nr. 1 – 2021

VRIJUIT DIGITAAL

In deze Vrijuit...

01

Voorwoord

02

Kort Gezegd

03

Interview

Minister Dermagne

04

Interview

Dirk Gysemans en Kelly Schamphelaere

05

Virtueel FVF-café

06

Wekelijkse FAQ voor leden

07

Interview

Stéphane Vereecken

08

Verzekeringsmakelaar blijft nummer 1

09

Duurzame economie en samenleving

10

Sectorale AML-code

Voorwoord

Christophe Thoen

Hoofdredacteur Vrijuit

Compliance, compliance en nog eens... compliance

"Uw mute-knop staat nog aan!"

Wie heeft die zin nog niet gehoord tijdens een videomeeting? Menigeen weet dat deze zin – sinds het coronatijdperk – vaak over de lippen rolt. Het gaat hier natuurlijk enkel om een praktische instructie om de interactie tijdens de videomeeting zo vlot als mogelijk te laten verlopen.

In de verzekeringssector zijn er nog andere courant gebruikte zinnen of woorden. Eén daarvan is het woord 'compliance'. Het is een woord dat in het laatste decennium 'ongewild' meer en meer gebruikt wordt, ook bij de verzekeringsmakelaars. Waar de wilskracht in het begin groot is, kan dit na verloop van tijd ombuigen naar gezucht en zelfs frustratie. Immers, als een woord te pas en te onpas over de lippen moet rollen, krijgt dit woord ook een andere connotatie, mogelijks een negatieve invulling. Er komen dan tekenen van 'compliance-moeheid' opduiken.

Het hoeft geen betoog dat compliance aan wetgeving belangrijk is én blijft, dat zullen FVF en de makelarij niet ontkennen. Verzekeringsmakelaars staan zelfs op de eerste rij als het over adequate consumentenbescherming gaat. Jazeker, dit zit gebakken in het makelaars-DNA. Hun klantenportefeuille is hun hoogste goed. Voor hun klanten zetten de kantoren zich dagdagelijks in om hun diverse risico's te verzekeren en hen bij te staan ingeval van schade.

Waar knelt dan de spreekwoordelijke schoen?

Het is allemaal een kwestie van dosering... Deze zit niet meer goed. Het compliance-verhaal om stelselmatig te beantwoorden aan de nieuwste of aangepaste wetgeving is zo luid en frequent beginnen

Lees hierna:

Kort gezegd

Klik hier

Kort gezegd

Assuralia publiceert jaarverslag 2020

De Belgische verzekeringssector is niet gespaard gebleven door de coronapandemie en de weerslag op de Belgische economie, de ondernemingen, de maatschappij en de mensen. Dat blijkt uit het jaarverslag 2020 van beroepsvereniging Assuralia. Als sector in zijn geheel heeft hij zich wel snel aangepast aan het nieuwe normaal, om gezinnen, bedrijven en organisaties te blijven bedienen en de nodige bescherming te bieden.

Het jaarverslag van Assuralia focust naast de cijfers ook op twee actuele topics met de visie van leiders uit de branche: Christophe Cherry (Atradius) legt uit hoe de kredietverzekering een onmisbare rol van waarborg van het handelsverkeer is blijven spelen, terwijl Silke Lautenschläger (DKV Belgium) en Karel Coudré (AXA Belgium) de toekomst verkennen van de complementariteit tussen sociale zekerheid en privéverzekeringen voor het grote deel van de verzorgingskosten dat nog ten laste van patiënten blijft.

U kan het volledige jaarverslag raadplegen op **de website van Assuralia**.

FSMA-voorzitter aangesteld tot covoorzitter Monitoring Group

IOSCO, de internationale organisatie van beurstoezichthouders, stelde begin 2021 de voorzitter van de FSMA, Jean-paul Servais, aan tot covoorzitter van de Monitoring Group.

Als ondervoorzitter van de Board van IOSCO zit de FSMA-voorzitter daardoor tevens de Monitoring Board van de IFRS Foundation voor. De Monitoring Group brengt verschillende internationale instellingen en financiële toezichthouders samen die het algemeen belang behartigen in domeinen rond de vaststelling van internationale auditstandaarden en de auditkwaliteit. Andere leden zijn de Wereldbank, de Europese Commissie, het Bazelcomité en Financial Stability Board (FSB).

Digitale handtekening van Connective in Brio

In 2013 had Portima zijn eigen gekwalificeerde oplossing voor elektronische handtekeningen, Portisign, ontwikkeld en gelanceerd. Nu zijn er echter oplossingen op de markt die gebruiksvriendelijker, praktischer en doeltreffender zijn en bovendien ook rechtsgeldig zijn.

Na de verschillende oplossingen voor digitale handtekeningen op de markt te hebben bestudeerd, kwam Portima tot de conclusie dat Connective de beste partner is voor Portima en de verzekeringsmakelaars. De integratie van de digitale handtekening van Connective in Brio is voorzien tegen juni 2021.

Afhankelijk van het soort document dat getekend moet worden, zullen er verschillende elektronische handtekeningen mogelijk zijn: per mail of sms (door middel van een uniek paswoord, OTP - one time password - genoemd), via .beID of via itsme®.

Portima en Connective zullen dus elk hun expertise ten dienste stellen van de consument, de klant van de verzekeringsmakelaar, die de mogelijkheid zal hebben zijn verzekeringsdocumenten digitaal te ondertekenen, volgens de manier die hij wenst en via het toestel dat hem het beste past (pc, tablet of smartphone).

Kegels & Van Antwerpen en Concordia samen onder de vlag van Ecclesia

Antwerps verzekeringsmakelaar Kegels & Van Antwerpen NV verkocht zijn aandelen aan de grootste verzekeringsmakelaar in Duitsland, de Ecclesia Group.

De Duitse verzekeringsgroep is in ons land al actief met Concordia en IC Verzekeringen. Deze overname zal er concreet toe leiden dat Kegels & Van Antwerpen en Concordia, leden van FVF, samengevoegd worden onder de vlag van Ecclesia. Voor de klanten en het personeel blijven de vertrouwde contacten, locaties en merknamen voorlopig behouden.

Driesmans, Bortels en Kindermans bundelen de krachten binnen Assurvita

Vanaf vandaag vervoegt verzekeringskantoor Kindermans de kantoren van Driesmans en Bortels, beide lid van FVF. Zo ontstaat de tienkoppige verzekeringsgroep Assurvita.

Deze krachtenbundeling past in een bredere trend naar schaalvergroting in de verzekeringswereld. “De schaalgrootte laat ons toe om inhoudelijk te specialiseren en verhoogt onze slagkracht als onafhankelijke makelaar”, aldus zaakvoerder Nico Driesmans.

Desalniettemin wil de nieuwe verzekeringsgroep vooral benaderbaar blijven: “Wij blijven - letterlijk - aan de zijde van klanten staan wanneer ze geconfronteerd worden met een brand of in het holst van de nacht een verkeersongeluk krijgen.”

AlliA neemt Assumax over

AlliA neemt de makelaarsgroep Assumax gevestigd in Waasmunster over. AlliA verwelkomt met de overname 35 nieuwe medewerkers en verstevigt significant haar positie op de bedrijvenmarkt. Beide kantoren zijn lid van FVF.

Callant neemt DPS over

Onze leden, Callant Insurance & Financial Advice en DPS Vezekeringen, slaan de handen in elkaar! DPS Verzekeringen is de 20ste verzekeringsmakelaar die opgaat in de groep Callant Insurance & Financial Advice, dat in 2021 zijn 30 jaar bestaan viert.

Sinds 1 februari 2021 wordt de dienstverlening behartigd door DPS Callant Verzekeringen nv.

Lees hierna:

Nieuws van onze leden

Klik hier

Nieuws van onze leden

Meer waarde voor makelaars

Welkom!

A.D. Finance
Halderbosstraat 49
1653 Dworp
TEL. 02 380 15 45

Advies Op Maat
Generaal De Wittestraat 3 bus 1
3545 Halen
TEL. 013 30 52 58

AVDT Consulting
Itterbeeksebaan 222/001
1701 Itterbeek
TEL. 0475 67 85 41

Callant Insurance & Financial Advice
Kapellestraat 113
8020 Oostkamp
TEL. 050 34 33 23

Claesen & Knoops
Munsterbilzenstraat 19
3740 Munsterbilzen
TEL. 089 51 00 15

Corinsure
Albert Saveryslaan 27
9800 Deinze
TEL. 09 231 31 99

Credishop
Fruithoflaan 21
2600 Berchem (Antwerpen)
TEL. 03 366 03 63

Dumont Life Invest
Graaf Jansdijk 254 A
8300 Knokke-Heist
TEL. 0477 22 72 17

Eva Andries Consulting
Antwerpsesteenweg 283
2660 Hoboken (Antwerpen)
TEL. 0472 47 10 12

Fiskaver Bruno Everaerts
Oudebaan 377
3000 Leuven
TEL. 016 25 44 16

Frederickx-Smolders
Diestsesteenweg 349
3202 Rillaar
TEL. 016 50 08 89

Glenn Heyvaert Verzekeringen
Kerkplein 22
1761 Roosdaal
TEL. 0496 80 29 21

Group Assurlim
Koolmijnlaan 20
3580 Beringen
TEL. 011 41 42 47

Grust Brasschaat - Nick Denies
De Borrekenslei 38B
2930 Brasschaat
TEL. 0479 23 88 31

Gurdebeke - Van Hal
Markt 188700 Tielt
TEL. 051 40 80 61

Kantoor Forrest
Nachtegaalstraat 18
8940 Wervik
TEL. 056 31 34 30

Kebam
Mechelsesteenweg 340
2550 Kontich
TEL. 03 457 76 84

Liesbeth Peeraer
Laar 2/3 B
2400 Mol
TEL. 0497 21 42 47

LV Agency
Haachtsebaan 37B
3140 Keerbergen
TEL. 0470 63 51 61

P&S Demuynck
Sint Remigiusstraat 1
8740 Pittem
TEL. 051 46 79 37

Putzeys
Hendrik Van Veldekesingel 150 bus 97
3500 Hasselt
TEL. 011 85 83 83

Van Goethem Zakenkantoor
Nieuwe Baan 58 b1
9120 Vrasene
TEL. 03 775 99 90

Van Saelen Dobey
Hogeweg 22 B
2960 Brecht
TEL. 0479 52 06 11

Vande Keere - Financiële Bescherming
Kerkstraat 3
8730 Beernem
TEL. 032 50 78 88 27

Verzekeringskantoor Busschaert
Gyselstraat 164
9100 Sint-Niklaas
TEL. 03 766 10 16

Voets - Wysmans Adviesgroep
Varkensstraat 46
3590 Diepenbeek
TEL. 011 10 02 00

Zaken- en Immokantoor Goffin
Dorpsstraat 30
3730 Hoeselt
TEL. 089 41 49 34

Zakenkantoor Bombeke
Oudenaardsesteenweg 52
9420 Erpe
TEL. 053 83 70 04

Zakenkantoor Van Biesen
K. Astridlaan 233
1950 Kraainem
TEL. 02 731 97 40

Bedankt voor uw vertrouwen!

Gecondoleerd

Op 16 december 2020 overleed Sadi Claeys, oprichter verzekeringskantoor Sadi Claeys en vader van FVF-lid Lauriane Claeys.

FVF wenst de familie veel sterkte toe.

Lees hierna:

Interview met minister Dermagne

Klik hier

In gesprek met minister Dermagne

“De verzekeringsmakelaars spelen een centrale rol: zij zijn het best geplaatst om een oplossing te zoeken die aan de behoeften van hun klanten beantwoordt.”

Als spreekbuis van de makelaars, blijft FVF de belangen van de verzekeringsmakelaars verdedigen bij haar gesprekspartners. Daartoe behoren ook de kabinetten van de bevoegde ministers. In het regeerakkoord van de regering De Croo ziet FVF toch een aantal punten staan die een grote impact kunnen hebben op de sector en dus ook op de makelarij.

Vrijuit sprak met Pierre-Yves Dermagne, voogdijminister, vice-eersteminister en minister van Economie en Werk.

Als Minister van Economie en Werk vallen verzekeringen ook onder uw bevoegdheid. Hoe staat u tegenover dit thema?

Minister Dermagne: Verzekeringen is een belangrijk en boeiend onderwerp. Het is een complexe en technische materie die altijd verbonden is met andere belangrijke sociale en economische thema's. Verzekeringen spelen immers een uiterst belangrijke rol bij de bescherming van burgers, ondernemingen en hun werknemers tegen grote risico's.

> “De consument moet ook de mogelijkheid krijgen om, op basis van een minimumdekking voor de belangrijkste verzekeringen, de premies te vergelijken op basis van een vergelijkingstool. ”

Wat zou u graag verbeterd zien tijdens uw ambtstermijn op het vlak van verzekeringen? Staat u daarbij open voor overleg met beroepsfederaties uit de sector, zoals FVF?

Minister Dermagne: Jullie zijn ongetwijfeld op de hoogte van zowel het regeerakkoord als van mijn beleidsnota, waaruit blijkt dat ik verschillende hervormingen wil doorvoeren. Het gaat onder meer over het opstellen van wettelijke minimale contractvoorwaarden voor de belangrijkste verzekeringsproducten en een vergelijkingstool, een eenvoudigere procedure voor de opzegging van overeenkomsten, een wettelijk kader – met sancties – voor een snellere vergoeding van schadegevallen en de uitbreiding van het recht om vergeten te worden. Deze hervormingen kunnen alleen tot een goed einde worden gebracht door het delen van expertise. Expertise waarover jullie zonder twijfel beschikken.

Verzekeringsmakelaars zijn de aangewezen tussenpersonen voor zowel consumenten, als zelfstandigen en ondernemingen. Door hun nabijheid en de plicht om advies en bijstand te verlenen, zijn ze de vertrouwens- en referentiepersoon voor hun klanten. Hun rol is essentieel.

Tijdens deze pandemie hebben verzekeringsmakelaars dus een bijzonder belangrijke rol te spelen, door hun klanten goed te informeren over de maatregelen waarop zij beroep kunnen doen en over het beheer van hun polis. Ik denk bijvoorbeeld aan de dekkingen waarbij de verzekeringsmakelaars het best geplaatst zijn om met de verzekeraar te onderhandelen in het voordeel van hun klanten, om afhankelijk van de specifieke context van de klant, tot een gepaste oplossing te komen.

De verzekeringsmakelaars vervullen een centrale rol tussen enerzijds hun klanten, van wie ze de behoeften en moeilijkheden kennen, en anderzijds de verzekeraars. Het is dus van essentieel belang dat jullie als beroepsvereniging van de Nederlandstalige verzekeringsmakelaars betrokken worden bij de verschillende hervormingen die de regering wil doorvoeren.

