

Voorwoord

ASSURMIFID : gedragsregels

A : Inleiding :

MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) is geheel van regels van het Europees recht die bijdraagt aan de harmonisatie van de regelgeving voor transacties in financiële producten en de integratie van de financiële markten.

De hoofdobjectieven van de MiFID zijn enerzijds het versterken van de transparantie van de financiële markten en anderzijds het beter beschermen van de consument.

Achtereenvolgens,

- de wet van 30 juli 2013, nog eens 3 maanden uitgesteld van diens inwerkingtreding op de 30e April 2014
- drie Koninklijke Besluiten
- een circulaire enkele dagen voor de 30e April
- twee complementaire onrechtstreekse Koninklijke Besluiten (voor de informatiefiches, de reclame en risico-labelen)

bleven er nog drie reglementen te verwerken door onze controle autoriteit op controle van de toepassing van de aanvankelijke wetgeving en ook het voorbrengen van enkele praktische oplossingen voor de complementaire Koninklijke Besluiten.

In het kader van deze gedeeltelijke lacunes beraadslaagde de intermediaire sector met sommig van onze leden over de praktische implementatie van deze zaken,

- over de organisatie van de vereiste opleidingen,
- over de implementatie van de interne procedures
- omtrent de organisatie hun berichtgeving
- natuurlijk ook over duurzame ondersteuning, met als hoofdobjectief het tot stand brengen van een geüpdatete website.

B. Recente ontwikkelingen:

Op dit moment, nadat de door de FSMA georganiseerde werkgroepen waaraan Becobra actief betrokken was, lijkt het erop dat de posities versoepelen en worden beschreven als volgt:

Voor de reglementen:

- Een regel is in behandeling voor de "kosten en uitgaven"
- Een circulaire is gepland voor "bewaring van de gegevens"
- Een andere opmerking, nog minder dwangmatig zal waarschijnlijk opgericht worden voor "de periodieke verslagen aan de klanten"

Voor de twee andere Koninklijke Besluiten:

Koninklijk Besluit "Transversaal " betreffende de informatiedossier en publiciteit dossiers: de inwerkingtreding uitstel informatiefiches omtrent voltooiing van de Europese regelgeving (PRIP's) vermoedelijk in december 2016.

Opmerkingen:

. De PRIP's behandelen de materies "sparen en investeringen" maar dat zal de problematiek rond niet-leven niet oplossen.

. De inwerkingtreding van het materiaal omtrent "reclame" wordt gehandhaafd tegen 15 juni (zeker van belang voor verzekeraars).

Koninklijk Besluit "Label": Effectief uitstel van informatiefiches omtrent de voltooiing van Europese regelgeving (IPPC's) vermoedelijk in december 2016.

C. Definitieve overwegingen:

- De ondersteuning in de bijlage, die de aanbevolen positie voor onze leden tegenhouden, kan worden gekoppeld aan de website van onze leden.
- Deze ondersteuning zullen uiteindelijk later wel aangepast worden zoals hierboven vernoemd, in functie van hoogstwaarschijnlijke toekomstige wettelijke of reglementaire ontwikkelingen.

Belangenconflicten

1. Algemeen kader :

De belangenconflicten zijn al jarenlange zorgen voor de makelaars in de verzekeringen. Ze zijn de vijanden van het vertrouwen dat in het midden staat van de relatie tussen de makelaar en klanten. Dit is de reden waarom de deontologische code van ons beroep de principes vermeldt die wij moeten naleven onder deze omstandigheden.

Sedert het in voege treden op 30 april 2014 van haar wet van 30 juli 2013, heeft de wetgever de regels die de makelaars dienen na te leven geformaliseerd in de hypothese van een belangenconflict. Deze regels zijn volledig conform met onze deontologische code.

De eerste prioriteit van onze leden is de wil om op een eerlijke, rechtvaardige en professionele manier te handelen om op de beste manier de belangen van hun klanten te verdedigen. In dit kader en conform de wetgeving, hebben onze leden adequate maatregelen getroffen teneinde de belangenconflicten te identificeren, te voorkomen en te beheren die zouden kunnen opduiken in het kader van hun activiteiten.

Deze belangenconflicten kunnen voorkomen :

- hetzij tussen de makelaar, zijn bestuurder en/of bediende en de klant
- hetzij tussen de klanten van eenzelfde makelaar

Veel van deze potentiële belangenconflicten zijn inherent aan ons beroep van makelaar in de verzekeringen. Ze kunnen geïdentificeerd en beheerd worden, maar het is onmogelijk om deze altijd te vermijden. Andere potentiële belangenconflicten vloeien voort uit specifieke dossiers of zijn een samenloop van omstandigheden. Indien deze niet kunnen vermeden of beheerd worden, zullen zij steeds ter kennis gebracht worden aan de betrokken klanten.

