nr. 1 - 2022

VRIJUIT DIGITAAL

Eureka!

Meer tijd voor koffiepauze.

Méér dan ooit
een **moment**
voor Euromex

Want Euromex, dat is een team van juristen, die thuis zijn in alle mogelijke takken van het recht. En die écht luisteren, maar ook actief voor jouw klant opkomen. **Zodat je er als makelaar écht op kan vertrouwen.**

euromex
rechtsbijstand | protection juridique

Juristen die **luisteren**. En **doen**.

V.U.: Euromex NV – Generaal Lemanstraat 82-92 – 2600 Berchem – **www.euromex.be**
Verzekeringsonderneming toegelaten onder code 0463, onder toezicht van NNB en FSMA.

Je Makelaar
Je beste Verzekering

In deze Vrijuit...

01 Voorwoord
02 Kort Gezegd
03 Nieuws van onze leden
04 Statuut 'verzekeringssubagent in (praktische) opleiding ziet het daglicht
05 Parlementaire hoorzitting gebundelde verkoop
06 Brokers Training
07 Jaarrapport Assuralia
08 FVF in de pers
09 Interview chairman en ceo FVF
10 Nieuw bestuursorgaan FVF
11 Brocom: de makelaarsreflex
12 Interview Bart Chiau
13 Brokers market pulse study
14 ANPI: verwarmen met vuur
15 Interview Timothy Van de Gehuchte
16 Bijscholingsregels en modelverklaring
17 Sectornieuws

Voorwoord

Christophe Thoen

Hoofdredacteur Vrijuit

"DE MUIS DIE MAAR ÉÉN HOL HEEFT, WORDT SPOEDIG GEVANGEN"

George Herbert

Een persoon moet meerdere opties hebben, een keuzevrijheid die niet beknot magworden door kunstmatige drempels. Bij slechte ervaringen, nieuwe verwachtingen,veranderende behoeften...laat iedereen een keuze maken die op dat moment voorhem of haar het beste aanvoelt.

De muis mag dus niet in één hol worden gelokt, wat dan zit ze gevangen, en ditsoms voor een (heel) lange tijd. Bij de zoektocht naar een hypothecaire lening gebruikende banken een lekker ogende kaas om de muis te lokken naar een langverblijf in één hol. Die spreekwoordelijke kaas is de rentevoet en in het bijzonderde conditionele extra rentekorting als men er -vanuit de praktijk quasi verplichtend-de schuldsaldo- en brandverzekering bijneemt. Het feit dat de consumentop zoek gaat naar een zo laag mogelijke rentevoet is logisch. Immers, de consumentstart vaak aan zijn grootste financiële investering ooit, gaat hiervoor eenverbintenis van 20 tot 30 jaar aan waarbij de aflossing doorweegt op zijn budget.Zijn focus ligt dus in beginsel op de rentevoet, maar niet, of veel minder, op deverzekeringen, het belangrijk vangnet dat zijn levensinvestering moet beschermen.Wanneer hij achteraf elders een beter vangnet vindt, beseft hij dat hij feitelijkgevangen zit, want als hij verandert, schiet zijn rentevoet de hoogte in.

Smaakt de initiële kaas dan nog zo lekker? De kans is reëel dat de kaas voor de verzekeringenzwaar op de maag ligt, en eerder aanvoelt als een wurggreep.

PLEIDOOI VOOR DE 'ECHTE' VRIJE KEUZE

Bij de gebundelde verkoop – hypothecair krediet en bepaalde verzekeringen d.m.v.een extra conditionele rentekorting – dienen de gevolgen aangepakt te worden.De lange gijzeling van de consument voor zijn verzekeringen, die niet noodzakelijkin zijn belang zijn, moet stoppen. Laat de concurrentie juist ten volle floreren, wantdit is in wezen in het belang van de consument en zijn keuzevrijheid. Nu wordt dieconcurrentie door de wurggreep juist lamgelegd!

Die boodschap bepleitte FVF eind februari tijdens een Parlementaire hoorzittingrond het hypothecair krediet. De te hoge drempels om nadien over te stappen naareen ander, beter verzekeringsproduct en/of dienstverlening moeten aangepakt worden.Een anomalie zeg maar die dringend in de wetgeving moet weggewerkt worden.

WIE IS ER BANG VAN EEN 'VRIJE' CONSUMENT?

De verzekeringsmakelaars alvast niet. In de laatste studie van Assuralia over demarktaandelen van de distributiekanalen kan besloten worden dat de makelarij erglobaal op vooruit gaat. Maar niet in de markt van brandverzekeringen, hetgeen devinger op de wonde legt van gevolgen van de gebundelde verkoop en de lamgelegdeconcurrentie.

Lees hierna:

Kort gezegd

Klik hier

Kort gezegd

KEMPISCHE VERZEKERINGSKRING KVK - NIEUWE MANDATEN BESTUUR

Tijdens de statutaire algemene vergadering van 18 januari 2022 werd décharge verleend aan het bestuur voor het voorbijwerkingsjaar en werd het bestuur herverkozen. Op de Raad van Bestuur van 25 januari 2022 werden de functies verdeeld.

Voorzitter : Bart Stroobants
Ondervoorzitter en webmaster : Rudy Van Turnhout
Secretariaat : Stefan Bosmans
Sponsoring : Kathleen Crommen

Juridische zaken : Gert Geerts
Verslaggeving : Vicky Verachtert
Public relations : Paul Lenssen
Penningmeester : Rosita Mares

FSMA: VOORTAAN BIJ WERKINGSOVERSCHOT OOK TERUGBETALING AAN TUSSENPERSONEN

Op 31 december 2021 werd het 'KB tot wijziging van hetKB betreffende de vergoeding van de werkingskostenvan de FSMA' gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad.

Voortaan dient de FSMA het werkingsoverschot – voorzover het niet geheel of gedeeltelijk wordt aangewendvoor de aanvulling van haar reserve – op pro rata basisen naar verhouding van de geinde of te innen bijdragen,terug te betalen aan de tussenpersonen en de kredietgevers.Dit geldt dus ook voor de verzekeringstussenpersonen,de tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten,de tussenpersonen in consumentenkrediet ende tussenpersonen in hypothecair krediet.

BALOISE: CEO GERT DE WINTER ZET TIJDELIJK STAP OPZIJ OMWILLE VAN GEZONDHEIDSREDEN

De Belg Gert de Winter, ceo van de Zwitserse verzekeraarBaloise, zet tijdelijk een stap opzij omdat bij hemkanker werd vastgesteld.Ten vroegste tegen de zomer zou hij zijn functie vanCEO weer kunnen opnemen. Intussen concentreert hijzich voluit op zijn behandeling. Zijn taken worden nuovergenomen door de algemeen directeur voor Zwitserland,Michael MüllerVanuit FVF wensen we hem veel beterschap en sterkte toe.

E-BOX ENTERPRISE, VOLOP IN BEWEGING

In 2021 is de e-Box Enterprise weer heel wat interessanter geworden.Steeds meer overheidsorganisaties verzenden documenten via de e-Box Enterprise. Van de FOD Financiën, tot steden zoalsMechelen, allemaal maken ze op de ene of andere manier gebruik van de e-Box Enterprise.Onderstaande voorbeelden zijn slechts een kleine greep uit wat ondernemingen in hun e-Box Enterprise kunnen verwachten:

Federale Overheidsdienst FINANCIEN

FOD Financiën

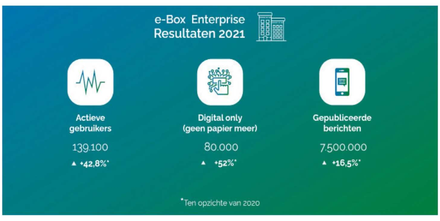
Sinds augustus 2021 communiceert de FOD Financiën via e-Box Enterprise.Zo ontvangen ondernemers berichten over voorafbetalingen, die ze vervolgenseenvoudig kunnen beheren via MyMinFin.be.

De Nationale Bank van België

Vanaf 4 april 2022 start de Nationale Bank met het elektronisch verzenden van de mededeling van neerlegging van de jaarrekening.Ondernemingen ontvangen het bericht dan niet meer per post, maar enkel nog in hun e-Box Enterprise.Voor meer informatie kan u terecht op nbb.be/2022.

VLAIO

Het Agentschap Innoveren & Ondernemen gebruikt de e-Box Enterprise sinds december 2021 om met ondernemingen tecommuniceren over de hinderpremie openbare werken.Ook andere VLAIO-steunmaatregelen maken binnenkort de overstap. Lees meer op VLAIO.be.



Ondanks de forse groei in 2021 en de mooie resultaten, zijn er ook veel ondernemingen die de e-Box Enterprise nog nietkennen. Heeft u een vraag? Eric Van Lint, Product Manager voor e-Box Enterprise, helpt u graag verder.

E-mail: Eric.VanLint@onssrszliss.fgov.be.

Voor bijkomende info over de werking van e-Box Enterprise kan u ook steeds terecht op hun website, eboxenterprise.be.

FVF STEUNT SLACHTOFFERS VAN DE CRISIS IN OEKRAÏNE

De humanitaire tragedies die zich sinds de Russische invasie van 24 februari 2022 in Oekraïne afspelen, hebben iedereen bij FVF zo aangegrepen, dat beslist werd een gift te doen aan het consortium 1212. Aldus doneerde FVF € 5.000 op rekeningnummer BE19 0000 0000 1212 ten bate van onderstaande organisaties.

caritas International · Hulp aan Mensen in Gevaar · Cruce Roja Española · Handicap International · OXFAM Belgié · PLAN International · unicef

GROEPERINGEN VAN VERZEKERINGSMAKELAARS EN INSURTECH IN WOORD EN BEELD

Vrijdag 25 februari 2022 zaten we opnieuw in de opnamestudio voor een aantal interessante interviews met enerzijds groeperingen van verzekeringsmakelaars en anderzijds Insurtech. Deze interviews zijn tevens te bekijken op de E-bib van de FVF-website door te klikken op de afbeeldingen.

Groeperingen

BART VERBRUGGE
VOORZITTER AQUILAE

ANOUCHKA LENGLEZ
NETWERKMANAGER GROEP GROEIT

LODE VAN DE KEERE
S-TEAM

Insurtech

WIM MEULEMAN
OPRICHTER CONFORTPLAN

MAARTEN CALLAERT
CO-FOUNDER PAPERBOX

sihana.rrukka@fvf.be

NIEUWE GEZICHTEN BIJ FVF

Sinds respectievelijk 1 februari en 1 maart 2022 maken Guy Donckers (communication manager) en Sihana Rrukka (legal advisor) deel uit van het FVF-team.

guy.donckers@fvf.be

Lees hierna:

Nieuws van onze leden

Klik hier

Nieuws van onze leden

Meer waarde voor makelaars

Welkom!

Bedankt voor uw vertrouwen!

ASSUUR
Oudebaan 15
3540 Schulen
TEL. +32 493 06 23 34

CLOVER PENSION & BENEFITS
Leopoldlaan 58
9400 Ninove
TEL. +32 54 67 01 00

CORNELIS & PARTNERS BEVEREN
Ciamberlanidreef 2
9120 Beveren
TEL. +32 3 775 29 01

COVACO
Langestraat 99 B
22240 Zandhoven
TEL. +32 3 466 01 20

D.I.S. CONSULT
Laarbeeklaan 16 bus 8
1731 Zellik
TEL. +32 2 309 75 09

D'HOOGE3
Heistraat 217
9100 Sint-Niklaas
TEL. +32 3 776 67 44

DAVIDTS VERZEKERINGEN
De Nayerstraat 18
9470 Denderleeuw
TEL. +32 53 68 26 30

DE BOER & DE CUYPERVERZEKERINGEN
Dokter Roosensplein 47
2930 Brasschaat
TEL. +32 3 653 01 001

DGV INSURANCE
Stationsstraat 99
9950 Waarschoot
TEL. +32 9 378 25 47

ESTIM
Smiskensstraat 111
2300 Turnhout
TEL. +32 14 42 36 34

FINANCE & VERZEKERINGENCHARLIER
Koningin Astridlaan 23
33090 Overijse
TEL. +32 2 731 97 40

GRUNFELD INSURANCE
Hoveniersstraat 10
2018 Antwerpen
TEL. +32 3 400 26 26

GRUST SINT-NIKLAAS
Bookmolenstraat 87
9111 Belsele (Sint-Niklaas)
TEL. +32 472 27 57 83

KANTOOR DE KEZEL
Kapellestraat 2
9473 Welle
TEL. +32 53 66 45 67

KANTOOR P. GYSBRECHTS
Dorpsstraat 62
2960 Brecht
TEL. +32 3 313 06 33

KREDIETASSUR
Entbroekstraat 7
3840 Borgloon
TEL. +32 495 61 40 72

NECON
Gillebroek 21
3840 Borgloon
TEL. +32 12 74 61 11

PALMASSURANCE
Herderstraat 39
2060 Antwerpen
TEL. +32 487 13 88 81

PLUS'PUNT
Pastoor De Heuckstraat 6
2811 Leest
TEL. +32 472 74 23 69

RVB INSURANCE CONSULT
Gruttolaan 83
8370 Blankenberge
TEL. +32 476 71 04 80

VAN DOOREN-MARTEAU
Hovestraat 40
2650 Edegem
TEL. +32 3 457 46 10

VAN SNICK, KIRSTEN & PARTNERS
Robert Dansaertlaan 184 A
1702 Groot-Bijgaarden
TEL. +32 2 426 64 26

VANCRAEYENEST
Weststraat 8
9961 Boekhoute
TEL. +32 9 373 94 52

VANDOOLAEGHE PIERRE
Ten Brielensesteenweg 33
8940 Wervik
TEL. +32 475 87 70 65

VERTILA
12de Liniestraat 1 bus 1
8520 Kuurne
TEL. +32 56 70 01 06

VERZEKERINGEN SCHOUTEDEN
Weg naar Ellikom 53
3670 Oudsbergen
TEL. +32 11 79 36 23

WM-VERZEKERINGEN
Kortrijksestraat 300
8520 Kuurne
TEL. +32 56 71 31 12

ZAKENKANTOOR VERWEE
Grote Herreweg 174
9690 Kluisbergen
TEL. +32 55 30 21 70

ZAO-COVACO
Berlaarsestraat 14
2500 Lier
TEL. +32 3 491 01 30

HIPPE OLDTIMER BLIKVANGER BIJ GROUP FIDURA

Group Fidura uit Denderbelle, voorheenbank-en verzekeringskantoor Infines,weet alvast de aandacht te trekkenmet een gepimpte oldtimer voorde deur. Deze moet, na het eerderuitblazen van 10 verjaardagskaarsjes,de nieuwe naam en logo nog meer promoten.

Lees hierna:

Statuut 'verzekeringssubagent in (praktische) opleiding' ziet het levenslicht

Klik hier

20 april 2022

een live event om niet te missen!

VIVIUM DAY

vanaf 14u00

Groeien in Leven en KMO

De Vivium-directie deelt graag met u de evoluties in het aanbod Life, met speciale aandacht voor Tak 23 en de opportuniteiten in KMO.

VIVIUM DIGITAL AWARDS

vanaf 17u00

Dé ontmoetingplek voor makelaars en insurtechs

Ontdek de belangrijkste nieuwigheden en ontwikkelingen binnen digitalisering voor makelaars in 2022! Plus het overzicht van alle tools die u moet kennen.

VIVIUM

Reserveer uw plaats op

www.werkenmetvivium.be/20april2022

Locatie: Paleis 10, Brussel (Heizel)

V.U.: P&V Verzekeringen cv, Koningsstraat 151, 1210 Brussel - Vivium is een merk van P&V Verzekeringen cv - www.vivium.be - 03.2022

Lobby FVF werpt vruchten af

Statuut 'verzekeringssubagent in (praktische) opleiding' ziet het levenslicht

Het KB 'kennisvereisten en toegang tot het beroep', welke in werking trad per 5 juli 2019, introduceerde ook een nieuwigheid voor de (startende) verzekeringssubagenten. Meer bepaald dienen ook zij een praktische ervaring op te doen van minimum 6 maanden alvorens zij een aanvraag tot inschrijving bij FSMA als "verzekeringssubagent" kunnen indienen.

FVF stelt echter vast dat er voor startende verzekeringssubagenten weinig praktisch haalbare mogelijkheden zijn, om deze minimum 6 maanden praktische ervaring ook effectief op te doen. Een verzekeringssubagent heeft immers een zelfstandig statuut en beschikt over een eigen ondernemingsnummer. Dit leidt vanuit de praktijk dus vaak tot een impasse!

FVF heeft deze problematiek diverse keren aangekaart bij de FSMA met de vraag om oplossingen te voorzien.

FVF heeft gepleit voor de introductie van een concept van 'subagent in praktische opleiding' (deels geïnspireerd op het concept PCP in opleiding voor bedienden), waarbij de startende verzekeringssubagent de wettelijk vereiste praktische ervaring van 6 maandenkan opdoen bij het makelaarskantoor, uiteraard onder het strikte toezicht van de verzekeringsmakelaar of VVD'er. De verzekeringssubagent handelt immers onder de volledige en onvoorwaardelijke verantwoordelijkheid van één verzekeringsmakelaar.

De meest solide oplossing is via een aanpassing van de wet. De oproep van FVF werd intussen gehoord en met het KB 'Harmonisatie' werd er eindelijk een oplossing geboden aan deze problematiek. Het nieuwe KB introduceert het statuut van 'subagent inopleiding' die beschikt over alle inschrijvingsvereisten (waaronder de theoretische kennis), maar nog niet over 6 maanden praktische ervaring. De praktische ervaring kan de startende verzekeringssubagent voortaan opdoen onder het toezicht van de verzekeringsmakelaar.