FVF is inderdaad op de hoogte van uw beleidsnota en het regeerakkoord. Zal u daarbij de sector proactief betrekken?

Minister Dermagne: Verschillende initiatieven zullen voor advies worden voorgelegd aan de Commissie voor Verzekeringen. Als lid van de Commissie krijgen jullie de kans om jullie stem te laten horen. Ik denk bijvoorbeeld aan het opstellen van de wettelijke minimale contractvoorwaarden voor de belangrijkste verzekeringsproducten. Mijn bezorgdheid gaat uit naar de consumenten. Als verzekeringsmakelaars kunnen jullie een belangrijke rol spelen, door ervoor te zorgen dat die minimumvoorwaarden transparant en leesbaar zijn voor jullie klanten.

De consument moet ook de mogelijkheid krijgen om, op basis van een minimumdekking voor de belangrijkste verzekeringen, de premies te vergelijken op basis van een vergelijkingstool. Het allerbelangrijkst is dat de consument een dekking krijgt die is aangepast aan zijn behoeften. Precies daarin ligt de meerwaarde die de verzekeringsmakelaar kan bieden. Communicatie is dus essentieel. Om tot goede resultaten te komen en een vlotte implementatie van nieuwe regelgeving te verzekeren, is de input de sector van belang. Mijn kabinet en ik zullen dan ook de ruimte bieden voor overleg. Over verschillende thema's wordt vandaag al regelmatig overlegd.

De verzekeringsmakelaars zijn met voorsprong het grootste distributiekanaal. Marktcijfers tonen aan dat zij een ongelooflijk belangrijke rol in het toegankelijk maken van verzekeringsoplossingen voor zowel particulieren als bedrijven. Hoe kijkt u naar de rol van de verzekeringsmakelaar? Hoe ziet u die rol evolueren?

Minister Dermagne: De verzekeringsmakelaars spelen, zoals ik al gezegd heb, een centrale rol: zij zijn het best geplaatst om een oplossing te zoeken die aan de behoeften van hun klanten beantwoordt. Tussen verzekeraars speelt de concurrentie. Zij stellen dus producten voor met een meer specifiek accent op één of meerdere aspecten, en de aangeboden producten worden steeds complexer. De rol van de verzekeringsmakelaar neemt dus nog toe wanneer een klant geen minimumdekking zoekt, maar een dekking aangepast aan zijn specifieke noden.

> “Tijdens deze pandemie hebben verzekeringsmakelaars een bijzonder belangrijke rol te spelen, door hun klanten goed te informeren over de maatregelen waarop zij beroep kunnen doen en over het beheer van hun polis.”

Gebundelde verkoop blijft een heet hangijzer bij FVF. Bij gebundelde verkoop wordt een hypothecair krediet aangeboden met bepaalde verzekeringen, zoals een brand- en/of een schuldsaldoverzekering, om zo een extra korting te verkrijgen op de rentevoet van het hypothecair krediet. Nadien komt echter de vrije keuze in verzekeringen voor de consument in het gedrang! Hij wordt immers voor deze verzekeringen feitelijk 'gegijzeld' gedurende de looptijd van zijn hypothecair krediet op straffe van verlies van de rentekorting.

FVF pleit er dan ook voor dat een overstap naar andere verzekeringsproducten, die beter aansluiten op de noden en behoeften van de consument, geen invloed mag hebben op de geldende rentevoet. Hoe staat u tegenover de gevolgen van gebundelde verkoop?

Minister Dermagne: Europa laat uitdrukkelijk toe om een krediet te bundelen met een verzekering tegen een voorwaardelijke korting op de rente. De kredietgever is verplicht om een andere verzekeraar te aanvaarden "wanneer deze een evenwaardige nevendienst of, desgevallend, een evenwaardig aangehecht contract zou aanbieden tegen een gelijke of verminderde prijs". Maar dan verliest de consument wel de voorwaardelijke vermindering op de rentevoet. Omdat de korting verbonden is aan een voorwaarde, vervalt ze ook als de voorwaarde vervalt. Ik zou kunnen nagaan of het mogelijk is om de consument beter te informeren over de verschillende opties vóór het sluiten van een overeenkomst, niet enkel wat de inhoud betreft maar ook rond de kostprijs. Zo kan de consument beter inschatten of het voorstel van de kredietgever ook echt voordeliger is.

Een groot aantal leden van FVF is ook actief in kredietbemiddeling. In uw beleidsverklaring staat dat er nood is aan de hervorming van het consumentenkrediet.

Welke problemen stelt u vast? Welke maatregelen overweegt u?

Minister Dermagne: Mijn ambitie is om financieel zwakkere consumenten beter te beschermen. Daarom zullen we de wetgeving over het consumentenkrediet evalueren. Een herziening van de richtlijn consumentenkrediet is aangekondigd, en vormt een aanknopingspunt om een breder Europees debat over dit onderwerp te voeren. De richtlijn, die dateert van 2008, moet worden aangepast aan de nieuwe realiteit van het kredietwezen. Dankzij de technologie van vandaag kunnen consumenten immers sneller en op elk moment online krediet aanvragen. De verleiding is dus groter voor sommige consumenten, en dan vooral voor kleine kredietbedragen. Met de digitalisering gaat alles sneller. We moeten waakzaam blijven ten aanzien van deze nieuwe kredietverleningsprocessen en wellicht betere ondersteuning bieden.

Bovendien kunnen sommige kredieten, zoals heropneembare kredieten van onbepaalde duur, met lage kapitaalaflossingen en hoge rentes, de consument lange tijd in de schulden houden. Het is heel belangrijk dat de beoordeling van de kredietwaardigheid grondig gebeurt door de kredietgever, en dat hij zoekt naar het gepaste krediet. De consument moet altijd ondubbelzinnig worden geïnformeerd over het krediet dat hij aangaat, ook rond de looptijd en de gevolgen van de nulstellingstermijn bij kredieten van onbepaalde duur.

Tot slot houdt de kredietverlening in winkels ook een risico van overmatige schuldenlast in. Vooral omdat ze zeer dikwijls worden aangegaan voor een bedrag dat veel hoger is dan de aankoop van de gewenste goederen. Het krediet moet worden aangepast aan de behoeften van de consument en mag niet bijdragen tot een neerwaartse spiraal naar overmatige schuldenlast.

> “Als verdediger van de belangen van de meerderheid van de Nederlandstalige verzekeringsmakelaars is FVF één van mijn belangrijke gesprekpartners.”

Wat is volgens u het belang van een beroepsfederatie, zoals FVF, voor een beroepsgroep?

Minister Dermagne: In het kort: samen sta je sterker. Deel uitmaken van een netwerk biedt talrijke voordelen, zoals het delen van juridische kennis en het op de hoogte blijven van de laatste ontwikkelingen in de sector. Als verdediger van de belangen van de meerderheid van de Nederlandstalige verzekeringsmakelaars is FVF één van mijn belangrijke gesprekpartners.

Dat horen we graag! Bedankt voor dit gesprek, minister Dermagne.

Lees hierna:

Interview met Dirk Gysemans en Kelly Schamphelaere

Klik hier

Samen met de makelaar klaar voor de toekomst!

Als één woord 2020 overheerste dan is het wel 'corona'. Samen met Dirk Gysemans, Chairman FVF, en Kelly Schampheleare, CEO FVF, blikken we terug op een stygisch jaar waarin de meerwaarde van de verzekeringsmakelaar alsnog als een paal boven water bleef staan. Zij blieven doorheen de onzekere tijden een vaste waarde voor de consument.

Covid-19 draaide onze wereld op zijn kop. Welke invloed had het virus en de daaruit voortkomende lockdowns voor FVF?

Kelly Schampheleare: Ieders aanpassingsvermogen werd zwaar op de proef gesteld. Ook het FVF-team was genoodzaakt om in sneltempo van fluits uit werken. Het ganse team bleef echter gemotiveerd om de leden dag in dag uit bij te staan in deze onduidelijke tijden.

We tilden onze digitale communicatie tot een hoger niveau met het organiseren van webinars over uiteenlopende thema's, zoals de antiwitwasgetuigenis, beroepsaansprakelijkheid voor de verzekeringsmakelaar en voor de leden met een bankactiviteit over de rechten van de bankgarant. De hoge kijkersaantallen geven aan dat de mix van een actueel thema, geen verplaatsing en het behalen van opleidingspunten een goed succes is!

Dirk Gysemans: We maakten ook de tijd vrij om een project waar we al lang van droomden te realiseren, namelijk individuele begeleiding in het makelaarskantoor in kader van compliant werken. Met deze nieuwe service willen we de leden ontzorgen. We zijn dan ook verheugd om zoveel positieve reacties van de leden te ontvangen.

Kelly: FVF blies in 2020 bovendien 65 kaarsjes uit. Die verjaardag viel een beetje in het water, want we kozen deze niet zoals gepland uitgebreid vieren met de leden op De Dag van de Makelaar. Op 29 januari openden we echter het vernieuwde FVF-café 't Voske, een hommage aan waar het 65 jaar geleden begon. We konden daar met meer dan 900 leden en stakeholders vanop een veilige afstand.

Wat met de verzekeringsmakelaars: hebben zij Covid-19 goed doorstaan?

Dirk: Hoewel het bijsonders tijden zijn, gaat het leven door. Mensen blijven autu's kopen, trouwen, een huis kopen, kinderen verwelkomen, … Verzekringen verdwijnen niet van de agenda's van leven. Ook ondernemingen blijven met hun wat verzekeringskwesties zitten.

Kelly: Bij de start van de lockdown wist niemand waar men zich aan moest verwachten, dit bracht heel wat onzekerheid met zich mee, ook voor de verzekeringsmakelaars. Moesten zij nu sluiten of niet? Gelukkig werden ze al snel bestempeld als een essentieel beroep waardoor zij iedereen doorheen de verschillende lockdowns konden blijven bijstaan.

Dirk: De meeste kantoren kozen er dan ook voor hun kantoor open te houden, al dan niet enkel op afspraak. De makelaar is nu eenmaal een sociaal beroep. Hij kent zijn klanten en hun persoonlijke situaties. Op momenten als deze staat hij uiteraard paraat om hen met raad en daad bij te staan.

Kelly: Daarnaast werden telefoon en e-mail ieders beste vriend. In de verschillende FVF-beroepsgroepen onder onze leden kwam tevens naar voren dat menig makelaar het goed deed om zijn klanten te bezoeken. Veel kantoren maakten hiervan zelfs twee keer zo vaak gebruik.

Dirk: Sommige zaken zijn echter niet digitaal af te handelen. Bij een aankoop blijft het belangrijk om als verzekeringsmakelaar ter plaatse te komen om de schadeafhandeling zo vlot als mogelijk te kunnen verlopen en natuurlijk om de klant gerust te stellen. Niet enkel bij schade, maar ook bij het op punt stellen van de verzekringen vormt een een-op-eengesprek een meerwaarde.

Kelly: Bij FVF stonden we bovendien de makelaars bij door hun belangen bij alle instanties te blijven verdedigen en een overzicht te bieden. Zo verzamelden we alle communicaties over corona uit de sector op de exclusieve ledenzone en creëerden we een overzichtelijk document met alle steunmaatregelen die van toepassing zijn op het makelaarskantoor. Daar hebben we heel veel positieve feedback over gekregen.

> "De makelaar kent zijn klanten en hun persoonlijke situaties. Ook op momenten als deze blijft hij paraat staan om hen met raad en daad bij te staan."
>
> Dirk Gysemans

Zien jullie een andere manier van werken binnen het makelaarskantoor in de toekomst?

Kelly: Bij FVF zien we de toekomst van de makelaars als fygitaal digitaal waar het kan, fysiek waar het moet. Dit is al jaren onze belangrijkste boodschap aan de leden: omarm digitale innovaties in uw kantoor en daarbuiten.

Dirk: Het coronavirus heeft het belang van de digitale transformatie in de verzekringswereld nog maar eens blootgelegd. De consument heeft het digitale volledig omarmd én verwacht een vlot digitaal contact. Het is hoe zij zaken willen doen. De makelaars beseffen dit en weten de meerwaarde van het digitale meer en meer te appreciëren. Uit de ledenbevragingen tekenen we dan ook een opmars van digitale communicatiemiddelen op.

Kelly: Bijna 30% van de verzekringsmakelaars geeft aan het gemak van video calls te hebben kiren kennen. Zij zullen dit ook na de lockdown blijven gebruiken. Toch een mooie evolutie als u weet dat voor de lockdown minder dan 10% er gebruik van maakte. De redenen die de makelaars aangaven waren onder meer dat video calls tijdbesparend zijn en de consument voldoening verleent. Dat de makelaar aanwezig in de klaren dorpen, want ongelooflijk belangrijk is. Die proximiteit is en blijft een meerwaarde, zeffs in digitale tijden.

Kelly: Die makelaar zal natuurlijk mee met zijn tijd moeten gaan en – zoals al gezegd – het digitale ornamren. Met moderne middelen kan de makelaar zijn klant nu eenmaal efficiënter voorthelpen. Samen met zijn persoonlijke aanpak kan hij dan echt zijn meerwaarde tonen.

Dirk: Digitalisering is voor ons dan ook een belangrijk aandachtspunt naar de maatschappijen toe. Voor FVF is het belangrijk dat de maatschappijen meer gezamenlijke initiatieven nemen in plaats van elk op hun eiland te werken. Kelly: We moeten samen zoeken naar de gemeenschappelijk delen tussen de maatschappijen waarnaar elk van hen dan zijn eigen commerciële beleid kan uitbouwen. Zo moeten de makelaars niet hun weg vinden in alle verschillende applicaties.

Hoe zien jullie de relatie tussen de makelaar en zijn klant verder evolueren?

Dirk: Ook dit jaar behaalden de verzekeringsmakelaars een goed resultaat uit het onderzoek van Assuralia naar de distributiekanalen. Het is geweldig nieuws dat de verzekringsmakelaar de nummer 1 blijft met meer dan 50% aandeel in de geïsoleerde beherende verzekringen. Het geeft duidelijk aan dat de makelaars een meerwaarde bieden aan de consument.

Kelly: Beligë is en blijft een makelaarsland. We mogen hier als beroepsgroep trots op zijn: de consument geeft zijn vertrouwen nu eenmaal niet voor niets! De professionalisme van de verzekringsmakelaars wordt ook steeds hoger. Dit ontgaat de consument niet. Om de reden blijven ze vol aan de slag voor hun verzekringszaken in handen liggen van hun makelaar.

