
FSMA_2025_11 dd. 05-06-25

De IDD-cartografie: overzicht van de gegevens over de gedragsregels voor 2022 en 2023

Samenvatting/Doelstellingen:

Dit verslag geeft een overzicht van de verzekeringsdistributieactiviteit in België door Belgische verzekeringsondernemingen en in België gevestigde bijkantoren van buitenlandse verzekeringsondernemingen. Het bevat feitelijke informatie die de FSMA, via de IDD cartografie, heeft verzameld in het kader van haar toezichtsactiviteit.

Uit dit verslag blijkt dat:

- de verzekeringsondernemingen die in België actief zijn in de verzekeringsdistributie hoofdzakelijk Belgische verzekeringsondernemingen zijn en dus geen bijkantoren van buitenlandse verzekeringsondernemingen;
- de meerderheid van de verzekeringsondernemingen actief zijn in niet-levensverzekeringen (hetzij uitsluitend, hetzij met een levensverzekeringsactiviteit);
- de meeste verzekeringsondernemingen distribueren hun verzekeringsproducten met advies;
- wanneer verzekeringsondernemingen een beroep doen op tussenpersonen, dan maken ze het meest gebruik van de diensten van makelaars en vervolgens van agenten (gebonden en niet-gebonden). Een beperkt aantal verzekeringsondernemingen maakt gebruik van een gesalarieerd netwerk;
- wat distributie op afstand betreft, spelen schriftelijke communicatiemiddelen en telefonisch contact met een echte persoon nog steeds een belangrijke rol.

1. De IDD-cartografie brengt de verzekeringsdistributieactiviteiten van de verzekeringsondernemingen in België in kaart

Sinds 2023 moeten de verzekeringsondernemingen¹ de FSMA een reeks gegevens bezorgen over hun verzekeringsdistributieactiviteiten. Dat gebeurt aan de hand van een periodieke rapportering, die we de “IDD-cartografie”² noemen.

Via deze cartografie kan de FSMA zich een duidelijk beeld vormen van de aard en de omvang van de diensten die de verzekeringsondernemingen in België verlenen en kan ze risicogebaseerd toezicht houden op de niet-naleving van de IDD-gedragsregels.

De FSMA heeft beslist dit verslag te publiceren, net als een soortgelijk verslag over de beleggingssector, dat gebaseerd is op de MiFID-cartografie.

Dit verslag bevat enkel de meest pertinente elementen voor het toezicht op de naleving van de IDD-gedragsregels. De antwoorden van de verzekeringsondernemingen met een specifieke activiteit komen in dit verslag dus niet aan bod³. Dit verslag behandelt meer bepaald de volgende vragen:

- welke verzekeringsondernemingen doen aan verzekeringsdistributie in België?
- welke distributieactiviteiten verrichten de verzekeringsondernemingen?
- welke diensten verlenen de verzekeringsondernemingen om hun producten te distribueren? verstrekken ze al dan niet advies?
- hoe gebeurt de distributie? welke distributiekkanalen gebruiken de verzekeringsondernemingen?

De lezer moet er rekening mee houden dat dit document gebaseerd is op de verklaringen van de ondernemingen op het moment waarop ze de vragen hebben beantwoord. Ondanks de coherentiecontroles die de FSMA uitvoert, kan ze de juistheid van de brongegevens niet garanderen.

De gegevens hebben betrekking op de jaren 2022 en 2023.

¹ In dit verslag verwijst de term “verzekeringsonderneming” naar zowel:

- de Belgische verzekeringsondernemingen, als
- de in België gevestigde bijkantoren van buitenlandse verzekeringsondernemingen (hierna “de bijkantoren”) die aan verzekeringsdistributie doen.

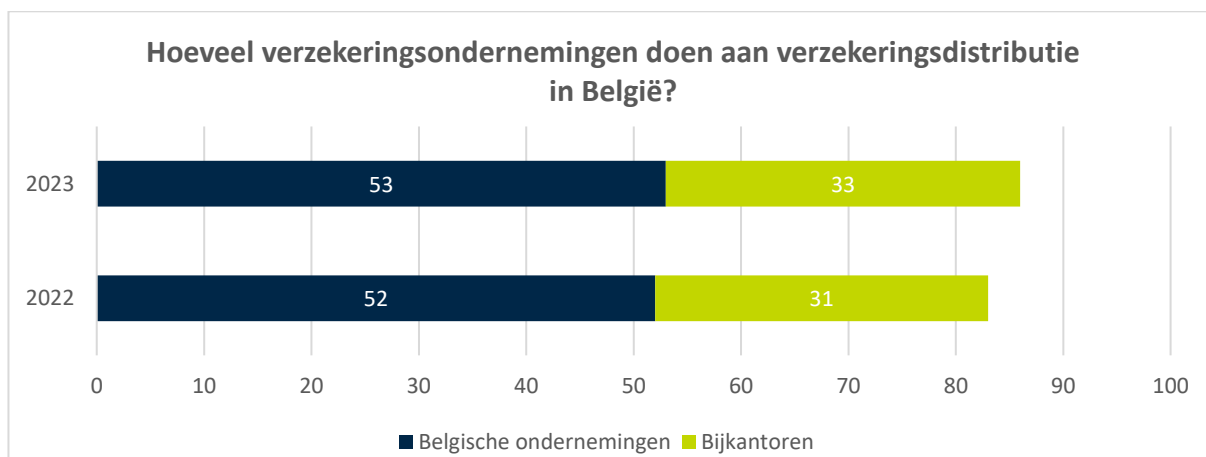
² Deze rapportering werd ingevoerd bij het koninklijk besluit van 18 april 2023 tot goedkeuring van het reglement van de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten betreffende de rapportering voor het toezicht op de IDD-gedragsregels en validatie van de cartografie. Zie mededeling FSMA_2023_13 van 23 mei 2023 “Cartografie van de IDD-activiteiten” ([FSMA – Cartografie van de IDD-activiteiten](#)).

