nr. 3 - 2021

# VRIJUIT DIGITAAL

# In deze Vrijuit...


01

Voorwoord

02

Kort Gezegd

03

*Interview FSMA*

Controles antiwitwasbeleid

04

Distributielabel kleurt de makelaarskantoren

05

*Interview FSMA*

Harmonisatie bijscholing en kennisvereisten

06

FVF on tour

07

Nieuwe versie bemiddelingsovereenkomst

08

*Interview*

CEPOM is er voor uw personeel!

09

*Brandpreventie*

De onderschatte gevaren van laders!

10

Sectornieuws

# Voorwoord

**Christophe Thoen**

**Hoofdredacteur Vrijuit**


## FVF gaat 'fygitaal' met De Dag van de Makelaar

"Fygitaal is het nieuwe buzzword", deze insteek lanceerde trendanalist en veranderingspsycholoog Herman Konings al enkele jaren geleden. De onvervalste verhalenverteller vindt dat we leven in een fygitale maatschappij, een feit waarmee ook al de economische actoren ten volle rekening moeten houden.

Het woord 'fygitaal' staat voor een combinatie van 'digitaal' en 'fysiek'. Dit betekent helemaal niet dat het belang van 'fysiek' stilaan ondergesneeuwd geraakt, integendeel, de waarde van het menselijk contact blijft als een paal boven water staan. Konings verklaart dat in het bijzonder de jongere generatie meer terugkeert naar het fysieke dan we denken.

De sleutel, ook voor de verzekeringsmakelaar, ligt in een goede en efficiënte mix tussen menselijk contact en digitale kanalen. Met alle gevolgen van het Covid-tijdperk snakken we allemaal meer dan ooit naar menselijk contact, niet?

Dit geldt ook voor FVF naar haar leden toe. Zo is traditioneel De Dag van de Makelaar een jaarlijkse hoogdag waarbij er menselijk contact is tussen FVF en 1.200 aanwezigen. Deze grote bijeenkomst komt voor 2021 nog net te vroeg. Daarom koos FVF voor een hybride event, waarbij kleine fysieke evenementen een digitaal hoogtepunt bereiken.

Zo werden de makelaars per provincie uitgenodigd om samen met FVF en enkele sponsors een lokaal wijntje te komen drinken binnen de charmante omkadering van een wijndomein. Op diezelfde wijndomeinen was FVF ook druk in de weer om de interviews en panelgesprekken met de sprekers in te blikken voor het digitale event van 15 oktober.

Heel wat gerenommeerde sprekers passeerden de revue. FVF is verheugd om u een topprogramma voor te stellen!

Onder het thema van 'politiek en overheid' zoomt FVF tezamen met de Staatssecretaris, bevoegd voor consumentenbescherming, een directielid van de FSMA en een afgevaardigde van onze Europese koepelorganisatie BIPAR, onder meer in op de initiatieven van de regering rond verzekeringen en consumentenbescherming, de controles bij makelaars in het kader van compliancy en de gebundelde verkoop.

Voor het thema 'verzekeringsmaatschappijen' heeft FVF zich op de input van de leden gebaseerd om concrete vragen aan de CEO's voor te leggen. Dat er bij de makelaars toenemende bezorgdheid is over de distributiepolitiek van bepaalde makelaarsmaatschappijen, staat buiten kijf. De grootste makelaarsmaatschappijen worden individueel aan de tand gevoeld over de concrete, actuele bezorgdheden vanuit de makelarij.

Verder staan we ook stil bij de 'efficiëntie', met in primeur de eerste resultaten en tendensen uit de nieuwe Broker Survey, de belangrijkste onafhankelijke studie bij makelaars. Ook de nieuwe evoluties rond sectornormering, en het enorme belang ervan voor de makelarij, worden uitvoerig besproken. Tenslotte mag het thema 'positionering van de verzekeringsmakelaar' niet ontbreken. Immers, niet enkel vanuit FVF, maar ook vanuit Brocom en Brokers Training wordt ingezet op de toekomst van de verzekeringsmakelaar.

*Last but not least* wordt op 15 oktober de Gulden Regel uitgereikt voor het meest makelaarsvriendelijke initiatief. Deze keer wordt de Gulden Regel gelinkt aan 'efficiëntie voor het makelaarskantoor'. Er worden door verzekeringsmaatschappijen heel wat IT-initiatieven gelanceerd, maar zijn deze wel in het belang van de makelaar, worden de sectorafspraken gerespecteerd en dragen deze überhaupt bij tot de efficiëntie binnen een makelaarskantoor? De leden zijn hier het best geplaatst om hun mening te geven en kunnen op voorhand hun stem uitbrengen op de inzendingen van diverse makelaarsmaatschappijen.

Benieuwd naar het (digitaal) resultaat op 15 oktober?

Inschrijven kan via **dedagvandemakelaar.be**!


**Lees hierna:**

**Kort gezegd**

Klik hier

# Kort gezegd

## FSMA-voorzitter leidt netwerk over SPACS

De voorzitter van de FSMA, Jean-Paul Servais, is door IOSCO, de wereldorganisatie van toezichthouders op de financiële markten, aangesteld als voorzitter van het network binnen IOSCO over SPACS.

Een SPAC of *Special Purpose Acquisition Company* is een beursgenoteerd vehikel zonder activa dat beoogt te fuseren met een niet-beursgenoteerde onderneming - waardoor deze laatste onderneming naar de beurs kan gaan.Het netwerk biedt de IOSCO-leden een platform voor het monitoren en bespreken van dit fenomeen dat het voorbije jaar belangrijke bedragen heeft opgehaald.

## Vlaamse Regering en verzekeraars betalen waterschade terug

De Vlaamse Regering zal samen met de verzekeringsmaatschappijen elke Vlaming 100% volgens het contract van hun brandverzekering terugbetalen voor de geleden schade door de wateroverlast.

De verzekeringssector zal zijn inspanning verdubbelen tot 44 miljoen euro voor wat Vlaanderen betreft en elk verzekerd slachtoffer volledig vergoeden, zelfs wanneer de schadelast hoger zou zijn dan de wettelijke begrenzing. Bovenop dit deel uitbetaald door de verzekeringsmaatschappijen, heeft de Vlaamse Regering nu beslist om het saldo te betalen aan de slachtoffers van de watersnood.

## Nieuw bestuursorgaan FVF in 2022

De termijn van het huidige Bestuursorgaan van FVF verloopt op 31 december 2021. In het voorjaar organiseerde FVF dan ook nieuwe verkiezingen voor de samenstelling van het Bestuursorgaan onder haar leden. Dit nieuwe orgaan zal aantreden op 1 januari 2022.

De functies van chairman, vice-chairman en treasurer worden verkozen tijdens de installatievergadering begin 2022.

**Lees hierna:**

**Nieuws van onze leden**

Klik hier

# Nieuws van onze leden

## Meer waarde voor makelaars

### Welkom!

**3D-Advies**
Albert Woutersstraat 13
B3012 Wilsele
TEL. +32 16 22 98 13

**Claude Van Marcke**
Sint-Hubrechtsplein 2/1
8880 Sint-Eloois-Winkel
TEL.+32 56 50 48 02

**Clierieck-Segers**
Houte 26
9860 Balegem
TEL. +32 9 362 57 50

**DMVD**
Sint Maartensplein 5
8940 Wervik
TEL. +32 56 31 35 80

**Huybrechts Yvo**
Aartrijstraat 22
2370 Arendonk
TEL. +32 473 86 18 17

**J&J Insurance**
Kopstraat 52
2900 Schoten
TEL. +32 474 03 82 38

**Laurenz Mammolito**
Tiensesteenweg 10
3390 Tielt-Winge
TEL. +32 494 20 12 85

**LB Insurance**
Monnikenwerve 187 V1
8000 Brugge
TEL. +32 477 33 69 38

**Q-Fin+**
Kerkplein 20
3520 Zonhoven
TEL. +32 11 81 41 49

**Redhead Rebel**
Bookmolenstraat 87
9111 Belsele (Sint-Niklaas)
TEL. +32 487 54 55 66

**Ruben Monkerhey**
Zavelhoek 2
8647 Lo
TEL. +32 484 32 77 74

**Van Herck Consultancy**
Merelstraat 50
3630 Maasmechelen
TEL. +32 497 33 73 98

**Zakenkantoor Husson & Co**
Brugstraat 1
3550 Heusden-Zolder
TEL. +32 11 42 57 67

## Bedankt voor uw vertrouwen!

## Gecondoleerd

Op 22 juni 2021 overleed Roland Niemegeers, oprichter van Groep Niemegeers en vader van FVF-lid Jean-Christophe Niemegeers, zaakvoerder van Groep Niemegeers.

Op 10 augustus 2021 overleed Margareta Leemans, oprichtster van Leemans Kredieten NV en moeder van FVF-lid Christel Voet, zaakvoerder van Hypotheekvoordeel.

FVF wenst de families veel sterkte toe.

## B&G verzekeringen viert 20 jaar met al haar klanten

In twintig jaar tijd groeide de B&G-groep tot vijf kantoren uit. Zaakvoerder Philip Gryspeert blikt met plezier even terug: "In de loop der jaren is er heel wat veranderd, met heel wat modernisering."

De 20ste verjaardag vierde B&G Verzekeringen groot met al haar klanten. Van 1 juni tot 28 augustus konden zij wekelijks leuke prijzen winnen via een wedstrijd op sociale media.

## Liefst één op de vijf woningen blijft onderverzekerd

Uit een recent onderzoek, in opdracht van FVF-lid Hillewaere, blijkt dat één op de drie Vlamingen door de coronacrisis gestimuleerd werden om hun huis een make-over te geven. Hierbij gaven ze gemiddeld 17.539 euro uit. De meerderheid van de Vlamingen vergeet echter de brandpolis aan te passen na binnen- en buitenwerken en dat is een risicovolle situatie.

De verzekeringsmakelaar start een sensibiliseringscampagne en raadt onder meer aan om alle waardevolle spullen in huis én buiten te fotograferen en de beelden bovendien te bewaren in een beveiligde Cloud-omgeving.

## Le Doux & Mortelmans en Finaco bundelen hun krachten

FVF-lid Le Doux & Mortelmans en Finaco bundelen hun krachten middels een fusie.

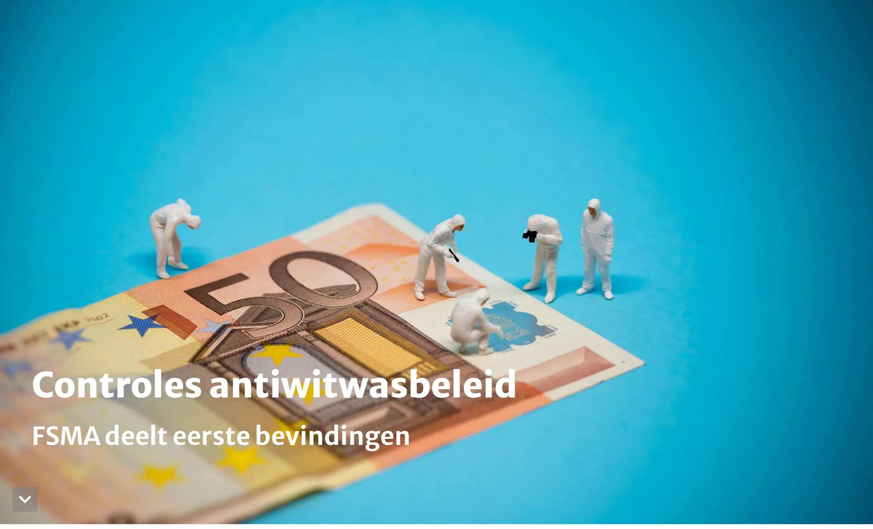
Le Doux & Mortelmans, met als thuisbasis Antwerpen, is al meer dan een eeuw actief in het verzekeringswezen, en is gespecialiseerd in exclusieve verzekeringsoplossingen voor onder meer luxe voertuigen, villa's, juwelen en kunst, voor particulieren en zelfstandigen. Finaco zit vanuit Kortrijk al 73 jaar in het vak, en is bijzonder actief in B2B, met bedrijfsverzekeringen en pensioensverzekeringen.