Wat vormen daarbij de grootste uitdagingen voor de verzekringsmakelaars?

Dirk: De implementatie van de nieuwe wetgeving is en blijft niet zo eenvoudig voor een klein makelaarskantoor. In Vlaanderen telleen we zo'n 2.500 makelaarskantoren met hoofdactiviteit in verzekeringen, maar ze zien die rede zelaan wel een consolidatie optreden in het makelaarslandschap. Tegelijk neemt ook het aantal samenwerkingsverbanden toe. Op die manier kunnen de makelaars hun klanten efficiënter helpen bij hun verzekeringskwesties, zonder de lokale verankering te verliezen. Zo blijft de makelaar aanwezig in de kleine dorpen, wat ongelooflijk belangrijk is. Die proximiteit is en blijft een meerwaarde, zeffs in digitale tijden.

Kelly: De makelaar zal natuurlijk mee met zijn tijd moeten gaan en – zoals al gezegd – het digitale ornamren. Met moderne middelen kan de makelaar zijn klant nu eenmaal efficiënter voorthelpen. Samen met zijn persoonlijke aanpak kan hij dan echt zijn meerwaarde tonen.

Dirk: Digitalisering is voor ons dan ook een belangrijk aandachtspunt naar de maatschappijen toe. Voor FVF is het belangrijk dat de maatschappijen meer gezamenlijke initiatieven nemen in plaats van elk op hun eiland te werken. Kelly: We moeten samen zoeken naar de gemeenschappelijk delen tussen de maatschappijen waarnaar elk van hen dan zijn eigen commerciële beleid kan uitbouwen. Zo moeten de makelaars niet hun weg vinden in alle verschillende applicaties.

Hoe zien jullie de toekomst van FVF?

Dirk: Belangenverdediging in de meest ruime zin van het woord is en blijft de corebusiness van FVF. We merken wel dat het lobbywerk rond wetgeving en het ondersteunen van de makelaars bij het implementeren van al die nieuwe wetgeving steeh is toegenomen in de afgelopen jaren.

Kelly: Het verdedigen van de belangen van onze leden is bovendien nog stuk complexer geworden met meer overlegniveaus en betrokken partijen om mee rekening te houden. Dag in dag uit zijn we aanwezig op al deze verschillende niveau's om de makelaars een stem te geven op nationaal en Europees niveau.

Dirk: Het blijft echter niet bij enkel het verdedigen van die belangen. De uitkomsten dienen tevens vertaald te worden voor de leden. Daarnaast was digitalisering enkele decennia geleden nog niet aan de orde. De makelaars dienen hier ook intensief in begeleid te worden om tegemoet te blijven komen aan de veranderende noden en behoeften van hun klanten.

Zoals gezegd werkt FVF intensief samen met Brocom om de 'Je Makelaar'-campagnes tot een succes te maken. In 2020 moest vaak snel op de bal gespeeld worden door de onzekerheid die het coronavirus met zich meebracht. Waarom is Brocom zo belangrijk?

Dirk: Na meer dan 25 jaar zouden we de samenwerking bijna vanzelfsprekend vinden tussen verzekerings-maatschappijen en beroepsfederaties. Niets is minder waar: tot op de dag van vandaag zijn we een uniek gegeven in Europa! Het hoger doel – de verzekeringsmakelaars – overstijgt hierbij steeds alle geschillen.

Kelly: We zijn er de afgelopen 25 jaar in geslaagd om een stem te krijgen in de publicitetswereld. Het bos wordt ook steeds moeilijker door de bomen te zien voor de consument. Door te communiceren over de complexiteit van verzekeringen en de onafhankelijke makelaar, zal de consument sneller aanbellen bij het makelaar om zich bij te laten staan.

Het omkaderde blauwe vinkje is ondertussen ook gemeengoed geworden in het straatbeeld. Het is het schoolvoorbeeld van how samenwerken tot betere resultaten leidt. Door de handen in elkaar te slaan, slagen we enin weerwerk te bieden tegen onze concurrenten die vaak toch over grotere marketingbudgetten beschikken.

Dirk: Denk hierbij ook aan de concurrenten van morgen! 'Digitalisering' is een dossier waarover nog meer gepraat moet worden. Ik ben van mening dat digitale initiatieven niet duurzaam kunnen zijn – laat staan rendabel voor de verzekringsmakelaars – als iedereen op zijn eigen eiland blijft aanmoderen. Samenwerking vormt hier de sleutel tot succes. Bij Brocom brainstormen we over de uitwerking van een ecosystem dat de makelaars ondersteunt in het vinden van nieuwe klanten.

Kelly: Daarnaast dient Brocom uiteraard verder de focus te leggen op het verzeiken van de naamsbekendheid van de makelaars door campagnes te blijven uitrollen. Het uiteindelijke doel van Brocom blijft een makelaarsreflex bij de consument te creëren, zodat meer consumenten spontaan een makelaar contacteren voor hun verzekringen.

> "België is en blijft een makelaarsland. We mogen hier als beroepsgroep trots op zijn: de consument geeft zijn vertrouwen nu eenmaal niet voor niets!"
>
> Kelly Schampheleare

Wat vormen in 2021 de belangrijkste agendapunten voor FVF?

Dirk: Als spreekbuis van de makelaars, blijft FVF de belangen van de verzekeringsmakelaars verdedigen bij hun gesprekspartners. Ons overleg met de FSMA, de verzekeringsmaatschappijen en alle andere partijen is daarvoor uiterst belangrijk. Dit overleg staat elk jaar hoog op de agenda en dat blijft in 2021. Tevens zijn we voor de leden hard aan het werken aan vernieuwde tools in kader van de antiwitwasverplichting.

Kelly: In 2020 kwam er ook een einde aan de regeringsformatie van 2019-2020. In het regeerakkoord van de regering De Croo staan daarbij toch een aantal punten die een grote impact kunnen hebben op de sector en dus ook op de makelarij.

Hoe volgt FVF dit op?

Kelly: Begin dit jaar hebben we reeds samengezeten met de kabinetten van de bevoegde ministers en onze standpunten kenbaar gemaakt.

Dirk: Het model van FVF is uit het model van praten. Net zoals met de stakeholders binnen de sector, nemen we ook met de regering constructief rond de tafel zitten.

Tot slot een vraag voor de Chairman: wat is de meerwaarde van FVF voor de verzekeringsmakelaar in deze onzekere tijd?

Dirk: Ik ben ervan overtuigd dat zolang de makelaar een meerwaarde blijft vormen en deze zich als een kameleon blijft aanpassen aan de noden en behoeften van de consument, er weinig tot geen toekomst is weggelegd.

FVF blijft daarbij de grootste voorvechter van de makelaars. We ondersteunen op alle mogelijke manieren de onafhankelijk verzekeringsmakelaar zodat hij zich kan richten op het allerbelangrijkste: de klant ondersteunen bij het nemen van zijn verzekeringsbeslissingen.

Onze belangenverdediging blijft centraal staan, we trekken hierbij altijd 100 procent de kaart van de verzekeringsmakelaar. Daarnaast stroomlijnt en vertaalt FVF de nieuwe wetgeving in handige, gebruiksklare tools voor de makelaars. Niet alleen tools, maar ook compliance oplossingen én individuele begeleiding op kantoor rekt FVF de makelaars daarvoor aan.

Daarnaast steken we, samen met het Brocom-team, veel tijd en energie in de 'Je Makelaar'-campagnes om deze steeds tot een succes te maken. Hoewel de resultaten niet uitblijven, meek ik nog na mat dat de makelaars de campagnes niet zelf uitdragen in het verzekeringskantoor of op de digitale kanalen. Ik wil mijn concullega's dan ook zeker aanmoedigen om de campagnes mee online en offline uit te dragen. Het gezegde regt niet voor niets: vele kleintjes maken een grote.

De makelaars weten wat te doen! Bedankt voor dit gesprek, Dirk en Kelly.

Lees hierna:

Efficiëntie makelaarskantoor

Klik hier

CLASSIC CAR, PRESTIGE CAR, PRESTIGE HOME PROTECTION
FINE ART INSURANCE • DONATION COVER

VANDER HAEGHEN
THE ART OF INSURING PASSIONS

VdH wordt aanbevolen door de beste verzekeringsmakelaars!

Nerviërslaan 85, bus 2 - 1040 Brussel
Tel : +32 (0)2 526 00 10
info@vdh.be - **www.vdh.be** - *Follow us on*

Vanuit onze Commissie Efficiëntie lobbyt FVF voor een goede opvolging van de sectorale afspraken en de maximale exploitatie ervan, omdat ze een belangrijke schakel vormen in de goede werking van het makelaarskantoor, en onontbeerlijk zijn voor de efficiëntie van het makelaarskantoor enerzijds, en van de samenwerking met de verzekeringsmaatschappijen anderzijds.

We spreken meer concreet over het gebruik van correcte en volledige gestructureerde berichten, zoals antwoordrecords, tussen verzekeringsmaatschappij en verzekeringsmakelaar op basis van de normering, het correct gebruik van de Sector Catalog, het volgen van de afgesproken best practices, ...

Onderzoek onder maatschappijen

Met het oog op het sensibiliseren van de directie bij de verzekeringsmaatschappijen om op die manier een dynamiek te genereren, en om de huidige situatie te objectiveren voor een verdere opvolging, werd aan de allround-maatschappijen aangesloten bij Brocom gevraagd om een vragenlijst in te vullen.

De verzekeringsmaatschappijen dienden per item en per verzekeringsdomein zichzelf een score van 0 of 1 te geven. Enkel wanneer de maatschappij voor minimaal 80% van de business in het betrokken domein voldoet aan de sectorafspraken, en, specifiek voor de gestructureerde berichten, mits ook minimaal 80% van de potentiële aanwezige informatie wordt uitgewisseld, kon de maatschappij zichzelf een positieve score geven.

Werk aan de winkel

De Commissie kan op basis van de antwoorden niet anders dan besluiten dat er in het algemeen nog veel werk aan de winkel is, niettegenstaande dat bepaalde maatschappijen significant beter scoorden dan andere. Er is nog heel wat potentieel dat momenteel niet of onderbenut wordt, zeker in bepaalde domeinen zoals leven, hospitalisatie en arbeidsongevallen.

De betrokken maatschappijen kregen natuurlijk hun individueel rapport op basis van onze bevraging, met de nodige toelichting. Met de meeste maatschappijen werd intussen ook al een vervolgmeeting ingepland. De Commissie ontving van de maatschappijen al de eerste positieve signalen dat hieraan meer prioriteit zal gegeven worden.

FVF blijft sensibiliseren

De Commissie zal de bevraging jaarlijks herhalen zodat de evolutie nauwgezet kan opgevolgd worden. Bij de volgende bevraging zullen tevens de niche-maatschappijen worden aangeschreven.

Kortom: ‘digitaal’, ‘duurzaam’ en ‘rendabel’ kunnen werken voor de makelaars is voor FVF een topprioriteit. De Commissie zal blijven hameren op de belangrijke rol die verzekeringsmaatschappijen hierin te spelen hebben.

Lees hierna:

FVF opent eenmalig virtueel café

Klik hier

FVF opent eenmalig de deuren van haar virtueel café

Op 29 Januari 2021 was het zo ver. Toen klonk FVF samen met haar leden en enkele stakeholders op haar 65-jarig bestaan in een toch wel atypisch webinar. Corona strooide misschien dan wel roet in het eten van De Dag van de Makelaar. Het alternatief mocht er echter wezen! FVF keerde terug in de tijd en opende eenmalig nog eens de deuren van café 't Voske. Het café waar het al die jaren geleden begon met enkele makelaars die hun krachten bundelden met een biertje in de hand.

Tijdens het webinar bleven we echter niet in het verleden hangen, maar richtten we onze blik op de toekomst samen met de verzekeringsmakelaar. Zo namen we de uitdaging van digitalisering binnen het makelaarskantoor uitgebreid onder de loep met Jan Verlinden, Senior Director Capgemini. Vervolgens vertelden Heidi Delobelle, Jef Van In en Henk Janssens, respectievelijk CEO van AG Insurance, AXA en Baloise, over hoe zij als verzekeringsmaatschappij omgaan met de trends binnen de sector en de rol van de makelaars hierin.

Digitalisering in het makelaarskantoor

Nadat Kelly Schamphelaere, CEO FVF, de deelnemers verwelkomde aan de deur van het virtuele FVF-café, brachten de geweldige zangeressen van The Triolettes er direct de sfeer in met hits uit de jaren '50. Kelly zette zich naast Jan Verlinden, Senior Director Capgemini, aan de gezellige toog om met hem te spreken over de trends binnen de verzekeringssector.

Capgemini publiceert jaarlijks het World Insurance Report waarin toch enkele belangrijke evoluties op te tekenen zijn. Zo is er duidelijk op te merken dat de consument zich meer en meer richt tot het internet om informatie in te winnen over verzekeringen. "Iedereen gaat digitaal", steekt Jan van wal. "Niet enkel jongeren, maar de consument in het algemeen wenst digitaal geholpen te worden. Het coronavirus heeft de digitale wereld daarbij bovendien in een stroomversnelling gebracht."

De consument vertrouwt niet meer alleen de makelaar als het gaat om verzekeringskwesties, maar gaat ook ten rade bij vrienden, kennissen, sociale media en websites om informatie in te winnen. "De consument vraagt ook een hyperpersoonlijke aanpak. De consument is het ondertussen gewoon dat Google, Amazon en andere websites hun aanbod vastlegt om zijn voorkeuren. Hij verwacht dat dit ook wordt doorgetrokken bij andere spelers, zoals de makelaars", vervolgt Jan.

Voor de uitbraak van het coronavirus gaf 41 procent van de ondervraagden aan digitaal een verzekering af te sluiten. Dit cijfer varieert uiteraard per klantensegment. Zo is niet iedereen vertrouwd met de digitale wereld, maar we zien dat de verschillende leeftijdscategorieën meer en meer op dezelfde golflengte komen te staan. Jan is ervan overtuigd dat het coronavirus dit cijfer nog zal laten toenemen.

"Wat is de oorzaak van die nood om online verzekeringen af te sluiten", vraagt Kelly zich af. We weten al een aantal jaren dat Big Tech's, zoals Google en Amazon, geinteresseerd zijn in het aanbieden van verzekeringen. Zo zal Amazon de consument een verzekering aanbieden wanneer men bijvoorbeeld een gsm aankoopt. De consument percipieert dit als "gemakkelijk". Tesla biedt bij de verkoop van een wagen ook onmiddellijk een verzekering aan. In deze ecosystemen wordt de verzekeringsmakelaar echter buitenspel gezet. "Vergelijkswebsites vervagen daarnaast ook de rol van de makelaar", vervolgt Jan.