³ 11 ondernemingen zijn uitgesloten. Het gaat daarbij om ondernemingen die:

- enkel aan herverzekerings doen in België (de gedragsregels zijn niet van toepassing op de herverzekeringsactiviteit);
- uitsluitend grote risico's dekken (de gedragsregels zijn slechts in zeer beperkte mate van toepassing);
- verzekeringscaptive's zijn in de zin van artikel 15, eerste lid, 21°, van de wet van 13 maart 2016 op het statuut van en het toezicht op de verzekerings- of herverzekeringsondernemingen;
- in “run-off” zijn in de zin van de NBB-circulaire betreffende run-off en risicolimitering (circulaire NBB_2023_03 van 11 april 2023), met uitzondering van de gespecialiseerde run-off ondernemingen in de zin van diezelfde circulaire.

2. Welke verzekeringsondernemingen doen aan verzekeringsdistributie in België?

2.1. Voornamelijk Belgische verzekeringsondernemingen verrichten verzekeringsdistributie in België



De verzekeringsondernemingen mogen hun activiteiten in alle lidstaten van de Europese Economische Ruimte (EER) uitoefenen. In 2023 deden 53 Belgische ondernemingen en 33 Europese bijkantoren aan verzekeringsdistributie in België.

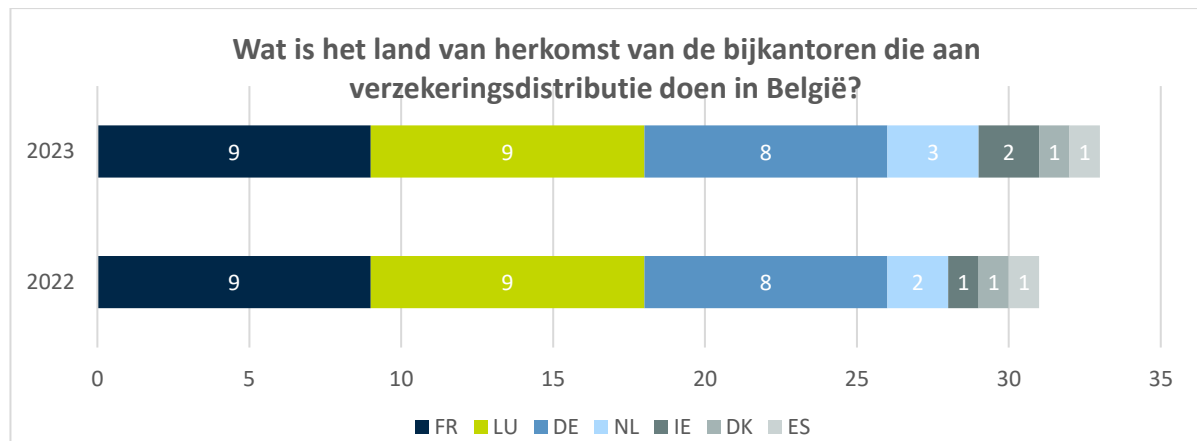
De IDD-richtlijn bevat de regels die van toepassing zijn op verzekeringsdistributie.⁴ Deze richtlijn is in België omgezet in de wet van 4 april 2014 betreffende de verzekeringen. De informatievereisten en de gedragsregels die de IDD-richtlijn bevat, zijn van toepassing op alle verzekeringsdistributeurs in België (verzekeringsondernemingen en tussenpersonen). Zij moeten steeds op eerlijke, billijke en professionele wijze handelen in het belang van hun klanten. De IDD-richtlijn is een minimale harmonisatierichtlijn. Dit betekent dat de lidstaten de mogelijkheid behouden om striktere voorwaarden op te leggen, voor zover deze coherent zijn met de richtlijn.

Als toezichthouder van de lidstaat van ontvangst controleert de FSMA de naleving van de gedragsregels door de EER-bijkantoren (*host country control*). De toezichthouder van het land van herkomst blijft bevoegd voor het toezicht op de organisatie van die entiteiten (*home country control*). De toezichthouders van de verschillende lidstaten moeten dus samenwerken.

Het Europese agentschap EIOPA heeft tot taak om de zogenaamde “toezichtsconvergentie” te bevorderen: het is belangrijk dat de lat van het toezicht in de verschillende lidstaten zo veel mogelijk gelijkligt.

⁴ Richtlijn (EU) 2016/97 van het Europees Parlement en de Raad van 20 januari 2016 betreffende verzekeringsdistributie.

2.2. De meeste bijkantoren komen uit een van de buurlanden



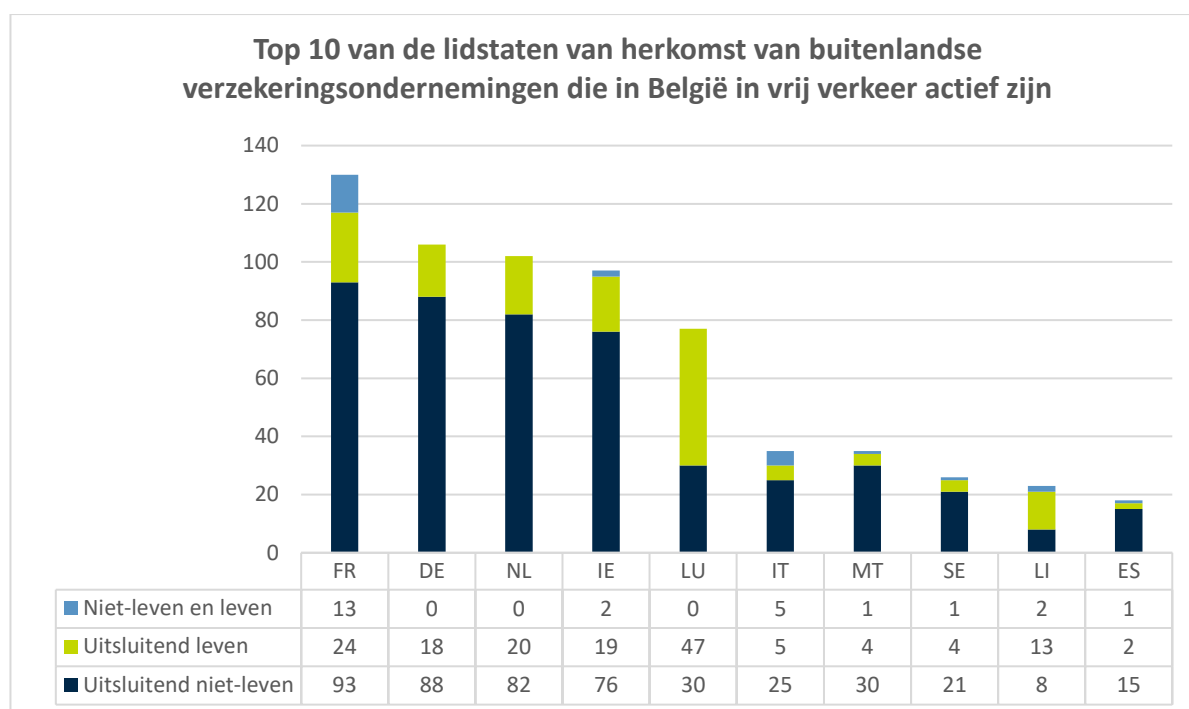
Bij 85 % van de bijkantoren is het land van herkomst een buurland van België, in hoofdzaak Frankrijk, het Groothertogdom Luxemburg, Duitsland en Nederland. De andere landen van herkomst zijn Ierland, Denemarken en Spanje.

