nr. 1 - 2023

VRIJUIT DIGITAAL

GROEI MARKTAANDEEL VERZEKERINGSMAKELAAR HOUDT AAN

JAARRAPPORT ASSURALIA

Lees hier

"EVOLUEREN EN ZICHZELF HERUITVINDEN"

DUBBELINTERVIEW MET ERIK WEEKERS EN DIRK GYSEMANS

Lees hier

“BELANGEN VAN FINANCIËLE KLANT SAMEN OPTIMAAL BESCHERMEN”

INTERVIEW MET SÉBASTIAN YERNA, NIEUW LID DIRECTIECOMITÉ FSMA

Lees hier

10% korting op
de waarborg materiële schade
dankzij onze saloncondities

Meer info?
Contacteer uw account manager Non-Life
of neem een kijkje op www.vivium.be/auto »

VIVIUM
ZEKER VAN ELKAAR

Je Makelaar Je beste Verzekering

V.U.: P&V Verzekeringen cv, Koningsstraat 151, 1210 Brussel - Vivium is een merk van P&V Verzekeringen cv, Verzekeringonderneming toegelaten onder code 0058 - www.vivium.be - 01.2023

In deze Vrijuit...

03
Voorwoord

04
Kort Gezegd

06
Nieuws van onze leden

07
Dubbelinterview
Chairman en CEO van FVF

09
Maatschappijen over hun rapport

10
Charter voor papierloze wettelijk verplichte verzekeringspost

11
Assuralia jaarrapport

13
Interview
Stéphane Vereecken en Lize Schoonbaert

14
Interview
Kennismaking met nieuwe voorzitter Brocom

16
Interview
Sébastien Yerna, nieuw lid directiecomité FSMA

17
Voorkoming witwassen van geld en financiering terrorisme

19
Brocom: tijden veranderen in 2023

20
Jo Rossou dissecteert addenda bij circulaire 80%-regel

21
ANPI: Brandblussers (deel 2)

22
Sectornieuws

23
Volg ons!

24
FVF staat voor u klaar

Christophe Thoen

hoofdredacteur

Voorwoord

VERTROUWEN
SLEUTEL TOT SUCCES

Wat is een mens zonder vertrouwen?

Vertrouwen in jezelf maar ook in anderen. Ik las ooit een quote: “Trust is something you earn, not something that is given”.

Dat is bij mij blijven hangen. Het is een belangrijke waarde voor iedereen. Vertrouwen is iets dat je niet gewoon krijgt, je moet het verdienen, je moet ervoor werken.

En dat heeft de verzekeringsmakelaar al echt bewezen.

De recente cijfers van Assuralia over de marktaandelen van de distributie van verzekeringen vliegen er niet om. Globaal gezien stijgt het aandeel van de verzekeringsmakelaar opnieuw met 0,4% tot 52,8%.

De cijfers van de jaarlijks terugkerende studie gaan over het kalenderjaar 2021. Dat is het tweede coronajaar en tegelijk het jaar van de natuurrampen.

De verzekeringsmakelaar heeft tijdens de coronaperiode zwaar ingezet op digitale middelen, zonder zijn/haar persoonlijke touch en contact te verliezen. Makelaars blijven altijd inzetten op de persoonlijke contacteconomie en combineren dit met digitaal wanneer het kan en wanneer de klant het wil.

Tegelijk hebben er de pijnlijke overstromingen met veel leed voor gezorgd dat de verzekeringsmakelaar zijn rol als adviseur en begeleider van de klant maximaal heeft kunnen vervullen. In tijden van tegenspoed hebben mensen meer nodig dan alleen
de schadevergoeding. Er is ook nood aan begrip, zeg maar empathie. En daarvoor staat de persoonlijke band met de makelaarskantoren garant.

In schadeverzekeringen kiest daardoor maar liefst 6 op de 10 verzekerden voor een verzekeringsmakelaar. Bij zelfstandigen en ondernemingen gaat het zelfs om 3 op 4. In leven valt vooral de groei in spaar- en beleggingsverzekeringen op, waarbij het
marktaandeel van de verzekeringsmakelaars groeit van 47,7% naar 48,6%. De lokale, vertrouwde makelaarsgezichten alsook hun grote expertise liggen aan de basis van deze positieve trend.

Het is dus geen overstatement dat België, wat de distributie van verzekeringen betreft, een makelaarsland is.

FVF wil haar leden dan ook een dikke pluim geven. Het is dankzij jullie harde werk en inzet dat de Belg voor de verzekeringsrisico’s voornamelijk het vertrouwen geeft aan de verzekeringsmakelaar.

You’ve earned it!

Lees hierna:

Kort gezegd

Klik hier

Kort gezegd

KEMPISCHE VERZEKERINGSKRING ZET 2023 FEESTELIJK IN

Op 17 januari jongstleden werd op de jaarlijkse Algemene Vergadering van de Kempische Verzekeringskring vzw niet enkel een nieuw bestuur geïnstalleerd maar werd er na ruim 40 jaar ook afscheid genomen van het oude logo. Een nieuw en frisser logo werd gepresenteerd, samen met een nieuwe slogan en een aantal materialen om dit te ondersteunen. KVK wil zich hiermee verder positioneren als professionele organisatie en opleidingsverstrekker. De slogan 'Aangenaam Kennis Delen' betekent exact wat ze bij KVK al jaren doen: sectorgenoten ontmoeten en kennis delen, en dit op een aangename manier in het hart van de Kempen. Alle aanwezigen kregen een geschenktasje mee naar aanleiding van dit nieuwe logo. Met een receptie gevolgd door het diner werd het nieuwe jaar alvast fantastisch ingezet!

MEER DAN OOIT DE 'MAKELAARSREFLEX' IN 2023!

"Tijden veranderen, we evolueren." Met deze slogan die een veelzijdig mediaplan (fysiek, digitaal en multimediaal) voor zowel de particuliere als de professionele markt ondersteunt, tracht Brocom samen met de makelaarsfederaties en -maatschappijen de makelaarsreflex in 2023 nog meer te stimuleren! Daarom organiseerde Brocom op maandag 23 januari een boeiend en enthousiasmerend webinar dat massaal gevolgd en gesmaakt werd.

Dit webinar dat vakkundig werd gemodereerd door ex-miss België Justine De Jonckheere, kan u via deze link (her)bekijken. Zo kan u ook gelijk kennis maken met Birgit Hannes die de komende twee jaar het voorzitterschap van Michaël Bonhomme met ontzettend veel goesting overneemt. Anderzijds was het voor Erik Weekers, die sinds 1 januari aan de slag is als nieuwe CEO van FVF, een eerste presentatie voor zoveel kijkers.

Lees hierna:

Nieuws van onze leden

Klik hier

kelaar en Euromex, inning team!

en we samen.
x de samenwerking met
entraal. Ook in 2022.

tap voorwaarts in de
kelaar met de lancering
aarstoepassing 'Eureka'.

ontvangen werd door
rstatement. Het premie
eg in 2022 met een

- waar we traditioneel
s meer makelaars voor
r Waalse en Brusselse
nwerking aan.

Onze sterkste troef: bereikbaarheid!

Dat wil zeggen: de telefoon altijd beantwoord, meteen de juiste persoon aan de lijn, die weet waarover het gaat en een antwoord kan geven op je vraag.

In 2022 ontvingen onze productiemedewerkers bijna 24.000 telefoons. Dat is een gemiddelde van 14 telefoons per dag per medewerker.

We kunnen met enige fierheid zeggen dat er bijna geen gemiste oproepen waren. Als makelaar kan je dus écht bij Euromex terecht.

publireportage

Belangrijk bij de evaluatie van een verzekeraar: de schaderegeling. Ook op dat domein waren de resultaten in 2022 zeer goed.

- ✔ We regelden meer dan **47.000 nieuwe schadedossiers**
- ✔ 56% van de dossiers werd al in het openingsjaar afgerond
- ✔ Voorschotten wonnen nog meer aan belang. We betaalden in 2022 meer dan **10.000.000 euro aan voorschotten** uit.
- ✔ Een **persoonlijk gesprek** of een professionele toelichting doet wonderen voor een vlotte en correcte schaderegeling
- ✔ In 2022 namen we meer dan 75.000 keer de telefoon om samen met de makelaar de beste oplossing voor een juridisch conflict van een klant te vinden. **We belden meer proactief op dan dat we telefoons ontvingen**.

2022 was ook het jaar wa
meetings met makelaars o
negen roadshows particip
makelaars. We presenteer
productaanbod voor onder
tool Eureka.

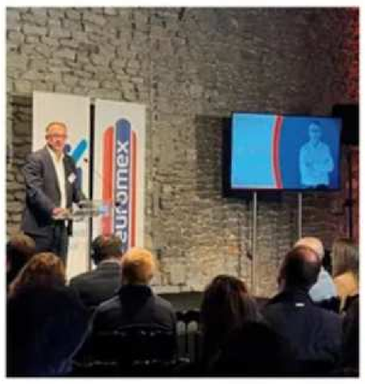
Kennis delen is beter sam
organiseerde vier bijzonde
juridische opleidingssessie
meer dan honderd deelne

We zijn een gezonde verze
combined ratio van 89% e
van 240%. Euromex wil gr
wordt ook waargemaakt. H
in 2022 tot 89.626.550, e
Euromex wil ook de komen
blijven groeien.

Dankzij deze groei kunnen
verzekeraar investeren in m
houden we onze dienstverl

We sluiten 2022 mooi af met een goede start van ons 75-ste jubileum
Een jaar dat we niet onopgemerkt zullen laten voorbijgaa

Dank aan al onze makelaars die elke dag opnieuw bijdragen aan onze - ge



ow 2022 - voorstelling van het nieuwe aanbod voor ondernemers

Juristen die **luis**

Euromex NV - Generaal Lemanstraat 82-92 – 2600 Berchem | www.euromex.be
Verzekeringsonderneming toegelaten onder nr. 0463 onder de controle van de NBB, RPR Antwerpen 0404.493.859

Nieuws van onze leden

Meer waarde voor makelaars

Welkom!

Bedankt voor uw vertrouwen!

AVERZ VERZEKERINGEN
Kapellestraat 2 bus 2
9800 Deinze
+32 9 279 30 86

B&S FINANCE
Dorpsstraat 178
3078 Meerbeek
+32 16 44 30 73

BEYERS-VANHEULE
Dendermondebaan 181
9240 Zele
+32 52 24 41 22

BOECKAERTS INVEST
Linterseweg 29
3300 Tienen
+32 11 58 49 79

CAROBEL ROMEYNS
Geraardsbergsestraat 43
9660 Brakel
+32 55 45 54 99

CONSILO
Zwaluwenlaan 2/1
2390 Malle
+32 3 383 31 51

COPPENS INSURE
Landegemdorp 19
9800 Deinze
+32 9 371 57 00

COVERRISK
Loofblommestraat 26
9051 Sint-Denijs-Westrem
+32 9 221 21 91

EFDICOR
Kerkplein 10
1930 Zaventem
+32 2 725 51 86

HOUBY & VANSWEGENOVEN
Borlostraat 13
3890 Gingelom
+32 11 48 54 39

JOHAN DELBOO
Gentbruggestraat 58
9040 Sint-Amandsberg (Gent)
+32 474 83 60 28

KANTOOR PATTYN V
Diksmuidseweg 522
8904 Boezinge
+32 57 65 00 65

KANTOOR RAMAN GASPAAR
Kapellestraat 46
9940 Evergem
+32 9 253 75 53

KANTOOR VAN DE CRAEN
Beerstraat 29
2450 Meerhout
+32 14 36 99 36

LIFE INVESTMENT
Martelarenstraat 152
1800 Peutie
+32 475 69 01 39

LOMMELS ZK
Gestelsedijk 47
3920 Lommelg
+32 11 54 49 08

M&G VERZEKERINGEN
St-Rochusstraat 128
1840 Londerzeel
+32 2 360 26 80

MAARTEN VAN DEN BOSSCHE
Sonseindestraat 35
9620 Zottegem
+32 494 94 92 03

PROTECTED
Limburgstraat 16
9000 Gent
+32 9 235 22 25

STRAF VERZEKERD
Kerkstraat 15
2380 Ravels
+32 14 65 87 11

STRAGIER VERZEKERINGEN
Rijselstraat 9A bus 1
8800 Roeselare
+32 51 24 26 48

THESAURIA
Alfons Pieterslaan 2
8400 Oostende
+32 59 80 53 32

VAN DE KEERE - TRINQUET
Markt 23
9960 Assenede
+32 9 344 03 36

VAN SCHOOTE
Alfons Pierslaan 90/92
8400 Oostende
+32 59 70 40 54

VS INSURANCE
Alfons Pierslaan 90/92
8400 Oostende
+32 59 70 40 54

ZAKENKANTOOR GHEYSEN-DENYS
Desselgemse Steenweg 78
8540 Deerlijk
+32 56 71 35 54

DE VERZEKERAER EN DBM VERZEKERINGEN BUNDELEN KRACHTEN

Ten dienste van hun klanten gaan FVF-leden DBM Verzekeringen uit Evergem en De Verzekeraer uit Sint-Andries voortaan hun krachten bundelen, zo berichtte Wim Moeraert, bestuurslid bij De Verzekeraer, recent via LinkedIn.

HILLEWAERE GROUP NEEMT TWEE MAKELAARSKANTOREN OVER

Met de overname van de twee Antwerpse verzekeringskantoren ICS Verzekeringen uit Schilde en DOM nv uit Kontich zet FVF-lid Hillewaere Group zijn expansie verder. Roel Druyts (midden foto), CEO van Hillewaere Group, motiveert waarom net deze 2 kantoren, ook beiden FVF-leden, de Hillewaere Group nog meer op de kaart zullen zetten in Vlaanderen.

Met de focus van ICS Verzekeringen op een high-end particuliere markt, KMO's en zelfstandige ondernemers in Schilde en omgeving en de expertise van DOM nv in cyberrisk-verzekeringen en het hele spectrum van fiscale en niet-fiscale pensioensopbouw voor zelfstandigen en Employee Benefits wordt een nog sterkere, lokale verankering alsook een efficiëntere inzet van technologie en kennis gerealiseerd.

GECONDOLEERD

Op 21 januari 2023 overleed mevr. Marcella Cuypers, mede-oprichtster van FVF-lid Zakenkantoor Vangenechten.

Lees hierna:

Dubbelinterview met Chairman en CEO van FVF

Klik hier

DUBBELINTERVIEW MET CHAIRMAN EN CEO VAN FVF

VERZEKERINGSMAKELAARS EVOLUEREN CONSTANT EN VINDEN ZICHZELF TELKENS OPNIEUW UIT

Nu de inauguratie en de wittebroodsweken van Erik Weekers, sinds 1 januari 2023 aan de slag als CEO van FVF, achter de rug zijn, is een ondertussen traditioneel dubbelinterview met de Chairman van FVF de ideale realitycheck. De recente ontwikkelingen begin 2023 leveren genoeg gespreksstof op om te verdelen tussen beiden kopstukken van FVF.

Erik, je draait nu al enkele weken mee, wat zijn je eerste indrukken van de activiteiten van FVF en liggen die in de lijn van je verwachtingen en aspiraties?

Erik: Qua aspiraties zeker en vast omdat ik mn idealen en ambities ten volle kan ontplooien alsook dossiers mee in beweging kan zetten. Wat me wel verbaasd heeft bij FVF is de complexiteit waarmee we dagelijks geconfronteerd worden, dit zowel in de organisatie en structuur alsi bij overleg met de sector als met maatschappijen. Maar het leven tussen de diverse, uiteenlopende instanties op verschillende niveaus om tot het voorgesteld punt te komen, heeft me geenszins verontrust. Overigens, de vaststelling dat onze organisatie er staat en structureel goed draait, verdient alle lof en respect.

Dirk: Tijdens de selectieprocedure heb ik veel en grondig met Erik gesproken over onze structuren en de taken die elkeen uitvoert maar dat de job van CEO bij FVF een complex gebeuren dunkt te zijn, heb ik misschien bewust wat onderbelicht. We volden Erik graag aan board halen en zo onze kansen gaaf houden (hilariteit bij beide deelnemers).

Weet dat alles met elkaar is verbonden, dat een aspect nooit op zich staat. Als je links draait, beweegt het rechts eveneens en wat je ook wil bewerkstelligen als federatie, je hebt met zoveel factoren en instanties, maatschappijen en leden te maken dat het finaal nooit voor iedereen goed is.

Erik: Perfectie kan en moet je niet nastreven, anders word je doodongelukkig maar de ambitie moet steeds zijn het voorgesteelde doel zoveel mogelijk na te streven of af te dekken.

De nieuwste cijfers van het marktaandeel van de verzekeringsmakelaars in het jaarlijkse Assuralia-rapport waren alvast een leuke binnenkomer voor Erik. Hoe interpreteren jullie deze cijfers en tendensen?

Erik: Ik zou kunnen bevestigen dat het fantastisch is om onder zulk een gesternte te kunnen starten maar als je er over nadenkt is dit resultaat eigenlijk redelijk logisch. We komen uit een periode van crisissen met de coronapandemie en daarbovenop nog eens de grootste overstromingen die ons land heeft gekend. Ondanks de druk die ook onze sector zwaar trof, ze je dat de makelaarj zich als distributiekanaal als zeer flexibel, standvastig en empathisch heeft geopteerd. Dan is het ook maar logisch dat de verzekeringsmakelaar er binnen de sector met kop en schouders bovenuit steekt en is hij allerminst een dinosaurus.

Verzekeringsmakelaars evolueren constant en vinden zichzelf telkens opnieuw uit en gaan fantastisch om met alle uitdagingen en crisissen die op de weg komen. In die zin zijn zulke beproevingen perfect om zich kwalitatief te onderscheiden. Deze nieuwe marktcijfers zijn dus heel aangenaam maar zeker geen verrassing.

Dirk: Ook de afgelopen jaren zijn we er trouwens elke keer lichtjes op voorruit gegaan waardoor je na 10 jaar kan besluiten dat we een aanzienlijk, mooi marktaandeel hebben ingenomen, zowel in Leven als Niet-Leven.

Sta me toe even de actualiteit er bij te betrekken, nu net vandaag een groot instituut binnen het universum der supermarkten besluit om hun grote filialen niet meer in eigen beheer te exploiteren en enkel nog verder te gaan met de vestigingen uitgebaat door zelfstandigen, omdat zij zich nog steeds onterschenden van de klassieke supermarkten. Ik meen dat we deze vergelijking gerust mogen doortrekken naar de zelfstandige verzekeringsmakelaar die elke dag weer uitmunt in flexibiliteit en serviceverlening.

Een uitgelezen jeugd lenen is de opvallende stigting in Leven in de 3e en 4e pijler, bij uitstek verzekeringsproducten die adviesgevoelig zijn. Maar ook de proximiteit van de verzekeringsmakelaar is jaar na jaar een grotere troef vanwege de bankagentschappen die uit de dorpen wegtrekken. De verzekeringsmakelaar wordt zo het perfecte alternatief, wat overigens het succes van die 4e pijler mee verklaart.

Dirk: Tenslotte moeten we ook de nationale promotiecampagnes van Brocom mee in rekening nemen, om de voortschrijdende tendens van de onafhankelijke verzekeringsmakelaar te verklaren. Al meer dan 10 jaar investeren maatschappijen, federaties en hun leden via Brocom om het mark van de verzekeringsmakelaar te promoten. Ook Brocom heeft dus ongetwijfeld een significante verdienste in dit stijgende marktaandeel.