Hoe kan de verzekeringsmakelaar zijn meerwaarde blijven tonen in deze digitale tijden? De makelaar staat voor een aantal grote uitdagingen. Hij heeft echter één groot voordeel: zijn persoonlijke relatie met de klant.

Uit de analyses van Capgemini blijkt dat er drie belangrijke momenten in het leven van de klant zijn wanneer deze nood heeft aan een verzekering. Ten eerste wanneer men zijn financiële planning maakt, bijvoorbeeld bij het invullen van zijn belastingbrief. Ten tweede wanneer hij een grote aankoop plant, zoals een huis en een auto. Ten derde wanneer er een belangrijk moment in zijn leven aanbreekt, zoals een huwelijk, de geboorte van een kind, een scheiding, … De makelaar staat dicht bij zijn klant om hem op elk van die momenten bij te staan met raad en daad over de nodige verzekeringen. Insurtech kunnen hem hier zeker bij ondersteunen om hier proactief op te kunnen inspelen.

Jan sluit af met te benadrukken dat de makelaars geen schrik moeten hebben van de opkomst van het digitale. Net door ze te omarmen kan hij proeven van de voordelen van al deze technologieën en zijn service naar een hoger niveau tillen.

CEO-panel rond digitalisering en de makelaar

Na een muziek intermezzo van The Triolettes, voegde Kelly zich aan tafel bij Jef Van In, Heidi Delobelle en Henk Janssen voor een panelgesprek.

Ook bij AG insurance merken ze een stijgend gebruik van tools bij de makelaarskantoren en de tendens van de klant om online opzoekwerk te verrichten om geinformeerde keuzes te kunnen maken. Heidi Delobelle hamert er wel op dat verzekeringen een complex product blijven, hierdoor klopt de consument toch liefst nog aan bij een expert ter zake. De verzekeringsmakelaar kan met zijn professioneel advies gemoedsrust bieden aan zijn klanten.

Jef Van In treedt Heidi Delobelle hierin bij. Bij AXA Belgium merken ze wel dat ze een antwoord moeten bieden op de vraag van de consument naar een snelle service. Ze merken op dat de online verkoop van verzekeringen toch in de lift zit. Jef Van In benadrukt wel dat bij elke online verkocht product de klant steeds een verzekeringsmakelaar dient te kiezen. Het gaat hier wel vaak om "makkelijke" verzekeringsproducten zoals een reis- of huurdersverzekering, Ze merken dat deze klanten vaak jonger zijn en nog geen klant waren van een makelaar.

Henk Jansen pikt hierop in met het motto van Baloise: "Digitaal als het kan, altijd menselijk." Digitalisering kan de werking binnen het makelaarskantoor significant doen stijgen, dit mag echter niet ten koste gaan van de persoonlijke relatie tussen de makelaar en zijn klant. Als makelaar moet je digitaal te vinden zijn met een website en sociale mediakanalen. Zo vindt de klant van vandaag nu eenmaal de weg naar het kantoor. Voor de persoonlijke service blijft de klant bij de makelaar.

Big Techs en vergelijkingswebsites

In sommige landen, zoals in het Verenigd Koninkrijk, laten de Big Techs de verzekeringssector op hun grondvesten daveren. Jef Van In vindt dat we met het makelaarsmodel zeker een antwoord kunnen bieden op deze dreiging. "Daarvoor moeten we echter wel in actie schieten. Een eerste belangrijke stap is online aanwezig zijn en snel handelen wanneer er digitale leads binnenkomen", vervolgt Jef Van In.

Henk Janssen beaamt dit: "Het enige wat de Big Techs kunnen bieden is een voordelige prijs. Daar blijft het echter bij. De verzekeringsmakelaars hebben véél meer te bieden, de consument ziet dit gelukkig in." Heidi Delobelle vindt ook dat we niet te veel slaap moeten laten voor deze Big Techs: "De klant ziet echt de meerwaarde van de verzekeringsmakelaar. Het is de persoon die hij kan bellen als er zich een schade voordoet of wanneer hij prangende vragen rond zijn verzekeringssituatie heeft."

De vergelijkingswebsites voor de eindklant zijn echter een ander paar mouwen, volgens Heidi Delobelle. Hoewel de cijfers uit andere landen blijk geven dat de eindklant hier op het einde van de rit niet beter uitkomt, zijn de goedkopere prijzen vaak toch enorm aantrekkelijk voor de consument. AXA, AG Insurance en Baloise staan niet op de eerste rij om op deze kar te springen.

Makelarij troef!

U leest het goed. De drie maatschappijen zien hun toekomst toch nog zeer rooskleurig samen met de makelarij. "De dood van de makelaars is al zo vaak aangekondigd", zegt Jef Van In, "Elke keer weten ze zich echter aan te passen als een cameleon om in te spelen op de dreigingen. Zo blijft hij zijn toegevoegde waarde tonen aan zowel particulieren als ondernemingen." "Zet daarvoor zeker in op je digitale voordeur", vult Henk Janssen aan, "zoek in het digitale bovendien naar manieren om de emotionele touch, kenmerkend voor de makelarij, mee te geven."

"Blijf u verder ontwikkelen en dan is de makelarij over 65 jaar nog steeds springlevend."

Ook Heidi Delobelle ziet de makelarij nog lang haar meerwaarde bezorgen aan de consument: "Door het digitale en nieuwe technologieën te omarmen, kan de makelaar meer efficiënter werken en zo meer tijd maken voor het opbouwen en onderhouden van de relatie met zijn klant." "Op belangrijke momenten, daar moet de makelaar zijn", concludeert Kelly Schamphelaere.

Klinken op nog veel jaren samen met de makelarij

De leden hadden in de weken voor de start van het webinar een cadeaubox ontvangen met daarin twee heerlijke streekbieren en versnaperingen van brouwerij 4KNT. Op het einde van het geslaagde webinar restte er dus niets meer dan samen met alle aanwezigen en de 900 deelnemende leden en stakeholders het glas te heffen op een mooie toekomst samen.

Deelnemers over het webinar

Hartelijk bedankt voor jullie massale deelname en positieve feedback! Hieronder een bloemlezing:

"Dit is werkelijk de beste en mooiste setting van alles wat ik de voorbije maanden online heb kunnen volgen! Bedankt voor deze geweldige kleine 'escape'!"

"Proficiat met de presentatie. Zeer mooie vormgeving!"

"Schitterend kader. Ik had al zin om op café te gaan, maar nu is de drang nog groter!"

"Gefeliciteerd met het zeer geslaagde format. De setting sprak écht aan, kwam super authentiek over en de gesprekken waren inhoudelijk heel interessant."

Heeft u het webinar gemist?

Geen probleem! U kan het webinar volledig herbekijken op **de website van FVF**.

Lees hierna:

Wekelijkse FAQ voor leden

Klik hier

360° verzekerd bij een specialist Juridische bescherming voor alles wat telt in één polis

Het leven is niet in vakjes op te delen. Om alle belangen van de klant te kunnen beschermen, voorzien wij een **overkoepelende verzekering rechtsbijstand.** Heel het gezin, de volledige mobiliteit (inclusief auto) én de woning zijn verzekerd in één polis. Ontdek onze 4 formules* en alle productinformatie op www.euromex.be.

Je Makelaar Je beste Verzekering

Ken je je accountmanager nog niet? Maak een afspraak via ons commercieel secretariaat, op het nummer 03 451 44 19.

* **Ons productaanbod**: Privéleven - Privéleven Contracten - Privéleven Extra - Privéleven All-risk

euromex rechtsbijstand | protection juridique

V.U.: Euromex NV - Generaal Lemanstraat 82-92 – 2600 Berchem (maatschappelijke zetel) BTW BE 0404.493.859 - Verzekeringsonderneming toegelaten onder code 0463, onder toezicht van de Nationale Bank van België, de Berlaimontlaan 14, 1000 Brussel, www.bnb.be en De Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA), Congresstraat 12-14, 1000 Brussel, biedt uitsluitend rechtsbijstandverzekeringen aan. Ben je het niet met ons eens? Contacteer onze klachtendienst via klachtenbehandeling@euromex.be.

Wekelijkse FAQ voor leden

Vaak krijgt FVF identieke vragen van haar leden. In een terugkerende rubriek in de nieuwsbrief behandt FVF er wekelijks één.

Een kleine greep uit de reeds beantwoorde vragen:

- Wat te doen als ik tijdens de lockdown personeel op kantoor laat werken?
- Met welke GDPR-regels dient men rekening te houden bij de organisatie van commerciële acties naar prospecten toe?
- Welke bijscholingsverplichtingen gelden voor PCP'ers?
- Wat zijn de specificiteiten rond het "bericht van wijziging van verzekeringstussenpersoon"?
- Hoe gebeurt het aanduiden van een antiwitwasverantwoordelijke?

Ontdek alle antwoorden

Op de ledenzone vinden de leden een overzicht van alle antwoorden.

Ontdek ze hier!

Lees hierna:

Interview met Stéphane Vereecken over verzekeringen voor voortbewegingstoestellen en speed pedelecs

Klik hier

In gesprek met Stéphane vereecken

Opnieuw verwarring rond verzekering voor voortbewegingstoestellen en elektrische fietsen

Na de uitspraak van het Grondwettelijk Hof van 28 januari 2021 heerst er heel wat commotie en verwarring rond de verzekering van elektrische fietsen en voortbewegingstoestellen.Vrijdag sprak met Stéphane Vereecken, advocaat Charlier advocaten (charlier-advocaten.be) en praktijkassistent (stient over de evolutie van de WAM-wet over de jaren heen, de uitspraak van het Grondwettelijk Hof en de gevolgen ervan voor elektrische fietsen en andere voortbewegingstoestellen.

In de afgelopen jaren is er een en ander veranderd in de wet voor het al dan niet verplicht verzekeren van elektrische fietsen en voortbewegingstoestellen. Wat was hierbij het startpunt?

Stéphane Vereecken: De beginsituatie kunnen we pinnen op de wet van 21 november 1989 betreffende de verplichte aansprakelijkheidsverzekering inzake motorrijtuigen - kortweg WAM. Artikel 1 van de WAM-wet gaf daarbij de definitie van een motorrijtuig. Artikel 2 behandelde de verzekeringsplicht. De nieuwe vormen van mobiliteit kunnen we grofweg opdelen in twee categorieën: de elektrische fietsen - met minimum twee wielen - en de voortbewegingstoestellen met minsters één wiel.

Later kwam art. 29bis WAM in beeld. Dat wou zeggen dat eenrijds een zwakke weggebruiker, te weten elke niet bestuurder van een motorrijtuig, die aangereden werd door een motorrijtuig, automatisch - zonder discussie ontremt foutaansprakelijkheid – een vergoeding ontving voor alle schade voortvloeiend uit lichamelijk letsel. Anderzijds dat de persoon die met een motorrijtuig rijdt, geen zwakke weggebruiker meer is en dus in de regel geen aansprak kan maken op vergoeding onder art. 29bis WAM. Indien het motorrijtuig toch niet verzekerd zou zijn en er dus geen WAM-verzekeraar tussenkwam, kon het slachtoffer beroep doen op het Belgisch Gemeenschappelijk Waarborgfonds.

Wanneer het voertuig het label 'motorrijtuig' verliest, verdwijnt dit vanguet. De zwakke weggebruiker kan niet langer beroep doen op de bescherming die 29bis WAM biedt, alsook kan de benadeelde niet aankloppen bij het Belgisch Gemeenschappelijk Waarborgfonds.

Wat had dit als consequentie?

Stéphane: Naast elektrische fietsen dewelke 'autonoom' konden rijden – denk aan wandelsassistentie, garage- en/of boostfunctie, ... - dienden ook elektrische steps, hoverboards, monowheels, ... verplicht verzekerd te worden. Zo niet, kon men strafrechtelijk vervolgd worden. Bovendien kon een bestuurder van dergelijk motorrijtuig geen beroep doen op art. 29bis WAM.

De meeste eigenaars van een voortbewegingstoestel hadden echter, mogelijks uit onwetendheid, geen WAM-verzekering gesloten en gingen ervan uit dat hun aansprakelijkheid gedekt was in de familiale verzekeringspolis. In de praktijk bleken voortbewegingstoestellen toch vaak uitgesloten van dekking. Het Belgisch Gemeenschappelijk Waarborgfonds diende als compensatie te betalen voor kwesties waarvoor zij geen premie ontving. Een situatie die complet onhoudbaar was op lange termijn.

Een andere problematiek die de kop op kwam steken, was dat vele elektrische fietsen een parkeerfunctie, boost- of launchfunctie of wandelassistentie hadden. Bijgevolg werden deze allemaal, over de jaren heen, bestempeld als motor en dus verplicht te verzekeren. Een voorwerp dat objectief dient verzekerd te worden, is uitgesloten van de familiale dekking. Het grootste problem lag hier bij de speed pedelec. Deze beschikten vaak over de ideale functies en kunnen daarbovenop met traponderstevning autonoom rijden tot wel 45 km/u.

De wetgever besloot daarop in actie te komen met de invoering van art 2bis aan de WAM-wet op 2 mei 2019.

Wat houdt dit artikel 2bis in?

Stéphane: Artikel 2bis van de WAM stelt elektrische rolstoelen vrij van de verzekeringsplicht. Voordien waren zij al zwakke weggebruiker, maar dienden zij zich verplicht te verzekeren omdat de elektrische rolstoel beschikt over een motor maar toch beschreven in artikel 1 en 2 in de WAM.

Daarnaast werden alle motorrijtuigen, aangedreven door mechanische kracht, die minder snel rijden dan 25 km/u, vrijgesteld van de verzekeringsplicht. Het idee hierachter was dat de elektrische fietsen met traponderstevning tot 25km/u of een wandelassistentie zo het meer dienden te verzekeren.

Bij de invoering van artikel 2bis WAM had de wetgever elektrische fietsen, gemotoriseerde voortbewegingstoestellen en elektrische rolstoelen voor ogen, maar traag rijdende, zware motorrijtuigen, zoals een pletwals of een bulldozer of sommige landbouwvoertuigen, zijn aan de aandacht van de wetgever ontsnapt. Deze motorrijtuigen blijven vaak ook onder de snelheidsgrens van 25 km/u en konden vanuit dan – onbedoeld – van de verzekeringsverplichting genieten, ook al begeven ze zich op de openbare weg of een openbare plaats.

Wat met de speed pedelecs?