2.3. Buitenlandse verzekeringsondernemingen mogen hun activiteiten in België uitoefenen zonder er permanent gevestigd te zijn

Op basis van het Europees paspoort, mogen de verzekeringsondernemingen uit de EER ook werkzaam zijn België zonder er gevestigd te zijn. Ze moeten deze activiteit in België aanmelden in het kader van het vrij verkeer van diensten. Deze ondernemingen zijn aan dezelfde gedragsregels onderworpen als de Belgische, maar het toezicht op de naleving valt onder de bevoegdheid van de toezichthouder van het land van herkomst⁵.

De nood aan een coherent toezicht tussen de lidstaten is nog prangender voor deze verzekeringsondernemingen. Om problemen in verband met de naleving van de gedragsregels aan te pakken, moet de toezichthouder van de lidstaat van ontvangst zijn collega-toezichthouder van het land van herkomst vragen maatregelen te nemen. Er bestaat daarvoor een Europees samenwerkingskader.

⁵ De landen van ontvangst mogen ook bepaalde regels van nationaal recht toepassen op de verzekeringsondernemingen die op hun grondgebied actief zijn in het kader van het vrij verkeer van diensten.



Bovenstaande grafiek is gebaseerd op de notificaties die de buitenlandse verzekeringsondernemingen hebben verricht over hun activiteiten in België via vrij verkeer van diensten. In totaal hebben 767 buitenlandse verzekeringsondernemingen zo'n kennisgeving verricht. Deze data behoren niet tot de cartografiedata.

Zoals bij de bijkantoren, blijken de meeste (54 %) buitenlandse ondernemingen die in België actief zijn via vrij verkeer van diensten, een buurland van België als land van herkomst te hebben: Frankrijk, Duitsland, Nederland en het Groothertogdom Luxemburg. Ook Ierland is goed vertegenwoordigd.

Uit de gegevens blijkt dat voornamelijk Luxemburgse ondernemingen levensverzekeringen verdelen op Belgisch grondgebied via vrij verkeer van diensten.

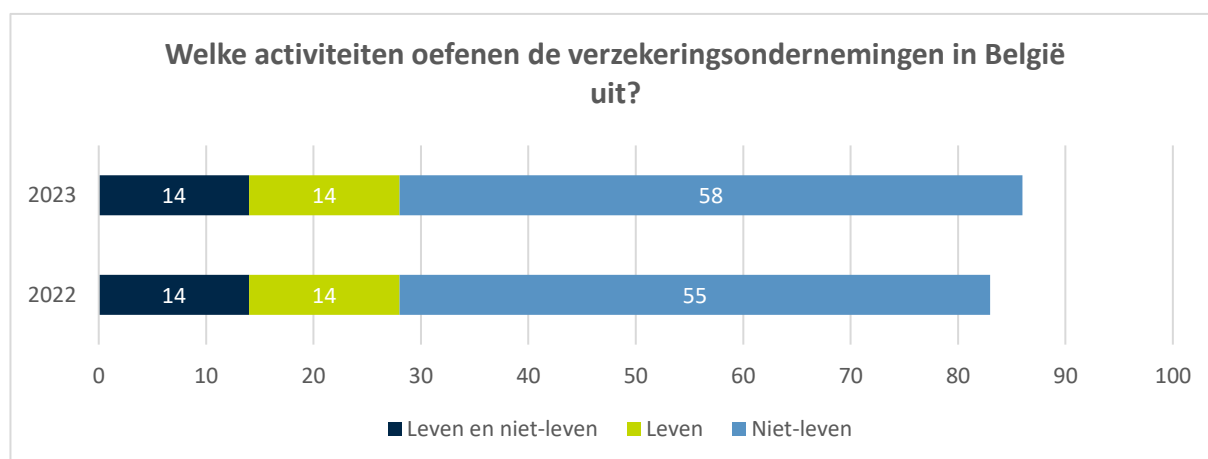
3. Welke distributieactiviteiten verrichten de verzekeringsondernemingen?

Voor de overzichtelijkheid maken we vanaf dit hoofdstuk geen onderscheid meer tussen de Belgische verzekeringsondernemingen en de Belgische bijkantoren van buitenlandse verzekeringsondernemingen. Ze worden samen aangeduid als "verzekeringsondernemingen"⁶.

3.1. De meeste verzekeringsondernemingen distribueren niet-levensverzekeringen

De verzekeringsondernemingen moeten een vergunning aanvragen voor de verzekeringstakken waarin ze werkzaam willen zijn. Ofwel zijn ze uitsluitend actief in levensverzekeringen of niet-levensverzekeringen, ofwel zijn ze zogenaamd "gemengd", wat betekent dat ze beide groepen van activiteiten uitoefenen.

⁶ Zie voetnoot 1.



In 2023 distribueerden de meeste van de ondervraagde ondernemingen uitsluitend niet-levensverzekeringen (68 %), terwijl 16 % uitsluitend levensverzekeringen distribueerden en 16 % beide activiteiten verrichten. Deze cijfers zijn niet gebaseerd op de verleende vergunningen. Ze zijn afgeleid uit de gegevens die de ondernemingen zelf hebben meegedeeld in de IDD-cartografie, die betrekking heeft op de activiteit die ze *werkelijk* uitoefenen.

