

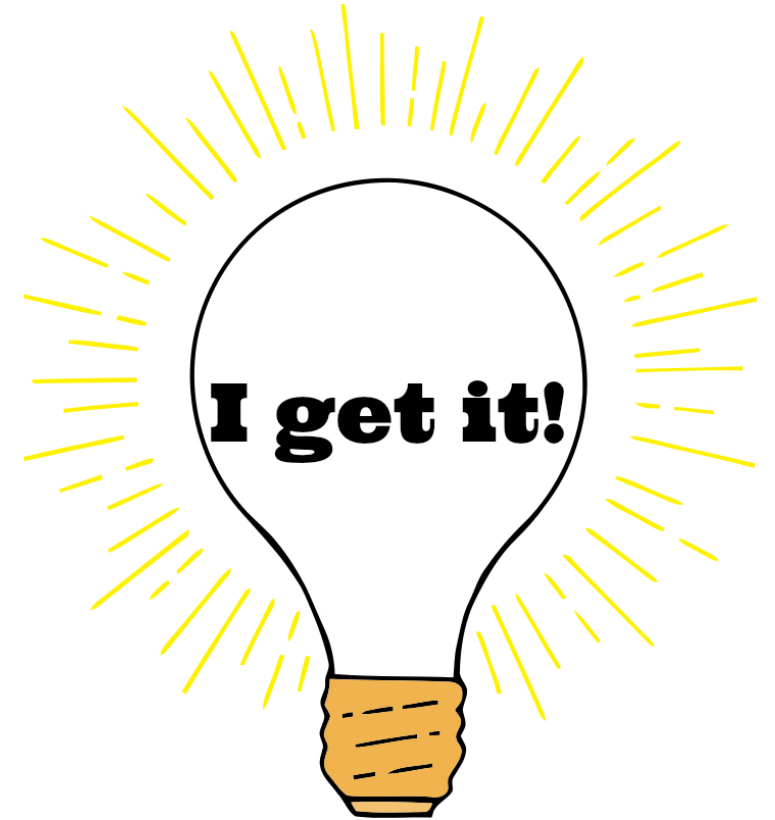
KORT OM IDD

EN UPPDATERAD LAGSTIFTNING GÄLLANDE FÖRSÄKRINGSFÖRMEDLING

Stockholm 2018-09-20

Innehåll

- IDD i korthet, vad är det?
- Vad är nytt med IDD (jmf FFL)?
- Varför ska man vara anknuten till IDD?
- Hur tillämpas IDD?
- Vad händer nu – vad behöver ”jag” göra?
- Vad är försäkringsförmedling



IDD (Insurance Distribution Directive) i korthet

Vad?

- IDD är ett EU-direktiv som i Sverige ersätter nuvarande FFL (Försäkringsförmedlingslagen)
- IDD träder i kraft 1 oktober 2018

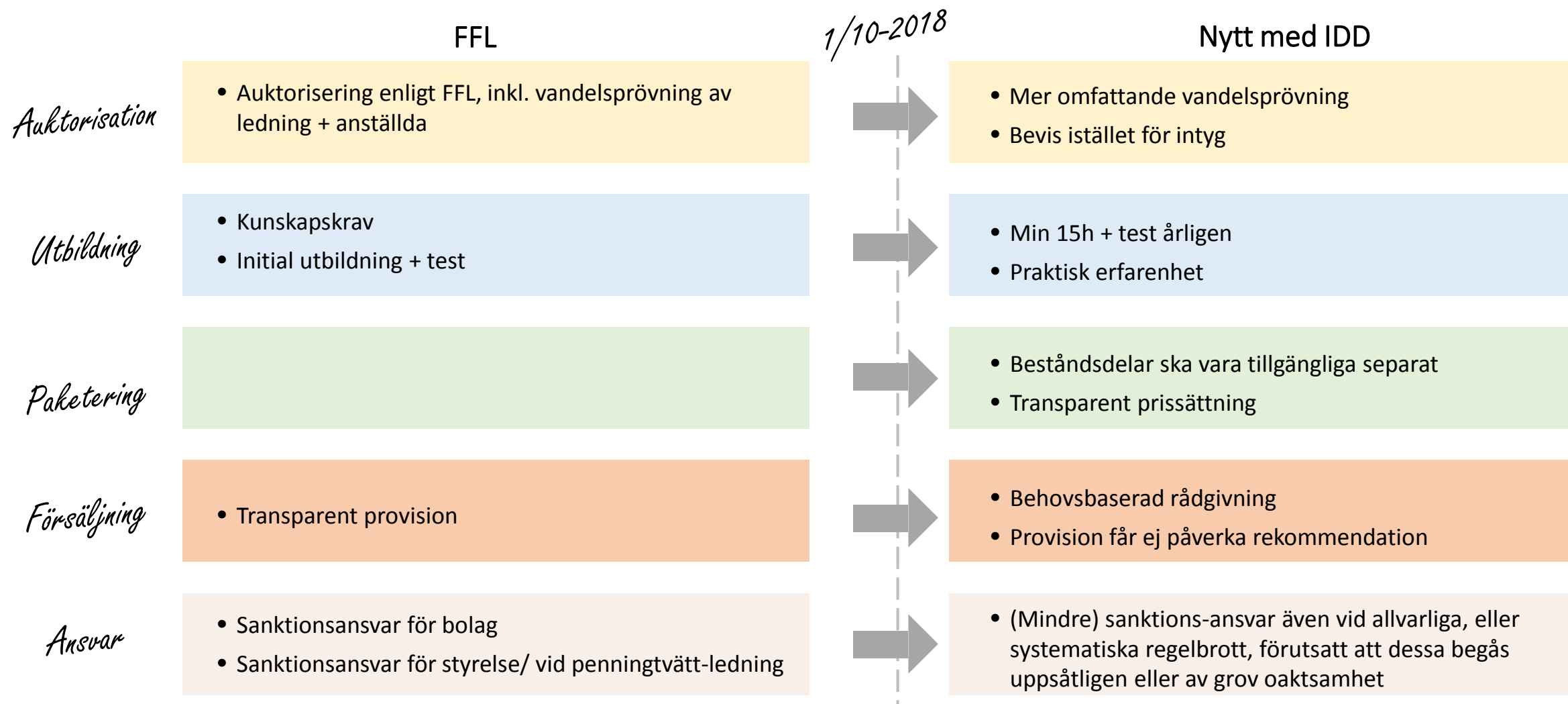
Varför?

