nr. 2 - 2022

VRIJUIT DIGITAAL

In deze Vrijuit...

03
Voorwoord
04
Kort Gezegd
06
FVF-leden in beeld
07
Nieuws van onze leden
08
Interview
Hein Lannoy, Assuralia
10
Interview
Paul Van Eesbeeck
11
FVF reageert op inhoud van circulaire
12
FVF-compliance sessies: #vollebak
13
Dossier hogescholen
15
FVF-website stimulans voor stageplaatsen
16
FVF @ hogescholen
19
100% virale verzekeringsmakelaar
20
Decavi trofeeën Niet-Leven 2022
21
FVF-overnameplatform
23
ANPI: snel een slotenmaker nodig?
24
Sectornieuws

Christophe Thoen

Hoofdredacteur Vrijuit

Voorwoord

De klok van ‘duurzaamheid’ zal men luider en luider horen?

Duurzaamheid is het nieuwe goud. De onvoorspelbare gevolgen van de klimaatverandering, de uitputting van hulpbronnen, een groenere economie… de kreet naar een meer duurzaam model in de toekomst klinkt luider dan ooit.

En niet onterecht natuurlijk… het gaat immers over de toekomstige wereld, een wereld waarin onze kinderen, kleinkinderen, achterkleinkinderen moeten leven. Dat laat niemand onberoerd.

Om de brede set aan duurzaamheidsdoelstellingen te kunnen bereiken, kijkt Europa tevens naar de financiële sector, en dus ook de verzekeringssector.

Europa beseft dat er heel wat kapitaalstromen vloeien via de verzekeringssector, en ziet in onze sector een sleutelfunctie om een groene economie te bevorderen. Het heroriënteren van deze kapitaalstromen naar economische activiteiten met een duurzaam karakter staat daarom hoog aangevinkt op de Europese agenda.

En daar komt ‘duurzaam beleggen’ om de hoek kijken. Hier wenst Europa de consument verder te sensibiliseren over het belang ervan. De op de markt aangeboden spaar- en beleggingsverzekeringen zullen bijgevolg stelselmatig groener en groener gemaakt worden. Jawel, ‘donkergroen’ is in wezen de gewenste eindhalte. In dat verband is Europa bezig met het gradueel uitrollen van reglementering om de beweging in onze sector te stimuleren. De kiemen zijn reeds gelegd, maar het lang groen gras moet nog verder groeien.

Concreet zullen verzekeringsmakelaars hierin ook een belangrijke rol spelen. Als adviseur in spaar- en beleggingsverzekeringen gaan zij in de nabije toekomst ook rekening moeten houden met de duurzaamheidsvoorkeuren van hun klanten. Maar zij zullen deze rol enkel kunnen waarmaken als de verzekeringsmaatschappijen de aard van duurzaamheid van hun aanbod goed in kaart brengen, en dit op een duidelijke, coherente en uniforme manier aanleveren aan de verzekeringsmakelarij. Dit is immers een cruciale eerste stap waar verzekeringsmakelaars nadien op kunnen inspelen. Een groot probleem hierbij is dat de Europees opgelegde timing, lees het uitrollen van de regelgevende initiatieven, op kortere termijn praktisch onrealistisch is. Men verwacht toch niet van de verzekeringsmakelaars dat zij met goesting spreekwoordelijk soep beginnen koken, zonder dat de (meeste) ingrediënten hiervoor reeds werden aangeleverd. Enkel kookwater smaakt naar … niets, terwijl Europa een smaakvolle “groene” soep voor ogen heeft.

Binnen de sector vindt er nu veel overleg plaats om dit Europees wettelijk kader op een pragmatische, realistische manier uit te rollen ten aanzien, en in het voordeel van de consument. Vanuit FVF blijven we pleiten voor een haalbaar kader voor de verzekeringsmakelaars. De algemene duurzaamheidsdoelstelling, daar zullen weinig mensen over struikelen. Maar een goede start nemen, dat is en blijft wel belangrijk voor het potentieel welslagen van dit Europees project. De praktijk maximaal afstemmen op de complexe theorie is dan ook de uitdaging voor de komende periode. De bemiddelingsfiche ‘Analyse voor spaar- en beleggingsverzekeringen’ werd al aangepast opdat de verzekeringsmakelaar vanaf 2 augustus hiermee rekening kan houden. Of het een goede start zal worden, valt nog af te wachten. Zijn de verzekeringsmaatschappijen gereed met hun broodnodige ingrediënten om ‘groene’ soep te kunnen opdienen?

FVF volgt deze materie verder op de voet en zal haar leden hiervoor stelselmatig blijven informeren. Rest er mij om namens het bestuur en het team van FVF een deugddoende zomervakantie toe te wensen.

Lees hierna:

Kort gezegd

Klik hier

Kort gezegd

Capgemini's World property and casualty insurance report 2022

Zonder afbreuk te willen doen aan de presentatie 'How insurers can lead climate change resiliency' door dhr. Verlinden Jan van consultancybedrijf Capgemini op dinsdag 17 mei 2022, leek deze haast een prelude op het actuele thema duurzaamheid dat als een rode draad door deze editie van Vrijuit loopt.

Het betrof een uiteenzetting over hun internationale studie 'World property and casualty insurance report 2022' waarbij de Belgische resultaten werden afgetoetst aan de globale. Zo beroert, van alle maatschappijrisico's de klimaatverandering ons allemaal, dus ook de verzekeringssector, het meest.

Zowel vanuit het perspectief van de verzekeringssector als dat van zijn klanten, wordt gekeken naar de risico's en hoe beiden partijen de omslag kunnen en willen maken.

Het volledige internationale rapport kan u hier raadplegen.

Congres Feprabel: "Bij de les blijven!"

Op 5 mei jongstleden hield Feprabel in La Sucrerie te Wavre terug een fysiek jaarcongres.

Feprabel verwelkomde 574 bezoekers en een 40-tal partners en stakeholders. Deze konden deelnemen aan verschillende voordrachten en colloquia.

Zowel organisatoren als deelnemers kijken met grote tevredenheid terug op dit geslaagd Congres.

Algemene Vergadering van Assuralia verlengt het mandaat van Hilde Vernaillen

Op 13 juni heeft de Algemene Vergadering van Assuralia, de beroepsvereniging van verzekeringsondernemingen, beslist het voorzitterschap van Hilde Vernaillen (P&V Groep) te verlengen met twee jaar. Ook vicevoorzitter Etienne Bouas-Laurent (AXA) blijft twee jaar langer op post.

Hilde Vernaillen: "Het is een voorrecht te worden herkozen als voorzitter van de Raad van Bestuur en het Uitvoerend Comité van Assuralia. Samen met Etienne Bouas-Laurent en Hein Lannoy zullen we onze koers verder zetten. Assuralia zal ook in de toekomst zijn maatschappelijke rol blijven vervullen en in samenwerking met de verschillende overheden oplossingen uitwerken voor de uitdagingen die voor ons liggen."

Aedes blaast 25 kaarsjes uit!

Het verhaal van Aedes is in de eerste plaats de uitdaging van een man, Thierry Ronvaux, om met de normverhoudingen in de verzekeringssector, specifiek de relatie tussen makelaars en maatschappijen, komaf te maken. Het was vooral de overtuiging dat hij zich kon laten gelden en kon groeien als een ander type speler.

Aedes werd in juni 1997, in de eerste plaats als "makelaarshuis", opgericht door en voor verzekeringsmakelaars. Om de toenmalige markt het hoofd te bieden, was de eerste prioriteit de makelaars iets bieden dat in alle opzichten doeltreffend, verrassend en explosief was.
Dit werd in de eerste plaats bereikt door innovatieve producten op de markt te brengen in tandem met een excellente dienstverlening en daarnaast een sterke en onderscheidende bedrijfscultuur te ontwikkelen. Ook voor de marketing en communicatie werd buiten de lijntjes gekleurd. Al deze elementen hebben in de loop der jaren bijgedragen tot de groei van Aedes.

Een luxe kruidenierswinkel
Zo noemden ze zichzelf omdat makelaars altijd een gepersonaliseerde service op menselijke schaal kregen aangeboden, gekenmerkt door de dynamiek, het reactievermogen, de controle en de transparantie van hun medewerkers.

"Alle makelaars die met ons samenwerken kennen de betekenis van D+1, D+2 en NS+2U... en hebben het vooral zelf ervaren! Wie kan er in de sector en in 2022 prat gaan op een verwerkingstijd van elke mededeling betreffende een schadegeval binnen 48 uur en in een productiedossier binnen 24 uur? Vanaf het begin zijn wij ervan overtuigd geweest dat deze 'Aedes-normen' brandstof voor groei zijn" zo klinkt het bij de jarigen.

Bruisende ideeën
Steeds was er door en dankzij de status als gevolmachtigd onderschrijver, de ambitie om grensverleggende producten, in partnership met verschillende verzekeringsmaatschappijen, te ontwikkelen dewelke hun status als 'speciaal' bedrijf moesten uitdragen.

Ze noemen zichzelf pionier op het gebied van de zachte mobiliteit door begin 2010 de Omnium Fietsverzekering in België te lanceren. Een paar jaar later, in 2013, werd de markt opgeschud met de P50, de autoverzekering met één premie voor 50-jarigen. En sinds enkele weken biedt P-Home een andere en vernieuwende prijsbenadering aan in Brand met kwaliteitsdekking. Al deze producten zijn op verzoek en met de hulp van makelaars op de markt gebracht, waarbij twee sleutelwoorden werden gehanteerd: eenvoud en prestaties.

Van Namen naar Oudenaarde
Eens gevestigde waarde in Wallonië en Brussel werd in 2009 Aedes Vlaanderen opgericht. Vervolgens zullen de twee bedrijven in 2018 fusioneren tot een nationale
groep waarmee langs beiden kanten van de taalgrens meer dan 2000 verzekeringsmakelaars samenwerken.

Slotwoord van de jarigen
Thierry et François Ronvaux: "De markt is voortdurend in beweging. Verzekeringsmakelaars en hun klanten verwachten originele, innovatieve oplossingen, ook op het vlak van IT en dienstverlening. Wij kunnen hier en nu al aankondigen dat we nog vele kwart eeuwen op de ingeslagen weg zullen verder gaan, te beginnen met de verruiming van het aanbod met andere producten dan enkel schadeverzekeringen.
Tenslotte nog een dankwoord aan de makelaars, want zij zijn de ruggengraat van ons bedrijf. Zij zijn het die ons motiveren, inspireren, stimuleren en dwingen om uit te blinken. Dank aan alle medewerkers voor hun dagelijkse betrokkenheid."

VERZEKERINGSMAATSCHAPPIJEN STUREN BOB NAAR DE ZOMERFESTIVALS

Na twee jaar met covid-beperkingen belooft het een feestelijke zomer te worden. Feesten is prima, maar drinken en rijden gaan niet samen, beklemtonen Vias, de Belgische Brouwers en Assuralia. De zomercampagne "Deze keer ben ik Bob" vraagt iedereen om zijn verantwoordelijkheid te nemen. Twee nieuwe Bob-ambassadeurs, Celine Van Ouytsel en Adrien Devyver, dragen de campagne mee uit. Deze gaat gepaard met een online-wedstrijd en de aanwezigheid van een Bob-animatieteam op maar liefst 7 festivals.

Ontdek er alles over op Bob.be en Assuralia.be

Lees hierna:
FVF-leden in beeld
Klik hier

Nieuw!

Doe meer met Brio.
Zelfs tarieven vergelijken.

Wil je graag snel en efficiënt tarieven vergelijken in je eigen Brio? Dat kan! Dankzij de nieuwe geïntegreerde multitarificatietool 'Brio Compare' start je nu een tarificatie voor auto vanuit Brio en kan je zelf de beste voorwaarden voor je klanten aanbieden.

Tarieven vergelijken was nog nooit zo makkelijk.
Ontdek alle voordelen van Brio Compare op **www.portima.com/nl/brio-compare**

brio
DEVELOPED BY PORTIMA

FVF-LEDEN IN BEELD

Champagne ontkurkt bij Kantoor De Winter

In de laatste editie van Vrijuit van 2021 berichtte FVF reeds over het 135-jarig (!) bestaan van Kantoor De Winter in Aalst. Nu de COVID19-maatregelen tot het verleden behoren, konden zaakvoerders Vincent De Winter en echtgenote Karine Meert, sinds jaar en dag FVF-lid, recent dit jubileum eindelijk met hun genodigden vieren.