Merk op dat de bijkantoren actief zijn in hetzij levensverzekeringen, hetzij niet-levensverzekeringen, en dat er dus geen zogenaamde “gemengde” bijkantoren zijn.

3.2. Sommige verzekeringsondernemingen distribueren collectieve verzekeringen

In 2022 en 2023 gaven 37 verzekeringsondernemingen aan ook actief te zijn op de vlak van collectieve verzekeringen.

Een collectieve verzekeringsovereenkomst is een raamovereenkomst gesloten tussen een verzekeringsonderneming en een verzekeringnemer in het kader waarvan de verzekeringnemer zijn klanten of potentiële klanten aanbiedt om zich bij de raamovereenkomst aan te sluiten of hen daartoe verplicht, met als bedoeling dat ze zich aansluiten bij de verzekering⁷.

4. De meeste verzekeringsondernemingen distribueren hun producten met advies

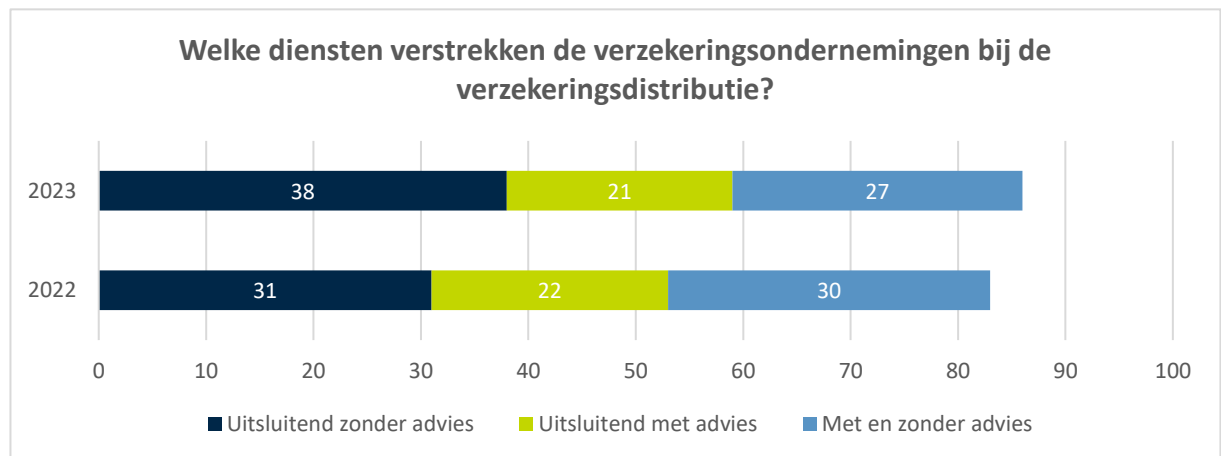
De verzekeringsondernemingen kunnen verzekeringen distribueren met of zonder advies.

De distributie met advies gebeurt via de verstrekking van gepersonaliseerde aanbevelingen aan een klant, op zijn verzoek of op initiatief van de verzekeringsdistributeur, in verband met een of meer verzekeringsovereenkomsten.

Voor de verzekeringsproducten met een beleggingscomponent (IBIP of *insurance-based investment product*) gebeurt de verzekeringsdistributie altijd met advies en, in voorkomend geval, met een

⁷ Denk bijvoorbeeld aan een groepsverzekering in het kader van de tweede pensioenpijler of een collectieve verzekering die een sportclub voor haar leden onderschrijft. Zie de [praktijkids over de IDD-gedragsregels, FSMA 2022 06 van 25 januari 2022](#), p. 131. Zie ook de [FSMA-nieuwbrief van juni 2020](#).

periodieke beoordeling van de geschiktheid. Een IBIP is een verzekeringsproduct met een waarde op vervaldag of afkoopwaarde die geheel of gedeeltelijk, direct of indirect, aan marktfluctuaties is blootgesteld⁸.



De meeste verzekeringsondernemingen verstrekken advies bij de distributie van verzekeringsproducten. Een aantal ondernemingen (9 in 2023) verstrekken ook advies met een periodieke beoordeling van de geschiktheid.

5. Via welke kanalen distribueren de verzekeringsondernemingen hun producten?

5.1. Hoe ziet het distributienetwerk van de verzekeringsondernemingen eruit?

De verzekeringsondernemingen kunnen hun producten zowel distribueren via hun gesalarieerde verkooppunten als via tussenpersonen⁹.

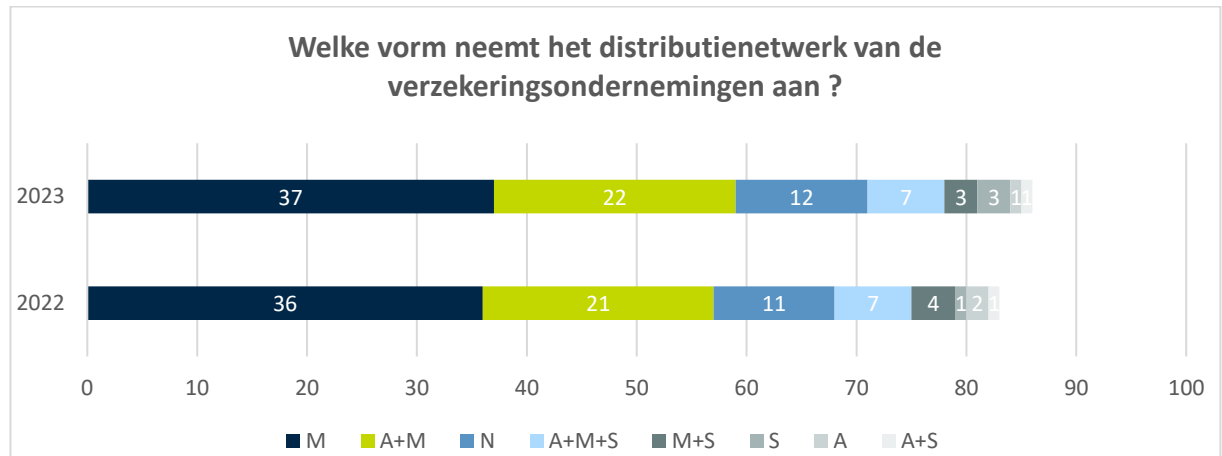
Uit de cartografiedata blijkt dat de verzekeringsondernemingen voor de distributie van hun producten verschillende modellen gebruiken. De meest voorkomende modellen komen hieronder aan bod (we gaan enkel verder in op de agenten, de makelaars, de gesalarieerde netwerken en een combinatie van die distributiepunten):

