

FSMA PUBLICEERT JAARVERSLAG EN FOCUST OP VALUE FOR MONEY VAN FINANCIËLE PRODUCTEN

De Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA) heeft vandaag haar jaarverslag 2024 gepubliceerd. Tijdens een webinar naar aanleiding van deze publicatie, gaf FSMA-voorzitter Jean-Paul Servais toelichting over het optreden van de FSMA om de *value for money* van verzekeringsproducten te verbeteren en stelde hij een nieuwe kostenvergelijker voor beleggingsfondsen voor.

Naast de publicatie van het klassieke jaarverslag stelt de FSMA ook een nieuwe onlinetool ter beschikking om het verslag te raadplegen. Deze tool bevat een selectie van onderwerpen uit het volledige jaarverslag en laat toe om snel en gebruiksvriendelijk door heel wat thema's, cijfers en video's te navigeren. [Raadpleeg deze nieuwe onlinetool op de FSMA-website.](#)

Het jaarverslag geeft een overzicht van de activiteiten en van het optreden van de FSMA in de loop van 2024. Een van de grote thema's is de *value for money* van financiële producten, met andere woorden: het feit dat financiële producten consumenten 'waar voor hun geld' moeten bieden. Dat was ook het onderwerp van het webinar dat focuste op de *value for money* van verzekeringsproducten en beleggingsfondsen, waarvoor de FSMA een nieuwe kostenvergelijker lanceerde.

De FSMA pakt dure verzekeringsproducten aan

Verzekeringsondernemingen mogen enkel producten ontwikkelen en verkopen die de consument *value for money* bieden. De FSMA stelde echter vast dat bepaalde verzekeringsproducten onvoldoende *value for money* gaven en bijgevolg te duur waren voor de consument.

De FSMA rondde in totaal 234 onderzoeken af naar de *value for money* van verzekeringsproducten. Bij levensverzekeringen lag de focus op tak 23-producten, waaronder een belangrijk aantal pensioenproducten. De FSMA onderzocht ook schuldsaldoverzekeringen, net als een heel scala aan niet-levensverzekeringen (brand, rechtsbijstand, auto, burgerlijke aansprakelijkheid, ...).

Voor levensverzekeringsproducten keek de FSMA naar de *reduction in yield* (RIY), de jaarlijkse kostenlast die op een product weegt. Een hoge RIY is ongunstig voor de consument. Voor verzekeringsproducten niet-leven keek de FSMA naar de *claims ratio*. Die indicator meet de verhouding tussen de uitbetaalde prestaties aan de verzekeringsnemers ten opzichte van het totaal aan geïnde premies. Een lage *claims ratio* is ongunstig voor de consument.

Waar de verzekeraars geen of een onvoldoende overtuigende verklaring konden geven voor een hoge RIY of een lage *claims ratio* verzocht de FSMA hen om de nodige maatregelen te nemen opdat hun producten alsnog *value for money* bieden voor de consument.

De volgende tabel biedt een overzicht van de resultaten voor de periode 2023-2024.

	Leven	Niet-leven	TOTAAL
Commercialisering gestopt	28	50	78
Kosten verlaagd	137	4	141
Dekkingen uitgebreid	0	1	1
Bevoegdheid andere lidstaat	4	0	4
Product voldoet	9	1	10
TOTAAL	178	56	234

Het overzicht maakt duidelijk dat een gebrekkige *value for money* bij levensverzekeringsproducten meestal uitmondde in een verlaging van de kosten, daar waar dit bij niet-levensverzekeringsproducten vaker leidde tot de stopzetting van de commercialisering van het product.

Voor 137 tak 23-producten werden de kosten verlaagd als gevolg van de actie van de FSMA. Het rekenkundig gemiddelde van de verlaging van de RIY bedroeg 0,64 procent. Dat levert de consument bij uitbetaling een hoger kapitaal op.

‘Onze onderzoeken leveren tastbare resultaten op,’ zegt FSMA-voorzitter Jean-Paul Servais. ‘Kosten worden verlaagd en dure verzekeringsproducten verdwijnen uit de markt, wat goed is voor de consument.’

De FSMA lanceert een kostenvergelijker voor fondsen

De FSMA lanceert vandaag een nieuwe onlinetool die het mogelijk maakt om voor een beleggingsfonds de impact van de kosten op het verwachte rendement te berekenen en die te vergelijken met andere fondsen. Voor particuliere beleggers is dit een handige tool wanneer ze in een fonds willen stappen en zich een idee willen vormen van de *value for money* van een fonds.

Particuliere beleggers beschikken momenteel over verschillende bronnen van informatie over de kosten van beleggingsfondsen die in België worden verkocht, zoals hun essentiële-informatiedocumenten en hun marketingcommunicatie die de FSMA goedkeurt.

Maar de beoordeling van die kosten ligt doorgaans moeilijk voor hen. Welke impact hebben de kosten op het verwachte rendement? Liggen die kosten hoger of lager dan bij vergelijkbare fondsen? Het zijn vragen waar particuliere beleggers moeilijk antwoorden op vinden, terwijl kosten nochtans een doorslaggevend criterium vormen bij de aankoop van een fonds.

Vandaar dat de FSMA in het kader van haar opdracht inzake de bescherming en educatie van financiële consumenten [de kostenvergelijker](#) lanceert. De nieuwe tool helpt beleggers om kosten



beter te beoordelen en te vergelijken met de gemiddelde kosten van fondsen met een vergelijkbaar beleggingsbeleid.

Beleggen in fondsen is in België erg populair. Eind 2024 bezaten de Belgische gezinnen voor 303 miljard euro aan deelbewijzen van Belgische of buitenlandse fondsen, meer dan de 274 miljard euro op geregementeerde spaarrekeningen.

‘Deze unieke tool laat consumenten toe de impact van de kosten te evalueren in functie van hun situatie en die impact ook te beoordelen bij vergelijkbare fondsen,’ zegt FSMA-voorzitter Jean-Paul Servais. ‘Deze tool is een waardevol hulpmiddel voor consumenten in hun zoektocht naar competitieve fondsen en sluit aan bij de reeks praktische tools van de FSMA die consumenten helpen bij het maken van financiële keuzes.’

Meer informatie vindt u in de [presentatie van het webinar](#).

Brussel, 20 juni 2025

Perscontact	Jim Lannoo
	Woordvoerder/Adjunct-directeur
	Communicatie en Financiële Educatie
T direct	+ 32 2 220 57 06
E-mail	Press@fsma.be