Voor deze editie van Vrijuit maakten we evenees tijd om Birgit Hannes, de nieuwe voorzitter van Brocom te leren kennen alsook haar ambities te ontwaren. De actieve rol van FVF binnen Brocom brengt ze uiteraard ter sprake. Zo staan er ook in 2023 vanuit Brocom tal van initiatieven ingepland om de zichtbaarheid van de verzekeringsmakelaar (als beroepsgroep) te ondersteunen, denken we maar aan de introductie van podcasts. Waarom is Brocom zo belangrijk? Welke rol spelen de verzekeringsmakelaars in dat verband?

Dirk: Zoals ik bij de vorige vraag al aanhaalde, spreekt Brocom al langer dan vandaag een zeer belangrijke rol. Ik meen ondertussen een twintigtal jaren, met een herpositionering zin kleine 10 jaar geleden, puur om het mark van de verzekeringsmakelaar in de markt te zetten wat gezien het stijgende marktaandeel toch wel geslaagd is.

Erik: De facto is het distributiekanaal van de onafhankelijke verzekeringsmakelaar het grootste in België maar moest Brocom er niet geweest zijn, zou dit niet als duidelijk geperceiperd worden. Het is een oefening waarbij de makelaar zijn eigen karakter uitstraalt, zijn eigen stijl hanteert, zijn zaak een eigen gezicht geeft maar daarnaast ook het belang inzet om als groep herkend te worden omdat de kracht van zo'n groot netwerk ook een ontzettend belangrijke rol speelt. Dit elegante huwelijk waarbij je toch je eigenheid kan bewaren maar anderzijds toch deel uitmaakt van een heel grote groep, dat is de kracht waar Brocom voor staat.

"Dit elegante huwelijk waarbij je toch je eigenheid als makelaar kan bewaren maar anderzijds toch deel uitmaakt van een heel grote groep, dat is de kracht waar Brocom voor staat."

Dirk: De symbiose waarbij de makelaar de boodschap van Brocom uitdraagt door middel van tools, lichtreclames en digitale schermen alsook content om te delen op de sociale mediakanalen, versterkt deze campagnes van alle betrokkenen enorm.
Wat overigens ook ongezien is, wellicht een unicum in de wereld, is dat Brocom tevens een samenwerking is tussen zelfstandige makelaars en de leveranciers van een verzekeringsproduct, de maatschappijen dus, om gezamenlijk te investeren in de distributie en de generieke promotie van de verzekeringsmakelaar.

Als we vragen welke belangrijke dossiers er in 2023 nog op de agenda van FVF staan, vragen jullie ongetwijfeld hoeveel tijd we hebben. We hebben daarom een selectie gemaakt van de meest gewichtige of prangende dossiers. Graag jullie ongezouten reactie en verwachtingen bij het horen van volgende kernwoorden of thema's:

Europa: Retail Investment Strategy

Erik: De bescherming van de retailbelegger, dat is zo'n topic dat af en toe terug de kop op steek en vandaag is dit dossier terug in beeld. Vanuit Europa komen er momenteel vragen, berust op misverstanden. Vooral in de tak investment insurance, dus verzekeringen met een beleggingscomponenten uit de 3e en 4e pijler, waarbij men zich vragen stelt over de commissieregeling. Dat is een opmerking die we al eerder geboord hebben maar nu dus terug actueel is. Daarom dat FVF, als lid van en samen met de Europese koepelorganisatie BIPAR, het belang hiervan verdedigt. Maar we verdedigen niet zo maar om te verdedigen. We blijven er heilig van overtuigd dat commissionering een goede manier is om professionel advies te verlonen. Als die commissie wegvalt, gaat het merendeel van de consumenten geen advies meer krijgen omdat het dan onbetaalbaar wordt. Wij ijveren er dan ook voor om dit marktmodel te handhaven en advies voor iedereen toegankelijk te houden.

Daar komt nog bij dat we in België geen problemen ervaren. Daarom komt het er op aan om geen maatregelen toe te laten of te aanvaarden die ons marktevenwicht gaan verstoren. Daar moeten we voor blijven strijden.

Dirk: We moeten blijven benadrukken dat België binnen Europa met de makelarij een sterk distributiemodel heeft waarin het bepaalde andere Europese lidstaten minder is. Vandaar dus ook dat groot marktaandeel. Mocht Europa dus ingrijpen in dat mechanisme, zal voornamelijk de Belgische makelaar, en dus ook de consument, daar de dupe van zijn.

Zoals Erik al aangaf, hebben de Europese denkpistes ook de spaar- en beleggingsverzekeringen van onze 3e en 4e pijler in het vizier. Net omdat dit adviesgevoelige producten zijn, heeft de Belgische overheid zich destijds gekast tegen de modalitet 'execution only' waarbij de klant zelf zijn product kan kiezen zonder enige toelichting en bevraging. We hebben daarom ook duidelijk bij de Belgische Regering en de Belgische afgevaardigden van het Europees Parlement aangedrongen om rekening te houden met de karakteristieken en kenmerken van de Belgische makelarij hier en gevraagd er op toe te zien dat Europa derhalve geen revolutie zou veroorzaken.

Nogmaals, het zijn studies en denkpistes die circuleren en we wachten nu af met welk voorstel de Europese Commissie, vermoedelijk voor de zomer, op de proppen zal komen. We volgen dit dossier uiteraard, samen met BIPAR, op de voet.

Gebundelde verkoop

Erik: Er is in dit dossier ontzettend veel geloofdwz. Zo hebben de bankorganisaties er alles aan gedaan om het voorstel tegen te houden. Het is dan ook de verdienste van FVF, samen met haar medestrijders FEPRABEL en BVVM dat het dossier uiteindelijk is voorgekomen op de ministeraad. Om zover te geraken heeft FVF niet op een inspanning meer of minder gekeken. Denken we maar aan de hoorzitting in het Federaal Parlement van vorig jaar waarin we onze standpunten hebben kunnen poneren. Sindsdien is dit dossier ook binnen de politiek beginnen leven.

"De bankorganisaties hebben er alles aan gedaan om het voorstel tegen te houden. Het is dan ook de verdienste van FVF, samen met haar medestrijders FEPRABEL en BVVM dat het dossier uiteindelijk is voorgekomen op de ministerraad."

Dankzij zulke initiatieven en diverse studies die dit probleem ook aankaarten, heeft Vice-Eersterminister en Minister van Economie en Werk Pierre-Yves Dermagne toen besloit om hiervoor oplossingen uit te werken en deze binnen de regering te bespreken. Het uitgewerkte voorstel zal nu eerst nog naar het parlement gaan om dan vervolgens te landen. FVF blijft dit uiteraard op de voet volgen.

De oorspronkelijke tekst omvatte alle elementen die FVF hekelt, dus het ideale scenario. FVF heeft er dan ook alles aan gedaan om zoveel mogelijk elementen te behouden, en de gijzeling van de consument gedurende vaak 20 tot 30 jaar te doorbreken. Het afschaffen van de gebundelde verkoop is nooit een optie geweest omdat gebundelde verkoop in de Europese wetgeving is verankerd. Maar voor die nefaste gevolgen van die gijzeling van de consument hebben we getracht zo ver mogelijk te gaan. Zodoende is er dus nu een compromistekst met daarin een aantal mechanismen waarvoor we al zo lang aan de bakens van de toekomst toe een echte mijlpaal zijn.

FVF mag dus best fier zijn dat ze dit dossier tot op het hoogste beleidsniveau heeft gekregen en daarmee de kentering heeft ingezet tegen de bankenlobby, verwante organisaties en zelfs Unizo. We zijn er bijna in geslaagd om die steeds groter wordende olievlek in te dammen en te stoppen. De volgende stap zijn de besprekingen binnen het parlement.

Dirk: Ik verwelk nog graag even terug naar het begin van het interview waar Erik zijn verbazing uitte over de complexiteit van bepaalde dossiers. Welnu, als je het oermodel van een complex dossier zoekt, hier heb je het! Zo is de lijst van spelers die meenden zich te moeten mengen in dit dossier ongezien lang met maar de belangengroepen ook alle politieke partijen tot zelfs de Nationale Bank waardoor het uiteindelijk op een compromis à la Belge zal uitdraaien.

Crelan/Axa problematiek

Erik: Bij dit thema komen twee gedachten in me op. Enerzijds, dat dit een lang dossier wordt en anderzijds een individueel verhaal is. Als we als federatie onze leden hierin maximaal willen bijstaan, zullen we ook met beide aspecten maximaal rekening moeten houden. We zullen ons er niet vanaf kunnen maken met een inderhaast ingezonden overleg maar zullen continu in dialoog moeten blijven met de hoofrspelers en leden blijven informeren. Wat het individuele aspect betreft, zullen we voor elke Crelan en/of AXA bankagent slash onafhankelijk verzekeringsmakelaar apart moeten bekijken welke oplossingen het best in hun verhaal passen.

Dirk: As je weet dat het nationaal om een 800-tal kantoren gaat en daardoor ook duizenden medewerkers betrokken partij zijn in deze problematiek, kan je misschien de vergelijking wel doortrekken naar het verhaal van de dag waarbij een vermaarde supermarktketen noodgedwongen de weg van de verzelfstandiging eênstjdig instaat. Er zullen ook in dit verhaal fusies, samenwerkingen of andere verbanden tussen kantoren ontstaan omdat de principaal zo beslist heeft.

FVF probeert alle kantoren hierbij maximaal te begeleiden en hen zo snel en duidelijk mogelijk antwoord te geven op hun vragen. Daarom staan we ook in constant overleg met Crelan/AXA en het moet gezegd dat er correct en efficiënt wordt gecommuniceerd om zo misverstanden te vermijden en dat we tot nog toe in open dialoog telkens de gezochte antwoorden kregen. Bij ieder overleg vragen we ook met nadruk om elk dossier correct en menselijk te behandelen.

Erik: Onze focus in dit verhaal ligt nu voornamelijk dus op de bancaire problematiek maar minstens even belangrijk is de onafhankelijkheid van de hierin betrokken makelaars waar we niet enkel hier en nu maar ook op lange termijn zullen over blijven waken. Crelan/AXA heeft dit standpunt overigens formeel en bevestigt met klem geen ambitie hebben naar het statuut van verzekeringsubaagenten over te schakelen.

Zorgplicht en aanpassing sectorinstrumenten

Erik: Nog zo'n dossier dat momenteel onze focus volledig opeist. Er zijn het afgelopen jaar namelijk verschillende controles bij leden geweest in het kader van de zorgplicht met betrekking tot spaar- en beleggingsverzekeringen in 3e en 4e pijler en daaruit is gebleken dat er toch een aantal aanpassingen aan de bemiddelingsfiches dienen te gebeuren op sectorniveau. De eerste stappen daarvoor zijn al gezet en zodra deze zijn uitgewerkt, zullen deze uitgerold worden naar de makelarij.

Maar niet enkel deze inspecties waren een aanleiding voor deze aanpassingen. Er dienen immers ook nog een aantal aanpassingen te gebeuren in het kader van duurzaamheid. Het Europese dossier van de duurzaamheid is evolutief en zal daarom de komende jaren zeker nog blijven wegen op de agenda. Men wil de retailbelegger sensibiliseren om te beleggen in verzekeringsproducten met een duurzaam karakter en deze mindset finaal als norm aan te nemen. Als makelaar hebben we daar dus een ontzettend belangrijke rol te spelen.

Nu, het optimaal informeren en ondersteunen van leden is één kant van het verhaal. Langs de andere kant laat FVF het niet na om constant in debat te blijven met de regelgever om voorroende materie beheersbaar en realistisch te houden en geen onoverkomelijke uitwas wordt. Maar ook om er voor te zorgen dat andere distributiekanalen niet met alles weg komen en de makelaar in een buitenporig complexe situatie terechtkomt.

Opleidingen

Dirk: Omdat vele maatschappijen gratis opleidingen aanbieden, hebben we vorig jaar in het bestuursorgaan besloit dat het nu misschien wel eens onze beurt is om dit ook te doen. We waren trouwens verrast dat zodra er zo'n gratis neutrale opleidingssessie werd bekend gemaakt, deze in geen tijd was vollast en ook de daaropvolgende extra sessies telkens direct waren volgeboekt.

We hebben hier veel uit geleerd, in die mate dat we later op het jaar in verlengde hiervan voor de leden met een nog groter project voor de dag zullen komen.

Erik: Dit gegeven sluit natuurlijk mooi het rijtje af van de drie pijlers waarop FVF zich concentreert, namelijk het verdedigen, het promoten en het versterken van de makelaars, in dit laatste geval dus via onze georganiseerde opleidingen en webinars. In die context doet het ook deugd dat we op vraag van vele leden overgingen, recent een nieuwe reeks fysieke complexe sessies over het gartse Vlaamse land mochten aankondigen. Makelaars en hun medewerkers krijgen er een praktisch en up-to-date kader mee om hun kantoor en medewerkers na implementatie compliant te laten functioneren.

Gezien het belang van een compliante werking, bieden we aan leden die geen van deze geplande sessies kunnen bijwonen of die na de sessies nood hebben aan individuele begeleiding, nog steeds de mogelijkheid om in hun kantoor een compliance audit uit te laten voeren. In tegenstelling tot de compliance sessies is deze individuele service betaalend. De prijsvoorwaarden zijn evenwel dermate gunstig voor FVF-leden dat deze niemand evan mogen weerhouden om de dot-and-dot's bij compliance af te toetsen aan hun kantoor en medewerkers om deze vervolgens te adapteren.

Tot slot nog de klassieke, afsluitende vraag voor de Chairman: hoe ziet u de makelarij evolueren in de toekomst?

Dirk: Je vraag mag dan wel klassiek zijn maar de omstandigheden waarin de makelarij zich vandaag bevindt, daar is geen voorgande van, zijn fel jeugdig en dus allerminst klassiek. Er is een evolutie aan de gang en dat zal nog wel even duren. We krijgen soms signalen van makelaars die zich afvragen of er voor hun nog wel plek is en zal blijven onder hun kerktoren? Ik zien stellig overtuigd van wel! Mijn personlijke mening is dat er binnen enkele jaren drie types van verzekeringsmakelaars aan de oppervlakte zullen komen.

De eerste is het type makelaar die hoofdzakelijk nog nichevverzekeringen aan de man zal brengen. Er zijn er ondertussen een honderdtal makelaars die zeer sterk zijn in zo iets wielbepaald, specifiek verzekeringsprodukt en hier nog succesvoller in zullen worden.

De tweede categorie zijn de makelaars die niet zozeer groot zijn, reken enkele medewerkers, maar die lokaal super verankerd zijn rond hun kerktoren, de markt er ontzettend goed kennen en vertegenwoordigen en erin geslaagd zijn in een straal rond hun kantoor een metaforische prikkelkraad onder hoge voltage te hebben gespannen. Ook voor hen ligt een bloeiende toekomst in het verschiet.

Tenslotte bestaat de groep makelaars uit de grote en middelgrote kantoren, meestal door een aantal overnames en fusies en veelal ook succesvol. Typerend voor deze kantoren is een jonge generatie die er aan de slag gaat en die het gebruik van digitale communicatiemiddelen zodanig beheerst dat ze deze op maat en vraag van de veeleisende klant zullen kunnen toepassen. Door in te zetten op die 'customer experience' is ook hun toekomst verzekerd.

Nu, ongeacht tot welke categorie men behoort, zaak blijft om zichzelf te blijven heruitvinden en zich snel aan te passen aan een volatiele context. Ik gebruik hiervoor graag nogmaals beeldspraak met de megatanker versus de kleine zeilboot waarbij deze laatste de makelaar is die snel zijn koers kan aanpassen aan de veranderende windrichting en -snelheden.

Lees hierna:

Brokers Training

Klik hier

BROKERS TRAINING

Opleidingen voor makelaars

brokers **training**

Ontdek het volledige aanbod op:

www.brokerstraining.org

Lees hierna:

Maatschappijen over hun rapport

Klik hier

Bevraging rond efficiëntie binnen makelaarskantoor

Maatschappijen over hun rapport

In 2022 bevroeg de Commissie Efficiëntie van FVF voor een tweede keer de allround-maatschappijen over de uitwisseling van gestructureerde berichten met de makelaar. Daarnaast werden nu ook de andere verzekeringsmaatschappijen (aangesloten bij Portima-Connect) bij de bevraging opgenomen. Afgelopen maanden plaagde de Commissie Efficiëntie hierover overleg met alle verzekeringsmaatschappij die aan de bevraging heeft deelgenomen. Er is nog veel werk aan de winkel, heel wat potentieel is nog onderbenut, zeker in dominoten zoals leven en arbeidsongeschiktheid. Maar de toon is goed. De positieve instoed van het FVF-efficiëntierapport is in ieder geval al merkbaar; dat blijkt ook duidelijk uit het overleg met de verzekeringsmaatschappijen waarin aangeven wordt dat ze ons rapport ook effectief intern gebruiken. De Commissie Efficiëntie rekent er dus op dat de volgende metingen nog grotere positieve evoluties zullen tonen. Lees hierna de feedback van enkele maatschappijen die aan de bevraging hebben deelgenomen. Onderaan de pagina vindt u een verklarend lexicon voor verschillende gebruikte afkortingen en codes (in cursief).

Wat vindt u van dit initiatief van FVF?

Wij blijven dit een uitstekend initiatief vinden. Bijkomend is het ontwikkelen en ondersteunen van gestructureerde uitwisselingen tevens een deel van onze strategische visie binnen baloise.

Het resultaat van dit onderzoek helpt ons bij die juiste focus te leggen bij toekomstige ontwikkelingen en onze eerder gezette verbeteringsacties te meten.

Hoe beoordeelt u uw huidig resultaat als maatschappij?

De score stemt geheel overeen met de verwachtingen die we hadden. Er is nog een hele weg af te leggen in schade en leven. Anderzijds hebben we onze sterke en zwakke punten in kaart.

Berichten wanneer we in eerste instantie nog voorstuging willen toeken worden in samenspraak met de makelaars afgetoetst qua belangrijkheid en zijn het voortbje jaar zoal goed verhaald.

Projecten binnen het domein Telebib worden gerealiseerd door een gecentraliseerd toegewijd Telebib team. Naast de ontwikkeling van nieuwe projecten, zorgt dit team ook voor een betere kennis van *Telebib* (1) voor onze interne medewerkers. Dit draagt bij tot een bubbel gerichter gebruik van het belang van Nomenclaties.

Bijkomend hebben we envoor gezorgd dat communicaties de fouteef dubbel verliepen, zowel per gestructureerd bericht als per mail/post, verhopen werden en alle communicaties geprefereerd per gestructureerd bericht verlopen.

Welke zaken zal Baloise, in het voordeel van de makelaarj, verbeteren in 2023?

In 2023 ligt onze focus op het verder ontwikkelen van de "nieuwe" gestructureerde berichten binnen het domein Leven. Na de positieve uitroi van het bericht in de nieuwe zaak volgen nu het portefeuille overzicht en de bloc retour op aanvraag voor de gehele Leven portefeuille.

Verder willen we MPB en MSB (2) beschikbaar maken voor de makelaars; deze functionaliteit is een "win" langs de makelaars zijde en zal semi-automatisch behandeld worden bij Baloise.