1. **A** = de verzekeringsonderneming werkt uitsluitend met (verbonden en niet-verbonden) agenten;
2. **S** = de verzekeringsonderneming werkt uitsluitend met haar netwerk van agentschappen (gesalarieerd netwerk);
3. **A+S** = de verzekeringsonderneming werkt met agenten en met een gesalarieerd netwerk;
4. **M** = de verzekeringsonderneming werkt uitsluitend met makelaars;
5. **A+M** = de verzekeringsonderneming werkt met agenten en met makelaars;

⁸ De Belgische wetgeving stelt alle spaar- of beleggingsverzekeringen gelijk met verzekeringen met een beleggingscomponent, met uitzondering van de pensioenverzekeringen van de tweede pijler. [Zie de praktijkgids over de IDD-gedragsregels](#), p. 123.

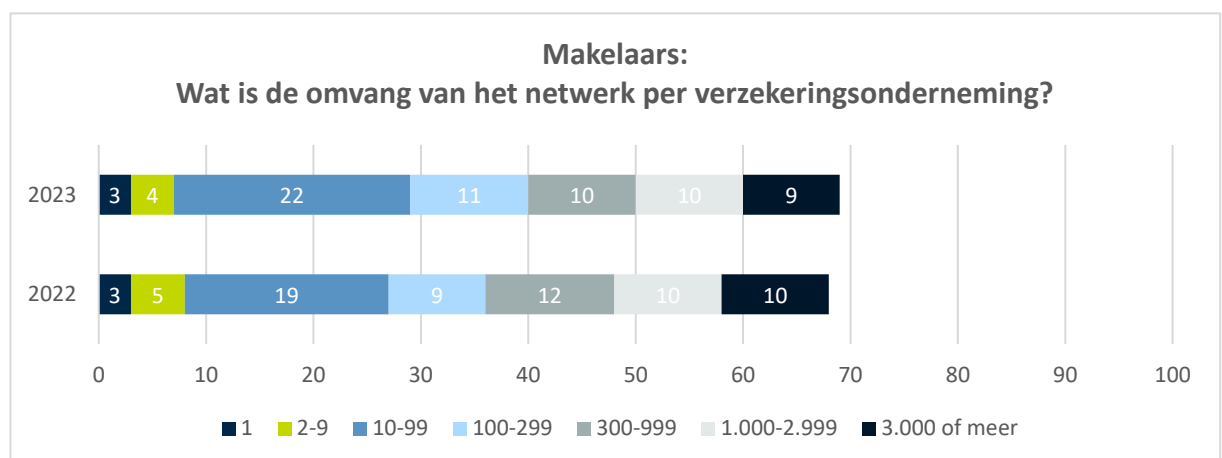
⁹ De sector van de verzekeringstussenpersonen is samengesteld uit verbonden verzekeringsagenten, andere verzekeringsagenten, subagenten, makelaars, (al dan niet vrijgestelde) nevenverzekeringstussenpersonen en gevolmachtigde onderschrijvers. Het aantal geregistreerde tussenpersonen wordt in de FSMA-jaarverslagen vermeld (zie [Jaarverslagen | FSMA](#)).

6. **M+S** = de verzekeringsonderneming werkt met makelaars en met een gesalarieerd netwerk;
7. **A+M+S** = de verzekeringsonderneming werkt met agenten, makelaars en een gesalarieerd netwerk;
8. **N** = de verzekeringsonderneming werkt met andere tussenpersonen, zoals gevolmachtigde onderschrijvers, nevenverzekerings tussenpersonen, ...



De verzekeringsondernemingen doen vooral een beroep op de diensten van makelaars. Daarna volgen de (verbonden en niet-verbonden) agenten. Een klein aantal verzekeringsondernemingen maakt gebruik van een gesalarieerd netwerk.

5.1.1. Hoofdzakelijk makelaars distribueren verzekeringsproducten in België

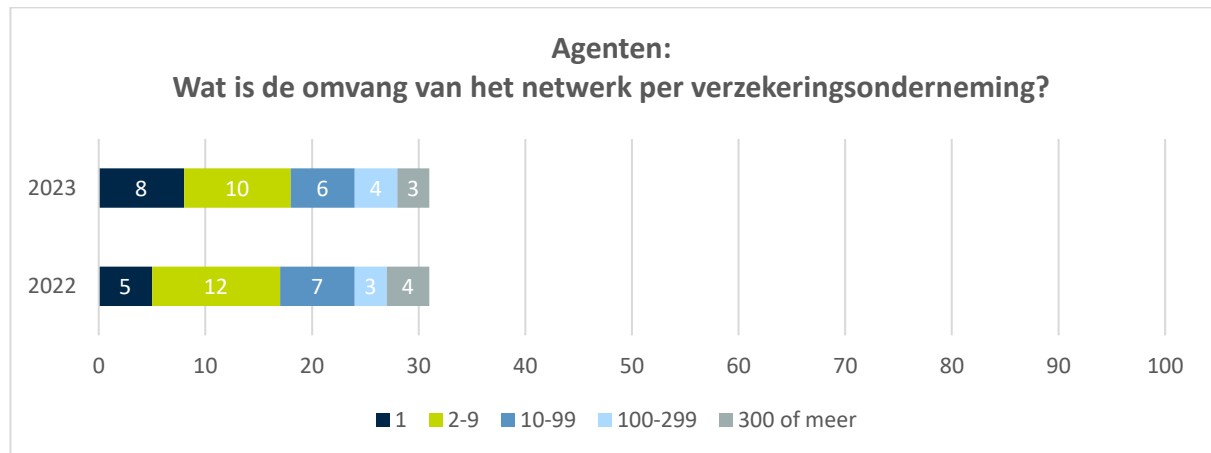


De makelaars zijn als tussenpersonen het talrijkst¹⁰. 80 % van de verzekeringsondernemingen doen een beroep op hen voor de distributie van hun producten. Terwijl er in 2023 slechts 7 verzekeringsondernemingen waren die met minder dan 10 makelaars werkten, werkten 19 verzekeringsondernemingen met meer dan 1.000 makelaars.