Vanaf punt 2 verwijzen we naar een algemeen overzicht van de potentiële belangenconflicten en de manier waarop Becobra haar leden verzoekt deze te behandelen.

2. Kort overzicht van de verplichten en aandachtspunten :

De regels met betrekking tot het beheer van de belangenconflicten houden vijf verplichtingen in :

- identificatie van de belangenconflicten : er moet een lijst opgesteld worden van de potentiële belangenconflicten.
- het beheer van de belangenconflicten die niet kunnen vermeden worden
- transparantie en communicatie aan de klanten van de belangenconflicten die niet kunnen beheerd worden

- het houden van een register van belangenconflicten die niet opgelost zijn geweest en die het object hebben uitgemaakt van een informatie aan de klant
- het uiteenzetten van een te volgen politiek en procedures in geval van belangenconflicten

De belangenconflicten spreiden zich over alle te kennen fases van de bemiddeling, de raadgeving, de verkoop, het tarifieren, de dekking, het beheren en de afwikkeling van de schades.

3. Identificatie en het beheers-politiek van de potentiële belangenconflicten

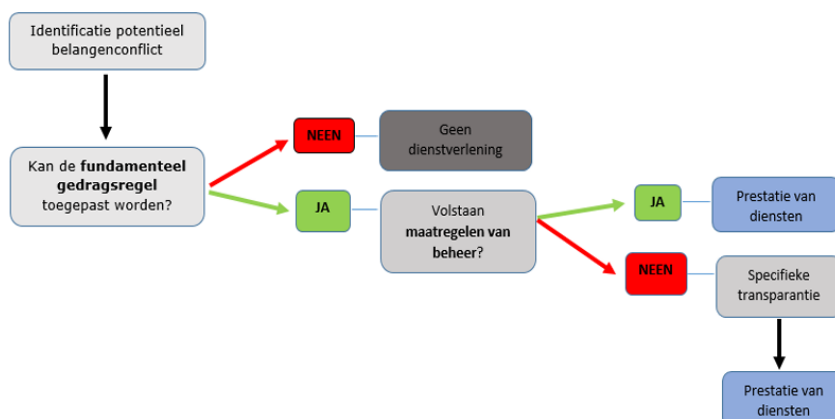
Onze controle-autoriteit benadrukt de volgende vijf punten:

1. De bemiddelaar wordt verondersteld een financiële winst te realiseren of een financieel verlies te lijden, ten koste van de klant
2. De bemiddelaar heeft een belang in het resultaat van de bemiddelingsdienst die hij aan de klant levert en die verschillend is van de interesse van de klant in het eindresultaat.
3. De bemiddelaar wordt aangezet om de belangen van een andere klant te bevoorrechten in de plaats van de betrokken klant.
4. De bemiddelaar heeft dezelfde professionele activiteit als de klant
5. De bemiddelaar ontvangt van een andere persoon dan de klant een voordeel dat in relatie staat met de bemiddelaarsdienst naar de klant toe en dit onder de vorm van een geldsom, goederen of diensten, anders dan de commissies of de normale kosten die tegenover deze dienst staat.

In bijlage 1 vindt U de lijst van de belangenconflicten en de vooropgestelde beheers-politiek.

4. Gevolgde procedure m.b.t. het beheer van de belangenconflicten

- Indien beheersmaatregelen genomen zijn geweest ...



5. Informatie aan de klant

Wanneer de organisatorische maatregelen die genomen zijn door de verzekeringsmakelaar om de belangenconflicten te beheren niet voldoende zijn om het risico van de belangen van de klant te vermijden, zal de verzekeringsmakelaar de klant schriftelijk verwittigen, vooraleer men in zijn naam handelt, over de bron van het belangenconflict. De uiteindelijke keuze van het opvolgen van deze situatie ligt hetzij in handen van de klant, hetzij wordt er overeengekomen door de klant en de bemiddelaar.

6. Opvolging van de beheers-politiek van de belangenconflicten

Volgens de voorschriften, zal de verzekeringsmakelaar een register bijhouden van de belangenconflicten die een informatie aan de klant heeft gerechtvaardigd. Dit dient eventueel om de beheers-politiek te actualiseren alsook de interne procedures die van toepassing zijn op alle betrokken medewerkers te bewerkstellingen alsmede ook op eventuele andere extern betrokken personen die aan de organisatie gelinkt zijn.