Wanneer we kijken naar volledige automatisatie van gestructureerde berichten zullen we eerste stappen zetten binnen het volledig verwerken van een adreswijziging per gestructureerd bericht. Voor deze functionaliteit zoeken ons zaken zal er geen manuele tussenkomst meer vereist worden. Dit is een grote stap richting de toekomstige automatische verwerking van de snelleve afhandeling van deze berichten.

Ten slotte zetten we ook in op de integratie en ontwikkeling van de *Business API Consultatie* (3) kwijting.

Wat vindt u van dit initiatief van FVF?

Wij vinden dit een uitstekend initiatief. Het ontwikkelen en ondersteunen van gestructureerde uitwisselingen maakt deel uit van onze strategische prioriteiten. Het laat ons toe belangrijke achterstanden te automatiseren; en dus sneller te reageren op aanvragen van makelaars en klanten tegen een lagere kost. Het verbetert ook sterk de kwaliteit van de data in de uitwisseling en leidt dus tot minder fouten voor makelaars, klanten en de maatschappij.

Dat initiatief van FVF geeft een signaal naar al onze medewerkers over het belang dat ook de makelaars hechten aan de gestructureerde uitwisseling en is een erkenning voor de inspanningen die zij op dit vlak leveren.

Het is ook een signaal naar verzekeringsmaatschappijen en softwarepakketten toe, die minder gebruik maken van gestructureerde uitwisseling en waarvan wij hopen dat zij sterker hierop inzetten. Makelaars gaan nog meer gestructureerde uitwisselingen gebruiken naarmate die maatschappijen en pakketten dit toepassen.

Hoe beoordeelt u uw huidig resultaat als maatschappij?

We zijn trots dat we ook in 2022 met voorspiring de eerste plaats krijgen. Wij hebben in het verleden zwaar ingezet op productie en op de grote volume productien, wat we vertaald zien in onze score die beduidend boven de gemiddelde score ligt. Tegelijkertijd besoffen we dat er nogwerk aan de winkel is. Wij hebben, zoals overigens ook de andere maatschappijen, nog een weg af te leggen in schade, in leven en collectieve.

De feedback die we krijgen van makelaars is echter niet dat we in de eerste plaats moeten werken op nieuwe berichten, maar vooral op de kwaliteit van onze bestaande berichten (bv. PDF's toevoegen). We zijn ook niet zo tevreden over het gebruik van de MPB's (2). Bijlokaar vinden makelaars deze moeilje te vinden en ze te gebruiken en het feit dat niet alle maatschappijen ze aanbieden, maakt je minder populair. Daarnagen maken ze wel uitgebreid gebruik van AXA Portaal en van contextuele uitwisseling vanuit de beheerspakketten. We gaan voor de toekomst naast de bestaande MPB's dus vooral inzetten op een betere integratie tussen onze Portal en de beheerspakketten.

Welke zaken zal AXA, in het voordeel van de makelarj, verbeteren in 2023?

We willen onze bloc retours verder verbeteren: in 2023 werken we op het process en de bloc retour contracten op afrekening, bloc retour aanvraag kopie groene kaart, beter verwerking van het bericht adreswijziging, een digitaal relateringuittreksel gekoppeld aan het Portima bericht... om er enkele op te noemen. We werken ook op de kwaliteit van de sector catalogus.

Daarnaast wordt de AXA Portal verrijkt met nieuwe diensten en processen, zoals aangifte schade brand of onderschrijving brand (switch), bestellen van een kopie groene kaart voor alle voertuigen..., allemaal zaken die (semi)automatisch verwerkt worden. Bovendien wordt AXA Portal steeder gebruiksvriendelijker en beter toegankelijk.

Om de verzending van administratieve documenten naar klanten te verminderen, willen we ook de uitwisseling van klanten contact data (email, gsm) met de makelaar versterken. Samen met de sector zetten we in op een meer systematische uitwisseling van deze gegevens in de verschillende soorten berichten, met respect van het recent gewijzigde sectorale digitale charter Via. AXA Portal willen we dan visualiseren welke contactgegevens de makelaar heeft in zijn BMS (2) (email en gsm) en deze vergelijken met de gegevens bij AXA. Als die verschillend zijn, kan de makelaar die bij hem of AXA in twee klikken aanpassen.

En via onze actieve deelname aan de normalisatiecomités willen we ondersteunen dat dit allemaal genormeerd gebeurt.

Wat vindt u van dit initiatief van FVF?

AG was van bij de start al een voorstander van dit initiatief, en dat is uiteraard niet veranderd. De gestructureerde berichten vormen een belangrijke basis in de verdere digitale evolutie waarbij de efficiëntie voor alle partijen (klant, makelaar en maatschappij) voorop staat.

Het initiatief van het FVF zorgt er mee voor dat dit onder de aandacht blijft van iedereen. Het zet ons er mede toe aan om jaarlijks een grondige analyse te doen en een status op te maken van waar we vandaag staan, en waar we naartoe willen.

Het rapport helpt ons ook om nog verder te verbeteren, en een antwoord te bieden op de noden van de makelarij.

Hoe beoordeelt u uw huidig resultaat als maatschappij?

AG investeert al jaren in belangrijke maie in de gestructureerde berichten én in andere initiatieven om de efficiëntie te verhogen. En dit vertaalt zich ook in de score. We komen uit op een globaal goede score. Al is er natuurlijk nog ruimte tot verbetering, onder meer in het domein Leven.

We zijn ons daarvan bewust, en we zullen daar ook de nodige acties aan blijven koppelen. Om dit op een goede manier te kunnen doen, rekenen we er ook op dat FVF ons elkjaar geeft hun prioriteiten.

Daarnaast moeten we er ook over waken dat alle nieuwe initiatieven die genomen worden, op maatschappijniveau én op sectorniveau, in nauwe samenwerking gebeuren tussen zowel de maatschappij, als de makelaars. Enkel zo kunnen we er zeker van zijn dat het eindresultaat ons effectief een verbetering is voor iedereen.

Welke zaken zal AG Insurance, in het voordeel van de makelarij, verbeteren in 2023?

De efficiëntie voor de makelaar/maatschappij/klanten blijft voor AG een prioriteit. We blijven evolueren, en we leveren continu inspanningen om onze modules (functioneel en scope), de gestructureerde berichten en de compatibiliteit met de beheerpakketten te verbeteren.

In Leven ligt de prioriteit voor 2023 op de uitbreiding van de gestructureerde berichten. Deze zullen bijvoorbeeld uitgebreid worden met het gestructureerd bericht dat we zullen versturen bij de vaktaxe van het contract door onze operationele diensten; met de "bijzonders voorwaarden" in bijlage. Daarnaast worden ontwikkelingen gepland om de regelmatige actualisatie van contracten mogelijk te maken via bloc retour; evenals de verzending van bloc retours naar aanleiding van wijzigingen in een contract. Ook duplicaten van klantencommunicaties zullen via bloc retours gedigitaliseerd worden.

In Niet-Leven focussen we ons dit jaar op het analyseren van onze processen. Concreet zal dit zichtbaar worden in meer kwalitatieve uitgewisselde gegevens die onder meer een snellere verwerking mogelijk maken.

Tot slot beseffen we ook dat het voor de makelaar niet altijd gemakkelijk is om te weten wat de meest efficiënte manier is om te communiceren met de maatschappij. Ook dit willen we aanpakken door bijvoorbeeld de integratie van het pakket met de verzekeraars te verbeteren.

We zijn er zeker van dat de goeie initiatieven een meerwaarde zullen betekenen voor de makelaar en zijn klant.

Wat vindt u van dit initiatief van FVF?

Vivium heeft dit initiatief heel warm onthaald. In de eerste fase vonden we dit een bijzonder goede manier om een ijkpunt te hebben waar we staan als maatschappij en waar we de focus op konden leggen.

Maar daar is het zeker niet bij gebleven. De "FVF-score" wordt heel serieus genomen en is gebruikaerd naar een interne KPI-metric waarbij we onszelf erieke doelen hebben voorgesteld voor de komende jaren.

Hoe beoordeelt u uw huidig resultaat als maatschappij?

Wij zijn tevreden met ons resultaat aangezien we duidelijk een stevige sprong voorwaarts gemaakt hebben. We hebben belangrijke initiatieven genomen in het belang van de makelaar :

- Het openstellen van de *MT123 (4)* – de inkomende MPB's (2).
- De sector catalog werd herlemaat op punt gezetend.

Innnoldds hebben we zelfs dedicated team dat zich enkel en alleen toelegt op het verbeteren, uitbreiden en vernieuwen van de bloc retours. Zodoende kan er sneller gewerkt worden om buga te fixen en eventueel verbeteringen aan te brengen in de bestaande bloc retours.

Welke zaken zal uw maatschappij, in het voordeel van de makelarij, verbeteren in 2023?

In 2023 gaan we belangrijke functionaliteiten uitrollen m.b.t. het hele claims-proces.

We willen onze bloc retours verder uitbouwen door *eigenlijk nooit zijn/aan BMS (2)* meet vertaten om data naar Vivium door te sturen. We hebben de *MD202, MD203 en MD207 (5)* ontwikkeld (bovenop de *MD200 en MD206 (5)* die we reeds ondersteunen) en we deze bloc retours kan een schadecaim afgehandeld worden zonder dat de makelaar moet 'switchen' tussen tools, webbrowsers, of applicaties...

Zo vermijden we energijds dubbele ingaves:

- De makelaar voert de gegevens in énkel en alleen in *zijn/aan* BMS.
- Vervolgens verstuurt men de Bloc Retour MD202 (administratieve opening).
- Bijkomende info naden kan via de MD203 (schadebericht) verzonden worden naar Vivium.

Anderzijds hebben we ook achterliggend een aantal zaken geautomatiseerd om de makelaar sneller van dienst te kunnen zijn:

- Er wordt onmiddellijk een dossier geopend met het juiste dossiernummer.
- Eventueel ontbrekende info wordt opgevraagd (MD207) om de schade te kunnen afhandelen.
- Er wordt een definitieve ontvangstmelding getuurd (MD205).

Momenteel zit deze nieuwe geautomatiseerde fine nog in een proefproject maar we gaan deze in 2023 verder uitrollen voor alle makelaars.t

Wat vindt u van dit initiatief van FVF?

We juichen het FVF-initiatief toe, omdat dit ons de kans biedt de dialoog aan te gaan en van daaruit onze digitale inspanningen verder te laten inspireren en sturen. Door het regelmatige contact en juiste input weten we beter welke verwachtingen de makelaars hebben rond het digitale aspect van onze samenwerking.

Hoe beoordeelt u uw huidig resultaat als maatschappij?

We hebben in 2022 een aantal verbeteringen aangebracht en nieuwe ontwikkelingen gerealiseerd, waardoor ons resultaat er ook op vooruit is gegaan. Deze evolutie is heel positief, maar we moeten nog verder gaan op de ingeslane weg. Ook in 2023 staan de Portima-ontwikkelingen op onze agenda, omdat dit de manier is om digitaal en efficiënt met de makelaar te kunnen samenwerken.

Welke zaken zal Allianz, in het voordeel van de makelarij, verbeteren in 2023?

Naast een aantal nieuwe datavelden waarvoor de Portima uitwisseling in 2023 is voorzien, zijn onze projecten er in 2023 op gericht om het de makelaar heel eenvoudig te maken om vanuit zijn beheerpakket een link te leggen naar het MyAllianz Broker portaal om op die manier heel gebeelddeerde info op polisniveau eenvoudig te kunnen raadplegen. Dan spreken we over een zicht op de betalingsachterstanden bij voorbeeld, maar ook over de gebeelddeerde polis en schade-informatie, een overzicht van de openstaande offertes, enz. Het zal in 2023 voor de makelaar met andere woorden veel makkelijker werken worden met Allianz.

Samen met FVF hebben we dezelfde uitdaging waar we hard aan werken : de makelarij in Belgié verder helpen met een doorgedreven efficiëntiewinst en digitalisatie.

(1) Telebib (Baloise)
Dit is de online 'Bibliotheek' waarin alle sectorafspraken over de gestructureerde gegevensuitwisseling tussen de makelaar en de maatschappij gedocumenteerd en bijgehouden worden. Alle normen, afspraken en best-practices zijn terug te vinden op een publieke website www.telebib2.org.

(2) MPB en MSB (Baloise en ook MPB bij AXA)
Dit zijn typisch Belgische afkortingen, een combinatie van de Nederlandstalige en de Franstalige term:
De MPB is het 'Message Production/Productie Bericht' : is een gestructureerd bericht met betekking tot het beheer van polissen, dat zowel door de verzekeraar naar de makelaar kan verstuurd worden, als omgekeerd. Het is het veel beter en veiliger alternatief van de e-mail die in onze sector nog veel te veel gebruikt wordt. De MPB's die vanuit het beheerspakket van de makelaar kunnen verstuurd worden naar de verzekeraars is waarover de verzekeraars hier spreken.
De MSB is de tegenhanger voor het beheer van schadegevallen, m.n. het 'Message Sinistre/Schade Bericht'

(3) Business API Consultatie kwijting (Baloise)
API staat voor Application Programming Interface en is een moderniere manier om uitwisselingen te organiseren omdat deze software-interface het mogelijk maakt dat twee computerprogramma's (applicaties) met elkaar realtime kunnen communiceren. In de sector wordt voor nieuwe uitwisselingen stilaan deze kant getrokken, en zijn er intussen al enkele specifieke – vandaar 'business' - APi's gedefinieerd. De Business API Consultatie kwijting' is de eerste sectorale API die in producte komt, en zorgt dat een up-to-date zicht kan verkregen worden van de premies die voor een contract werden uitgegeven met hun bedaligstatus.

(4) MD123 (Vivium)
In de nomering (het 'Telebib2-centrum') heeft elk type bericht een unieke nomenclatuur: de berichten in het kader van het beheer van polissen beginnen met M01, die voor het beheer van schades met M02, en sinistere berichten in het kader van bankverzekeringen uitwisselingen M03.
Het bericht M0123 is het Productiebericht (de MPB, zie hoger) vanuit een bepaald contract vanwege de makelaar aan de verzekeraar (dus voor de verzekeraar een inkomende MPB)

(5) MD202, MD203, MD205, MD206 en MD207 (Vivium)
Dit zijn dus allemaal berichten in het kader van het beheer van schadegevallen:
De MD202 is de administratieve opening', een bericht van de makelaar aan de maatschappij om een nieuw dossier bij de verzekeraar te openen. De makelaar zendt dus een hele pak gegevens van het schadegeval uit zijn beheerspakket aan de verzekeraar, zodat de verzekeraar op basis hiervan meteen een schadedossier kan openen.
De MD203 is het Schadebericht (de MSB, zie hoger) vanuit een bepaald schadegeval, vanwege de makelaar aan de verzekeraar.
De MD205 is het bericht waarmee de verzekeraar de opening van een nieuw schadegeval meldt aan de makelaar en meteen een pak schade-informatie bezorgt.
De MD206 is het bericht waarmee de verzekeraar de sluiting van het schadedossier doorgeeft.
en de MD207 is het schadebericht (MSB) maar dan vanwege de verzekeringsmaatschappij aan de makelaar.

Lees hierna:

Charter voor papierloze wettelijk verplichte verzekeringspost

Klik hier

Charter voor papierloze wettelijk verplichte verzekeringspost

De daad bij het woord voegen

Om te antwoorden op de vraag van de klant naar digitalisering, om de ecologische voetafdruk van onze sector te verkleinen en om een concurrentieel nadeel ten opzichte van andere distributiekanalen te vermijden, werd op dinsdagavond 14 maart 2023 in de schoot van Assuralia een charter gesloten tussen de makelaarsfederaties FVF, BVVM en FEPRABEL en de makelaarsmaatschappijen anderzijds.

De maatschappijen zijn al tijdlang vragende partij om wat zij vandaag per post naar de verzekeringsnemers versturen, in de toekomst zo veel mogelijk digitaal naar de verzekeringsnemers te versturen.

De makelaarsfederaties willen deze normale evolutie binnen onze maatschappij niet in de weg staan, maar hebben garanties geëist dat de digitale communicatie beperkt blijft tot wettelijk verplichte communicatie (vervaldagberichten, jaarstaten leven, ...) en het bijgevolg niet mogelijk is voor commerciële acties.

Daarom werd binnen Assuralia een charter opgemaakt dat deze afspraken goed regelt en dat verder bouwt op wat al in eerdere sectorcharters omtrent communicatie met verzekeringsnemers werd vastgelegd.

De makelaarsfederaties zullen nu verder met de beheerspaketten afspraken maken hoe die uitwisseling praktisch moet verlopen en zullen er op toezien dat makelaars die hun gegevens niet willen delen, een mogelijkheid zullen hebben om geen extra gegevens uit te wisselen.

Tevens zal dit charter er voor zorgen dat de toekomstige uitwisseling van gegevens en het gebruik er van geregeld is, zodat een wildgroei van eigen initiatieven van maatschappijen kan vermeden worden.

1/ Waarom heeft FVF het charter ondertekend?

De verwachtingen van de klanten veranderen en zij wensen meer en meer om wettelijk verplichte documenten duurzaam en digitaal te ontvangen (vervaldagberichten (inning maatschappij), jaarstaten leven,...). FVF wil een wildgroei bij de individuele verzekeringsmaatschappijen vermijden en hecht daarom belang aan afspraken op sectorniveau die door de makelaarsmaatschappijen dienen gerespecteerd te worden. Zo zijn er op onze eis garanties ingebouwd dat dit niet mogelijk is voor commerciële acties en dat de geldende GDPR-regels worden nageleefd. Tenslotte is het voor FVF belangrijk dat een concurrentieel nadeel t.o.v. grootbanken en verzekeringsagenten toekomstgericht vermeden wordt (oplopende posttarieven).

2/ Blijft de eindbeslissing bij de verzekeringsmakelaar?

Uiteraard, de verzekeringsmakelaar is de ondernemer en beslist in functie van zijn/haar kantoorwerking en klantenportfolio welke optie hij/zei het beste vindt. FVF is samen met Feprabel en BVVM druk in de weer om richtlijnen uit te werken voor de beheerpakketten (praktische implementatie) opdat elk kantoor een weloverwogen keuze kan maken voor de toekomstige uitwisseling van de betrokken gegevens met de verzekeringsmaatschappijen.

Lees hierna:

Assuralia jaarrapport

Klik hier

JAARRAPPORT ASSURALIA

GROEI VAN HET MARKTAANDEEL VAN DE VERZEKERINGSMAKELAAR HOUDT AAN

Een nieuw kalenderjaar schept nieuwe verwachtingen. Als een groei van het marktaandeel van de verzekeringsmakelaar in 2021 binnen de verwachtingen lag, blieken deze na inzage in het nieuwste jaarrapport van Assuralia alvast ingelost. In de nationale pers kreeg de bevestiging van deze opmars terecht veel weerklank. Vandaag vist FVF voor u graag de krenten uit het jongste Assuralia-rapport over de distributiekanalen van de verzekering in 2021.

De verzekeringsmakelaars zijn in 2021 goed voor 52,8 % van het totale incasso leven en niet-leven, tegenover 52,4 % in 2020. Ze boeken onder meer terreinwinst bij de nieuwe producten van individuele tak 23-levensverzekeringen en bij de verkoop van ongevallenverzekeringen. Hun marktaandeel bij de individuele levensverzekeringen neemt echter af. Bij het merendeel van de verzekeringsproducten blijft het aandeel van de makelarij ruiweg stabiel tegenover 2020.