Kelly Schamphelaere, CEO van FVF, was eveneens aanwezig om namens gans het FVF-team felicitaties over te maken.

Na het sabreren van de champagne werd er danig getoost op het verleden én de toekomst: “Wij doen alvast nog met veel plezier verder, op naar de 150 jaar”.

Eët gespannen, doi Oilsjterse ajoin?

Verzekeringskantoor De Boever, FVF-lid gevestigd in Oordegem, nam vorig jaar zijn intrek in een tweede kantoorgebouw op de Gentsesteenweg 175 te Aalst.

Als eyecatcher plaatsten ze, geheel toepasselijk, een grote, houten ajuin voor het nieuwe gebouw. Wat oorspronkelijk een houten brievenbus moest worden, is totaal anders (maar zeer geslaagd) uitgedraaid!

Klaar voor de fusie? Mysterie onthuld!

‘Klaar voor de fusie? Aalter-Maldegem-Lievegem.’ De boodschap die sinds kort op verschillende plaatsen in de streek opduikt, gaat niet om een fusie van lokale besturen, maar van financiële advies-, immo- en verzekeringskantoren. Tegelijk slaan twee FVF-leden de handen in elkaar.

Immers, FVF-lid Solvas uit Lievegem (Zomergem), Aalter en Oostende neemt FVF-lid Consea in Aalter en Maldegem over. Met de fusie haalt Solvas een grote Meetjeslandse naam, twee kantoren en 20 nieuwe medewerkers in huis. Consea is al ruim 60 jaar actief in de verzekeringswereld en heeft al 35 jaar immobiliënkantoren in Maldegem en Aalter.

Solvas behoudt de Consea-vestigingen in Aalter en Maldegem en telt nu zes kantoren: twee in Zomergem, twee in Aalter, één in Maldegem en ook nog één in Oostende. “Tegen de trend in blijven we inzetten op lokale verankering en nabijheid. Al onze locaties blijven open, omdat we aanwezigheid belangrijk vinden en dicht bij onze klanten willen staan.

Feestlijk of creatief verzekeringsnieuws in beeld? **Bezorg het ons via guy.donckers@fvf.be.**

Lees hierna:

Nieuws van onze leden

Klik hier

Nieuws van onze leden

Meer waarde voor makelaars

Welkom!

ADVIESPUNT
Theo Verellenlaan 34A
2990 Wuustwezel
TEL. +32 3 663 76 58

AGBO
Handelslei 14
2980 Zoersel
TEL. +32 3 464 22 39

ASSULAB
Handelslei 30
2275 Wechelderzande
TEL. +32 477 32 98 08

BAWNCE
Langensveld 40
3910 Bree
TEL. +32 11 31 19 11

B-SAFE
Onze Lieve Vrouwstraat 6
2600 Berchem
TEL. +32 3 286 92 00

BROECKMANS ASSUR-FIN
Stationsstraat 8/2
3910 Pelt
TEL. +32 11 36 12 00

BUREAU VAN GEIRT
Hoornklaversgaarde 37
1120 Neder-Over-Heembeek
TEL. +32 2 268 38 94

CERTIUS
Antwerpsesteenweg 78
2350 Vosselaar
TEL. +32 14 61 14 01

CREAFIN INSURANCE
Budelpoort 52
3930 Hamont-Achel
TEL. +32 11 44 74 71

CRING
Jaarbeurslaan 17 B12
3600 Genk
TEL. +32 89 23 33 01

CURIMA
Hoevelei 175 C 002
2630 Aartselaar
TEL. +32 474 49 32 16

DE CLERQ PHILIPPE
Oordegemstraat 75
9520 Vlierzele
TEL. +32 2 731 97 40

DIRK DENERF
Statiestraat 84
1740 Ternat
TEL. +32 2 582 66 67

ETTIK
Rue de l'Amazon 35 BP 0.6
1060 Brussel
TEL. +32 2 897 25 00

FLAMEY-VERHULST
Galgenbergstraat 41
9290 Berlare
TEL. +32 479 27 96 26

ROELENS HERMAN
Waterstraat 111
8710 Wielsbeke
TEL. +32 56 66 53 80

HYPOLIS VERZEKERINGEN
Diamantstraat 8 bus 223
2200 Herentals
TEL. +32 493 87 56 43

INDUVER BRUSSEL
Ninoofsesteenweg 1024 Q
1703 Dilbeek
TEL. +32 2 569 14 60

INSURAFIN
Leuvenselaan 172 bus 21
3300 Tienen
TEL. +32 470 03 62 05

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

KANTOOR VAN DE CRAEN
Sint-Trudoweg 1
2450 Meerhout
TEL. +32 14 36 99 36

KANTOOR VERMUYTEN
Kerkhofstraat 101
1840 Londerzeel
TEL. +32 52 30 13 68

KMO-ASSUR
Nijverheidsstraat 70
2160 Wommelgem
TEL. +32 3 376 33 66
`

KRIVAN
Bruggestraat 3
8755 Ruislede
TEL. +32 51 68 81 93

LOTHBURY EUROPE
Fooststraat 100
1790 Affligem
TEL. -

MAJOR.BE
Dorpsstraat 32
3590 Diepenbeek
TEL. +32 11 32 30 42

MATTIAS VANDEZANDE
Ernest Claeslaan 77
8820 Torhout
TEL. +32 475 87 70 65

LIFE AND PENSION INSURANCE
Brabandtlaan 18
3090 Overijse
TEL. +32 56 70 01 06

PAJOT PARTNERS
Statiestraat 92 A bus 1
1570 Tollembeek
TEL. +32 51 58 08 19

T&T EN QUIRYNEN INSURANCE
Hoogboomsteenweg 280
2950 Kapellen
TEL. +32 3 500 21 21

TAQI
Spieveldstraat 11
9160 Lokeren
TEL. +32 9 274 50 50

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

Group Claeys op overnamepad

Verzekeringsmakelaar én FVF-lid Group Claeys verstevigt zijn onafhankelijke positie in een snel consoliderende verzekeringsmarkt. Met de integratie van Kantoor Delaey-Stevelinck nv uit Oostduinkerke, eveneens FVF-lid, beschikt Group Claeys vandaag over 5 vestigingen in Vlaanderen en ziet het zijn groeiambities beloond met een plaats in de top-15 van onafhankelijke verzekeringsmakelaars in België. De groep blijft de komende jaren uitkijken naar nieuwe opportuniteiten om zijn marktpositie verder te versterken.

De geleidelijke integratie van FVF-lid Kantoor Delaey-Stevelinck nv, een onafhankelijke verzekeringsmakelaar in Oostduinkerke met een 10-tal medewerkers, past in de groeistrategie. Group Claeys wil zich voorts als onafhankelijke speler regionaal én nationaal verder versterken.

Group Claeys is er dus van overtuigd dat het als onafhankelijke verzekeringsmakelaar een belangrijke rol heeft in de verzekeringsmarkt en blijft uitkijken naar nieuwe opportuniteiten die zijn positie als onafhankelijke speler in Vlaanderen en België nog meer versterken.

Hillewaere Groep breidt fors uit en neemt 7 FVF-verzekeringskantoren over in Vlaanderen en Brussel

De makelaarsgroep Hillewaere Groep, tevens FVF-lid, heeft zijn eerste overnameplannen succesvol afgerond en neemt in totaal zeven verzekeringskantoren in Vlaanderen en Brussel over.

Het gaat om FVF-leden De Clercq-Verstichel uit Gent, Lesseliers & Co uit Antwerpen, Nelissen Verzekeringen uit Hasselt, Fav&Co uit Brussel, Groep NBA Verzekeringsmakelaars uit Kortrijk en T&T Quirynen Insurance uit Kapellen. Duwel & Partners uit Genk is sinds oktober vorig jaar effectief geïntegreerd binnen Hillewaere Groep.

Dankzij deze forse uitbreiding verdubbelt Hillewaere Groep meteen in omvang, tot 200 medewerkers en een omzet van 24 miljoen euro. "Het is onze ambitie om nog sterk te groeien. Gesprekken over nieuwe overnames lopen volop", zegt Roel Druyts, CEO van Hillewaere Groep.

Lees hierna:

Interview Hein Lannoy

"Maatschappelijke systeemrisico's: rol van verzekeringsmakelaar essentieel."

Klik hier

Maatschappelijke systeemisico's: rol van verzekeringsmakelaar essentieel

U vertellen dat verzekeraars actuele thema's met een directe of indirecte link naar de verzekeringsector momenteel de media beheersen, is een open deur intrappen. Voeg daarbij het nieuwe Assuralia-jaarversslag en als manna uit de hemel, dient een arsenaal aan vragen zich aan voor een boeiend interview met Hein Lannoy, goedgeserd bestuurder van Assuralia.

Overstromingen

Het belang van partnerships tussen de overheid en de verzekeringsmaatschappijen om toekomstige natuurrampen verzekerbaar te houden: hoe zien jullie en de overheid dit concreet?

Hein: Misschien eerst even herhalen hoe belangrijk het is om te streven naar die partnership. We weten immers allemaal dat verzekeringstechnieken werken via mutualisering. Om risico's op een correcte manier te mutualiseren moet je dat ook kunnen doen tegen een aanvaardbare prijs, in dit geval de verzekeringspremie. Nu, naturampen, zoals de voortige overstromingen, kunnen dit principe dermate impactveren dat het verzekeren van deze risico's niet meer haalbaar en van de doorsnee verzekeringstechniek onbetaalbaar is. Daarom moeten we zoeken naar een partnership waarbij we een politieke afweging moeten maken over waar we maatschappelijk mét dit risico naar toe willen? Er zijn immers niet alleen de overheid en de verzekeringsmaatschappijen maar natuurlijk ook de verzekerden. Je kunt je hierbij de vraag stellen of overheid en verzekeringsmaatschappijen alle risico's over de volle 100% kunnen blijven dekken? Denkt u dat een natuurramp een aanvaardbare prijs, in dit geval de verzekeringspremie, Nu, naturampen, zoals de voortige overstromingen, kunnen dit principe dermate impactveren dat het verzekeren van deze risico's niet meer haalbaar en van de doorsnee verzekeringstechniek onbetaalbaar is. Daarom moeten we zoeken naar een partnership waarbij we een politieke afweging moeten maken over waar we maatschappelijk mét dit risico naar toe willen? Er zijn immers niet alleen de overheid en de verzekeringsmaatschappijen maar natuurlijk ook de verzekerden. Je kunt je hierbij de vraag stellen of overheid en verzekeringsmaatschappijen alle risico's over de volle 100% kunnen blijven dekken? Denkt u dat een natuurramp een aanvaardbare prijs, in dit geval de verzekeringspremie, kan opgaan? Ik denk dat dit niet zo is.

Ja dus, het is onze maatschappelijke opdracht om zoveel mogelijk risico's te verzekeren. De hamerslag is hoever je hierin meegaat? Zonder partnership van de overheid wordt de premie onbetaalbaar of is het gewaarbordigd bedrag te laag om de recente

> **"Ja dus, het is onze maatschappelijke opdracht om zoveel mogelijk risico's te verzekeren."**

Zijn er oplossingen op Europese schaal mogelijk? Met het Franse systeem als referentie?

Hein: Ofwel kan je kijken naar hoe andere lidstaten aftonderdelijk werken zoals in Frankrijk met een nationaal fonds. Anderzijds kunnen we van dit groot Europees fonds alleen nog maar dromen omdat dit politiek nog niet haalbaar is.

We hebben dit al kunnen vaststellen bij de pandemie waar toen naar Europa werd gekeken voor een oplossing in de vorm van een toekomstige pandemieverzekering. Je zit hier ook met een vergelijkbaar systeemrisico waarbij de verzekeringsmaatschappijen best bereid zijn om inspanningen te doen maar dit zal evenmin lukken zonder een goed partnership met de overheden.

Zo is er voorg jaar tussen de lidstaten wel al eens gekeken of er geen mogelijkheid was tot oprichting van een tegenwoordigsysteem voor naturrampen maar daar was duidelijk geen draagvlak voor. Immers, per land zijn de risico's niet dezelfde. Denken we maar aan overstromingsgevaar in landen waar dit pertinent minder voorkomt en deze landen minder geneigd zijn om in zo'n systeem mee te stappen. Maar vanuit theoretisch standpunt blijf ik het idee wel genegen.