¹⁰ We verwijzen hier naar het aantal makelaars dat bij de FSMA is ingeschreven (zie voetnoot 9).

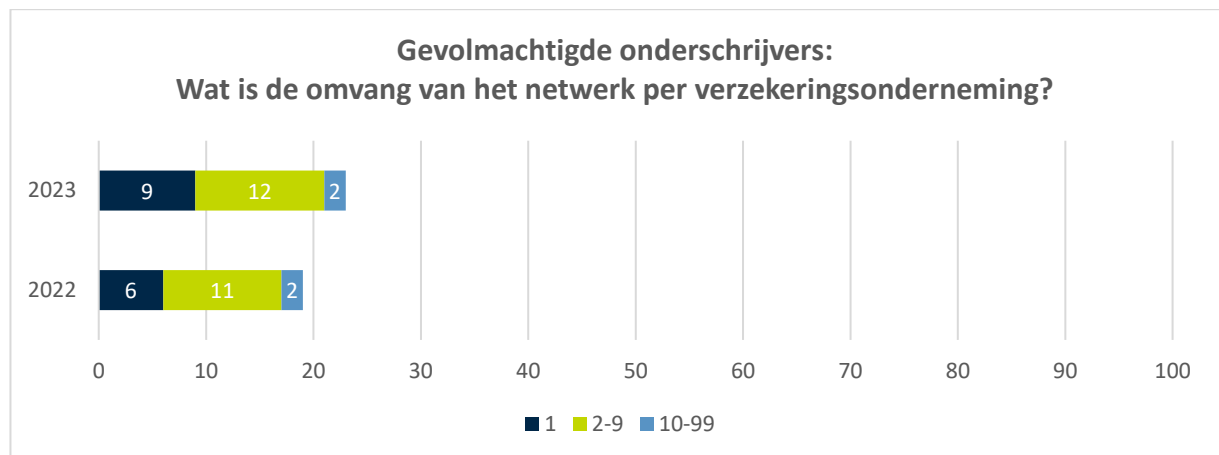
5.1.2. De distributie door agenten is, na de distributie door makelaars, het meest gebruikte distributiemodel

Onderstaande grafiek bundelt de verbonden en de niet-verbonden verzekeringsagenten. In de grafiek houden we geen rekening met de subagenten, omdat ze steeds onder de verantwoordelijkheid van een makelaar of een agent handelen.



De *verbonden* agent mag enkel een verzekeringsdistributieactiviteit verrichten voor rekening van één enkele verzekeringsonderneming of voor rekening van verschillende verzekeringsondernemingen op voorwaarde dat de producten niet onderling concurreren. De *niet-verbonden* agent mag met verschillende verzekeringsondernemingen werken, ook voor producten die tot eenzelfde verzekeringsstak behoren.

5.1.3. Ongeveer een kwart van de verzekeringsondernemingen doet een beroep op gevolmachtigde onderschrijvers

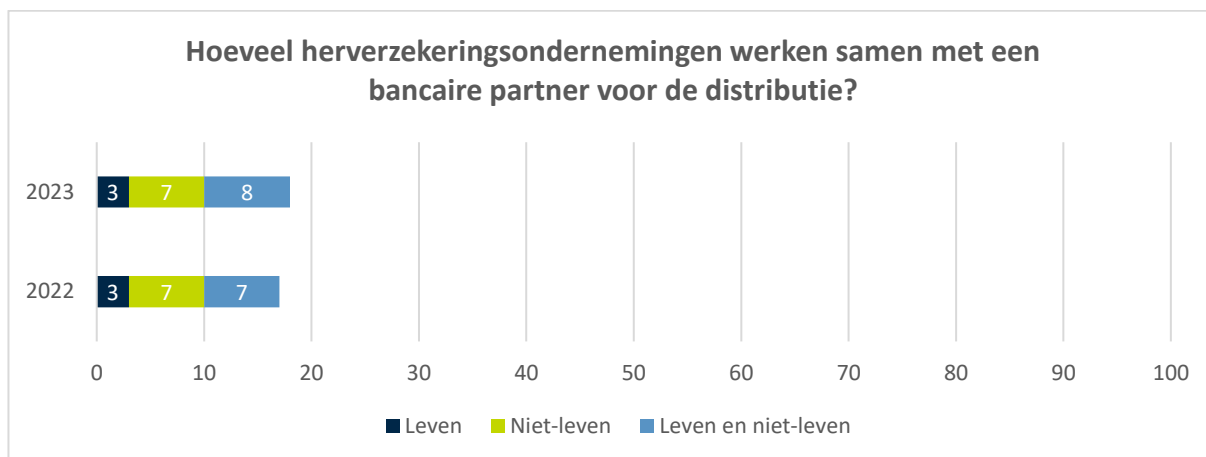


Het statuut van gevolmachtigde onderschrijver, dat is ontstaan naar aanleiding van de Brexit, is een weinig voorkomend statuut in vergelijking met de andere categorieën van verzekeringsstussenpersonen. Als lasthebber van een of meer verzekeringsondernemingen, is de gevolmachtigde onderschrijver bevoegd om de dekking van risico's te accepteren en verzekeringsovereenkomsten te sluiten en te beheren in naam en voor rekening van die verzekeringsondernemingen.

Het aantal verzekeringsondernemingen dat een beroep doet op gevolmachtigde onderschrijvers, is met zo'n 20 % gestegen tussen 2022 en 2023.