Het nieuwe LD&M zal een dertigtal mensen tewerkstellen met een omzet van 3,3 miljoen euro.

## Lees hierna:

**Interview met de FSMA over de controles antiwitwasbeleid**

Klik hier



# Controles antiwitwasbeleid

## FSMA deelt eerste bevindingen

**In de afgelopen maanden oefenden de FSMA controles uit in het kader van de antiwitwaswetgeving bij onder meer verzekeringsmakelaars. Vrijuit vroeg Grégory Demal, Lid van de het Directiecomité en operationeel toezichthouder antiwitwasbeleid, naar de eerste algemene bevindingen.**

**Welke gereglementeerde beroepen maakten het voorwerp uit van de controleronde?**

**Grégory Demal:** Wat de tussenpersonen betreft, hadden de controles betrekking op de verzekeringsmakelaars die een effectieve activiteit in levensproducten hebben.

**Waar legde jullie de focus op tijdens de controles?**

**Grégory Demal:** De controles bij de verzekeringsmakelaars hadden betrekking op de uitvoering van de algemene risicobeoordeling (ARB) en de relevantie van die ARB met betrekking tot de daadwerkelijk uitgevoerde activiteiten.

Daarnaast bekeken we het uitwerken van de specifieke procedure die de modaliteiten van de algemene risicobeoordeling bepaalt, met inbegrip van de update ervan en het opstellen en de toepassing van het cliëntacceptatiebeleid, de procedure voor de identificatie en de identiteitsverificatie van de cliënten, de procedure voor de opsporing en analyse van atypische verrichtingen en de maatregelen die genomen zijn om de tussenpersoon in staat te stellen de bindende bepalingen inzake financiële embargo's en de bevriezing van tegoeden na te leven.

Deze controles werden uitgevoerd op basis van de documenten die de tussenpersoon op voorhand indiende, online gesprekken via Teams met de AMLCO en eventueel een medewerker, en de cliëntendossiers die de tussenpersoon op verzoek van de FSMA doorstuurde. Deze werden gekozen op basis van een lijst die de tussenpersoon eerder invulde.

> **"Makelaars aangesloten bij een beroepsvereniging beschikken in het algemeen over een grondigere kennis van de antiwitwetgeving. De ondersteuning van de leden is dan ook hun voornaamste rol."**

**Wat zijn de voornaamste tekortkomingen die de FSMA vaststelde naar aanleiding van de recente controles?**

**Grégory Demal:** De voornaamste vaststellingen van deze inspectie zijn onder te verdelen in verschillende categoriën.

Ten eerste zagen we bij de algemene risicobeoordeling (ARB) vaak dat deze ontbrak, niet aangepast was aan de activiteiten van de tussenpersoon of onvolledig was.

Ten tweede stelden we vaak het ontbreken of onvolledig zijn van een beleid en procedures vast of waren deze niet aangepast aan de activiteiten van de verzekeringstussenpersoon. Dit laatste omdat deze enerzijds geïnspireerd waren op een andere activiteitensector - zoals deze van de bedrijfsrevisoren - of anderzijds de tussenpersoon ook het statuut van verbonden agent heeft en zich daarom baseert op de procedures die zijn meegedeeld door de bank waarmee hij of zij verbonden is.

Tijdens de interviews constateerden we dat de AMLCO bepaalde specifieke elementen van de wetgeving niet goed kent of begrijpt. In sommige gevallen was er een gebrek aan bewustzijn en opleiding bij het betrokken personeel.

Ook zagen we tijdens dossiercontrole dat sommige dossiers onvolledig zijn. Het gaat hier meer bepaald om verzekeringsdossiers met een rechtspersoon als verzekeringsnemer. Daarbij stelden we onvolledigheid van bepaalde gegevens of documenten vast met betrekking tot de bestuurders of de uiteindelijke begunstigden.

Tot slot kwam de gebrekkige toepassing van eigen procedures door de tussenpersoon ook terug. Zo pasten sommigen niet de juiste waakzaamheidsmaatregelen toe die van toepassing zijn bij klanten met een bepaald risiconiveau of werd een aanpassing van het risiconiveau van de klant niet aangepast of gemotiveerd.

**Ziet men een evolutie ten opzichte van de eerdere controles?**

**Grégory Demal:** De FSMA stelt een positieve evolutie vast ten opzichte van de vorige inspecties. Er werd bij ongeveer één vierde van de gecontroleerde tussenpersonen geen inbreuken vastgesteld. Dit betekent dat, voor deze tussenpersonen, de FSMA geen bevelen of aanbevelingen heeft geformuleerd. Dit is een belangrijke evolutie en toont aan dat het naleven van de antiwitwaswetgeving door verzekeringsmakelaars haalbaar is.

Het is echter wel zo dat één vierde van de gecontroleerde makelaars zich nog heel slecht houden aan de antiwitwaswetgeving. Bij deze verzekeringsmakelaars heeft de FSMA serieuze tekortkomingen vastgesteld die hebben geleid tot de formulering van een tiental bevelen per makelaar. Onafhankelijk van de aanmaning om deze tekortkomingen te verhelpen, behoudt de FSMA zich het recht voor om een administratieve sanctie op te leggen.

Bij de rest van de populatie - ongeveer de helft van de gecontroleerde makelaars -, heeft de FSMA een beperkt aantal tekortkomingen geïdentificeerd. De betrokken makelaars blijken begrip te hebben voor de bezorgdheden van de FSMA en zijn bereid om hun organisatie aan te passen waar nodig om de vastgestelde tekortkomingen te verhelpen.

**Heeft u nog nuttige tips voor de verzekeringsmakelaars?**

**Grégory Demal:** Het is belangrijk te onthouden dat dit geen éénmalige oefening mag zijn voor de tussenpersonen om te voldoen aan het verzoek van de FSMA in het kader van de inspecties. Dit moet een permanente oefening zijn voor alle tussenpersonen.

De tussenpersonen moeten er onder meer voor zorgen dat ze steeds op de hoogte blijven van de evolutie van de reglementering en de wetgeving, dat ze, indien nodig, hun organisatorisch kader, hun globale en individuele risicobeoordelingen actualiseren en dat ze permanente opleiding en sensibilisering voorzien voor hun personeelsleden.

Voorts is het belangrijk te onthouden dat de tussenpersonen verplicht zijn jaarlijks een activiteitenverslag op te stellen, ook al moet dit verslag niet proactief worden meegedeeld aan de FSMA.

**Wat is volgens u de rol van FVF in dit kader?**

**Grégory Demal:** Een significant deel van de tussenpersonen waarvoor de FSMA geen vaststellingen heeft geformuleerd, bleken aangesloten bij een beroepsvereniging. Tijdens de inspecties hebben de betrokken makelaars vermeld ondersteuning te hebben ontvangen van hun beroepsvereniging bij het opstellen van hun beleid en procedures.

Deze makelaars beschikken in het algemeen over een grondigere kennis van de antiwitwaswetgeving en bij hen blijken de klantendossiers ook meestal in orde te zijn, met name dankzij het gebruik van een automatisch beheersysteem. Dit toont aan dat dat de inspanningen van de beroepsverenigingen hun vruchten afwerpen.

De ondersteuning van de leden is dan ook de voornaamste rol van FVF, onder meer door de leden te informeren over de evolutie va de regelgeving, wetgeving en standpunten van de toezichthoudende autoriteiten, de leden bij te staan bij de invoering van interne procedures, de ondersteunende acties in het kader van de periodieke vragenlijsten verder te zetten, ... Komen er nog extra initiatieven vanwege de FSMA, zoals de filmpjes in kader van de antiwitwaswetgeving?

**Grégory Demal:** Graag geven we mee, ter herinnering, dat de FSMA op haar website verschillende documenten en filmpjes heeft gepubliceerd. Deze informatiebronnen blijven een belangrijke ondersteuning voor het begrijpen en het naleven van de antiwitwaswetgeving.

In het verlengde van de inspecties zal de FSMA nagaan of er bijkomende bijzondere behoeften worden vastgesteld, zoals eventuele sensibiliseringsacties. De FSMA staat in dit verband ook open voor suggesties vanuit de sector.

**Bedankt voor de toelichting!**


## Lees hierna:

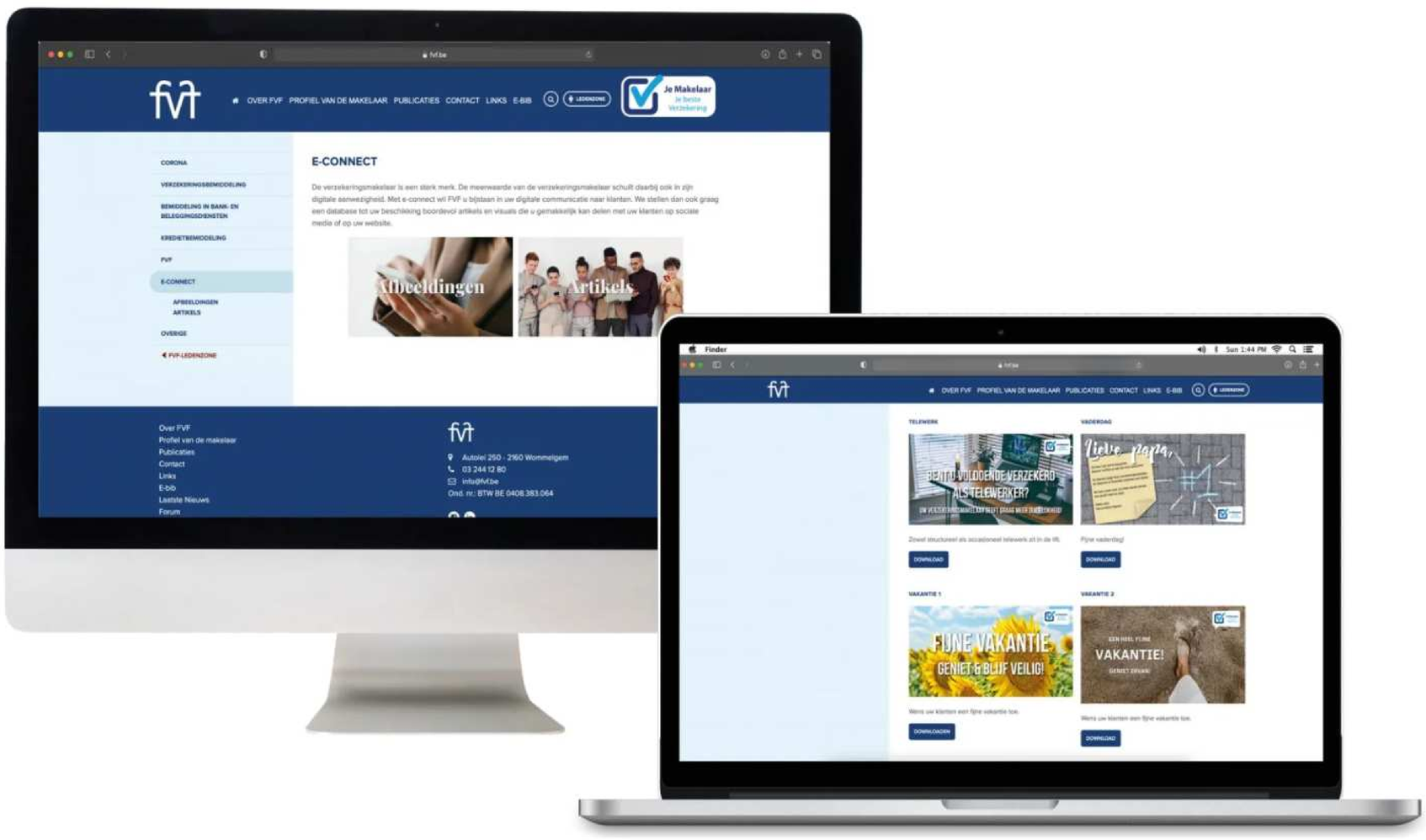
**Populair op e-connect**

Klik hier

Nood aan meer slagkracht
als financial planner?
Ontdek de **oplossingen**
van Athora.
Je Makelaar
Je beste
Verzekering
Link naar
het contact-
formulier
www.athora.com/be/nl/broker-zone
Verant. Uitg.: Athora Belgium nv - Marsveldstraat 23 -
1050 Brussel - KBO - BTW-nr. (BE) 0403.262.553
- RPR Brussel - Verzekeringsonderneming
toegelaten onder codenr. 0145. - ED092021
ATHORA

# Populair op e-connect

De verzekeringsmakelaar is een sterk merk. De meerwaarde van de verzekeringsmakelaar schuilt daarbij ook in zijn digitale aanwezigheid. Met e-connect wil FVF haar leden bijstaan in uw digitale communicatie naar klanten. We stellen dan ook graag een database tot hun beschikking boordevol artikels en visuals die zij gemakkelijk kunnen delen met hun klanten op sociale media of op hun website. Ontdek hier de visuals en artikels die de afgelopen periode vaak gedeeld werden.