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

Ontwikkeling belangrijkste distributievormen leven en niet-leven

OPNIEUW STRAATLENGTE VOORSPRONG 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 (19,0 %). 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 wenden zich voor hun niet-levensverzekeringen veelal tot de makelaars zonder megabrokers. Dit segment van makelaarskantoren is in 2021 goed voor 49,3 % van de premie-inkomsten, gegenereerd bij particulieren. Verder wordt de verkoop van niet-levensverzekeringen aan particulieren gerealiseerd via exclusieve netwerken (18,0 % marktaandeel), directe kanalen (16,1 %) en bankverzekering (14,1 %). De megabrokers blijven binnen de markt van de particulieren een kleine speler met 2,5 % marktaandeel in 2021.

De distributie van niet-levensverzekeringsproducten aan ondernemingen wordt grotendeels verwezenlijkt door de makelarij (72,3 %) waarvan de kantoren zonder megabrokers een marktaandeel van 46,3 % behalen en de megabrokers 26,0 %. De directe verzekering en de exclusieve netwerken tekenen hier respectievelijk 22,2 % en 5,0 % van de premie-inkomsten op.

Ontwikkeling premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2021 (particulieren links en ondernemingen rechts)

De bankverzekering speelt voormalig een rol bij de verkoop aan particulieren (14,1 % marktaandeel in 2021). Mede door de handicap waarmee de makelaars telkens aan de startlijn verschijnen, is de verkoop van hun woning- en familiale verzekeringsproducten goed voor ongeveer een vijfde van de premie-inkomsten. De rol van de bankverzekering in de verkoop aan ondernemingen is daarentegen beperkt. Daar bedraagt het marktaandeel van de bankverzekering slechts 0,6 % in 2021.

DE MAKELARIJ IN LEVEN OP EEN NOG HOGER SCHAVOT

Het grootste deel van het premie-inkomen in leven wordt verwezenlijkt door de individuele levensverzekeringen. In 2021 realiseren deze een omzet van 10,2 miljard euro. De overige 5,9 miljard euro aan premie-inkomsten is afkomstig van de groepsverzekeringen. Om de distributie van de levensverzekeringen te begrijpen, zijn die, toch wel verschillende, kenmerken van deze twee groepen relevant. Deze verschillen zijn onder meer toe te schrijven aan de verschillen in de doelgroepen (particulier versus onderneming).

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

Door een terreinwinst met 0,5 procentpunten, behalen de makelaars in 2021 een marktaandeel van 46,6 %. Hiermee vergroten ze de voorsprong op de exclusieve netwerken en bankverzekering, welke de leidende rol van makelaar niet kunnen ontnemen. Dat deed zich in 2021 zijn de exclusieve netwerken en bankverzekering goed voor 33,6 % van de markt, tegenover 33,7 % in 2020. Het aandeel van de directe kanalen schommelt de voortige twaalf jaar ruiweg rond één vijfde en komt in 2021 uit op 20,3 %.

LEVEN INDIVIDUEEL

In 2021 stiggen de premie-inkomsten van de individuele levensverzekeringen met 644,4 miljoen euro, hetzij 6,8 %. Het incasso van de tak 23 producten stigt met 666,7 miljoen euro (+21,5 %) en dat van de tak 26-producten met 227,8 miljoen euro (+45,6 %). De tak 21-producten zien daarentegen hun incasso dalen met 250,1 miljoen euro (-4,2 %).

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

Ontwikkeling belangrijkst distributievormen in levensindividueel leven (takken 21, 23 en 26)

De makelarij zet in 2021 haar premie-inkomen toenemen met 401,8 miljoen euro (+8,8 %) tegenover 2020. Ook de bankverzekering en de exclusieve netwerken zien hun premie-inkomsten toenemen, met respectievelijk 170,4 miljoen euro (+4,2 %) en 45,3 miljoen euro (+6,1 %). In relatieve termen stijgt de verkoop via de directe kanalen het sterkst, namelijk met 12,4 %, wat voor dit distributiekanaal neerkomt op een stijging met 31,7 miljoen euro.

In 2021 blijft de makelarij het belangrijkste kanaal voor de distributie van individuele levensverzekeringen. Doordat het premie-inkomen van de makelarij relatief sterker toenam dan van de totale markt, stijgt hun marktaandeel van 47,7 % in 2020 naar 48,6 % in 2021. De megabrokers behalen in 2021 een marktaandeel van 2,2 %. Het resterend marktaandeel van de makelaarskanalen, 46,5 % in 2021, is dus in handen van de makelarij zonder megabrokers.

TAK 21 EN 26: MET GEWAARBORGDE RENTEVOET

In de periode 2010-2021 kent het incasso van de individuele tak 21 en 26 levensverzekeringen een dalende tendens, ondanks verscheidene jaren met een incassotoename (2014, 2016, 2018 en 2019). In 2021 daalt het premie-incasso opnieuw (22,3 miljoen euro minder dan in 2020). Deze daling is toe te schrijven aan de bankverzekering, waarvan het incasso in 2021 afneemt met 112,1 miljoen euro (-4,8 %). De makelaarskanalen zien hun premie-inkomsten in 2021 stijgen met 50,4 miljoen euro (+1,8 %), de directe kanalen met 24,0 miljoen euro (+9,5 %) en de exclusieve netwerken met 15,4 miljoen euro (+2,5 %).

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

Meer dan de helft van het incasso van de individuele verzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26), wordt via de makelarij verworven. De makelaars behalen in 2021 een marktaandeel van 51,3 %, tegenover 50,3 % in 2020.

TAK 23: AAN BELEGGINGSFONDSEN GEKOPPELDE OVEREENKOMSTEN

In het jaar 2021 brengt de verkoop van de individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen 3,8 miljard euro op. Dat is 666,7 miljoen euro (+21,5 %) meer dan in 2020.

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

De bankverzekering blijft de grootste speler in deze markt, ondanks een terreinverlies met 2,4 procentpunten tegenover 2020. De makelarij is de tweede belangrijkste verdeler van de individuele levensverzekeringen tak 23. Deze niet-exclusieve distributievorm is in 2021 goed voor 44,1 % van de premie-inkomsten. De exclusieve netwerken en de directe verzekering zijn met een marktaandeel van respectievelijk 2,2 % en 0,3 % kleine spelers op deze markt.

GROEP

De directe verzekering is in de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) goed voor meer dan de helft van de premie-inkomsten, met een marktaandeel van 50,7 % in 2021.

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

De makelaars zonder megabrokers verwerven in 2021 bijna een kwart (23,7 %) van het premievolume van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler). Anders dan bij de individuele levensverzekeringen, is het marktaandeel van de megabrokers iamelijk groot bij de groepsverzekeringsproducten. Hun marktaandeel voor deze producten bedraagt 17,9 % in 2021, tegenover slechts 2,2 % bij de individuele levensverzekeringen.

De exclusieve netwerken en de bankverzekering zijn eerder bescheiden spelers op de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler), ze hebben samen een marktaandeel van 7,7 % in 2021.

NIEUWE PRODUCTIE LEVEN

Eerder werd al duidelijk dat de distributielandschappen voor de individuele levensverzekeringen en de groepsverzekeringen verschillend zijn. Ook bij de verkoop van nieuwe zaken is dit verschil merkbaar.

Voor wat betreft de individuele levensverzekeringen, blijkt dat in 2021 de omzet van de nieuwe productie van de individuele levensverzekeringen 503,1 miljoen euro hoger (+51,2 %) lag dan in 2020 en komt op 5,0 miljard euro. De incassostijging wordt grotendeels gerealiseerd door de makelarij, wiens premie-inkomen stijgt met 364,4 miljoen euro (+16,9 %) waardoor hun marktaandeel in deze op 55,6 % uitkomt.

De omzet van de nieuwe productie van de pensioenspaarverzekeringen bedraagt 84,1 miljoen euro in 2021, wat een daling met 4,7 miljoen euro (-5,3 %) betekent ten opzichte van 2020. Alle distributievormen delen in deze daling. In absolute termen daalt het incasso van de bankverzekering het sterkst van 38,8 miljoen euro in 2020 naar 36,5 miljoen euro in 2021, hetzij een daling met 2,3 miljoen euro (-5,8 %). De bankverzekering blijft met een marktaandeel van 43,4 % in 2021 de belangrijkste verdeler van nieuwe pensioenspaarverzekeringen, gevolgd door de exclusieve netwerken (29,4 % marktaandeel) en de makelaars (27,0 % marktaandeel).

De andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringsproducten noteren in 2021 een toename van de premie-inkomsten voor hun nieuwe productie met 3,3 % tot 469,3 miljoen euro. De bankverzekering (-2,7 procentpunten) kent in 2021 een daling van haar marktaandeel ten voordele van de makelarij (+2,2 procentpunten), de directe kanalen (+0,3 procentpunten) en de exclusieve netwerken (+0,1 procentpunt). De makelarij is de belangrijkste speler in 2021 bedraagt haar marktaandeel 62,6 %. De bankverzekering blijft de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 28,5 %.

In 2021 liggen de premie-inkomsten van de nieuwe productie in tak 21 233,7 miljoen euro lager (-22,3 %) dan in 2020 en bedragen 814,3 miljoen euro. De makelaars zijn met 38,3 % marktaandeel in 2021 de tweede grootste verdeler bij de nieuwe productie van tak 21 en kennen de kleinste incasso-daling in 2021.

De omzet van de nieuwe productie van individuele tak 23-levensverzekeringsproducten in 2021 ligt 21,0 % hoger dan in 2020 en bedraagt 2,8 miljard euro. De makelarij is goed voor 51,1 % van de premie-inkomsten. Dat marktaandeel ligt 3,6 procentpunten hoger dan in 2020. De bankverzekering verliest 6,6 procentpunten marktaandeel tegenover 2020 en komt in 2021 uit op 47,3 %.

In 2021 brengt de verkoop van nieuwe tak 26-verzekeringen 727,3 miljoen euro op, een stijging met 45,6 % ten opzichte van 2020. Terwijl het premievolume van de makelaars stigt met 11,1 %, stigt dat van de andere kanalen met maar liefst 171,1 %. Het marktaandeel van de makelarij daalt hierdoor van 76,4 % in 2020 naar 59,9 % in 2021.

Lees hierna:

Interview met Stéphane Vereecken en Lize Schoonbaert

Klik hier

Ontdek Brio!

Doe meer met Brio. Zoals je beheerpakket koppelen met extra waardevolle functionaliteiten.

Dankzij het ecosysteem van Brio beheer je **efficiënt en zorgeloos** al je verzekeringsdossiers. Door het openstellen van Brio naar waardevolle partners bieden we je steeds het meest complete beheerpakket dat nauw aansluit op je specifieke behoeften. Je wint aan productiviteit en profiteert van de nieuwste technologieën om digitaal te ondertekenen of tarificaties voor auto te maken. En dat **100% conform de wet.**

Kies net zoals meer dan 11.000 Brio-gebruikers voor **stabiliteit, innovatie en ondersteuning.**
Ontdek alle mogelijkheden van Brio op: **www.portima.com/nl/brio**

brio

DEVELOPED BY PORTIMA

INTERVIEW STÉPHANE VEREECKEN EN LIZE SCHOONBAERT

WETGEVING OVER STEPS, ELEKTRISCHE FIETSEN EN SPEEDELECS OP TWEE SNELHEDEN

Aanleiding voor deze uiteenzetting door meester Stéphane Vereecken en meester Lize Schoonbaert van Charlier Advocaten is de omzetting van de Europese Richtlijn 2021/1218 in Belgische wetgeving tegen december 2023.

De problemen die rezen in onze nationale wetgeving door de opmars van vooral steps en elektrische fietsen, speed pedelecs in het bijzonder, werden reeds in de eerste editie van Vrijuit in 2021 gekaderd door meester Stéphane Vereecken en is zeker het herlezen waard.

Gelet op deze Europese Richtlijn en de naderende deadline tot omzetting in nationale wetgeving heeft de Commissie voor Verzekeringen schriftelijk advies uitgebracht onder de vorm van enkele voorstellen zoals o.m. ontwerp van een wetswijziging. Dat niet enkel het Belgische woonpatrimonium gekenmerkt wordt door een aaneenschakelingen van aanbouwen maar ook de Belgische wetgeving maakt het er niet gemakkelijker op...

Motorrijtuig of niet?

Stéphane: Onze huidige nationale WAM-wetgeving vertrekt van de kwalificatie motorrijtuig met daarop een aantal vrijstellingen inzake verzekeringsplicht.

Van zodra een motorrijtuig deelneemt aan het verkeer op de openbare weg of op terreinen die toegankelijk zijn voor het publiek of slechts voor een zeker aantal personen die het recht hebben om er te komen, moet verplicht een verzekering worden afgesloten die voldoet aan de WAM-wetgeving en de Minimumvoorwaarden. Dit geldt voor motorrijtuigen die worden gedefinieerd als 'rij-of voertuigen die door een mechanische kracht kunnen worden aangedreven". De definitie is dezelfde als in de huidige motorrijtuigenrichtlijn.

Er rezen wel wat discussies over wat precies onder mechanische kracht begrepen moet worden. In er enkel sprake van een motorrijtuig als het autonoom kan rijden zonder te trappen of omvat mechanische kracht ook trapondersteuning, waarbij er een combinatie is van spierkracht en motorkracht? Voornamelijk bij speedpedelecs, die trapondersteuning bieden boven die grens van 25 km/u, namelijk tot 45 km/u en die ook over een boostfunctie kunnen beschikken, is die vraag aan de orde. Het Hof van Cassatie heeft een jurisdictieve vraag gesteld aan het Hof van Justitie over het onderwerp.

Artikel 2bis WAM-wet voorziet een correctie op de verzekeringsplicht: voertuigen die wel onder de definitie van motorrijtuig vallen, zijn toch niet onderworpen aan de verzekeringsplicht, op voorwaarde dat die voertuigen door een mechanische kracht niet sneller kunnen rijden dan 25 km/u.
Bestuurders moeten zichzelf twee vragen stellen om het verzekeringsvraagstuk op te lossen: valt het voertuig onder de definitie van een motorrijtuig in de zin van artikel 1 van de WAM-wet? Zo ja, kan het motorrijtuig genieten van de vrijstelling van de verzekeringsplicht?

In de nieuwe Europese richtlijn - voor zover die zal gevolgd worden bij de omzetting naar Belgisch recht- zou het er in essentie op neer komen dat alles wat sneller dan 25km/u rijdt, verzekerd dient te worden.

De nieuwe Europese richtlijn, die nog moet omgezet worden, sleutelt aan de bron en geeft een nieuwe definitie van een motorrijtuig, namelijk 'elk rij- of voertuig dat zich anders dan langs spoorstaven over de grond voortbeweegt en dat uitsluitend door een mechanische kracht worden gedreven met offwel een door de constructie bepaalde maximumsnelheid van meer dan 25 km/h, offwel een maximale bestgewicht van meer dan 25 kg en een door de constructie bepaalde maximumsnelheid van meer dan 14 km/h". Gemotoriseerde rolstoelen die uitsluitend bestemd zijn voor gebruik door personen met een lichamelijke handicap, worden niet beschouwd als motorrijtuig.

In de nieuwe Europese richtlijn - voor zover die zal gevolgd worden bij de omzetting naar Belgisch recht- zou het er in essentie op neer komen dat alles wat sneller dan 25km/u rijdt, verzekerd dient te worden. De baseline is dat alles wat uitsluitend met trapondersteuning werkt, geen motorrijtuig is en dus per definitie niet onder verzekeringsplicht valt.

Als een voertuig geen motorrijtuig zou zijn onder deze nieuwe definitie, staat het de lidstaten wel vrij om toch een motorrijtuigenverzekering te verplichten.

Bestuurders moeten zichzelf ook hier twee vragen stellen om het verzekeringsvraagstuk op te lossen: valt het voertuig onder de definitie van een motorrijtuig in de zin van de motorrijtuigenrichtlijn? Zo neen, vereist een lidstaat toch een verplichte WAM-verzekering?

In de nieuwe regeling komt er naast de snelheid dus de factor gewicht bij. De Europese richtlijn aanziet voertuigen met een maximumsnelheid van 25 km/u of een maximumgewicht van 25kg en daarbij een nieuwe snelheidsgrens van 14km/u niet als motorrijtuig. In het advies van de Commissie voor Verzekeringen over de omzetting van de richtlijn stelt men twee criteria voor voor vrijstelling van de verzekeringsplicht met telkens een dubbele maatstaf. De eerste gaat over motorrijtuigen tot maximum 6km/u en maximum 100kg en de tweede voor motorrijtuigen die tussen 6 en 25km/u rijden en maximumgewicht van 25kg hebben waarbij nog zal uitgemaakt moeten worden of we het gewicht van de batterij meerekenen. Binnen de Commissie voor Verzekeringen wordt alnog vastgehouden aan de oude definitie van een motorrijtuig met vrijstellingen, terwijl de nieuwe Europese richtlijn aan de bron een nieuwe definitie voorziet. Het wordt zo een wirwar van snelheden en gewichten, wat ook de vergelijking met de wetgeving in het buitenland moeilijk zal maken.

De definitie van een motorrijtuig heeft uiteraard belangrijke consequenties, niet in het minst in het kader van artikel 29bis van de WAM-wet aangaande vergoedingsregeling inzake de zwakke weggebruiker. Als er geen verplichte verzekering diende te worden afgesloten, komen bij een ongeval ook de familiale verzekering in beeld, en eventueel ook het Belgisch Gemeenschappelijk Waarborgfonds (BGWF), bij ontsteltenis van een familiale verzekering. Echter wordt op dat ogenblik een vergoeding uitbetaald, terwijl geen enkele euro aan inkomsten in het BGWF werd bijgedragen. Het BGWF wordt immers gefinancierd door bijdragen van de WAM-verzekeraars, maar zal haar fonden ook moeten aanwenden bij aanspraakelijkheid van een bestuurder van een vrijgesteld motorrijtuig waarvoor helemaal geen WAM-verzekering moet afgesloten worden.

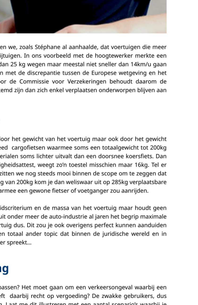
Gewichtig arrest van het Grondwettelijk Hof 28/01/217

Lize: Aanleiding was een bestuurder van een bromfiets klasse A die voor de politierechtbank in Gent moest verschijnen omdat hij geen WAM-verzekering had afgesloten. Deze wierp toen op dat er een niet te verantwoorden onderscheid was in verzekeringsplicht: enerzijds zijn bromfietsen klasse A die een snelheid tot 25 km/u halen, onderworpen aan de verzekeringsplicht, anderzijds zijn de motorrijtuigen bedoeld in artikel 2bis van de WAM-wet die evengoed door een mechanische kracht worden aangedreven tot 25km/u wel vrijgesteld van de verzekeringsplicht. Zo zou volgens dit artikel bijvoorbeeld een step wel vrijgesteld zijn terwijl voor de bromfietsen klasse A uitdrukkelijk is voorzien dat die verzekeringsplicht blijft gelden.

