nr. 3 - 2023

VRIJUIT DIGITAAL

"ALLE CATEGORIEËN VAN TUSSENPERSONEN KOMEN DUS VOOR INSPECTIE IN AANMERKING"

INTERVIEW MET ELS DE KEYSER, DIRECTEUR CENTRAAL INSPECTIETEAM FSMA

Lees hier

"HET ACCENT VERSCHUIVEN VAN DIGITALISEREN NAAR... DIGITALISEREN"

DAVID DE COCK, BESTUURDER BIJ FVF EN VOORZITTER FVF-COMMISSIE EFFICIËNTIE

Lees hier

"IN WELKE SECTOR WE VANDAAG OOK ACTIEF ZIJN, ONZE PRODUCTEN ONDERSCHEIDEN ONS EN VERSTERKEN ONZE STATUS ALS ATYPISCH"

INTERVIEW MET KATRIEN VANDEN BULCKE EN DIEDERIK DEMAN, AEDES

Lees hier

In deze Vrijuit...

03

Voorwoord

04

Kort Gezegd

06

Nieuws van onze leden

07

Nieuwe website Brokers Training

09

Interview

Els De Keyser, Directeur van het Centraal Inspectieteam bij de FSMA

10

Compliance: FVF staat haar leden bij

11

Jaarrapport FSMA 2022

13

Facts & FAQ's

14

All Area

Wouter Coenen @ Verzekeringskantoor Coenen

15

Cherchez le PDG:

Katrien Vanden Bulcke (gedelegeerd bestuurder) en Diederik Deman (lid directiecomité) bij Aedes

16

Het motorblok van FVF:

Tamara De Jonghe, Finance & Event Manager

17

Opiniestuk David De Cock

18

Politiek Memorandum Federale verkiezeingen 2024

19

Brocom: in het najaar actief op alle fronten

20

BIPAR-rapport

22

ANPI: De vuurvergunning

23

Sectornieuws

25

FVF staat voor u klaar!

Christophe Thoen

hoofdredacteur

Voorwoord

"MIJN KLANT BEPAALT MIJN STRATEGIE. ZO MAAK IK ALS MAKELAAR HET VERSCHIL."

De verzekeringsmakelaar heeft van oudsher een heterogene beroepsstempel. Elke verzekeringsmakelaar heeft zijn eigen strategie gaande van verzekeringsspecialisaties, klantensegmenten, klantenbenadering, samenwerkingen,... kortom het vrij ondernemerschap zit bij de verzekeringsmakelaar diep onder de huid.

En dat is een inherente sterkte hetgeen leidt tot creativiteit, innovatie en ook het aanwakkeren van concurrentie tussen de verzekeringsmaatschappijen.

Zoals bij elke beroepsgroep zijn er uiteraard ook algemene kenmerken die duiden op de maatschappelijke en economische waarde. En die liggen bij de verzekeringsmakelaar hoog, alleen al de marktaandelen zijn hier het bewijs van. Immers, zonder advies en expertise over het indekken van risico's zou de economie en de maatschappij in de huidige vorm niet kunnen bestaan.

Op De Dag van de Makelaar, de jaarlijkse hoogmis voor de verzekeringsmakelaar, zet FVF de verzekeringsmakelaar opnieuw centraal. Heel wat invalshoeken zullen de revue passeren:

- De economische invalshoek met Peter De Keyzer;
- De samenwerkingsinvalshoek met de CEO's van verzekeringsmaatschappijen;
- De politieke invalshoek met toppolitici;
- De praktische invalshoek met Roel Van de Wiele.

En last but not least de ondersteunende invalshoek met FVF. Als beroepsorganisatie heeft FVF niet enkel de rol van 'belangenbehartiging' en 'promotie'. Er is ook een derde belangrijke pijler waarop FVF inzet, namelijk het 'versterken' van de verzekeringsmakelaar. FVF heeft intussen gewerkt aan een ondersteuning 2.0.

Benieuwd wat FVF allemaal voor u in petto heeft?