Duurzaamheid

Dit thema heeft op Europees niveau een zeer hoge prioriteit gekregen waarvan een anekdote hetwelke over de komende jaren wordt uitgerold, het concrete beweiis is. Europa kijkt hierbij niet naar de verzekeringssector aangezien zij de kapitaalstromen meer willen herorienteren richting economische activiteiten die duurzaamheid nastreven.

Dit zal er toe leiden dat er een categorisering komt van spaar- en beleggingsverzekeringen met bijvoorbeeld een grijze, lichtgroene en donkergroene rangorde.

De verzekeringsmakelaars gaan hiermee rekening kunnen houden in het kader van hun advies voor zover er doelstellingen informatie komt vanuit de verzekeringsmaatschappijen. Welke stappen hebben de maatschappijen hier ondertussen in genomen?

Hein: Er wordt inderdaad zeer sterk gekeken naar de verzekeringssector maar ook de bankiersector waarbij Belgische en Europese overheden een aantal beleidsmatige kwesties delegeren aan de financiële sector en men daar vervolgens met zeer concrete richtlijnen of verordeningen komt aanzetten. Denken we bijvoorbeeld maar aan de witwasrichtlijnen waarbij aan de financiële sector een zeer zware verplichting wordt opgelegd om een maatschappelijke taakstelling te gaan spelen. Eigenlijk zie ik inzake duurzaamheid hetzelfde. Ook daar wordt een beleingsplan taak opgelegd aan de financiële sector om naar groene duurzaamheid te streven.

Als maatschappelijke sector willen wij deze rol zeker verwelken maar ook dat moet er gestreefd worden naar een partnership met de overheden. Johan Thijs, voorzitter bij Febelfin, liet zich recent nog ontvallen dat samwerge de enorme, verantwoordelijke rol die de financiële sector krijgt toegewezen in maatschappelijke debatten zoals onder meer duurzaamheid, dit in overleg en in vertrouwen met overheid en toezichthouders moet kunnen verder dan niet dwangmatige richtlijnen. De loyaliteit mag hierin van twee kanten komen.

De realisatie van de aangehaalde categorisering met 2 aspuzzels als streefdatum wordt nog 'n zware deadline voor de verzekeringsondernemingen en dus ook voor de verzekeringsmakelaar.

Aldus mogen we toch hopen op enige proportionaliteit van de overheid en de toezichthouders alsook pragmatisme temeer een partial Europese richtlijnen nog niet getransmuteerd zijn. Zeker qua deadlines en de manier waarop de verschillende stappen elkaar overlappen. Ik ook coherent wat eigenlijk de oefening tussdoeuar maakt om tegen 2 augustus in regel te zijn.

Desondanks zijn onze verzekeringsondernemingen zich intensief aan het voorbereiden. Nu, om alle neuzen in dezelfde richting te krijgen, is er binnen Assuralia – met alle verzekeringsmaatschappijen overleg en zijn er opleidingen begeleid. Vermeer de materie bijzonder complex is. Zeker voor kleinere verzekeringsondernemingen is zo'n overleg nutting om te zorgen dat we tegen 2 augustus afmaal klaar zijn. Vanuf dan hebben we ook ten aanzien van verzekeringsmakelaars een rol te spelen, bemiddeling de nodige informatie en instructies te verzorgen zodat ook zij vervolgens hun verantwoordelijkheid in deze maatschappelijke transitie kunnen spelen.

Het zal hier evenwel niet bij stoppen want de volgende stap gaan de niet-leevensverzekeringen zijn waarbij bedrijven die niet gebonden zo werk gaan bijvoorbeeld hun grondgrondstoffen voorwaarden zullen krijgen. Dan pas gaat de financiële sector als geheel van de gebruik worden om met bedrijven tot duurzaamheid te dwingen door anders financiële mogelijkheden en condities te beperken.

Niemand is tegen de algemene filosofie van het klimaatakkoord van Parijs, ook niet binnen onze sector door onder meer de herorientatie van kapitaalstromen. Anderzijds, dat de verzekeringsmakelaars al vanaf 2 augustus 2022 voor wat betreft de spaar- en beleggingsverzekeringen dienen rekening te houden met de duurzaamheidsvoorkeuren van klanten terwijl de verzekeringsondernemingen de hiervoor benodigde info "pas" vanaf 1 januari 2023 ter beschikking moeten kunnen stellen, kan tellen qua timing.

Hein: Het grande nieuws en tegelijk ook slechte nieuws is dat de gebeurtenissen zeer beetje in hetzelfde schuitje. Het hetzelfde problem zitten en ze ook nog niet weten hoe het eine zich tot het andere zal verhouden. Dus ja, de verzekeringsmaatschappijen zullen dit ook naar goodwoorden en vermogen tegen 2 augustus trachten klaar te hebben maar dit zal nog verre van perfect zijn. We mieren er dan ook op dat hierbij, zoals reeds aangehaald, enig pragmatisme en proportionaliteit aan de dag zal geëxpeld worden.

Nog zo'n vraagsteken is wetk aanbod er op 2 augustus al zijn? Wat mag de consument tegen dan verwachten? Om nog maar te zwijgen van tak 23, waar aan beleggingsfondsen vaak nog, als een soort van setting, een reem achterliggende fondsen gekoppeld zijn. Hoe gaan we dit uitleggen?

Wat het beleggrijke dan zal zijn, is dat we de consument correct informeren over wat ze mogen verwachten. Er zal een aanbod zijn maar in hoeverre dit aan het verwachtingspatroon zal beantwoorden met bijvoorbeeld het aanbieden van grijze of groene producten, kan nog niet ingeschat worden omdat de parameters En producten nog ontbreken. De verzekeringsmakelaar zal hierover dus zeer goed moeten communiceren naar zijn klanten.

Welke onrechtstreekse effecten, zoals inflatie en rentes, zullen impact hebben op de verzekeringsmarkt?

Hein: Het is logisch dat hoge inflatie en hogere rentes een impact zullen hebben. Kijk maar naar welke impact de Abex-index nu al op de brandverzekering. We volgen dit dus zeker van nabij op.

We kijken hiertsj niet enkel naar de beleggingen maar ook langs de passiefzijde naar de reservevingen, zeker deze op lange termijn en de daarbij horende verplichtingen, met name van de distorsieinstrumentenrente. Ook de toezichthouder kijkt natururlijk mee naar de mogelijk potentiële impact van dit alles.

Hogere inflatie betekent misschien ook wel hogere rentes wat dan langs de activiteiten weer nieuwe opportuniteiten biedt, dus het verhaal is wel genuanceerd.

Cyberrisico's en verzekeringen

Beschikken de verzekeringsmaatschappijen reeds over voldoende betrouwbare data om dit risico voldoende te becijferen?

Hein: Betrouwbare data is nog in onvoldoende mate voorhanden om de verzekeringsmaatschappijen toe te laten een passende verzekering aan te bieden. Aangezien het onze combustaries is om voor maatschappelijke risico's een aangepaste dekking te voorzien, is dit een topic dat op tafel blijft liggen en dat nog een aftang van de maturiteit van onze bedrijven inzake cybersecurity. Vandaag blijft dit een risico dat zo moeilijk te beseilen en te mutualiseren is. Het blijft welswaar een proces in wording en ik sluit niet uit dat er op een gegeven moment voldoende verzekeringsaanbod zal zijn maar vandaag is deze markt dus nog onvoldoende matuur en is er onvoldoende data om een aangepaste verzekeringsdekking te bieden.

Hoe ziet u de verzekeringsmarkt van cyberverzekeringen in de toekomst? Immers, er zijn ook hier in België in het verleden al een aantal cyberverzekeringsgelanceerd maar deze werden na verloop van tijd toch afgeweerd.

Hein: Het hangt ook vaak van de herverzekeringsmarkt af. Als een herverzekeringsmaatschappij dit risico gaat uitnuiten, dan wordt het voor de Belgische verzekeringsonderneming moeilijk om dit risico nog te dragen.

Overigens zijn er ondertussen wel wat buitenlandse verzekeringsondernemingen die dit cybertrisico voor hun rekening nemen. Ik ga er vanuit dat op termijn de markt hier ook matuur genoeg zal zijn maar momenteel is het nog een moeilijk gegeven.

> **"Ook moeten we inzetten op onze reputatie die nu nog te vaak een negatieve connotatie oproept."**

Naast dit waarhoondprincipe zullen we ook aan documentaireden doen. Zo hebben we recent nog het RS2-document sterk verbeterd qua taalgebruik. Met de feedback van de ombudsman zullen we permanent blijven kijken wat we documenten kunnen optimaliseren in klaarheid en duidelijkheid.

Dit is overigens een dossier waarin de verzekeringsmakelaars een belangrijke rol zullen gaan spelen om dat zij het meest aanspreekpunt zijn en voor het grootste deel de communicatie naar de klant verzorgen, in symbiose met het pakket aan hiervoor aangehaalde initiatieven .

Het lijkt dan ook voor de hand liggend dat hier vanuit de website abcverzekering.be ook zal op ingespeeld worden?

Hein: Dàs een aspirant verhaal. Immers, momenteel zijn we volop bezig met het moderniseren van alle Assuralawebsites, dus ook abcverzekering.be. Bedoeling is om terug naar één centrale website te gaan waar zowel de professionelen als de consumenten terecht kunnen. De materie over "klare taal" zal hierin evenzeer geïntegreerd worden. Bedoeling is om dit project te realiseren in de loop van 2023.

Hoe zien jullie dit initiatief in het kader van of in verhouding met wikifrik.be?

Hein: De FSMA jukt ons initiatief toe en derhalve zal een harmonisatie geagendeerd worden.

Voorts zijn we wat financiële vorming betreft, gefocust op alles wat pensioenen betreft. We hebben vorig jaar een aantal enquêtes gedaan waaruit blijkt dat over pensioenen, zijnde de tweede, derde en vierde pijler, er toch wel een gebrek is aan duidelijke informatie, zowel bij jongeren maar ook bij bij werkgevers.

Het actieplan dit jaar is om met potentieel andere stakeholders een campagne uit de grond stampen voor een doorgedreven, financiële educatie waarmee we hopen het grote wantrouwen over de tweede pensioenpijler van bij de beoldking weg te nemen. We dele komt dit wantrouwen ook door de politieke instabiliteit met betrekking tot fiscaliteit en sociale zekerheid alsook door de complexiteit van de regelgevinning. Vandaar het belang om hiers te investeren en zo een aantal basisvragen aan iedereen mee te geven.

> **"Ik geloof in de meerwaarde van de verzekeringsmakelaars omdat zij zeer dicht bij de klanten staan, hun risico's goed kunnen inschatten en beter dan wie ook, gepast advies kunnen verschaffen."**

Als je weet, gezien de miljarden euro's schade, dat er bij de Ombudsman voor de Verzekeringen maar een 250-tal klachten zijn gewezen. Dan mogen we besluiten dat de verzekeringssector en zeker de verzekeringsmakelaars in de regio goed werk hebben geleverd.

Slotsom

Beloigé is en blijft een typisch land voor wat verzekeringsbemiddeling door makelaars betreft. Hoe ziet u hun rol, vandaag en in de toekomst?

Hein: Ik val hier wellicht mee in herhaling maar het is daarom niet minder waar. Ik geloof in de meerwaarde van de verzekeringsmakelaars omdat zij zeer dicht bij de klanten staan, hun risico's goed kunnen inschatten en beter dan wie ook, gepast advies kunnen verschaffen.

Tegelijkertijd gaan we de klanten zeer goen ook rekening moeten houden met een verdere consolidatie van de sector. Dit heeft zowel zijn voor- als nadelen maar het grote voordeel van zijn consolidatie is dat grotere kantoren nog verder kunnen professionaliseren en digitaliseren en wellicht nog beter hun onafhankelijkheid kunnen vrijwaren.

> **"De verzekeringsmakelaars hoeven dus zeker niet te vrezen voor hun job maar belangrijk is dat ze zich blijven concentreren op de aangehaalde meerwaarde voor hun klanten. "**

Nog zo'n zijnpunt waar we oplossingen voor zoeken zijn de expertises. Niet enkel in de brandverzekering maar ook methoden voor expertises zijn, zonder te willen verzekeringen van onze kant voorverbetering verlaat en wegen op onze reputatie.

