

## Beleid inzake vergoedingen en voordelen (inducement policy)

### 1. INLEIDING

Delta Lloyd Life is een financiële dienstverlener die zijn klanten comfort en zekerheid biedt met concrete oplossingen op het vlak van bescherming, pensioen, vermogen en inkomen gerelateerde risico's.

In het kader van haar activiteiten kan Delta Lloyd Life vergoedingen en niet-geldelijke voordelen ontvangen van of geven aan derden, meer bepaald aan haar netwerk van professionele adviesverleners. Delta Lloyd Life waakt erover dat deze vergoedingen en voordelen bijdragen tot een professionele en integere dienstverlening naar haar klanten toe en marktconform zijn binnen de verzekeringssector.

### 2. HET BELEIDSKADER

Delta Lloyd Life is een verzekeringsonderneming die haar producten verkoopt via een netwerk van onafhankelijke makelaars en van bankinstellingen. Delta Lloyd Life verkoopt ook in geringe mate via een netwerk van verbonden agenten en via rechtstreekse distributie.

Delta Lloyd Life heeft een product management- en distributiebeleid ontwikkeld dat erop toeziet dat:

- haar oplossingen steeds overeenstemmen met de behoeften en de belangen van de klant en niet worden aangeboden omwille van specifieke vergoedingen en voordelen, geleverd aan de adviesverlener,
- haar commerciële acties de adviesverlener er niet toe motiveren om enkel een te nauw gedefinieerde categorie van producten te promoten,
- de vergoedingen die de adviesverleners van Delta Lloyd Life ontvangen in het kader van hun werkzaamheden aan de adviesverleners de nodige middelen verstrekken voor een betere dienstverlening naar de klanten.

De vergoedingen voor alle gecommmercialiseerde producten en het Partner Plan worden jaarlijks gepubliceerd en ter beschikking gesteld van het distributienetwerk.

### 3. OVERZICHT VAN DE VERGOEDINGEN EN VOORDELEN

Delta Lloyd Life hecht er belang aan dat de dienstverlening aan haar klanten conform haar waarden en op een professionele manier gebeurt. De onderneming waakt continu over de kwaliteit en integriteit van haar netwerk en controleert of de individuele adviesverleners (verzekeringbemiddelaars) in orde zijn met hun FSMA-erkenning en de Gedragscodes van de sector in acht nemen.

De professionele adviesverleners (verzekeringbemiddelaars) ontvangen vergoedingen en voordelen<sup>1</sup> voor geleverde diensten en de adviesverstrekking bij door Delta Lloyd Life aangeboden verzekeringsconcepten.

De aan de adviesverleners verstrekte vergoedingen en voordelen voor de spaar- en beleggingsverzekeringen en voor de autonome overlijdensverzekeringen worden hieronder beschreven. De percentages en berekeningsmethoden zijn terug te vinden in de jaarlijkse editie van het Partner Plan.

## A. Betaalde vergoedingen

### - **Basisvergoeding**

Deze vergoedingen worden rechtstreeks ingehouden op de door de klant betaalde premies en/of op de reserve van het contract als basisverloning voor de bemiddelingsactiviteit. Deze vergoedingen worden transparant vermeld op de (pre)contractuele en legale documenten van de klanten, net zoals de kosten die geheven worden door de maatschappij (instap- en uitstapkosten, afkoop- en opnamevergoeding, kosten bij fondsoverdracht, wederbeleggingsvergoeding).

Terminologie	Omschrijving
Inningsvergoeding	Vergoeding voor de aanbreng van de klant en van de daden van verzekeringbemiddeling die de dienstverlener stelt, waaronder onder meer vallen: - Naleven van de zorgplicht - Advies over verzekeringsovereenkomsten - Aanbieden of voorstellen van een verzekeringsovereenkomst - Voorbereidend werk tot en met het sluiten van de verzekeringsovereenkomst
Forfaitaire vergoeding	
Vergoeding op reserve	

### - **Eénmalige vergoeding**

Deze vergoeding wordt betaald op contracten met vaak zeer lange looptijd in het kader van bescherming en pensioenopbouw, als vergoeding voor de jaarlijkse opvolging in functie van de levenscyclus van de klant en fiscale optimalisatie. Ze geeft de adviesverlener de middelen om te investeren om zijn dienstverlening continu te optimaliseren en af te stemmen op veranderingen. Deze vergoeding wordt éénmalig betaald voor de ganse duur van het contract.

---

<sup>1</sup> Het gaat hier om de inducements sensu stricto, zoals gedefinieerd in de Circulaire FSMA\_2015\_14 van 1/09/2015: de vergoedingen en provisies evenals alle niet-geldelijke voordelen die een dienstverlener betaalt aan een derde of ontvangt van een derde in verband met het verstrekken van een verzekeringbemiddelingsdienst aan een cliënt en die voldoen aan de volgende drie voorwaarden: 1. vooraleer de betrokken verzekeringbemiddelingsdienst wordt verstrekt, is de cliënt duidelijk op de hoogte gebracht van het bestaan, de aard en het bedrag van deze inducements sensu stricto, 2. deze inducements sensu stricto verbeteren de kwaliteit van de dienstverlening aan de cliënt en, 3. deze inducements sensu stricto doen geen afbreuk aan de verplichting van de dienstverlener om de belangen van deze cliënt te behartigen.