- IDD syftar till att ge ett ökat skydd för konsumenten där rådgivning och försäljning av försäkringsprodukter ska utgå från kundens bästa
- Ovan ska ske genom att höja och säkerställa relevant försäkringskompetens hos de som jobbar med alla typer av försäkringsförmedling, bilförsäkringar inkluderat

Vem?

- Alla som säljer, förmedlar, ger rådgivning och/eller administrerar försäkringsprodukter till konsument motsvarande ett värde överstigande 600 Euro (per år)

Vad som är nytt jämfört med FFL?



Men varför ska man vara anknuten enl. IDD?



Ökad flexibilitet → En anslutning till IDD ger full flexibilitet gällande försäljning och administration av alla typer av försäkringsprodukter, inkl leasing, finansprodukter, kampanjer mm



Lagenlig försäkringsförmedling → Genom en anslutning enligt IDD följs lagstiftarens och Finansinspektionens syfte och gör att vi som försäkringsbolag kan hjälpa er som återförsäljare och era anställda till en förmedling som är 100% compliant



Bättre affärer → Ett arbetssätt enligt IDD bygger kompetens och skapar förutsättningar för en bättre kvalitet i försäkringsförmedlingen. Detta leder till fler och nöjdare kunder vilket övertid genererar mer affär, både avseende försäljning (lojalitet) och eftermarknad (mera bilar som styrs tillbaka till verkstäderna)

IDD tillämpas olika beroende på vilka produkter som distribueras

Icke-auktoriserad distribution	600€ undantaget (icke-auktoriserad)	Auktoriserad distribution
<ul style="list-style-type: none">• Om "distribution" inte omfattas av lagen - hänvisa, tipsa eller lämna allmän information om försäkring• Obligatorisk grupp-försäkring – "Rulla ut"	<ul style="list-style-type: none">• Sidoverksamma förmedlare undantagna, om<ul style="list-style-type: none">– Begränsning på årspremie på 600 EUR– Försäkringen ska täcka förlust av vara, funktionsfel i eller skada på varan• Gäller dock aldrig banker eller kreditinstitut	<ul style="list-style-type: none">• Förmedling som huvudsyssla eller vid sidan av den huvudsakliga verksamheten t.ex licensierade, anknutna förmedlare• Sidoverksamma försäkringsförmedlare, t.ex. anknuten eller licensierad förmedlare som distribuerar försäkringar som kompletterar förmedlarens huvudsakliga vara eller tjänst
Som FFL	Nytt genom IDD	Som FFL

Rekommendationen är samtliga handlare, inkl säljpersonal, samt tillhörande finansbolag anknys enligt IDD. Eventuella produkt- och processförändringar för att undgå regelverket kan bli kontraproduktivt genom att de riskerar äventyra både försäljning och kvalitet på densamma

Vad händer nu...och vad ska "jag" göra?



Anslutning enligt FFL → De handlare som per idag inte är anslutna enligt FFL kontaktas av de försäkringsbolag för att sätta vägen framåt. En anslutning till FFL gör att övergången till IDD blir smidigare och mer tid ges för att genomföra övergången. Denna fas pågår till 30/9-2018



Anpassning till IDD → Efter att IDD träder i kraft den 1 oktober kommer vissa handlare och försäkringsbolag behöva anpassa försäljningsprocesser av och innehåll i försäkringsprodukterna. Parallellt med detta kommer formalia som IDD kräver tas fram, och detta görs i samråd med försäkringsbolaget.



Business as usual → Sista steget innan "business as usual" är att återförsäljare behöver säkerställa att all relevant personal genomgår ett IDD-test. Ert försäkringsbolag kommer att tillhandahålla detta digitala test och kommer också bistå med systemstöd för löpande uppföljning av dessa tester. En utbildningsplan för försäkringsförmedling tas också fram i samråd med försäkringsbolaget. Testet och utbildningen blir därefter en årlig process.



Vad är försäkringsdistribution?

Med försäkringsdistribution avses verksamhet som består i att

- ge råd om eller föreslå försäkringsavtal eller utföra annat förberedande arbete innan försäkringsavtal ingås,
- ingå försäkringsavtal, eller
- bistå vid förvaltning och fullgörande av försäkringsavtal.

Med försäkringsdistribution avses inte verksamhet som bara består i att:

- hänvisa någon till en försäkringsdistributör eller en försäkringsdistributör till en presumtiv kund,
- lämna allmän information om försäkring till någon, eller
- inom ramen för en annan yrkesverksamhet i enskilda fall lämna information eller ge råd om försäkring till någon.

Med försäkringsdistribution avses inte heller att yrkesmässigt handlägga, värdera eller reglera försäkringsfall.

Undantag för sidoverksamma försäkringsförmedlare under vissa förutsättningar!