

Forsikringsdistribusjonsdirektivet

Den norske forsikringsforening 28.april 2022

Cathrine Novsett –advokat konsernjuridisk Gjensidige Forsikring ASA



Agenda

- 1 Forsikringsdistributionsdirektivet i et nøtteskall
- 2 Registering av agenter
- 3 Veiledning og rådgivning av kunder

Forsikringsdistribusjonsdirektivet i et nøtteskall

Agenter

- Agentregister
- Banker, kredittforetak og verdipapirforetak kan ikke lenger være aksessoriske agenter
- Utvidet personkrets egnethetsvurdering
- Etterutdanning
- Aksessoriske agenter kan kun formidle forsikringer som utgjør et supplement til deres hovedtjeneste
- Overordnede krav til forsikringsformidlingsforetaket (risikostyring, krav til økonomi, interessekonflikter)
- Regler om lønnsordninger og returprovisjoner
- Underlagt FAL

Forsikringsforetak

- Egnethetskrav til ansatte
- Produktgodkjenningssprosess (POG)
- Interessekonflikter
- Lønnsordninger - avlønning skal ikke svekke evnen til «å påse at kundens interesser ivaretas på best måte»

Ny FAL

- Behovsavdekking
- Opplysnings- og rådgivningsplikter, særlig i forkant av avtaleinngåelse
- Krav om standardisert informasjonsdokument (IPID)
- Eventuell rådgivning må følge en formell fremgangsmåte
- Krav om obligatorisk rådgivning ved salg av forsikringsbaserte investeringsprodukter
- Forbud mot såkalt koblingsalg (produktpakke)
- Elektronisk førstevalg
- Angrerett
- Tilgjengeliggjøring av alminnelige vilkår
- Formidlere underlagt FAL

Registreringsprosess for agenter



31. januar 2021

- Agenter registrert i forsikringsforetakenes agentregister pr. 31. desember 2021 – skal overføres til Finanstilsynets agentregister «ved en dataoverføring»
- Nye krav skal dokumenteres innen 31.12.22
 - Egnethetsvurdering av styret
 - Krav til formidlingsforetak sin økonomi
 - Underagenter
 - Banker, kredittforetak og verdipapirforetak – omklassifiseres til agenter
 - Etterutdanning – 31. des. 2023
- Avvikle forsikringsforetakenes agentregister innen 30. juni 2022

- Nye agenter fom. 1. januar 2022
- Agenten må søke Finanstilsynet om registrering i Finanstilsynets register
- Forsikringsforetakene skal kontrollere at vilkårene for å drive agentvirksomhet er oppfylt – avgi bekreftelse



Veiledning og rådgivning av kunder fra 1. juli 2022

Veiledning og rådgivning av kunder – tre nivåer



Hvorfor er det viktig å vite om foretaket yter rådgivning?

1. Viktig pga. salg av visse produkter alltid krever rådgivning (IBIP*)
2. Rådgiving utløser plikt til å gi kunden et **skriftlig dokument** som forklarer på hvilken måte **det anbefalte produktet best oppfyller kundens ønsker og behov**

* produkter som er satt sammen av et forsikringselement og et investeringselement, og der størrelsen på ytelsen er knyttet til verdien av underliggende investeringer

Grensen mellom tilbud/anbefalinger og rådgivning

- Rådgivning dersom forsikringsforetaket gir en "personlig anbefaling"
- Et "personlig tilbud" er ikke en "personlig anbefaling"
 - Dvs. en viss individuell tilpasning er ok uten at plikt til å forklare i et skriftlig dokument utløses
- «Når denne regelen (her: altså plikten til å gi en personlig anbefaling) ses i sammenheng med det generelle kravet om at ethvert tilbud til kunden skal være i overensstemmelse med kundens krav og behov, synes det avgjørende for grensedragningen mellom rådgivning og personlig tilpasset tilbud å være at **rådgivning forutsetter en sammenligning mellom alternative produkter** . Ved rådgivning er det ikke tilstrekkelig å kontrollere om et bestemt produkt stemmer overens med kundens krav og behov. Anbefalingen skal peke ut det produktet som «best» oppfyller kundens krav og behov.

Hvilke krav stilles til kundeveiledningen?

- **Skadeforsikring**

- «nødvendig utstrekning legge forholdene til rette for at kunden kan vurdere forsikringstilbudet »
- Ingen krav om “personlig anbefaling” (rådgivning)

- **Personforsikring**

- “så vidt mulig få råd om dekning av sitt forsikringsbehov”
- Ingen krav om “personlig anbefaling” (rådgivning)

- **Forsikringsbaserte investeringsprodukter (IBIP)**

- obligatorisk krav om “personlig anbefaling” (rådgivning) og egnethetsvurdering
- Ikke “execution only” -mulighet

Agenters informasjonsplikt – FAL

- FAL § 1-4 «Med unntak av § 1-7 første ledd gjelder lovens første del tilsvarende for forsikringsformidlere»

- Hva betyr det i praksis?

Agenter (og meglere) skal følge lovens generelle plikter om kundekommunikasjon og regler om plikter før forsikringsavtale inngås, på samme måte som forsikringsforetak

Unntak: plikten til å tilgjengeliggjøre alminnelige vilkår på nett gjelder ikke for agenter

Rådgivning i Gjensidige

- **Gjensidige Pensjonsforsikring AS**

- Alle salg gjennom personlig samtale anses som rådgivning. Salgsprosessen må tilpasses
- Ett produkt i nettbutikk definert som investeringsbasert forsikringsprodukt som ikke har pensjon som hovedformål – fondskonto. Løsning for å tilfredsstillere kravene til rådgivning er under utvikling
- Ikke tatt stilling til om nettbutikk skal autoriseres som rådgiver

- **Gjensidige Forsikring ASA**

- Uføre- og personforsikringer er definert som produkter hvor vi gir personlig anbefaling. Andre produkter som skadeforsikring, ulykkesforsikring og barneforsikring er standardiserte og faller under kategorien veiledning/behovsavdekking
- Gjennomgang av nettbutikk for å sikre at vi ikke gir «personlig anbefaling»