Deze discussie werd door de rechtbank van Gent voorgelegd aan het Grondwettelijk Hof en deze oordeelde dat de verzekeringsplicht voor bromfietsen klasse A wel degelijk redelijk verantwoord is vanwege het risico bij deelname aan het verkeer.

Men blijft desondanks nog altijd vrij simplistisch redeneren in het snelheidscriterium en de massa van het voertuig maar houdt geen rekening met het totale gewicht inclusief laadvermogen.

Eveneens maakte het Grondwettelijk Hof de afweging welke de geviseerde motorrijtuigen zijn in artikel 2bis van de WAM-wet. Volgens de letterlijke tekst was enkel het criterium snelheid van tel. Nochtans zijn er motorrijtuigen die minder dan 25km/u rijden, maar die veel zwaarder zijn dan zich bromfiets klasse A. Deze zouden dan principieel vrijgesteld zijn van de verzekeringsplicht terwijl hun massa - en daardoor ook hun kinetische energie - veel hoger ligt en het gevaar in geval van betrokkenheid in een verkeersongeval ook veel heel groot kan zijn.



De wetstekst stelt voor de vrijstelling van de verzekeringsplicht geen andere voorwaarden dan "door de mechanische kracht 25 km/u niet overschrijden". Bij de invoering van artikel 2bis van de WAM-wet had de wetgever elektrische fietsen, gemotoriseerde voortbewegingstoestellen en elektrische rolstoelen voor ogen, maar traag rijdende, zware motorrijtuigen, zoals een pletwals of een bulldozer of sommige landbouwvoertuigen, zijn aan de aandacht van de wetgever ontsnapt. Deze motorrijtuigen blijven ook onder de snelheidsgrens van 25 km/u en zouden dus onbedoeld van de verzekeringsvrijstelling kunnen genieten, hoewel hun hoge massa - en daardoor ook hun kinetische energie - veel hoger ligt en het gevaar in geval van betrokkenheid in een verkeersongeval ook wel heel groot kan zijn.

Het Grondwettelijk Hof moest zich buigen over de verzekeringsplicht van een hoogtewerker waarvan men evenees meende dat deze vrijgesteld was. Ook hier werd dezelfde afweging gemaakt ten aanzien van een bromfiets klasse A.

Het Grondwettelijk Hof heeft geoordeeld dat het snelheidscriterium niet volstaat. Er moet daarnaast ook gekeken worden naar de massa van het motorrijtuig om te zien of het vrijgesteld is van de verzekeringsplicht.

Op dezelfde dag als deze van de uitspraak van het Grondwettelijk Hof verschenen er parlementaire documenten waarin een aanpassing aan artikel 2bis van de WAM-wet was gebeurd. Zo staat vermeld dat motorrijtuigen die voor andere doeleinden gebruikt worden dan het zich enkel verplaatsen, onder de verzekeringsplicht vallen. De hoogtewerker die enerzijds dient om werken mee uit te voeren en niet enkel dient om zich mee te verplaatsen, moet verzekerd zijn volgens de WAM-wetgeving.

Nemen we de complementaire artikels uit de nieuwe richtlijn erbij, dan zien we, zoals Stéphane al aanhaalde, dat voertuigen die meer dan 25kg wegen en meer dan 14km/u halen aanzien worden als motorrijtuigen. In ons voorbeeld met de hoogtewerker merkte een politierechter vervolgens terecht op dat hoogtewerkers normaliter meer dan 25 kg wegen maar meestal niet sneller dan 14km/u gaan en dus niet als een motorrijtuig aanzien worden? Zo blijven we dus zitten met de discrepantie tussen de Europese wetgeving en het arrest van het Grondwettelijk Hof. De omzetting zoals voorgesteld door de Commissie voor Verzekeringen behoudt daarom de formulering dat motorrijtuigen die eveneens voor andere doeleinden bestemd zijn dan zich enkel verplaatsen onderworpen blijven aan de verzekeringsplicht.

Geladen voertuig, beladen discussie

Stéphane: De impact bij een ongeval wordt evenwel niet enkel bepaald door het gewicht van het voertuig maar ook door het gewicht van de bestuurder en eventuele lading. Denken we maar aan de hip speed - cargofietsen waarmee soms een totaalgewicht tot 200kg kan vervoerd worden, hoewel de fiets zelf door innovatieve hightech materialen soms lichter uitvalt dan een doorsnee koersfiets. Dan krijg je wel een gevaarlijk toestel want op papier, volgens het gelijkvormigheidstest, weegt zo'n toestel misschien maar 16kg. Tel er dan nog de batterij bij en je komt nog maar aan 18kg, afgerond 20kg. Zo zitten we nog steeds mooi binnen de scope om te zeggen dat het geen motorrijtuig is. Echter, met een bestuurder van 65kg en een lading van 200kg kom je dan weliswaar uit op 285kg verplaatsbare massa tegen 45km/u. Dat geeft een gigantisch impactrisico wanneer je daarmee een gewone fietser of voetganger zou aanrijden.

Men blijft desondanks nog altijd vrij simplistisch redeneren in het snelheidscriterium en de massa van het voertuig maar houdt geen rekening met het totale gewicht inclusief laadvermogen. Toch kennen we uit onder meer de auto-industrie al jaren het begrip maximale toegelaten massa (M.T.M.), de maximaal te beladen toestand van het voertuig zelf. Dit zou je ook overigens perfect kunnen aanduiden op een gelijkvormigheidstest van een elektrische fiets. Maar dat is een totaal ander topic dat binnen de juridische wereld en in Europese context zou beoordeeld worden en waar men voorlopig niet over spreekt...

Artikel 29bis versus WAM-verzekering

Lize: Wat zijn de voorwaarden om artikel 29bis van de WAM-wet toe te passen? Het moet gaan om een verkeersongeval waarbij een motorrijtuig waarvoor de verzekeringsplicht geldt, is betrokken. We heeft daarbij recht op vergoeding? De zwakke gebruikers, dus iedereen die geen bestuurder is van een verzekeringsplichtig motorrijtuig. Laat me dit illustreren met een aantal scenario's waarbij je drie protagonisten hebt: een voetganger, een typisch voorbeeld van de zwakke weggebruiker, een elektrische step dewelke met zijn maximumsnelheid van 25km/u een van verzekeringsplicht vrijgesteld motorrijtuig is en tenslotte een verzekeringsplichtige personenwagen.

Scenario 1: de voetganger wordt aangereden door een personenwagen, dus de voetganger, die zwakke weggebruiker is, heeft recht op vergoeding op grond van artikel 29bis van de WAM-wet.

Scenario 2: stel nu dat de elektrisch step betrokken geraakt in verkeersongeval met een personenwagen, dan zal de bestuurder van de step beschouwd worden als zwakke weggebruiker, want zijn step was een van verzekeringsplicht vrijgesteld motorrijtuig. De WAM-verzekeraar van de personenwagen, het verzekeringsplichtig motorrijtuig, moet overgaan tot vergoeding.

Blijft er nog een scenario waarbij twee steps tegen elkaar zouden rijden. Dan geldt het principe van de automatisch vergoeding volgens artikel 29bis van de WAM-wet niet.

Stéphane: Bij de wijziging van de WAM-wetgeving rijst opnieuw de vraag: "Welke slachtoffers willen we allemaal beschermen?" Hebben we de bedoeling om die voetganger ook te beschermen als die een aanrijding heeft met een elektrische step? Zo ja, dan moeten we de wetgeving aanpassen want vandaag krijgt deze nog geen automatische vergoeding. En is het wenselijk dat bestuurders van een elektrische step ook in de toekomst vergoeding ontvangen als zwakke weggebruiker in een ongeval met een verzekeringsplichtig motorrijtuig? Als dat niet langer de bedoeling is, moet er ook een wetswijziging komen. Er zijn bij de Commissie voor Verzekeringen verschillende pistes naar voor geschoven maar er is nog geen keuze gemaakt. Die keuze wordt overgelaten aan de wetgever, net omdat de wetgever zal moeten beslissen wie in welke gevallen een automatische vergoeding kan krijgen.

Bij de wijziging van de WAM-wetgeving rijst opnieuw de vraag: "Welke slachtoffers willen we allemaal beschermen?"

Wat kan je onze leden, onze makelaars nu aanraden in afwachting van de definitieve versie van de wetgever? Welk advies naar hun klanten die zich een elektrische fiets aanschaffen, raadt u hen aan?

Stéphane: Een afzonderlijke aansprakelijkheidsverzekering is geen slecht idee. Als dat niet mogelijk is, bekijk dan grondig de algemene en bijzondere voorwaarden van de familiale verzekering, of in geval van beroepsgebruik, de polis BA Uitbating en het bijhorende standpunt van de verzekeraar. Een bestuurdersverzekering kan envoor zorgen dat het voor de bestuurder van de elektrische fiets die gewond is geraakt bij een verkeersongeval financieel haalbaar blijft, zonder afhankelijk te zijn van de vergoeding op grond van artikel 29bis van de WAM-wet of aanspraakelijkheid.

We kijken met veel belangstelling uit naar wat de wetgever finaal uit zijn mouw zal schudden en stellen voor om dan terug samen te komen en de uitkomst te evalueren. Gelijk kunnen we dan weer bekijken welke consequenties er hier verzekeringstechnisch mee gepaard gaan en welke richtlijnen onze verzekeringsmakelaar best kunnen volgen in hun adviserende rol.

Stéphane: Het timeframe is niet gekend of nog onduidelijk maar het moet uiteraard voor december 2023 zijn. We zullen wel zien wanneer er witte rook is.

Lees hierna:

Kennismakingsinterview met nieuwe voorzitter Brocom

Klik hier

Kennismakingsinterview nieuwe voorzitter Brocom

BESTENDIGEN WAT GOED IS MAAR OOK BLIJVEN VERNIEUWEN

Niet enkel bij FVF vond recent een gewichtige personeelswissel plaats. Ook bij Brocom wordt sinds kort de functie van voorzitter door een nieuw gezicht opgenomen. Birgit Hannes neemt namelijk de fakkel over van Michaël Bonhomme voor de komende twee jaren. Wat ze tijdens deze twee jaren wil teweeg brengen maar ook wat ze de voorgaande jaren allemaal heeft kunnen afvinken? Vragen die uw gedachten ongetwijfeld kruisten. Vrijuit zocht voor u de antwoorden.

Dag Birgit, proficiat met het voorzitterschap. Kan u zich kort even voorstellen?

Birgit: Ik ben ondertussen al 35 jaar actief in de verzekeringssector. Van opleiding ben ik actuaris en als dusdanig ook gestart in deze eerder technische functie bij Baloise dat toen nog Mercator Verzekeringen heette, meer specifiek als actuaris leven. Al snel maakte ik evenwel de overstap naar Assuralia waar ik ruim 20 jaar aan de slag ben geweest in verschillende functies. In de laatste tien jaar nam ik in het directiecomité alles voor mijn rekening aangaande levens- en ziekteverzekeringen. Dus voornamelijk maar niet uitsluitend, de focus op leven en gezondheid.

Vervolgens ben ik commercieel directeur bij de ziekteverzekeraar DKV geweest om nu reeds 2,5 jaar bij Allianz, eveneens als commercieel directeur voor zowel het luik niet-leven als het luik leven in België, de krijtlijnen uit te zetten.

Tot zover in het kort mijn professionele parcours. Nu, dankzij dit traject heb ik vele contacten kunnen leggen met stakeholders wat me vandaag ontzettend helpt om zaken vooruit te helpen en opgelost te krijgen.

Thuis ben ik gehuwd met Geert en heb 2 volwassen zonen die ondertussen een eigen koers varen. In mijn vrije tijd heb ik een voorkeur voor actieve bezigheden en dan liefst in de buitenlucht. Denk maar aan wandelen, fietsen, reizen, skiën maar evengoed in de tuin werken. Actief en buiten, dat zijn de twee factoren die helpen om m'n hoofd leeg te maken!

Wat zijn uw beweegredenen om de volgende twee jaar voorzitter te zijn van Brocom?

Birgit: Wel, ik geloof enorm in de kracht van de makelarij en de belangrijke rol die zij spelen ten aanzien van de klanten. Tenslotte blijven verzekeringen een moeilijke materie voor de consument en daarom is het belangrijk dat een professional, de verzekeringsmakelaar dus, hen daarin bijstaat.

Het is dankzij het advies van de verzekeringsmakelaar dat de klant goed verzekerd is maar ook wanneer ze hulp nodig hebben, bijvoorbeeld bij een schadegeval, dan is daar diezelfde professional waar ze naar toe kunnen stappen. Ik beschouw de makelaar dan ook als een super belangrijke schakel in het verzekeringstraject tussen klant en verzekeraar.

Nu, zowel met die adviesrol als met het verlenen van bijstand waar nodig, hebben toegewijde makelaars meer dan handen vol. Te vaak komen ze er dan ook niet toe om promotie te maken voor zichzelf, voor hun profiel van onafhankelijke verzekeringsmakelaar. Enerzijds omdat het hen aan tijd ontbreekt, anderzijds omdat ze er de expertise niet voor hebben.

Daarom is het zo belangrijk dat Brocom hen daarbij helpt, niet in het minst om hun visibiliteit op te voeren opdat de consument de weg naar de makelaar en diens vakkundig advies vlot weet te vinden. Ik ben dan ook trots om het voorzitterschap van Brocom de komende twee jaren op mij te nemen en alzo de gehele makelarij te ondersteunen bij hun profilering en naambekendheid.

Brocom bestaat al ruim een kwarteeuw. Hoe bekijkt u de evolutie van Brocom doorheen deze periode?

Birgit: Ikzelf ben pas de laatste jaren actief betrokken bij Brocom maar ik meen dat we mogen stellen dat Brocom doorheen de jaren is blijven evolueren en steeds professioneler is geworden in die ondersteuning van de makelaar. Deze geoliede organisatie is er vandaag in de eerste plaats dankzij de drive en de energie van het Brocom-team maar ook van de makelaarsfederaties FVF en Feprabel en de verzekeringsmaatschappijen. Belangrijk hierbij is dat alle voornoemde betrokken partijen continu in het project van Brocom zijn blijven geloven, ieder vanuit een eigen invalshoek maar steeds met z'n allen aan datzelfde zeel zijn blijven trekken. Ook prominent aanwezig tussen Brocom, de federaties en verzekeringsmaatschappijen is het vertrouwen tussen de mensen.

Dit concept, deze dynamiek is trouwens ongezien. In het buitenland kijkt men met grote ogen, zelfs met enige afgunst naar hoe hier wordt samengewerkt. Dit verklaart mede waarom België het makelaarsland bij uitstek is.

Welke accenten zal Brocom de volgende twee jaar leggen?

Birgit: Bedoeling is om te blijven werken in het verlengde van waar we al mee bezig zijn. In essentie dus de promotie van de makelarij en haar toegevoegde waarde doorheen een aanzienlijk aantal campagnes. Op dit moment ligt de focus van deze campagnes op het thema "De tijden veranderen..." waarin we de mensen willen informeren over de rol van de makelaar, waar de makelaar precies voor staat. Maar ook overtuigen om met die makelaar in gesprek te gaan om zo tot activatie over te gaan waarbij ook de federaties en de verzekeringsmaatschappijen hun rol te spelen hebben.

We blijven niet enkel bestendigen wat goed is maar trachten ook steeds te vernieuwen. Zopas is dan ook onze eerste podcast ingeblikt en gelanceerd. Ook via mediacampagnes willen we zo gericht en efficiënt mogelijk die boodschappen uitdragen en de spots die de kijkers of luisteraars te zien of te horen krijgen, afstemmen op hun profiel.

Brocom is een intens samenwerkingsplatform tussen FVF/Feprabel en de diverse makelaarsmaatschappijen. Hoe ziet u de complementariteit tussen FVF en Brocom, dit vanuit het oogpunt van de makelarij?

Birgit: Die complementariteit zit hem in de nationale campagnes van Brocom die daarnaast middelen ter beschikking stelt voor de makelaars. Het is natuurlijk aan de makelaars om deze te gebruiken en juist in te zetten en het is net daar dat de federaties hun ondersteunde rol uitspelen door die makelaar aan te sporen deze opportuniteiten te benutten, om die activatie op te starten. Maar wel steeds met respect voor elkanders soevereiniteit. Zo blijft FVF autonoom haar rol als belangenorganisatie van de Vlaamse verzekeringsmakelaar vervullen en zijn zij in heel veel belangrijke dossiers actief.

Wat is voor u de mooiste realisatie van Brocom tot nog toe?

Birgit: Da's moeilijk om kiezen want er zijn al zoveel mooie zaken gerealiseerd maar misschien wel de mooiste is het Brocom-team zelf. De gedrevenheid van Annie (Courbet, Managing & Marketing Director), enthousiast bijgestaan door Frederic (Ackermans, Communication manager) en Patricia (van Mulken, Finance and Member Relations Manager) maakt dat het aangenaam is om bij en met Brocom samen te werken. Deze mensen ademen makelarij uit en de passie waarmee ze de Brocom-objectieven realiseren, dat is voor mij ongetwijfeld de mooiste verwezenlijking en tegelijk één van de grootste troeven van Brocom!

In het buitenland kijkt men met grote ogen, zelfs met enige afgunst naar hoe hier wordt samengewerkt. Dit verklaart mede waarom België het makelaarsland bij uitstek is.

Naar analogie met het eerste interview met FVF-CEO Erik Weekers in Vrijuit vroegen we ons af wat uw favoriete quote is en waarom precies?

Birgit: Mijn levensmotto is dikwijls "Stel niet uit tot morgen wat je vandaag kan doen". Ik zal steeds zaken onmiddellijk in handen pakken om zo te voorkomen dat gestelde doelen niet gehaald worden. Deze visie tracht ik zowel professioneel als privé na te streven. Ook buiten je werk moet je van elke dag trachten te genieten en niet telkens te wachten tot morgen. Ik besef dat dit niet altijd evident is en best vaak een moeilijke evenwichts-
oefening is maar toch probeer ik dagelijks naar dit motto te handelen.

Heeft u tot slot nog een boodschap voor de verzekeringsmakelaars?

Birgit: Een dikke proficiat voor het fantastische werk dat ze dagelijks leveren, wat zich recent nog vertaald heeft in de lovende berichtgeving over het gestegen marktaandeel in het distributielandschap van verzekeringsproducten. Dit is het beste bewijs dat de klanten tevreden zijn over hun makelaar, dat hun makelaar op de juiste manier handelt naar zijn klanten toe.

Dit moedigt ons ook aan om nog intensiever op de ingeslagen weg verder te gaan. Stel dat we bijvoorbeeld in de zovele makelaarskantoren die er in België zijn, er moesten in slagen om overal een digitaal schermen te plaatsen, zou dit zulk een hefboomeffect teweeg brengen. Zo creëer je een uniform beeld wat het profiel van de onafhankelijke makelaar enorm zou versterken.

Lees hierna:

Interview met Sébastien Yerna, nieuw lid directiecomité FSMA

Klik hier

SAVE THE DATE

DE DAG VAN DE MAKELAAR 2023

Vrijdag 13 oktober 2023

Nekkerhal - Mechelen

MEER WAARDE
VOOR MAKELAARS

Sébastien Yerna, nieuw lid directiecomité FSMA

BELANGEN VAN FINANCIËLE KLANT SAMEN OPTIMAAL BESCHERMEN

In Vrijuit 3 van vorig kalenderjaar konden we u in de rubriek 'Kort gezegd' al meegeven dat Sébastien Yerna de ontslagnemende Grégory Demal vanaf 1 september 2022 zou opvolgen als lid van het directiecomité van de FSMA. Graag deelt hij met ons zijn eerste ervaringen, verantwoordelijkheden en ambities als nieuw lid van het FSMA-directiecomité.