Besluiten

Als eerste prioriteit hebben onze leden de wil om eerlijk, rechtvaardig en professioneel te handelen. Dit dient het best de belangen van de klanten. Conform de wetgeving hebben onze leden alle adequate maatregelen getroffen teneinde de belangconflicten te identificeren, te voorkomen en te beheren die voortvloeien uit hun activiteiten.

Het is U toegestaan om rechtstreeks tussen te komen bij uw makelaar in geval van een persoonlijke nood en indien het gaat over een specifiek dossier.

Wettelijk kader

- Artikel 26, alinea 5 van de wet van 2 augustus 2012
- Artikel 12 secties, § 3 van de wet van 27 maart 1995
- Artikel 17 tot 23 van het Koninklijk Besluit n°2
- Punt 6 m.b.t. de belangenconflicten circulaire wet van 16 april 2014 met betrekking tot de wijziging van de wet van 27 maart 1995 en de uitbreiding van de MiFID regels van de verzekeringssector.
- De wet van 4 april 2014

Remuneratie - Transparantie

De gepresteerde diensten door uw makelaar (rechtstreeks of onrechtstreeks) voor uw rekening, kunnen vergoed worden volgens verschillende modaliteiten.

Wij gaan de volgende thema's achtereenvolgens benaderen:

1. De honoraria,
2. De commissies,
3. De remuneratie van gepresteerde diensten voor rekening van de verzekeraar of die verbonden zijn aan globale objectieven,
4. De remuneraties die verbonden zijn aan de schaderegeling.

1. De Honoraria

Een overeenkomst wordt gesloten onder partijen (U en uw makelaar) die het volgende preciseert:

- Enerzijds, en op een gedetailleerde manier, de diensten die moeten gepresteerd worden door uw makelaar op uw vraag.
- Anderzijds, de honoraria of de parameters die u zullen toelaten om op een gemakkelijke wijze het bedrag ervan te bepalen.

Deze overeenkomst zal in alle transparantie de verweven relaties met uw makelaar beschrijven en zal het geheel van de rechten en verbintenissen tussen de partijen bevatten. De honoraria zullen rechtstreeks door uw makelaar gefactureerd worden.

Deze remuneratiemodaliteit is niet te verwarren met de commissies die later ter sprake komen.

2. De Commissies

De door u gestorte verzekeringspremies aan één of meerdere verzekeraars bevatten de remuneratie van de bemiddelingsdiensten die uw makelaar (of zijn onder-agent) voor uw rekening moet verrichten. Deze commissie komt overeen met een percentage van de verzekeringspremie die kan variëren al naar gelang de takken. De percentages waarvan sprake is worden bepaald tussen uw makelaar en de verschillende verzekeraars waarmee hij samenwerkt op basis van de “bemiddelingsovereenkomsten” waarvan u geen partij bent.

Opmerkingen:

Alle opdrachten die uw makelaar verricht heeft voor uw rekening in de precontractuele fase zullen slechts vergoed worden volgens deze procedure in de mate dat één of meerdere

verzekeringopolissen effectief onderschreven (en betaald) worden door uw toedoen na de onderhandelingen. Bij gebrek zullen deze prestaties gratis uitgevoerd worden.

De lijst van de diensten en bemiddelingshandelingen die deze commissies remunereren in geval van een complete opdracht vindt u terug in bijlage 2. Afwijkingen kunnen voorkomen mits gemeenschappelijk akkoord.

3. De compenserende dienstremuneratie voor rekening van de verzekeraar enerzijds en deze verbonden aan globale objectieven anderzijds

Deze remuneraties zijn nooit verbonden aan het aanbrengen van een specifiek contract aan een verzekeraar. Het gaat essentieel om een financiële compensatie voor beheersopdrachten die door de verzekeraar worden 'ge-outsourced' bij één van onze leden. Deze worden door de verzekeraars betaald.

Het nagestreefde objectief ten gunste van de klant is tweedelig:

- Enerzijds om u snel toe te laten een overzicht te hebben op de gedetailleerde contractuele verbintenissen van de verzekeraar ten opzichte van u (contractzekerheid of contract certainty). Inderdaad, door de administratieve omslachtigheid korter te maken, zal deze verbintenis de aan u voor handtekening voorgelegde polis sneller tot stand brengen.
- Anderzijds zullen de administratieve kosten die in de verzekeringspremie zijn inbegrepen minder zwaar doorwegen ingevolge van dubbel gebruik en tal van omslachtige informatie en slechte kwaliteit.