Model 'dossier van toezicht' voor de subagent in opleiding

Als 'subagent in opleiding' zal deze persoon de vereiste praktische ervaring voortaan kunnen opdoen onder toezicht en binnende omkadering van de verzekeringsmakelaar onder wiens verantwoordelijkheid de betrokken subagent optreedt of van een daartoe aangewezen verantwoordelijke voor de distributie. De FSMA verwacht dat een dossier van toezicht door de verzekeringsmakelaarwordt bijgehouden. FVF ontwikkelde hiertoe een model. FVF-leden kunnen dit model terugvinden op de E-bib, rubriek 'verzekeringsbemiddeling' > 'wet verzekeringen (IDD)' > tools gedragsregels (link).

Lees hier:

Parlementaire hoorzitting gebundelde verkoop

Klik hier

HOORZITTING FEDERAAL PARLEMENT

FVF PLEIT VOOR OPLOSSINGEN GEBUNDELDE VERKOOP

FVF hekelt al jaren de gevolgen van de gebundelde verkoop waarbij de consument voor zijn verzekeringen gegijzeldwordt door middel van de voordelige rentevoet (conditionele korting) van zijn hypothecair krediet.

Op vrijdag 25 februari organiseerde de Kamercommissievoor Economie, Consumentenbescherming en Digitaleagenda een hoorzitting over hypothecaire kredieten. DeCommissie nodigde hiervoor een aantal organisaties enacademici uit om te luisteren naar hun standpunt overthema's die te maken hebben met de consumentenmisleidingbij de kredietaanvraag, de toegankelijkheid voorjongeren of de gecombineerde aanbiedingen.

Ook FVF werd, samen met de Franstalige zusterorganisatieFeprabel , uitgenodigd op de tweede hoorzittingsdag.Een unieke gelegenheid om de diverse politieke fractieste informeren over de perverse gevolgen van de gebundeldeverkoop, waarbij de banken bij het afsluiten van eenhypothecair krediet de consument gedurende 20 tot 30 jaar gijzelen voor zijn verzekeringen. Ceo Van Schampelaere Kelly voorFVF en ceo Cauwert Patrick voor Feprabel lieten zich absoluut niet onbetuigd in dit vurig debat.

WAT DE BANK MET DE ENE HAND GEEFT, NEEMT ZE MET DE ANDERE TERUG

De échte keuzevrijheid voor de consument om tijdens de looptijd van zijn hypothecair krediet andere verzekeringsoplossingen/service te kiezen, moet opnieuw zegevieren. De concurrentiebeknotting, met de dominante positie van de grootbanken, moet stoppen. Concurrentie moet niet alleen spelen op de dag dat de consument een hypotheeklening afsluit. Ze moet ook de daaropvolgende 20 à 30 jaar spelen!

Kortom: het ontbreken van een wettelijk oplossing voor de 'gijzeling' van de consument is een echte 'anomalie' die aangepakt moet worden! Hiervoor is politieke wil nodig, besloot FVF.

CONSUMENTEN VOLGEN HET STANDPUNT VAN FVF

Ook de consumentenorganisatie Test Aankoop klopte eerder al op dezelfde nagel. De consumenten zien hier tevens een ernstige inkrimping van hun keuzevrijheid en pleiten eveneens voor wettelijke oplossingen om de gijzeling aan te pakken.

BOODSCHAP AANGEKOMEN

Diverse politieke fracties zijn zich bewust van het probleem. FVF hoopt dat het parlement nu snel initiatieven neemt om dit probleem aan te pakken.FVF zal dit dossier, in het belang van haar leden, intensief blijven opvolgen.

HERBEKIJK DE HOORZITTING

U kan de hoorzitting in het beeldfragment integraal bekijken. De tussenkomst van FVF is vanaf '24 minuten en 41 seconden', het debat nadien start vanaf 1 uur 13 minuten.

Lees hierna:

Brokers Training: opleidingen voor makelaars

Klik hier

BROKERS TRAINING

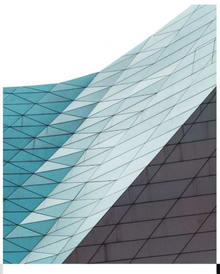
Opleidingen voor makelaars

Schadevergoeding alle bouwplaatsrisico's en 10-jarige aansprakelijkheid

3 verzekeringspunten

20 april van 10.00 tot 12.00 uur

Ik schrijf me in!



RDR

4 verzekeringspunten

26 april van 13.00 tot 17.00 uur

Ik schrijf me in!

Echtscheidingen en levensverzekeringen

2 verzekeringspunten

27 april van 10.00 tot 12.00 uur

Ik schrijf me in!

Arbeidsongevallen - de wet

3 verzekeringspunten

3 mei van 9.00 tot 12.00 uur

Ik schrijf me in!

Politierechtbank van A tot Z

3 verzekeringspunten

5 mei van 14.00 tot 17.00 uur

Ik schrijf me in!

Arbeidsongevallen - schadegevallen

3 verzekeringspunten

10 mei van 9.00 tot 12.00 uur

Ik schrijf me in!

Verzekeringsplicht wettelijke aansprakelijkheid motorrijtuigen

3 verzekeringspunten

17 mei van 9.00 tot 12.000 uur

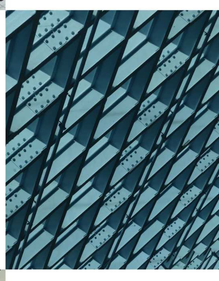
Ik schrijf me in!

Adviseur BOAR particulieren

2 verzekeringspunten

19 mei van 9.00 tot 12.00 uur

Ik schrijf me in!



Minimumvoorwaarden wettelijke aansprakelijkheid motorrijtuigen

3 verzekeringspunten

24 mei van 9.00 tot 12.00 uur

Ik schrijf me in!

Verzekeringen machinebreuk

3 verzekeringspunten

2 juni van 14.00 tot 17.00 uur

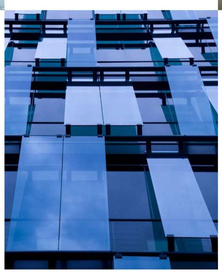
Ik schrijf me in!

De verzekeringswet

9 verzekeringspunten

8, 15 en 22 juni van 9.00 tot 12.00 uur

Ik schrijf me in!



Nieuwe vormen van mobiliteit onder spanning

2 verzekeringspunten

16 juni van 14.00 tot 16.00 uur

Ik schrijf me in!

brokers training

Ontdek het volledige aanbod op:

www.brokerstraining.org

Lees hierna:

Jaarrapport Assuralia:
"Marktaandeel van verzekeringsmakelaars blijft groeien"

Klik hier

JAARRAPPORT ASSURALIA

MARKTAANDEEL VAN VERZEKERINGSMAKELAARS BLIJFT GROEIEN

In de eerste Vrijuit van een nieuw jaar werpen we traditiegetrouw een nieuwsgierige blik op het onderzoek van Assuralia over het belang van de distributiekanalen voor de verzekeringen in België. Uit de resultaten van 2020 valt af te lezen dat de verzekeringsmakelaars iets meer dan de helft van de omzet voor hun rekening nemen.

In 2020 verwerven de onafhankelijke verzekeringsmakelaars 52,1 % van de premie-inkomsten voor het geheel van de leven- en niet-levensverzekeringsproducten wat 1,8% meer is dan in 2019. De agenten (hierna: "exclusieve netwerken") en bankverzekeraars verwerven in datzelfde jaar 27,4% van de premies en de direct writers (hierna: "directe kanalen") 20,5 %.

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

Ontwikkeling belangrijkste distributievormen leven en niet-leven

DOMINANTIE IN NIET-LEVEN

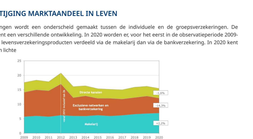
De omzet van de niet-levensverzekeringsproducten wordt grotendeels gerealiseerd door de verzekeringsmakelaars die goed zijn voor ongeveer drie vijfden van de premieinkomsten (60,9 % in 2020). De directe verzekering is de tweede belangrijkste speler en verwezenlijkt bijna één vijfde van de omzet. Verder worden de niet-levensverzekeringen ook verdeeld door de exclusieve netwerken (12,0 %) en de bankverzekering (8,1 %). Het distributielandschap van de niet-levensverzekering blijft de laatste jaren nagenoeg ongewijzigd.

Zowel particulieren als ondernemingen hebben bij de aanschaf van niet-levensverzekeringen vaak een voorkeur voor een onafhankelijke tussenpersoon. Meer dan de helft van het premie-inkomen (52,1 %) dat in 2020 afkomstig is van particulieren, is voor rekening van de verzekeringsmakelaars. Voor ondernemingen is deze voorkeur nog meer uitgesproken aangezien het marktaandeel van de verzekeringsmakelaars voor deze doelgroep 72,4 % bedraagt.

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

Particulieren kopen hun niet-levensverzekeringen grotendeels bij de verzekeringsmakelaars zonder megabrokers. Deze makelaarskantoren zijn in 2020 goed voor 49,7 % van de premie-inkomsten verworven bij particulieren. De verkoop van niet-levensverzekeringen aan particulieren wordt daarnaast voornamelijk gerealiseerd via exclusieve netwerken (17,6 % marktaandeel), directe kanalen (16,6 %) en bankverzekering (13,8 %). De grote makelaarskantoren zijn een kleine speler bij de verkoop aan particulieren, met 2,3 % marktaandeel in 2020.

De distributie van niet-levensverzekeringsproducten aan ondernemingen wordt vooral verwezenlijkt door de makelarij (72,3 % marktaandeel) De directe verzekering en de exclusieve netwerken tekenen respectievelijk 22,3 % en 4,7 % van de premie-inkomsten op.



Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2020 (particulieren links en ondernemingen rechts)

De bankverzekering speelt voornamelijk een rol bij de realisatie van premie-inkomsten bij particulieren (13,8 % marktaandeel in2020). Voor de verkoop van woning- en familiale verzekeringsproducten is de goed voor ongeveer een vijfde van de premie-inkomsten. Dat hier meer concurrentie kan spelen, werd duidelijk tijdens de hoorzitting (zie pag. 8). De verkoop aan ondernemingen is daarentegen beperkt. Daar bedraagt het marktaandeel van de bankverzekering slechts 0,6 % in 2020.

OOK GLOBALE STIJGING MARKTAANDEEL IN LEVEN

Bij de levensverzekeringen wordt een onderscheid gemaakt tussen de individuele en de groepsverzekeringen. De distributie van beide kent een verschillende ontwikkeling. In 2020 worden er, voor het eerst in de observatieperiode 2009-2020, meer individuele levensverzekeringsproducten verdeeld via de makelarij dan via de bankverzekering. In 2020 kent de makelarij slechts een lichte

Ontwikkeling premie-inkomen leven volgens debelangrijkste distributievormen (in miljard euro)

daling van de omzet voor deze producten (-0,7 %), terwijl de omzet van de bankverzekering daalt met 16,4 %. Hierdoor stijgt het marktaandeel van de makelarij van 42,6 % in 2019 naar 46,7 % in 2020. De achteruitgang van de Belgische bankverzekeraars is best opmerkelijk. Zo loopt in Frankrijk en Italië twee derde tot drie vierde van de premies voor levensverzekeringen nog altijd via een bankverzekering.

Ontwikkeling premie-inkomen leven (tabken 21, 23 en 26)volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

Ontwikkeling belangrijkst distributievormen in leveninindividueel leven (tabken 21, 23 en 26)

Kelly Schamphelaere, ceo van FVF geeft in de krant De Standaard van 12 februari 2022 een verklaring: 'De continuiteit in en lokale verankering van de lokale makelaarskantoren, waar de klant vertrouwde gezichten ziet, terwijl de grootbankenoveral kantoren sluiten.' (zie pag. 12)

TAK 21 EN 26

Na de makelarij volgt de bankverzekering als tweede belangrijkste speler, met 43,1 % marktaandeel in 2020. Op de markt van de individuelelevens verzekeringen met gegarandeerde rentevoet (takken 21 en 26) zijn de verzekeringsmakelaars en de bankverzekering de voornaamste spelers.

Ontwikkeling premie-inkomen leven takken 21 en 26 volgende belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

In 2020 zijn ze goed voor respectievelijk 49,1 % en 36,8 % marktaandeel. De makelarij realiseert een aanzienlijke terreinwinst: een stijging van 44,8 % marktaandeel in 2019 naar 49,1 % in 2020, waardoor de kloof met de bankverzekering groter wordt. De exclusieve netwerken en de directe kanalen hebben in 2020 marktaandelen van respectievelijk 5,6 % en 4,5 %.

TAK 23

De premie-inkomsten van de individuele tak 23-verzekeringen komen voor het grootste deel tot stand via de bankverzekering, met een marktaandeel van 56,0 % in 2020. Naast de bankverzekering wordt een belangrijk deel van het premie-inkomen verworven via de makelarij, in 2020 goed voor 41,8 % van de inkomsten. Tegenover 2019 neemt het marktaandeel van de makelaars dus toe met 4,6 procentpunten, terwijl dat van de bankverzekering met 3,9 procentpunten daalt. De exclusieve netwerken en de directe verzekering zijn zeer bescheiden spelers op deze markt.

Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens debelangrijkste distributievormen (in miljard euro)

Vooral in tak 23 groeide het incasso bij de makelaars sterk. 'Door de lange rentevoeten op het spaarboekje zoekt de consument naar alternatieven. Het brede gamma van de tak 23-verzekeringen is daar een oplossing voor', meent Kelly Schamphelaere in de voornoemde krant. De makelaars specialiseren zich steeds meer in beleggingsverzekeringen'. (zie pag. 8)

GROEP

In tegenstelling tot de individuele levensverzekeringen, worden de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) voornamelijk verkocht via het directe kanaal (50,7 % marktaandeel in 2020). De exclusieve netwerken en de bankverzekering zijn hier eender kleine spelers, met een gezamenlijk marktaandeel van 7,1 %. De makelaars spelen daarentegen ook bij deze producten een belangrijke rol. In 2020 zijn ze goed voor meer dan twee vijfden van de premie-inkomsten.

Ontwikkeling premie-inkomen groep volgens de belangrijkstedistributievormen - incl. eerste pijler (in miljard euro)

NIEUWE PRODUCTIE LEVEN

In 2020 ligt de omzet van de nieuwe productie van de individuele levensverzekeringen 985,0 miljoen euro (-17,9 %) lager dan in 2019 en komt op 4,5 miljard euro. De incassostaling wordt bijna volledig gedragen door de bankverzekering, wiens premie-inkomen daalt met 784,3 miljoen euro (-26,9 %). Ook het incasso van de makelaars daalt, met 132,4 miljoen euro (-5,8 %). Doordat de omzet vande bankverzekering sterk daalt, verliest ze tegenover 2019 5,8 procentpunten marktaandeel, terwijl de makelarij 6,2 procentpunten marktaandeel wint. In 2020 heeft de makelarij (48,6 %) een iets groter marktaandeel dan de bankverzekering (47,3 %).

De omzet van de pensioenspaarverzekeringen bedraagt 88,8 miljoen euro in 2020, een daling met 8,0 miljoen euro (-8,3 %) ten opzichte van 2019. Het incasso van de verzekeringsmakelaars daalt van 30,9 miljoen euro in 2019 naar 24,4 miljoen euro in 2020, hetzij een daling met 6,5 miljoen euro (-20,9 %). Maar ook de bankverzekering en de directe kanalen zien hun premie-inkomsten dalen. Enkel de exclusieve netwerken noteren een incassostijging. Hun omzet neemt toe met 2,6 miljoen euro (+11,7 %) bedraagt 25,2 miljoen euro in 2020. De bankverzekering blijft met een marktaandeel van 43,6 % de belangrijkste speler van nieuwe pensioenspaarverzekeringen, gevolgd door de exclusieve netwerken (28,3 % marktaandeel) en de verzekeringsmakelaars (27,5 %marktaandeel).

De andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringsproducten noteren in 2020 een afname van de premie-inkomsten voor hun nieuwe productie met 18,1 % tot 456,3 miljoen euro. De exclusieve netwerken (+2,6 procentpunten) en de bankverzekering (+2,1 procentpunten) kennen in 2020 een stijging van hun marktaandeel ten nadele van de makelarij (-4,4 procentpunten) en de directe kanalen (-0,2 procentpunten). De makelarij is de belangrijkste speler: in 2020 bedraagt haar marktaandeel 60,0 %. De bankverzekering blijft de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 31,1 %.

De nieuwe productie van verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen levert in 2020 minder inkomsten op. De omzet daalt met 25,7 miljoen euro (-21,4 %) tot 94,3 miljoen euro. Desondanks wint de makelarij 3,2% marktaandeel tegenover 2019 en komtuit op 32,0 %.

De premie-inkomsten van de nieuwe productie andere verrichtingen tak 21 liggen in 2020 853,5 miljoen euro (-44,8 %) lager dan in2019 en bedragen 1,1 miljard euro. De makelaars zijn met 32,6 % marktaandeel in 2020 de tweede grootste verdeler bij de nieuweproductie van andere verrichtingen tak 21.

De omzet van de nieuwe productie van individuele tak 23-levensverzekeringsproducten liep in 2020 1,1 % hoger dan in 2019 eindeuitrage2,3 miljard euro. De bankverzekering is goed voor 51,7 % van de premie-inkomsten. Dit marktaandeel ligt 4,0 procentpuntenlager dan in 2019. De verzekeringsmakelaars winnen 4,3 procentpunten marktaandeel tegenover 2019 en komen in 2020uit op 47,4 %.