## Populairste afbeeldingen

- Vakantie
- Moederdag
- Terug naar school
- Kamp

## Populairste artikels

- Altijd dichtbij
- Brandverzekering
- Altijd dichtbij
- Uw garantie op een correcte schaderegeling

Als lid van FVF kan u e-connect eenvoudig raadplegen door in te loggen op **de ledenzone van fvf.be**.

## Lees hierna:

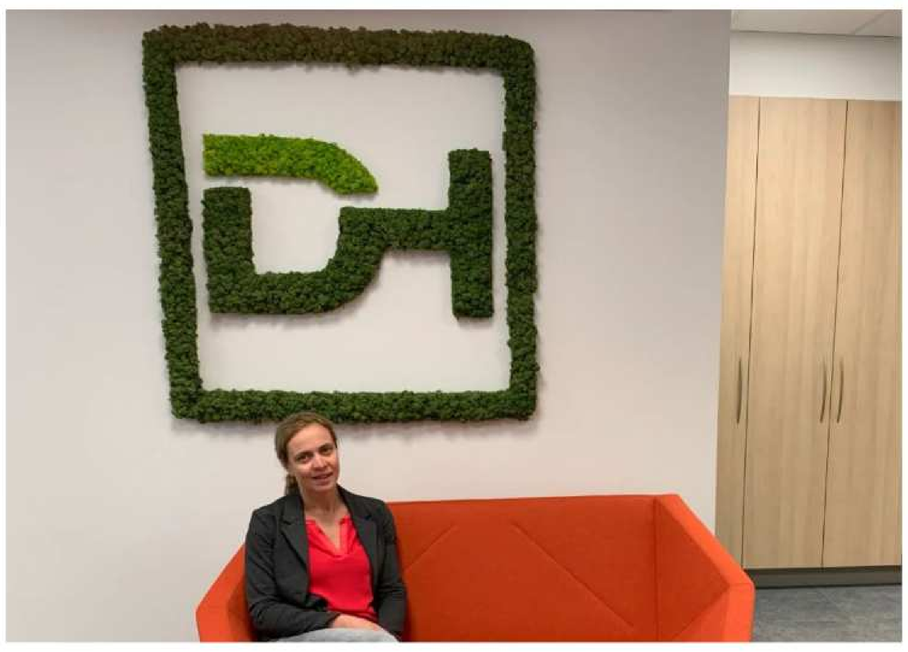
### Distributielabel kleurt de makelaarskantoren

Klik hier

# Distributielabel kleurt de makelaarskantoren

De apotheek heeft zijn groene kruis, de verzekeringsmakelaar zijn blauwe vink! De lichtbakken zijn niet meer weg te denken uit het straatbeeld. Samen met Brocom, moedigt FVF de makelaars aan de nationale campagnes mee uit te dragen in hun kantoor. Vele kleintjes maken één grote!

Vrijuit ging langs bij haar leden die met het nieuwe 'Je Makelaar' -scherm het distributielabel omarmen in de communicatie van hun kantoor. Klik op de foto's hieronder om onze leden hun tips & tricks te lezen!



## Meer info

Ook benieuwd naar het campagnemateriaal van 'Je Makelaar, Je beste Verzekering'? Of wenst u meer informatie over de digitale brocom-schermen? Ontdek alle informatie op **brocom.be**!

## Lees hierna:

### Opleidingen voor makelaars

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

BROKERS TRAINING

# Opleidingen voor makelaars

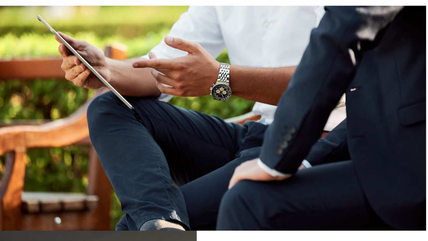
NEW!

Themadag

## Verzekeringen en aansprakelijkheden in de bouw

19 oktober van 9u tot 17u

Ik schrijf me in!



## 50% korting voor FVF-leden

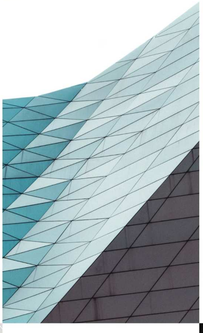
FVF-leden genieten van een korting van 50% op alle opleidingen die georganiseerd worden door Brokers Training tot 31 december 2021. Mis deze kans niet!

## Arbeidsongevallen - Schadegevallen

*3 verzekeringspunten*

29 september van 9u30 tot 12u30

Ik schrijf me in!



## Verzekeringsdistributie module 1 basiskennis

(+ examen)

30 september en 7, 14 en 21 oktober van 9u tot 13u

Q&A op 4 november

Ik schrijf me in!

## Telewerk here to stay

4 oktober van 10u tot 12u

Ik schrijf me in!

## Politierechtbank van A tot Z

*3 verzekeringspunten*

7 oktober van 14u tot 17u

Ik schrijf me in!

## Sales Development: Help, mijn klanten zijn te zelfverzekerd!

14 en 29 oktober en 18 novembervan 9u tot 12u30

Ik schrijf me in!

## Transport CMR

*3 verzekeringspunten*

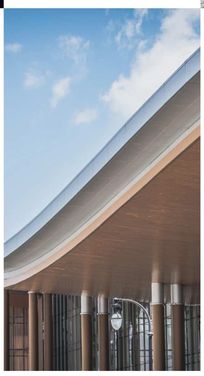
25 oktober van 9u30 tot 12u30

Ik schrijf me in!

## Hoe een toekomstgericht HR-beleid de hefboom kan vormen voor succes en groei als bedrijf?

16 november van 10u tot 12u

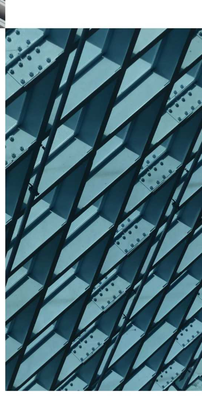
Ik schrijf me in!



## Leadership Development: Je team, je verzekering, neem ze mee met succes!

25 november en 3 en 14 december van 9u tot 12u30

Ik schrijf me in!



brokers training

Ontdek het volledige aanbod op:

**www.brokerstraining.org**

## Lees hierna:

**Interview met de FSMA over de harmonisatie bijscholing en kennisvereisten**

Klik hier

# Harmonisatie bijscholing en kennisvereisten

## Bank, Verzekeringen en kredieten

*N.v.d.r.: Bij de publicatie van dit artikel was het Koninklijk Besluit Harmonisatie nog niet gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad.*

## Introductie door de FSMA

Vandaag zijn de regels over de inschrijvingsvoorwaarden en in het bijzonder de regels over de beroepskennis verschillend naargelang de statuten van bemiddelaar in bank- en beleggingsdiensten, kredietbemiddelaar en (her)verzekeringstussenpersoon. Dit maakt de zaken er niet eenvoudiger op. Een verzekeringstussenpersoon die ook bemiddelaar in hypothecair krediet is of wil worden, moet aan een resem kennisvereisten voldoen die op verschillende manieren zijn georganiseerd. Deze kennisvereisten vallen uiteen in vereisten voor de theoretische kennis, de relevante praktijkervaring en de regelmatige bijscholing.

Met een nieuw Koninklijk Besluit, ook wel genaamd het "KB Harmonisatie", wordt beoogd de regels rond de inschrijvingsvoorwaarden en de beroepskennisvereisten zoveel als mogelijk te stroomlijnen en dus te vereenvoudigen. Zo'n vereenvoudiging zal helpen om de regels beter te kennen en toe te passen. Dit kan de sector en de tussenpersonen die actief zijn in verschillende domeinen dus alleen maar ten goede komen.

Daarnaast worden de theoretische kennisvereisten ook geactualiseerd, gezien de recente evoluties met een nieuwe antiwitwaswet, de GDPR, regels tegen marktmisbruik, … Dit terwijl de oude vereiste van kennis van bedrijfsbeheer voor de bemiddelaar in bank- en beleggingsdiensten wegvalt.

Een interessante nieuwigheid met het KB Harmonisatie is de figuur van de "verzekeringssubagent in opleiding". En daarnaast ook het doortrekken van het concept van de "persoon in contact met het publiek in opleiding" ("PCP in opleiding"), zoals het vandaag reeds bestaat in de (her)verzekeringsdistributie, naar de andere statuten.

**Vrijuit sprak met Vincent De Bock, Deputy Director toezicht op de verzekeringen en de tussenpersonen bij de FSMA. Hij gaf tekst en uitleg.**

> "In overleg met de sector heeft de FSMA het concept van 'verzekeringssubagent in opleiding' ontwikkeld."

**De bijscholing in bank- en beleggingsdiensten en in hypothecair krediet/consumentenkrediet wordt geharmoniseerd met de bijscholing in verzekeringen. Hoe gaat het nieuwe bijscholingskader eruitzien en vanaf wanneer is dit van toepassing?**

**Vincent De Bock:** Iedereen moet zich jaarlijks bijscholen om zijn kennis actueel te houden en uit te breiden. En met iedereen bedoelen we de tussenpersoon die werkt als fysieke persoon, de effectieve leiders van de rechtspersonen die "de facto" verantwoordelijk zijn voor de verzekeringsdistributie, de verantwoordelijken voor de distributie ("VVD") en de personen in contact met het publiek ("PCP"). Er is dus geen verandering op het niveau van wie zich moet bijscholen.

De algemene regel wordt 15 uur opleiding per jaar voor de personen die deze functies uitoefenen bij de bemiddelaars in bank- en beleggingsdiensten. Deze regel bestaat nu reeds voor de verzekerings- en de herverzekeringstussenpersonen. De bemiddelaars in hypothecair krediet en in consumentenkrediet moeten drie uur opleiding per jaar volgen zoals de nevenverzekeringstussenpersonen.

De bijscholingsplicht loopt per kalenderjaar. Zij start vanaf 1 januari van het jaar dat volgt op de inschrijving of de aanstelling in een gereglementeerde functie.

Nieuwkomers moeten de eerste drie jaar minimum 12 van de 15 uur per jaar opleiding volgen over de producten die zij verdelen. Op die manier kunnen zij zich stevig verdiepen in die producten om de klanten des te beter bij te staan.