Terminologie	Omschrijving
Beheervergoeding op nieuwe zaken en verhogingen	Vergoeding voor het assisteren bij het beheer, de opvolging en de vereffening van levensverzekeringscontracten met recurrente premies en een vastgesteld objectief (overlijden, leven, pensioen, arbeidsongeschiktheid, ...), vaak met zeer lange looptijd

- **Recurrente vergoeding**

Deze vergoeding wordt betaald op spaar- en beleggingsverzekeringen voor de periodieke opvolging van wijzigingen in de klant zijn risicoappetijt, financiële situatie en levenscyclus, alsook de opvolging van de evolutie op de financiële markten. Deze vergoeding wordt toegekend in het kader van de permanente zorgplicht binnen de wijzigende levenscyclus van de klant.

Terminologie	Omschrijving
Beheervergoeding op portefeuille en aanbrengvergoeding	Vergoeding voor het assisteren bij het beheer, de opvolging en de vereffening van spaar- en beleggingsverzekeringen

- **Administratieve vergoeding**

Deze vergoeding wordt aan de adviesverlener betaald voor offerte-opmaak en polisadministratie via een digitale beheerstool die het mogelijk maakt om bepaalde bemiddelingstaken in een 'one stop shop' operatie uit te voeren in rechtstreeks contact met de klant en met het oog op een snelle en foutloze verwerking van specifieke klantgegevens.

Terminologie	Omschrijving
Administratieve vergoeding	Aanvullende vergoeding voor het uitvoeren van specifieke administratieve taken voor rekening van de verzekeraar

B. Niet-geldelijke verleende voordelen

Deze voordelen zijn erop gericht de Life Cycle en Life Style strategie en de hieraan verbonden producten van Delta Lloyd Life te promoten en de kennis ervan te vergroten zowel bij de adviesverleners als bij de eindklanten.

- **Value Proposition Budget**

Er wordt op het einde van het kalenderjaar vanuit het Marketing budget van Delta Lloyd Life een puntenbudget toegekend per adviesverlener voor het volgende kalenderjaar, het 'Value Proposition Budget'. De hoogte van dit budget is afhankelijk van de segmentatie van de adviesverlener. In de loop van het jaar kan de adviesverlener zijn punten aanwenden voor een aantal activiteiten.

Terminologie	Omschrijving
--------------	--------------

Lokale commerciële actie	Dit zijn acties georganiseerd door Delta Lloyd Life, ondersteund door het Marketing departement en gevoerd in samenwerking met een adviesverlener, met het oog op het promoten van de verzekeringsoplossingen of commerciële strategie naar de eindklanten toe. De lijst van mogelijke acties wordt jaarlijks bepaald en omschreven in het Partner Plan.
Opleiding	Delta Lloyd Life stelt een catalogus met opleidingen ter beschikking van de adviesverlener.

- **Commerciële Collectieve Animaties**

Hieronder valt ieder initiatief gelanceerd of gesponsord vanuit het Sales Management budget van Delta Lloyd Life met het oog op een versterking van de commerciële relatie tussen de sales en de adviesverlener waarbij een relevante informatieverstrekking over de commerciële strategie beoogd wordt bijvoorbeeld via evenementen of seminars.

- **Nationale acties**

Dit budget wordt toegekend aan de Commerciële Directie om duurzame activiteiten en relaties te ontwikkelen op een breed niveau. Alle adviesverleners kunnen aan deze activiteiten deelnemen overeenkomstig het reglement in voege.

Indien de betrokken activiteit een studiereis is, dient de reis een seminarie- of opleidingsmodule te bevatten en een CSR-component. De CSR-component moet duidelijk het beleid van Delta Lloyd Life (samen met de betrokken adviesverleners) onderschrijven rond duurzaam en verantwoord ondernemen.

C. Ontvangen vergoedingen en voordelen

Delta Lloyd Life waakt erover dat haar productaanbod niet beïnvloed wordt door enige ontvangen vergoeding of voordeel.

- **Retrocessies**

Delta Lloyd Life ontvangt voor de commercialisering van spaar- en beleggingsverzekeringen van sommigen van de betrokken fondsbeheerders retrocessies (variërend van 0% tot 90%) op de beheerskosten van de onderliggende fondsen (zelf variërend van 0,25% tot 2,35%) of retrocessies (variërend van 0% tot 0,90%) op portefeuille.

De onderneming investeert deze retrocessies in de permanente verbetering van de dienstverlening naar haar klanten toe onder de vorm van de ontwikkeling van tools die de adviesverleners in staat stellen om de klantenportefeuilles te analyseren, op te volgen en bij te sturen in functie van de levenscyclus van de klant en van wijzigende marktomstandigheden.

**Bijkomende informatie met betrekking tot dit beleid kan aangevraagd worden via de klantendienst: [client@deltalloydlife.be](mailto:client@deltalloydlife.be) of per telefoon op 02/650.78.00.**