

(overname art. uit Assurinfo (Assuralia) dd 15/07/2010)

## Precontractueel informatiedocument

### Mededinging in de Medeverzekering

#### Makelaar

Een adequate verzekeringsdekking is van cruciaal belang voor elke onderneming. Beslissingen over het risicobeheer en het verzekeringsbeleid zijn tot de essentiële managementtaken van elke bedrijfsleider gaan behoren.

De Belgische verzekeringssector, ongeacht het gekozen distributiekanaal, steunt het idee dat eerlijke concurrentie ten goede komt van de klant en er voor zorgt dat zijn verzekering zo goed mogelijk aansluit bij de behoeften en noden van de onderneming.

Het is belangrijk dat u vooraf duidelijke afspraken maakt met de door u gekozen gesprekspartner over uw wensen en de manier waarop u het concrete verzekeringscontract tot stand wil laten komen. De wet van 27 maart 1995 garandeert dat uw makelaar uw behoeften kent en naar u toe de elementen aangeeft waarop hij zijn advies baseert.

Er bestaan verschillende verzekeringsvormen om de door u gewenste verzekeringsdekking te realiseren. Voor heel wat belangrijke risico's biedt de 'medeverzekering' een adequate oplossing om het risico volledig te kunnen verzekeren (artn. 27 en 28 Wet op de landverzekeringsovereenkomst).

Omdat niet iedereen vertrouwd is met de figuur van de 'medeverzekering' en de wijze waarop de mededinging op de medeverzekeringmarkt werkt, hebben Assuralia en de federaties van verzekeringsmakelaars BVVM/UPCA, FVF en Fepabel gezamenlijk voor u een aantal punten op een rij gezet.

#### De medeverzekeringmarkt laten spelen

Medeverzekering houdt in dat een bepaald risico door verschillende verzekeringsondernemingen gezamenlijk wordt gedekt, gebruik makend van één medeverzekeringsovereenkomst.

De medeverzekeringsovereenkomst komt meestal tot stand in twee stappen.

In de eerste stap vraagt uw makelaar op basis van een technisch dossier de verschillende verzekeringsondernemingen om hem een verzekeringsvoorstel met prijs en voorwaarden over te maken. De aangesproken verzekeringsondernemingen doen dit na evaluatie van het risico en, zoals steeds, zelfstandig en zonder enig onderling overleg.

De makelaar selecteert dan op basis van uw behoeften de beste voorstellen en kiest daaruit vervolgens samen met u de verzekeringsonderneming met het beste voorstel. Deze verzekeringsonderneming wordt in de praktijk de 'leidende verzekeraar' genoemd.

Op basis van het voorstel van de leidende verzekeraar zoekt de makelaar vervolgens verzekeringsondernemingen om het resterende deel van het risico aan dezelfde voorwaarden te dekken. Deze verzekeringsondernemingen worden de 'volgende verzekeraar' genoemd. Elke volgende verzekeraar onderhandelt – zoals steeds volledig zelfstandig en zonder overleg met de overige verzekeringsondernemingen – met de makelaar aan welke premie zij een deel of het geheel van het resterende risico mee kan verzekeren.

Het is mogelijk dat een medeverzekeraar in de loop van de onderhandelingen een hogere premie kan bedingen dan deze die eerder werden voorgesteld door de andere medeverzekeraars in hun eigen verzekeringsvoorstellen. De medeverzekeraars kunnen niet eisen dat hun premies tot op dat hogere niveau worden opgetrokken.

De eerlijke mededinging leidt zodoende tot een medeverzekeringsovereenkomst die het risico volledig verzekert aan de best mogelijke voorwaarden.