U draait nu al enkele maanden mee als nieuw lid van het directiecomité van de FSMA. Hoe ervaart u deze eerste periode en hoe kijkt u naar de rol van de toezichthouder?

Sébastien: De financiële wereld is geen onbekende voor mij. In het begin van mijn loopbaan heb ik bij The Bank of New York gewerkt. Daarna was ik vele jaren aan de slag bij de Algemene Directie Begroting en Financiën van de Federatie Wallonië-Brussel. Na enkele jaren bij het Agentschap van de schuld, heb ik verschillende functies uitgeoefend bij het ministerie van de Federatie Wallonië-Brussel, waar ik vanaf 2015 de functies van Directeur-Generaal en lid van het directiecomité bevoegd voor Begroting en Financiën uitoefende.

Mijn eerste dag op de FSMA was op 1 september 2022. De tijd vliegt. Ondertussen heb ik nieuwe facetten van de financiële wereld kunnen ontdekken. Bij de FSMA herken ik in grote lijnen dezelfde producten, hetzelfde vakjargon en ook dezelfde reflexen als degene die ik vroeger gekend heb, maar dan vanuit een andere invalshoek, namelijk die van toezichthouder.

Ik ben heel goed onthaald geweest door de collega's van het directiecomité van de FSMA en door de medewerkers van de verschillende teams binnen de FSMA. Ik ben ook goed ontvangen geweest door de beroepsverenigingen en diverse andere gesprekspartners. Ik merk een oprechte wil om professioneel en constructief samen te werken. Gregory, die ik binnen het directiecomité van de FSMA vervang, had me trouwens gesproken over die positieve dynamiek.

We leven in een complexe, steeds veranderende samenleving met grote uitdagingen. Dat geldt zeker voor de financiële sector. Voor de FSMA als toezichthouder is het van belang om nieuwe evoluties voortdurend in de gaten te houden en zoveel als mogelijk daarop proactief in te spelen. De FSMA wil de belangen van de financiële consument optimaal beschermen. Dat is, denk ik, een taak die we delen met FVF en haar leden.

Als lid van het directiecomité bent u bevoegd voor het toezicht op de tussenpersonen en het antiwitwasbeleid, alsook het inspectieteam en toezicht op de gedragsregels. Wat zijn uw prioriteiten in 2023?

Sébastien: De ontwikkelingen op het vlak van duurzame financiering zijn een prioriteit voor zowel de sector als voor de FSMA. Hetzelfde geldt voor het hele cryptogebeuren.

Ook de strijd tegen witwassen van geld en financiering van terrorisme blijft een belangrijk thema op onze agenda.
Daarnaast zal de FSMA natuurlijk haar klassieke controles verderzetten, met toezichtsacties rond onder andere de gedragsregels door inspecties ter plaatse, desk reviews en mystery shopping.

Bij onze inspecties houden wij inderdaad rekening met de categorie waarin de tussenpersoon is ingeschreven. Ook nevenverzekeringstussenpersonen die over een inschrijving beschikken bij de FSMA, krijgen bezoek.

Waar ik ook veel belang aan hecht, is de ondersteuning van de tussenpersonen met praktische, bruikbare tools. Ik denk dan bijvoorbeeld aan onze animatiefilms over de strijd tegen witwassen, praktijkgidsen, onze diverse nieuwsbrieven en de AMLCO Day die de FSMA vorig jaar voor het eerst heeft georganiseerd.

We leven zoals reeds aangehaald in een steeds complexere wereld met toenemende regelgeving en digitalisering. Ik ben er dan ook van overtuigd dat de FSMA, naast haar rol als toezichthouder, ook op het vlak van de ondersteuning van de tussenpersonen een belangrijke rol heeft te spelen.

Het inschrijvingsdossier (CABRIO) van de tussenpersonen is heel belangrijk en dient door de tussenpersoon actueel gehouden te worden. Hoe treden jullie op bij de vaststelling van onvolledige gegevens? Wat zijn de gevolgen?

Sébastien: Het inschrijvingsdossier van de tussenpersoon moet altijd up-to-date zijn. Het is immers essentieel dat de FSMA voor haar toezicht steeds over de meest recente gegevens beschikt.

Wanneer de FSMA vaststelt dat een tussenpersoon de inschrijvingsvoorwaarden niet naleeft of zijn inschrijvingsdossier niet actueel houdt, dan zal zij er bij de tussenpersoon op aandringen dat hij zich in regel stelt. Doorgaans gebeurt dat met e-mails, brieven en soms telefonisch. Brengt de tussenpersoon zijn toestand niet in orde, dan zal de FSMA hem formeel aanmanen om binnen een bepaalde termijn de tekortkoming te verhelpen. Geeft de tussenpersoon daar geen gehoor aan, dan heeft de FSMA geen andere keuze dan de wet toe te passen en zijn inschrijving te schrappen.

Wij zijn ons ervan bewust dat de schrapping van de inschrijving een zeer ernstige maatregel is. Het betekent dat de tussenpersoon een verbod krijgt om zijn bemiddelingsactiviteiten verder te zetten. De FSMA zoekt altijd eerst naar een positieve oplossing en zal dus nooit onmiddellijk tot zo'n ultieme maatregel overgaan.

Spijtig genoeg moet de FSMA toch elk jaar de inschrijving van meerdere tussenpersonen schrappen. Dat gebeurt bijvoorbeeld wanneer een tussenpersoon nalaat om zijn beroepsaansprakelijkheid te verzekeren, wanneer hij blijvend in gebreke blijft om samen te werken met de ombudsman of wanneer hij halsstarrig nalaat om zijn inschrijvingsdossier op punt te stellen.

De FSMA is bevoegd om inspecties uit te voeren, onder meer bij verzekeringsmakelaars. In het register van verzekeringstussenpersonen zijn er meerdere categorieën zoals makelaar, agent en nevenverzekeringstussenpersoon. Hanteren jullie een level playing field m.b.t. de inspecties?

Sébastien: Bij onze inspecties houden wij inderdaad rekening met de categorie waarin de tussenpersoon is ingeschreven. Dat heeft immers een impact op zijn verantwoordelijkheden. Wij voeren niet enkel inspecties uit bij verzekeringsmakelaars. Ook nevenverzekeringstussenpersonen die over een inschrijving beschikken bij de FSMA, krijgen bezoek.

Voor de verbonden agenten verloopt het toezicht op de naleving van de gedragsregels via hun principaal: de verzekeringsondernemingen moeten hun verbonden agenten controleren en hun distributieactiviteiten omkaderen. Door de principaal te controleren, zorgen we er dus in principe voor dat onze controleactie effect heeft binnen het volledige netwerk van de verbonden agenten, zonder dat we deze allemaal individueel controleren.

Hoe verlopen de inspecties in een post-coronatijdperk? Hoe kan de verzekeringsmakelaar zich hierop best voorbereiden?

Sébastien: De opeenvolgende lockdowns toonden aan dat de FSMA perfect in staat was om haar controles verder te zetten, zij het weliswaar op afstand. Hetzelfde geldt voor de tussenpersonen, die diensten aan hun cliënteel bleven verlenen en zich aanpasten aan onvoorziene omstandigheden.

In de periode na de pandemie zijn we overgestapt naar een soort hybride werkwijze, waarin er afgewisseld werd tussen fysieke vergaderingen, inspecties ter plaatse in de kantoren van tussenpersonen en vergaderingen op afstand. Vergaderingen op afstand zijn heel efficiënt gebleken. Ook wordt hierdoor het aantal verplaatsingen beperkt. Fysieke vergaderingen zijn soms aangewezen, bijvoorbeeld om bepaalde boodschappen over te brengen.

De vragenlijst wordt niet jaarlijks aan alle verzekeringstussenpersonen, actief in Leven, voorgelegd. De selectie van de tussenpersonen die de antiwitwas-vragenlijst ontvangt, gebeurt op basis van een risicogebaseerde aanpak.

Met het oog op een vlot verloop van de inspecties, doen de makelaars er goed aan om ervoor te zorgen dat hun dossiers in orde en makkelijk beschikbaar zijn. Het is van belang dat de makelaars de wijze waarop zij voor de naleving van gedragsregels zorgen, documenteren. En uiteraard kunnen zij, om de reglementering na te leven en de verwachtingen van de FSMA te kennen, gebruik maken van de tools die we ter beschikking stellen op onze website, zoals de werkprogramma's of de praktijkgids IDD.

Wat is het belang van de jaarlijkse AML-survey voor de verzekeringsmakelaars, actief in LEVEN?

Sébastien: Deze survey is een jaarlijkse vragenlijst die een onderdeel is van onze risicogebaseerde aanpak. De vragenlijst beoogt informatie te verzamelen bij verzekeringstussenpersonen die actief zijn in de takken leven en die hun activiteiten uitoefenen buiten enige exclusieve agentuurovereenkomst. De vragenlijst gaat over de inherente risico's verbonden aan het witwassen van geld en de financiering van terrorisme en de kwaliteit van de maatregelen die de verzekeringstussenpersonen hebben genomen om deze risico's te beheersen.

De antiwitwaswet bepaalt dat de toezichthouder het risicoprofiel van de tussenpersonen regelmatig moeten evalueren. Dat gebeurt op basis van een frequentie die is afgestemd op onder meer de kenmerken van de activiteitensector en een eerder aan de tussenpersoon toegekend risicoprofiel. Dit verklaart waarom de vragenlijst niet jaarlijks voorgelegd wordt aan alle verzekeringstussenpersonen. De selectie van de tussenpersonen die de antiwitwas-vragenlijst ontvangt, gebeurt op basis van een risicogebaseerde aanpak.

Het is van belang om te benadrukken dat deze vergelijkingstool niet bedoeld is om het werk van verzekeraars of verzekeringstussenpersonen te vervangen. Het is ook helemaal niet de bedoeling dat consumenten via de vergelijkingstool verzekeringsovereenkomsten kunnen afsluiten.

Op grond van de antwoorden in de vragenlijst kent de FSMA aan elke tussenpersoon een risicoscore toe. Aan de hand daarvan kan zij haar controleprioriteiten bepalen.

De FSMA is bevoegd voor de uitwerking van een vergelijkingstool van bepaalde verzekeringen. Hoe zal die effectief uitgerold worden, en wat is de timeline?

Sébastien: Inderdaad, het is in het kader van het regeerakkoord dat voorzien werd in de ontwikkeling van een vergelijkingstool voor verzekeringen, meer bepaald om de klassieke familiale aansprakelijkheidsverzekering te vergelijken.

In dit kader heeft de FSMA in samenwerking met Assuralia een werkgroep opgericht. De werkzaamheden van de werkgroep liggen vast in protocollen die thans raadpleegbaar zijn op de website van de FSMA.

De vergelijkingstool gaat voor iedere opgenomen verzekeringsovereenkomst op basis van een beperkt aantal criteria een prijsraming opstellen. Die prijsraming houdt rekening met de situatie van de consument die de tool raadpleegt. Daarnaast voorziet de tool ook informatie over de contractuele voorwaarden van iedere opgenomen verzekeringsovereenkomst, zodat de consument toelichting krijgt over de essentiële kenmerken ervan.

De FSMA juicht alle initiatieven toe die streven naar een verdere professionalisering binnen de sector. In dit opzicht zijn de beroepsverenigingen, waaronder uiteraard FVF, essentiële gesprekpartners.

De tool is thans volop in ontwikkeling bij een externe dienstverlener. Wij zijn onlangs begonnen met de eerste tests. Het is van belang om te benadrukken dat deze vergelijkingstool niet bedoeld is om het werk van verzekeraars of verzekeringstussenpersonen te vervangen. Het is ook helemaal niet de bedoeling dat consumenten via de vergelijkingstool verzekeringsovereenkomsten kunnen afsluiten.

Hoe kijkt u naar de rol van de verzekeringsmakelaar en de rol van FVF?

Sébastien: De makelarij is een belangrijk distributiekanaal in de verzekeringssector en haar aandeel blijft groeien. Als één van de spelers die rechtstreeks in contact staat met de klant heeft de makelaar een belangrijke rol in het correct informeren van de consument, in het bevorderen van diens vertrouwen in de financiële sector, alsook in zijn bescherming.

De FSMA juicht alle initiatieven toe die streven naar een verdere professionalisering binnen de sector. In dit opzicht zijn de beroepsverenigingen, waaronder uiteraard FVF, essentiële gesprekpartners. FVF functioneert als een klankbord van wat leeft in de sector. Dankzij een regelmatig overleg met de beroepsfederaties, kan de FSMA haar toezichtacties beter afstemmen en haar verwachtingen op de meest efficiënte wijze formuleren aan de sector. Ook biedt dit periodiek overleg de gelegenheid om zich gezamenlijk te buigen over vastgestelde problemen en samen naar werkbare oplossingen te zoeken.

We waarderen dan ook de rol die FVF als professionele gesprekspartner op zich neemt om het beroep van de verzekeringsmakelaar in de kijker te zetten en het vertrouwen van de financiële consument te bewaren.

Lees hierna:

Voorkoming witwassen geld en financiering terrorisme

Klik hier

Lancering nieuwe FVF-tool

Voorkoming witwassen van geld en financiering terrorisme (WG/FT)

EBA-RICHTSNOEREN OVER DE ROL VAN DE AML-COMPLIANCEOFFICERS ('AMLCO'S')

Op 14 juni 2022 publiceerde de EBA (= Europese Bankautoriteit) richtsnoeren, van kracht vanaf 1 december 2022, over de rol, taken en verantwoordelijkheden van de AMLCO (= Anti Money Laundering Compliance Officers).

In de nieuwsbrief van 21 december 2022 bracht de FSMA daarom het wettelijke kader in herinnering, gaf algemene toelichting bij de EBA-richtsnoeren en verduidelijkte haar verwachtingen over de rol van de effectieve leiding, namelijk de hooggeplaatste leidinggevende (HR AML) en de AMLCO. Voor meer details kan u **deze FSMA-nieuwsbrief** raadplegen.

TO DO

FVF stelde aan haar leden medio maart een nieuwe tool voor met betrekking tot de implementatie van een organisatorisch kader in het kader van deze AML-wetgeving inzake de voorkoming van witwassen van geld en de financiering van terrorisme (WG/FT) . Deze tool inclusief toelichtingsnota dient te worden beschouwd als een voorbeeld van een interne handleiding betreffende beleid, procedures en interne controlemaatregelen in de strijd tegen WG/FT.

De AMLCO van elk kantoor wordt verzocht de toelichtingsnota aandachtig te lezen en de (nieuwe) intern handleiding in het kantoor te implementeren ter vervanging van de vorige FVF-tool. Deze nieuwe tool moet uiteraard worden aangepast aan de eigen kenmerken en activiteiten van het kantoor en zo nodig worden aangepast.

FVF SNELT TER HULP

Naast de AML- reglementering, FVF-webinar, enkele FSMA-filmpjes alsook de Excel Tabel voor de Algemene Risicobeoordeling zijn voor FVF-leden, actief in leven, voor wat betreft de scoop AML eveneens volgende zaken op de E-bib beschikbaar of in de maak :

Uw vertrouwde carrosserie
voor alle merken
en alle soorten herstellingen

WONDERCAR

Uw offerte in één klik
Alle herstellingen voor alle merken
Transparante tarieven

- De sectorale AML-code en alle bijlagen.
- Een voorbeeld van een jaarlijks activiteitenverslag (op te stellen en ten minste eenmaal per jaar door het AMLCO aan de effectieve leiding dan wel aan het wettelijke bestuursorgaan toe te zenden).
- Een voorbeeld van aanstelling tot de benoeming van de HR AML en de AMLCO via een beslissing van bestuursorgaan en via PV van Algemene Vergadering.
- Een samenvatting van de taken van AMLCO en HR AML in opmaak en volgt weldra.

Links naar deze documentatie kunnen leden op de FVF-website vinden via de ledenzone in het **nieuwsbericht van 15/03/2023** dat hieraan werd gewijd.

Lees hierna:

Brocom: tijden veranderen in 2023

Klik hier

Brio breidt zijn ecosysteem verder uit met telefonie.

publireportage

Wij kondigden het al eerder aan: Brio breidt zijn catalogus uit op gebied van telefonie. In het kader van het grote transformatieproces dat Brio doormaakt, zetten we volop in op de uitbreiding van de openheid naar derden. Eind 2022 lanceerden we onze nieuwe API-telefonie, die het mogelijk maakt om snel en eenvoudig nieuwe providers aan ons ecosysteem toe te voegen. En dat heeft alleen maar voordelen voor jou!

Een uitgebreid ecosysteem

Door ons beheerpakket open te stellen naar waardevolle partners, kunnen we je steeds het meest complete beheerpakket bieden dat nauw aansluit op je specifieke behoeften. Je krijgt de mogelijkheid om gegevens vanuit je Brio uit te wisselen met andere programma's die je gebruikt. Ook in 2023 blijft die openheid een prioriteit. Daarom hebben we een nieuwe eigen API (Application Programming Interface) voor telefonie ontwikkeld, waardoor we naast onze huidige telefoniepartner (ALLOcloud) nu ook andere telefoonoplossingen kunnen aanbieden.

Kies zelf je vertrouwde partner

Ondertussen zijn er reeds 3 nieuwe partners operationeel via de API in Brio: Telsmart, CE+T telecommunications en Proximus/CloudCTI. Maar we breiden natuurlijk steeds verder uit en ook Telavox met ALLOcloud en Orange/CloudCTI bereiden zich voor op de integratie met onze API. ALLOcloud blijft momenteel beschikbaar via de oude integratie tot de nieuwe operationeel is.

Bespaar kostbare tijd per oproep

Als je je telefonieoplossing verbindt met je Brio, beheer je vlot al je inkomende en uitgaande oproepen. Zo herkent Brio onmiddellijk de naam van de klant die inbelt en navigeer je automatisch naar de juiste klantenfiche. Met Click-to-Call kan je langs jouw kant ook meteen een uitgaande oproep starten door op het gewenste telefoonnummer te klikken. Een telefoonnummer of klantenfiche manueel opzoeken is dus verleden tijd!

(ecosysteem Brio)

Alles weten over telefonie binnen Brio? Surf naar www.portima.com/nl/telefonie

brio

TIJDEN VERANDEREN IN 2023, ‘JE MAKELAAR’ PAST ZICH MEE AAN!

Je Makelaar
Je beste Verzekering

Tijdens het Brocom-webinar van 23 januari waaraan ruim 900 makelaars hebben deelgenomen, werden de ambities voor het nieuwe jaar toegelicht… Nogmaals bedankt voor uw interesse en loyaliteit. U kunt deze opname hier overigens hier opnieuw bekijken.