We moeten ook nieuwe wegen durven bewandelen. Zo waren we recent aanwezig in Flanders Expo op REVA, een jobbeurs specifiek voor mindervaliden. We waren daar dus niet enkel om onze sector te promoten maar om tegelijk de mensen die de goesting en de vaardigheden hebben voor een job in de verzekeringen, een kans te geven en met open armen te ontvangen.

Beloigé is en blijft hoe dan ook een makelaarsland. Elk jaar zijn de verwachtingen dat het aandeel van de directe verzekeringsmaatschappijen zaal stijgen, maar het tegendeel is waar. De verzekeringsmakelaars hoeven dus zeker niet te vrezen voor hun job maar belangrijk is dat ze zich blijven concentreren op de aangehaalde meerwaarde voor hun klanten. Voor de klant is het geen zitfof verhaal, het moet een in-vein verhaal zijn waar het digitale en fysieke hand in hand gaan.

Lees hierna:

Interview Paul Van Eesbeeck

"Vele, nieuwe vraagtekens bij aanvullend pensioen van zelfstandigen"

Klik hier

MEER WAARDE
VOOR MAKELAARS

SAVE THE DATE

DE DAG VAN DE MAKELAAR 2022

VRIJDAG 7 OKTOBER

-

NEKKERHAL

-

MECHELEN

Interview met Paul Van Eesbeeck

Vele, nieuwe vraagtekens bij aanvullend pensioen van zelfstandigen

Een recente circulaire van de belastingadministratie met nieuwe instructies betreffende de 80%-grens bij de opbouw van een pensioenkapitaal zorgt ziet alleen maar tot meer vragen en ook naar uitvoering voor heroming. Voor toelichting gingen we daarom te raads bij Paul Van Eesbeeck, enthousiast en nestor dekmantelpr tar zake die aan de 80%-grens uitgevoerde zien hoek heeft gevolg.

Op 31 maart 2022 heeft de FOD Financiën een nieuwe circulaire uitgedraafd die ook met grondige impact op aanvullende pensioenen voor bedrijfsleiders. Kan u deze grondige scheiten en heeft u concrete tips voor de verzekeringmakelaars?

Paul: Velen vonden al wel dat er wat op tit was maar op 31 maart zongisteren is er daadwerkelijk een bomenlijst gevallen in het landschap van de aanvullende pensioenen. Een wet die het voorzet namelijk in een graduele opmeking van het wettelijk pensioen van de zelfstandigen naar het niveau van het wettelijk pensioen van de werknemers. Nu, meer wettelijk pensioen betekent in het licht van de 80%-grens ook minder aanvullend pensioen. Immers, het wettelijk en aanvullend pensioen samen mogen niet boven een bepaald maximum uitkomen. Dat zijn dus simpweg communicerende vaten.

Door de toepassing van de zogeheten torecticeeffect(ief) van vrijdag 0,7 werd het wettelijk pensioen van zelfstandigen tot voor kort niet op hun volledig bereqnoiseren berekend, maar slechts op zogenoemd 70% van hun bereqnoiseren. Nu werknemers gelijk die correctieeffect niet. Hun wettelijk pensioen wordt dan berekend op basis van 100% hun bereqnoiseren, wat bij een gelijk bereqnoiseren resulteert in een hoger wettelijk pensioen voor werknemers dan voor zelfstandigen. Het lager wettelijk pensioen van zelfstandigen was de verantwoordere door het feit dat een zelfstandige ook lagere sociale bijdrageschuld in verpolging met een werknemer.

Met de wet van 2021 werd beslot om deze correctieeffect(ief) voor zelfstandigen te schrappen, wetswaar enkel voor de toekomstige loopbaanjaren (vanaf 2021), niet voor het verleden! Met spreekt hier dus niet van een onmiddellijke verhoging van het zelfstandigenpensioen maar van een graduele verhoging van het pensioen van een wat oudere zelfstandige die nog slechts enkele jaren werkzaam is en zijn wettelijk pensioen dan maximaal dog wenting effect hebben. Komt daarbij dat het voor de meerverdieners zullen zijn die de gevolgen dan maximaal zullen merken. Het minimumpensioen van de zelfstandigen was namelijk al langer geleend aan het minimumpensioen van de werknemer.

Aangezien de naleving van de 80%-grens voor zelfstandigen bedrijfsleiders op 3ff-verzekeringen (Individuele Pensioentoezegging) en groepsverzekeringen tijdens de pensioenopbouwfase wordt gecontroleerd en het staat bedrag van het later wettelijk rustpensioen (Wettelijk Pensioen) niet gekend is, dreigt er dus ook heroming zich te vormen.

De bedrijfsmandataris rekt daarom sinds jaar en dag een vuistregel aan voor de raming van het toekomstig wettelijk rustpensioen. Zo werd het wettelijk pensioenbedrag op jaarbasis van een zelfstandige bijgeteld tot voor het overkomt van 25% van de brutoarbeidsbijdrage, diegeselkend op te trekken tot een minimum pensioenbedrag of af te trappen op een maximum pensioenbedrag (hierna: '25% vuistregel' genoemd). De belangrijkste circulaire gaat dat heden jaarlijks ja (potentieel) via een dividend leeren.

Voor werknemers geldt een andere raningmethode van het wettelijk pensioen, beter geleend als de '50% vuistregel'. Voor de toepassing van de 80%-grens wordt het wettelijk pensioen voor werknemers dan gepeerd op 25% van de bruto-bezoldiging, maar op 50% van de bruto-bezoldiging voor zelfstandigen. Dit betekent dus ook hier afgetapt op een minimum pensioenbedrag. Maar ook hier is het nog wachten op de circulaires die het in aanpassing te nemen maximum pensioenbedrag voor werknemers voor de jaren 2021 en 2022 moeten verstrijken. De laatst uitgebreide circulaire geeft het maximum in aanmerking te nemen pensioenbedrag voor werknemers aan voor het jaar 2020 (precie 30.013,38 EUR. Dit is fiks hoger dan bij zelfstanden.

De nieuwe circulaire bepaalt nu dat de 50%-vuistregel voor zelfstandigen voor zelfstandigen niet meer geldt, althans voor de toekomstige loopbaanjaren vanaf 2021, waarmee ook voor de eventuele loopbaanjaren die de bedrijfsleider vóór 2021 als werknemer zou gepresteerd heeft de 25%-vuistregel blijft nog enkel overeind voor de schatting van het wettelijk pensioen met betrekking tot loopbaanjaren die vóór 2021 als zelfstandige werden gepresteerd.

"Reken daarbij dat de verzekeringsmakelaars al hun dossiers zullen moeten screenen en een aantal ervan zullen moeten aanpassen, uiteraard in overleg met hun klanten. "

Waarom veroorzaakt deze recente circulaire van 31 maart 2022 zoveel deining?

Paul: Op zich is het concepteel ergens logisch te noemen dat voor de schatting van het wettelijk pensioen met betrekking tot die loopbaanjaren vanaf 2021, de raningmethode voor werknemers wordt doorgetrokken naar zelfstandigen, die loopbaanjaren jaren wordt het wettelijk pensioen van zelfstandigen van werknemers immers gelijkgeschakeld.

Eén van de verzwagnissen is echter dat voor de schatting van het wettelijk pensioen in de 80%-grensberekening voortaan alle reeds vóór 2021 gepresteerde loopbaanjaren in de berekening betrekt, zowel deze in de hoedanigheid als werknemer als deze als zelfstandige. Voor de jaren die de zelfstandige in de weer zeuvt, vóór 2021 als werknemer zou hebben gepresteerd, wordt hierbij voortaan de 50%-vuistregel gehanteerd, waarbij voor een hoger geschat wettelijk pensioen en dus tot een lager te toekennen aanvullend pensioen wordt. Voor de reeds gepresteerde loopbaanjaren als werknemer vóór het of alleenstaand gezin werden binnen het kader van de 80%-regel. Dit gaat in tegen de tot dusver breed gedragen marktopinvatting.

Een nog grotere verzwaring is eenmaal dat deze circulaire, hoog in maanden radar de wet over de verhoging van het pensioen voor zelfstandigen in het Belgisch Staatsblad is verschenen, een wet die actieve werking heeft vanaf 1 januari 2021. En dit terwijl de premies in 2021 zijn betaald, en het boekjaar 2021 zelfs al afgesloten is.

Daarom dat onder meer Assuralia in progreis is gegaan met het talonet Financiën en de belastingadministratie om uitstel te vragen of toch al zeker de retroactieve uitwerking af te weren. Maar zelfs dan zijn er nog hinderpalen. Om de nieuwe richtlijnen van de belastingadministratie systeemtechisch en administratief op punt te zetten, heeft men meer tijd nodig. Er dreigt dat immers verzekeringsmaatschappijen nu al aan de slag moeten gaan om de 80%-grensberekeningen van de reeds vóór 2021 gepresteerde loopbaanjaren van de dossiers zullen moeten screenen en een aantal ervan zullen moeten aanpassen, uiteraard in overleg met hun klanten. Dit gebeurt niet in een handmodus. De nieuwe circulaire heeft ondertussel niet alleen met impact op nieuwe pensioencontracten maar ook op alle bestaande pensioencontracten.

Hoe schat u de kans dat er gehoor zal geven worden aan de oproep van de kant van de sector om uitstel van de afwerking van de circulaire van 31 maart 2022?

Paul: Dat is inderdaad kuffelen kaken, maar ik dort hoopt op enig begrip vanwege de belastingadministratie. Ook zonder retroactieve bijsturingen van de circulaire lijken ook geschiedenisfiat.

Maar aan de kern van de circulaire zal wellicht niet gerakt worden: voor de loopbaanjaren vanaf 2021 zal het wettelijk pensioen van meerverdienende bedrijfsleiders hoger ingeschat worden, wat in het licht van de 80%-grensregeling wellicht tot een lager maximaal op te bouwen aanvullend pensioenkapitaal.

Aanvullende pensioenrechten uit het verleden

Merkt u vanuit de belangenorganisaties en aangesloten vrije voor de aanvullende pensioenen die voorheen bestaan de vernoeuzing van opgebouwd en dit in het kader van de 80%-berekening in de huidige vernoeuzchapt is dit aanleiding gegeend?

Paul: Dit is een andere brandend actueel thema! Laat me dit even toelichten met wat het concretiseren van de 80%-grens in ontieden. En de berekening van de 80%-grens zit een loopbaanbreuk de teller

> *Met dat de bedrijfsleider in een voige onderneming 20 jaar heeft gewerkt en als aanvullende pensioenrechten heeft opgebouwd. Als er in de nieuwe vernoeuzchapt met de 20 jaar bekend zoals hierboven vermeld gebruikte, dat werd vóór de berekening van de 80%-grens in de nieuwe vernoeuzchap bekend geen rekening gehouden dat de aanvullende pensioenrechten uit het verleden! Werden in de huidige vernoeuzchap doorgetrokken (maximaal 15 van de 20 jaren) gualiseerd, dat werden de aanvullende pensioenrechten van 15 van het verleden z ook van de hoft (10/20) gebruikt voor de berekening van de 80%-grens bij de huidige vernoeuzchap.*

Dit dat de bedrijfsleider in een voige onderneming 20 jaar heeft gewerkt en aanvullende pensioenrechten heeft opgebouwd. Als er in de nieuwe vernoeuzchap met de 20 jaar bekend geen rekening werd gehouden, dat werd vóór de berekening van de 80%-grens in de nieuwe vernoeuzchap bekend geen rekening gehouden dat de aanvullende pensioenrechten uit het verleden! Werden in de huidige vernoeuzchap doorgetrokken (maximaal 15 van de 20 jaren) gualiseerd, dat werden de aanvullende pensioenrechten van 15 van het verleden z ook van de hoft (10/20) gebruikt voor de berekening van de 80%-grens bij de huidige vernoeuzchap.

Om een beurtgrieker heeft 20 jaar gewerkt in vernoeuzchap A, met een opbouw van premiereserves van €250.000; terwijl de 80%-grens voor 40 jaar = € 400.000.

Deze beurtgrieker gaat van de slag in vernoeuzchap B met nog een toekomstige loopbaan van 15 jaar, zonder voorheen van de beurtvoorzieningen gepraseerd in vernoeuzchap A. De 80%-grens in vernoeuzchap B zal in de berekening van de beurtvoorzieningen volgend resultaat uitkomen:

(15 € 400.000 x 15/40) = € 250.000,- = €5.-(?)