De verkoop van nieuwe tak 26-verzekeringen brengt in 2020 499,6 miljoen euro op, een daling met 4,1 % ten opzichte van 2019.Terwijl het premievolume van de makelaars stijgt met11,6 %, daalt dat van de andere kanalen met 36,7 %. Het marktaandeel vande makelarij stijgt hierdoor van 67,4 % in 2019 naar 78,4 % in 2020.

MARKTAANDEEL ONLINE

De online verkoop van verzekeringsproducten lijkt, met name in België, nog niet van de grond te komen. In 2020 is de e-commerce slechts goed voor 0,3 % van de totale omzet. De redenen hiervoor zijn divers. Zo leent niet elk verzekeringsproduct zich er gemakkelijk toe om verkocht te worden via internet.

Vandaag lijkt de klant het internet vooral te gebruiken om informatie te vinden oververzekeringen of om producten met elkaar te vergelijken. Wat vergelijkingswebsites betreft: deze online platformen hebben in België vaak het status van verzekeringsmakelaar. Hun omzet wordt daardoor ingedeeld bij de makelarij en niet bij e-commerce.

Indien een aankoop via e-commerce gebeurt, zal de consument, wanneer de mogelijkheid geboden wordt, toch dikwijls kiezen om een tussenpersoon aan te duiden. In dit geval wordt deze aankoop door de ondernemingen niet onder e-commerce geklasseerd. Uit de resultaten blijkt verder dat e-commerce voornamelijk gebruikt wordt voor de aankoop van bepaalde specifieke hulpverlening, (reis)bijstand, autoverzekeringen en woningverzekeringen.

Lees hierna:

FVF in de pers

Klik hier

Allianz
Athletics
Behind you
for what's ahead
Allianz
LBFA
VLAAMSE ATLETIEKLIGA
Allianz
MEMORIAL Van Damme
Kim Gevaert
anz Ambassador

FVF IN DE PERS

Een mooi rapport voor de verzekeringsmakelaars. FVF verstuurde samen met Brocom daarom onderstaand persbericht.Dit persbericht vond snel en uitgebreid weerklank in de gespecialiseerde en nationale pers.

PERSBERICHT BROCOM

MARKTAANDEEL VAN VERZEKERINGSMAKELAARS STIJGT WEERAL (20/01/2022)

- Marktaandeel van verzekeringsmakelaars stijgt in 2020 naar 52,1% (+1,8%).
- 3 op de vier zelfstandigen/ondernemingen zijn in Niet-leven verzekerd bij verzekeringsmakelaars.
- Verzekeringsmakelaars voor het eerst marktleider in individueel leven (Tak21, Tak23 en Tak26).
- Verzekeringsmakelaars zijn top of mind bij consumenten en beste dienstverleners volgens studie van media-agentschap Wavemaker.

Uit de Assuralia-studie 'distributiekanalen van de verzekering 2020' blijkt dat de verzekeringsmakelaars weeral marktaandeelgewonnen hebben. In individueel leven zijn ze sinds de observatieperiode 2009-2020 voor het eerst marktleider met 46,7%,gevolgd door de bankverzekering (43,1%) die tot nu altijd marktleider was.

De sector realiseerde in 2020 28,1 miljard euro aan premie-inkomsten ten opzichte van 28,7 miljard euro in 2019. De daling is tewijten aan de levensverzekeringsproducten van 17,5 miljard euro in 2019 naar 15,5 miljard euro in 2020). Niet-leven realiseerde12,6 miljard euro (0,86% meer dan in 2019).

Overzicht marktaandelen:

- De verzekeringsmakelaars hebben een marktaandeel van 52,1% (+1,8% ten opzichte van 2019).
- De exclusieve netwerken en bankverzekering hebben een marktaandeel van 27,4% (-2,2%).
- De directe verzekering 20,5% (+0,4%).

Kelly Schamphelaere, woordvoerder van de Nederlandstalige verzekeringsmakelaars: "In deze moeilijke periode van coronahebben de verzekeringsmakelaars de nodige veerkracht getoond om zich aan te passen. Zowel fysiek als digitaal. Ze warenook de 'vertaler op het terrein' van de vele versoepelingsmaatregelen, die de verzekeringsmaatschappijen genomen hebbennaar de klanten en in het bijzonder naar zelfstandigen en bedrijven toe. Het is dan ook niet te verwonderen dat 3 op de verzelfstandigen beroep doen op een verzekeringsmakelaar voor hun verzekeringen. Ook in leven – de groepsverzekeringen entweede pijler verzekeringen – winnen ze terrein ten opzichte van de directe spelers."

Verzekeringsmakelaars groeien fors in individueel leven

De verzekeringsmakelaars blijven met 60,9% de belangrijkste distributievorm wat betreft de verkoop van Niet-leven. Bij particulierenis dit 52,1%, voor ondernemingen en zelfstandigen bedraagt het marktaandeel 72,4%.

Terwijl het marktaandeel in Niet-leven (schadeverzekeringen) lichtjes afneemt ten opzichte van 2019, groeien de makelaars fors in individueel leven. Van 42,6 % in 2019 naar 46,7% in 2020, waardoor ze marktleider worden gevolgd door de bankverzekering (van 46,7 % in 2019 naar 43,1% in 2020). Vooral in Tak 23 groeide het incasso bij de makelaars met 13,7% in 2020. Bij de bankverzekering daalde het incasso met 5,4%.

Kelly Schamphelaere: "We stellen inderdaad vast de vele makelaars zich steeds meer specialiseren in de vierde pijler of de beleggingsverzekeringen. Door de lange rentevoeten op het spaarboekje zoekt de consument naar alternatieven. Het brede gamma van de Tak23-verzekeringen is hier een oplossing voor. Het feit dat er een continuiteit bestaat in de makelaarskantoren met vertrouwde gezichten én de lokale verankering zonder sluiting van kantoren, zoals wel het geval is bij de grootbanken, hebben wellicht ook bijgedragen tot dit mooi resultaat."

Verzekeringsmakelaars ook beste dienstverleners

43% van de consumenten geeft aan de verzekeringsmakelaars de hoogste tevredenheidsscore (5 op 5). Bij banken is dit 26% en viaeen directe verzekeraar 30%. Dat blijkt uit een studie in opdracht van het media-agentschap Wavemaker bij 700 Belgen tussen 24en 65 jaar in oktober 2021. Het vertrouwen in de makelaar, de expertise en de bereikbaarheid zijn de top 3 argumenten waarom deconsument voor een makelaar kiest.Dezelfde studie zegt trouwens dat 26,5% van de ondervraagden de verzekeringsmakelaar spontaan benoemt als de vraag gesteldwordt: als je een vraag hebt over verzekeringen of je wenst een verzekeringscontract te onderschrijven, aan wie denk je dan? Vooreen verzekeringsmaatschappij is dit 13%, voor een bank 6,8% en voor Internet 2,8%.

DE STANDAARD

(12/02/2022)

wel of niet?

Verzekerd via de makelaar

Als u een vraag heeft over verzekeringen of een verzekeringscontract wil afsluiten, aan wie of wat denkt u dan? Voor de meeste Belgen is dat 'de verzekeringsmakelaar'.

Elk jaar onderzoekt de sectorfederatie Assuralia welke distributiekanalen het meest gebruikt worden om verzekeringscontracten af te sluiten. De resultaten voor 2020 - goed voor een markt van 20,1 miljard euro - zijn zopaas bekendgemaakt.

Helemaal bovenaan staan de verzekeringsmakelaars, met een marktaandeel van 52,1 procent. Dat is 1,8 procentpunt meer dan in 2019. Voor alle duidelijkheid: het gaat om de combinatie van klassieke (zelfstandige) makelaarskantoren en de zogenaamde 'megabrokers'. Dat zijn grote internationale of nationale makelaarskantoren, zoals Gallant, Van Breda, Marsh of Gras Savoye.

Na de makelaars volgen de bankverzekeraars en de verzekeringsagenten (die exclusief werken voor één verzekeringsmaatschappij), met 27,4 procent van de markt. Zij verloren in 2020 2,2 procentpunt aan marktaandeel. Ten slotte is er het kanaal van de 'directe verzekering', de benaming voor aanbiedersvan collectieve groepsverzekeringen of ziekteverzekeringen, met 20,5 procent van de markt (lichte winst met 0,4 procentpunt).

De dominantie van de makelaars is het grootst bij de 'niet-levensverzekering' - gaande van de auto- en brandverzekering tot policies voor rechtsbijstand of arbeidsongevallen. In dat segment halen ze een marktaandeel van 66,9 procent.

Levensverzekeringen

De grootste voorstuiting in marktaandeel boeken de makelaars inde categorie 'individuele levensverzekeringen' (tak 21, 23 en 26). Met 46,7 procent van de contracten zijn ze in dat segment voor het eerst belangrijker dan de bankverzekeraars (43,1 procent).

De achteruitgang van de Belgische bankverzekeraars is opmerkelijk. In Frankrijk en Italië loopt twee derde tot drie vierde van de premies voor levensverzekeringen nog altijd via een bankverzekering.

Vooral in tak 21 groeide het incasso bij de makelaars sterk. 'Door de lange rentevoeten op het spaarboekje zoekt de consument naar alternatieven. Het brede gamma van de tak 23-verzekeringen is daar een oplossing voor', meent Kelly Schamphelaere, de ceo van FVF (Federatie van Nederlandstalige verzekeringsmakelaars). 'De makelaars specialiseren zich steeds meer in beleggingsverzekeringen.'

De FVF ziet nog een verklaring: de continuïteit in en lokale verankering van de lokale makelaarskantoren, waar de klant vertrouwde gezichten ziet, terwijl de grootbanken overal kantoren sluiten. 'Het vertrouwen in de makelaar, diens expertise en bereikbaarheid zijn de drie belangrijkste argumenten waarom de consument voor een makelaar kiest', meldt Assuralia, op basis van een enquête door het media-agentschap Wavemaker.

Internet

Dezeltfde studie leert dat heel weinig Belgen het internet gebruiken voor het afsluiten van een verzekeringscontract. 'De verzekeraars en ook vele tussenpersonen hebben weliswaar websites waarop klanten informatie kunnen vinden over de aangeboden verzekeringen', schrijft Assuralia. 'Maar de online verkoop van verzekeringsproducten lijkt in België nog niet van de grond te komen. In 2020 was de e-commerce slechts goed voor 0,1 procent van de totale omzet. Vandaag lijkt de klant het internet vooral te gebruiken om informatie te vinden over verzekeringen of om producten met elkaar te vergelijken.'

Johan Raskin

DE TIJD

(21/01/2022)

Verzekeringsmakelaar wordt populairder ondanks corona

Ondanks de pandemie vonden meer mensen de weg naar hun verzekeringsmakelaar, leren cijfers van de sectorfederatie Assuralia.

PIETER SUY

Dat is opmerkelijk, want toen de coronacrisis losbarstte, gingen veel waarnemers ervan uit dat de traditionele makelaar het moeilijk zou krijgen. Door de razendsnelle digitalisering zouden mensen sneller naar de smartphone grijpen om een verzekeringsproduct te kiezen, was de redenering.

Maar volgens de studie die Assuralia donderdag presenteerde, bleken de traditionele makelaarskantoren in het coronajaar 2020 zelfs de populairste plek om een verzekering te kopen.

In 2020 werden in België voor meer dan 28 miljard euro aan schade- en levensverzekeringen verkocht. Laatvan werd 52,1 procent verkocht via verzekeringsmakelaars, 1,8 procentpunten meer dan in het jaar daarvoor. Agenten, die exclusief voor een bepaald merk werken, en bank-verzekeraars zagen hun marktaandeel licht dalen tot 27,4 procent. De directe verkoop van verzekeringsproducten was eind 2020 goed voor een marktaandeel van 20 procent.

Tijdens de coronaperiode werden veel mensen geconfronteerd met het feit dat hun reis werd geannuleerd of dat hun verzekeraar zijn premies aanpaste', zegt Kelly Schamphelaere, de CEO van de Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen (FVF). 'Tam biedt een makelaar nog altijd een meerwaarde. Tegelijk zie je dat mensen in dit lagerentekliMaat op zoek zijn naar interessantere investeringen. Makelaars speelden daar sterk op in en verkochten fors meer beleggingsverzekeringen.'

Er is zo'n groot aanbod aan informatie dat mensen door de bomen het bos niet meer zien. Daardoor hebben ze nood aan professioneel, onafhankelijk advies.

KELLY SCHAMPHELAERE

CEO FEDERATIE VOOR VERZEKERINGS- EN FINANCIËLE TUSSENPERSONEN

Misschien heeft de snelle digitalisering de makelaars zelfs geholpen, stelt Schamphelaere. 'Er is zo'n groot aanbod aan informatie dat mensen door de bomen het bos niet meer zien. Daardoor hebben ze nood aan professioneel, onafhankelijk advies.'

HLN

(21/01/2022)

Makelaars herwinnen terrein op banken

Voor het eerst sinds meer dan tien jaar storten we meer op spaar- en beleggingsverzekeringen via de makelaardij dan via een bank. In 2021 steeg het marktaandeel van de makelaars van 42,6% naar 46,7%. Dat van de bank daalde tot 43,1%.

• JOHAN VAN GEYTE •

Op de markt van de spaarverzekeringen met een gewaarborgde basisrente, tak21 in vakjargon, haalt de makelaarjeen marktaandeel van 49,1%. De banken volgen als tweede belangrijkste distributiekanaal met een marktaandeel van 36,8%.
Bij de beleggingsverzekeringen, tak23 in vakjargon, blijven de banken dan weer marktleider met een aandeel van 56% in 2020. Hier volgt de makelaarij met 41,8%. Dit verbergt wel dat het marktaandeel van de banken met 3,9% daalde en dat van de makelaarij met 4,6% steeg.
Andere kanalen voor het sluiten van verzekeringen zijn de directe verkoop via het internet door de verzekeringsmaatschappij en de verkoop via een netwerk van eigen agenten.
Spaar- en beleggingsverzekeringen zijn vergelijkbaar met respectievelijk termijnrekeningen en beleggingsfondsen die via een bank worden verkocht. Toch zijn er ook een aantal verschillen. Zo biedt de spaarverzekering bovenop de gewaarborgde basisrente eventueel nog een winstdeelneming als de verzekeringsmaatschappij de storting van de spaarder met extra winst kan herbeleggen en haar financiële toestand dat toelaat. Wordt de belegging minstens 8 jaar gehouden, dan is er op de opbrengst ook geen roerende voorheffing verschuldigd. Aan de andere kant worden op spaarverzekeringen wel kosten aangerekend. Op een tak23-beleggingsverzekering moet dan weer bij de instap een instaptaks van 2% worden betaald, maar is er op de opbrengst geen belasting verschuldigd. Beide verzekeringen laten ook toe om een begunstigde aan te duiden, waardoor ze geregeld ook worden gebruikt voor successieplanning.

Sluitingen

Volgens Kelly Schamphelaere van de federatie van verzekeringsmakelaars specialiseren steeds meer makelaars zich in beleggingsverzekeringen. Vooral hebben mensen doorgaans ook een meer vertrouwde relatie met hun makelaar. In tegenstelling tot de banken zijn er bij makelaars geen kantoren gesloten.
In de verkoop van schadeverzekeringen waren de makelaars al langer marktleider. Zij waren in 2020 goed voor 60,9% van alle geïnde premies voor onder meer brandverzekeringen en ondernemingsverzekeringen. De directe verzekering volgt hier met een marktaandeel van 19%.
De verzekeraars inden in het coronajaar 2020 in totaal voor 28,1 miljard euro aan premies. Dat was 655 miljoen euro of 2,33% minder dan in 2019. Bijna 45% gaat naar schadeverzekeringen, iets meer dan de helft naar allerlei vormen van levensverzekeringen, waaronder spaar- en beleggingsverzekeringen.

De spaarverzekering biedt bovenop de gewaarborgde basisrente eventueel nog een winstdeelneming als de maatschappij het geld kan herbeleggen

Lees hierna:

Interview met chairman en ceo FVF: "We gaan erop vooruit!"

Klik hier

INTERVIEW MET CHAIRMAN EN CEO VAN FVF

WE GAAN EROP VOORUIT!

Tegen een achtergrond van recente virusmutaties die de fakkel doorgeven aan een despoot waardoor de context van het rijk der vrijheden dient te worden herschreven, spreken we dhr. Gysemans Dirk en mevr. Schamphelaere Kelly, respectievelijk chairman en CEO van FVF.

Begin 2022 werd het rapport van de Broker Survey gelanceerd. Het rapport stipuleert dat het menselijk contact belangrijk blijft, maar er is ook – onder meer door COVID19 - een algemene toename van de online functionaliteiten. Is de makelaar volgens jullie meer en meer 'fygitaal'?

Dirk: Ongetwijfeld heeft de corona-pandemie nieuwe omgangsvormen opgeleverd waar we de vruchten van gaan plukken. Zo is de consument op een noodgedwongen manier nog meer gewend geraakt aan diverse digitale toepassingen en heeft hij samen met zijn verzekeringsmakelaar ingezien dat beiden hier voordeel uit kunnen halen. De verzekeringsmakelaars hebben dit snel begrepen en er ook zo naar gehandeld. Waar de digitale slinger in andere sectoren of subsectoren volledig is doorgeslagen, blijven de verzekeringsmakelaars zich onderscheiden door hun fysieke aanwezigheid. Het credo anno 2022 is: 'Digitaal waar mogelijk maar waar nodig, menselijk en benaderbaar'.

> Het credo anno 2022 is: 'Digitaal waar mogelijk maar waar nodig, menselijk en benaderbaar'.

Kelly: Het recentste rapport van de Broker Survey bevestigt inderdaad een stijging van digitale communicatiemiddelen. Dat de toename van videobellen het grootst is, zal niemand verwonderen. Maar bijvoorbeeld de implementatie van een digitale klantenzone kent eveneens een substantiële groei.

