



BNP PARIBAS CARDIF
FÖRSÄKRINGSDISTRIBUTIONSDIREKTIVET (IDD)

Katja Cato, chefsjurist BNP Paribas Cardif Nordic
Göteborg, 12 oktober 2017



**BNP PARIBAS
CARDIF**

The insurer for a changing world

VAD ÄR STATUS?

- EU-direktiv som ska implementeras senast 23 februari 2018.
- EU-kommissionen offentliggjorde först den 21 september de två delegerade förordningarna med mer detaljerade föreskrifter (IBIP och POG). Granskningsperiod om högst tre månader för Europaparlamentet och Rådet.
- Utkast till ny lag om försäkringsdistribution skickades på remiss i början av sommaren. Remissvar inlämnat 2 oktober av Svensk Försäkring.
- Inget utkast ännu till Finansinspektionens föreskrifter. Kommer snart.
- Vi är alltså försenade (som vanligt)! Branchen begär ett års uppskjutet ikraftträdande!**



**BNP PARIBAS
CARDIF**

The insurer for a changing world

2

VAD ÄR NYTT?

1. Tillämpligt även på försäkringsbolag
2. Krav på vidareutbildning och lämplighetsprövning
3. Förändrade krav på rådgivning, information och dokumentation vid försäkringsdistribution – (+ytterligare regler gällande försäkringsbaserade investeringsprodukter – GÅR EJ IN PÅ DETTA)
4. IPID (Insurance Product Information Document) för alla skadeförsäkringsprodukter – standardiserat produktblad
5. Produktgodkännandeprocess
6. Särskilda informationskrav vid korsförsäljning
7. Begränsning av ersättning från annan än kund

PS. Kreditinstitut ska ej längre kunna vara anknutna förmedlare?



The insurer for a changing world

3

1. Lämplighetsprövning, vidareutbildning

- För anställda som distribuerar försäkringar – både i försäkringsbolag och hos förmedlare
 - kundtjänst?
- Minimum 15 timmar per år
- Finansinspektionen ges mandat att besluta om mer detaljerade föreskrifter
- Lämplighetsprövning av anställda som distribuerar samt för de som tar fram produkter



INTERNA RIKTLINJER FÖR VIDAREUTBILDNING SAMT FÖR LÄMPLIGHETSPRÖVNINGAR



The insurer for a changing world

4

2. Krav på rådgivning och information

- Försäkringsdistributören ska anpassa sin rådgivning efter kundens behov och önskemål. Om en förmedlare tillhandahåller så kallad oberoende rådgivning finns vissa ytterligare krav på sådan rådgivning. Vid rådgivning ska personlig rekommendation lämnas.
- Vid rådgivning, samt även vid försäljning utan rådgivning, ska kundens krav och behov klargöras (behovsbedömning) och information ska ges anpassad efter kunden samt efter produktens komplexitet.
- Krav på viss information i förköpsinformation + IPID för varje produkt.
- Ytterligare krav för investeringsbaserade försäkringsprodukter.

➔ **Samtliga försäkringsbolag bör analysera sina produkters komplexitet och vilken typ av rådgivning / behovsbedömning som kommer att krävas i distributionen för varje produkt!**



The insurer for a changing world

5

3. IPID

Försäkring Xxxxx

Faktblad för försäkringsprodukt

Företag: Försäkringsbolag <namn>

Produkt: Premie <namn>

[Hänvisning till att komplett information om produkten före och efter ingående av avtalet finns att tillgå i andra dokument]

Vilken typ av försäkring handlar det om?

[Beskrivning av försäkringen]

Vad ingår i försäkringen?



Xxxxxx

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

✓ XXXXXX

Vad ingår inte i försäkringen?



Xxxxxx

Xxxxxx

Xxxxxx

Xxxxxx

Xxxxxx

Xxxxxx

Finns det några begränsningar av vad försäkringen täcker?



! XXXXXX

! XXXXXX

! XXXXXX

! XXXXXX

! XXXXXX

Var gäller försäkringen?



✓ XXXXXX

Vilka är mina skyldigheter?



— XXXXXX

— XXXXXX

— XXXXXX

— XXXXXX

När och hur ska jag betala?



Xxxxxx

När börjar och slutar försäkringen gälla?



Xxxxxx

Hur kan jag säga upp avtalet?



Xxxxxx



6

4. Produktgodkännande

- Ska finnas en process för godkännande av varje ny försäkringsprodukt, samt betydande förändringar av befintliga produkter, innan marknadsföring och distribution till kunder. Sådan process ska innehålla:
 - Identifierad målmarknad
 - Riskbedömning i relation till identifierad målmarknad
 - Distributionsstrategi förenlig med identifierad målmarknad
 - Produkttestning
 - Säkerställa distribution till identifierad målmarknad
 - Löpande uppföljningar
- ALLT SKA DOKUMENTERAS!**
- För att säkerställa distributionsstrategin ska även identifierad målmarknad mm överenskommas i avtal med varje förmedlare.
 - Styrelsen ska anta en policy för produktgodkännande.
 - Ledningen ska implementera/godkänna:
 - intressekonfliktspolicy (avseende intressekonflikter i förmedlingen)
 - alla ersättningsmodeller före lansering (ersättning för förmedling)

5. Korsförsäljning

- Om försäkring tillhandahålls tillsammans med annan tjänst eller produkt, där försäkringen är underordnad i förhållande till övriga produkter, måste kunden kunna erbjudas att köpa den andra produkten utan försäkring.
- Kostnader och avgifter för produkter som tillhandahålls tillsammans måste specificeras separat.
- Undantag finns för försäkring som erbjuds tillsammans med investeringstjänster eller med betalkonto.

6. Förmedlingsersättning

- Ska informeras om före köp (även ersättning till försäkringsbolags egna anställda).
- Finansinspektionen bemyndigas besluta om närmare föreskrifter rörande förmedlingsersättning.

To be updated

FRÅGOR?