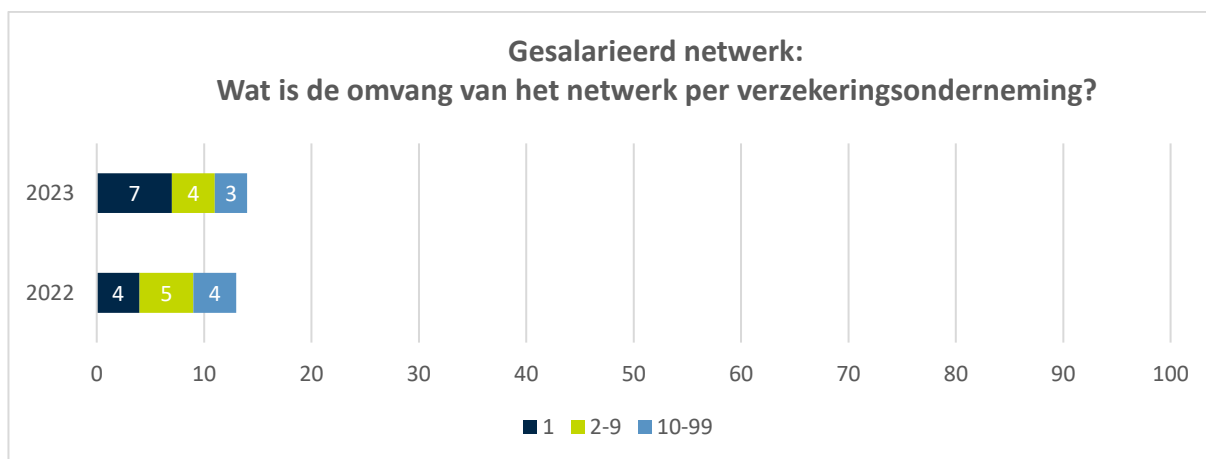
5.1.4. 20 % van de verzekeringsondernemingen doen een beroep op een bancaire partner voor de distributie van hun producten

Het kan zijn dat verzekeringsondernemingen hun producten distribueren via hun bancaire partners. Er is dan sprake van "bancassurance". De bancaire partners vervullen de distributietaken in de hoedanigheid van (verbonden) agenten of van makelaars.



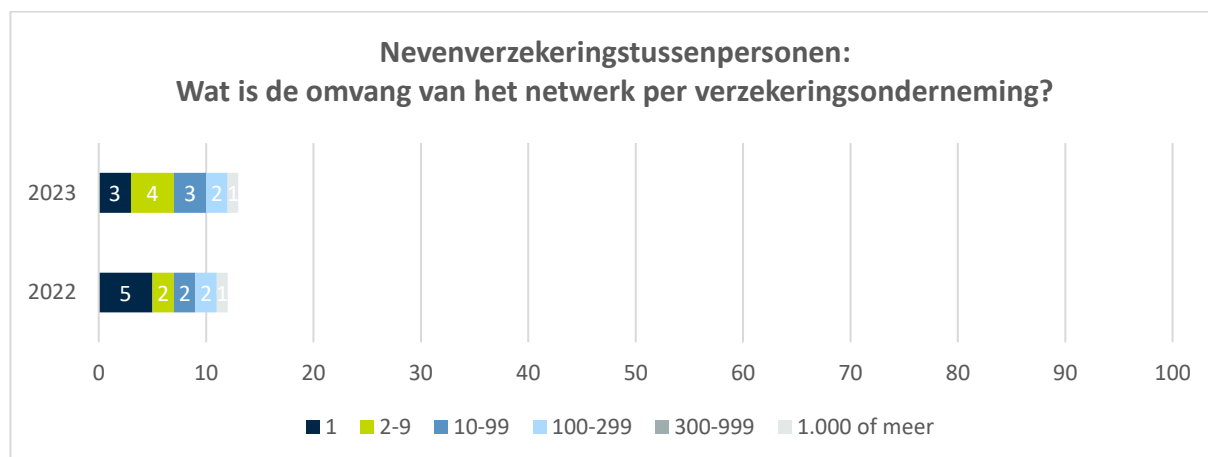
5.1.5. Het gebruik van een gesalarieerd netwerk voor de distributie van verzekeringen is beperkt in België

De gesalarieerde netwerken zijn de gesalarieerde verkooppunten van de verzekeringsonderneming. Die distributiepunten zijn niet ingeschreven als verzekeringstussenpersonen. Het gebruik van zo'n netwerk is beperkt in België.



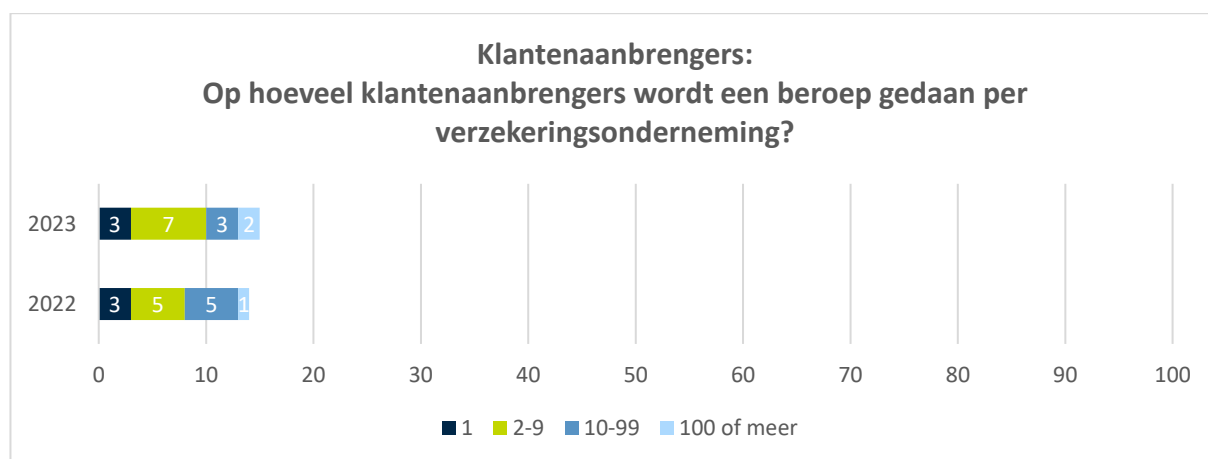
5.1.6. Sommige verzekeringsondernemingen doen een beroep op nevenverzekeringstussenpersonen voor de distributie van hun producten

De vrijgestelde en niet-vrijgestelde nevenverzekeringstussenpersonen¹¹ zijn gebundeld in onderstaande tabel.



5.1.7. De klantenaanbrengers kunnen potentiële klanten in contact brengen met de verzekeringsondernemingen

In het kader van de cartografie hebben de verzekeringsondernemingen vermeld of ze met klantenaanbrengers werken. Klantenaanbrengers zijn geen verzekeringstussenpersonen. Ze bevelen potentiële klanten aan bij of stellen potentiële klanten voor aan een verzekeringsonderneming zonder zelf als tussenpersonen op te treden. De activiteiten die ze mogen verrichten, blijven beperkt tot het doorgeven van de identiteit van of het voorstellen van potentiële klanten. De klantenaanbrengers moeten zich dan ook niet laten inschrijven in het register van de verzekeringstussenpersonen.