Ook staan de verzekeringsmakelaars meer open voor de Insurtech. Om de leden goed te informeren heeft FVF op haar ledenzone aan diverse Insurtech een platform gegeven om hun aanbod voor de verzekeringsmakelaars toe telichten. Nu, finaal moet het wel steeds de bedoeling zijn dat Insurtech hun betrokkenheid bewijzen door de compatibiliteit met bestaande beheerpakketten te beogen en terealiseren. Aan de beheerpakketten ook de boodschap om dit te voorzien.

Broker Survey: de verzekeringsmakelaars zien 'administratieve efficiëntie' als voornaamste verbeterpunt voor de samenwerking met de verzekeringsmaatschappijen. Welke boodschap hebben jullie voor de verzekeringsmaatschappijen?

Dirk: Het is jammer te moeten vaststellen de administratieve efficiëntie van de verzekeringsmaatschappijen nog steeds op de eerste plaats staat. Er is dan ook nog een langeweg af te leggen want dagelijks worden onze leden met bijwijlen kafkaiaanse toestanden geconfronteerd.

Waarom moeten er bijvoorbeeld voor elke nieuwe werknemer die start in een makelaarskantoor, bij de verzekeringsmaatschappijen nieuwe inloggegevens aangemaakt worden terwijl dit beter zou gekoppeld zijn aan een beheerpakket. Of waarom zijn producentennummers bij de verschillende verzekeringsmaatschappijen op basis van hun beheersysteem en niet op basis van het unieke ondernemingsnummer van de verzekeringsmakelaar? Kortom: de verzekeringsmakelaars geven met de Broker Survey weer een duidelijk signaal. Er is nog veel werk aan de winkel!

Kelly: Een wisselwerking waarbij e-mailadressen van klanten, weliswaar met duidelijk afgesproken restricties en garanties voor de verzekeringsmakelaar, vlot kunnen worden uitgewisseld tussen makelaar en maatschappijen is alvast een actueel dossier waarin we snel hopen te landen.

Dirk: Maar ook een standaardisatie van schaderegeling bij de verzekeringsmaatschappijen blijft een hot item, of sterker nog, een must. Ook zo de frustrerende onderbemanning bij de verzekeringsmaatschappijen tijdens vakantieperiodes of grote rampen die een kwalitatieve dienstverlening door de verzekeringsmakelaar in de weg staat. En zo kan ik nog wel even doorgaan…Kortom, wij zijn vragende partij om in de verbeteringstrajecten bij de verzekeringsmaatschappijen betrokken te worden en een synergie te bewerkstelligen waardoor het efficiënter, aangenamer, duurzamer en rendabeler werken is voor alle betrokken partijen.

Kelly: De bevraging door onze commissie Efficiëntie begin 2021 bij verschillende grote spelers, was alleszins een goede aanzet die veelbelovende intenties bij de verzekeringsmaatschappijen ontlokte, in het bijzonder m.b.t. de uitwisseling van de gestructureerde berichten. We zijn dan ook benieuwd of uit de volgende, geplande bevraging er verbeteringen zullen kunnen worden gepercipieerd.

Volgens het laatste rapport van Assuralia m.b.t. de marktaandelen van de distributiekanalen stijgt het marktaandeel van de verzekeringsmakelaars met 1,8% naar 52,1%. Wat is volgens jullie de reden hiervan?

Dirk: Positief is dat we niet enkel standhouden maar meer nog, erop vooruitgaan! Deze stijging is vooral significant in de spaar- en beleggingsverzekeringen. Deze zitten ongetwijfeld in de lift door het vertrouwen tussen de klant en verzekeringsmakelaar. Maar niet enkel de persoonlijke band is een troef. De banken, vanouds sterk vanwege hun lokale aanwezigheid, bouwen hun kantorennetwerk de laatste jaren dermate af dat de proximiteit van makelaars een nog grotere meerwaarde wordt.

Kelly: Neem daarbij nog de impact van Brocom die met hun initiatieven eveneens mee bepalend zijn geweest voor dit schitterend resultaat.

Hiermee is het bruggetje naar de volgende vraag gelijk gemaakt: FVF speelt een actieve rol binnen Brocom. Vanuit Brocom staan er in 2022 tal van zaken ingepland om de visibiliteit van de verzekeringsmakelaar (als beroepsgroep) te ondersteunen. Waarom is Brocom zo belangrijk? Welke rol spelen de verzekeringsmakelaars in dat verband?

Dirk: De makelarij is een diverse, heterogene beroepsgroep maar het homogene distributielabel van Brocom is een perfecte springplank naar een breed publiek dat bestaat uit particulieren, zelfstandigen en bedrijven. Uit de Broker Survey is overigens gebleken dat de rol en het imago die de verzekeringsmakelaar zich wenst toe te bedelen, uitvoerig en gestaag door Brocom wordt gepromoot, namelijk die van naburige probleemoplosser en verzekeringsspecialist.

Kelly: Alles staat of valt natuurlijk ook met de inspanningen die de verzekeringsmakelaars zelf leveren om dit imago digitaal en fysisch in hun kantoor uit te dragen. Denken we hier bij aan de door Brocom aangeleverde content voor de 'visual screens' waarvan vele leden in hun kantoor al gebruik maken. Naast de campagnes van Brocom, en de FVF-visuals van e-connect, kunnen ook verzekeringsmaatschappijen promo-content voorzien die via de visual screens getoond kan worden. FVF ziet er wel op toe dat deze content geen afbreuk doet aan de onafhankelijkheid van de verzekeringsmakelaar en deze laatste zelf kan beslissen welke maatschappijen via deze 'visual screens' aan bod komen in zijn of haar kantoor.

Enkele leden kregen afgelopen maanden een controle van de FSMA m.b.t. de zorgplicht voor spaar- en beleggingsverzekeringen. Wat is de rol van FVF hierbij?

Kelly: Vanzelfsprekend zal FVF hen bijstaan om hun controledossier mee te onderbouwen en te verdedigen waar nodig. Maar zeker zo belangrijk, is de faciliterende rol van FVF om te anticiperen op deze controles.

Zo biedt FVF zijn leden de mogelijkheid om onze gratis compliance-sessies te volgen via onze opleidingspoot Brokers Training. Dat deze opleidingen telkens in een mum van tijd volzet zijn, toont de noodzaak ervan en gelijk de beroepsernst van onze leden aan.

Maar minstens even succesvol is het partnership met dhr. De Potter Peter. Als consultant raadpleegt hij vooraf onze leden om nadien met hen een begeleidingstraject te doorlopen. Leden krijgen zo de unieke kans om voor een uitermate billijke prijs, individuele ondersteuning op het kantoor te genieten waarbij FVF-tools op maat van de leden ingepast worden teneinde hun kantoor in alle geledingen compliant te maken.

Dirk: Wat Kelly hier vertelt is inhoudelijk niet nieuw maar blijft ontzettend actueel, zeker omdat recent door nieuwe, éénzijdige instructies aangaande compliance een consultant zich bezondigt aan paniekretoriek. Voor FVF is het daarnaast ook belangrijk en dat we met de FSMA on speaking terms blijven, waarbij de bezorgdheden vanuit de makelarij worden gehoord.

> 'We moeten erop blijven toezien dat de relatie tussen de verzekeringsmaatschappijen en hun stakeholders in balans blijft en de verantwoordelijkheden van de maatschappijen niet op onze leden worden afgeschoven.'

Het hete hangijzer voor de verzekeringsmakelaars is de problematiek van de gebundelde verkoop en de gijzeling van de consument voor zijn verzekeringen. Wat heeft FVF afgelopen maanden in dit dossier gedaan?

Kelly: Drie belangrijke actiepunten werden hieromtrent gerealiseerd. Om te beginnen werd een lijvig dossier met verschillende casussen van onze leden overgemaakt aan het FSMA. De FSMA is deze materie momenteel met de FOD Economie aan het bespreken.

Ons tweede speerpunt was onze aanwezigheid op de hoorzitting van 23/02/2022 die door de De Kamercommissie voor Economie, Consumentenbescherming en Digitale agenda was georganiseerd. Bij het thema van de gebundelde verkoop, kreeg ik de kans om namens FVF scheefgegroeide handelspraktijken bij het aanbieden van hypothecaire kredieten door de banken, aan te kaarten bij alle politieke fracties maar ook al enkele voorstellen te lanceren om een einde te maken aan de gijzeling van de consument (pag. 8).

Ons derde actiepunt bestaat er nu in om dit thema bij de politieke partijen brandend actueel te houden. Dankzij de uitstekende contacten met de verschillende fracties en de positieve reactie op ons betoog, groeit het beset bij hen dat er zo snel mogelijk nieuwe maatregelen dienen uitgevaardigd te worden.

Welke belangrijke dossiers staan er in 2022 nog op de agenda van FVF?

Dirk: Bij de leden die ook een bankagentschap hebben, staan er toch weer uitdagingen op tit. De hoofdopdracht blijft om een aantal belangrijke principes te doen handhaven: de onafhankelijkheid van de verzekeringsmakelaar, strikte scheiding tussen bank-en verzekeringsportefeuille, volledige vrijheid in het uitbouwen van de verzekeringsactiviteiten en de verzekeringsmakelaar die te allen tijde eigenaar blijft van zijn of haar opgebouwde verzekeringsportefeuille.

Nog niet zo lang geleden, meer bepaald in april 2020, bewees een arrest voor het Hof van Cassatie dat deze principes nog steeds met de voeten worden getreden. Zie daar de noodzaak van een beroepsfederatie zoals FVF maar evengoed hebben ook toezichthouders hierin hun rol te spelen.

Kelly: Verder zijn we de gevolgen van de nieuwe praktijkgids van FSMA nog nauw aan het onderzoeken. We volgen de controles verder op de voet en bekijken momenteel wat 'the
next steps' zijn. Voorts moeten we erop blijven toezien dat de relaties tussende verzekeringsmakelaars en hun stakeholders in balans blijft en de verantwoordelijkheden van de maatschappijen niet op onze leden wordt afgeschoven.

Ook het te verwachten reglement over de praktische toepassing van bijscholingsregels zal in 2022 verder onder de loep worden genomen.

Samen met BIPAR, onze Europese koepel, volgen we ook nog verschillende punten op. Denken we aan de evaluatie van de Richtlijnen betreffende de verzekeringsdistributie maar ook bijvoorbeeld de herziening van de Richtlijn consumentenkrediet, en nog vele andere dossiers.

Dit jaar moeten er ook nieuwe regels worden geintroduceerd in het kader van duurzaamheid. Wanneer een verzekeringsmakelaar advies verleent bij spaar- en beleggingsverzekeringen zal hij ook rekening moeten houden met de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant, hetgeen we nu aan het bekijken zijn in het kader van de bemiddelingsfiches. Maar ook hier is de rol van de verzekeringsmaatschappijen van primordiaal belang. Zij dienen immers alle relevante productinfo rond duurzaamheid correct aan de verzekeringsmakelaar te bezorgen.

Tot slot nog een vraag voor de chairman: hoe ziet u de makelarij evolueren in de toekomst, alsook FVF als beroepsfederatie?

Dirk: Het belangrijkste is dat de verzekeringsmakelaars de kans moet blijven krijgen om hun meerwaarde te bewijzen, temeer hun gestegen marktaandeel de vraag naar onafhankelijk advies en dienstverlening bevestigt.

Weliswaar liggen er voor de verzekeringsmakelaar nog boeiende uitdagingen op zijn of haar weg. Denken we maar aan de verdere digitalisering van de sector, de impact van het klimaat op schadegevallen en de integratie van duurzaamheid bij spaar- en beleggingsverzekeringen. Ook de tegenaanval op de toenemende markt van online verzekeringsproducten, wordt interessant om volgen.

Van FVF haar kant blijven we dag in dag uit streven naar een nog sterkere vertegenwoordiging van de verzekeringsmakelaar in het verzekeringslandschap. Concreet zijn de eerste kiemen voor een aanzienlijke schaalvergroting trouwens gelegd. Nog meer dan genoeg werk op de plank dus!

Lees hierna:

Nieuw bestuursorgaan FVF

Klik hier

NIEUW BESTUURSORGAAN FVF

- Dirk Gysemans, vertegenwoordiger van Gysemans & Pieters & Partners - Chairman
- Roger Huygens, vertegenwoordiger van Verassur bvba - Vice-Chairman
- Leo Gerber, vertegenwoordiger van Vanguard insurance bvba - Treasurer
- Steven Callens, vertegenwoordiger van Groep Callens nv (gecoöpteerd)
- David De Cock, vertegenwoordiger van Baeyens - Bosteels nv
- Wim Denkens, vertegenwoordiger van Groep Denkens nv
- Kenny Ericx, vertegenwoordiger van Ericx - Van Den Wouwer bvba
- Filip Galle, vertegenwoordiger van Galle, Dejans & Partners bvba
- Philippe Hemmeryckx, vertegenwoordiger van Hemmerijckx & Vanderbeeken nv
- Micky Iven, vertegenwoordiger van Iven Insurance bvba
- Jo Berghs, vertegenwoordiger van Jo Berghs bvba
- Koen Vantomme, vertegenwoordiger van Kantoor Vantomme bvba
- Nadine Nollet-Maes, vertegenwoordiger van Manas bvba

Vanaf 01/01/2024 zal Jo Berghs de fakkel van chairman overnemen van Dirk Gysemans.

Verder besliste het bestuursorgaan van FVF om Kenny Ericx (Van De Wouwer bvba) aan te stellen als bestuurder (namens de provincie Vlaams-Brabant), aangezien Dirk Gysemans het voorzitterschap waarneemt.

Tenslotte werd Steven Callens (Groep Callens nv) geïnstalleerd als gecoöpteerd bestuurder en maakte hij samen met zijn collega's het plaatje letterlijk en figuurlijk compleet!

Lees hierna:

Brocom: de makelaarsreflex in 2022!

Klik hier

DE MAKELAARSREFLEX IN 2022!

Je Makelaar
Je beste Verzekering

Sinds begin 2022 is 'Je Makelaar' sterk aanwezig in de fysieke en digitale wereld: hij versterkt zijn positie als marktleider,maakt zijn service bekend in de pers en hij communiceert in alle media. Zowel op de radio als in de digitale mediawordt immers de expertise van de makelaar in de verf gezet. De campagne 'Even checken met mijn verzekeringsmakelaar,'t is zijn vak' is de belangrijkste boodschap die in de media zal worden herhaald. Dit werd zo uitgelegd tijdens het Brocom-webinar op 27 januari.

'JE MAKELAAR' NOG MARKTLEIDER EN GROEIEND!

De studie van Assuralia over de distributiekanalen, die begin dit jaar werd gepubliceerd, plaatst ons opnieuw op de eerste plaats van de markt. Ondanks de moeilijke jaren die wij doormaken,blijft het marktaandeel van de verzekeringsmakelaar groeien tot 52,1%, het enige distributiekanaaldat is toegenomen. De makelarij blijft domineren in de schadeverzekering en meer specifiekvoor ondernemingen met respectievelijk 60,9% en 72,3%. De stijging is meer uitgesprokenvoor levensverzekeringsactiviteiten en bereikt 44,9%. Opmerkelijk is ook het grote marktaandeelin rechtsbijstandverzekeringen (65,5%) en individuele levensverzekeringen (46,7%). Dit bevestigtnogmaals de kracht van de makelarij.

'EVEN CHECKEN MET MIJN VERZEKERINGSMAKELAAR. 'T IS ZIJN VAK!'

Er moet op de veranderingen in het gedrag van de klanten geanticipeerd worden. Daarom hebben we drie nieuwe creatieve concepten vooraf getest. «De wereld verandert» was het concept dat de meeste stemmen kreeg. Een concept met veel potentieel. De klant is zich bewust van het feit dat externe of persoonlijke gebeurtenissen de loop van zijn leven veranderen en dat de verzekeringsmakelaar zijn beste verzekeringsadviseur, zijn beste bondgenoot is. De makelarij bewees dit vorig jaar opnieuw tijdens de gebeurtenissen die we meemaakten.

Een coherente aanpak die vanzelf leidt tot een «makelaarsreflex» voor alle segmenten, particulieren en ondernemingen, enalle activiteitsgebieden: levens- en schadeverzekeringen.

1. Uitgangspunt: « tijden veranderen», «mijn leven verandert», «mijn onderneming verandert».
2. De vraag: «ben ik als klant goed verzekerd?» Het antwoord: «Even checken met mijn verzekeringsmakelaar, 't is zijn vak!»,wat de expertise van de makelaar benadrukt.
3. En ten slotte zoekt de klant hem op makelaarinverzekeringen.be, of hij nu een bestaande of een potentiële klant is.

'JE MAKELAAR' IN DE PERS

Na het verschijnen van de studie van Assuralia over de evolutie van distributiekanalen heeft Kelly Schamphelaere ook verschillende interviews gehad op KanaalZ, in De Tijd, Trends, Het Laatste Nieuws... Jullie hebben massaal de artikels op sociale media gedeeld (meer dan 2.000 interactions). Bedankt hiervoor!

Het noodweer sloeg opnieuw toe en Kelly Schamphelaere, Dirk Gysemans en de verzekeringsmakelaars werden opnieuw veel benaderd door klanten maar ook door de pers. In de GvA en het Nieuwsblad konden we opnieuwde kwaliteit en de snelheid van uw dienstverlening in de verf zetten. We zagen ook veel activiteit op sociale media. (zie ook pag. 20 e.v.)