Schrijf u snel in op www.dedagvandemakelaar.be!

Alvast tot vrijdag 13 oktober! (niet met zwarte katten, maar wél met een klavertje vier!)

Lees hierna:

Kort gezegd

Klik hier

Kort gezegd

ASSURALIA VOLLEDIG IN HET NIEUW

Assuralia, de Belgische beroepsvereniging van verzekeringsondernemingen kende medio september zowel residentieel als stilistisch een totale ommezwaai.

Niet enkel ruilden ze na 54 jaar hun Brusselse uitvalsbasis op de De Meeûssquare 29 in voor het Phoenix-gebouw in de Koning Albert II-laan 19 te Brussel maar voerden ze ook een totale rebranding door. Zowel het logo als de **website van Assuralia** kregen een geslaagde make-over!

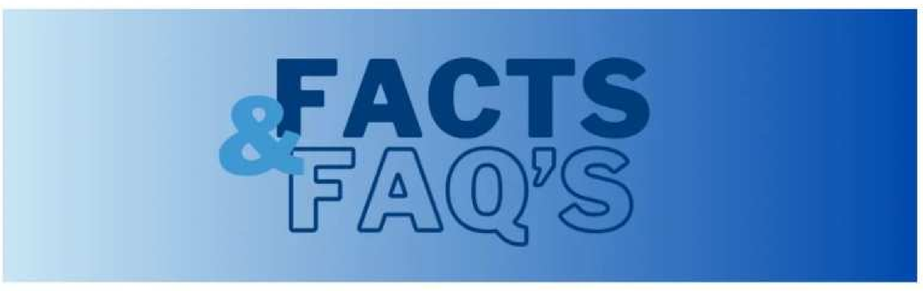
BRIO BLAAST 20 KAARSJES UIT

Woendag 20 september nam FVF deel aan een panel op de 20ste verjaardag van Brio by Portima. CEO Erik Weekers deed een warme oproep voor meer samenwerking op sectorniveau (makelaars, maatschappijen, beheerpakketten en insurtech) om de rol van de verzekeringsmakelaar nog te versterken en in te spelen op de digitale verwachtingen van de klant. Er is nood aan meer gezamenlijke digitale initiatieven met toegevoegde waarde voor de makelaar en diens relatie met de klant. Samen sterk dus! Voor FVF is het beheerpakket de cockpit voor het makelaarskantoor en dienen de maatschappijen verder in te zetten op de implementatie van normering voor een efficiënte en kwalitatieve gestructureerde uitwisseling (bloc retour) met de makelaar.

V.l.n.r.: Jan Peeters (Portima), Steve Sartor (BVVM-UPCA), Erik Weekers (FVF), Pieter Suy (moderator), Mark De Proost (AXA), Patrick Cauwert (Feprabel).

NIEUWE RUBRIEK IN VRIJUIT: FACTS & FAQ'S

Vragen van leden, een stand van zaken in een belangwekkend dossier, wijzigingen in reglementen en wetgeving,... Kortom, praktische, beknopte info die het leven van elke verzekeringsmakelaar vereenvoudigt en vergemakkelijkt.



Lees hierna:

Nieuws van onze leden

Klik hier

Doe meer met Brio.
Zelfs tarieven vergelijken.

Wil je graag snel en efficiënt tarieven vergelijken in je eigen Brio? Dat kan!
Dankzij de geïntegreerde multitarificatietool: Brio Compare.
In een paar klikken bied je je klanten de beste autoverzekeringsvoorwaarden aan.

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

brio

DEVELOPED BY PORTIMA

Meer waarde voor makelaars

Welkom!

Bedankt voor uw vertrouwen!