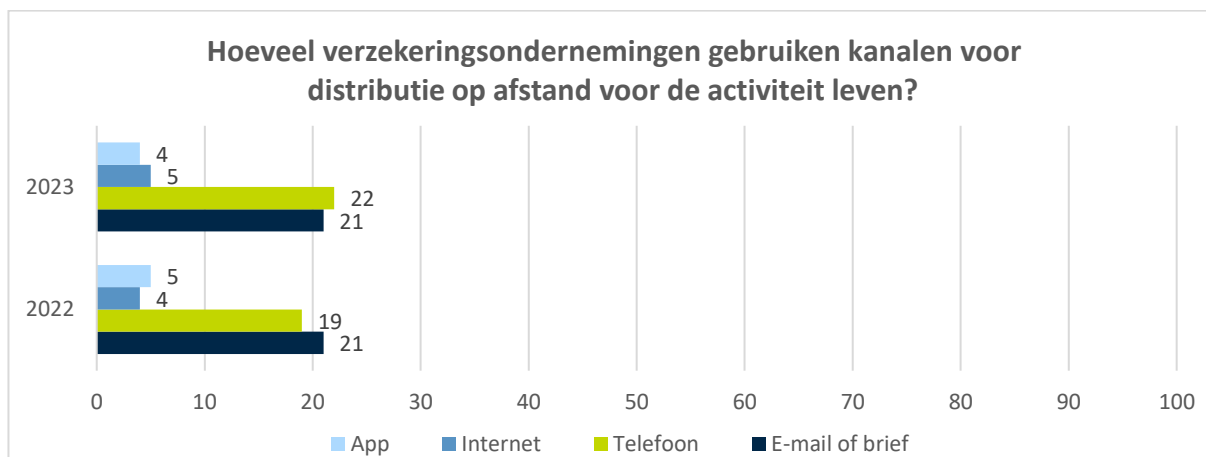
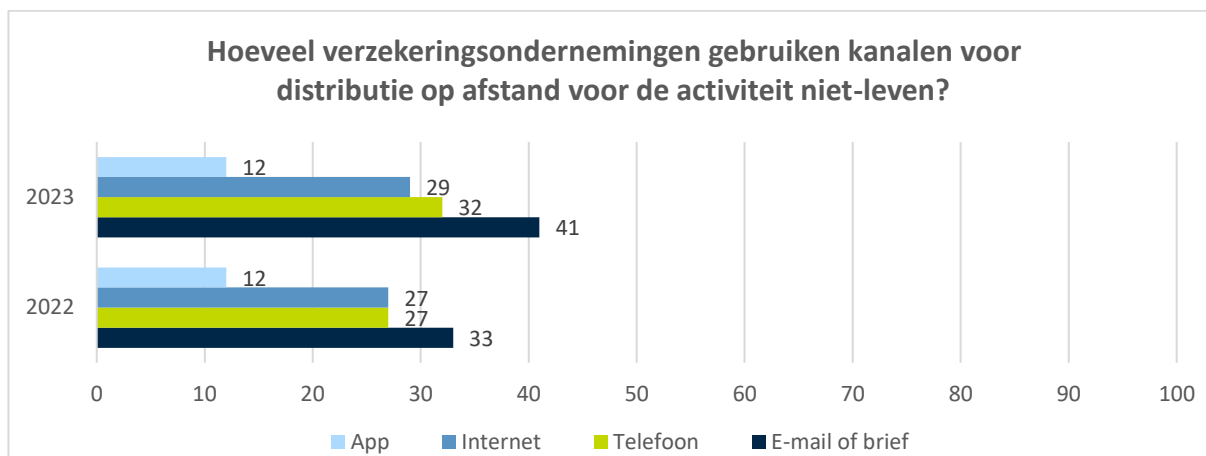
Bijna 20 % van de verzekeringsondernemingen deden in 2023 een beroep op klantenaanbrengers.

¹¹ Voor de definitie van nevenverzekeringstussenpersoon, zie de [Q&A's van de FSMA](#) (vraag 321). De voorwaarden voor een vrijgestelde nevenverzekeringstussenpersoon komen aan bod in de [FSMA-nieuwsbrief van 13 maart 2019](#).

5.2. Hoe ziet het distributienetwerk op afstand eruit¹²?

Distributie op afstand is de situatie waarbij de medewerker van de verzekeringsdistributeur en de klant niet in dezelfde ruimte aanwezig zijn als de klant de verzekering afsluit.

De distributie op afstand gebeurt via verschillende kanalen: website, applicatie (via smartphone of tablet), telefoon of video (via Teams, Skype, Zoom, Webex, ...), e-mail of brief.



Schriftelijke communicatiemiddelen (e-mail of brief) en mondeling contact met een echte gesprekspartner nemen nog altijd een belangrijke plaats in. Het is interessant om vast te stellen dat de distributie van levensverzekeringen zelden online plaatsvindt. 25 verzekeringsondernemingen gaven in hun cartografie aan hun producten uitsluitend telefonisch of per e-mail of brief te distribueren.

¹² De verzekeringsondernemingen moeten dit deel van de cartografie enkel invullen als ze aan rechtstreekse distributie of aan distributie via verbonden agenten doen. Zie ter zake [FSMA – Structuur van de cartografie van de IDD-activiteiten](#), punt 4.2 (Distributie op afstand).

5.3. Samenwerkingsovereenkomsten over verzekeringsdistributie met derde ondernemingen – waarover gaat het?

Er bestaan nog andere distributievormen, zoals de samenwerkingsovereenkomsten over verzekeringsdistributie met derde ondernemingen, op grond waarvan:

- de distributie door een verzekeringsonderneming onder haar eigen merknaam van producten van derde ondernemingen;
- de distributie door een derde onderneming onder haar eigen merknaam van producten van een andere verzekeringsonderneming.

Het gaat hier dus niet om de bemiddelingsovereenkomsten met de verzekeringstussenpersonen waarmee de verzekeringsonderneming gebruikelijk samenwerkt, maar om overeenkomsten tussen verzekeringsondernemingen.