Deze financiële compensaties verschillen in functie van de grootte van de opdrachten die de makelaar op zich neemt in de plaats van de verzekeraar, Wanneer het gaat over overeengekomen objectieven tussen de verzekeraars en onze leden, is de remuneratie voorwaardelijk.

4. Remuneraties die verbonden zijn aan de schaderegeling

De remuneratie van de diensten die uw makelaar verricht bij het regelen van schade in de takken leven en niet-leven (behoudens in de tak transport) is inbegrepen in de commissies die verbonden zijn aan de door u betaalde verzekeringspremies.

In geval van een remuneratie onder de vorm van honoraria, zal de overeenkomst geval per geval de modaliteiten gepaard gaande met het beheer van de schades duidelijkheid scheppen.

Wat transportverzekeringen betreft, kan de makelaar – krachtens een op 26 oktober 2006 gesloten overeenkomst tussen ABAM (Association of Marine Insurers) en onze beroepsfederatie Becobra – een vergoeding ontvangen die varieert van 1% tot 3,5% van het schadegeval. Dit percentage hangt af van de betrokken verzekeringstakken (lading versus casco voor de binnenvaart, en averij-grosse versus bijzondere averij) en van de vraag of de makelaar het

dossier volledig behandelt (inclusief het instellen van verhaalsacties/regres) dan wel slechts in beperkte mate.

Toegestane activiteiten

Ons bureel kan zich veroorloven om haar activiteiten uit te oefenen in de onderstaande takken:

Groep van activiteiten "niet-leven"

**Commissielonen (%)
gewoonlijke indicatoren
(bandbreedte)**

1. Ongevallen.

1.a. Ongevallen behalve
arbeidsongevallen

15 - 25 %

- forfaitaire uitkeringen;
- schadeloosstellingen;
- combinaties daarvan;
- vervoerde personen.

1.b. Arbeidsongevallen

5 - 10%

2. Ziekte.

4 – 7 %

- forfaitaire uitkeringen;
- schadeloosstellingen;
- combinaties daarvan;
- afhankelijkheidsverzekering.

3. Voertuigcasco met uitzondering van
rollend spoorwegmaterieel. Alle schade
toegebracht aan:

12.5 – 19%

- motorrijtuigen;
- voertuigen zonder motor.

4. Casco rollend spoorwegmateriaal.
Alle schade die eraan toegebracht wordt.

12,5 – 17,5%

5. Luchtvaartuigcasco.

Alle schade die eraan toegebracht wordt.

8-12%

6. Casco zee- en binnenschepen.

Alle schade toegebracht aan:

12,5-17,5%

- binnenschepen;
- schepen voor de vaart op meren;
- zeeschepen.

7. Vervoerde goederen met inbegrip van koopwaren, bagage en alle andere goederen.

12,5-17,5%

Alle schade toegebracht aan vervoerde goederen of bagage, ongeacht de aard van het vervoermiddel.

8. Brand-natuurevenementen.

Alle schade toegebracht aan goederen (met uitzondering van de goederen welke onder de sub 3, 4, 5, 6 en 7 bedoelde takken zijn begrepen), met als oorzaak:

15-27%

- brand;
- ontploffing;
- storm;
- natuurevenementen, met uitzondering van hagel en vorst;
- aardbeving;
- aardverzakking.
- Waterschade

9. Andere schade aan goederen.

Alle schade toegebracht aan goederen (met uitzondering van de goederen welke onder sub 3, 4, 5, 6 en 7 bedoelde takken zijn begrepen), wanneer die schade veroorzaakt is door hagel of vorst, alsmede door alle overige niet reeds sub 8 begrepen evenementen, zoals diefstal.

15-20%

10. B.A motorrijtuigen.

Elke aansprakelijkheid die het gevolg is van het gebruik van motorrijtuigen.

15-20%

- 10a: verplichte verzekering der burgerrechtelijke aansprakelijkheid inzake motorrijtuigen
- 10b: verzekering aansprakelijkheid van de vervoerder

11. B.A. luchtvaartuigen.

Elke aansprakelijkheid die het gevolg is van het gebruik van luchtvaartuigen (met inbegrip van de aansprakelijkheid van de vervoerder).