De werkgevers moeten ervoor instaan dat hun PCP's het minimumaantal uren per jaar aan bijscholing volgen. Een PCP kan bijscholing volgen bij een erkende opleidingsorganisator, maar dat is niet verplicht. De PCP kan ook bijscholingen volgen die zijn werkgever organiseert. De werkgever heeft hier dus een grote vrijheid. Hij kan zijn intern vormingsprogramma volledig afstemmen op het soort producten dat hij verkoopt en op zijn businessmodel.

De nieuwe regels rond de bijscholing zullen gelden vanaf 1 januari 2022. Dat is logisch omdat de bijscholingsverplichting voortaan op jaarbasis wordt georganiseerd.

**Gaat de FSMA nog verder initiatief nemen in het kader van de praktische omkadering rond bijscholing in zowel verzekeringen als bank- en beleggingsdiensten en kredieten?**

**Vincent De Bock:** De FSMA heeft regelmatig overleg met FVF als beroepsvereniging. De materie van de kennisvereisten staat steevast op de agenda. Deze contacten zijn voor de FSMA bij uitstek een gelegenheid om de vinger aan de pols te kunnen houden en om inzicht te krijgen in de realiteit en de bekommernissen op het terrein. Anderzijds kan de FSMA via een beroepsfederatie als FVF haar verwachtingen als toezichthouder kenbaar maken aan de sector.

Verder heeft de FSMA een nieuw reglement over bijscholing in de pijplijn. Dat document zal concrete antwoorden geven op vaak voorkomende vragen. Ook de FAQ's op onze website zullen worden aangepast.

De FSMA informeert de tussenpersonen regelmatig over nieuwigheden en evoluties in de regelgeving door middel van nieuwsbrieven. Vorig jaar publiceerde de FSMA er zo'n vijftiental. Om op de hoogte te blijven raden wij iedereen aan om onze nieuwsbrieven te raadplegen.

Ook staan er regelmatige contacten met organisatoren van bijscholingen op de agenda. Het is van belang dat de regels uniform worden toegepast, bijvoorbeeld over bijscholingen die online worden aangeboden.

De FSMA stelt vast dat door technologische ontwikkelingen en natuurlijk ook door de coronacrisis bijscholing meer en meer online wordt aangeboden. De FSMA ondersteunt en moedigt alle initiatieven aan die zijn gericht op kwaliteitsvol afstandsonderwijs en die op een correcte manier zijn omkaderd.

**Ook voor bank- en beleggingsdiensten en voor kredieten zal het concept 'PCP in opleiding' uitgewerkt worden. Kan u dit concept toelichten?**

Vincent De Bock: Het concept van persoon in contact met het publiek in opleiding ("PCP in opleiding") is een flexibele manier om starters die nog niet voldoen aan alle beroepskennisvereisten, toch al te laten meedraaien op het terrein. Immers, het gebeurt soms dat de PCP nog niet alle theoretische kennis bezit of dat de PCP nog geen volle zes maanden praktische ervaring heeft opgedaan. Als PCP in opleiding kan deze persoon op de werkvloer het beroep leren. De opgedane ervaring wordt erkend als nuttige praktische ervaring.

Vereiste is wel dat de PCP in opleiding intens begeleid wordt door zijn werkgever. Deze begeleiding en dit toezicht focussen zich op de diensten die de PCP zal aanbieden en waarbij men rekening houdt met zijn of haar opgedane kennis en ervaring. De PCP in opleiding heeft een jaar de tijd om de vereiste theoretische kennis te verwerven en te slagen in de examens.

De duurtijd van de praktische ervaring wordt geteld op basis van een voltijds uurrooster. Een PCP moet gedurende minstens zes maanden nuttige praktijkervaring opdoen. Dit betekent dat een PCP in opleiding die halftijds werkt, 12 maanden nuttige praktijkervaring moet opdoen. De praktijkervaring moet natuurlijk pertinent zijn voor zijn beroep.

Met het KB Harmonisatie kunnen naast de (her)verzekeringstussenpersonen nu ook de bemiddelaars in bank- en beleggingsdiensten en de kredietbemiddelaars gebruik maken van het concept van PCP in opleiding.

> "Verder heeft de FSMA een nieuw reglement over bijscholing in de pijplijn. Dat document zal concrete antwoorden geven op vaak voorkomende vragen."

**Bij kredietbemiddeling heeft FVF altijd bezorgheden geuit voor bepaalde diploma's die niet in aanmerking komen voor de theoretische kennis (terwijl dit in verzekeringen wel het geval is). Dit heeft naar onze mening een impact op de toegang en continuïteit van het beroep van kredietbemiddelaar. Heeft men rekening gehouden met de bezorgdheden van FVF?**

**Vincent De Bock:** De regels worden effectief gelijkgestrokken zodat de kredietbemiddelaars met deze diploma's kunnen genieten van dezelfde vrijstelling. Het KB Harmonisatie legt immers dezelfde diplomavereisten op voor de gereglementeerde functies bij de drie statuten (de bemiddelaar in bank- en beleggingsdiensten, de kredietbemiddelaar en de (her-)verzekeringstussenpersoon).

Wie een masterdiploma of een gespecialiseerd bachelorsdiploma heeft, wordt veronderstel de vereiste theoretische kennis te bezitten. Dit geldt ook voor wie een buitenlands diploma heeft dat als gelijkwaardig werd erkend. Het afleggen van een examen is dan niet meer nodig.

**Een ander heikel punt voor FVF is de praktische ervaring voor de subagent. In het huidige kader dienen startende verzekeringssubagenten eerst een praktische ervaring van 6 maanden te hebben opgedaan vooraleer men actief mag worden. Dit creëert problemen vanuit de praktijk, temeer omdat zij een zelfstandig statuut hebben. Bovendien bestaat er momenteel geen oplossing van 'subagent in opleiding'. Gaat men hieraan tegemoetkomen?**

**Vincent De Bock: I**n overleg met de sector heeft de FSMA het concept van "verzekeringssubagent in opleiding" ontwikkeld. De verzekeringssubagent in opleiding moet over de vereiste theoretische kennis beschikken (in tegenstelling tot de PCP in opleiding), maar hoeft nog niet de zes maanden nuttige praktijkervaring (volledig) te bezitten. Deze ervaring kan hij of zij opdoen op de werkvloer onder toezicht van de verzekeringstussenpersoon onder wiens verantwoordelijkheid de subagent werkt.

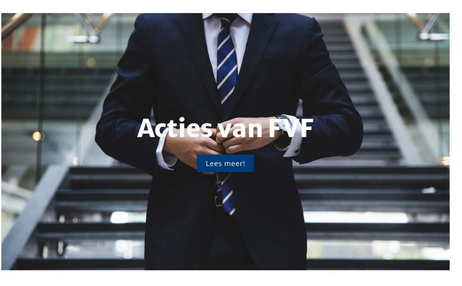
**Bij de praktische ervaring (starters) wordt gespecifieerd dat de duurtijd op voltijdse basis wordt berekend. Quid nieuwe werknemers/zelfstandigen die halftijds starten of onder een regime van bv. 4/5? FVF heeft hier toch vragen bij. Hoe gaat men hiervoor een duidelijk kader geven?**

Vincent De Bock: De praktische ervaring dient men inderdaad te berekenen op basis van een voltijds werkregime. De wetgever wil vermijden dat een PCP die bijvoorbeeld twee dagen in de week werkt, even snel de vereiste praktische ervaring kan opdoen dan een PCP die vijf dagen in de week werkt. Met andere woorden, de wetgever wil een gelijk speelveld voor iedereen. De klant heeft immers recht om te werken met personen die voldoende praktische ervaring hebben opgedaan.

Er is ook een regeling voorzien voor de personen die verscheidene statuten cumuleren. Als een tussenpersoon ingeschreven is in meerdere statuten, kan een persoon die daar werkt, gelijktijdig ervaring opdoen in al deze statuten. Bijvoorbeeld: een PCP bij een tussenpersoon die ingeschreven is in het register van kredietbemiddelaars en in het register van verzekerings- en nevenverzekeringstussenpersonen kan in een periode van zes maanden voltijdse arbeidsregime gelijktijdig zijn praktische ervaring opdoen in beide statuten. Voorwaarde is natuurlijk dat de opgedane ervaring pertinent is.

De FSMA zal over dit onderwerp meer uitleg geven in nieuwsbrieven en FAQ's.

**Bedankt voor de interessante informatie!**




**Lees hierna:**

**FVF on tour**

Klik hier

# Brio Compare: De nieuwe geïntegreerde multitarificatietool van Brio

publireportage

**Vorig jaar kondigden we aan een nieuwe productontwikkeling op te starten in Brio. Een volledig geïntegreerde multitarificatietool waarmee je makkelijk en snel meerdere offertes bij verschillende maatschappijen kan aanvragen. Tijdbesparend, innovatief en uniek op de markt. Na een jaar van ontwikkelen en testen zullen we Brio Compare voor voertuigen in het najaar lanceren en dat heeft alleen maar voordelen voor jou.**

## Vergelijk tarieven binnen je eigen Brio

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

## Je automatische toegang tot de tarificatiemodules van verschillende maatschappijen.

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

Voorlopig is de integratie van reeds 3 verzekerings-maatschappijen voltooid: AXA, AG en Baloise.

Ook andere zullen snel volgen, zo is de integratie voor Allianz en Vivium al gestart.

Naast de beschikbare data van de maatschappijen, gebruikt Brio Compare ook een maximum aan data over voertuigen van externe bronnen, zoals Febiac. Na de lancering zullen nog extra externe partners toegevoegd worden zoals een tool waarmee je gegevens van je klant kan opvragen en direct in je Brio kan integreren.

## Jij bepaalt de beste voorwaarden voor je klanten

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

## Je volgt efficiënt al je offertes op.

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

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

brio

# De Dag van de Makelaar

## FVF on tour

Dit jaar organiseert FVF opnieuw De Dag van de Makelaar. Het concept is dit jaar echter anders dan u gewend bent! Begin september toerde FVF met een bestickerde bus door Vlaanderen. We hielden in elke Vlaamse provincie halt voor de opname van een reportage rond een specifiek thema. Na de opnames klonken we op een unieke locatie samen met onze leden van die provincie en enkele sponsors. Klik op de verschillende afbeeldingen om per provincie enkele *behind the scenes* en foto's van tijdens de recepties op de wijndomeinen te bekijken.

### Benieuwd naar het resultaat?

Schrijf u dan in voor de digitale show op 15 oktober op **dedagvandemakelaar.be**!

## Lees hierna:

### Nieuwe versie bemiddelingsovereenkomst

Klik hier

# Nieuwe versie bemiddelingsovereenkomst

Sinds 2015 is er een sectormodel van bemiddelingsovereenkomst tussen de verzekeringsmakelaar en de verzekeringsonderneming voorhanden. Afwijkingen op dit model zijn enkel mogelijk via bijlage.