Stéphane: Doordat de wetgever het begrip "mechanische kracht" behield in de wet, ontstond er wel ondubbelzinnig rond de speed pedelec. Deze rijden tot 45 km/u mit traponderstevning.

Zij lijken dus ondeniedig aan de verzekeringsplicht te blijven, aangezien ze 25km/u rijden door mechanische kracht overstijgen; ook al zegt de wetgever dat "sjiekracht uitgesloten is van de mechanische kracht en de definitie van de WAM".

De onduidelijkheid bleef dus bestaan door enkel deze parameter van snelheid te gebruiken in art. 2bis WAM. Bovendien blijven bromfietsen klasse A wel onderhevig aan de verzekeringsplicht, terwijl zij niet harder dan 25 km/u rijden.

De wetgever verwijst daarvoor naar de formule van kinetische energie (0,5 x massa x snelheid²). Hieruit werd de conclusie getrokken dat een bromfiets te zwaar is om onverzekerd rond te rijden vanuit het 'impactrisico'.

De prejudiciële vragen die gesteld werden aan het Grondwettelijk Hof kwamen niet uit de lucht, maar waren ingegeven door welke soort van adviezen?

Stéphane: Zeer zeker niet. De rechtbank van eerste aanleg Oost-Vlaanderen, afdeling Gent stelde twee prejudiciële vragen aan het Grondwettelijk Hof over artikel 2bis WAM. Een beklaagde tekende hoger beroep aan tegen een vonnis van de politierechtbank waarin hij veroordeeld was omdat hij zijn bromfiets klasse A in het verkeer had gebracht op de openbare weg of een openbare plaats zonder de verplichte WAM-verzekering af te sluiten. Ter zitting voerde hij aan dat er een ongelijkheid schuilt in zijn verplichting om een WAM-verzekering te sluiten, terwijl dit voor andere voertuigen, zoals steps en speed pedelecs, niet vereist is.

De rechtbank vroeg het Hof om de volgende twee categorieën te vergelijken met bromfietsen klasse A: ten eerste voertuigen die een maximale autonome snelheid van 25km/u hebben, maar via onderzuinging een hogere snelheid kunnen halen en daardoor een evenwaardige, dan wel grotere kinetische energie hebben dan bromfietsen klasse A, zoals speed pedelecs. Ten tweede voertuigen die een maximale autonome snelheid van 25km/u hebben, maar een grotere massa hebben dan bromfietsen klasse A, zoals traag rijdende zware motorrijtuigen. Het Grondwettelijk Hof moet dan aangeven of het redelijk verantwoord is dat deze voertuigen niet onderworpen zijn aan de verzekeringsplicht ingevolge het nieuwe artikel 2bis WAM, terwijl bromfietsen klasse A wel verzekeringsplicht blijven.

In een vonnis van 28 november 2019 in een andere zaak herhaalde de rechtbank van eerste aanleg Oost-Vlaanderen afdeling Gent haar vraag of het gelijkheids- en non-discriminatiebeginsel geschonden is doordat bromfietsen klasse A wel verzekeringsplichtig zijn en zware voertuigen met een maximale autonome snelheid van 25 km/u niet. Dit maal betrof het de verzekeringsplicht van een hoogtewerker. Beide zaken werden samengevoegd.

Hoe kwam het Grondwettelijk Hof tot haar uiteindelijke vraag omgrondwettigheid?

Stéphane: De rechtbank wilde met haar prejudiciële vraag vernemen of artikel 2bis WAM de Grondwet schond door de verzekeringsplicht voor bromfietsen klasse A te hanthaven en andere voertuigen met een autonome snelheid van maximaal 25 km/u, maar met gemiddeld een grotere massa dan bromfietsen klasse A, vrij te stellen van de verzekeringsplicht. Het Grondwettelijk Hof beantwoordde deze vraag bevestigend. Naast de maximale snelheid van 25 km/u moet voor de vrijstelling van de verzekeringsplicht ook rekening gehouden worden met de massa, die dus lager moet zijn dan de gemiddelde massa van een bromfiets klasse A.

Op die manier heeft het Hof het toepassingsgebied van artikel 2bis WAM ingepekt. Motorrijuigen die door hun autonome snelheid van maximaal 25 km/u onder de letterlijke tekst van artikel 2bis WAM lijken te vallen, blijven toch aan de verzekeringsplicht onderworpen als hun massa groter is dan de gemiddelde massa van een bromfiets klasse A. In de wet staat nu dat "motorrijtuigen die voor andere doeleinden bestemd zijn dan het zich erdoor verplaatsen", dus motorrijtuigen die mede of uitsluitend ingezet zijn om te dienen als wertuig, verzekeringsplichtig blijven. Pletwalsen, hoogtewerkers en andere motorrijtuigen met een massa groter dan de gemiddelde massa van een bromfiets klasse A en maximaal 25 km/u rijden, valen dan wel onder de verzekeringsplicht.

De vraag met betrekking tot traponderstevning blijft echter links liggen. Een speed pedelec heeft een veel kleiner gewicht dan een bromfiets klasse A, maar kan een veel hogere snelheid behalen door middel van die traponderstevning. Het Grondwettelijk Hof houdt het daarop: "dit kan geen aanleiding geven tot een ruimere ongrondwettigheid die al is gesteld".

Wanneer kreeg men precies het label motorrijtuig?

Stéphane: Het zijnpunt in deze definitie was de vervijzing naar "mechanische kracht" zonder parameters of een definitie van mechanische kracht. Aanleiding zou men hierbij denken aan een motor die aangedreven wordt door elektriciteit, benzine, gas, ... Louter spierkracht werd daarbij buiten beschouwing gelaten door de wetgever in 1989. Een voortbewegingstoestel of elektrische fiets die dus wordt angedreven door een motor is per definitie dan een motorrijuig, ongeacht de snelheid.

"Bij de invoering van artikel 2bis WAM had de wetgever elektrische fietsen en gemotoriseerde voortbewegingstoestellen voor ogen, maar traag rijdende, zware motorrijtuigen, zoals een pletwals of een bulldozer, zijn aan de aandacht van de wetgever ontsnapt."

Wat is de impact van de uitspraak van het Grondwettelijk Hof op de prejudiciële vragen?

Stéphane: Het zijnpunt in deze definitie was de vervijzing naar "mechanische kracht" zonder parameters of een definitie van mechanische kracht. Aanleiding zou men hierbij denken aan een motor die aangedreven wordt door elektriciteit, benzine, gas, ... Louter spierkracht werd daarbij buiten beschouwing gelaten door de wetgever in 1989. Een voortbewegingstoestel of elektrische fiets die dus wordt angedreven door een motor is per definitie dan een motorrijuig, ongeacht de snelheid.

"Naast de maximale snelheid van 25 km/u moet voor de vrijstelling van de verzekeringsplicht ook rekening gehouden worden met de massa, die dus lager moet zijn dan de gemiddelde massa van een bromfiets klasse A."

Wat is de impact van de uitspraak van de wetgeving van artikel 2bis WAM bij wet van 2 februari 2021?

Stéphane: Zoeef bij de invoering van artikel 2bis WAM bij wet van 2 mei 2019, als bij de wijziging van artikel 2bis WAM bij wet van 2 februari 2021, hanteerde de wetgever het criterium van de kinetische energie, waarbij rekening wordt gehouden met de massa en de snelheid. De wettekst daarentegen verwijst enkel naar de snelheidsgrens van 25 km/u. Net alleen is dit ongrondwettig bevonden, het stroekt ook niet met de werkelijke bedoeling van de wetgever.

Hoewel bromfietsen klasse A slechts een maximale snelheid kunnen halen van 25 km/u, blijft voor deze motorrijuigen een WAM-verzekering vereist. Na een opmerking van de Raad van State hierover zoekt de parlementaire voorbereiding de verantwoording voor dat onderscheid in de kinetische energie (0,5 x massa x snelheid²). Aangezien een bromfiets klasse A al snel 80 tot 100 kg weegt en een elektrische fiets gemiddeld 20 tot 30 kg weegt, inclusief de batterij, zou het gerechtvaardigd zijn dat de bromfiets klasse A ondanherhalig blijft aan de verzekeringsplicht. De kinetische energie aan eenzelfde snelheid is door het grotere gewicht immers significant groter.

Zo zijn er ook cargo bikes op de markt die meerdere kinderen of 150 kg aan goederen kunnen vervoeren. Hierdoor is de massa van de cargo bike dwd lading aanzienlijk groter dan van een bromfiets klasse A die niet geconstrueerd is om op die manier te bepakken of veel passagiers te vervoeren. Nochtans geniet de cargo bike mogelijks van de vrijstelling van de verzekeringsplicht.

Dezelfde oefening kunnen we maken voor een speed pedelec. De motor biedt traponderstevning tot 45 km/u. Snelheid speelt een grote rol om de kinetische energie te berekenen, aangezien de snelheid in meter per seconde in de formule meetelt in het kwadraat (0,5 x massa x snelheid²). Hoe hoger de snelheid, hoe groter de impact en de schade bij een ongeval kan worden veroacht.

Elektrische cargo bikes en een speed pedelecs kunnen, rekening houdende met voorgaande en grotor gevaar betekenen voor andere weggebruikers dan een bromfiets klasse A. Dit door ofwel hun badvermogen, ofwel door de te bereiken snelheid, gelet op het impactrisico bij ongevallen.

Wat zou een oplossing kunnen zijn?

Stéphane: Ondanks de aanpassing van artikel 2bis WAM voor zware motorrijtuigen bij wet van 2 februari 2021, kan de wetgever niet op zijn lauweren rusten. Het Grondwettelijk Hof heeft in haar arrest van 28 januari 2021 meer was gedefiniëerd en de problematiek van de speed pedelecs en de elektrische cargo bikes is niet opgelost.

Idealiter wordt het systeem van uitzonderingen weggewerkt door één algemeen criterium in te voeren om motorrijuigen die vrijgesteld zijn van de verzekeringsplicht af te bakenen. Dit zou ook een houvast voor producenten die in de toekomst nieuwe vormen van mobiliteit op de markt brengen.

Er zijn hier verschillende mogelijkheden, helaas met elk zijn nadelen. Mijn voorkeur gaat uit naar een trapgewijs-systeem, steunend op het idee van het kindersoel "blad-steen-schaar". Elektrische fietsen en voortbewegingstoestellen zouden niet als motorrijtuig worden aanzien wanneer ze in aanvaring komen met een "sterker" motorrijtuig.

De bestuurder van een elektrische fiets zou dan een vergoeding ontvangen op grond van artikel 29bis WAM wanneer een ander motorrijtuig, zoals een bromfiets, motorfiets, auto, ... betrokken is bij het verkeersongeval. Gaat het echter om een aanrijden met een "zwakkere" partij, dan zou de elektrische fiets haar kwalificatie als motorrijtuig behouden. Zo zou de gewone fietser of voetganger vergoed kunnen worden in de automatische verzekeringsregeling en op die manier zijn bescherming niet verliezen.

U hoort het: de wetgever zal nog wat puntjes op de i moeten zetten om alles op punt te stellen.

Het laatste woord is hier nog niet over gezegd.

Stéphane: Zeker niet!

Bedankt voor de toelichting, Stéphane.

[1] Er is uitzondering voor de bestuurder als rechtbetbende.

S. VEREECKEN en L. SCHOONBAERT, "Elektrische fietsen en voortbewegingstoestellen: een kwestie van verzekering" in M. DAMBRE en P. LECOCQ (eds.),Rechtsskeiwk voor de vrede– en politierechters 2021, De Keure, Brugge, 2021, 223–256.

brokers training

Meer weten?

Brokers Training organiseert op 10 juni de online opleiding "Nieuwe vormen van mobiliteit onder spanning". Van 14u tot 16u zal Stéphane Vereecken je praktische informatie bezorgen over hoe je uw klanten kan helpen bij het verzekeren van voortbewegingstoestellen en elektrische fietsen. U ontvangt na deelname een attest voor 2 opleidingspunten verzekeringen.

Inschrijven en meer informatie vindt u op **de website van Brokers Training**.

Lees hierna:

AML-code

Klik hier

Antiwitwaswetgeving

Kroniek nieuwe sectorale AML-code zag levenslicht

De regelgeving inzake antiwitwas is van toepassing voor de verzekeringstussenpersonen welke in 'leven' actief zijn. Ook de verzekeringsondernemingen zijn hieraan onderworpen. Teneinde 'dubbel' werk te vermijden alsook efficiënter tegemoet te komen aan de verschillende verplichtingen in dit kader staken de verschillende federaties destijds de koppen bij elkaar.

Geënt op de regelgeving van de (oude) Wet van 11 januari 1993 tot voorkoming van het gebruik van het financiële stelsel voor het witwassen van geld, de terrorismefinanciering en de financiering van de proliferatie van massavernietigingswapens kwam een onderlinge takenverdeling tot stand en zag de (oude) Sectorcode inzake de distributie van financiële producten op 5 februari 2013 het levenslicht.

Insteek van deze (oude) Sectorcode betrof een praktisch instrument te zijn voor deze onderlinge afspraken inzake de gezamenlijke strijd tegen het witwassen van geld en financiering van terrorisme rekening houdende met de respectievelijke en complementaire rollen van de verzekeringsondernemingen en de verzekeringstussenpersonen.

De Wet van 18 september 2017 tot voorkoming van het witwassen van geld en de financiering van terrorisme en tot beperking van het gebruik van contanten deed vervolgens zijn intrede. Deze (nieuwe) Wet werd aangevuld met een Reglement van 3 juli 2018[1] van de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten en 2 Circulaires van de FSMA[2]. De voorheen bestaande Sectorcode (Leven) bleek verouderd en de noodzaak tot herziening primordiaal.

Sinds 2019 heeft FVF intensief mee de schouders gezet onder de herziening van Hoofdstuk 2 van deze (oude) Sectorcode inzake de distributie van financiële producten. Dit bleek een proces te zijn van lange adem, immers heel wat werk op de plank en vele werkvergaderingen zijn de revue gepasseerd. Een laatste wijziging en update bleek nodig door toedoen van de Wet van 20 juli 2020 houdende diverse bepalingen tot voorkoming van het witwassen van geld en de financiering van terrorisme en tot beperking van het gebruik van contanten.

De vele inspanningen en vergaderingen hebben geleid tot de totstandkoming van een nieuwe 'AML-code' met nieuwe accenten en welke binnen de sector werd gelanceerd op 18 januari 2021.