In de berekening van de controlecurs zou een aangesloten die zijn loopbaan in verschillende ondernemingen doorbrengt alles een veel lager aanvullend pensioen kunnen opbouwen dan een aangesloten die zijn hele loopbaan in één ondernemingen heeft doorgebracht. Dit merkwaardig gevolg van de nieuwe setting van de berekening.

> *Eerste (tussenscenario) (Rb. Gent, 26.11.21)*
>
> *Technisch zeer tijdrovende, maar ook grondwettelijk mij de berekening van de 80%-grens steeds rekening voor eerdere gehouden met de extra-wettelijke pensioenen die reeds buiten de ondernemingen werd opgebouwd zoal wanneer de werknemer zich gedurende 20 jaar bezoldigd aan de maatschappelijk nieuwe in de nieuwe vernoeuzchap bekend geen rekening gehouden dat de aanvullende pensioenrechten van de werknemer, bijvoorbeeld gedurende 20 jaar in de onderdeel 10 en 11 afstmede de aanvullende 170 en 172 van de Grondwet, dat werd bij

FVF reageert op inhoud van de circulaire

Ook FVF heeft kennis genomen van de circulaire die de belastingadministratie op 31 maart 2022 heeft uitgevaardigd betreffende de impact op de berekening van de 80%-grens van de graduele verhoging van het wettelijk zelfstandigenpensioen tot het niveau van het wettelijk werknemerspensioen.

Hoewel de benadering van de nieuwe circulaire van 31 maart 2022 conceptueel ergens logisch te noemen is, roept haar toepassing bij FVF toch een aantal fundamentele bezwaren op.

FVF heeft daarom een nota overgemaakt aan Minister van Financiën Vincent Van Peteghem. In onze nota, die werd opgemaakt in samenspraak met onze Commissie Leven, werden onder meer volgende punten aangekaart:

- De retroactieve werking van de circulaire die teruggaat tot 1 januari 2021 die bijzonder problematisch is;
- De miskenning van het feit dat, ondanks de graduele gelijkschakeling van het wettelijk zelfstandigenpensioen en het wettelijk werknemerspensioen, de berekeningsgrondslag van het wettelijk pensioen voor zelfstandigen nog steeds ruim lager ligt dan die voor werknemers;
- Het feit dat een aantal noodzakelijke rekenparameters nog steeds ontbreken, zoals het in de nieuwe regeling in aanmerking te nemen maximumpensioen;
- Het feit dat de circulaire naast een nieuwe regeling 'voor de toekomst' ook een totaal nieuwe regeling invoert – die helemaal geen verband houdt met de nieuwe pensioenwetgeving die aanleiding gaf tot de circulaire – voor activiteitsjaren die de zelfstandige bedrijfsleider vóór 2021 als werknemer heeft gepresteerd, en dit zelfs als de 80%-grensberekening die vroegere activiteitsjaren als werknemer niet valoriseert;
- De omslachtigheid van de nieuwe regeling, die de verzekeringsmakelaars noopt om hun hele portefeuille te screenen, extra loopbaan- en loongegevens op te vragen en overleg te plegen met elke individuele klant, dit terwijl de rekenmodules die de verzekeraars hanteren (en die ook als basis dienen voor de attesteringsplicht van de verzekeraars) nog niet aangepast zijn en er zelfs nog enkele rekenparameters ontbreken.

FVF volgt deze materie verder op en houdt haar leden op de hoogte.

"Hoezo, ik krijg enkel een ziektebriefje wanneer ik écht ziek ben?"

Dat is een **Euromex-moment.**

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

euromex
echtsbijstand | protection juridique

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

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

Je Makelaar
Je beste Verzekering

Lees hierna:

FVF-compliance sessies: #VOLLEBAK

Klik hier

brokers training

FVF-COMPLIANCE SESSIES

#VOLLEBAK

De recente opeenvolging van coronaversoepelingen was voor FVF en Brokers Training, de opleidingstak binnen FVF, gelijk het startsignaal van een intensieve reeks compliance sessies over het ganse Vlaamse land. Insteek blijft om de organisatie van het kantoor en de aanpak van het kantoorpersoneel compliant te krijgen. Dat hier nood aan was, bleek overigens uit de massale opkomst van verzekeringsmakelaars en hun medewerkers. Na de 7 opleidingsdagen werd over gans dit voorjaar op ruim 500 deelnemers afgeklokt!

Ook de positieve reacties nadien voor het organiseren van deze sessies, in het bijzonder ook voor de vakkundigheid waarmee de lectoren de geactualiseerde richtlijnen in praktische instructies vertaalden, onderbouwen het latente belang van deze beroepsvorming.

Naast deze compliance sessies organiseert Brokers Training het ganse jaar door opleidingen om de professionalisering van uw verzekeringskantoor te bevorderen en te bestendigen. FVF-leden kunnen trouwens aan verscherpte prijsvoorwaarden deelnemen aan deze opleidingen. Het up-to-date aanbod aan opleidingen kan u steeds raadplegen op https://www.brokerstraining.org/#/opleidingen.

Lees hierna:

Dossier hogescholen financiën en verzekeringen

Klik hier

DOSSIER HOGESCHOLEN FINANCIËN EN VERZEKERINGEN

DE JOBVERZEKERING

Ik ben bezig met mijn studie en ik ben tijdelijk werkloos geworden. Mag ik mijn studiegenoten, die ook in de horeca werken, ook aanspreken voor een jobverzekering? Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn vriendin. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn broer. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn zoon. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn dochter. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-vriendin. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-vriend. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-man. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-vrouw. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-broer. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-zoon. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-dochter. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-zwager. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-schoonzus. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-schoonzoon. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-schoondochter. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-schoonvader. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-schoonmoeder. Ik ben ook bezig met een jobverzekering voor mijn ex-schoonz

Een kras, een deuk, even afgeleid?

WONDERCAR UW VERTROUWDE CARROSSERIE VOOR ALLE MERKEN

Wees gerust: Uw klanten zijn in goede handen wanneer ze bij ons aankloppen voor schade aan hun voertuig.

Verwacht veel: Als externe partner voldoen wij aan uw hoge kwaliteitseisen, en bieden we uw klanten de onberispelijke service én klantentevredenheid die ze ook bij u vinden.

Krijg meer: U biedt uw klanten zo toegevoegde waarde door de uiterst persoonlijke kwaliteitsservice.

wondercar.be

KLANTENTEVREDENHEID VOOROP
DAT IS ONS MOTTO DAT WE GRAAG MET U DELEN

WONDERCAR is uw vertrouwenspartner dankzij onze expertise, gewaardeerd door het overgrote deel van de verzekeringsmaatschappijen, en dankzij de kwaliteit van onze dienstverlening.

Administratieve verlichting

Om u nog beter van dienst te zijn, vereenvoudigen we onze administratieve procedures voor schadebeheer maximaal - van aangifte tot betaling.

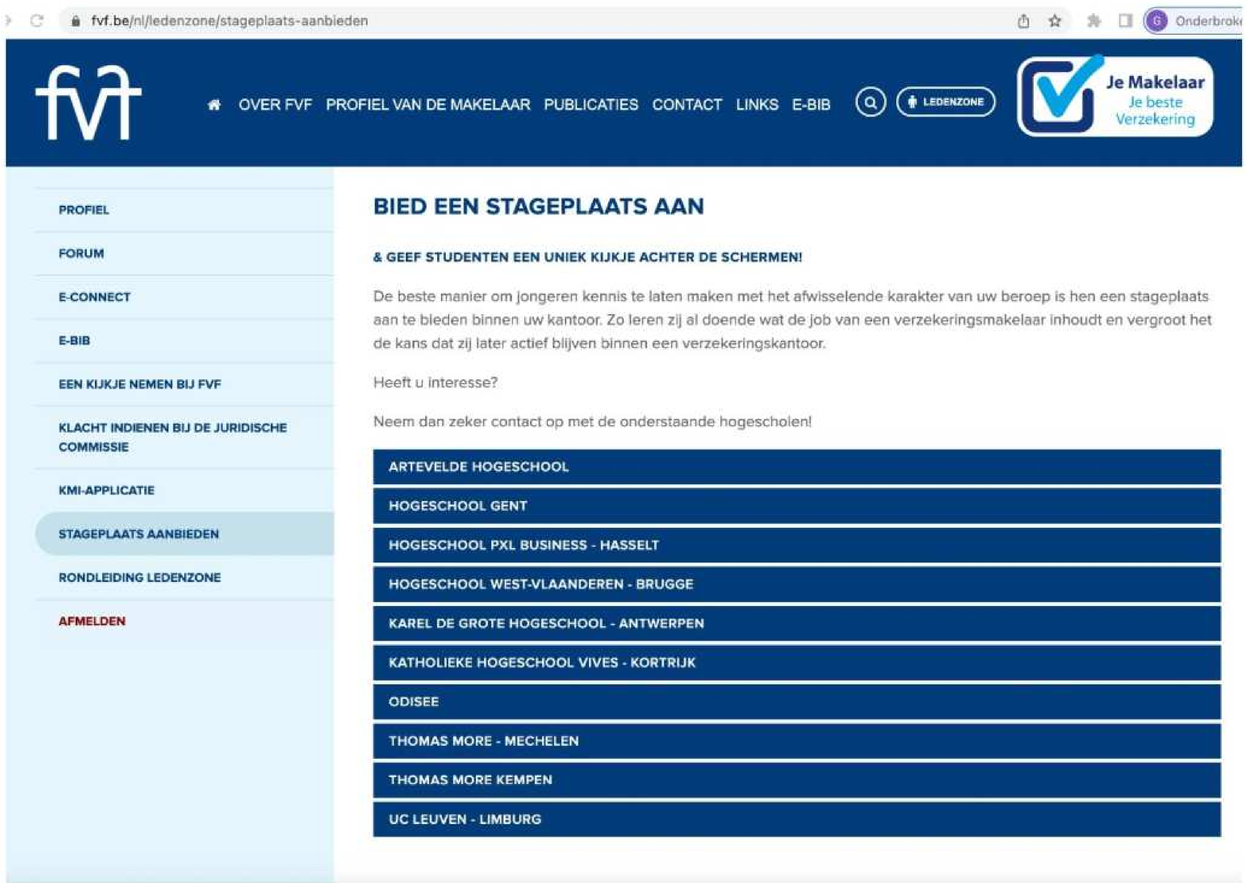
Een enkel aanspreekpunt

Wondercar wijst u een toegewijde contactpersoon toe, die uw dossiers persoonlijk opvolgt én u over de stand van zaken informeert. Zo stelt u uw klanten altijd gerust over het goede verloop van de herstellingen.

Synergie tussen schoolbank en werkvloer

FVF-Website stimulans voor stageplaatsen

Een stage is de beste manier om jongeren kennis te laten maken met het afwisselend karakter van een job bij een verzekeringsmakelaar. Zo leren ze al doende wat de job van een verzekeringsmakelaar inhoudt en is de kans reëel dat zij later actief blijven binnen het kantoor van een verzekeringsmakelaar.



Overigens werkt zo'n stage bij een verzekeringsmakelaar ook inspirerend voor de medewerkers en is dus een echte opportuniteit voor alle betrokken partijen.

Van alle hogescholen waar de opleiding Financiën en Verzekeringswezen wordt ingericht, kunnen FVF-leden via de ledenzone van de FVF-website alle actuele contactinfo vinden om een stageplaats in hun kantoor aan te bieden.

Lees hierna:

FVF @ hogescholen

Klik hier

FVF @ HOGESCHOLEN

Afgelopen half jaar mocht FVF terug naar de hogescholen om studenten in de afstudeerrichtingen met hoofdvak verzekeringen, in het bijzonder in de wereld van de verzekeringsmakelaar wegwijs te maken en hen te enthousiasmeren voor een job bij een verzekeringsmakelaar of om zelfstandig verzekeringsmakelaar te worden.

HOGENT campus Aalst 21/04/2022

HOGENT insurance days 28/04/2022

Lees hierna:

JE MAKELAAR, JE BESTE VERZEKERING:

"DEZE ZOMER IS DE 100% VIRALE VERZEKERINGSMAKELAAR EEN FEIT"

Klik hier

Belangrijk bericht voor bankagenten en kredietbemiddelaars

Afschaffing van collectieve inschrijving bij de FSMA

Als verzekeringsmakelaar beheert u zelf uw inschrijvingsdossier bij de FSMA (via CABRIO). Zoals u weet, dient uw inschrijvingsdossier geactualiseerd te worden wanneer de reële situatie binnen uw kantoor wijzigt (bv. VVD'ers, PCP'ers, professioneel e-mailadres,...). Meer informatie over het wijzigen van uw inschrijvingsdossier, kan teruggevonden worden op de FSMA-website

Sommige leden zijn naast verzekeringsmakelaar tevens ingeschreven als agent in bank- en beleggingsdiensten en/of verbonden krediettussenpersoon, waarbij het inschrijvingsdossier 'collectief' beheerd wordt door de principaal.