'JE MAKELAAR' OP DE RADIO

Wij hebben een intensief mediaplan met een constante aanwezigheid. We beginnen met radio en schakelen in de tweede helft van het jaar over naar TV om onze naamsbekendheid te behouden. Voor radio, een meer tactisch medium dat aanzet tot actie, hebben we een high-impact radioplan afgesloten met de VRT-zenders.We zijn van 24 januari tot 7 februari aanwezig geweest op MNM, Radio Een, Radio Twee, Studio Brussel, Club FM, NRJ, Nostalgie en we komen terug van 9 tot 22 mei. Tijdens deze uitzendingen zullen ook banners op de websites van deze zenders worden weergegeven. De campagne is zeer goed ontvangen door de pers!

IN JANUARI, MOBILITEIT

Onze digitale doelstellingen zijn ambitieus voor dit jaar:

- 37 miljoen impressies
- meer dan 180.000 clicks op makelaarinverzekeringen.be
- meer dan 20.000 conversies / makelaaropzoekingen

Dus een plan voor 2022 dat ervoor zorgt dat 'Je Makelaar' het hele jaar door alomtegenwoordig zal zijn in alle media. Om de bekendheid en de conversies, d.w.z. de zoekopdrachten van verzekeringsmakelaars, te verhogen, hebben wij een mix ontwikkeld van Facebook, banners op gerichte sites en Google search. Facebook wordt gebruikt om de toegevoegde waarde van de makelaar te communiceren, banners om verkeer naar de site te stimuleren en search om conversies te verhogen. Om deze doelstellingen te bereiken, voeren wij elke maand een thematische campagne. We begonnen met mobiliteit ondanks het feit dat het Autosalon niet doorging. De automerken hebben ook, zoals gebruikelijk, aan het begin van het jaar hun promotie aanbiedingen bekendgemaakt. Deze campagne leverde 4.298.548 views, 22.537 clicks en 2.329 conversies op.

IN FEBRUARI, RECHTSBIJSTAND

Het leven verandert, situaties veranderen... Klanten kopen steeds meer via e-commerce, worden geconfronteerd met overstromingsschade, veranderen hun reisgewoonten, telewerken, worden geconfronteerd met verschillende conflicten. Vandaar de vraag "Ben ik goed verzekerd?" Het antwoord is, natuurlijk, bij je makelaar. De verzekeringsmakelaar kan hen tonen hoe rechtsbijstand kan worden aangepast en zelfs fiscale voordelen kan opleveren. De verzekeringsmakelaar is in de beste positie om dit uit te leggen, aangezien makelaars reeds een marktaandeel van 65,5% hebben op het gebied van rechtsbijstand. Deze campagne zal 3.441.636 views, 14.392 clicks en 2.081 conversies opleveren.

IN MAART, FAMILIE

In 2020 heeft de pandemie duidelijk een impact gehad op de manier waarop gezinnen leven: het traditionele gezinsmodel met kinderen is aan het veranderen. 30% van gezinnen bestaat uit nieuwe samengestelde gezinnen of eenoudergezinnen. Aan de andere kant zien we dat samenwonen later begint, rond de leeftijd van 30 jaar.

Gezinnen zijn ook steeds actiever: ze sporten meer, verplaatsen zich met verschillende vervoermiddelen, gaan op vakantie in de buurt, in hun tweede huis of in een huurhuis, in deArdennen of aan de Belgische kust...

Met andere woorden, het is zeer belangrijk om alle leden van zijn gezin te beschermen en ervoor te zorgen dat zijn familiale verzekering aangepast is. Een ongeluk is snel gebeurd... Wij mikken op 4.313.217 views, 21.281 clicks en 2.426 conversies. Aarzel zeker niet om de berichten te delen op uw sociale media!

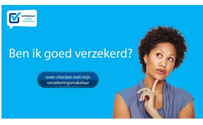
IN APRIL, MIJN THUIS

Batibouw vindt plaats in mei (21-29) en daarom hebben wij de campagne 'woning' naar april verschoven. Covid19 heeft ondermeer een verandering in het gedrag in de immobiliënsector veroorzaakt. Steeds meer mensen richten hun huis in of verhuizen naar groenere oorden.

Renovatie en bouw nemen (terug) toe. Daarom is het belangrijk dat verzekeringsmakelaars zeer alert zijn op het veranderende gedrag en behoeften van hun klanten op het internet. We lanceren een campagne op Facebook, Google en gerichte banners. Deze campagne zou meer dan 4.000.000 views, 21.000 clicks en 2.400 conversies opleveren.

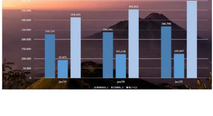
Op een landingspagina kunnen klanten nagaan of zij goed gedekt zijn door hun contract te vergelijken met hun behoeften, dankzij de module 'bent u goed verzekerd?'.

Dit verzoek wordt naar de makelaar gestuurd, die vervolgens het contract kan analyseren.



IN APRIL, OOK VOOR ONDERNEMINGEN OP Z-INSURANCE

Zoals voorzien in het plan 2022, hernemen we vanaf april het programma Z-insurance op Kanaal Z. Zeven programma's zullen dit jaar in het eerste semester worden uitgezonden, en zeven in het tweede. Het doel is te communiceren over de verschillende onderwerpen die wij het hele jaar door behandelen in levens- en schade-verzekeringen. Wij richten ons op kaderleden en managers, KMO's en zelfstandigen.



Hieronder vindt u het uitzendschema:

kanaal canal Z

1st semester 2022	
21-Apr	Fleet
28-Apr	Legal Protection
05-May	Management liability
12-May	Buildings (co-ownerships)
19-May	Material (Machine damage)
26-May	Wealth transmission
02-Jun	Cyber

2nd semester 2022	
08-Sep	Health
15-Sep	New Mobility
22-Sep	work accident
29-Sep	Pension
06-Oct	Wealth Management
13-Oct	Digitalisation
20-Oct	17 brands, 1 broker

EVEN CHECKEN MET MIJN VERZEKERINGSMAKELAAR, 'T IS ZIJN VAK!

Al deze digitale campagnes brengen verkeer naar makelaarinverzekeringen.be en dus uiteindelijk naar de verzekeringsmakelaar. Dit verkeer is in 2021 met 50% toegenomen. Wij zetten ons momentum voort door de campagnes op Facebook, Google en andere sites te vermenigvuldigen. Het is echt de bedoeling om via onze zoekmachine de makelaarsreflex te stimuleren voor alle digitale media. Wij willen in de digitale wereld net zo aanwezig zijn als dat de verzekeringsmakelaar in de fysieke wereld.

Daarom zullen wij het contact van potentiële klanten met u via brocom.be verbeteren. Uit de studie 'Broker Market Pulse 2021', uitgevoerd door Benthurst en Accenture, blijkt dat 46% van de verzekeringsmakelaars geïnteresseerd zijn in videoconferenties, 45% in contacten via chat en 29% in sociale netwerken. Op het Brocom-webinar in januari werden ook de website, sociale media en videoconferenties door 30% van de deelnemers vermeld als de voorkeursmiddelen om contact op te nemen.

Lees hierna:

Interview met Bart Chiau:
"Huwen of samenwonen?"

Klik hier

Is Fietsdiefstal in België een nationale sport?

85.000
fietsen gestolen

Op nationaal niveau zijn de cijfers stabiel en zelfs hoopgevend. Het zou gaan om 85.000 gestolen fietsen. Ter vergelijking: in België worden 'slechts' 5.000 auto's per jaar gestolen op een wagenpark van 6.000.000 voertuigen (tegenover +/- 7.000.000 fietsen).

Eén fiets op twee gestolen

Er wordt vaak gezegd dat in Brussel en Antwerpen één fiets op twee wordt gestolen. Dat is vast wat overdreven, maar toont wel één ding aan: zodra het modale aandeel van de fiets in een stad toeneemt (grosso modo zijn marktaandeel), neemt ook het aantal diefstallen toe, ongeacht de preventiemiddelen die worden geïmplementeerd.

Honderd miljoen euro per jaar

Fietsdiefstal kostte de verzekeraars 7,7 miljoen euro in 2020. Dat al hoge cijfer zou de komende jaren nog fors stijgen. Het aandeel verzekerde fietsen, dat aanvankelijk heel laag was, neemt namelijk elk jaar toe.

Ter info: *er wordt geschat dat fietsdiefstal de maatschappij meer dan 100 miljoen euro per jaar kost!*

2%

Fietsdiefstal is een populair misdrijf omdat er bijna volledige straffeloosheid is. Per jaar worden er ongeveer 1.500 verdachten geïdentificeerd, wat overeenstemt met amper 2% van de 85.000 daders.

PFiets
De verzekering in beweging

Waarom De PFiets?

Concurrerende tarieven voor alle dekkingen

Omnium, BA fiets, Individuele ongevallenverzekering Fietser, RB Fiets

Dekking van alle fietsen en voortbewegingstoestellen

Stadsfiets, elektrische stadsfiets, mountainbike, elektrische mountainbike, koersfiets, elektrische koersfiets, speedpedelec, bakfiets, gravelbike, voortbewegingstoestellen…: PFiets dekt alle fietsen en voortbewegingstoestellen en hun accessoires.

Een eenvoudige en snelle gezinsformule

De eenvoudigste oplossing om alle fietsen en voortbewegingstoestellen van eenzelfde gezin in een keer te verzekeren.

Leasing/Huur

PFiets ondersteunt ook deze specifieke dekkingen.

Tweedehandsfietsen / Voortbewegingstoestellen

Met PFiets kunt u tweedehandsfietsen tegen diefstal en materiele schade verzekeren.

Wedstrijden

Met PFiets kunt u amateurwedstrijden verzekeren.

Meer info
www.pfiets.be

De PFiets is een product van Aedes

aedes
DÉ INNOVATIE IN VERZEKERINGEN

www.aedesvl.be

BART CHIAU ADVISEERT GEHUWDEN EN SAMENWONENDEN

BEGUNSTIGINGSCLAUSULE 2.0

Als verzekeringsmakelaar wordt u samen oud met uw cliënten. U adviseert hen in elke nieuwe fase in hun leven en daar is trouwen of samenwonen met de liefde van hun leven, één van. Afhankelijk van de samenlevingsvorm waarvoor uw klanten gekozen hebben, is specifiek advies aangewezen.

Als professor aan de UGent, trainer in de financiële sector en senior expert bij levensverzekeraar NN, waren we voor extra toelichting bij dhr. Chiau Bart aan het juiste adres, temeer hij recent zijn nieuwste boek "Trouwen of samenwonen" publiceerde. In het FVF-kantoor in Wommelgem deelde hij graag zijn kennis over deze boeiende materie.

What als klanten besluiten om te gaan samenwonen met hun levenspartner? Wat zijn dan de aandachtspunten voor de verzekeringsmakelaar?

Bart Chiau: De verzekeringsportefeuille van een klant dient ten allen tijden afgetoetst te worden aan zijn of haar situatie. Gaat deze samenwonen, is het de taak van de verzekeringsmakelaar om onder- of overzekering te voorkomen. Zo zijn er bijvoorbeeld niet langer twee aparte familiale verzekeringen nodig. Ook zal de nieuwe partner in de BA-autoverzekering mogelijks als medebestuurder dienen te worden opgenomen.

Veelal biedt een hospitalisatieverzekering via je werkgever ook de mogelijkheid om de gehuwde of wettelijk samenwonende partner mee te verzekeren aan een voordelig tarief. Maar wel steeds met de reflex van wat als de relatie stopt. In het voorbeeld met de hospitalisatieverzekering kan dan het noodgedwongen onderschrijven van een nieuw contract vanwege leeftijd en gezondheid zeer nadelig uitvallen.

Zeker ook nuttig, in het bijzonder voor zij die feitelijk of wettelijk samenwonen, is een uitvaartverzekering. Immers, de langstlevende erft dan geen centen om de begrafeniskosten te betalen en is genoodzaakt om diens eigen financiën aan te spreken.

Hiermee is het bruggetje naar het financieel uit de wind zettenvan je levenspartner en kinderen gelijk gemaakt. Over welke tips en tricks beschikt de verzekeringsmakelaar om de klant vandaag maar ook tijdens de looptijd van een verzekeringscontract bij te staan?

Bart Chiau: Belangrijk is dat de verzekeringsmakelaar eerst aan de klant gerichte vragen stelt om de juiste oplossingen aan te reiken. Dit kan ook commerciële opportuniteiten opleveren. Als je je klant, afhankelijk dus van zijn samenlevingsvorm, kan bevestigen in welke situaties er geen aanspraak kan gemaakt worden op de erfenis, is het aan de verzekeringsmakelaar om, als alternatiefvoor een testament of schenking, een levensverzekering voor te stellen.

Overigens hoeft een verzekeringsmakelaar geen expert in fiscaliteit of erfrecht te zijn, maar toch een zekere basiskennis te hebben teneinde zich te kunnen onderscheiden. Heeft de veeleisende klant toch nood aan gespecialiseerde oplossingen, dan kan de verzekeringsmakelaar steeds bijkomende info inwinnen bij een notaris of de klant doorverwijzen naar een notaris.

Terugkomend op die financiële bescherming van de partner en de kinderen. Hoe verhouden de verschillen tussen gehuwden, wettelijke en feitelijke samenwonenden zich? De wetgever heeft hierin toch een nivellering doorgevoerd?

Bart Chiau: De wetgever heeft hier inderdaad stappen ondernomen maar het probleem is dat al die domeinen op een verschillende snelheid zitten.

Ben je gehuwd, wettelijk samenwond of minstens een jaar feitelijk samenwonend, dan betaal je in Vlaanderen dezelfde erfbelasting. Maar al te vaak gaat de klant er dan onterecht van uit dat dit ook zo is voor bijvoorbeeld erfrecht en overlevingspensioen.

Ook zo met het vruchtgebruik: bij gehuwden geldt dit voor de volledige nalatenschap terwijl dit bij wettelijke samenwonenden enkel geldt voor de woning en de inboedel. Feitelijk samenwonenden hebben in deze geeneens recht op vruchtgebruik!

Misschien minder dramatisch maar ook het stopzetten van een relatie heeft naast de emotionele ook een financiële impact. Welke praktische verschillen manifesteren zich hiertussen de verschillende samenlevingsvormen?

Bart Chiau: Bij gehuwden zijn beiden partners nodig om het huwelijk te beëindigen terwijl wettelijk en feitelijk samenwonenden eenzijdig een formeel einde kunnen maken aan hun relatie, wat een precaire situatie is. Eveneens het feit dat de wettelijk samenwonenden geen reservataire erfgenaam zijn, is een precaire situatie.

Als je inwoont bij je partner, die volle eigenaar is van de woning, en hij draagt deze over aan zijn kinderen, dan sta je ingeval van relationele strubbelingen na het overlijden van je partner op straat en heb je geen recht op het vruchtgebruik.

Kortom, met een goeie mix van een testament, schenkingenen levensverzekeringen kan je overlevende partner en je kinderen veel leed en centen bespaard worden.

> **"Zo grondig er bij de opmaak van een testament wordt nagedacht over wie precies wat toekomt,zo lichtzinnig wordt de begunstiging in een levensverzekeringscontract afgehaspeld."**

Wat de verzekeringsmakelaar hierbij aanbelangt is waar en hoe de levensverzekeringen in dit verhaal aan bod komen?

Bart Chiau: Eerst wens ik een ander, wellicht nog belangrijker aspect toe te lichten. Immers, zo grondig er bij de opmaak van een testament wordt nagedacht over wie precies wat toekomt, zo lichtzinnig wordt de begunstiging in een levensverzekeringscontract afgehaspeld. Daar ligt dus een belangrijke taak voor de verzekeringsmakelaar weggelegd om het belang van een juiste begunstigingsclausule toe te lichten.

Bij gehuwden kan je je partner op naam of generiek, met de term "echtgeno(o)t(e)" dus, als begunstigde aanduiden. Stel nu dat je je partner nog voor je met hem of haar trouwde, als begunstigde hebt aangeduid met zijn of haar eigennaam. Als je dan zouden scheiden van diezelfde partner en hertrouwen, blijft je ex-partner wel begunstigde. Op zo'n moment is het aan de verzekeringsmakelaar om hierover in overleg te gaan met de klant. Misschien wil deze het contract wel zo behouden omdat zijn ex-partner de natuurlijke ouder is van hun kinderenen hun opvoeding en financiële toekomst zo wil veilig stellen.

Ook wanneer je kinderen aanduidt als begunstigden, geniet de generieke naamaanduiding "de kinderen" de voorkeur. Bij een generieke aanduiding komen nieuw geboren kinderen er automatisch bij. Als één van de kinderen vooroverleden is, dan komen zijn of haar kinderen in de plaats. Dat is niet het geval als je de kinderen op naam aanduidt.

Tenslotte, het vermelden van enkel de term "de nalatenschap" in een begunstigingsclausule is te vermijden omdat schuldeisers dan beslag kunnen leggen om je eventuele schulden mee af te lossen. Maar ook omdat je met een levensverzekering kan afwijken van het erfrecht en met "de nalatenschap" als eerste begunstigde deze mogelijkheid teniet wordt gedaan. Dus best werken met subsidiaire begunstigde waarbij "de nalatenschap" als laatste in de rij van begunstigden komt te staan.

In die optiek, ook zeker de klant aanraden om de begunstigden van de groepsverzekering bij zijn of haar werkgever na te kijken. Immers, de HR-medewerkers van je bedrijf zijn vaak niet zo vertrouwd met deze materie en vullen argeloos, meestal zonder de werknemer te consulteren, "de nalatenschap" in. Moest je als samenwonend koppel bijvoorbeeld kinderen hebben, kan het interessant zijn, om hen hier als begunstigden bij overlijden aan te duiden, omdat ze voor de leeftijd van 21 jaar dan geen successierechten hoeven te betalen. Ook de langstlevende huwelijkspartner hoeft geen successierechten te betalen.