12. B.A. zee- en binnenschepen.

Elke aansprakelijkheid die het gevolg is van het gebruik van zee- en binnenschepen (met inbegrip van de aansprakelijkheid van de vervoerder).

13. Algemene B.A.

Alle overige niet reeds onder de nrs. 10, 11 en 12 vermelde vormen van aansprakelijkheid.

15-20%

14. Krediet.

- algemene insolventie;
- exportkrediet;
- verkoop op afbetaling;
- hypothecair krediet;
- landbouwkrediet.

2-5%

15. Borgtocht.

- directe borgtocht;
- indirecte borgtocht.

16. Diverse geldelijke verliezen.

2-5%

- risico van gebrek aan werk;
- (algemeen) tekort aan ontvangsten;
- slecht weer;
- winstderving;
- doorlopende hoge algemene kosten;
- onvoorziene bedrijfsuitgaven;
- verlies van verkoopwaarde;
- huur- of inkomstderving;
- andere indirecte bedrijfsverliezen dan bovengenoemde;
- niet met een bedrijf samenhangende geldelijke verliezen;
- overige geldelijke verliezen.

10-17,5%

17. Rechtsbijstand

18. Hulpverlening

- hulpverlening aan in moeilijkheden verkerende personen die op reis zijn of zich buiten hun woonplaats of vaste verblijfplaats bevinden;
- hulpverlening onder andere omstandigheden.

Groep van activiteiten "leven"

19. Levensverzekeringen, niet verbonden met beleggingsfondsen, met uitzondering van bruidsschats- en geboorteverzekeringen.

20. Bruidsschats- en geboorteverzekeringen, niet verbonden met beleggingsfondsen.

2-5%

<u>21. Levens-, bruidsschats- en geboorteverzekeringen in verband met beleggingsfondsen.</u>	2-5%
<u>22. De in Ierland en het Verenigd Koninkrijk bestaande verzekering genaamd "permanent health insurance" (niet opzegbare ziekteverzekering van lange duur).</u>	/
<u>23. Tontineverrichtingen.</u>	
<u>24. Kapitalisatieverrichtingen.</u>	
<u>25. Beheer van collectieve pensioenfondsen.</u>	/
<u>26. De verrichtingen zoals bedoeld in boek IV, titel 4, hoofdstuk I van de Franse "Code des assurances".</u>	3%
<u>27. De in de wetgeving op de sociale verzekering omschreven en bedoelde verrichtingen in verband met de duur van het leven van de mens, voor zover deze in overeenstemming zijn met de wetgeving van een Lid-Staat, en door verzekeringsondernemingen voor eigen risico worden verricht of beheerd.</u>	4-6%
	2-22%

Bijlage 1 : Belangenconflict: lijst van de potentiële belangenconflicten en beheer politiek

1. “Klassieke” Belangenconflicten

Deze zogenaamde “klassieke” belangenconflicten worden straks beheerd via een formele informatie-nota ter bevestiging van de bedrijfspolitiek aan de medewerkers, straks aan de verzekeraar en maken het object uit van een adequate rapportering bij de bedrijfsleiding.

Het beheer van een potentieel belangenconflict wordt gepreciseerd in de politiek van het beheer van belangenconflicten van het bedrijf en de oplossing wordt in de organisatie geïmplementeerd.

A. “Interpersoneel”: tussen de bemiddelaar (leiding, medewerkers, onder-agenten) en een klant voor alle bemiddelingshandelingen

Oplossingen: verdeling van de follow-up van de dossiers tussen de medewerkers, laat staan verandering van een dossierbeheerder

B. Arbitrage in het verplaatsen van een zaak: die een commissieverhoging meebrengt

Oplossingen: een remuneratieverhoging kan niet gebeuren ten nadele van een klant. Ofwel is er voor een gelijkaardige premie een betere wording, ofwel is er voor dezelfde dekking een betere premie.

C. “Incentive” politiek voor de medewerkers van de makelaar.

Een verzekeraar stelt een specifieke “incentive” (voordeel in geld) voor de ontwikkeling van een product of een benadering.

Oplossingen:

- Geen enkele medewerker kan zijn werkgever binden of iets aanvaarden van om het even welke verzekeraar als vergoeding. Het bedrijf beslist over de complementaire aanvaardbare remuneratie en dit in conformiteit met de gedragsregels. -
- De eventuele “variabele” vergoeding van de medewerkers van het bedrijf is eigen aan de interne regels en evaluatietermen in functie van de individuele prestaties, maar nooit gebonden aan gebeurlijke complementaire remuneratie van een verzekeraar.