Dit collectief beheer is door wetswijzigingen niet langer meer mogelijk. Voortaan zal de verzekeringsmakelaar die agent in bank- en beleggingsdiensten of verbonden agent in kredietbemiddeling is, zelf verantwoordelijk worden voor het beheer van zijn inschrijvingsdossier. Naar analogie met de makelaar die uitsluitend verzekeringsactiviteiten uitoefent, zullen de gegevens van de voorheen 'collectief' beheerde inschrijvingsdossiers ook opgeladen worden in CABRIO. Op 5 april 2022 verstuurde de FSMA daarom een eerste, algemene communicatie over deze geplande wijziging aan de voornoemde verzekeringsmakelaars die tevens agent in bank- en beleggingsdiensten of verbonden agent in kredietbemiddeling zijn.

penbox

Haten uw klanten *papierwerk*?

Als u nog steeds e-mail of WhatsApp gebruikt om documenten en gegevens uit te wisselen met uw klanten, dan **zal Penbox uw leven veranderen. En dat van uw klanten ook.**

Supergemakkelijk te gebruiken en geïntegreerd met uw tools brio Outlook INSURGATE

De FSMA streeft ernaar om deze overzetting naar een individueel inschrijvingsdossier in de loop van de maand mei 2022 af te ronden. Zodra deze overgedragen info online toegankelijk is, krijgen de bedoelde verzekeringsmakelaars hierover van de FSMA bericht. Voor deze overdracht hoeft overigens niets ondernomen te worden, evenmin om toegang te krijgen tot de nieuwe informatie in CABRIO want deze zal toegevoegd worden aan het bestaande, individuele inschrijvingsdossier als verzekeringsmakelaar.

Deze transitie zal volledig worden uitgevoerd door de FSMA op basis van de gegevens in het inschrijvingsdossier die de Centrale Instellingen ("CI") aanleveren. De fysieke dossiers zullen door de CI aan de FSMA, zoals de wet het voorschrijft, worden overgedragen waarna de FSMA deze zal beheren. Gelijk met het verdwijnen van het principe van 'collectieve inschrijvingen', worden trouwens ook de CI afgeschaft.

Vanaf dat ogenblik moet de verzekeringsmakelaar die ook in bank- en beleggingsactiviteiten actief is of wordt, elke wijziging van de gegevens in zijn of haar inschrijvingsdossier dus onmiddellijk meedelen aan de FSMA via CABRIO, net zoals dit vandaag al het geval is voor de pur sang verzekeringsmakelaar.

Tenslotte deelt de FSMA in haar communicatie van 5 april 2022 ook mee dat het de verzekeringsmakelaars nog vrij staat om een kopie van documenten in het over te dragen inschrijvingsdossier (betreffende agent in bank- en beleggingsdiensten en/of verbonden kredietagent) op te vragen bij de CI. De FSMA kan – in geval van toekomstige controles – immers steeds een bewijs opvragen van bepaalde documenten (bijvoorbeeld inzake beroepskennis) van het inschrijvingsdossier. Aldus kan het nuttig zijn deze in het bezit te hebben.

De FSMA zal tijdens dit proces via de gebruikelijke kanalen steeds bereikbaar zijn voor eventuele bijstand en ondersteuning.

Lees hierna:

ANPI: voor slot en grendel

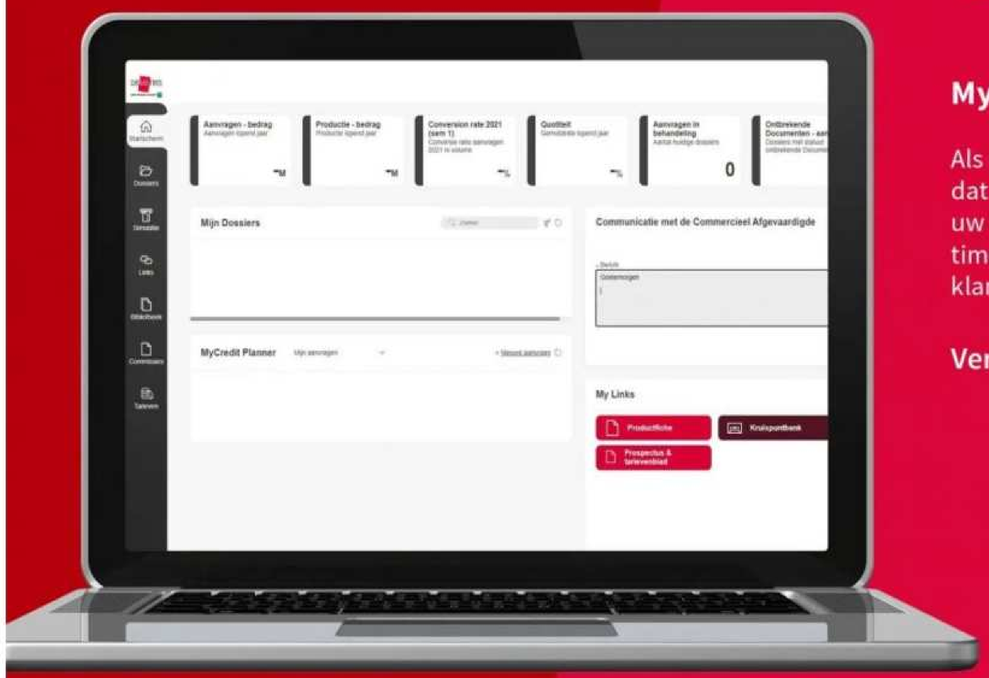
Klik hier

DEMETRIS

BNP PARIBAS GROUP

My D-Hub

Your digital Demetris Hub



My D-Hub: hét digitale makelaarsplatform van Demetris

Als makelaar hebt u stapels papierwerk te regelen. Met **My D-Hub** doet u dat gemakkelijk, snel én efficiënt. U bewaart een helder overzicht van al uw lopende kredietaanvragen. Dat raadpleegt u op elk moment, in real time. Zo houdt u meer tijd over om uw zaak te runnen – en genieten uw klanten van een optimale service.

Vereenvoudig uw dagelijkse workflow:

- Upload bliksemsnel de juiste documenten
- Communiceer rechtstreeks met uw credit officer
- Raadpleeg uw lopende kredietaanvragen in een oogwenk
- Blijf up-to-date met actuele tarieven en gedetailleerde productinformatie

Ook partner worden van Demetris?

Mail naar *brokers@demetris.be* of registreer u op **www.demetris.be**.

DEMETRIS | BNP PARIBAS GROUP

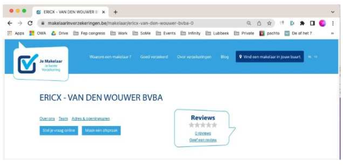
partner van de makelaar in hypothecair krediet

Demetris nv, verzekeringstussenpersoon, P. Bayensstraat 51, 1702 Groot-Bijgaarden, RPR Brussel - btw BE0452.211.723, is ingeschreven onder dit nummer bij de FSMA, Congresstraat 12-14, 1000 Brussel, en handelt als verbonden agent, vergoed door commissies, voor AG Insurance nv. Demetris nv is exclusief bankagent van BNP Paribas Fortis nv. Demetris nv distribueert als bemiddelaar in hypothecair krediet (verbonden agent) de hypothecaire kredieten van BNP Paribas Fortis nv, onder voorbehoud van aanvaarding door de kredietgever.
Kredietgever: BNP Paribas Fortis nv, Warandeberg 3, B-1000 Brussel, RPR Brussel - btw BE0403.199.702.

Deze zomer is de 100% VIRALE verzekeringsmakelaar een feit!

Internet is niet langer vrijblijvend maar alomtegenwoordig. De handelswijze van de klant in de digitale wereld is veranderd. Hij haalt voortaan eerst informatie van het web alvorens zijn verzekeringsmakelaar te bezoeken. Deze conclusie werd in januari jongstleden nog bevestigd door Assuralia in hun studie over de distributiekanalen. De door de klanten gebruikte mediakanalen verschillen van generatie tot generatie; hoe jonger de generatie, hoe vaker ze digitaal actief zijn.

De verschillende digitale media verdringen elkaar en worden door de klanten lukraak tot doelgericht gebruikt. De makelaar moet daarom overal aanwezig zijn, vooral nu e-commerce een hoge vlucht heeft genomen (+18% in 2021!). Enerzijds gebruikt de klant verschillende media om contact op te nemen met zijn verzekeringsmakelaar en anderzijds gebruikt de verzekeringsmakelaar verschillende digitale instrumenten om zijn klanten te bedienen. Dit zijn de conclusies van de recente Benthurst-Accenture studie over het gebruiken van de digitale tools door de makelaars.



Profiteer van de zomer om uw digitale kanalen een boost te geven

Tijdens de zomermaanden juli en augustus zal iedere donderdagvoormiddag samen met de nieuwsbrief een bundel verstuurd worden waarmee de verzekeringsmakelaars hun media kunnen bijwerken. In deze bundel wordt uitgelegd hoe men de digitale tools kan verbeteren. Met deze bundel kunnen digitale en marketingtools in 3 minuten bijgewerkt worden en tegelijk een digitaal cadeau winnen.

In de zomer, ‘tijden veranderen’

Na de succesvolle lancering van de tv en radiocampagne ‘Ben ik goed verzekerd?’, ligt de focus in de zomer op drie thema’s: vakantie, cyber en gezondheid. De resultaten van de campagnes aan het begin van dit jaar zijn zeer bemoedigend. De radiospot van januari en mei op de VAR-kanalen was erg populair. De herkenbaarheid van deze jingle moet nog versterkt worden maar «Ben ik goed verzekerd» en «Even checken met mijn verzekeringsmakelaar» zijn alleszins 2 sterke concepten en zijn zeer goed onthaald. Ook komt er een mooie tv-campagne op Play4 rond het programma ‘De Slimste Mens Ter Wereld’ in de loop van het 2de semester. Parallel daarmee zal de aanwezigheid op de digitale media via Google, Facebook en bannering worden opgedreven.

In juni, ‘mijn vakantie ook’

Zoals elke zomermaand zal ook in juni qua aanwezigheid op de digitale media gemikt worden op volgende doelstellingen: 3.057.107 impressies, 15.994 clicks en 968 zoekopdrachten naar een verzekeringsmakelaar in de buurt. Deze campagnes brengen potentiële klanten naar makelaarinverzekeringen.be en naar uw kantoren. Een marketingpakket is beschikbaar op brocom.be.

Het thema ‘vakantie’ is zinvol in deze periode, aangezien vakantiegangers massaal naar luchthavens en treinstations trekken om er een paar weken tussenuit te zijn. Acht op de tien Belgen zijn van plan om in 2022 naar het buitenland te reizen, hoofdzakelijk met de auto maar ook met het vliegtuig en de trein.

In juli, ‘mijn cyberrisico’s ook’

In 2021 kreeg 42% van de Belgische bedrijven te maken met een of andere vorm van cyberaanval. Met andere woorden, de kans dat een onderneming het doelwit wordt, is groot. Het is dan ook van essentieel belang dat de makelaar zijn zakelijke klanten bijstaat in het licht van de toegenomen cybercriminaliteit. Voor dit onderwerp worden ook een digitale campagne en een marketingpakket ontwikkeld. Wij zullen doelstellingen hebben die vergelijkbaar zijn met de vorige campagne.

In augustus, ‘mijn gezondheid ook’

Meer dan de helft van de Belgen heeft het afgelopen jaar te veel stress ervaren, zo blijkt uit een gezondheidsonderzoek van een verzekeringsmaatschappij. De impact van covid heeft de klanten bewust gemaakt van de noodzaak om voor hun gezondheid te zorgen. Het is bijna het einde van de zomer, het verlangen om te sporten, om buiten te zijn, joggen, fietsen,... Steeds meer mensen zijn bereid om tijd aan hun welzijn te besteden. Daarom zal een campagne rond dit thema in de digitale media gelanceerd worden en wordt een marketing pakket ter beschikking gesteld op brocom.be. Uw digitale kanalen van Brocom worden zo automatisch aangepast. Ook hier zijn de doelstellingen ongeveer 3.000.000 impressies, 15.000 clicks en 1.000 zoekopdrachten naar een verzekeringsmakelaar in de buurt.