Zoals uitgelegd blijven we communiceren op basis van hetzelfde concept: ‘Tijden Veranderen’. Studies in 2022 hebben ons immers de positieve impact van deze campagne op de bekendheid, het imago en de conversies (zoekopdrachten) van de makelaar aangetoond:

- Mensen verwachten dat hun makelaar toegankelijk, dynamisch en modern is, en personlijk advies geeft.
- De makelaarsreflex’ is van groot belang voor onze doelgroep.
- De verzekerden willen de toegevoegde waarde van de makelaar en zijn adviserende rol beter begrijpen.
- Het concept ‘Tijden veranderen’ is de beste manier om alle facetten van de persoonlijke relatie tussen de makelaar en zijn klanten aan te tonen.

Ook die nieuwe Brocom-voorzitter voor de komende 2 jaar, Birgit Hannes, directeur van Allianz, werd tijdens dit webinar voorgesteld. Ze heeft een ruime ervaring in de verzekeringssector, na het uitoefenen van strategische functies bij twee verzekeringsmaatschappijen en bij Assuralia.

Nieuwe voorzitter

Beste makelaar

Het is met veel genoegen dat ik vanaf dit jaar het voorzitterschap van Brocom overneem en ik verbind mij ertoe deze missie met evenveel enthousiasme voort te zetten als Michaël Boutkane, ik wil hem bedanken voor zijn uitstekende prestaties.

We zullen op dezelfde weg doorgaan en de makelaarsrol op de voorgrond plaatsen in de pers en in de klassieke en online media. We zullen ervoor zorgen dat we uw business gedurende heel 2023 intensief ondersteunen.

‘Je Makelaar’ in de schijnwerpers van de pers

In januari maakten we de resultaten bekend van het onderzoek van Assuralia over de distributiekanalen. ‘Je Makelaar’ haalde de krantenkoppen in De Tijd, HLN, Belga, Het Nieuwsblad, Assuropolis…..

De cijfers van Assuralia bevestigden de dominante positie van de makelaar op de markt.

- Het marktaandeel van verzekeringsmakelaars is gestegen tot 52,8% in 2021 (52,4% in 2020).
- Exclusieve netwerken en bankverzekeringen verteegwoordigen 27,6% van de markt (27,5% in 2020), directe verzekeringen 19,6% (20% in 2020).
- In de schadeverzekering zijn 6 op de 10 Belgen verzekerd via het makelaars-kanaal, 3 op de 4 ondernemingen kiezen voor een verzekeringsmakelaar.
- Met een marktaandeel van 46% (45,5% in 2020) staat de makelaar opnieuw op de eerste plaats in levensverzekeringen en meer bepaald in spaar- en beleggingsverzekeringen (Tak 21, Tak 23 en Tak 26) met 48,6%.
- Ook in rechtsbijstand heeft de makelaar een aanzienlijk marktaandeel van 65,3%.

Dit zijn goede resultaten ondanks de crisissituatie, waardoor de makelaar een leidende positie op de markt behoudt. Bedankt voor het delen van deze informatie op de sociale netwerken!

DE TIJD ONLINE 17 JANUARI 2023

Verzekeringsmakelaar wint opnieuw terrein

Sonder de volgzamste weg van delegatiegrootbedrijven en bankverzekeraars, de onafhankelijke verzekeringsmakelaar blijft zich in de Belgische markt een sterke positie verwerven.

PIETER DUJT

Hoewel zuiniemo de tweede ronde kwam deze dinsdag bekend. Volgens het Vlaams Instituut voor Zelfstandigen (VIZ) is de verzekeringsmakelaar ook in 2022 de grootste spelspeler. Zo'n 52,8% van de verzekeringen van de verzekeringsmakelaar. Vorig jaar was dat nog 52,4% van de verzekeringen. Vooral in de schadeverzekeringen, waar ongeveer 60% van de schadeverzekeringen verkocht is door ons. Ook levensverzekeringen zijn de sterke kant van de verzekeringsmakelaar. Hier gaat zo'n 48,6% van de premies naar de verzekeringsmakelaar, gevolgd door de bankverzekeraars (27,6%) en de rechtstreekse verzekeraars (19,6%). Dat is ongeveer 20% van de verzekeringsmakelaar. Dat is ongeveer 20% van de verzekeringsmakelaar. Dat is ongeveer 20% van de verzekeringsmakelaar.

Jo Rossou dissecteert addenda bij circulaire 80%-regel

DE TOEKOMST VAN DE 2e PIJLER MOET GEVRIJWAARD WORDEN

We spreken jo Rossou begin februari in het kantoor van FVF naar aanleiding van de nieuwe addenda bij de ondertussen murw becommentarieerde circulaire over de 80%-regel. Het interview is natuurlijk een momentopname, denken we maar aan het voorstel dat minister Van Peteghem ondertussen op de regeerpartijen heeft gelegd. De voorzitter van de commissie Leven van FVF blikt terug op een bewogen jaar met heel wat complexiteit voor de sector. Vanuit FVF volgen we alles verder op de voet.

De 80%-regel voor IPT's was afgelopen jaar een 'hot' item. De Circulaire van de belastingadministratie had heel wat gevolgen voor de zelfstandige bedrijfsleiders maar ook de verzekeringssector. Uiteindelijk kwamen er vanuit de belastingadministratie, op vraag van de sector, twee verduidelijkingen (addenda). In het laatste addendum gaat het onder meer over de tolerantiemaatregel en de toekomst. Een stapje vooruit in een toch wel heel complexe dossier?

Jo: Om dit addendum te kaderen moeten we eerst naar de aanleiding, de circulaire van ende maart 2022, teruggaan, bij wet gestemd in juli 2021 en actief vanaf 1 januari 2021. Daar is het begin van alle problemen ontstaan, niet in het minst omdat de nieuwe 80%-regel retroactief bleek te zijn. Dit kwam voor velen als een slag bij heldere hemel met farneus veel discussies tot gevolg.

Nu, het oorspronkelijk idee achter de circulaire, daar kan nog altijd niemand tegen zijn, was namelijk dat het wettelijk pensioen van de zelfstandige of zelfwerker in de toekomst. Dit komt onder de wegvoer van de IPT. Een aantal heeft gedurende de jaren een pensioenstructuur dewelke een zelfstandige opbouwt vanaf 01/01/2021 tijdens zijn of haar loopbaan op een andere manier zal berekenen. De fiscus heeft geoordeeld dat deze kunstmatig kan kunnen voorzien dat de zelfstandige minder belastingen betaalt dan een werknemer. Dat kan dus niet wat ons aanvullend pensioen in wezen? Een vervangingsratio die een zelfstandige of werknemer gaat opbouwen om het verschil met het ambtenarenpensioen recht te trekken. De 80%-regel zorgt ervoor dat er dus een rivellering komt tussen de drie stelsels, met name het ambtenaren-, werknemers- en zelfstandigenpensioen.

Het is dus begrijpelijk dat de zelfstandigen minder aanvullend pensioen middels de 2e pijler zullen mogen opbouwen omdat bij wet is bestist dat hun wettelijk pensioen verhoogt. Op zich dus niets fout mee. Maar de grote hamvraag bij deze rederening was en blijft nog steeds: hoe pak je dit beet aan?

Wat spijlig is aan het de zaak en tegelijk ook de reden waarom verzekeringsmaatschappijen zo laat in actie zijn getreden, was dat tijdens de discussies in de lente van 2021 voorafgaand aan de basiscirculaire, men er vanuit ging dat de retroactiviteit uiteindelijk wel van tafel zou geweegd worden en het in werking treden van de circulaire naar begin 2024 kon vooruit geschoven worden. Niets bleek minder waar...

Einde augustus 2022 is er dus het eerste addendum waarin de belastingadministratie onderstreepte dat de circulaire inhoudelijk bleef zoals deze is. FVF heeft toen trouwens ook een juridische studie aangevat door meester Jimmy Spreutels dewelke verdere juridische stappen gaan kaven om te slagen in een procedure. Dus was er geen mogelijkheid om via een gerichte wet wegwerking te neutraliseren.

Het eerste addendum bevat een aantal toleranties om de tsunami aan kritiek op de opgelegde retroactieve berekening van reeds betaalde pensioenpremies te pareren.

Terug naar het eerste addendum. Wat staat er precies in? Welnu, dit addendum bevat een aantal toleranties om de tsunami aan kritiek op de opgelegde retroactieve berekening van reeds betaalde pensioenpremies, te pareren. Vooral van belang zijn de toleranties die toelichten hoe we de door de circulaire ontstane excedenten in de toekomst gaan verwerken.

Wat zijn die excedenten of premie-excedenten precies?

Jo: Laten we, om dit begrip te situeren, eerst nog eens even de 4 pijlers van het pensioenstelsel in België overlopen:

- 1e pijler: wettelijke pensioenopbouw via sociale bijdragen
- 2e pijler: groepsverzekering voor de werknemer (werkgever die voor de werknemer extra-legaal pensioen opbouwt). Maar ook de zelfstandige mist of zonder vennootschap kan zich aanvullend pensioen opbouwen.
- 3e pijler: individueel pensioensparen (afgeleid 2e pijler) voor de lange termijnsparen.
- 4e pijler: spaar-en beleggingsverzekeringen zonder fiscaal voordeel.

Om het premie-excedent te kaderen, zoemen we even in op de IPT (Individuele pensioentoezegging, n.v.d.r.) in de 2e pijler, meer specifiek op de zelfstandige die in deze 2 verschillende pesten draagt. Enerzijds die van zelfstandige en anderzijds als bestuurder van zijn vennootschap waarbij deze bestuur ook de premie zijn aanvullend pensioen deels door de vennootschap te laten betalen. Eigenlijk is hij een werkgever, die voor zichzelf als "werknemer", voorziet in een aanvullend pensioen.

Kwalijk aan heel deze kwestie is dat er een gebod kwam aan interpretaties tussen de verschillende verzekeringsmaatschappijen. De onafhankelijke verzekeringsmakelaar moest en kon zelf beslissen in het belang van de klant welke interpretatie het meest interessant was. Deze gang van zaken is overigens heel lang onder radar gebleven. Op de attesten, afgeleverd door de maatschappijen was zowieso geen controle, temeer vele controleurs deze materie niet ten volle onder de knie hadden.

Ondertussen zijn de controleurs beter opgeleid en beschikken ze over betere data, denken we hierbij inderdaad maar aan de ontwikkeling van de Sigedis-databank. Dankzij dit instrument kunnen controleurs maar ook alle burgers vandaag erg accurate achterhalen hoeveel hun wettelijk pensioen zal zijn op het einde van hun beroepsloopbaan. Tevens kan men hier aanvullende pensioenreserves die bij een of meerdere werkgevers werden opgebouwd, terug vinden. Best wel handig want zeg nu zelf, het is niet evident om nog te herinneren of zif te achterhalen hoeveel je waar hebt opgebouwd als je al enkele decennia aan 't werk bent. Om dit cijfermateriaal op zo'n datum te houden moeten de maatschappijen van de wetgever wel jaarlijks, tegen ende september, gactualiseerde cijfers van deze opgebouwde pensioenreserves bezorgen.

Met dit cijfermateriaal is het voor de fiscus dus ook een pak eenvoudiger geworden om de 80%-regel te controleren en te berekenen hoeveel je als zelfstandige nog mag sparen voor je pension. Enerzijds zijn het brutoloon dat je uitgekeerd krijgt en anderzijds je gestuwde wettelijk pension, zuals reeds eerder aangehaald, de parameters die je toepassen pensioenpremies mogelijk maken.

Wat was nu voor de makelaar de vuistregel om het GWP (geschatte wettelijk pensioen, n.v.d.r.) te bepalen alvorens de recente circulaire van kracht was? Deze nam het laatste, normale bruto jaarloon, vermeniguvuldigde dit met 25% (en voor werknemers met 50%) waarbij de uitkomst, indien deze niet tussen een vastgelegde minimum en maximumgrens viel, naar dieselfde minimum of maximum werd opgeteikken of verlaagd tot de bovengrens. Heel is deze toemalige, eenvoudige rekeningoefening die de circulaire van de 80%-regel in het vizier neemt. Tenslotte werd het wettelijk pensioen van de zelfstandige verhoogd waardoor deze vuistregel onder druk kwam te staan en de fiscus deze recent afschafte.

In de plaats is een vrij complexe formule gelanceerd waarbij je er van moet uitgaan dat in plaats van de oorspronkelijke 25% je nu, met zoals bij de werknemer al van toepassing was, moet vermenigvuldigen met 50% om het verhoogde wettelijke pension te bepalen. Voor de jaren voorafgaand aan de wijziging mag de vuistregel van 25% evenwel behouden blijven maar voor de jaren nadien alsook voor de jaren als loontrekkende, moet men dus met 50% vermenigvuldigen om het GWP te achterhalen.

Als we dan het retroactieve karakter van de circulaire toegewezen, ingaand vanaf 01/01/2021 terwijl de pensioenpremies voor 2021 en 2022 al betaald en afgeboekt zijn, moeten we vaststellen dat er de afgelopen jaren heel wat teveel pensioenpremies gestort zijn. Dat surplus noemt de fiscus het premie-excedent. En met dat excedent kan je, aldus de fiscus, twee zaken doen.

Het gedeelte van de premies dat volgens de nieuwe berekeningsregels fiscaal niet afrekbaar zou zijn, kan je volgens het addendum van ende augustus verwerpen. Maar daarnaast kan je deze excedenten als zelfstandig bestuurder ook overdragen en gebruiken als een voorschot op toekomstige pensioenpremies.

Dat de discussies over de excedenten met dergelijke boekhoudkundige ingreep van de baan zouden zijn, bleek toch ietwat lichtzinnig gedacht van de fiscus.

Jk verduidelijk even met een simpel voorbeeld. Stel dat ik voor 2021 en 2022 telkens €4.000 heb betaald maar achteraf dus blijkt dat ik teveel €1.000 teveel jou betaald hebben, dan mag ik dit opgebouwde excedent van €2.000 gebruiken om de pensioenpremie van 2023 en later mee te betalen.

Dat de discussies over de excedenten met dergelijke boekhoudkundige ingreep van de baan zouden zijn, bleek toch ietwat lichtzinnig gedacht van de fiscus. Verzekeringsmaatschappijen moesten dit immers in geen rijtje georganiseerd krijgen en wat te zeggen van zelfstandigen die door deze regeling de komende jaren zelfs geen fiscaal voordelige pensioenpremies meer mogen betalen? Er wordt ook vergeten dat het opnemen van excedenten in zo een overlopende rekening ook een directe impact heeft op het resultaat in het bedrijfsjaar waar deze boeking gebeurt.

Ook leert de praktijk dat aan pensioenfondsen zoals een IPT voor zelfstandigen, vaak aanvullende waarborgen worden gekoppeld zoals bijvoorbeeld een gewaarborgde inkomensverzekering. Maar wat als ineens de hoofdwaarborg, namelijk het sparen, wegvalt vanwege de circulaire? Dan zijn er maatschappijen die opteren om de conditionele oorsprongrekelige prijsovoerwaarden desondanks te behouden. Ook zijn er maatschappijen die het hoofdcontract premievrij maken en de aanvullende waarborgen vervolgens in een 'stand alone'-contract steken.

En waar past de verzekeringsmakelaar in dit verhaal? Vele maatschappijen communiceerden hierover veelal rechtstreeks met de klant zonder al te veel tussenkomsten en wetten hen verder dom maken. Dat was het de taak van de verzekeringsmakelaar om de klant hierin bij te staan. Hiermee vertel ik niets nieuws maar toch. Hoe breng je dit best aan en hoe krijg je dit gedaan?Ik als je enkele duizenden van zulke contracten in beheer hebt kan wanneer nu de makelaar zijn klant niet zozeer meer met fiscale argumenten overtuigen om toch te blijven sparen in de 2e pensioenpijler. De sector werd hier op snelheid gepakt.

Ik betreur dan ook dat de vervangingsratio die we met de 2e pensioenpijler kunnen maken, zo op de helling is komen te staan. En moest het dossier niet de aandeles de zaken hebben verenvoudigd door meer Uit's te eisen? Ik ben er alleszins op gewoerden. We zitten namelijk met te verschillende actoren: de klant, de fiscus en de makelaar. Hoe gaan we die allemaal op dezelfde lijn krijgen? De soep zal weel niet zo heet gegeten worden, als dat ze wordt opgediend maar wat met de contracts van de fiscus? Hoe en hoe vaak gaan ze die controles doen? Om mag maar te zeggen van mogelijke rechtzaken voor het Grondwettelijk Hof zoals dit ook het geval was met de effectentaks. Alleen al vanwege de discriminatie ten aanzien van de 80%-regel voor de POZ (= pensioenverzekeraars voor zelfstandigen zonder vennootschap, n.v.d.r.) die fiscaal buiten schot blijft, riskeer je een rechtsprocedure.

Terug naar de PDO Financiën waar de belastingadministratie vennootschapsbelasting (de collega's van de pensioenbelasting hiervan ondertussen op de hoogte heeft gebracht en suggereert om eventuael gelijkaardig wijzigingen door te voeren voor de zelfstandigen zonder vennootschap. Toch kunnen de zelfstandigen in een POZ vandaag nog steeds het oorsprongrekelig fiscaal voordeel blijven genieten. En dan te weten dat de POZ in het leven is geroepen om de ongelijkheid tussen mensen met een vennootschap en mensen zonder een vennootschap weg te werken!

Je voelt zelf aan dat al deze zaken het geloof in dit 2e pensioenpijler volledig teniet doen. Maar dat is nog met alles? Zo heb je bij de hiervoor genoemde parameters van de 80%-regel ook nog de loopbaan. Deze kan je opsplitsen in twee delen, namelijk het gedeelte in het verleden en in de toekomst. Interessant hieraan was dat zelfstandigen met een vennootschap hun winsten die fiscaal niet interessant waren om vandaag te sparen in hun aanvullend pensioencontract, deze alsnog konden aanwenden voor de jaren dat ze van de 80% niet volledig gevuld was. Dit noemt men de backservice die altijd als een rode lap op een stier heeft gewerkt bij de fiscus. Daarom werd met de circulaire de aanval ingezet op de backservice en kan men dan gemaakte winsten niet langer een inhaalbeweging doen in het verleden.

Het is dus ontzettend jammer dat de circulaire er niet enkel voor zorgt dat je vandaag en misschien ook de komende jaren niet meer mag bijsparen voor je aanvullend pension maar ook dat je te weinig geïnvesteerd hebben uit het verleden niet meer kan aanwenden. Dit hoofdzakelijk omdat men bovenop de eindbelasting op je opgebouwde pensioenreserves, begrotingen fier en nu wel dom kloppen door belastingverminderingen op deze wijze af te bouwen.

Een manier om toch te kunnen blijven sparen, zou het toekennen van meer loon kunnen zijn. Echter, dan zal je menig accountant doen steigeren want die hebben genoeg belastingvriendelijke manieren om geld uit je vennootschap te halen dan enkel maar loonsopslag. Maar zonder loonsopslag dus geen tweede pijler En tevens minder opbouw van het wettelijke pensioen.

Hoe evalueert u de maatschappijen en de rol/invloed van hierover naar de makelaars toe? Kwam dit overeen met de vraag van FVF?

Jo: FVF heeft hieromtrent een bevraging bij de makelaarsmaatschappijen gedaan die overigens snel en correct door alle maatschappijen werd beantwoord. Er ontstoofde bewoordingen was de enkoncluusie bij vele maatschappijen dat ze de circulaire naar eigen vermogen en inzicht toegassen. Ook maatschappijen botsen in de implementatie en de communicatie van de 80%-regel sinds de inwerkingtreding van de circulaire tegen hun limieten aan. Voor vele makelaars, zeker zij die zeer actief zijn in de 2e pijler en met verschillende maatschappijen samenwerken, werd het zo een bont allegaarte, ondanks de intense ondersteuning en lobby van FVF.