AERTS & VAN LOMMEL
Wechelsebaan 33A
2275 Lille
+32 14 81 16 63

ALLUVION
Prins De Merodelei 10
3271 Averbode
+32 476 59 77 10

ANNICK COCQUYT
Noorderlaan 98
2030 Antwerpen
+32 3 542 32 38

ANTARES VERZEKERINGEN
Kasteeldreef 153
2970 Schilde
+32 3 355 24 00

AXFIN-B
Westendelaan 271
8434 Westende
+32 58 23 94 65

AVIKA VERZEKERINGEN
Capucienlaan 41
9300 Aalst
+32 53 78 63 00

B&G VERZEKERINGSMAKELAARS
Marktplein 19
8750 Zwevezele
+32 51 61 10 37

BUREAU MARCHAND
Processiesstraat 6
3090 Overijse
+32 2 657 30 59

C&I CONSULT
Stationsplein 8
9500 Grimbergen
+32 479 95 35 71

COPPER
Sint Annalaan 209-211
1853 Strombeek-Bever
+32 2 267 92 26

DB FINANCE
Baeckelmansstraat 28
2830 Tisselt
+32 3 886 89 21

DE KLEE VERZEKERINGEN
Dries 41
3380 Glabbeek-Zuurbemde
+32 16 77 78 88

ELFA INSURANCE
Bouwenstraat 2
2547 Lint
+32 488 85 38 74

FIDES-DUPONT
Meensesteenweg 98
8890 Dadizele
+32 56 50 64 61

FINTRO WILLEBROEK
Overwinningsstraat 28
2830 Willebroek
+32 3 297 84 86

GROEP GORIS
Muizensteenweg 6
2820 Bonheiden
+32 15 51 13 13

HEKA
Nerviërslaan 6A
1780 Wemmel
+32 2 731 19 50

KANTOOR BOULY
Vreyshorring 52
3920 Lommel
+32 11 54 29 29

KANTOOR DEBECKER BANKAGENTSCHAP
Grote Steenweg 270 bus 1
3350 Drieslinter
+32 11 18 19 98

KANTOOR HAEMS
Marktplein 14
9520 Sint-Lievens-Houtem
+32 53 63 00 35

KANTOOR SD
Marreweg 60
2520 Ranst
+32 3 298 30 60

KAYA FINANCE
Mariakerkesteenweg 44
9031 Drongen
info@kayafinance.be

MARTINE HELEVEN
Hargstraat 12
3500 Hasselt
+32 473 41 90 60

MAYLAN
Hoevestraat 26
2330 Merksplas
+32 14 63 34 77

NAUWELAERTS & PARTNERS
G. Van der Lindenlaan 23 1
2570 Duffel
+32 15 31 16 34

ROBUST VASTGOED & VERZEKERINGEN
Moerkerkse Steenweg 493
8310 Assebroek
+32 50 11 31 41

STAELENS-MESTDAGH
Fonciersstraat 18
8880 Ledegem
+32 56 50 88 69

SWD ADVIES
Dr. Vanderheydonckstraat 32
3560 Lummen
+32 13 39 36 33

TRESUR
Ringlaan 2
8680 Koekelaere
+32 51 58 85 07

VAN DEN WIJNGAERT LEEN
Marreweg 60
2520 Ranst
+32 3 298 30 60

VANOOST VERZEKERINGEN
Stationsstraat 213 b
8480 Eernegem
+32 59 29 94 77

VERZAFIN
Hingenesteenweg 29
2880 Bornem
+32 3 889 66 30

VERZEKERINGEN DE BLOCK
Hendrik Heymansplein 204
9100 Sint-Niklaas
+32 495 65 50 44

VYTA FINANCE
Melkerijweg 28
2240 Zandhoven
+32 3 475 15 72

ZAKENKANTOOR DE VREESE
Massemsesteenweg 267
9230 Wetteren
+32 9 369 10 69

ZAKENKANTOOR LESSELIERS
Grote Markt 14-15
9120 Beveren
+32 3 775 70 73

ZAKENKANTOOR VAN GELDER
Prins De Merodelaan 10
3271 Zichem
+32 13 77 31 00

ZAKENKANTOOR VAN HOECKE
Achterstraat 1a
9940 Ertvelde
+32 9 344 52 59

ZAKENKANTOOR VRIJSEN
Olmensesteenweg 53
3945 Ham
+32 11 34 15 18

Schade?
Geen gedoe voor u
én ook niet voor
uw klanten!