Het juiste gebruik van de begunstigingsclausule in het kader van successieplanning, is dus een handige tool die, zo merk ik tijdens opleidingen, minder gekend is.

Hoe kan een levensverzekering een alternatief zijn voor het testament? Denken we hierbij aan grootouders die bij hun overlijden de kleinkinderen een vooraf bepaald bedrag willen toekennen.

Bart Chiau: Dit is inderdaad een interessante piste want zo kan je met een levensverzekering per grootouder, geheel vrij van successierechten, tot €12.500 per kleinkind voorzien. Verder onderscheidt de levensverzekering zich hier ten aanzien van het notarieel testament omdat je eenvoudig en kosteloos de begunstigde kan wijzigen, bijvoorbeeld wanneer je meent dat de levenswandel van een begunstigd kleinkind te veel afwijkt van de gulden middenweg. Of stel dat je de voorziene sommen voor je kleinkinderen alsnog zelf nodig hebt voor een kostelijke serviceflat, kan je de reserve als verzekeringsnemer ook eenvoudig opvragen, gedeeltelijk of volledig.

Samenwonenden maken eveneens vaak gebruik van levensverzekeringen in het kader van hun wederzijdse bescherming en successieplanning. Je sluit een levensverzekering af op jouw hoofd met als begunstigde jouw partner. Een voordeel t.o.v. een testament is dat je ook hier weer de begunstigde te allen tijde eenvoudig en kosteloos kan wijzigen, bijvoorbeeld vanwege het einde van een relatie, maar enkel en alleen door de verzekeringsnemer.

In de praktijk gaat het in deze context vaak om overlijdensverzekeringen die enkel in een uitkering voorzien bij overlijden van de verzekerde. Of je sluit een levensverzekering af waarvan je partner verzekerde is en je duidt jezelf als begunstigde aan ingeval van overlijden van je partner.

Is het voor samengestelde gezinnen ook zinvol om hun toevlucht te nemen tot levensverzekeringen? Wat zijn de mogelijkheden voor hen?

Bart Chiau: Jazeker, want zo kan je met een levensverzekering effectief je feitelijk samenwonende partner, stief- of pluskinderen als niet wettelijke erfgenamen, toch begunstigen zonder hiervoor een schenking of testament te moeten laten opmaken. Weliswaar enkel voor maximaal het beschikbare gedeelte wat de helft van jouw nalatenschap is. Je eigen kinderen hebben als reservataire erfgenamen recht op de andere helft. De mogelijkheden zijn dus legio, ook om tussentijds begunstigden te wijzigen.

Zijn er levensverzekeringsproducten waar de vrijheid van begunstiging niet mogelijk is of beperkt wordt?

Bart Chiau: In de derde pensioenpijler (pensioensparen en langetermijnsparen) van het pensioensparen zit je wel gebonden qua begunstiging, wil je voldoen aan de voorwaarden om fiscaal voordeel te genieten. Zo moet de begunstigde van contracten met een uitkering bij overlijden de echtgeno(o)t(e), wettelijk samenwonende of een bloedverwant tot de tweede graad zijn.

Kunnen we aldus besluiten dat er tijdens 'the circle of life' van klanten voor de verzekeringsmakelaars genoeg gelegenheden zijn om zijn betrokkenheid en adviserende rol in de verf te zetten?

Bart Chiau: Klopt, vanaf de eerste plannen om samen te wonen, de geboorte van kinderen, een relatiebreuk, een nieuwe relatie, pensionering, kleinkinderen tot het overlijden, telkens is het aan de verzekeringsmakelaar om tijdig en deskundig in te spelen op de gewijzigde situatie.

HET BOEK "TROUWEN OF SAMENWONEN " VAN BART CHIAU KAN ONLINE BESTELD WORDEN BIJ UITGEVERIJ PELCKMANS:

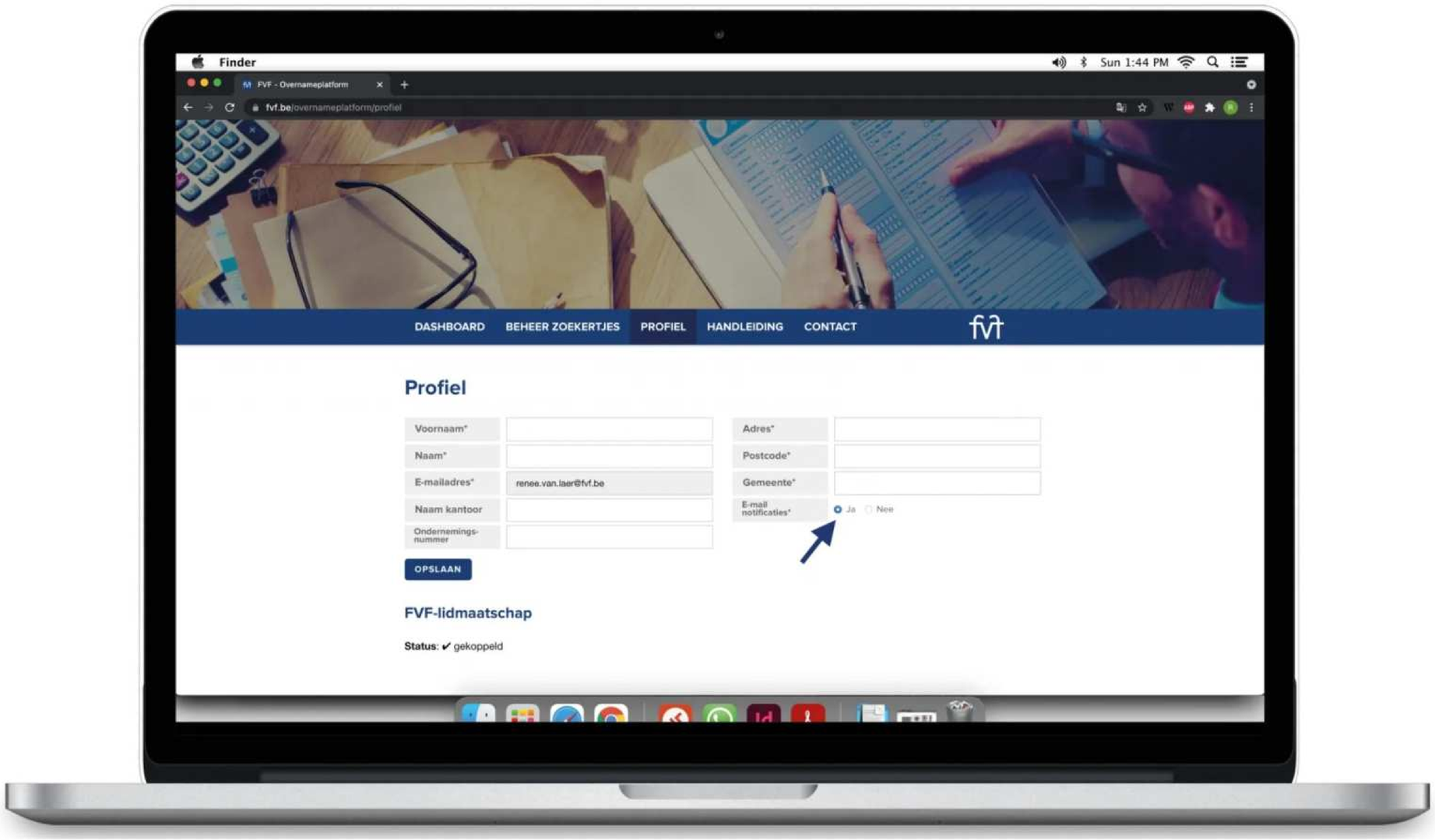
- ISBN 978-94-6401-461-7
- Cover type Paperback
- Aantal pagina's 256
- Publicatiedatum 11 feb. 2022

Bestel hier!

Lees hierna:

Ontdek het FVF overnameplatform

Klik hier



Ontdek het overnameplatform

Ontvang een notificatie bij een nieuwe advertentie!

Op het overnameplatform kunnen makelaars op één plek anoniem zowel hun verzekeringsportefeuille 'te koop' aanbieden, als een zoekertje plaatsen om een portefeuille over te nemen van een conculega. Al tientallen zoekertjes werden gepost!

Update uw profiel!

Nieuw op het overnameplatform is dat u zich kan aanmelden om een notificatie per mail te ontvangen wanneer er een nieuwe advertentie wordt geplaatst op het platform.

Dit kan door onder 'profiel' de optie e-mailnotificaties op 'ja' te zetten.

Vergeet zeker ook niet uw FVF-lidmaatschap te koppelen door onderaan uw inloggegevens van de FVF-ledenzone toe te voegen. Enkel zo kan u ook de te koop aangeboden portefeuilles raadplegen.

Nog geen profiel?

Ontdek vandaag dan nog het overnameplatform!

U kan eenvoudig een profiel aanmaken door de stappen in de handleiding te volgen.

Lees hierna:

Broker market pulse study 2021 voor verzekeringen

Klik hier

BROKER MARKET PULSE STUDY 2021 VOOR VERZEKERINGEN

HERKADEREN VOOR GROEI

Interactiev vergemakkelijken en nog meer advies op maat kunnen helpen om verzekeringsmatschappijen en makelaars samen te laten groeien

In 2021 voerde Accenture & Bentham een kwantitatieve studie uit over de Belgische verzekeringsmakelaars waaraan FVF, Febrabel en BHVAM vanuit®gekreeft hun medewerking verleende. In het stream were en nu representant mogelijke oostprof werden zowel leden als niet leden van de makelaarsfederaties aangeschreven. In totaal hebben 249 makelaars de enquête ingevuld. Onvolledige enquêtes werden niet in aanmerking genomen. Dit onderzoek geeft een overzicht over het generieke makelaarslandschap, geeft trends weer en creëert inzichten over de problemen waarmee de Belgische verzekeringsmakelaar momenteel geconfronteerd wordt.

HET MAKELAARSLANDSCHAP

Het makelaarslandschap evolueert in het voordeel van de digitale makelaar die nog steeds sterk afhankelijk is van verzekeringsmatschappijen voor een hoogwaardige klant en makelaarservaring. Voor de verzekeringsmatschappijen blijven makelaars het primaire distributiekanaal in België.

1. Tevredenheid van de makelaar blijft stabiel

Bij de makelaars is er een lichte stijging in gemiddelde tevredenheid over verzekeringsmatschappijen op te merken, in het bijzonderbij verzekeringsmatschappijen niet-leven. Hier blijken de factoren waarop over je geld en 'productaanbod' de belangrijkstaredenen voor een bevredigende samenwerking.

"Hoe waarschijnlijk is het dat u deze verzekeringsmaatschappijen aanbevoelt bij uw collega's makelaars?"
249 makelaars hebben geantwoord

2. Consolidatietrend zet zich voort

Enkele algemene cijfers: in de voorbije twee kalenderjaren vond bij 17% van de verzekeringsmakelaarskantoren een fusie of overname plaats wat een gelijkaardige trendis, vergeleken met 2018 (22%).

31% overweegt het overnemen van een makelaarskantoor in de komende 2 jaar:net 13% overweegt er in de komende 2 jaar. Makelaars die van plan zijnhun makelaarskantoor in de komende 2 jaar te verkopen, neigen trouwens meer naar een derde partij koper dan naar familie.

Eureka! Dubbele winst voor de makelaar

euromex
rechtsbijstand | protection juridique

Euromex lanceerde op 01/02/2022 Eureka, een nieuwe applicatie voor de makelaars. De nieuwe applicatie biedt de makelaar heel wat voordelen.

Aan het woord Erik Vanpoucke, CEO van Euromex.

Waarom werd er een nieuwe applicatie voor de makelaar ontwikkeld?

Makelaars weten dat wij naar hen luisteren en met deze feedback ook aan de slag gaan. Niet toevallig kwamen we dit jaar met onze nieuwe baseline "Juristen die luisteren en doen".

Luisteren en doen is een attitude waar elke medewerker bij Euromex van doordrongen is. Deze houding zagen we recent mooi gereflecteerd in onze NPS score van 45!

Vanuit de markt ontvingen we signalen over onze applicatie. Die deed wat ze moest doen, maar het kon beter. Een signaal voor ons om de applicatie te vernieuwen.

Hoe is Eureka een verbetering voor de makelaar?

Eureka betekent dubbele winst voor de makelaar.

Met Eureka kan je eerst en vooral als makelaar op een eenvoudige manier een offerte of een polis opmaken voor je particuliere klant. Dit kan op je laptop of via je tablet bij de klant. Je hebt als makelaar altijd alle info binnen handbereik.

Waar nodig, voorziet Eureka je van extra informatie in de vorm van infobuttons en documenten, zodat je je klant snel en correct kan informeren. Dankzij de applicatie beschik je dadelijk over alle productinformatie. Eureka bevat namelijk de nodige polisvoorwaarden, IPID-fiches, klantenbrochures en vinkenschema's.

Beheerpakket + Eureka = 15 seconden om een polis op te maken

Wanneer je een offerte hebt samengesteld, geeft Eureka jou en je klant een duidelijk overzicht van de gekozen waarborgen met een gedetailleerd overzicht van de bijhorende premie. Met één druk op de knop kan je een offerte omvormen naar een polis. Wanneer je dit wil, kan je de offerte-fase overslaan en onmiddellijk een polis opmaken.

Bovendien hoef je geen nieuwe klant aan te maken in Eureka voor klanten die reeds bestaan in je beheerpakket.

Je selecteert gewoonweg een bestaande klant uit je beheerpakket en Eureka neemt de gegevens automatisch over.

Als makelaar boek je ook tijdswinst. We hebben er over gewaakt dat de applicatie intuïtief en snel werkt, want het moet vlot gaan. Het is nu mogelijk om binnen 15 seconden een nieuwe polis op te maken.

Dit was het dan?

Neen, zeker niet! Eureka voor particulieren is pas de eerste stap richting een gebruiksvriendelijke digitale tool voor al onze producten. Maar daarover communiceren we binnenkort.

Erik Vanpoucke
erik.vanpoucke@euromex.be
CEO

V.U.: E. Vanpoucke - Euromex NV – Generaal Lemanstraat 82-92 – 2600 Berchem - **www.euromex.be**
Verzekeringsonderneming toegelaten onder code 0463, onder toezicht van NNB en FSMA.

ALTERNATIEVE VERWARMING

VEILIG VERWARMEN MET VUUR!

Aangezien alsmaar hogere elektriciteits-, olie- en gasprijzen worden bereikt, zijn steeds meer gezinnen op zoek naar alternatieve manieren om hun huis te verwarmen en wenden zij zich tot alternatieven zoals houtkachels, pelletkachels en open haarden. Hout en houtproducten staan weer in de spotlights, maar deze oudervwetse verwarmingsmethoden zijn niet vrij van brandgevaar. Bij het kiezen van alternatieve verwarmingsmethoden moeten we een paar door de ouderen welbekende veiligheidsprincipes in gedachten houden. De rol van de schoorsteen is essentieel: een goede trek en regelmatig vegen zijn onontbeerlijk.

SCHOORSTEENBRANDEN

Iedereen die zich verwarmt met hout, kolen of stookolie in een kachel of open haard loopt het risico op een schoorsteenbrand. Volgens officiële cijfers wordt een derde van alle woningbranden veroorzaakt door schoorsteenbranden. Slecht onderhoud is meestal de oorzaak.

Dit geldt voor alle vormen van verwarming, of het nu gaat om hout, kolen, pellets of olie.

Constructienormen

Neem de constructienormen voor schoorstenen en rookkanalen steeds in acht:

- NBN/DTD B 61-001 - Stookafdelingen en schoorstenen
- NBN/DTD B 61-002 - Centrale verwarmingsketels met een nominaal vermogen kleiner dan 70 kW - Voorschriften voor hun opstellingsruimte, luchttoevoer en afvoer van de verbrandingsgassen

Rookkanalen die kachels en cassettes verbinden met een open haard moeten aan volgende eigenschappen voldoen:

- waterdicht;
- uniform in doorsnede;
- relatief recht (weinig bochten);
- Niet in direct contact met brandbare materialen;
- geisoleerd in isolatiekanalen bij wand-, vloer-, plafond- en vals plafonddoorvoeren.Onderhoud

Onderhoud

- Reinig en veeg uw schoorsteen ten minste eenmaal per jaar (wettelijke vereiste voor vaste en vloeibare brandstoffen).
- Contacteer een professionele schoorsteenveger en vraag om een certificaat.
- De reiniging bestaat uit het verwijderen van "verstoppingen", zoals vogelnesten, hopen bladeren of puin, die de schoorsteen belemmeren en de veiligheid (trek en brand) beïnvloeden.
- Controleer of de rookkanalen en de schoorsteen in goede staat zijn (barsten, lekken) voordat u in de herfst de verwarming weer aanzet.
- Verwar het jaarlijks onderhoud van uw verwarmingsketel niet met het vegen en reinigen van de schoorsteen.De hitte van de haard kan creosoot, roet en teer doen ontvlammen dat zich op de binnenwanden heeft opgehoopt en afval dat in het rookkanaal is gevallen. Een schoorsteenbrand loopt altijd het risico uit de hand te lopen en zich door het hele huis te verspreiden.

De belangrijkste oorzaken van schoorsteenbranden zijn:

- een beschadigd rookkanaal dat slecht is ontworpen, lekt of slecht is geïsoleerd;
- onvoldoende of geen schoorsteenvegen;
- een ongeschikte verwarmingstechniek (kachel of haard te krachtig);
- belemmering door brandbaar afval (vogelnesten, dode bladeren, enz.)