De omslag naar volledig digitaal begint met de aangereikte hulpmiddelen, maar zal enkel lukken door uw verdere acties en nieuwe initiatieven! U bent de sleutel tot dit digitaal succes.

Lees hierna:

Decavi trofeeën Niet-Leven 2022

Klik hier

Decavi trofeeën niet-leven 2022

Verzekeringen in een positief daglicht

Op 27 april vond in Brussel de 18e editie plaats van de Niet-Levensverzekeringstrofeeën DECAVI. Voor deze jaargang mochten er weer fysiek prijzen overhandigd worden aan de aanwezige laureaten. Op de trofee van de verzekeringsmakelaars na worden deze door een multidisciplinaire vakjury toegewezen. Voor FVF nam Philippe Hemmeryckx (lid van het Bestuursorgaan) dit jaar de honneurs in deze vakjury waar.

DECAVI EN DE VERZEKERINGSMAKELAAR

Ook in 2022 stemden de meeste verzekeringsmakelaars op AG voor de Decavi Niet-levensverzekeringstrofee van de makelaar.

Verder sleepte 'Je Makelaar' dit jaar voor de 4de keer de Decavi Niet-levensverzekeringstrofee in de wacht in de categorie 'beste reclamecampagne'. Via deze empathische campagne, die de rol van de makelaar belicht, toont 'Je Makelaar, Je beste Verzekering' zich van zijn meest toegewijde en vastberaden kant in een crisissituatie.

De campagne komt uit de koker van Brocom en werd uitgezonden tijdens de overstromingen van vorige zomer. Ze vestigt de aandacht op de onmiddellijke tussenkomst van de verzekeringsmakelaars, die ter plaatse aanwezig waren om de slachtoffers snel met raad en daad bij te staan.

MIJN MOBILITEIT

- Auto (BA en Omnium) verzekering : AXA Belgium - Comfort Auto
- Verzekering Rechtsbijstand Auto : Arces / Groep P&V - Rechtsbijstand Auto Artikel 1
- Motorverzekering : P&V Groep (P&V Verzekeringen & Vivium)
- Motorverzekering Fietsverzekering : Belfius Insurance - Fietsverzekering

MIJN WONING

- Brandverzekering (Multirisico Woning - eenvoudige risico's) : AG
- Top Woning Brandverzekering (voor huurders) : Ethias - Huurdersverzekering
- Brandverzekering (mede-eigenaars) : I.B.I.S. Insurance - COCOON of I.B.I.S

MIJN VERANTWOORDELIJKHEID

- Verzekering BA Privéleven : Ethias - Ethias Familiale

MIJN RECHTEN

- Fiscale rechtsbijstandverzekering: AG - Providis Globale Rechtsbijstand

MIJN ONDERNEMING

- Verzekering Arbeidsongevallen : Ethias
- Arbeidsongevallenverzekering Package KMO : AG - Modulis Easy
- Cyberrisk : Hiscox - CyberClear by Hiscox

MIJN GEZONDHEID

- Verzekering Gezondheidszorgen : DKV Belgium - DKV Hospi Flexi

INNOVATIE

- AG - Ecosysteem voor elektrische en hybride voertuigen
- DKV Belgium - DKV Smile

DIGITALE

- AXA Belgium - AXA Business Pack

PREVENTIE

- AG

MAATREGELEN GENOMEN IN HET KADER VAN DE PANDEMIE

- Vivium

MAATSCHAPPELIJKE INZET

- ARAG

BESTE PUBLICITEITSCAMPAGNE

- AXA Belgium ("Know You can")
- Brocom ("Je Makelaar, je helpende hand")

TROFEE VAN DE MAKELAARS

- AG

Lees hierna:

FVF-overnameplatform

Klik hier

ONTDEK HET OVERNAMEPLATFORM!

Ontvang een notificatie bij een nieuwe advertentie!

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

Update uw profiel!

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

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

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

Nog geen profiel?

Ontdek vandaag dan nog het overnameplatform!

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

Lees hierna:

Afschaffing van collectieve inschrijving bij de FSMA

Klik hier

Brio Compare: eenvoudig multitarificaties opvragen vanuit Brio.

publireportage

Sinds de lancering van Brio Compare in november 2021 is onze multitarificatietool al sterk geëvolueerd. Zo is Vivium als nieuwste maatschappij toegevoegd en kan je als makelaar nu een tarificatie opvragen bij maar liefst 5 verschillende maatschappijen. En dat heeft een positieve impact op je productiviteit en efficiëntie. Dat vindt ook verzekeringsmakelaar en zaakvoerder Koen De Rijcke van het kantoor Beyers - Vanheule in Zele. Wij vroegen hem waarom hij koos om Brio Compare te gebruiken.

"In het verleden hebben wij met alle medewerkers van ons kantoor gewerkt met andere tools, maar die beantwoordden echter niet aan onze verwachtingen naar gebruiksgemak, snelheid en klantvriendelijkheid. Brio Compare lost deze verwachtingen echter wel in. Het automatisch opvragen van tarieven bij mijn partnermaatschappijen vanuit onze eigen Brio omgeving is uiterst belangrijk. We merken een duidelijke verbetering in snelheid naar het uitwerken, analyseren en communiceren van offertes. Ook het vervullen van de wettelijke verplichtingen en het meesturen van documenten worden eenvoudiger door Brio Compare."

Uiteraard moesten de medewerkers van Koen leren om de werking van de tool onder de knie te krijgen. "Ik merk op dat ze er graag mee werken en Brio Compare gemakkelijk in gebruik vinden. Ze leren werken met deze tool door hem vooral te gebruiken in de praktijk en dat levert op, want ze zijn er snel mee weg." Naast het gebruik in de praktijk, hebben zijn medewerkers ook toegang tot de tutorials en online opleidingen van Brio Compare via ons nieuwe makelaarsplatform 'MyPortima'.

Koen De Rijcke -
Kantoor Beyers - Vanheule

"Deze tool wordt een vast begrip en werkwijze binnen de makelarij. "

Sinds de lancering zijn er al enkele verbeteringen aangebracht in Brio Compare en een nieuwe maatschappij 'Vivium' heeft zich aangesloten bij AG, AXA, Baloise en Allianz. Maar daar stopt het niet. Binnenkort zal ook Foyer beschikbaar zijn in Brio Compare. Daarnaast blijft Brio Compare steeds groeien en verbeteren, dankzij de suggesties van onze makelaars.

Bedankt aan Koen De Rijcke voor zijn vertrouwen en samenwerking.

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

brio

Voor slot en grendel

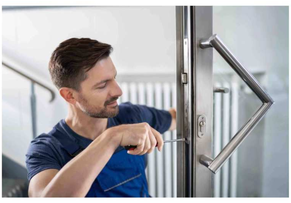
Snel een slotenmaker nodig? Voorkom onaangename verrassingen!

U verlaat uw woning en de deur van uw huis valt in het slot maar de sleutel ligt nog binnen… Deze vergetelheid kan u veel geld kosten, want een noodinterventie is soms peperduur. De meeste professionele slotenmakers zijn betrouwbaar, maar een minderheid maakt misbruik van de situatie. Hoe voorkomt u onaangename verrassingen? Wie kunt u vertrouwen?

Met het binnenmonds prevelen van krachttermen gaat u uw sleutels die u binnen heeft laten liggen niet terug krijgen. Dus dan maar een slotenmaker opbellen die jou aan de telefoon geruststelt dat hij voor 100 euro deze klus klaart. Tot deze achteraf met een factuur van 450 euro komt aanzetten… Dit is geen alleenstaand geval!

De vele klachten over gelijkaardige wanpraktijken die op een kalenderjaar worden ingediend, bevestigen dat deze sector berucht is voor deze vorm van misbruik. Onder meer de Economische Inspectie waarschuwt voor oneerlijke slotenmakers, die exorbitante prijzen aanrekenen en niet transparant communiceren over bijvoorbeeld de kosten van hun interventies.

Deze werkwijze van malafide slotenmakers tast de reputatie en het imago van het beroep aan en leidt ertoe dat de consumenten aandringen op regulering van de activiteiten van slotenmakers. Ook de sector zelf is hierin vragende partij.



Wat zijn de belangrijkste redenen voor ontevredenheid?

Het snel moeten inschakelen van een slotenmaker is een situatie die je nauwelijks kunt voorzien. Het is niet uitzonderlijk dat na interventie(s) van een malafide slotenmaker de factuur kan oplopen tot honderden euro's en dit voor een eenvoudige deuropening.

Één van de belangrijkste reden over de ontevredenheid van het geleverde werk is de kostprijs van een interventie. Dit is door het gebrek aan doorzichtigheid van de tarieven (geen duidelijkheid brengen over het totaalbedrag van de interventie vóór de komst, hogere tarieven dan geadverteerd, enz.), ongerechtvaardigde extra kosten in verband met de voorwaarden van de interventie, de wachttijd alvorens de interventie gebeurt, of zelfs de volledige vervanging van het deurslot wanneer dit niet nodig leek.

Sommige pechvolgels hebben zelfs een beschadigde deur of slot overgehouden aan de interventie, of hebben hun deur volledig moeten vervangen.

Vertrouw de professionele slotenmakers

Gelukkig zijn niet alle noodherstellers oplichters! Maar zonder schriftelijke prijsopgave bestaat de kans dat je overgeleverd bent aan personen met slechte bedoelingen, die je astronomische bedragen vragen voor herstellingen die veel goedkoper kunnen gebeuren.

- Kies vakmensen die u kent of waarvan u bewijs hebt dat het bedrijf daadwerkelijk goed werk levert.
- Laat u niet verblinden door belachelijk lage prijzen. Die aanbiedingen zijn vaak te mooi om waar te zijn.
- Vermijd het contacteren van een onbekende slotenmaker wiens gegevens u via een folder in uw brievenbus of via andere kanalen hebt gevonden. Want dit is de manier waarop de meeste oplichting gebeurt.
- Vraag altijd een schriftelijke en volledige prijsofferte vóór de herstelling. En als er tijdens de herstelling extra werk nodig blijkt, vraag dan ook duidelijkheid over de prijs vóór de uitvoering daarvan.

De sector reageert…

De beroepsverenigingen hebben zich gemobiliseerd om te strijden tegen de slechte publiciteit die enkele malafide slotenmakers genereren. Op initiatief van staatssecretaris voor Consumentenbescherming Eva De Bleeker hebben de beroepsverenigingen, te weten de Vlaamse Slotenmakers Unie (VSU), de Fédération Nationale des Serruriers (FNS) en het platform MijnSlotenmaker.be, een gedragscode en een vrijwillige certificeringsprocedure aangenomen.

Om malafide slotenmakers te bestrijden, zullen de vakmensen deze gedragscode moeten ondertekenen en een kwaliteitscertificaat moeten kunnen voorleggen, dat wordt afgegeven na inspectie door een conformiteitsbeoordelingsorgaan. Aan het einde van deze procedure, die via de FOD Economie zal verlopen, zullen zij een identificatiekaart krijgen die zij aan hun klanten moeten kunnen voorleggen.

Sinds januari 2022 is ANPI belast met deze controlebezoeken en gaat bij haar controles na of de slotenmakers zich aan deze gedragscode houden. De officiële lijst van alle ondertekende en gecertificeerde professionele slotenmakers is te vinden op de website van de FOD Economie (zie QR-code) of via anpi.be.

Brandverzekering

In verschillende brandverzekeringen is een waarborg voorzien die de hierboven vervloekte situatie verzekert, al dan niet tot een bepaald grensbedrag. Ook de gevolgschade bij de herstelling of vervanging van een slot, wanneer bijvoorbeeld de ganse deur ook moet worden vervangen, is veelal verzekerd bovenop een eventueel grensbedrag. Overigens dient er, naar analogie met schade in het kader van de autoverzekering, meestal niet rechtstreeks aan de gecertificeerde slotenmaker betaald te worden maar stuurt deze laatste de factuur gewoon naar de verzekeringsmaatschappij.