Op de regeringstafel liggen opnieuw plannen om de fiscale '80%-grens' m.b.t. 2e pijlerpensioenopbouw voor werknemers en zelfstandigen te beperken. Welke impact zou dit hebben? Hebben werknemers en zelfstandigen in dergelijk scenario nog dezelfde tools voorhanden als een contractueel ambtenaar om te voorzien in hun globale pensioenopzet?

Jo: Au fond ligt er een plan totale belastinghervorming op tafel waarbij minister Van Peteghem een zekere ervnormwighed beoogt en alf wil van alle kotsirjen. Een onderdeel van dit verhaal is dus de aanvullende pensioenopbouw voor zelfstandigen.

Anderijds is er vanuit Sarasuria al jaren gejoerd bij de fiscale overheden voor iets nieuws. Laat het initiatief aan de sector, was hun credo, waarbij we met een wit blad beginnen en de besognes van de fiscus, van de maatschappijen en van de klanten in een nieuwe controleregime gieten. Onlangs is Assurialia, na heel lang aandringen eindelijk ontboden bij minister Van Peteghem om hun plannen uit de doeken te doen. Dus ja, er is een voortuit datze de markt terdege zal wijzigen. Neem nu alleen al de steftarcijfers waar men zich vandaag op baseert voor aanvullende pensioenopbouw. Die zijn nog steeds gefixeerd op de jaren 90 naar het meer realistisch is. Iemand met 76 jap op de teller in de jaren '80 was oud. Vandaag is zo iemand een jongegpensioenaende man of vrouw.

Of het voortuit van Assurialia posten zal breken, valt nog af te wachten maar wat ze op tafel hebben liggen, is alvast een nobele poging om eindelijk komaf te maken met tientallen uitzonderingen en beoogt gelijkheid tussen alle statuten. Immers, na het hervormingsplan van de RDO Financiën besluiteerd te hebben, is al gebleken dat werknemer of zelfstandigen nog steeds minder pensioen zal hebben dan een ambtenaar ingeval van een vervlogte loopbaan onder hetzelfde statuut.

Ook maatschappijen botsen in de implementatie en de communicatie van de 80%-regel sinds de inwerkingtreding van de circulaire tegen hun limieten aan. Voor vele makelaars, zeker zij die zeer actief zijn in de 2e pijler en met verschillende maatschappijen samenwerken, werd het zo een bont allegaarte, ondanks de intense ondersteuning en lobby van FVF.

Onze hoop is dat de regering samen met alle belanghebbende partijen met een transparant pensioenplan op de proppen komt en de werkgevers en zelfstandigen, hun boekhouders, de eindconsument zo gemotiveerd blijven om voor hun pensioen te sparen.

De laatste teksten van de hervormingen geven alvast het nieuwe idee dat er toch een bepaald percentage zou mogen gespaard worden van de bruto winsten en dit voor zowel werknemers als zelfstandigen. Hiervoor zou men naar de 12/32-regel grijpen die nu reeds in de praktijk toegepast wordt om het maximale budget te bepalen voor groepsverzekeringen loontrekkenden.

Het is duidelijk dat afgelopen periode het kommer en kwel was voor de makelaars, actief in tweede pijler. Maar wat is volgens u het belangrijke beoogde doelstelling van tweede pijler, en welke maatregelen zouden genomen moeten worden om dit te bewerkstelligen? Zijn er voor de verzekeringsmakelaar ook kansen en opportuniteiten om dit jaar aan te pakken na de reset die heeft plaatsgevonden?

Jo: Door de nieuwe complexiteit sinds de circulaire merk ik dat vele makelaars minder geloven in de 2e pijler en vanwege al deze kommer en kwel tonge jaag- en belegpersverkeringen. Ze zien hun pijler beginnen afbrokkelen. Maar men vergeet hier een belangrijk aspect: eerste, tweede en derde pijler zijn allemaal stelsels met een fiscale kort, spaarplannen in de 4e pijler hoegenaamd niet.

Men zou de status van de 2e pijler moeten trachten te behouden. Moet men zaken vereenvoudigen? Ja, graag! Moet men alles toelaten? Neen! Moeten 'de uitwassen' zoals de fiscus die noemt aan banden gelegd worden? Daar kan niemand iets op tegen hebben! Maar dat er binnen de 2e pijler recurrent moeten kunnen blijven gespaard worden door de zelfstandige of door de werkgever voor zijn werknemers : dat staat buiten kijf!

Initiatieven zoals de grote pensioencampagne van Assuralia, specifiek over de 2e pensioenpijler en gericht op de jongere werknemers, kunnen het pensioendebat hopelijk een nieuwe elan geven.

Dat de 2e pijler op een gegeven ogenblik dan ook nog eens als instrument voor vermogensopbouw werd gebruikt, heeft de fiscus helemaal over de rode doen gaan. Terwijl de 2e pijler initieel bedoeld was als aanvullend pension om de ongelijkheid met werknemers en ambtenaren weg te werken, ging men kleinen nog zo nog op te bouwen kapitalen in die 2e pijler om vandaag al vastgoed te kunnen kopen voor privégebruik. Er moest zo enkel interest uit het pensioenfonds betaald worden en het aangekochte vastgoed werd in onderpand genomen. Kortom, privéwerknogen opbouwen met pensioenmiddelen uit de vennootschap dus. Dat is niet enkel meer staan zwaaien met een rode lap naar de fiscus. Neen, dat is als een toreador die zonder zwaard de arena betreedt.

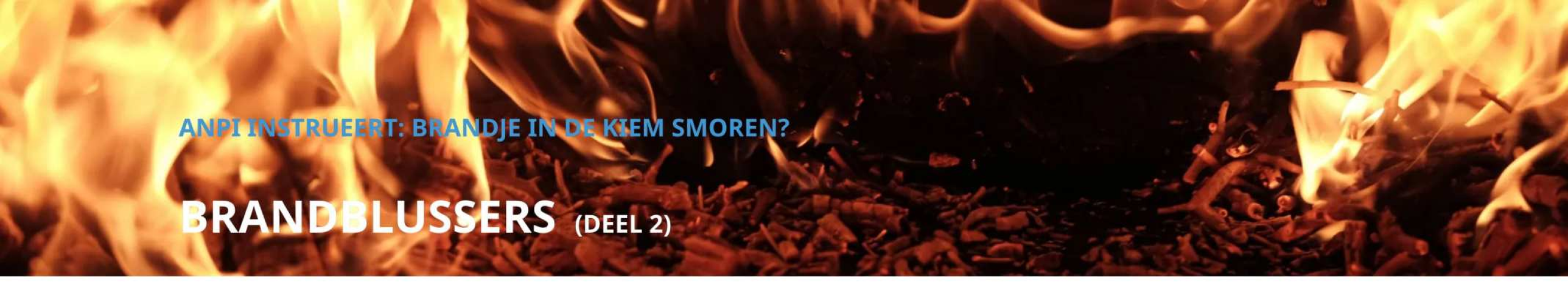
Het is eigenlijk vergelijkbaar met het indertijd ongeëxplicieerde, overdreven vruchtgebruik van de privéwoning. De fiscus heeft toen ook aanvul op aanval gelanceerd om hier paal en perk aan te stellen en de consumptieve kredieten is dit principe dan ook ferm afgebroken. Men is nu niet hetzelfde aan het doen met die 2e pijler. Telkens pensioenen worden net offerlaat ingezet waardoor het gelinzel in de 2e pijler zowel bij makelaar als de consument zoek is geraakt. Resultaat is dat men nu sneller zijn toekuchtt neemt tot de 4e pijler maar is dat altijd in het belang van de klant, in het belang van de burger? Het is daarom aan de bewindselden om verder te kijken dan de lopende legislatuur.

Initiatieven zoals de grote pensioencampagne van Assuralia, specifiek over de 2e pensioenpijler en gericht op de jongere werknemers, kunnen het pensioendebat hopelijk een nieuwe elan geven dat het verdient en zo ook de makelaars motiveren om toch te blijven inzetten op die 2e pensioenpijler.

Lees hierna:

ANPI: Brandblussers (deel 2)

Klik hier



ANPI INSTRUEERT: BRANDJE IN DE KIEM SMOREN?

BRANDBLUSSERS (DEEL 2)

In Vrijuit nr. 3 van vorig jaar kon u in het eerste deel van ANPI's bijdrage over brandblussers de juiste gebruikswijze, het juiste type brandblusser per brandklasse en de kwaliteitskeurmerken achterhalen. (her)lezen. Als intermezzo kreeg u in Vrijuit nr. 4 een oproep van ANPI om met kerst voortaan veiligheid cadeau te doen. Vandaag krijgt u in Vrijuit deel 2 van deze brandblussersaga.

Zijn brandblussers verplicht? Hoeveel stuks? En van welk type?

Draagbare blustoestellen (ook handsnelblussers genoemd) maken deel uit van de zogenaamde "eerste interventie"-middelen in geval van een brand.

Het Koninklijk Besluit van 7 juli 1994 ("Basisnormen") met de bijlagen (hoge, middelhoge, lage en industriële gebouwen) bepaalt dat de blusmiddelen - en dus de draagbare en mobiele blustoestellen - worden bepaald in functie van de aard en van de omvang van het gevaar - de keuze wordt eventueel gemaakt met de hulp van de brandweer.

De Codex over het welzijn op het werk2 vereist de aanwezigheid van functionele brandbestrijdingsmiddelen, zonder te specificeren welke. De verplichte brandrisicoanalyse moet daarom leiden tot de bepaling ervan. De aanwezigheid van draagbare blustoestellen wordt beschouwd als een minimumvereiste voor brandpreventie. De Codex bepaalt ook de verantwoordelijkheden (de werkgever),
de aanwezigheid (resultaat van de risicoanalyse) en het onderhoud/controle van de blusmiddelen.

Deze twee teksten verwijzen dus naar een risicoanalyse om het type en het aantal van de te plaatsen blustoestellen te bepalen. Andere reglementaire of contractuele teksten kunnen deze aanvullen met bepalingen betreffende de verantwoordelijkheden, de kwaliteit (certificering) of het onderhoud ervan.

Bij gebrek aan reglementaire of contractuele verplichtingen kunt u vertrouwen op regels van goede praktijken die meer praktische oplossingen bieden.

Bijvoorbeeld:

- "Voorschriften voor niet-automatische brandblustoestellen" - Assuralia, 2013.
- "Regels van goed vakmanschap - Keuze en plaatsing van draagbare en mobiele blustoestellen"- FireForum, 2021.
- "Référentiel APSAD R4 - Extincteurs portatifs et mobiles" - CNPP, 2016.

Hoe wordt het blusvermogen beoordeeld?

De normenreeks EN 3 definieert het blusvermogen van een draagbaar blustoestel op basis van het resultaat van de proeven met modelvuurhaarden die binnen een bepaalde tijd moeten worden geblust, afhankelijk van de capaciteit van het apparaat. De geslaagde proeven op branden van type A (vaste stoffen) en type B (vloeistoffen) zijn op het blustoestel aangegeven.

Assuralia gaat verder dan de eenvoudige aanduiding van typische modelvuurhaarden en stelt een classificatie op uitgedrukt in bluseenheden. Assuralia gebruikt dit concept om op basis van een relatief eenvoudige formule het aantal brandblussers te schatten dat nodig is om een bepaalde oppervlakte te dekken.

Nota: voor Assuralia moeten draagbare blustoestellen voldoen aan de normen van de EN 3-serie en de aanvullende testen van de NTN 105. Ze dragen het BENOR-ANPI kwaliteitsmerk.

- Eenvoudige risico's: Assuralia beveelt 1 bluseenheid per 150 m^2 te beschermen oppervlakte aan, met een minimum van twee blusapparaten per bouwlaag.
- Elke fractie van een bovenvermelde oppervlakte-eenheid wordt geteld als één oppervlakte-eenheid.
- Deze bescherming wordt voor gevaarlijke zones verhoogt volgens de specificaties van de verzekeraar.

Het begrip "bluseenheid" wordt vaak verkeerd begrepen. Een bluseenheid is niet gelijk aan een blusapparaat! Bovendien is er geen automatische correlatie tussen de capaciteit van het toestel en het aantal bluseenheden.

Wie is ANPI?

ANPI is de Nationale Vereniging voor brand- en diefstalbestrijding, een vzw die is opgericht op initiatief van de Belgische verzekeringsondernemingen, gegroepeerd in Assuralia. Vandaag zijn de leden van ANPI, naast de verzekeringsmaatschappijen, alle industriële federaties en beroepsverenigingen die gesensibiliseerd zijn door de preventie van brand en diefstal, alsook de overheid.

Lees hierna:

Sectornieuws

Klik hier

Sectornieuws

AG

Recent hield AG een enquête over de ecologische intenties van de Belgen op het vlak van mobiliteit. De conclusie is duidelijk: de wil om groener te gaan rijden is aanwezig, maar er zijn nog heel wat financiële en praktische obstakels.

Ondanks bemoedigende cijfers is er nog een lange weg af te leggen, want de obstakels om een elektrisch of hybride voertuig aan te schaffen blijven voor velen groot: meer dan 1 op de 3 Belgen (36%) is niet van plan om voor een volgend voertuig te switchen naar hybride of elektrisch. De stijging van de energieprijzen is voor potentiële kopers de belangrijkste reden waarom ze vandaag geen elektrisch voertuig kopen (22%), gevolgd door twijfels over de reële impact van een dergelijke keuze op het milieu (19%), het gebrek aan informatie en visie over de toekomst van elektrische mobiliteit (14%) en de moeilijkheid om thuis een laadpaal te installeren (13%).

Wat vooral helpt om mensen te overtuigen om voor elektrisch of hybride te gaan is de prijs: de helft van de respondenten noemt een verlaging van de aankoopprijs van dergelijke voertuigen doorslaggevend, en 19% een mogelijke overheidspremie. 14% haalt een grotere autonomie van dit type auto aan.

Edwin Klaps, Managing Director Non-Life & Broker Channel bij AG, suggereert daarom dat ook verzekeringsmaatschappijen hun rmaatschappelijke rol moeten spelen door de hefbomen waarover ze beschikken te activeren.

AXA

In februari lanceerde AXA een nieuwe innovatieve gezondheidsdienst voor verzekerden met een collectieve hospitalisatieverzekering. Het gaat om een tweede medische advies, op basis van een online videoconsultatie met een arts én een fysieke consultatie bij een specialist in een Belgisch ziekenhuis. Dit tweede medisch advies krijgt men van een specialist binnen de 15 dagen na validatie van het dossier, en met begeleiding van een persoonlijke assistent gedurende het hele traject.

Het tweede medisch advies beantwoordt aan een reële behoefte bij mensen die geconfronteerd worden met de diagnose van een onrustwekkende of delicate ziekte, of die een ingrijpende behandeling/operatie moeten ondergaan. Ze wensen vaak een onafhankelijk tweede advies alvorens ze de behandeling aanvatten.

Om dit tweede advies te waarborgen, werkt AXA samen met artsen en specialisten van Belgische ziekenhuizen gespecialiseerd in hart- en vaatziekten, oncologie, orthopedie, zeldzame ziekten en huidziekten.

DKV

Sinds januari is Ruth Verstraerte de nieuwe CEO bij DKV. Ze is al een twintigtal jaar aan de slag bij de groep. Tot voor kort stond ze als chief risk officer in voor het risicobeheer van DKV.

Ruth Verstraete volgt Silke Lautenschläger op, die tot eind vorig jaar CEO was van zowel DKV Belgium als van de Belgische tak van de verzekeraar Ergo Insurance. Het beheer van Ergo Insurance komt voortaan in handen van Sebastian Schmidtke.

EUROP ASSISTANCE

Nu Belgische skifanaten tijdens de kerstvakantie hun adrenalineverslaving in het Europees hooggebergte terug onder controle hebben gekregen, maakt Europ Assistance een eerste balans op van het skiseizoen.

Door de zachte weersomstandigheden waren laaggelegen skigebieden vaak gesloten en kwamen veel skiërs daardoor terecht op drukkere pistes waar de omstandigheden ook niet altijd optimaal waren en de beoefening van de wintersport gevaarlijk was (o.a. door natte sneeuw en smalle skipistes).

Tijdens afgelopen kerstvakantie tekende Europ Assistance de volgende tendensen op:

- Van vrijdag 23 december 2022 tot en met donderdag 5 januari 2023 zijn in de Alpen 121 medische dossiers geopend, dit is 1% meer dan vorig jaar.
- Dit jaar gaf 16% van de meldingen aanleiding tot een ziekenhuisopname (minimaal 1 overnachting) tegenover 20% vorig jaar.
- 64% van de medische dossiers werd geopend in Frankrijk, 20% in Oostenrijk, 11% in Zwitserland en 5% in Italië.

NN

Christophe Van Loo werd einde 2022 voorgedragen als Chief Commercial Officer Institutional Partners binnen het directieteam van levensverzekeraar NN.

Hij neemt deze verantwoordelijkheid over van Joost van Ginkel, die deze functie ad interim waarnam, en zich voortaan volledig focust op de tevredenheid van de klanten van NN.

Nieuws te melden?

Bezorg het ons via guy.donckers@fvf.be

Lees hierna:

FVF staat voor u klaar!

Klik hier

VOLG ONS OP:

FVF_WOMMELGEM

MEER WAARDE
VOOR MAKELAARS

Bedankt voor het lezen!

Wij staan voor u klaar:

Erik Weekers
CEO
erik.weekers@fvf.be

Christophe Thoen
COO
christophe.thoen@fvf.be

Filip Vos
Account Manager
filip.vos@fvf.be

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

Kelly Van Den Berg
Office Manager
kelly.vandenberg@fvf.be

Guy Donckers
Communication Manager
guy.donckers@fvf.be

Dominique Thoen
Legal Manager
dominique.thoen@fvf.be

Sihana Rruka
Legal Advisor
sihana.rruka@fvf.be

An Beyens
Coordinator Manager
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'

Voor lidmaatschap & eventuele vragen hieromtrent kan u steeds terecht bij

Filip Vos

Account Manager

filip.vos@fvf.be

Wet van 21 november 1989 betreffende de verplichte aansprakelijkheidsverzekering inzake motorrijtuigen

Richtlijn (EU) 2021/2118 van het Europees Parlement en de Raad van 24 november 2021 tot wijziging van Richtlijn 2009/103/EG betreffende de verzekering tegen de wettelijke aansprakelijkheid waartoe de deelneming aan het verkeer van motorrijtuigen aanleiding kan geven en de controle op de verzekering tegen deze aansprakelijkheid (https://eur-lex.europa.eu/legal-content/NL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32021L2118&from=NL).

Technische Nota NTN 105 “Goedkeuring door de verzekeraars van draagbare of niet-draagbare mobiele blustoestellen” - ANPI, 1999.

Codex over het welzijn op het werk, Boek III.- Arbeidsplaatsen, Titel 3. – Brandpreventie op de arbeidsplaatsen.

Koninklijk besluit van 7 juli 1994 tot vaststelling van de basisnormen voor de preventie van brand en ontploffing waaraan de gebouwen moeten voldoen.