OPEN HAARDEN EN CASSETTES

Een schoorsteenbrand ontstaat meestal wanneer de haard een temperatuur van meer dan 500 °C bereikt. In goed ingestelde kachels zijn temperaturen tot 230 °C mogelijk, wat niet altijd het geval is met houtkachels en cassettes. Het is beter de haard niet te overbelasten (d.w.z. er te veel hout tegelijk in te stoppen) om een te grote temperatuur stijging in de schoorstenen te voorkomen.

Verlaat geen open vuur zonder het volledig te hebben gedoofd. Een windvlaag kan de slecht gedoofde sintels weer aanwakkeren.

Als u de haard of een cassette intensief gebruikt, kan het nodig zijn om uw schoorsteen meerdere keren per jaar te laten vegen.

Laat de cassette door een vakman installeren. De capaciteit van een inzethaard moet, net als die van een kachel, worden aangepast aan het volume van de ruimte en aan uw schoorsteen. Gebruik verder de juiste brandstof voor uw open haard of inzethaard.

- Het hout moet worden opgeslagen op een geventileerde en droge plaats.
- Gebruik alleen droog, natuurlijk en onbehandeld hout. Gebruik geen geverfd hout, spaanplaat, karton of multiplex.• Verbrand geen afval in uw open vuur!
- Witte of kleurloze rook wijst op een goede verbranding.
- Houd alle brandbare materialen uit de buurt van het vuur. Ze kunnen heet worden en vlam vatten. Pas op voor meubels enkleren die voor het vuur worden gedroogd.
- Plaats een vlammendemper voor de open haard. Sintels of vonken kunnen ontsnappen en nabijgelegen brandbare materialendoen ontbranden. Pas op voor tapijten!

Koppel, indien mogelijk, de rookmelder die zich het dichtst bij de open haard bevindt aan de rookmelder in uw kamer. Indien nodig,zal je op tijd gewaarschuwd worden om te vluchten. Tenslotte, houd kinderen en huisdieren uit de buurt van de open haard.

DE PELLETKACHEL

Koop uw pelletkachel bij een gerenommeerd bedrijf - deskundigheid en advies lonen altijd. Check zeker of aan de normen en certificering wordt voldaan en laat het installeren en controleren door een vakman.

Aankoop en gebruik van pellets

- Houd de korrels droog. Vocht kan leiden tot spontane verbranding. Bewaar de zakken metpellets goed gesloten op een droge plaats.
- Verander niet van pellets zonder reden. Neem contact op met uw installateur.
- Uw kachel moet geschikt zijn voor pellets.
- Onderhoud en reinig de rookkanalen volgens de instructies van uw installateur.
- Vergeet niet de aslade elke week te legen. Opgelet: de as moet volledig geblust en afgekoeldworden alvorens in een andere container te werpen. De vlammen kunnen weer oplaaien in devuilnisbak.

Wat als de kachel defect is?

- Een laag roet op de kachelruit duidt op onvolledige verbranding. Controleer daarom de trek en check of de gassen niet naar binnen worden geduwd.
- Vermijd steeds dat de natuurlijke ventilatie in de ruimte wordt belemmerd, waardoor de werking van de kachel zou kunnen worden verstoord en CO^2 zou kunnen ontstaan. Sluit uw deuren en ramen niet volledig af en zorg voor natuurlijke ventilatiewanneer de kachel in werking is.
- Werkt de kachel nog niet naar behoren, zet dan de kachel uit, zonder de ventilatie uit te zetten! Immers, de pellets blijvenbranden in de kachel en produceren nog steeds verbrandingsproducten. Als de ventilatie onvoldoende is, kan koolmonoxide ontstaan.
- Laat het fornuis afkoelen en controleer de pelletkachel voordat u het weer gebruikt!
- Houd, net als bij de open haard ook hier brandbare materialen en ontvlambare stoffen uit de buurt van de brander, wees voorzichtigmet tapijten en meubels en leg geen kledingstukken op of in de buurt van de kachel.
- Koppel, indien mogelijk, de rookmelder die zich het dichtst bij de kachel bevindt aan de rookmelder in uw slaapkamer.

AANVULLENDE VERWARMING

Soms is het handig om een extra, mobiele kachel te hebben. Als ze niet goed worden gebruikt, zijn ze bijzonder gevaarlijk. Een bijverwarming wordt gebruikt om een ruimte af en toe te verwarmen of om bij extreme koude voor extra verwarming te zorgen, en is niet bedoeld om als hoofdverwarming te worden gebruikt.

Deze mobiele toestellen kunnen onopzettelijk worden verplaatst, door kinderen worden geduwd, enz. en per ongeluk brand veroorzaken. Het is des te belangrijker de gebruikelijke preventieve maatregelen in acht te nemen (zie vorige hoofdstukken), omdat elk type specifieke gevaren met zich meebrengt voor zijn verwarmingswijze.

Apparaten op vaste, vloeibare en gasvormige brandstof

Pas op voor brand- en vergiftigingsgevaar. Deze mobiele toestellen zijn niet aangesloten op een schoorsteen en laten giftige of zelfs dodelijke verbrandingsgassen vrijkomen in de kamer. Gebruik om dezelfde reden nooit barbecues of vuurpotten binnenshuis.

In bepaalde omgevingen (gasbeladen atmosferen, ontvlambare dampen zoals verf, lijm, oplosmiddelen, enz.) zijn vlammen van branders en brandende oppervlakken verboden. Enkele meer specifieke adviezen voor gebruik:

- Controleer of het toestel en de accessoires in goede staat verkeren en voldoen aan de normen en certificeringen.
- Controleer de ventilatie van de kamer.
- Houd brandbare materialen en ontvlambare producten uit de buurt van de kamer. Pas op voor tapijten, meubels, gordijnen,kleren en decoratie. Dek het toestel ook nooit af.
- Zorg ervoor dat het toestel stabiel staat - een toestel kan omvallen en brandstof op de vloer laten terechtkomen, waardoorbrand kan ontstaan.• Gebruik alleen de brandstof waarvoor het is ontworpen en gecertificeerd; verander de vloeistof (alcohol, stookolie, benzine) ofhet gas (butaan) niet. Informeer eveneens naar de veiligheidsmaatregelen voor elke brandstof.
- Vul de tank bij of vervang de gasfles van het toestel nadat het is afgekoeld. Dus geen vuur, vlammen of hete oppervlakken inde buurt.
- Neem de veiligheidsmaatregelen en opslagvoorwaarden voor brandstoffen, bv. voor huishoudelijk gebruik, in acht.
- Butaan- of propaangasflessen: rechtop en niet ondergronds.
- Benzine en vloeistoffen in de oorspronkelijke, goed afgesloten recipiënten bewaren in een geventileerde, gematigde en drogeruimte.

Niet-brandende apparaten

Er zijn verschillende soorten elektrische apparaten - voor elk type verwarmingssysteem moeten specifieke veiligheidsmaatregelen in acht worden genomen. Hier zijn enkele voorbeelden:

- Sommige modellen bereiken hoge temperaturen, neem veiligheidsafstanden tot brandbare materialen in acht.
- Controleer de toestand en de capaciteit van de elektrische installatie.
- Controleer de capaciteit van de zekering en nog meer van de stroomkabels.
- Modellen met zichtbare weerstanden houden een risico van ontsteking in.
- De luchtstroom van de ventilatorkachels kan losse lichte materialen in de richting van ontstekingsbronnen duwen.

CONCLUSIE

Branden door ongelukken overkomen niet alleen andere mensen. Elk jaar zijn branden in huis de oorzaak van ongeveer 80% van de sterfgevallen! Houd deze tips dus zeker in gedachten wanneer u een alternatief verwarmingssysteem kiest! De keuze van een alternatief verwarmingssysteem is geen triviale zaak.

Bronnen

- Meer en meer mensen zoeken een brandveilige alternatieve verwarming– www.oscare.be
- "Veilig verwarmen : een zorg voor iedereen" - ANPI Fire & Security AlertMagazine n° 25, december 2021
- Feu de cheminée : un problème fréquent, mais simple à éviter - https://www.baloise.be/fr/blogs/feu-de-cheminee.html

Lees hierna:

Interview met Timothy Van de Gehuchte: "Meer bescherming voor de bankagent"

Klik hier

eb-lease, uw partner voor krediet, leasing en renting.

7 redenen om voor eb-lease te kiezen

1. **Onze adviseur: uw vast aanspreekpunt**
   ... adviseert u over de ingediende dossiers en garandeert een snelle afhandeling.

2. **We beperken de kosten en vergoeden competitief**
   Eb-lease rekent nooit schattingskosten aan.

3. **Gespecialiseerd advies**
   Eb-lease staat voor 35 jaar ervaring en expertise in kredietverlening voor zowel hypothecair krediet, zakenkrediet, financiële leasing en renting.

4. **We beslissen zeer snel**
   U krijgt zeer snel feedback over de dossiers die u aan de eb-lease-adviseur voorlegt.

5. **We onderzoeken elke kredietaanvraag**
   We behandelen elk dossier met het nodige vakmanschap.

6. **We zetten in op efficiëntie en gebruiksgemak**
   We beperken de werklast voor u als makelaar en de doorlooptijd voor uw klant tot het absolute minimum.

7. **Respect voor uw klantenportefeuille**
   Uw klant is en blijft uw klant.

eb|lease
Uw partner voor krediet, leasing & renting

WORD MAKELAAR
Bel 09 224 74 74
OF SURF NAAR WWW.EB-LEASE.BE

eb-lease, commerciële naam van Europabank NV
V.u.: Europabank NV - Kredietgever - Erkenningsnummer 937 - Nr. Fsma 011671A - Burgstraat 170, 9000 Gent - BTW BE 0 400 028 394 - RPR Gent.

INTERVIEW MET TIMOTHY VAN DE GEHUCHTE

MEER BESCHERMING VOOR DE BANKAGENT

Aanleiding voor het interview met Meester Van de Gehuchte is het Wetsontwerp tot wijziging van het Wetboek van economisch recht inzake de handelsagentuurovereenkomsten houdende de bescherming van handelsagenten tegen de eenzijdige verhoging of oplegging van de kosten door de principaal, hetwelke op de plenaire zitting van 4 maart 2022 werd gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad. Timothy Van de Gehuchte is advocaat bij Portelio en actief in diverse aspecten van het ondernemingsrecht, onder meer distributierecht (o.a. financiële tussenpersonen, agentuur, concessie) wat hem de geknipte man maakt voor dit gesprek.

Bankagenten werken exclusief met een bepaalde principaal. Afgelopen jaren hebben de principalen vaak gebruik gemaakt van de mogelijkheid om de kosten eenzijdig te verhogen. De betrokken bankagenten staan hier machteloos tegen. Kan u de problematiek even schetsen?

Timothy Van de Gehuchte: In de agentuurwetgeving is al enige tijd voorzien dat een agent zich kan beroepen op een verbreking van de agentuurovereenkomst door de principaal indien er eenzijdig wijzigingen worden aangebracht aan de commissionering. Een soortgelijke bepaling bestond niet voor wat betreft de aanrekening van kosten. In de afgelopen jaren hebben agenten moeten vaststellen dat de banken allerhande kosten en bijdragen, gekend onder een veelheid van benamingen, zijn beginnen aanrekenen. Vaak werden deze kosten niet op gelijke wijze aan alle agenten aangerekend en was het ook erg onduidelijk welke diensten of faciliteiten er door werden vergoed. De agenten hadden in de praktijk meestal geen andere keuze dan de eenzijdig aangerekende kosten te betalen, onder andere omdat de kosten automatisch in mindering van de commissies werden gebracht of nog omdat de aanvaarding ervan als voorwaarde werd gesteld om bv. een bijkomende portefeuille in beheer te krijgen.

Heeft deze nieuwe bescherming ook betrekking op de bestaande agentuurovereenkomsten?

Timothy Van de Gehuchte: De datum van inwerkingtreding van de nieuwe bepaling is 14 maart 2022. Vanaf dan is de nieuwe bescherming ook van toepassing op bestaande agentuurovereenkomsten. Substantiële of structurele verhogingen van kosten die vanaf 14 maart 2022 worden doorgevoerd vallen tevens onder het toepassingsgebied van de nieuwe wet.

De bankagenten, lid van FVF, zijn daarnaast ook verzekeringsmakelaar. Welke aandachtspunten wilt u meegeven wanneer zij, als tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten, een nieuwe agentuur-overeenkomst met een principaal onderschrijven?

Timothy Van de Gehuchte: Het is belangrijk dat de agenten zich zorgvuldig laten informeren over de kosten die hen ten laste zullen worden gelegd en over de dienstverlening of ondersteuning die zij in ruil daarvoor kunnen verwachten. De banken zijn onder andere op basis van de Febelfin gedragscode verplicht om de agenten grondig en in detail te informeren over de investeringen en lasten waartoe de agenten zich verbinden bij het aangaan en uitvoeren van de agentuurovereenkomst. De agenten vragen best dat hen hierover een gedetailleerd informatiedocument wordt bezorgd. Indien deze informatie vervolgens niet juist zou blijken te zijn, wordt daar best onmiddellijk schriftelijk opheldering over gevraagd. Tenslotte spreekt het voor zich dat agenten zich best bij het onderhandelen en sluiten van een nieuwe agentuur laten bijstaan.

> **“Iedere eenzijdige substantiële of structurele verhoging of oplegging van kosten is een handeling die gelijk staat met de verbreking van de agentuur door de principaal”**

De Hoge Raad voor Zelfstandigen en de KMO, waarin FVF vertegenwoordigd is, heeft deze problematiek in 2015 reeds aangekaart. Begin februari keurde het Parlement, op initiatief van volksvertegenwoordiger Kathleen Verhelst (Open Vld), een wetsvoorstel goed tegen de eenzijdige verhoging of opleggen van de kosten door de principaal. Welke nieuwe bescherming voor de bankagent wordt hiermee ingebouwd?

Timothy Van de Gehuchte: Door de nieuwe Wet wordt de handelsagentuurwetgeving aangepast. Daarin is nu expliciet voorzien dat iedere eenzijdige substantiële of structurele verhoging of oplegging van kosten een handeling is die gelijkstaat met de verbreking van de agentuur door de principaal. Een soortgelijke bepaling bestond reeds voor eenzijdige wijzigingen van de commissionering en wordt nu dus uitgebreid tot de kosten die aan de agent worden aangerekend.

Let wel, het gaat hier niet om een automatisme. De agent moet binnen een relatief korte termijn protesteren tegen de kostenverhoging of oplegging van een nieuwe kost. Bij gebrek daaraan wordt de agent geacht daarmee akkoord te gaan. Tenslotte zal de agent zich ook uitdrukkelijke op de beëindiging van de agentuur lastens de principaal moeten beroepen. Het louter protesteren van een bepaalde kost heeft niet als gevolg dat de agentuurovereenkomst ten einde komt.

De nieuwe bepaling kan niet worden ingeroepen tegen aangerekende kosten die uitdrukkelijk zijn goedgekeurd door het paritair overlegorgaan.

Lees hierna:

Harmonisatie bijscholingsregels en kennisvereisten
Modelverklaring jaarlijkse bijscholing

Klik hier

Brio Compare: eenvoudig multitarificaties opvragen vanuit Brio.

publireportage

Sinds de lancering van Brio Compare in november 2022 werken al meer dan 2000 gebruikers met onze nieuwe multitarificatietool. Zij vragen eenvoudig en snel meerdere offertes op bij verschillende maatschappijen in Brio. Deze tool vergemakkelijkt het leven van deze makelaars en draagt bij aan hun efficiëntie en productiviteit.

Vergelijk tarieven binnen je eigen Brio

Brio Compare is de geïntegreerde multitarificatietool van Brio. Maar wat betekent dat nu concreet voor jou? Je kan een tarificatie opstarten binnen je eigen Brio-omgeving. Dat is natuurlijk interessant omdat je dan al je nodige informatie over de verzekeringsnemer, het voertuig, de bestuurders onmiddellijk ter beschikking hebt. Daarnaast heb je ook de optie om ontbrekende info, die tijdens de tarificatie wordt ingevuld, automatisch op te slaan in Brio. Het werk gebeurt éénmalig en in één en dezelfde database.

Je automatische toegang tot de tarificatiemodules van verschillende maatschappijen.

Onze Brio-makelaars krijgen met Brio Compare automatisch toegang tot de tarificatiemodules van verschillende verzekeringsmaatschappijen.

Voorlopig is de integratie van reeds 4 verzekerings-maatschappijen voltooid: AG, AXA, Baloise en Allianz. Ook andere zullen snel volgen, zo is de integratie voor Vivium ook al gestart.

Naast de beschikbare data van de maatschappijen, gebruikt Brio Compare ook een maximum aan data over voertuigen van externe bronnen, zoals Febiac, wat voor tijdwinst en het vermijden van spellingfouten zorgt.

Jij bepaalt de beste voorwaarden voor je klanten

De tariefberekeningen gebeuren in realtime binnen de maatschappijen en passen zich dynamisch aan in functie van jouw keuzes. Zo kan je heel eenvoudig verschillende parameters die het tarief kunnen beïnvloeden aanpassen: de formules, verzekerde waarde, je commissie, de periodiciteit en je kan zelfs tariefafwijkingen toestaan. Brio Compare toont je in één overzicht alle mogelijke formules waaruit je kan kiezen.

Je volgt efficiënt al je offertes op.

Het beheer van klanten en offertes is ontwikkeld met een maximale intelligentie. Alle voorstellen worden netjes in Brio bewaard, zodat jij een gepersonaliseerde service kan leveren en op elk ogenblik de nodige informatie kan vinden.

