiden bij het gebruik van deze tools.

Met vriendelijke groeten

Anne-Marie Seeuws  
Gedelegeerd Bestuurder

PS Hebt u de eerste nieuwsbrieven gemist? Wilt u alles nog eens rustig nalezen? U vindt de tekst van de nieuwsbrieven terug op onze [portaalsite](#).

**Uw veiligheid, onze zorg.**