D. “niet-monetaire” voordelen gegeven door verzekeraars :

Oplossingen:

- Het bedrijf neemt geen deel aan de incentivesprogramma's die georganiseerd zijn door bepaalde verzekeraars met als doel de productie van nieuwe zaken te boosten.
- De medewerkers van het bedrijf kunnen slechts deelnemen aan manifestaties die vooraf toegelaten zijn door het bedrijf en conform met het interne reglement met als doel een verbetering van de permanente opleiding, de informatiekennis van de producten en specifieke benaderingen.
- Uitnodigingen op evenementen, laat staan zakengeschenken kunnen slechts aanvaard worden op voorwaarde dat deze beantwoorden aan het intern reglement en waarvan de waarde zeer beperkt blijft.

E. Belangenconflicten tussen klanten van het bedrijf

Oplossingen:

- Dat het nu gaat over “productie” of over “schadebeheer”, indien er een potentieel belangenconflict geïdentificeerd wordt tussen twee klanten, zal de informatie naar de bedrijfsleiding gaan die over de manier van handelen zal beslissen. De meer voor de hand liggende oplossing is het in handen te leggen van verschillende medewerkers die de belangen van de betrokken klanten zullen behartigen.
- De omvang van een klant wordt niet beschouwd als een bron van belangenconflict ten opzichte van een klant die groter is. Desgevallend worden de portefeuilles van klantensegmenten dagelijks beheerd door verschillende ploegen (grote ondernemingen, KMO, particulieren)

2. “Specifieke” belangenconflicten

Andere bronnen van potentiële belangenconflicten zijn mogelijk en kunnen specifiek zijn aan het bedrijf door hetzij het aandeelhouderschap of het toebehoren aan een groep. Deze maken desgevallend het object uit van een complementaire vermelding op de eigen website van de betrokken onderneming.

Bijlage 2: Lijst van de diensten en bemiddelingshandelingen die vergoed worden door commissies in het kader van een complete opdracht

Precontractuele fase :

- Identificatie van het risico,
- Analyse van de noden,
- Informatie en raadgeving,
- Onpartijdige analyse van de markten,
- Opzoeken van de condities en quotaties (waaronder desgevallend een medeverzekering),
- Opstellen van de offerte,
- Presentatie en commentaren van de offerte en raadgeving.

Contractuele fase :

- Voorleggen van het ingevulde verzekeringsvoorstel of lastenboek aan de verzekeraar met instructie om een polis op te stellen,
- Opstellen en opzending van de bijlagen (voorlopige dekking, attesten, ...),
- Controle van de door de verzekeraar opgestelde stukken,
- Terugsturen van de verkeerde stukken voor rechtzetting,
- Overmaken van de goedgekeurde stukken en het sectoraal formulier over de precontractuele informatieplicht,
- Contract innen van de verzekeringspremie,
- Creatie van het dossier “klant-polis” papier en elektronisch,
- Terugsturen van het getekende exemplaar van de polis naar de verzekeraars en klassement in het dossier van het informatieformulier na handtekening van uwentwege,
- Innen van de jaarlijkse premie (+ eventuele rappels),
- Actualisatie van de verzekeringsgarantie volgens de evolutie van uw noden:
 - Informatie van de verzekeraar,
 - Controle van het “bijvoegsel”,
 - Actualisatie van de “data” fiches,
 - Inherente briefwisseling.
- Hernieuwings-negotiatie,
- Consultatie en periodische analyse van de schadestatistiek,
- Administratieve follow-up,

- Contract en bijvoegsel,
- Boekhoudkundige gegevens,
- Informatieplicht.
- Afzegging: opmaken van een ad-hoc bijvoegsel en actualisatie van de gegevens.

Schadebeheer:

- Ontvangen en/of redactie van een schadeaangifte,
- Opening van een dossier,
- Informatie aan de verzekeraar,
- Opvolgen en coördinatie van het reglement,
 - Verzamelen van de nodige gegevens,
 - Organisatie en coördinatie van de expertise en externe bemiddelaars (tegen-expert),
 - Participatie aan de complexe of delicate expertise,
 - Bijstand- steun- raadgeving aan de verzekerde,
 - Gebeurlijke commerciële interventie door de verzekeraar,
 - Implicatie van de juridische bijstand bij de verzekeraar,
 - Uitoefenen van een verhaal,
 - Storten van de vergoeding.
- Aanpassen van de contracten (opheffen van de garanties, aanpassen van de premievoeten, de verzekerde waarde, de garanties).