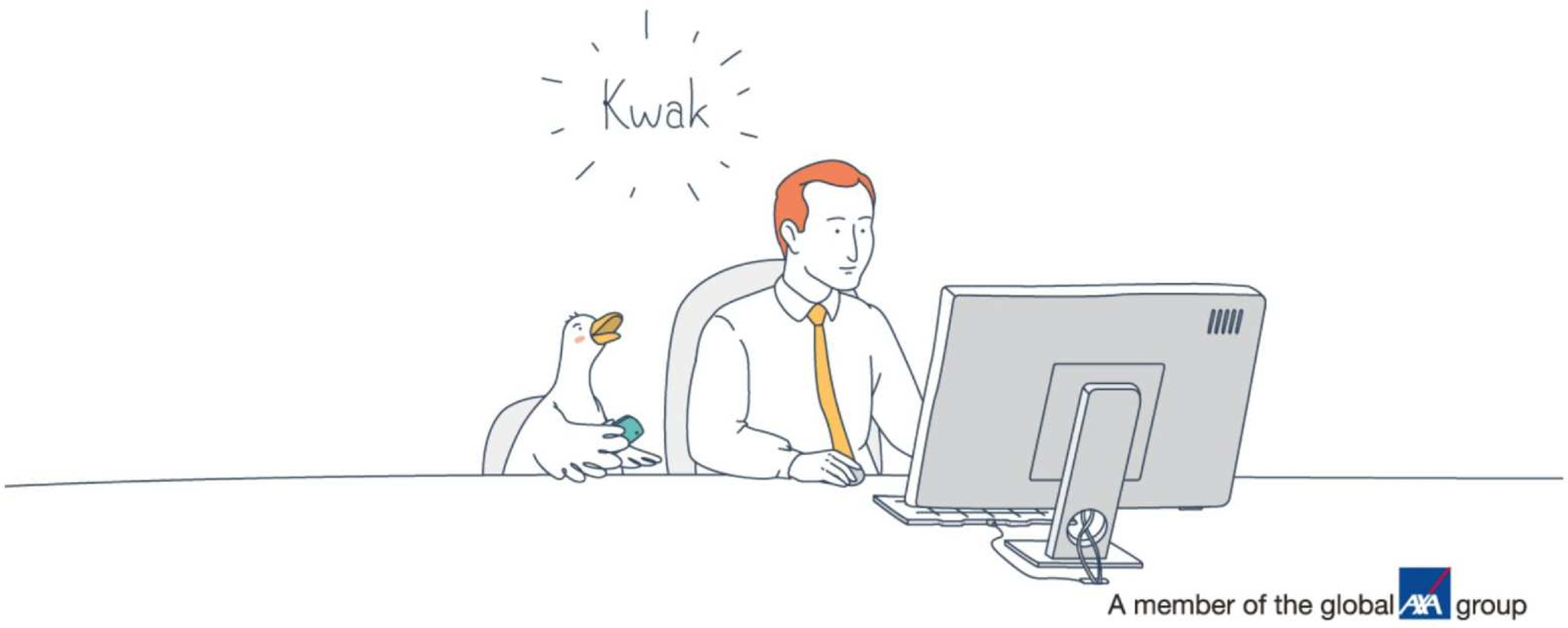
Ingevolge wijzigingen in diverse wetgevingen en sectorale gedragsregels zijn in de bestaande modelovereenkomst enkele aanpassingen aangebracht.

Deze nieuwe versie van de bemiddelingsovereenkomst trad op 1 juli 2021 in werking en zal enkel voor een nieuwe samenwerking tussen een verzekeringsmakelaar en een verzekeringsonderneming worden gebruikt. Bestaande bemiddelingsovereenkomsten moeten dus niet vervangen worden.

## MEER INFO

Leden van FVF vinden de bemiddelingsovereenkomst terug na inlog op **de e-bib** .


architas

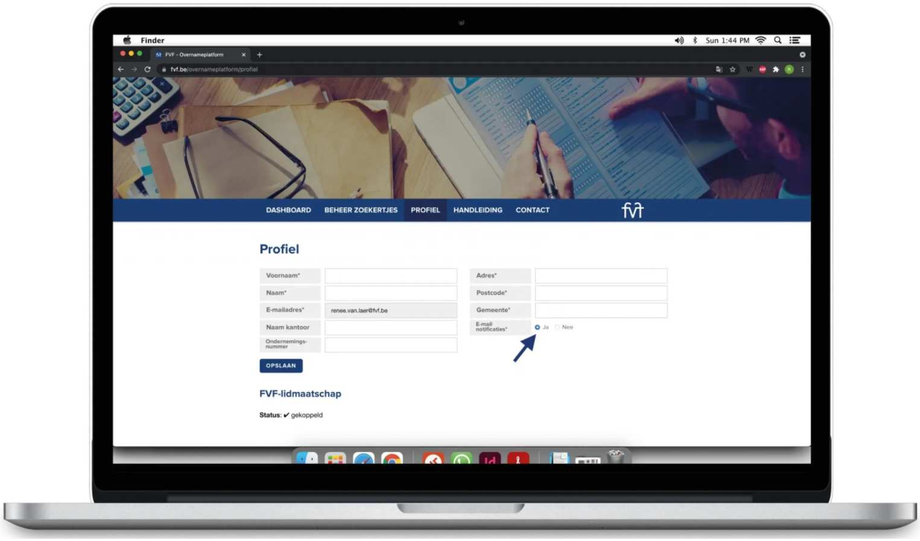



A member of the global AXA group


## Lees hierna:

### Nieuw op het overnameplatform

Klik hier




# Nieuw op 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 concullega. 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.

NEEM CONTACT MET ONS OP

WONDERCAR

UW VERTROUWDE CARROSSERIE
VOOR ALLE MERKEN !

## Lees hierna:

**'Je Makelaar' alom aanwezig bij de start van het nieuwe schooljaar!**

Klik hier

# ONTDEK HET OVERNAMEPLATFORM!

# ‘Je Makelaar’ alom aanwezig bij de start van het nieuwe schooljaar!

De gebeurtenissen van deze zomer hebben ons allen geraakt. Het belang van persoonlijke bijstand in geval van schade werd enorm actueel bij de consument. We besloten daarom in de #ElkZijnVak-campagne niet meer alleen de nadruk te leggen op uw deskundigheid, maar ook op uw nabijheid en uw service. In de campagne was daarom de expertise van de verzekeringsmakelaar te zien naast die van de brandweer en de vakman waarop de consument terugvalt voor respectievelijk zijn veiligheid en herstellingen.

## De imagocampagne #ElkZijnVak

### ‘Je Makelaar’ in bushokjes doorheen het land

Het werd duidelijk dat wanneer het noodlot toeslaat de consument zich niet alleen richt tot de brandweer en een vakman, maar ook tot zijn verzekeringsmakelaar. De overstromingen maakten de consument bewust van de meerwaarde van een verzekeringsmakelaar en van goed verzekerd zijn.

In de bushokjescampagne van 7 tot 14 september was de nabijheid en de service van de verzekeringsmakelaars dan ook samen met deze beroepen te zien in gans België met 2.370 billboards.

### ‘Je Makelaar’ te horen op de radio

Van 13 tot 26 september was ‘Je Makelaar’ te horen op Studio Brussel, Radio 1, Radio 2, Klara en MNM. Er waren twee verschillende radiospots waarin de expertise van de makelaar werd beklemtoond:

- Brandweer
- Vakman

### ‘Je Makelaar’ online

Deze video werpt een blik op de momenten in het leven van klanten waarvoor zij een beroep doen op een expert en eindigt met een contact met hun verzekeringsmakelaar. Deze video toont hun bereikbaarheid, zowel fysiek als digitaal. We hebben een afsluiter toegevoegd die de helpende hand van de makelaar in geval van schade onderstreept.

## De imagocampagne #ElkZijnVak voor ondernemingen

Sinds 2 september is de verzekeringsmakelaar opnieuw te zien op Z-Insurance over zijn meerwaarde. Na de bewustwording van het belang van een goede verzekering en de rol van de verzekeringsmakelaar door de recente overstromingen, werd een extra uitzending toegevoegd.

### Je Makelaar’ op Z-Insurance

De Z-Insurance reeks in de vorm van minireportages zal acht verschillende onderwerpen behandelen. We begonnen met getuigenissen van verzekeringsmakelaars en hun klanten na de recente overstromingen. Daarna zijn er al heel wat actuele thema’s aan bod gekomen, zoals mobiliteit, pensioen, vermogensbeheer, successie en digitalisering. Het doel is de expertise van de verzekeringsmakelaar en de essentiële rol die hij in geval van een schadegeval kan spelen te benadrukken.

Z-Insurance op Kanaal Z richt zich op meer dan 400.000 executives, freelancers, managers en andere professionals. De ‘Je Makelaar’-reportages worden elke donderdag vanaf 20 uur in een lus uitgezonden.De uitzendingen worden verspreid via sociale netwerken. Daarnaast zijn de uitzendingen opnieuw te bekijken op de website van Kanaal Z en YouTube.

### ‘Je Makelaar’ in magazines

‘Je Makelaar’ verscheen met de “ElkZijnVak”-advertentie in september in verschillende gespecialiseerde magazines, zoals ZO magazine, de Vlaamse Ondernemers en Trends. Zo bereikten we meer dan 100.000 professionals en ondernemingen.

In onze onderneming staan we zelf aan het stuur.
Voor onze verzekeringen hebben we onze makelaar.
We zijn een van de vele bedrijven pronkt, zoal ons ondernemingsnummer, die vinnen tot. Wij zoals managers hebben verschillende delegaties. Dat kan worden dat van de ene kant onze personeelsgroep dan hebben, dan op onze verzekeringsmakelaar, dan aspecten. We kiezen dan ook voor de beste verzekeringsmakelaar. Dan aspecten. We kiezen dan ook voor de beste verzekeringsmakelaar. Dan kiezen we voor de beste verzekeringsmakelaar. Dan kiezen we voor de beste verzekeringsmakelaar. Dan kiezen we

De Dag van de Makelaar

**DIGITAAL**

## 15 oktober 2021

# FVF ON TOUR

## Schrijf u in op

## dedagvandemakelaar.be

## Lees hierna:

**CEPOM is er voor uw personeel!**

Klik hier

# CEPOM is er voor uw personeel!

CEPOM is de sectorale oplossing voor de vorming van de medewerkers geregistreerd in Paritair Comité 307. Als sectorale partner vertegenwoordigt FVF ook haar leden binnen Paritair Comité 307 en CEPOM. CEPOM organiseert praktijkgerichte opleidingen waaraan het personeel van een verzekeringskantoor gratis kan deelnemen. Vrijuit sprak met Xavier De Roeck, Manager CEPOM.

**Dag Xavier, kan u CEPOM en zijn werking kort toelichten?**

**Xavier De Roeck:** CEPOM is het Fonds voor Bestaanszekerheid voor het Paritair Comité 307 en werd opgericht in 2000. Het Fonds kwam tot stand via werkgevers- en werknemersorganisaties en heeft tot doel activiteiten inzake werkgelegenheid en opleiding te bevorderen.

In concreto voorzien wij voornamelijk in een reeks opleidingen voor het personeel van de sector Makelarij en Verzekerings- agentschappen. Dit dekt een brede waaier aan onderwerpen, gaande van verzekeringstechnieken over IT-onderwerpen tot soft skills.

De financiering geschiedt via een stukje van de patronale RSZ-bijdragen op de lonen van de werknemers. Hierdoor zijn de opleidingen "gratis" en worden geen kosten aangerekend.

Wij staan graag ter beschikking van de werkgevers en hun werknemers om hen te helpen in hun opleidings-behoeften mits deze het algemene belang van de sector dienen. Maatwerk en exclusieve trainingen zijn dus niet mogelijk.

Zodoende is een aanbod tot stand gekomen hetgeen wij periodiek op de website en via nieuwsbrieven aankondigen en aanpassen. We spelen daarbij zo maximaal mogelijk in op de gevraagde onderwerpen, nieuwe trends en interesses vanuit de sector.

**"CEPOM biedt een uitgebreid aanbod van opleidingen aan die de werknemers van PC307 aanbelangen.**

**Deze worden zowel klassikaal als digitaal georganiseerd. Voor ieders wat wils!"**

Wij organiseren opleidingen vanaf zes deelnemers: dit kunnen incompany-opleidingen zijn, als in voor werknemers van één werkgever, maar binnenkort ook open opleidingen waarbij individuele werknemers zich zullen kunnen inschrijven.