Een kleine reminder

Zoals eerder gemeld betreft de insteek van deze nieuwe AML-code te vermijden dat er dubbel werk wordt verricht in hoofde van de verzekeringsondernemingen alsook in hoofde van de tussenpersonen inzake de antiwitwas verplichtingen teneinde efficiënter en met gebundelde krachten de strijd tegen witwaspraktijken aan te pakken mits een taakverdelingsschema.

De kernafspraken staan vermeld in de grijs gekleurde kaders van deze nieuwe AML-code en zijn samengevat in bijlage 1 'taakverdelingsschema' (nl. wie doet wat in het kader van de wettelijke verplichtingen van de antiwitwaswetgeving en dit zowel vóór de onderschrijving van het contract als tijdens het beheer van het contract als bij de uitbetaling van de prestatie).

De afspraken in het taakverdelingsschema dewelke werden geconsacreerd in deze nieuwe AML-code zijn slechts bindend voor de verzekeringsondernemingen die lid zijn van Assuralia.

Een opsomming van de belangrijkste wijzigingen (niet-exhaustief) kunnen FVF-leden lezen op **fvf.be**.

Work in progress: FVF-tools

Ondertussen is het werk nog niet gedaan. Op basis van de nieuwe AML-code neemt FVF samen met Feprabel de bestaande tools inzake antiwitwaswetgeving onder de loep en worden deze herwerkt teneinde leden te helpen binnen kantoor aan de verplichtingen in het kader van antiwitwaswetgeving te voldoen. Hierover zal te gepasten tijde worden gecommuniceerd.

[1] Goedgekeurd bij Koninklijk Besluit van 30 juli 2018.

[2] Toepassing van een risico-gebaseerde benadering in de strijd tegen het witwassen van geld en de financiering van terrorisme – Circulaire FSMA 07.08.2018; Passend organisatorisch kader voor de bestrijding van het witwassen van geld en de financiering van terrorisme – Circulaire FSMA 27.06.2019.

Lees hierna:

Makelaar blijft de nummer 1 voor de consument

Klik hier

Nieuw!

Met Brio bespaar je tijd. Nu ook bij het beheer van je klanten.

Jij wil toch ook minder tijd besteden aan administratieve taken? Met Brio's gloednieuwe beheer van klanten en prospecten kan dat. Dankzij de nieuwe, vereenvoudigde en geautomatiseerde processen werk je nu nog sneller. Je klanten zullen dit zeker waarderen.

Ontdek alle voordelen van Brio op **www.portima.com/nl/brio**

brio

DEVELOPED BY PORTIMA

Verzekeringsmakelaar blijft nummer 1 voor de consument

Naar gisteren gewoonte publiceerde Assuralia haar onderzoek over het belang van de verschillende distributiekanalen voor verzekeringen in België. Uit de cijfers van 2019 blijkt opnieuw dat iets meer dan de helft van de levens- en schadeverzekeringen wordt afgesloten en beheerd door verzekeringsmakelaars.

Vooral in de schadeverzekeringen vertegenwoordigden de verzekeringsmakelaars in 2019 een indrukwekkend marktaandeel van maar liefst 61,7%. In levensverzekeringen verwierven makelaars een marktaandeel van 52,2%. Hiermee hebben ze een ruime voorsprong op de directe verzekeraars, verzekeringsagenten en bankverzekeraars. FVF will haar leden dan ook een plaats op de hoed zoeken. Een welgemeende proficiat!

In dit artikel overlopen we de belangrijkste resultaten uit de studie.

1. Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen

De helft van de omzet van de verzekeringsmaatschappijen op de Belgische verzekeringsmarkt wordt gerealiseerd via de verzekeringsmakelaars. In 2019 verwierven zij 52,2% van de premie-inkomsten voor het gehele van levens- en niet-levensverzekeringsproducten. De verzekeringsagenten en bankverzekeraars halen 29,4% van de premies binnen en de directe verzekeraars 20,2%.

De voorkeur voor de verzekeringsmakelaars toont zich nog duidelijker in de omzet van de niet-levensverzekeringen. De makelaars zijn daar goed voor ongeveer drie vijfden van de premie-inkomsten. Ze hebben daar een aanzienlijke voorsprong op de andere kanalen. Zo zijn de directe verzekeraars good voor 19,0% van de omzet. De verzekeringsagenten en de bankverzekering hinkelen na met respectievelijk 11,8% en 8,7%.

Bij de levensverzekeringen wordt een onderscheid gemaakt tussen de individuele en de groepsverzekeringen. De distributie van beide kent een verschillende ontwikkeling. Zo is de belangrijkste speler voor de individuele levensverzekeringen de bankverzekeraar met 46,1%. De makelaar volgt op de voet met een marktaandeel van 43,0% in 2019. De groepsverzekeringen worden dan weer voornamelijk verkocht via de directe verzekeraars (51,9%). In 2019 zijn de makelaars echter ook hier goed voor zo'n twee vijfden van de premie-inkomsten.

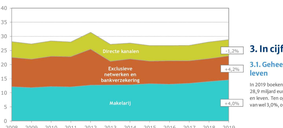
2. Verzekeringen en het internet

Op het internet vindt de consument heel wat informatie terug over verzekeringen, zoals op de websites van de verzekeringsmaatschappijen en de tussenpersonen. De online-verkoop van verzekeringsproducten komt in België alsnog niet van de grond. In 2019 is de e-commerce bepaald tot 0,2% van de totale omzet.

De consument gebruikt het internet dus vooral om informatie te zoeken over verzekeringen en eventueel producten met elkaar te vergelijken, voor de aankoop ervan neemt hij nog steeds een tussenpersoon in vertrouwen. Zo zien we dat wanneer een aankoop via e-commerce gebeurt, de consument vaak nog een tussenpersoon aanduidt.

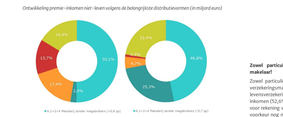
De consument gebruikt het internet dus vooral om informatie te zoeken over verzekeringen en eventueel producten met elkaar te vergelijken, voor de aankoop ervan neemt hij nog steeds een tussenpersoon in vertrouwen. Zo zien we dat wanneer een aankoop via e-commerce gebeurt, de consument vaak nog een tussenpersoon aanduidt.

Ontwikkeling premie-inkomen leven en niet-leven (in miljard euro)



Ontwikkeling belangrijkste distributiewomen in leven en niet-leven

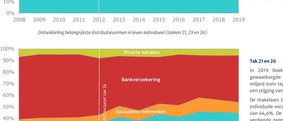
Ontwikkeling premie-inkomen niet-leven volgens de belangrijkste distributiewomen (in miljard euro)



Ontwikkeling belangrijkste distributiewomen in leven en niet-leven

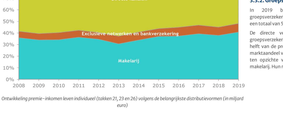
Ontwikkeling premie-inkomen leven volgens de belangrijkste distributiewomen (in miljard euro)

Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel (takken 21, 23 en 26) volgens de belangrijkste distributiewomen (in miljard euro)



Ontwikkeling belangrijkste distributiewomen in leven individueel (takken 21, 23 en 26)

Ontwikkeling premie-inkomsten leven individueel takken 21 en 26 volgens de belangrijkste distributiewomen (in miljard euro)



Ontwikkeling belangrijkste distributiewomen in leven individueel tak 23

Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel (takken 21, 23 en 26) volgens de belangrijkste distributiewomen (in miljard euro)

3. In cijfers

3.1. Geheel verzekeringen niet-leven en leven

In 2019 boeken de verzekeringsmaatschappijen een omzet van 28,9 miljard euro voor het geheel van verzekeringen niet-leven en leven. Ten opzichte van 2018 is dit een procentuele stijging van net 5,0%, oftwel 828,1 miljoen euro.

Ontwikkeling premie-inkomen leven en niet-leven (in miljard euro)

Het premie-incasso verworven via de bankverzekeraars en de verzekeringsagenten is in 2019 met 341,0 miljoen euro gegroeid ten opzichte van 2018. De makelaars realiseren een gelijkaardige relatieve toename van 556,9 miljoen euro. De directe verzekeraars zien daarentegen hun incasso dalen met 70,0 miljoen euro.

3.2. Niet-levensverzekeringen onder de loep

De niet-levensverzekeringen brengen in 2019 12,6 miljard euro op aan premie-inkomsten. Dit is een stijging van 437,6 miljoen euro, oftwel 3,6%, ten opzichte van 2018. Alle distributiekanalen kunnen een stijging voorleggen.

De vendetta van niet-levensverzekeringen verkoopt voor wel 61,7% via de makelarij (Saeb) behouden ze hun sterke voorsprong op de directe verzekeraars.

Ontwikkeling premie-inkomen niet-leven volgens de belangrijkste distributiewomen (in miljard euro)

Ontwikkeling belangrijkste distributiewomen in leven individueel (takken 21, 23 en 26)

Ontwikkeling premie-inkomsten leven individueel takken 21 en 26 volgens de belangrijkste distributiewomen (in miljard euro)

Ontwikkeling belangrijkste distributiewomen in leven individueel tak 23

Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel (takken 21, 23 en 26) volgens de belangrijkste distributiewomen (in miljard euro)

Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2019 particulieren (links) en ondernemingen (rechts)

Ontwikkeling premie-inkomen leven volgens de belangrijkste distributiewomen (in miljard euro)

3.3. Levensverzekeringen ontrafeld

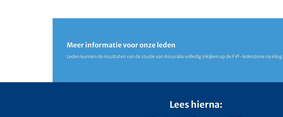
In 2019 brengen de levensverzekeringen een premie-inkomen van 16,3 miljard euro op. Dat is 390,7 miljoen euro meer dan in 2018, oftwel een procentuele stijging van 2,3%. Het groeiend deel daarvan wordt verworven door de individuele levensverzekeringen. Goed voor 10,3 miljard euro in 2019. De overige 5,8 miljard euro aan premie-inkomsten is afkomstig van de groepsverzekeringen. De makelaars behalen een marktaandeel van 42,2%. Hierdoor vergroten ze hun voorsprong op de verzekeringsagenten en bankverzekering.

De levensverzekeringen zijn op te delen in twee grote groepen: de individuele levensverzekeringen en de groepsverzekeringen. De levensverzekeringen kunnen, in tegenstelling tot de meeste niet-levensverzekeringen, beschouwd worden als langlopende contracten waarbij vaak meerdere, eventueel jaarlijkse, storttingen worden gedaan. Om een juist beeld te scheren van de huidige machtsverhoudingen onder de distributiekanalen is het aangewezen om voor de levensverzekeringen tevens de producten van nieuwe zaken te observeren.

Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel (takken 21, 23 en 26) volgens de belangrijkste distributiewomen (in miljard euro)

3.3.1. Individuele levensverzekering (tak 21, 23, 26)

De individuele levensverzekeringen realiseren in 2019 een totaal premievolume van 10,3 miljard euro. 6,9 miljard euro is afkomstig van de tak 21-producten. De tak 23-producten brengen in 2019 3,1 miljard euro aan premie-inkomsten op en de tak 26- producten zijn good voor 521,1 miljoen euro.



Ontwikkeling belangrijkste distributiewomen in leven individueel (takken 21, 23 en 26)

De verzekeringsagenten zien hun premie-inkomsten afnemen in 2019 met 31,7 miljoen euro, oftwel 6,1% tegenover 2018. De andere distributiekanalen noteren een stijging aan inkomsten uit de verkoop van individuele levensverzekeringen.

De bankverzekeraars zijn het belangrijkste distributiekanaal van individuele levensverzekeringen. In 2019 realiseert ze 46,1% van de premie-inkomsten, tegenover 45,2% in 2018. De makelarij volgt met een marktaandeel van 43,0%. De verzekeringsagenten en de directe verzekeraars hinkelen achterop met respectievelijk 6,9% en 4,0%.

Tak 21 en 26

In 2019 boeken de individuele levensverzekeringen met gewaarborgd rentevoet (tak 21 en 26) een omzet van 7,4 miljard euro tegenover 6,9 miljard euro in 2018. Dit betekent een stijging van maar liefst 6,8%.

De makelaars blijven de voornaamste distributiekanaal van de individuele verzekeringen tak 21 en 26 met een marktaandeel van 44,6%. De bankverzekeraars zijn good voor 40,9% van de verdiende premies. De verzekeringsagenten zaten verder tot 9,3% in 2019. De verzekeringsagenten, goed voor een aandeel van 5,6%, werden verwezenlijkt via de directe verzekeraars. Voor de pensioenspaarverzekeringen worden de premie-inkomsten voornamelijk verworven via de makelaars, de bankverzekeraars en de rechtstreekse agenten. Zij bezitten ieder een aandeel van ongeveer 20% van de markt in 2019 en 2018.

Tak 23

In 2019 brengt de verkoop van de individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen 3,1 miljard euro op. Dat is 65,7 miljoen euro minder, oftwel een daling van 2,1%, dan in 2018.

De bankverzekeraars verwerft in 2019 bijna drie vijfden, oftwel 59,6% van het incasso van de individuele tak 23-levensverzekeringsproducten. Ze behoudt deze een voorsprong op de andere spelers. De makelarij volgt met 39,0% van de premie-inkomsten. De verzekeringsagenten en de directe verzekeraars zijn met een marktaandeel van respectievelijk 0,3% en 0,3% kleine spelers op deze markt.

3.3.2. Groepsverzekering

In 2019 blijven de premie-inkomsten van de groepsverzekeringen quasi stabiel ten opzichte van 2018 met een totaal van 5,8 miljard euro.

De directe verzekeraars domineren de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eenzijdige pensioenen) met meer dan de helft van de premie-inkomsten voor hun rekening, oftwel een marktaandeel van 51,9% in 2019. Toch verliezt het kanaal 3,7% ten opzichte van 2018, voornamelijk ten voordele van de makelarij. Hun marktaandeel groeit verder tot 40,7% in 2019.

3.3.3. Nieuwe producten

De nieuwe producten van levensverzekeringen leven in 2019 6,9 miljard euro premie-inkomsten op tegenover 6,6 miljard euro in 2018. Dat is een stijging van 6,6%.

Hierboven las u reeds dat de distributiekanaliën/spelers voor de individuele levensverzekeringen en de groepsverzekeringen verschillend zijn. Ook bij de verkoop van nieuwe zaken is dit verschil merkbaar.

Individuele levensverzekeringen

In 2019 lagt de omzet van de nieuwe producten van de individuele levensverzekeringen 531,9 miljoen euro, oftwel 10,6%, hoger dan in 2018. Het totaal komt daarbij op 5,6 miljard euro. Dankzij een omzetstijging van 491,7 miljoen euro tegenover 2018, bereiken de bankverzekeraars een marktaandeel van 51,9% in 2019. De kloof met het marktaandeel van de makelarij (47,2%) bedraagt in 2019, wordt daarmee vergroot.