Voor het onderschrijven van een brandverzekering met zulk een waarborg maar ook na het declameren van uw vocabularium aan schuttingwoorden vanwege vergeten huissleutels, is de verzekeringsmakelaar de aangewezen persoon om zo'n voorval in geen tijd op te lossen.

Conclusie

Het is belangrijk te onthouden dat slotenmakerij betrekking heeft op de veiligheid van uw woning en weinig te maken heeft met de wereld van de geslepen doe-het-zelver! Dit soort diensten mag dus alleen worden toevertrouwd aan betrouwbare ambachtslieden, gekwalificeerde en ervaren vaklui, die als enigen in staat zijn u het beste advies te geven en de meest geschikte materialen voor uw situatie aan te raden. En om u te helpen in een noodgeval!

ANPI streeft er altijd naar de kwaliteit van producten en diensten te garanderen, en sluit zich dan ook volledig aan bij dit initiatief, dat er vooral op gericht is het vertrouwen van het publiek in een essentieel anti-diefstalmiddel - het slot - te bevorderen! De kwalitatieve installatie van een goed veiligheidsslot vereist de tussenkomst van een geïnformeerde, opgeleide en serieuze slotenmaker.

Enkele tips:

- Denk vooruit! Voordat u met een noodsituatie te maken krijgt, zoek professionele slotenmakers in uw omgeving, vooral degenen die 24/7 service bieden;
- Hou de nummers in je contactenlijst;
- Vertrouw niet op het eerste het beste nummer dat u op het internet vindt, of op websites die onvoldoend identificeerbaar zijn;
- Vraag altijd om een volledige en schriftelijke offerte voorafgaand aan de interventie;
- In de val gelopen? Meld de fraude op meldpunt.belgie.be.

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

AG Campus

In maart opende AG zijn AG Campus en beschikt nu over een vernieuwd gebouw, uitgerust met state of the art technologie en aangepast aan de nieuwe manier van (kennis)werken, een mix van thuis en op kantoor. De AG Campus is een gloednieuwe ontmoetings- en leerplek voor AG-medewerkers en omvat klaslokalen, vergaderzalen, een ruime loungeruimte, twee auditoria en allerlei kleine en grote, open en afsluitbare werk- en vergaderplekken. Het gebouw, dat eigendom is van AG Real Estate, is een toonbeeld van duurzaamheid op het vlak van mens en milieu. Met 1.500 m2 extra groen is deze plek gezond voor mensen, vogels en insecten.

Het project AG Campus is een totaalrenovatie van de benedenverdieping van het kantoorgebouw dat in 1995 werd opgetrokken in de Nieuwbrug, de noordkant van het centrum, vlakbij de pleinen van Sint Katelijne en de Brouckère. Als Belgisch bedrijf is AG vanaf het begin, bijna 200 jaar geleden, in hartje Brussel aanwezig en dat blijft ook zo.

AG

AG steunt volgende generatie vrouwenwielrensters

Nergens ter wereld is de beleving van het wielrennen zo groot als in België: op topniveau, maar ook bij de honderdduizenden actieve en passieve wielerfanaten. Als verzekeringsmaatschappij die al eeuwen verankerd is in dit wielerland wil AG de ontwikkeling van deze Belgische sport bij uitstek extra ondersteunen, met name daar waar nog heel wat groeipotentieel te realiseren is: het Belgische vrouwenwielrennen. Vanaf dit seizoen wordt AG de eerste Title sponsor van een nieuw Belgisch professioneel vrouwenteam onder de vleugels van wielericoon Patrick Lefevere: AG Insurance - NXTG.

Overname Anima door AG

AG en Ackermans & van Haaren (91,8%) en het management van Anima (8,2%) hebben een principesakkoord bereikt over de overdracht van 100% van de aandelen van Anima, een Belgische groep actief in kwaliteitsvolle ouderenzorg. De transactie zal naar verwachting in het tweede kwartaal van 2022 worden gefinaliseerd.

Anima (voorheen Anima Care) werd in 2007 opgericht en is uitgegroeid tot een netwerk van 24 woonzorgcentra (9 in Vlaanderen, 7 in Brussel en 8 in Wallonië), met 2.244 rusthuisbedden, 257 assistentiewoningen en 70 bedden voor herstelverblijf.

In het kader van deze operatie zal AG het dagelijks bestuur van Anima toevertrouwen aan zijn dochteronderneming AG Real Estate, de vastgoedadviseur van Ageas en dochtervennootschap van AG. AG Real Estate is een investeerder in ouderenzorg, zowel in België als in het buitenland (Duitsland, Nederland en Spanje). Anima's activiteiten sluiten naadloos aan bij de ambitie van AG Real Estate om haar portefeuille te diversifiëren.

AG

Allianz, een van 's werelds grootste aanbieders van verzekeringen en financiële diensten, is gestart met de verdeling van nieuwe hypothecaire leningen in België. Volgens de partnerschapsovereenkomst met Allianz worden deze leningen gefinancierd door de 'challenger bank' MeDirect. Het nieuwe aanbod van Allianz MeHomeLoans kwam in het eerste kwartaal van 2022 op de Belgische markt voor hypothecaire leningen via het onafhankelijke makelaarsnetwerk van Allianz.

Dit innovatieve product krijgt een flexibele opzet met een transparante prijszetting, die zich snel aanpast aan de eisen van de markt en biedt nieuwe kansen voor wie een huis wil kopen.

Voor MeDirect maakt deze unieke samenwerking deel uit van de strategie van de bank om haar leningenportefeuille te diversifiëren met hypothecaire leningen door gebruik te maken van het merk MeHomeLoans. Het maakt deel uit van een reeks transformationele initiatieven om de activabasis van de bank uit te breiden buiten haar historische kernfocus op internationale zakelijke kredietverlening. De bank is sinds 2019 ook actief op de Nederlandse markt voor woningkredieten, waar een portefeuille van 1,7 miljard euro aan woninghypotheekleningen is opgebouwd.

Allianz

DKV

Vakantiebarometer

De resultaten van de Europese Vakantiebarometer van Europ Assistance 2022 zijn bekend. Dit jaar is een vergelijking gemaakt tussen de huidige tendensen, die van 2021 en - op bepaalde punten - die van de periode vóór de coronacrisis. Europ Assistance heeft daarnaast ook de impact gemeten van de belangrijkste factoren die momenteel zorgen baren, zoals de inflatie, de oorlog in Oekraïne en de COVID-19-pandemie

Onderstaande tabel geeft een samenvatting van deze cijfers en tendensen bij de Belgische reiziger.

Belangrijke verschillen	Vakantie 2021	Vakantie 2022
Reisplannen	dit jaar: 62%	dit jaar: 71%
Redenen om niet te vertrekken	Covid-19: 29% Financiën: 42%	Covid-19: 9% Financiën: 64%
Meerdere reisperiodes	12%	22%
Vakantie in België	12%	12%
Vakantie in het buitenland	Frankrijk: 30% , Spanje: 18%	Frankrijk: 30% , Spanje: 22%
Vakantiebudget/huishouden	1.863 euro	2.289 euro
Citytrips	14%	24%
Accommodatie	Hotels: 39% Vakantiewoningen: 30%	Hotels: 47% , Vakantiewoningen: 29%
Vervoer	Auto: 52% , Vliegtuig: 30%	Auto: 48% , Vliegtuig: 37%
Keuzecriteria van de bestemming	1. Budget , 2. Klimaat , 3. COVID-19	1. Budget , 2. Klimaat , 3. Infrastructuur (bv. Covid-19 Certificaat) , 4. Comfort , 5. Gezondheid

Mobiliteitsbarometer

Europ Assistance presenteerde onlangs haar eerste mobiliteitsbarometer. Europ Assistance wilde nagaan in welke mate de Belgen zich kunnen vinden in de laatste ontwikkelingen inzake zachte mobiliteit, zich voorbereiden op de mobiliteit van morgen en anticiperen op de behoeften van de bevolking door haar bijstandsdiensten te optimaliseren.

Enkele resultaten in een notendop:

- 70% van de Belgen is voorstander van een duurzamere mobiliteit. Slechts 26% van de respondenten is echter van mening dat hun eigen handelingen goed zijn voor de planeet, o.a. wanneer zij zich verplaatsen met een voertuig met verbrandingsmotor.
- 39% van de bevolking - voornamelijk de beroepsbevolking - is enthousiast over de politieke beslissingen inzake duurzame mobiliteit. Bijna 1 op de 2 Belgen (51%) vindt het aantal verplichtingen dat onze beleidsmakers hebben opgelegd of overwegen om duurzame mobiliteit te bevorderen, niet overdreven.
- 70% van de burgers is van mening dat Belgen onvoldoende insparningen leveren om zich duurzamer te verplaatsen. 74% van de mensen meent echter dat de overgang naar duurzame mobiliteit hun toekomstige verplaatsingen zal belemmeren.

De volledige vakantie- en mobiliteitsbarometer kan u downloaden van de website van Europ Assistance.

Europ Assistance

Op zondag 20 maart publiceerde DKV naar aanleiding van de Dag van de Mondgezondheid de belangrijkste conclusies uit de nieuwe DKV-barometer over Belgen en de zorg voor hun gebit.

Belgen maken zich over het algemeen het meest zorgen over de hoge tandartskosten. Voor niet-verzekerden vormt de prijs dan ook het belangrijkste obstakel voor het afsluiten van een tandverzekering en dit cijfer neemt ook toe (38% van de niet-verzekerden dit jaar, ten opzichte van 32% in 2018).

Uit de DKV-barometer blijkt eveneens dat 7 op 10 Belgen overwegen hun afspraak bij de tandarts uit te stellen omwille van de kosten (vooral vrouwen en personen tussen 25 en 34 jaar), terwijl 6 op 10 Belgen een afspraak zouden uitstellen vanwege de pijn.

Ongeveer 2 op 10 Belgen zijn bovendien bereid om een bezoek aan de tandarts uit te stellen om andere uitgaven te kunnen financieren die hen nauw aan het hart liggen (op vakantie gaan, feesten, ...).

Ondanks de bezorgdheid over de kosten van een verzekering, zijn 8 op 10 verzekerden wel tevreden over hun tandverzekering. Het aantal Belgen dat dit soort verzekering afsluit, stijgt trouwens: 21%, ofwel 1 Belg op 5, geeft aan reeds een tandverzekering te hebben afgesloten, tegenover slechts 14% in 2018. Deze interesse wordt eveneens bevestigd in de meest recente studie van Assuralia (19% van de ondervraagden had een dergelijke verzekering afgesloten, en 42% toonde een duidelijke interesse hierin).

DKV

Hiscox, een van de grootste verzekeringsmaatschappijen van kunst ter wereld, introduceert een innovatie om verzekeringen af te sluiten: de E-PPP oftewel Electronic Pre Priced Proposals.

Verzekeringsmakelaars kunnen nu via een online tool twee types verzekering afsluiten: een beroepsaansprakelijkheidsverzekering of een Young Collections-verzekering. Wanneer het elektronische formulier correct is ingevuld en verstuurd, is de eindklant direct verzekerd.

De E-PPP beroepsaansprakelijkheid is bestemd voor zakelijke klanten. De online onderschrijving van deze all-risk verzekering via E-PPP duurt maar enkele minuutjes (voor bedrijven met een omzet van minder dan 1,5 miljoen euro op jaarbasis, boven dit bedrag is het een onderschrijving op maat).

De Young Collections by Hiscox-polis komt tegemoet aan de behoeften van beginnende verzamelaars en beschermt hun kunst en verzamelobjecten. Het enige wat ze zelf moeten doen, is de waarde van hun collectie inschatten en de bijpassende limiet kiezen. Wij geven ze meteen het bedrag mee dat ze kunnen recupereren in geval van schade.

Hiscox

Nieuws te melden?

Bezorg het ons via guy.donckers@fvf.be

Lees hierna:

FVF staat voor u klaar!

Klik hier

MEER WAARDE
VOOR MAKELAARS

Bedankt voor het lezen!

Wij staan voor u klaar:

Kelly Schamphelaere
CEO
✉ kelly.schamphelaere@fvf.be

Christophe Thoen
COO
✉ christophe.thoen@fvf.be

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

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

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

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

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

An Beyens
Coordinator Brokers Training
✉ an@brokerstraining.org

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

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

Volg ons daarnaast op LinkedIn!

Voor lidmaatschap & eventuele vragen hieromtrent kan u steeds terecht bij

Filip Vos
Account Manager
✉ filip.vos@fvf.be