In 2009 werd CEPOM opgedragen om mee te werken aan de beroepsherinschakeling van ontslagen werknemers. In de praktijk betekent dit dat werkgevers aan de meeste ontslagen werknemers een outplacement dienen aan te bieden waarbij CEPOM dit traject coördineert in samenwerking met een externe partner.

Tot slot volgt CEPOM de tewerkstelling in de sector op de voet waarbij jaarlijks een aantal analyses gepubliceerd worden in ons jaarverslag.

360° verzekerd bij een specialist

Juridische bescherming voor alles wat telt in één polis

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

Je Makelaar Je beste Verzekering

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

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

euromex rechtsbijstand | protection juridique

V.U.: Euromex NV - Generaal Lemansstraat 82-92 – 2600 Berchem (maatschappelijke zetel) BTW BE 0424.493.859 - Verzekeringsonderneming toegelaten onder code 0443, onder toezicht van de Nationale Bank van België, de Berlaimontlaan 14, 1000 Brussel, www.bnb.be en De Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA), Congresstraat 12-14, 1000 Brussel, biedt uitsluitend rechtsbijstandverzekeringen aan. Ben je het niet met ons eens? Contacteer onze klachtenbeheerder via klachtenbehandeling@euromex.be.

**Welke opleidingen voorziet CEPOM?**

**Xavier:** Ons aanbod is heel breed en gespreid over verschillende categorieën. De eerste soort opleidingen hebben betrekking op verzekeringstechnieken. Hieronder vindt men opleidingen rond verzekeringen op drie niveaus: basic, advanced en expert. Graag verwijzen we hierbij naar onze opleidingsbrochures die als inspiratie kunnen dienen om nieuwe werknemers op te leiden, ervaren medewerkers een aantal materies te laten opfrissen of nieuwe materie te laten aanleren.

Daarnaast bieden we opleidingen rond IT aan, gaande van Office-toepassingen - zoals Excel en Word - en Outlook tot Windows365 in het algemeen.

Tevens kan men bij ons terecht voor taalopleidingen over enerzijds taalgebruik met het daarbij horende woordenschat dat eigen is aan de sector en een communicatieluik dat afgestemd is op doelgericht telefoneren met klanten. Anderzijds communicatieve taalopleidingen met focus op de terminologie in zowel NL-FR als FR-NL.

Daarenboven bieden we trainingen rond communicatie aan die zich zowel richten tot de klant als tot het personeel. Voorts bieden we cursussen rond Personal Development aan die de focus leggen op de ontwikkeling van softskills.

Tot slot kan CEPOM eveneens een mooi aanbod inzake Sales & Marketingopleidingen voorleggen. Samen met de klanten zoeken we graag naar de beste opleiding.

Het gepubliceerde aanbod is een selectie van de meest gevraagde onderwerpen. Er bestaan immers nog talrijke mogelijkheden en indien een specifiek nog onbestaand onderwerp het algemeen belang dient, lanceren wij dit graag.

**Waar vinden de opleidingen plaats?**

**Xavier:** De opleidingen worden zowel klassikaal of via digitale weg georganiseerd. Denk hierbij aan de ondertussen gekende kanalen zoals Zoom en Teams.

De klassikale opleidingen zijn momenteel uiteraard onderworpen aan de geldende gezondheidsregels. Zo dienen de werkgevers een voldoende grote ruimte ter beschikking te kunnen stellen. Uit hoffelijkheid wordt de werkgever verzocht om te voorzien in een broodje en frisdrank.

Elke deelnemer ontvangt nadien een deelnamecertificaat, eventueel met opleidingspunten.

**Door wie kunnen de opleidingen gevolgd worden?**

**Xavier:** De opleidingen die door CEPOM worden aangeboden zijn enkel toegankelijk voor de werknemers van de sector. Dit is het personeel van de sector 307 dat ingeschreven staat op de payroll.

Hoe kan men aan een opleiding deelnemen?

Xavier: CEPOM stelt alles in het werk om de administratie tot een minimum te beperken. Daarom werken wij met een opleidingscoördinator om alles zo vlot als mogelijk te laten verlopen.

Werkgevers die een incompany-opleiding wensen zijn van harte welkom om een e-mail te sturen met hun aanvraag met vermelding van onderwerp, deelnemers en hun contactgegevens.

Werknemers kunnen via hun opleidingscoördinator hun aanvraag indienen via e-mail of de website. Eenmaal we zes deelnemers of meer hebben, organiseren wij de opleiding. Het CEPOM-team verzorgt daarbij de verdere afhandeling en opvolging.

**Wat zit er nog in de pipeline?**

**Xavier:** In de loop van de herfst lanceren we ons Learning Management System-platform. Daarop kunnen de werknemers uit de sector een aantal e-learning modules volgen. Momenteel zijn er tien modules in ontwikkeling en er zullen er ongetwijfeld meer volgen!

CEPOM streeft ernaar om steeds een goed uitgebalanceerd aanbod te kunnen presenteren via klassikale opleidingen, digitale opleidingen, e-learnings, workshops, webinars en een documentatiecentrum.Voor meer informatie is iedereen welkom op **onze website**, bij Véronique via **veronique.lagae@cepom.be** of op ons telefoonnummer 02/725.08.89.

**Super! Bedankt voor dit gesprek, Xavier.**

## Lees hierna:

**Jaarverslag FSMA**

Klik hier

# Jaarverslag FSMA

De FSMA publiceerde in het voorjaar het jaarverslag voor 2020. Zo zien we dat op 31 december 2020 er 22.059 tussenpersonen waren ingeschreven in de registers van de FSMA. Hiervolgend vindt u de evoluties van de ingeschreven financiële dienstverleners per categorie. Het volledige jaarrapport kan u inkijken op fsma.be.

## Evolutie ingeschreven financiële dienstverleners

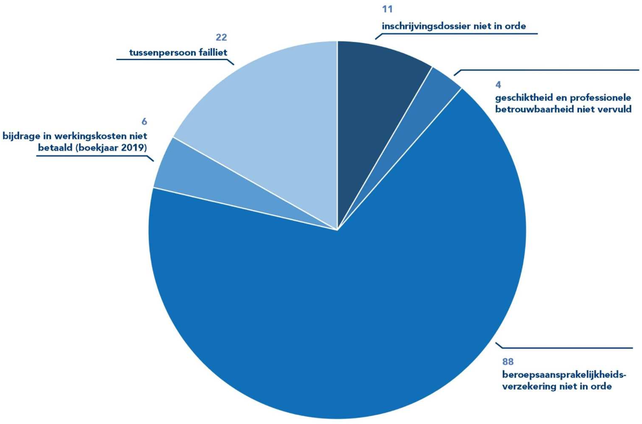
### Verzekeringstussenpersonen

### Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten

### Kredietbemiddelaars in hypothecair krediet

### Kredietbemiddelaars in consumentenkrediet

## De FSMA schrapte 131 tussenpersonen




### MEER INFO

### Houd uw inschrijvingsdossier(s) steeds up-to-date!

De FSMA stelt in haar jaarveslag vast dat het voor tussenpersonen nog steeds geen automatisme is om wijzigingen aan hun inschrijvingsdossier stelselmatig door te geven. Nochtans zijn alle tussenpersonen daartoe wettelijk verplicht. De FSMA vindt het essentieel dat de toezichthouder steeds over de meest recente gegevens beschikt. Het inschrijvingsdossier moet dus altijd up-to-date zijn. Concreet moeten de tussenpersonen wijzigingen in hun inschrijvingsdossier onmiddellijk doorgeven via de webapplicatie Cabrio.

## Lees hierna:

### De onderschatte gevaren van laders!

Klik hier

DEMETRIS
BNP PARIBAS GROUP
Bent u makelaar in hypothecair krediet?
Dankzij digitalisering maakt Demetris het u en uw klanten nog gemakkelijker:
• digitaal ondertekenen van kredietaanvraagen
• eenvoudig uploaden van de vereiste documenten
Zo zorgt u voor een vlotte kredietafhandeling en bespaart u papier.
Werkt u nog niet samen met Demetris?
Maak een afspraak via brokers@demetris.be of meld u aan op demetris.be.
DEMETRIS | BNP PARIBAS GROUP
partner van de makelaar in hypothecair krediet
Demetris nv, P. Bayensstraat 51, 1702 Groot-Bijgaarden, RPR Brussel - BTW BE0452.211.723. 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.

# Brandpreventie

## De onderschatte gevaren van laders!

Eind 2016 raakte een ouder echtpaar uit Aalst ernstig gewond nadat een elektrische fiets brand vatte. Op 19 juli 2020 veroorzaakte de explosie van een elektrische fietsbatterij een ernstige brand in een appartementsgebouw in Brugge. Twee maanden later, op 29 september 2020, brak er een brand uit in een woning in Dentergem nadat een batterij die aan het heropladen was, vlam vatte. Dit zijn slechts enkele voorbeelden van branden die worden veroorzaakt door batterijen, een fenomeen dat steeds vaker voorkomt.

Er zijn niet echt exacte cijfers bekend over incidenten met lithiumbatterijen in België. Gezien het veralgemeende gebruik van apparaten en voertuigen met (oplaadbare) batterijen is preventie essentieel.

### Dat heeft alles te maken met batterijen en laders.

De meeste elektrische fietsen, smartphones, tablets, laptops en hoverboards zijn uitgerust met een lithiumionbatterij. In geval van overbelading, kortsluiting, blootstelling aan hitte of koude, kan de batterij spontaan ontbranden of zelfs exploderen.

De Franse consumentenorganisatie 'Que Choisir' heeft onlangs een studie gepubliceerd over de kwaliteit van opladers voor smartphones op de Franse markt. De resultaten zijn niet bepaald geruststellend. Twintig laders werden getest: 11 bleken gevaarlijk te zijn!

In 2018 behaalde Test Aankoop vergelijkbare resultaten: 25 van de 51 geteste laders vertoonden grote gebreken.

De belangrijkste tekortkomingen, die werden vastgesteld, hebben te maken met de niet-conformiteit met de norm EN 60950-1, onderdelen van slechte kwaliteit, niet-naleving van de minimale afstand tussen de primaire stroomkring (230 V) en de secundaire stroomkring (USB-uitgang, 5 V) en onvoldoende isolatie. Met andere woorden: risico op verbranding, explosie en elektrische schok.

Veel draagbare elektronische apparaten met een eigen laadcontrolecircuit hebben alleen een oplader nodig die bestaat uit een eenvoudige gestabiliseerde voeding. Dit is onder andere het geval voor de huidige mobiele telefoons, gps, draagbare muziekspelers, ...

Deze vereenvoudiging heeft het mogelijk gemaakt de opladers te vervangen door andere gestabiliseerde stroombronnen, zoals USB-computerpoorten die een stroomvoorziening voor randapparatuur bieden.

### ALGEMENE PREVENTIETIPS

- De CE-markering is aanwezig - hoewel deze verplicht is - biedt ze geen kwaliteitsgarantie.
- Een handleiding opgesteld in onze landstalen specificeert de gebruiks- en onderhoudsvoorschriften.
- Gebruik de originele lader en kabel die bij het apparaat werden geleverd. Als die er niet zijn, controleer dan of de kabel geschikt is voor het type batterij dat moet worden opgeladen.
- Bedek uw apparaten niet - ze kunnen overhit raken! Let op met smartphones en tablets onder kussen, elektrische steps, fietsen en hoverboards in een berging.
- Is een beschadigde batterij of apparaat gevaarlijk? Schakel een professional in. Bescherm uw batterijen. Ze kunnen ontladen bij te hoge of te koude temperaturen of vochtigheid.
- Bescherm ze tegen de zon. Vocht, regen of sneeuw kunnen kortsluiting veroorzaken.