Pensioenspaarverzekeringen

De omzet van de pensioenspaarverzekeringen bedraagt 96,9 miljoen euro in 2019, een stijging met 1,0 miljoen euro ten opzichte van 2018. De bankverzekeraars blijven met een marktaandeel van 44,1% de belangrijkste verdeler van nieuwe pensioenverzekeringen, gevolgd door de makelaars (31,9%) en de exclusieve netwerken (23,3%).

Verzekeringen gebonden aan hypothecaire leningen

De nieuwe producten van verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen leven in 2019 meer inkomsten op. Hun omzet stijgt met 5,7 miljoen euro tot 120,1 miljoen euro. De makelarij heeft daarbij een marktaandeel van 28,9% in 2019.

Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringsproducten

Ook de andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringsproducten noteren in 2019 een toename van de premie-inkomsten voor hun nieuwe producten met 3,6% tot 557,4 miljoen euro. De makelarij is de belangrijkste speler in 2019 bedraagt haar marktaandeel 6,5%. De bankverzekeraars blijven de tweede belangrijke speler met een marktaandeel van 29,0%.

Andere verzekeringen tak 21

De makelaars zijn met 27,8% marktaandeel in 2019 de tweede grootste verdeler, na de bankverzekeraars (65,8%), bij de nieuwe producten van andere verzekringen tak 21. De totale premie-inkomsten liggen in 2019 voor deze nieuwe producten 401,3 miljoen euro hoger dan in 2018 en bedragen 1,9 miljard euro.

Individuele tak 23-levensverzekeringsproducten

De omzet van de nieuwe producten van individuele tak 23-levensverzekeringsproducten ligt in 2019 4,9% hoger dan in 2018 op 3,2 miljard euro. De bankverzekeraars zijn goed voor 56,7% van de premie-inkomsten. De makelaars volgen met 44,8%.

Tak 26-verzekeringen

De verkoop van nieuwe tak 26-verzekeringen breng in 2019 521,1 miljoen euro op, een stijging van 1,0% ten opzichte van 2018. Het marktaandeel van de makelarij komt op 67,4% in 2019.

Bron: Assuralia nr. 2, 2021

Meer informatie voor onze leden

Leden kunnen de resultaten van de studie van Assuralia volledig inkijken op de FVF-ledenzone na inlog op **fvf.be**.

Lees hierna:

Persbericht Brocom en FVF

Klik hier

Persbericht

Ook de consument mag nog eens herinnerd worden aan het belang van zijn verzekeringsmakelaar. FVF verspreidde daarom, in samenwerking met Brocom, **een persbericht**. Zo verscheen er in De Tijd het artikel '**Verzekeringsmakelaar wordt stilaan een knelpuntberoep**' en kon men het artikel '**Overnamegolf bij verzekeringsmakelaars**' in Trends lezen.

Lees hierna:

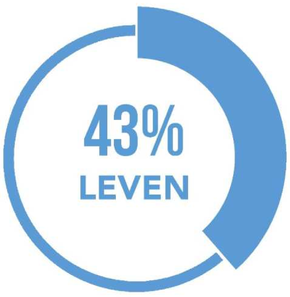
Makelaar in cijfers

Klik hier

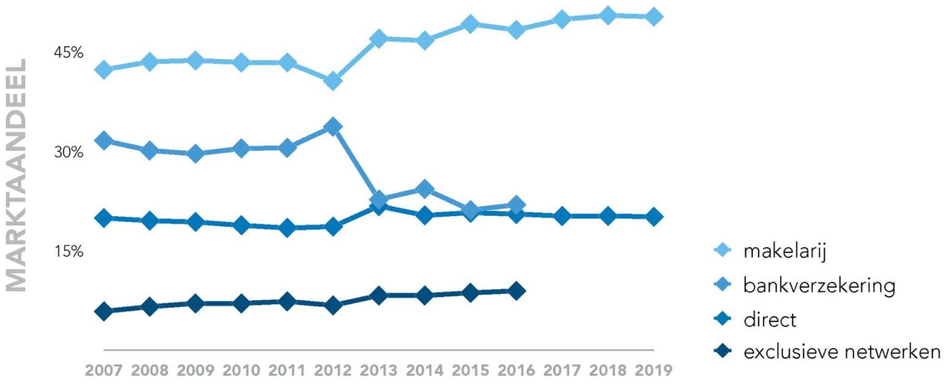
Verzekeringsmakelaar in cijfers

Omzet verzekeringsmakelaars in 2019

Marktaandeel verzekeringsmakelaars in 2019



Makelaar is en blijft een vaste waarde!



bron: distributiekanalen 2019 van Assuralia

Lees hierna:

Naar een meer duurzame economie en samenleving

Klik hier

Naar een meer duurzame economie en samenleving

Focus op de verzekeringssector

Op 10 maart traden een groot deel van de bepalingen van de Europese Verordening betreffende informatieverschaffing over duurzaamheid in de financiëledienstensector in werking.

Deze Verordening (vaak afgekort als 'SFDR' vanwege de Engelse benaming 'Sustainable Finance Disclosure Regulation') roept nieuwe vereisten in het leven met betrekking tot het verzekeringsadvies en de informatieverschaffing over duurzaamheid van bepaalde financiële producten. Het is een eerste stap van een breed Europees wetgevend initiatief dat nog volop in de maak is.

Het is een eerste stap om ook met onze sector mee te bouwen aan een meer duurzame economie en samenleving.

1. Omkadering

In lijn met het Klimaatakkoord van Parijs en de Agenda 2030 voor duurzame ontwikkelingsdoelstellingen van de Verenigde Naties, hebben de Europese Unie en de regeringen over de hele wereld er zich toe verbonden om de economie en de samenleving duurzamer te maken. Het woordje 'duurzaam' staat dus hoog op de mondiale prioriteitenlijst.

Iedereen in de samenleving heeft een rol te spelen om deze doelstelling te bereiken. Ook de financiële sector (waaronder de verzekeringssector) vormt hierbij geen uitzondering. De focus ligt op het heroriënteren van privékapitaal naar duurzamere investeringen.

In dat verband heeft de Europese Commissie in maart 2018 haar ambitie uiteengezet in haar 'Sustainable Finance'-plan dat gericht is op alle financiële marktspelers. Dit actieplan is gestoeld op drie principes:

- Het heroriënteren van kapitaalstromen naar een meer duurzame economie;
- Het integreren van duurzaamheid bij risicobeheer in het kader van klimaatverandering, uitputting van hulpbronnen, milieuaantasting en sociale kwesties;
- Het bevorderen van transparantie bij de publicatie van informatie en een langetermijnvisie op economische en financiële activiteiten.

Vanuit deze politieke impuls ontstaat een nieuw regelgevend kader dat gevolgen zal hebben voor alle spelers in de verzekeringssector.

2. Nieuwe verplichtingen

2.1. Transparantie over duurzaamheidsrisico's en ongunstige effecten op de duurzaamheid

Deze Verordening bepaalt onder meer dat verzekeringsmakelaars, die verzekeringen met een beleggingscomponent (4de pijler) distribueren, transparant dienen te zijn over hun gedragslijnen inzake de integratie van duurzaamheidsrisico's en over hun beloningsbeleid met betrekking tot de integratie van diezelfde risico's.

Europa heeft duurzaamheidsrisico's gedefinieerd als 'een gebeurtenis of omstandigheid op ecologisch (E), sociaal (S) of governancegebied (G) die, indien ze zich voordoet, een werkelijk of mogelijk wezenlijk negatief effect op de waarde van de belegging kan veroorzaken'.

Verder dient er transparantie te zijn van het al dan niet in aanmerking nemen van ongunstige effecten op de duurzaamheidsfactoren.

Duurzaamheidsfactoren worden door Europa gedefinieerd als 'ecologische, sociale en werkgelegenheidszaken, eerbiediging van de mensenrechten, en bestrijding van corruptie en van omkoping'.Deze transparantieverplichtingen dienen in eerste instantie via uw website te worden uitgevoerd.

2.2. Transparantie in precontractuele documenten (productinformatie)

De Verordening voorziet ook precontractuele informatievereisten over de duurzaamheid van bepaalde verzekeringsproducten, dit op basis van de ESG-criteria. De doelstelling is om spaarders of beleggers een beter inzicht te geven in de duurzaamheid van hun spaargelden of beleggingen.

De verzekeringsmaatschappijen zijn verantwoordelijk voor het bezorgen van deze precontractuele informatie aan de verzekeringsmakelaars. De verzekeringsmaatschappijen moeten deze productinformatie aanleveren voor hun producten van 2de, 3de en 4de pijler.

Wat wordt er bedoeld met ESG-criteria?

- Ecologisch: een belegging in een economische activiteit die bijdraagt aan het bereiken van milieudoestellingen (bv. hernieuwbare energie, vermindering broeikasgasemissies, ...).
- Sociaal: een belegging in een economische activiteit die bijdraagt aan de verwezenlijking van een sociale doelstelling (bv. geen discriminatie, geen schending van de mensenrechten, ...)
- Governance: een belegging in een economische activiteit die geen afbreuk doet aan 'goed bestuur' (bv. geen corruptie, ...)

Deze precontractuele informatie zal de komende tijd nog evolueren in functie van de verdere technische reguleringsnormen door de Europese toezichthouders.

3. Implementatie van deze nieuwe verplichtingen: wat doet FVF?

Voor FVF is dit dossier een topprioriteit om haar leden te begeleiden.

Ook de verzekeringsmaatschappijen communiceren hierover naar de makelaars.

Aangezien het regelgevingskader nog in volle evolutie zit en rekening houdende met het feit dat de markt zich nog moet aanpassen, is een overleg met de toezichthouder essentieel. FVF heeft deze problematiek bij de FSMA aangekaart. Met Assuralia zijn tevens de contacten lopende.

Het doel is om deze nieuwe verplichtingen optimaal te vertalen naar tools en procedures die aangepast zijn aan onze sector. FVF is hier volop mee bezig en houdt haar leden via nieuwsberichten op de hoogte.

Opleidingen voor makelaars

Klik hier

EEN VLOTTE HERSTELLING VOOR UW KLANT?

WONDERCAR, *PARTNER VAN MAKELAARS*

Uw klant heeft een klein of groot ongeval gehad? **WONDERCAR** maakt het u zo makkelijk mogelijk. Uw klant kan rekenen op een professionele en kwalitatieve herstelling van zijn wagen. Dat betekent geen zorgen voor u, want u weet dat uw klant goed geholpen wordt. **WONDERCAR** garandeert:

KWALITEIT

- ✔ Erkende hersteller van alle merken
- ✔ Werkt met originele merkonderdelen en innovatieve technieken
- ✔ Goedgekeurd door de meerderheid van de verzekeraars

MOBILITEIT

- ✔ Een snelle en vlotte herstelling
- ✔ Flexibele mobiliteitsoplossingen
- ✔ Tal van extra services

TRANSPARANTIE

- ✔ Prijs ligt vast
- ✔ Nationale forfaitaire tarieven

ONZE CENTRA:

Is uw klant in fout bij een klein schadegeval?
Dankzij onze innovatieve technieken is de reparatie snel gebeurd (<2uur voor een kras en <1dag voor een deuk) voor een kleine prijs. Vraag makkelijk een **gratis** offerte aan via **wondercar.be.**

ONTDEK AL ONZE DIENSTEN OP

wondercar.be

WONDERCAR
HET NATIONALE CARROSSERIENETWERK

brokers training

Opleidingen voor makelaars

Leden genieten van 50% korting bij Brokers Training

FVF ondersteunt haar leden

In 2021 geeft FVF de opleidingsinspanning van haar leden een extra duwtje in de rug. Zo genieten zowel zaakvoerders als hun personeel tot 30 september 2021 van 50% korting op de meeste opleidingen van ons opleidingscenter Brokers Training!

Virtuele opleidingen

Hieronder bezorgen we u een overzicht van de komende opleidingen bij Brokers Training.

Op www.brokerstraining.org kan u zich inschrijven en meer informatie over de specifieke opleiding terugvinden.

Arbeidsongevallen - De wet

3 verzekeringspunten

19 april van 9u30 tot 12u30

Arbeidsongevallen - Schadegevallen

3 verzekeringspunten

26 april van 9u30 tot 12u30

Expat verzekeringen

1 verzekeringspunten

21 april van 10u tot 11u

Beleggingsverzekeringen: actualia en capita selecta

3 verzekeringspunten

15 juni van 14u tot 17u

Aanvullende pensioenen voor zelfstandigen: actualia en capita selecta

3 verzekeringspunten

20 mei van 14u tot 17u

Verzekeringsdistributie module 1 basiskennis (+ examen)

- 5 - 12 - 19 en 26 mei van 13u tot 17u
- Q&A op 2 juni van 13u tot 15u
- Examen op 9 juni bij Brokers Training

Nieuwe vormen van mobiliteit onder spanning

2 verzekeringspunten

10 juni van 14u tot 16u

Lees hierna:

'Je makelaar' is de expert zowel voor particulieren als bedrijven!

Klik hier

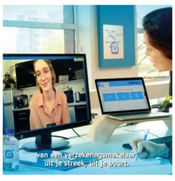
‘Je Makelaar’ is de expert zowel voor particulieren als bedrijven!

Brocom startte 2021 met een zeer succesvolle digitale roadshow en een imagocampagne die de expertise van de makelaar in de verf zette via poster-, radio- en videoreclame. Daarnaast bevestigde de studie van Assuralia dat 'Je Makelaar' het belangrijkste distributiekanaal in verzekeringen blijft met een marktaandeel van 50,4% voor het geheel van leven- en niet-levensverzekeringsproducten. Het is duidelijk: België blijft een makelaarsland.

Bij Brocom blijven we dan ook het onderste uit de kan halen om de meerwaarde van de verzekeringsmakelaar te verkondigen aan de consument. Zo volgen de themacampagnes zich in 2021 maandelijks op.

‘Je Makelaar’, de expert voor elk levensmoment

In februari werd er een online video gelanceerd waarin bij elk levensmoment getoond wordt waarom de consument beroep doet op een specialist. De lijn wordt doorgetrokken naar verzekeringen. Op deze manier wenst Brocom de makelaarsreflex te versterken: voor zijn verzekeringen steunt men nu eenmaal best op zijn verzekeringsmakelaar.