Alles weten over de evolutie van Brio Compare?
Surf naar www.portima.com/nl/brio-compare

brio

BANK- EN BELEGGINGSDIENSTEN EN KREDIETEN

HARMONISATIE BIJSCHOLINGS-REGELS EN KENNISVEREISTEN

Eind december werd het Koninklijk Besluit tot harmonisatie van verschillende koninklijke besluiten over de bemiddeling in de financiële en verzekeringssector gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad.

Dit Koninklijk Besluit heeft tot doel om de bijscholingsregels en kennisvereisten te harmoniseren met hetgeen in de verzekeringssector reeds van toepassing was en brengt bijgevolg een aantal wijzigingen met zich mee gerelateerd aan kredietbemiddeling en bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten. FVF heeft afgelopen jaar dit dossier op de voet gevolgd en hieromtrent overleg met de FSMA en de politiek gehad. Hierna worden de belangrijkste wijzigingen overlopen.

KENNISVEREISTEN

Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten

Het KB wijzigt onder meer de vereisten inzake beroepskennis voor de tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten, hun effectieve leiders en hun personen in contact met het publiek. Zo worden de vereisten inzake theoretische kennis geactualiseerd zodat zij nu ook betrekking hebben op de wetgeving over gedragsregels, gegevensbescherming, witwaspraktijken en marktmisbruik en daarnaast wordt de vereiste kennis van bedrijfsbeheer afgeschaft.

Kredietbemiddelaars

Voortaan komen bepaalde diploma's ook in aanmerking voor de theoretische kennis van kredietbemiddelaars. Houders van een masterdiploma, of een bachelordiploma (waarvan het programma de vereiste kennis omvat) worden geacht te beschikken over de theoretische kennis voor de toegang tot het beroep. FVF is tevreden dat de wetgever hieraan eindelijk tegemoet is gekomen. Immers, deze diploma's werden al wel aanvaard voor de kennisvereiste m.b.t. verzekeringsdistributie en bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten, maar (nog) niet voor kredietbemiddeling. Dit creëerde absurde situaties met een extra belemmering voor de toegang tot het beroep van kredietbemiddelaar. FVF heeft dit talrijke keren aangekaart en is verheugd dat dit onevenwicht werd weggewerkt.

Voor beide sectoren

Net zoals in de verzekeringssector zijn nu ook volgende regels van toepassing voor kredietbemiddelaars en tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten.

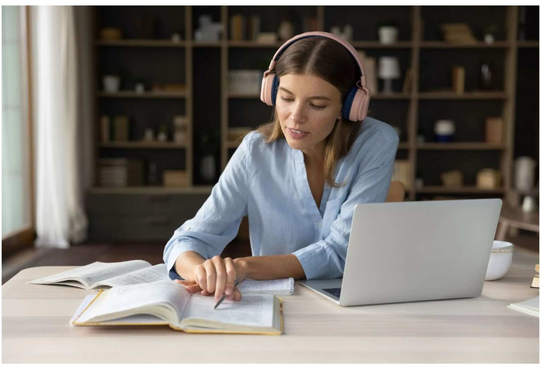
- De betrokken personen die uit het inschrijvingsregister van de FSMA zijn weggelaten en binnen een termijn van vijf jaar opnieuw in het inschrijvingsregister willen worden ingeschreven, hoeven niet langer aan te tonen dat zij beschikken over de vereiste beroepskennis. Die afwijking geldt ook voor de personen in contact met het publiek en voor de effectieve leiders die de facto verantwoordelijk zijn voor de betrokken bemiddelingsactiviteit.
- Het statuut van 'PCP in opleiding' kan nu ook toegepast worden bij kredietbemiddelaars en tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten. Het statuut van 'PCP in opleiding' laat een toe om het beroep uit te oefenen voor nieuwe PCP'ers die nog niet beschikken over de vereiste ervaring of theoretische beroepskennis.
- Een PCP in opleiding moet de vereiste theoretische kennis volledig hebben verworven binnen een termijn van één jaar nadat hij zijn werkzaamheden heeft aangevat. FVF was hier vragende partij voor, aangezien dit statuut de mogelijkheden en flexibiliteit rond het aantrekken van nieuwe 'startende' werknemers gevoelig verhoogt.
- De nieuwe personen in contact met het publiek moeten aantonen dat zij over 6 maanden nuttige ervaring beschikken. Deze praktische ervaring kan ook opgedaan worden binnen het statuut 'PCP in opleiding'.

BIJSCHOLING

Net zoals bij de verzekeringstussenpersonen wordt de bijscholing vanaf 1/01/2022 berekend op jaarlijkse basis, met name:

- Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten en hun betrokken verantwoordelijke personen (aan te tonen a.d.h.v. deelnameattesten) : 15 u bijscholing per jaar
- Kredietbemiddelaars en hun betrokken verantwoordelijke personen (aan te tonen a.d.h.v. deelnameattesten):
    - o Hypothecair krediet: 3 u bijscholing per jaar
    - o Consumentenkrediet: 3 u bijscholing per jaar

Wat betekent dit nu voor uw puntensaldo en uw vorige bijscholingsperiode in bank en/of kredieten? De FSMA past dezelfde aanpak toe zoals destijds in verzekeringen. Bij verzekeringen had de controledienst in een nieuwsbrief van 19 december 2019 toegelicht dat de personen die op 31 december voor hun eerdere bijscholingsperiode meer opleidingspunten hebben behaald dan het vereiste minimumaantal in het vroegere systeem, zij bij de overstap van het oude naar het nieuwe bijscholingssysteem opleidingspunten kunnen overdragen. Voor kredietbemiddelaars is dit met een maximum van 3 opleidingspuntenen bij tussenpersonen in bank- en verzekeringen met een maximum van 15 opleidingspunten.



De PCP'ers (Personen in Contact met Publiek) dienen hun beroepskennis tevens up te date te houden door bijscholing te volgen. Zij dienen hiervoor geen deelnameattesten te behalen, het is de verantwoordelijkheid van de werkgever om jaarlijks een geactualiseerd opleidingsplan (15u voor tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten, 3u voor kredietbemiddelaars) te stellen en uit te voeren om de beroepskennis van de betrokken PCP'ers op peil te houden.

De FSMA gaat de praktische omkadering rond bijscholing (verzekeringen, bank- en beleggingsdiensten en kredieten) nu verder uitwerken d.m.v. een reglement.

Dit is voor FVF een belangrijk dossier om op te volgen. Immers, de invoering van het jaarlijkse traject voor de geregelde bijscholing (voor verzekeringsdistributie sinds 1/1/2020 ten gevolge van de Richtlijn betreffende Verzekeringsdistributie) brengt een proportionele verhoging van het aantal bijscholingsuren met zich mee. FVF pleit dan ook voor een ruim toepassingsgebied van opleidingen die in aanmerking komen. Zo moeten opleidingen die de handelingsbekwaamheid van de tussenpersoon verhogen ook in aanmerking komen. Voor de tussenpersonen die diverse statuten cumuleren, dient, zoals voorheen, het toepassingsgebied van opleidingen voldoende breed te zijn in het kader van dubbeltellingen.

MODELVERKLARING 'JAARLIJKSE BIJSCHOLING'

Vroeger diende het makelaarskantoor de naleving van de bijscholingsverplichting ook door te geven in Cabrio, dit aan de hand van het ingeven van de bijscholingspunten per verantwoordelijke persoon (makelaar, VVD'er, verantwoordelijke Effectieve Leider).

De FSMA heeft intussen gewerkt aan een administratieve vereenvoudiging wat FVF heeft toegejuicht. Het vermindert immers aanzienlijk de werklast voor het doorgeven van de bijscholing van de betrokken personen.

In eerste fase heeft de FSMA begin 2020 haar Cabrio-toepassing aangepast, waardoor het niet langer mogelijk was om de bijscholingspunten door te geven.

In de tweede fase heeft de FSMA gewerkt aan een verklaring op erewoord. Deze verklaring geldt voor alle personen die onderworpen zijn aan de bijscholingsverplichting binnen het kantoor en moet worden ondertekend door een persoon die het kantoor rechtsgeldig mag vertegenwoordigen (zoals bv. de (gedelegeerd) bestuurder) of een persoon die hiertoe gemachtigd is. De FSMA heeft begin 2022 een model hieromtrent ter beschikking gesteld.

Deze modelverklaring dient voor de eerste keer opgeladen te worden tijdens het eerste kwartaal van 2023 (ten laatste op 31maart 2023). Deze verklaring op erewoord slaat dan op het bijscholingsjaar 2022. M.b.t. het bijscholingsjaar 2020 en 2021 dient het kantoor enkel de deelnameattesten van de betrokken verantwoordelijke personen bij te houden op kantoor en ter beschikking te houden voor de FSMA bij een eventuele controle.

Voor 2022 e.v. dient het kantoor, naast de jaarlijkse verklaring op erewoord die in Cabrio opgeladen moet worden in het eerste kwartaal van het jaar volgend op het jaar waarop de bijscholingsplicht slaat, de deelnameattesten verder intern te bewaren op kantoor en ter beschikking te houden van de FSMA.

Lees hierna:

Sectornieuws

Klik hier

AG

AG ontwikkelde een aanbod van specifieke waarborgen en diensten voor wie zich een elektrische auto aanschaft. Samen met mobiliteitspartners Optimile en SoSimply wil AG met dit 'totaalpakket' zoveel mogelijk hinderpalen wegnemen en de transitie naar elektrisch rijden versnellen.

Daarom kunnen kopers van elektrische voertuigen vanaf januari 2022 hun autoverzekering bij AG afsluiten met een aanmoedigingstarief en een aantal specifieke waarborgen en voordelen. Daarnaast biedt AG zijn klanten ook een waaier van diensten aan die beantwoorden aan de belangrijkste bekommernissen van wie zich een elektrische of hybride wagen wil aanschaffen:

- Een eenvoudige toegang tot één van de grootste netwerken van publieke laadpalen in Europa via Optimile.
- De installatie en keuring van een eigen slimme laadpaal door dochterbedrijf SoSimply.
- Het snel opladen van een lege batterij voor klanten die op wegnaar hun bestemming zonder stroom vallen.

ALLIANZ

11e Allianz-enquête: cybergevaren, bedrijfsonderbrekingen en natuurrampen zijn wereldwijd de drie grootse bedrijfsrisico's in2022.

De pandemie daalt van de tweede naar de vierde plaats nu de meeste bedrijven zich hierover minder zorgen maken en zich voldoende voorbereid voelen op toekomstige uitbraken. Natuurrampen en klimaatverandering stijgen aanzienlijk in de jaarlijkse ranglijsten omdat extreme weersomstandigheden en transitierisico's toenemen.

Joachim Mueller, CEO van AGCS: "Bedrijfsonderbreking" zal dit jaar waarschijnlijk het belangrijkste onderliggende thema blijven. Het ontwikkelen van veerkracht wordt een concurrentievoordeel voor bedrijven."

Uit de resultaten voor België blijkt dat de tien grootste risico's voor 2022 worden aangevoerd door cyberrisico's, bedrijfsonderbreking, nieuwe technologieën, pandemieën en een tekort aan geschoolde arbeidskrachten.

BALOISE

Baloise Insurance, de merknaam van Baloise België nv, zal in de loop van 2022 wijzigen naar simpelweg Baloise. Deze naamswijziging maakt deel uit van een rebranding binnen de Baloise Group om de doelstellingen van de corporate strategie 'Simply Safe: Season 2' tastbaar te maken.

Eind 2020 stelde Baloise Group haar strategie voor de komende jaren voor met 'Simply Safe: Season 2'. Om deze doelstellingen te realiseren wordt naast vereenvoudiging van diensten en processen voor haar klanten ook op het merkbeleid ingezet. In de loop van 2022 volgt daarom de rebranding van alle nationale bedrijven van Baloise Group, waaronder het Belgische Baloise Insurance.

BROKERCLOUD

BrokerCloud besliste om per direct afscheid te nemen van Joeri Maes (CEO) en Lothar Hinckxt (CTO).

Tegelijk werd aan Arthur Deprez gevraagd om het Management waar te nemen. Arthur Deprez is al enkele maanden actief als CFO binnen BrokerCloud.

DKV

DKV introduceert nieuw gamma individuele tandverzekeringen. De producten liggen in lijn met de actuele trends en evoluties op de markt, en beantwoorden aan de huidige klantenbehoeftes. Naast een sterk vereenvoudigd onderschrijvingsproces is er geen wachttijd en geen verplichte familiale aansluiting.

De drie producten DKV Smile Essential, DKV Smile Comfort en DKV Smile Premium bieden een volledige terugbetaling van preventieve tandzorg en van tandzorg in geval van een ongeval (tot €10.000 per verzekeringsgeval). Curatieve tandzorg wordt (na tussenkomst van de wettelijke ziekteverzekering) terugbetaald aan 70% bij DKV Smile Essential en DKV Smile Comfort, en aan 80% bij DKV Smile Premium.

Klanten die een meer uitgebreide dekking wensen, met terugbetalingen voor orthodontie, prothetische tandzorg, parodontologie en kleine mondchirurgie, vinden hun gading in de uitgebreidere DKV Smile Comfort en DKV Smile Premium. De verzekeringskapitalen voor gespecialiseerde tandzorg vanaf het 4e verzekeringsjaar behoren tot de hoogste op de markt.

EUROP ASSISTANCE

- Belgen terug op de pistes: Europ Assistance registreert een toename van 34% ongevallen:

Na het noodgedwongen uitstel vorig jaar, vinden Belgische ski- en snowboardfanaten de weg terug naar hun geliefde wintersport-stations.

- De voorbije krokusvakantie ontving Europ Assistance 6.925 oproepen, met een traditionele piek op maandag: 1.421 oproepen op maandag 28 februari.
- Dit jaar werden er 198 medische skidossiers geopend, een stijging met 34% in vergelijking met de krokusvakantie 2020.
- 16% van de medische skidossiers resulteerde in een ziekenhuisopname (t.o.v. 12% in 2020).
- Europ Assistance heeft tijdens deze krokusvakantie meer dan 280 personen (geblesseerde skiers en familie) gerepatrieerd.
- De skibestemmingen met het grootste aantal medische skidossiers zijn Frankrijk (48%), Oostenrijk (29%), Italië(12%) en in Zwitserland (11%).
- Ook het aantal technische interventies op weg naar de skigebieden nam toe (+45% t.o.v. 2020)*.

** Opmerking vooraf: vergelijking 2022 met 2020*

- Europ Assistance Belgium verhuist naar het stadscentrum van de hoofdstad. Deze verhuizing is synoniem van een innovatieve manier van werken voor de meer dan 200 medewerkers. De onderneming heeft een nieuwe stek gevonden in het iconische art-decogebouw Central Gate, net naast het Centraal Station in het hartje van Brussel.

GBO CLOUD

Om het beheer voor makelaars te vergemakkelijken en hen tijd te besparen, heeft GBO Services besloten om de boekhoudkundige documenten, die door de maatschappijen worden verzonden, per maatschappij en per producentnummer te centraliseren! Deze blijven 7 jaar beschikbaar binnen GBOcloud, genoeg om de managers, boekhouders en zelfs de belastingdienst in geval van controle tevreden te stellen.

Vanaf februari 2022 versturen Vivium, AXA en Legal Village reeds hun termijnborderellen en/of rekeningafschriften, waar andere maatschappijen de komende maanden zullen volgen. Net als bij de verzending van uitwisselingskaarten zullen de kosten van verzending van deze documenten, met enkele zeldzame uitzonderingen, worden gedekt door de maatschappijen.

Frank Eijsink werd op 1 februari2022 aangesteld als Chief Executive Officer bij NN Belgium.

Hij begon in 2003 bij ING Groep op de afdeling Corporate Strategy en hij bekleedde sindsdien verschillende leidinggevende functies, waaronder CEO ING Life Luxembourg, Global lead Solvency II Program en CEO NN Hayat ve Emeklilik in Turkije. In 2017 werd Frank benoemd als CEO van NN Life Japan, de grootste verzekeringsmarkt waarop NN actief is.

NN

TVM

Sinds enkele jaren stelt TVM Belgium een netwerk van gespecialiseerde vrachtwagenherstellers ter beschikking. Om de communicatie tussen de verschillende schadebetrokkenen (onder andere makelaar, hersteller, expert, ...) te optimaliseren zijn ze een samenwerking aangegaan met het digitale herstelplatform Fixico. Een nieuwe schade aangeven gebeurt nog steeds zoals u het gewoon bent.

Door het gebruik van Fixico kunnen de klanten echter beroep doen op een aantal voordelen: de reparatie aan het voertuig kan online opgevolgd worden, de vrije keuze van hersteller blijft behouden en klanten worden op de hoogte gebracht van iedere stap in het proces, tot en met het afhaalmoment van hun voertuig. Verder is het proces transparanter en worden doorlooptijden en kosten verlaagd.

Nieuws te melden?

Bezorg het ons via guy.donckers@fvf.be

Lees hierna:

FVF staat voor u klaar!

Klik hier

MEER WAARDE
VOOR MAKELAARS

Bedankt voor het lezen!

Wij staan voor u klaar:

Kelly Schamphelaere
CEO
✉ kelly.schamphelaere@fvf.be

Christophe Thoen
COO
✉ christophe.thoen@fvf.be

Dominique Thoen
Legal Manager
✉ dominique.thoen@fvf.be

Kelly Van den Berg
Office Manager
✉ kelly.vandenberg@fvf.be

Dominique Thoen
Legal Advisor
✉ sihana.rruka@fvf.be

Guy Donckers
Communication Manager
✉ guy.donckers@fvf.be

Tamara De Jonghe
Finance & Event Manager
✉ tamara.dejonghe@fvf.be

An Beyens
Coordinator Brokers Training
✉ 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
✉ filip.vos@fvf.be