### PREVENTIETIPS VOOR HET LADEN

- De voorzorgsmaatregelen voor het gebruik van een lader zijn:

1. Controleer of de lader geschikt is voor het type batterij dat moet worden opgeladen.
2. Volg de instructies van de fabrikant.
3. Respecteer de polariteit van de batterij die moet worden opgeladen.

- Laad uw apparaten op uit de buurt van licht ontvlambare materialen op een open plek met een stabiel ondervlak.
- Houd uw apparaten tijdens het opladen in de gaten. Laad het apparaat niet 's nachts of tijdens uw afwezigheid op.
- Laad grote batterijen - zoals fietsen, hoverboards, steps, ... - in een open ruimte (of nog beter: in een gecompartimenteerde ruimte) die voldoende geventileerd is en beveiligd is met branddetectie. Dit is vooral belangrijk als u meerdere batterijen tegelijkertijd oplaadt.
- Haal de stekker uit het stopcontact na het opladen van de batterij. Ook de lader alleen wanneer die niet is aangesloten op een apparaat kan warm en gevaarlijk worden wanneer deze in een stopcontact blijft zitten.

### Bronnen

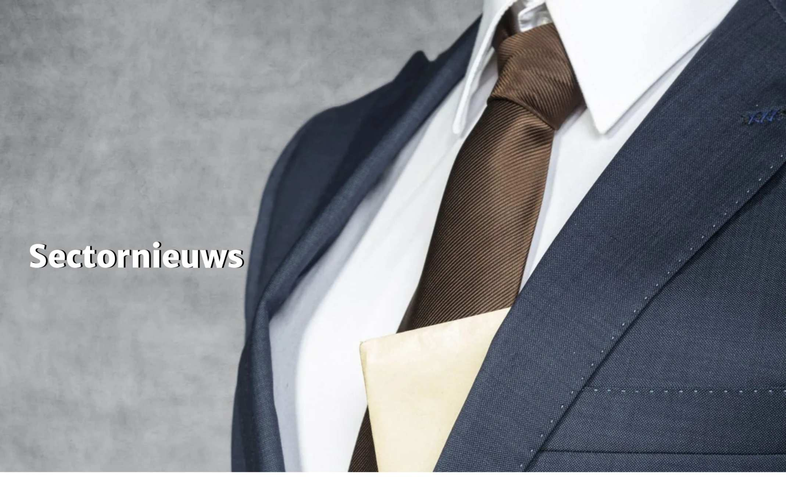

- Goedkope gsm-laders brandgevaarlijk, in test Aankoop, 22 februari 2018
- Chargeurs de smartphones: Risque d'incendie et choc électrique, in Que Choisir, 23 januari 2020 - www.quechoisir.org
- 12 tips om uw apparaten veilig op te laden, 25 juni 2019 - www.pv.be


### Artikel origineel gepubliceerd door ANPI


## Lees hierna:

### Sectornieuws

Klik hier



# Sectornieuws

## AG Insurance

Onderzocht de frequentie en de impact van alle mogelijke types ongevallen. Daaruit blijkt dat de Belg zich doorgaans goed bewust is van het risico op ziekte of hospitalisatie, maar de kans om ooit betrokken te worden bij een ongeval vaak onderschat. Ten onrechte, blijkt uit de enquête van AG: maar liefst 1 op de 3 gezinnen (32%) verklaart in de voorbije 3 jaar geconfronteerd geweest te zijn met minstens 1 ongeval dat lichamelijke letsels tot gevolg had. Meer zelfs, 2 op 3 van de gezinnen die minstens 1 ongeval hadden, werden tussen 2018 en 2020 met meerdere ongevallen geconfronteerd. Het gemiddeld aantal ongevallen bij die getroffen gezinnen bedraagt 2,5.

De meeste ongevallen gebeuren tijdens de vrije tijd: in het privéleven (thuis, op vakantie, bij familie of vrienden…) of tijdens het sporten. Deze 2 categorieën samen overkwamen bijna 4 op 10 van de door een ongeval getroffen gezinnen. Daarmee zijn ongevallen tijdens de vrije tijd veruit het meest frequent, voor verkeersongevallen (18%), arbeidsongevallen (17%) en schoolongevallen (14%).

## Allianz

Heeft met Joos Louwerier een nieuwe Regional CEO van Allianz Benelux. Hij volgt Anthony Bradshaw op, die na ruim 4 jaar de overstap maakt naar Allianz SE om een impuls te geven aan de verdere ontwikkeling van de wereldwijde P&C-activiteiten.

Joos Louwerier beschikt over ruime ervaring binnen de verzekeringssector en binnen Allianz Group en komt over van Allianz Life Indonesia.

*Joos Louwerier - Anthony Bradshaw*

## Europ Assistance

Maakte de balans op van de zomervakantie. Tussen 2 juli en 25 augustus, ontving Europ Assistance meer dan 82.000 bijstandsaanvragen. Dit is een stijging van 4% in vergelijking met dezelfde periode in 2019. De overgrote meerderheid van deze aanvragen waren gelinkt aan de pechverhelping in België en in het buitenland.

Vakantiegangers kozen meer dan anders voor Europese bestemmingen, verplaatsten zich met hun gezinsbubbel en bij voorkeur met de auto. Het aantal medische problemen in het buitenland nam bijgevolg af met 14% in vergelijking met dezelfde periode in 2019.

Het aantal bijstandsaanvragen voor autopech in België nam echter wel sterk toe, +59% in vergelijking met dezelfde periode in 2019. Veel Belgen brachten de vakantie door in eigen land. Daarenboven heeft het noodweer van juli in sommige delen van het land heel veel technische bijstandsaanvragen in de hand gewerkt.

## NN

- Onderzocht hoe de Belg staat tegenover zijn pensioen in de Financiële Gemoedsrust Barometer. Uit de cijfers blijkt dat het vertrouwen in het pensioenbeleid laag is, vooral bij jongeren, en 54% geeft aan zich zorgen te maken over zijn financiële situatie tijdens zijn pensioen. Toch is de Belg niet goed geïnformeerd. 55% buist zich qua kennis over financiële pensioenplanning. Dat maakt dat maar weinig Belgen kunnen inschatten wat voor een pensioenspaarpot ze moeten aanleggen. Belgen met een goede spaarbuffer en/of een extra eigendom geven aan minder pensioenzorgen te ervaren.
- Draagt Dieter Vermeire voor als CFO binnen het directieteam van NN, onder voorbehoud van goedkeuring door de Nationale Bank van België. Hij vervangt hierdoor Peter van Ooijen die een nieuwe uitdaging binnen NN Group opneemt. Dieter Vermeire is al meer dan 6 jaar lid van het directieteam als CRO.

*Dieter Vermeire - Peter van Ooijen*

## Portima

Rolde eind juni de nieuwe oplossing Connective voor het digitaal tekenen in Brio uit. Van zodra makelaars over deze nieuwe oplossing beschikken, zal een nieuw item 'Connective' in het Brio-menu worden toegevoegd. De door de klant teruggestuurde getekende documenten, komen vanaf dan in dit menu-item terecht. Vanaf dan is het niet meer mogelijk om documenten te laten ondertekenen via PortiSign.

## P&V

Voerde een enquête uit bij 1.000 consumenten. Daaruit blijkt dat 58% van de respondenten positief staat tegenover videogesprekken met hun verzekeringsadviseur. Dit geldt voor alle ondervraagde leeftijdscategorieën. 70% geeft aan dat videobellen tijd bespaart en 81% duidt het voorkomen van een verplaatsing als belangrijk voordeel aan.

## Nieuws te melden?

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


**Lees hierna:**

**FVF staat voor u klaar!**

Klik hier

MEER WAARDE
VOOR MAKELAARS

# Bedankt voor het lezen!

## Wij staan voor u klaar:

**Kelly Schamphelaere**
CEO
m. kelly.schamphelaere@fvf.be

**Christophe Thoen**
COO
m. christophe.thoen@fvf.be

**Renée Van Laer**
Communication Manager
m. renee.van.laer@fvf.be

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

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

**Dominique Thoen**
Legal Manager
m. dominique.thoen@fvf.be

**An Beyens**
Coordinator Brokers Training
m. an@brokerstraining.org

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

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

Volg ons daarnaast op **LinkedIn**!

Voor lidmaatschap & eventuele vragen hieromtrent kan u steeds terecht bij

**Filip Vos**
Account Manager
m. filip.vos@fvf.be

# Kathleen Blyaert van Zakenkantoor Blyaert

**Hoe gebruikt u het distributielabel en de 'Je Makelaar'-campagnes op uw kantoor?**

**Kathleen Blyaert:** Vandaag draag ik het distributielabel 'Je Makelaar, Je Beste Verzekering' vooral uit via onze Facebook-pagina. We gebruiken het ook bij elke sponsoring met commercieel karakter. De klanten zien bij het binnenkomen natuurlijk het logo steeds op de FVF-sticker, die met veel trots op de deur van ons kantoor hangt te blinken!

Toegegeven, er is nog ruimte om het logo meer te gebruiken. Daar wordt vlijtig aan gewerkt om zo de aandacht verder op het logo te vestigen.

**Wat is voor u de meerwaarde van het digitale scherm via Brocom?**

**Kathleen:** De absolute meerwaarde is de herkenning van 'Je Makelaar'. Het digitale scherm laat toe om een parapluutje te plaatsen boven alle verzekeringsmaatschappijen waarmee ik werk op kantoor.

De link tussen het eigen logo en dat van een maatschappij is zéér mooi. Je merkt dat klanten, wanneer ze even moeten wachten hier zeker oog voor hebben.

De externe visibiliteit is eveneens mooi meegenomen en trekt de aandacht! Voorbijgangers merken overdag, maar zeer zeker 's avonds de beelden op en reageren hier zeer positief op.

**Heeft u een tip voor uw collega's?**

**Kathleen:** Mijn tip: blijf de kwaliteit van een betrouwbare partner uitdragen naar de maatschappijen en heel zeker naar klanten toe. In tijden die zo veranderen als vandaag blijft de meerwaarde van ons beroep cruciaal en het persoonlijk contact super belangrijk.

We stappen als verzekeringsmakelaar mee op de digitale trein. Deze mag je simpelweg niet missen. Anderzijds, als dat ene telefoontje komt van een klant, is dat het gouden moment om er te zijn voor hem!

# Annelies Driesen van Driesen & Huysmans verzekeringen

**Hoe gebruikt u het distributielabel en de 'Je Makelaar'-campagnes op uw kantoor?**

**Annelies Driesen:** Het blauwe vinkje is ondertussen een vaste waarde, zowel in het straatbeeld als online en is onlosmakelijk verbonden met ons beroep als verzekeringsmakelaar. Bovendien vind ik de campagnes steeds geslaagd. Ik probeer ze dan ook zoveel mogelijk te delen op onze website. Het distributielabel zelf siert de gevel van ons kantoor. Zo zijn we online en offline duidelijk herkenbaar als verzekeringsmakelaar.