In onze onderneming staan we zelf aan het stuur.
Voor onze verzekeringen hebben we onze makelaar.
We geven ons de volle honderd procent voor onze onderneming, alle mouwen heb. Als goede ondernemers willen we ons bedrijf zo efficiënt mogelijk laten lopen. Dat kan alleen maar door een goed functioneren van onze bedrijfsmiddelen. We kunnen ons dan ook niet de luxe permitteren om ons bedrijf te laten verzekeren door een bedrijf dat ook de kan dichtmetsel gaat. Dan kiezen we voor onze bedrijfsverzekeringen bijvoorbeeld. We kunnen dit

Leden genieten van individuele FVF-begeleiding op kantoor!

Sinds enkele maanden genieten onze FVF-leden van compliance audits op maat van hun kantoor. Deze individuele begeleiding door Peter De Potter, consultant en docent van verzekeringsvakken aan de Karel De Grote Hogeschool, vormen een aanvulling op de workshops en compliance-tools die FVF aanbiedt aan haar leden.

Met deze exclusieve service wenst FVF haar leden in de eerste plaats te ontzorgen. Vele makelaars zien vaak de bomen niet meer door het bos als het gaat om compliant werken binnen het kantoor en naar de klanten toe.

De begeleiding wordt steeds volledig afgestemd op de noden en specifieke eigenschappen van het makelaarskantoor. Hiervoor dienen de makelaars een vragenlijst in te vullen. Op basis van deze informatie wordt een offerte op maat opgesteld. De service valt namelijk buiten de diensten waar de FVF-leden gratis een beroep op kunnen doen.

De compliance audit duurt minstens twee uur en kan, indien gewenst of nodig, verder uitgebreid worden. Tijdens de audit worden alle verplichtingen in verband met de GDPR-regels, de gedragsregels en de antiwitwaswetgeving onder de loep gehouden.

Leden over de compliance audit

"Dankzij de workshops en individuele begeleiding op mijn kantoor werkt ons kantoor compliant aan de nieuwe wetgeving en gebruiken we de praktische FVF-tools van FVF zodat we meer tijd vrij krijgen voor onze core business, namelijk de klanten helpen."

"Dankzij FVF was de controle rond de antiwitwaswetgeving van de toezichthouder minder stressvol dan eerst gedacht. Bedankt om ons bij te staan bij zo'n belangrijke momenten, maar ook bij de dagelijkse werking van ons kantoor. Wij slapen weer op beide oren."

"Mijn vragen over wetgeving, regelgeving, verzekeringsbemiddeling, ... werden tijdens de compliance audit beantwoord met oog op de specifieke werking van mijn kantoor. Er is me heel veel duidelijk geworden en ik ben nu weer zeker: mijn kantoor is in orde!"

Interesse?

Meer informatie en een compliance audit inplannen kan via de website van Brokers Training, www.brokerstraining.org!

Lees hierna:

Sectornieuws

Klik hier

Sectornieuws

AG Insurance

En A.S.O. slaan de handen in elkaar voor de twee grote Ardense klassiekers 'de Waalse Pijl' en 'Luik-Bastenaken-Luik'. Deze vinden respectievelijk plaats op 21 en 25 april 2021 onder de vlag van AG Insurance. Dit partnerschap loopt tot en met 2024. Daarnaast steunt AG Insurance twee organisaties die jonge meisjes en vrouwen aanmoedigen om te fietsen: 'Zij aan Zij' in Vlaanderen en 'AG Wallonie Women Cycling' in Wallonië. Tevens wil AG Insurance ook meer media-aandacht voor het vrouwenwielrennen. Hiervoor worden in beide regio's verschillende test- en initiatiedagen georganiseerd.

Wijzigt op 1 april de structuur van zijn directiecomité. Huidig HR Director Jan Heyvaert krijgt een aantal extra verantwoordelijkheden en treedt als Chief Human Resources & Sustainability Officer (CHRSO) toe tot het directiecomité. Daarmee onderstreept AG het strategische belang van HR en duurzaamheid voor het bedrijf. Met Nathalie Erdmanis stelt AG daarnaast voor het eerst een Director Sustainability aan.

Jan Heyvaert

Nathalie Erdmanis

Allianz Partners

Lanceert MyAccidentAtWork. Met deze nieuwe tool kunnen slachtoffers van een arbeidsongeval de evolutie van hun schadedossier online volgen. Het slachtoffer kan het verloop van zijn schadedossier, de status en de gedane betalingen volgen en online communiceren met de beheerder van het dossier.

De makelaar blijft uiteraard de gesprekspartner van zijn klanten om hen te informeren of te adviseren over de verschillende producten en hen te begeleiden doorheen de verschillende stappen.

Stelde Ward Hameryck aan als nieuwe Head of Sales Benelux. Ward Hameryck startte zijn loopbaan als accountmanager bij AGF, het huidige Allianz Benelux. In nauwe samenwerking met de directie en het salesteam gaat hij zorgdragen voor een verdere groei van Allianz Partners in België en Nederland.

Ward Hameryck

Euromex

Stelde Jan Jaspers aan als nieuwe commercieel directeur. Hij volgt Ward Hameryck op. Jan zal de strategie als gespecialiseerde rechtsbijstandsverzekeraar in exclusieve samenwerking met de professionele makelaar verder uitbouwen en in de markt zetten.

Europ Assistance

Baseerde zich voor de lancering van haar nieuwe IT-bijstandsformule "Safe & Connected" op de resultaten van haar eerste Belgische enquête gericht tot de gebruikers van IT-toestellen.

Uit het onderzoek blijkt dat als gevolg van de verschillende lockdowns 3 op de 10 Belgen van thuis uit werken. 87% van hen geeft aan op deze manier te willen blijven werken na de coronacrisis. Tegelijkertijd blijkt uit de enquête dat talrijke Belgen bezorgd zijn over de verzekering van hun IT-toestellen.

Deze trend is voornamelijk zichtbaar bij jongeren onder de 35 jaar. 16% van deze groep neemt doorgaans een aanvullende verzekering bovenop de verzekering van de verkoper om hun elektronische toestellen te beschermen, vooral dan hun laptop (44%) en hun smartphone (50%). Gebruikers vrezen vooral een virusaanval of de volledige crash van hun toestel, waardoor ze gegevens verliezen (56%). De diefstal van hun gegevens (37%) of van hun wachtwoorden (33%) maakt ook deel uit van hun bezorgdheden. Zij die het meest afhankelijk zijn van hun toestellen, vrezen daarnaast ook dat ze geen vervangtoestel zullen krijgen als hun toestel niet langer werkt (16%). De veiligheid van de kinderen wanneer deze vrij op het net surfen, is dan weer een bekommernis van 59% van de ondervraagden.

Om in te spelen op deze nieuwe trends en een antwoord te bieden op de zorgen en noden van gebruikers van IT-toestellen, lanceert Europ Assistance Belgium een nieuw bijstandsproduct: "Safe & Connected". Deze bijstandsformule dekt alle toestellen van eenzelfde gezin en zorgt ervoor dat gebruikers verbonden kunnen blijven, zich zo snel mogelijk opnieuw kunnen verbinden of professionele hulp krijgen bij verschillende IT-problemen.

MS Amlin

Schade-aangiftes Fleet of correspondentie met betrekking tot bestaande schadedossiers worden vanaf heden best bezorgd aan: claims.national.be@dekra.com.

Nam in december vorig jaar afscheid van Rudy Benmeridja, Country Manager van MS Amlin België en ad interim Chief Underwriting Officer (CUO) voor de divisies Property and Casualty (P&C). Hij geniet nu van een welverdiend pensioen. Véronique Perottino, Country Manager van MS Amlin France, neemt tijdelijk de functie van Country Manager België over. In de loop van 2021 zal MS Amlin een nieuwe Country Manager België aanstellen. Het Belgische managementteam en de werknemers blijven de dienstverlening naar makelaars en klanten toe verzekeren.

Véronique Perottino

Herbert Baeten

Sinds 1 februari neemt Herbert Baeten de functie van CUO van P&C op zich, onder voorbehoud van goedkeuring door de regelgevende instanties. Hij zal rapporteren aan Ludovic Senecaut, CEO MS Amlin.

TVM Belgium

Werkt samen met Belmap, een dataverwerkend bedrijf dat door de integratie van locatiedata uit verschillende bronnen inzicht geeft in adressen en gebouwen in België en met haarfijne precisie hun eigenschappen weergeeft. Zo kan je van elk in België gelegen adres te weten komen hoe hoog het gebouw is, de ouderdom ervan, welke activiteiten er beoefend worden, welk type dakbedekking het gebouw heeft, of er zonnepanelen op het dak geïnstalleerd zijn, ... Het spreekt voor zich dat deze informatie uiterst nuttig is om sneller en nauwkeuriger risico's in te schatten of om cumulatieve risico's in kaart te brengen.

Blies op 22 februari 2021 30 kaarsjes uit. Terugkijkend op deze 30 jaar, was het in de beginjaren met vallen en opstaan zoeken naar een plekje in de Belgische verzekeringsmarkt. Ook van de samenwerking met makelaars had de transportverzekeraar als Belgische dochteronderneming van het Nederlandse TVM verzekeringen geen kaas gegeten.

Het is pas vanaf begin jaren 2000 dat de groei van TVM Belgium een versnelling hoger schakelt. Dit komt doordat in deze periode de knoop werd doorgehakt om enkel samen te werken met het makelaarsnetwerk en niet meer op te treden als rechtstreekse verzekeraar. Sinds 2002 kan TVM Belgium een mooie omzetgroei voorleggen.

Zurich Insurance Group

Heeft Dirk De Nil benoemd tot CEO van Nordics, naast zijn huidige rol als CEO Benelux. Hiermee breidt hij zijn managementverantwoordelijkheid uit in de regio Europa, het Midden-Oosten en Afrika. Hij volgt David Haak op, die de rol van strategisch adviseur van het EMEA-leiderschapsteam op zich zal nemen.

Dirk De Nil

David Haak

Nieuws te melden?

Bezorg het ons via renee.van.laer@fvf.be.

Lees hierna:

FVF staat voor u klaar!

Klik hier

MEER WAARDE
VOOR MAKELAARS

FVF staat voor u klaar!

Kelly Schamphelaere

CEO

m. kelly.schamphelaere@fvf.be

Christophe Thoen

COO

m. christophe.thoen@fvf.be

Renée Van Laer

Communication Manager

m. renee.van.laer@fvf.be

Kelly Van den Berg

Office Manager

m. kelly.vandenberg@fvf.be

Mirte Smets

Legal Manager

m. mirte.smets@fvf.be

Tamara De Jonghe

Finance & Event Manager

m. tamara.dejonghe@fvf.be

Dominique Thoen

Legal Manager

m. dominique.thoen@fvf.be

An Beyens

Coordinator Brokers Training

m. an@brokerstraining.org

FVF, de Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen, zet zich dagelijks in voor de verdediging van de belangen van haar leden, de Nederlandstalige verzekeringsmakelaars. Tot op heden bundelt zij de stem van twee derde van de Vlaamse makelaars.

Lees zeker **'10 redenen om FVF-lid te zijn'**.

Volg ons daarnaast op **LinkedIn**!

Voor lidmaatschap & eventuele vragen hieromtrent kan u steeds terecht bij

Filip Vos

Account Manager

m. filip.vos@fvf.be

Satatium voloration pos volorem aut inuscip santur sa endignis etus, coruptatia aut fugiatis aut occullu ptatem que Nostiam es egi aleris noxim me vernica vividi menius in etiquam noxim me vernica patquodiu in me vernica etiquam.

Subheading for this paragraph

Satatium voloration pos volorem aut inuscip santur sa endignis etus, coruptatia aut fugiatis aut occullu ptatem que num exped quia volorerestia num exped quia volorerestia nectem a sequia et autatis et vernica autatis.

Satatium voloration pos volorem aut inuscip santur sa endignis etus, coruptatia aut fugiatis aut occullu ptatem que Nostiam es egi aleris noxim me vernica vividi menius in etiquam noxim me vernica patquodiu in me vernica etiquam.

Subheading for this paragraph

Satatium voloration pos volorem aut inuscip santur sa endignis etus, coruptatia aut fugiatis aut occullu ptatem que num exped quia volorerestia num exped quia volorerestia nectem a sequia et autatis et vernica autatis.

De verzekeringsmakelaar blijft met ruime voorsprong de nummer 1 bij de consument

Naar goede gewoonte publiceerde Assuralia haar onderzoek over het belang van de verschillende distributiekanalen voor verzekeringen in België. Uit de cijfers van 2019 blijkt dat iets meer dan de helft van de levens- en schadeverzekeringen werd afgesloten en beheerd door verzekeringsmakelaars (50,4%). De exclusieve netwerken en bankverzekeraars verwierven 29,4% marktaandeel, de directe verzekeraars 20,2% (waaronder e-commerce 0,2%).

De omzet van alle distributiekanalen groeide met 3% tot 28,9 miljard euro. Bij de verzekeringsmakelaars was er een groei van 4% of 556,9 miljoen euro. De bankverzekeraars groeiden met 4,2%, terwijl de directe verzekeraars hun incasso zagen dalen met 1,2%.

Vooral in de schadeverzekeringen vertegenwoordigden de verzekeringsmakelaars in 2019 een indrukwekkend marktaandeel van maar liefst 61,1%. De twee grote andere distributiekanalen strandden op elk 1/5 van de markt.

In levensverzekeringen verwierven makelaars een marktaandeel van 42,2%. Hierdoor vergrootten ze de voorsprong op de exclusieve netwerken en bankverzekeraars, die marktleider waren tot 2014 (en in het jaar 2016). Sindsdien wonnen de verzekeringsmakelaars duidelijk terrein.

Kelly Schamphelaere, woordvoerster van de Nederlandstalige makelaars: “We zijn uiteraard verheugd met deze cijfers. We blijven met ruime voorsprong nummer één. En dat bewijst dat de Belgen veel belang hechten aan de expertise, onafhankelijkheid en de nabijheid van de makelaar. Deze cijfers bewijzen ook dat de verzekeringsmakelaar op een verstandige manier het digitale omarmd heeft. Via zijn/haar website of andere digitale communicatiekanalen biedt de makelaar steeds meer functionaliteiten aan. We denken hier aan het online raadplegen van de verzekeringsportefeuille of een schadedossier, het aangeven van een schadegeval, het doorgeven van poliswijzigingen, het aanvragen van een offerte, de afspraken met de klanten op afstand ... Niettemin blijft persoonlijk contact in verzekeringen - zeker op sleutelmomenten, zoals bij advies of bij een schade - zéér belangrijk. Achter de makelaar zit immers iemand van vlees en bloed, iemand met een luisterend oor die zijn klanten goed kent. En dat is de