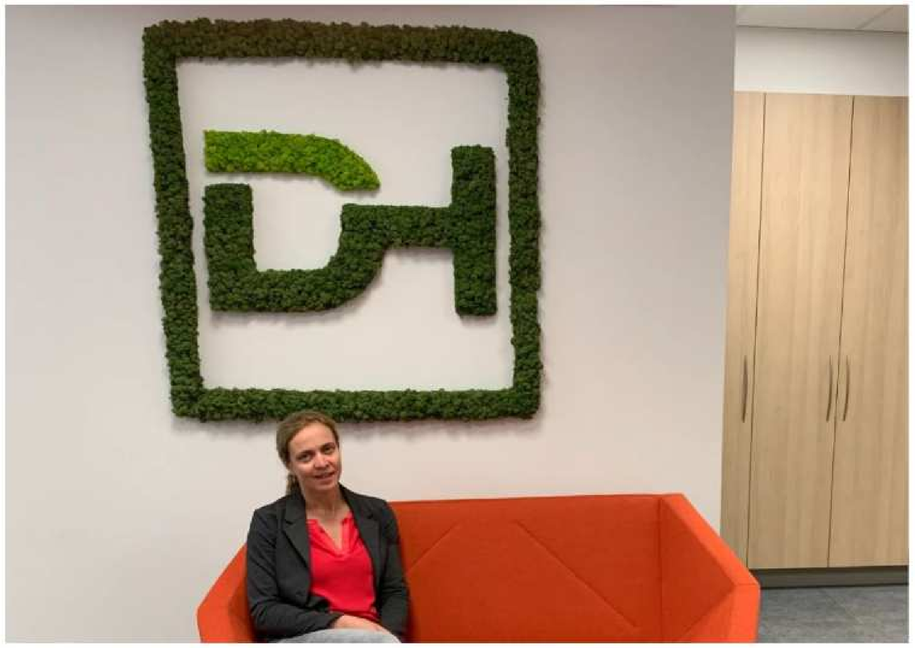
**Wat is voor u de meerwaarde van het digitale scherm via Brocom?**

**Annelies:** Ons kantoor is gelegen op een invalsweg en er is dus vrij veel passage. Wij hebben er daarom voor gekozen om het scherm naar buiten toe te richten en zo voorbijgangers te inspireren. We tonen zowel de aangeboden informatie van de verzekeringsmaatschappijen waarmee we samenwerken als onze eigen info. Op die manier proberen we zoveel mogelijk klanten en prospecten te bereiken.

Al vraagt het – om eerlijk te zijn – wel wat discipline om de eigen info regelmatig bij te werken. In dat opzicht zijn we blij met de aangeboden visuals van Brocom en de maatschappijen. Zo is er voldoende variatie gegarandeerd!

**Heeft u een tip voor uw collega's?**

**Annelies:** Bij mij werkt humor altijd goed. Een grappige foto of een goed gekozen quote blijft hangen. Zo'n scherm is daar het ideale medium voor!



# Frederik Van Goethem en Wim Van Goethem van Verhybel

**Hoe gebruikt u het distributielabel en de 'Je Makelaar'-campagnes op uw kantoor?**

**Wim Van Goethem:** Vermits het logo met het vinkje de meerwaarde onderstreept van ons werk als verzekeringsmakelaar gebruiken wij het in alle communicatie met klanten/ maatschappijen en andere contacten.

Sinds het gebruik van dit logo door de verzekeringsmakelaars en de uitrol van de promotiecampagnes 'Je Makelaar' via Brocom en FVF (en zijn leden) zetten we ons als merk duidelijk in de "markt".

**Frederik Van Goethem:** In een sterk veranderende markt merken wij dat ons distributielabel vertrouwen uitstraalt. Ik ben er dan ook van overtuigd dat we ons als verzekeringsmakelaars professioneel moeten blijven positioneren. Hierbij ondersteund worden door een sterk merk en dito campagnes kan alleen maar zorgen voor vooruitgang en stabiliteit van onze activiteit.

Wij als kantoor hebben zelf ons logo toegevoegd aan het "vinkje". Bestickering van de "firmawagen" hebben we ook al eens uitgevoerd. Ieder jaar ontvangen al onze klanten ook een Verhybel nieuwjaarskaart met gebruik van de nodige logo's.

**Wat is voor u de meerwaarde van het digitale scherm via Brocom?**

**Wim:** Door het gebruik van het digitale scherm is er nu een extra laagje toegevoegd dat we in ons eigen kantoor kunnen gebruiken en aansturen. Het blijft een extra ondersteuning van de lopende campagnes. Een passende aanvulling met trendy affiches en filmpjes. Zo kunnen we tonen dat we meer doen dan alleen maar schades afhandelen.

**Frederik:** We etaleren het TV-scherm aan de voorzijde van ons kantoor 's avonds voor passanten. Overdag plaatsen we het scherm naar de binnenzijde van ons kantoor.

**Wim:** Omdat de voorzijde van het kantoor niet onmiddellijk grenst aan de straat heb we ook een verlicht stoepbord met een A1-affiche van de op dat moment actieve Brocom-campagne. We laten de aangeleverde affiches vergroten naar een A1-formaat.

**Heeft u een tip voor uw collega's?**

**Frederik:** Probeer reviews te verzamelen van je bestaande en nieuwe klanten op de social media kanalen die je als kantoor gebruikt. Via positieve reviews bereik je nog meer potentiële klanten.

**Wim:** De jongere generatie leest deze reviews vooraleer ze een beslissing nemen. Wij zijn toch allemaal geïnteresseerd in nieuwe klanten?! Dit is nu eens de beste digitale mond aan mond reclame, via geschreven tekst!

# Katleen De Raet van Kantoor De Raet

**Hoe gebruikt u het distributielabel en de 'Je Makelaar'-campagnes op uw kantoor?**

**Katleen De Raet:** Op élke communicatie waar mogelijk maak ik gebruik van ons distributielabel en de 'Je Makelaar'-campagnes, zoals op social media, lokale sponsoring, mailverkeer en post.

Bovendien is het distributielabel sterk vertegenwoordigd aan de buitenkant van ons kantoor. Sinds kort staat er binnen in het kantoor ook het prachtige digitale scherm. Het versterkt mijn rol en uitstraling als verzekeringsmakelaar. Ik vind het label een echte meerwaarde, te meer daar dit al vrij goed bekend is bij het brede publiek. Hierdoor vinden ze gemakkelijker de weg naar ons makelaarskantoor. Bij elke nieuwe klant bespreek ik de waarden achter dit logo: hoe wij het verschil kunnen maken voor onze klant!

**Wat is voor u de meerwaarde van het digitale scherm via Brocom?**

**Katleen:** Ik stond van bij de start dicht bij het project omdat ik gevraagd was als pilootmakelaar. Ik was vanaf dag één enorm enthousiast. Het digitale scherm biedt enerzijds de mogelijkheid het distributielogo te koppelen aan informaties van mezelf, ons kantoor en de maatschappijen waarmee we samenwerken. Kortom: alle informatie die ik aan mijn klanten wens te geven als ze langskomen op kantoor.

Anderzijds zijn er altijd momenten dat een klant even moet wachten tijdens zijn bezoek. Ik merk dat klanten actief het bord en de verstrekte info bekijken. Het digitale scherm straalt daarnaast klasse en professionaliteit uit.

Onze onafhankelijkheid wordt extra in de verf gezet, omdat er informatie van de verschillende -zelfgekozen!- maatschappijen op verschijnt. Bovendien kan ik opnieuw het breed bekende distributielogo koppelen aan mijn activiteit als verzekeringsmakelaar en wordt het tastbaar voor mijn klanten.

**Heeft u een tip voor uw collega's?**

**Katleen:** Diegenen die nog twijfelen om het digitale scherm aan te schaffen: gewoon doen! Het is een ideale manier om veel info aan klanten te verstrekken over de zaken die u zelf wenst én om de professionaliteit van ons beroep extra in de verf te zetten.

Geloof en investeer in je eigen kunnen. Ga uit van onze gemeenschappelijke'Je Makelaar, Je Beste Verzekering'-visie, overtuiging en onafhankelijkheid. Hiermee maak je het verschil ten opzichte van de andere distributiekanalen. Dit merken wij alvast elke dag op ons kantoor.

# Harmonisatie bijscholing & kredieten

## Acties van FVF

### 1. Bijscholing en kennisvereisten

Het dossier 'bijscholing' stond heel regelmatig op de agenda van FVF. FVF heeft hieromtrent vaak overleg gepleegd met de FSMA en heeft onder meer volgende standpunten ingenomen:

- Kennisvereisten kredietbemiddeling: ook masterdiploma's en geschikte bachelors moeten in aanmerking komen;
- Toepassingsgebied opleidingen geregelde bijscholing: het toepassingsgebied moet voldoende ruim zijn. Zo moeten opleidingen die de handelingsbekwaamheid van de verzekeringsmakelaar verhogen ook in aanmerking komen.
- PCP in opleiding: dit concept dient ook geïntroduceerd te worden in bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten en kredietbemiddeling;
- Het nieuwe regime van bijscholing in bank- en beleggingsdiensten en kredietbemiddeling dient in te gaan op 1/1/2022.
- Cumul van bijscholingspunten: het toepassingsgebied van bijscholing dient voldoende breed te zijn voor tussenpersonen die meerdere statuten cumuleren (dubbeltellingen).
- Het principe van overdracht van opleidingspunten naar een volgend bijscholingsjaar moet behouden blijven.

De FSMA heeft rekening gehouden met de standpunten van FVF. Tijdens de redactie van dit artikel is het nog wachten op de publicatie van het KB Harmonisatie. In tweede instantie zal de FSMA nog met een reglement met betrekking tot bijscholing naar buiten komen.

### 2. Verzekeringssubagent en praktische ervaring:

### Waar knelt het huidig schoentje?

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

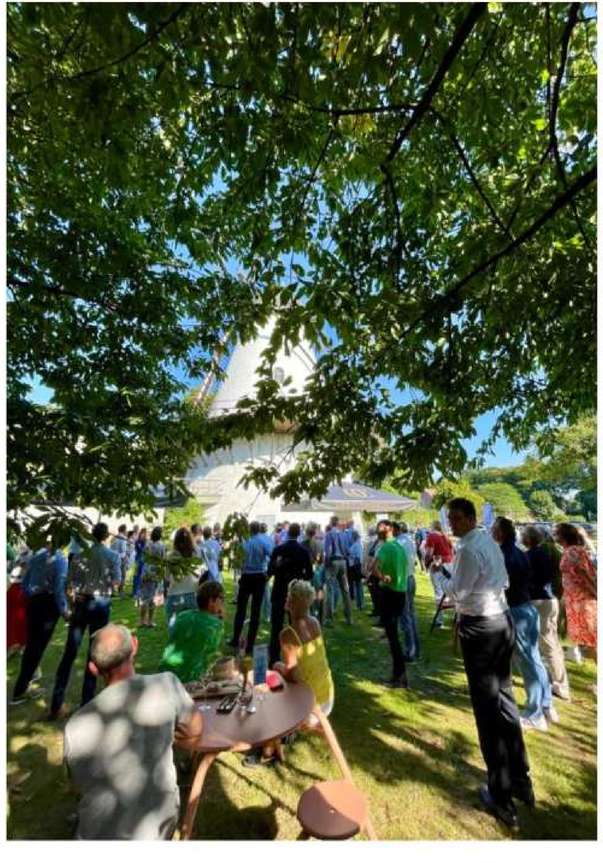
FVF stelt echter vast dat er voor startende verzekeringssubagenten weinig praktisch haalbare mogelijkheden zijn, om deze minimum 6 maanden praktische ervaring ook effectief op te doen. Een verzekeringssubagent heeft immers een zelfstandig statuut en beschikt over een eigen ondernemingsnummer. Dit leidt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

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

FVF pleit voor de introductie van een concept van 'subagent in praktische opleiding' (deels geïnspireerd op het concept PCP in opleiding voor bedienden), waarbij de startende verzekeringssubagent de wettelijk vereiste praktische ervaring van 6 maanden kan opdoen bij het makelaarskantoor, uiteraard onder het strikte toezicht van de verzekeringsmakelaar of VVD'er.

De verzekeringssubagent handelt immers onder de volledige en onvoorwaardelijke verantwoordelijkheid van één verzekeringsmakelaar.De meest solide oplossing is een aanpassing van de wet. De oproep van FVF werd intussen gehoord door de FSMA die hieromtrent actie heeft ondernomen.

FVF houdt haar leden over dit dossier stipt op de hoogte.

DELTA

OUD CONYNSBERCH