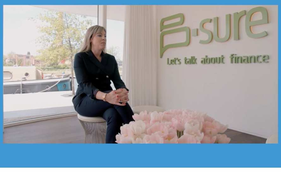
WONDERCAR

- Administratieve verlichting
- De kwaliteitsgarantie van een erkende carrosserie
- Vakbekwaamheid

B-SURE OP DE BUIS MET INVESTERINGSTIPS

In het VTM-programma "Vlaanderen vraagt" tracht men de bezorgdheden van de Vlaming weg te werken. In de aflevering met thema "Hoe kan ik investeren in mijn toekomst?" belandde het reportagetteam bij FVF-lid B-Sure, verzekeringsmakelaar en makelaar in bank- en beleggingsdiensten te Hasselt.

In deze reportage licht CEO Michelle Bovy het belang toe van een goede investeringspolitiek waarbij gefundeerd advies onontbeerlijk is. Een kolfje naar de hand van een tussenpersoon. Immers, deze ambieert zich telkens te onderscheiden door in een persoonlijk onderhoud de noden van de klant te ontwaren en vervolgens de beste verzekerings-, krediet- en beleggingsformules voor te stellen.



GEBOORTENIEUWS

Op 23 augustus 2023 werd Louie Vancraeyenest geboren,
zoontje van Pieter Vancraeyenest & Sarah Ghijs van FVF-lid Kantoor Vancraeyenest

GROUP CLAEYS FUSEERT MET ZAKENKANTOOR BRYON

In het makelaarslandschap staat er een nieuwe fusie in de steigers tussen FVF-lid Group Claeys Insurance Brokers en Zakenkantoor Bryon die vanaf 1 januari 2024 formeel zal starten.

Dit samengaan van Group Claeys met deze streekgenoot die filialen in Brugge, Knokke-Heist en Oostende heeft, zal het totaal aantal werknemers op 50 personen brengen en een verwachte omzet van 10 mio euro.

Eerder fuseerde Group Claeys reeds met FVF-lid Delaey uit Koksijde. Group Claeys ambieert overigens nog bijkomende fusies.

GECONDOLEERD

Op 15 juni 2023 overleed mevr. Van Goethem Lut, echtgenote van Van Kerckhove Paul (voormalig bestuurder FVF).

Op 5 mei 2023 overleed dhr. Jean-Pierre De Cleene, zaakvoerder van FVF-lid De Cleen J.P.

Op 30 juni 2023 overleed dhr. Hosten Lionel, oprichter van FVF-lid Adviesburo Hosten.

Op 3 september 2023 overleed mevr. Wuyts Greta, moeder van Van Oerle Marc van FVF-lid Van Oerle Zakenkantoor.

Lees hierna:

Nieuwe website Brokers Training

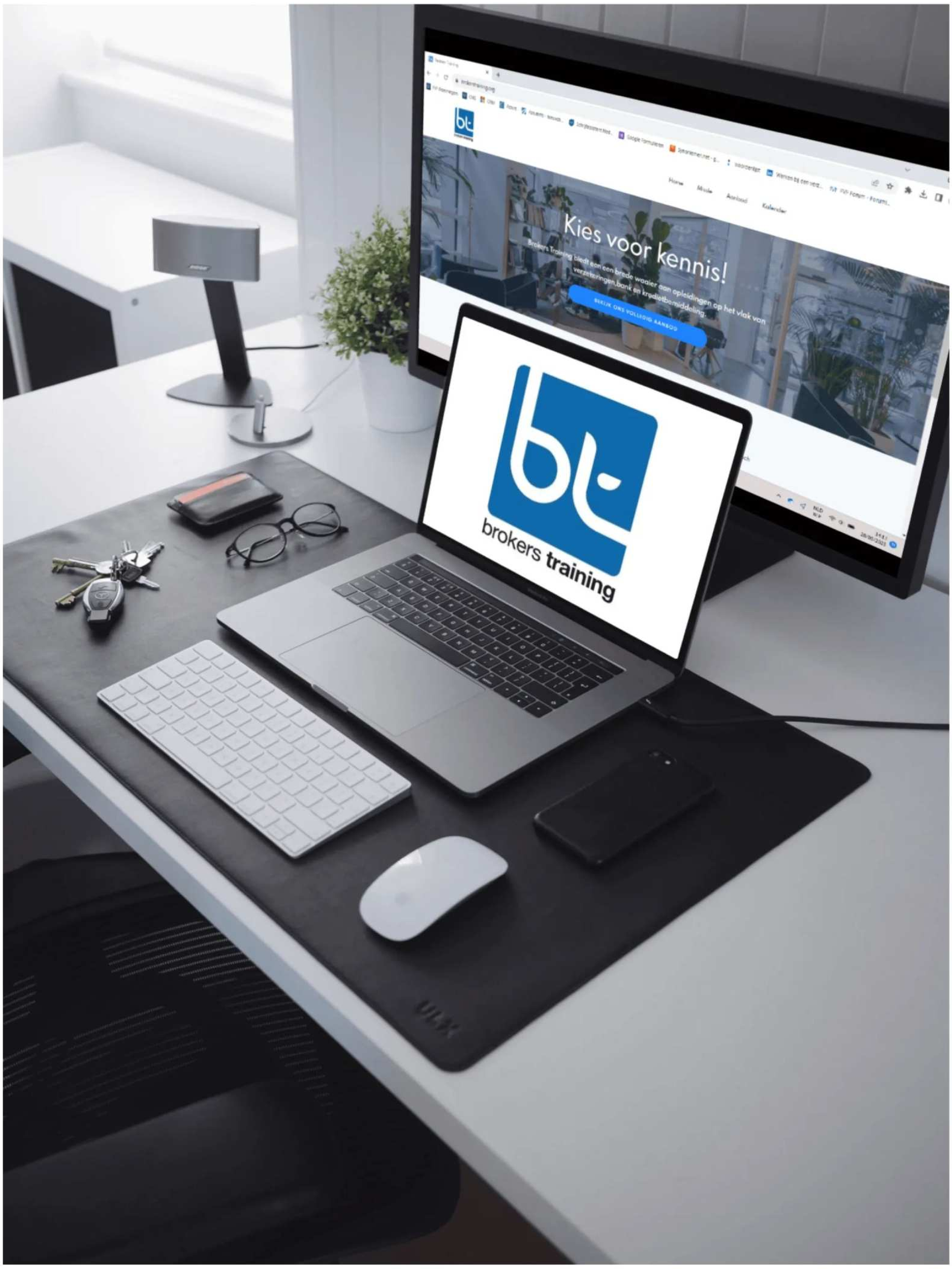
Klik hier

NIEUWE WEBSITE BROKERS TRAINING

KIES VOOR KENNIS!

Eind augustus lanceerde Brokers Training, zeg maar het departement opleidingen bij FVF, een **fonkelnieuwe website**. Deze kersverse webstek heeft qua vormgeving fameuze stappen gezet maar ook naar gebruiksgemak. Na een verplichte registratie van uw kantoor en medewerkers, kan u gemakkelijk opvolgen wie wanneer aan een opleiding zal deelnemen. Maar ook uw medewerkers hebben inzage in hun eigen opleidingskalender en hun behaalde opleidingspunten, ook als ze op een dag van werkgever veranderen.

Gelijk werd ook een hele resem nieuwe opleidingen vrijgegeven, zowel in Leven als Niet-Leven. De aandachtige bezoeker heeft daarbij ongetwijfeld de vele gratis opleidingen voor FVF-leden opgemerkt. Kiezen voor kennis was dus nog nooit zo gemakkelijk en voordelig!



Lees hierna:

Interview met Els De Keyser,
Directeur van het Centraal Inspectieteam bij de FSMA

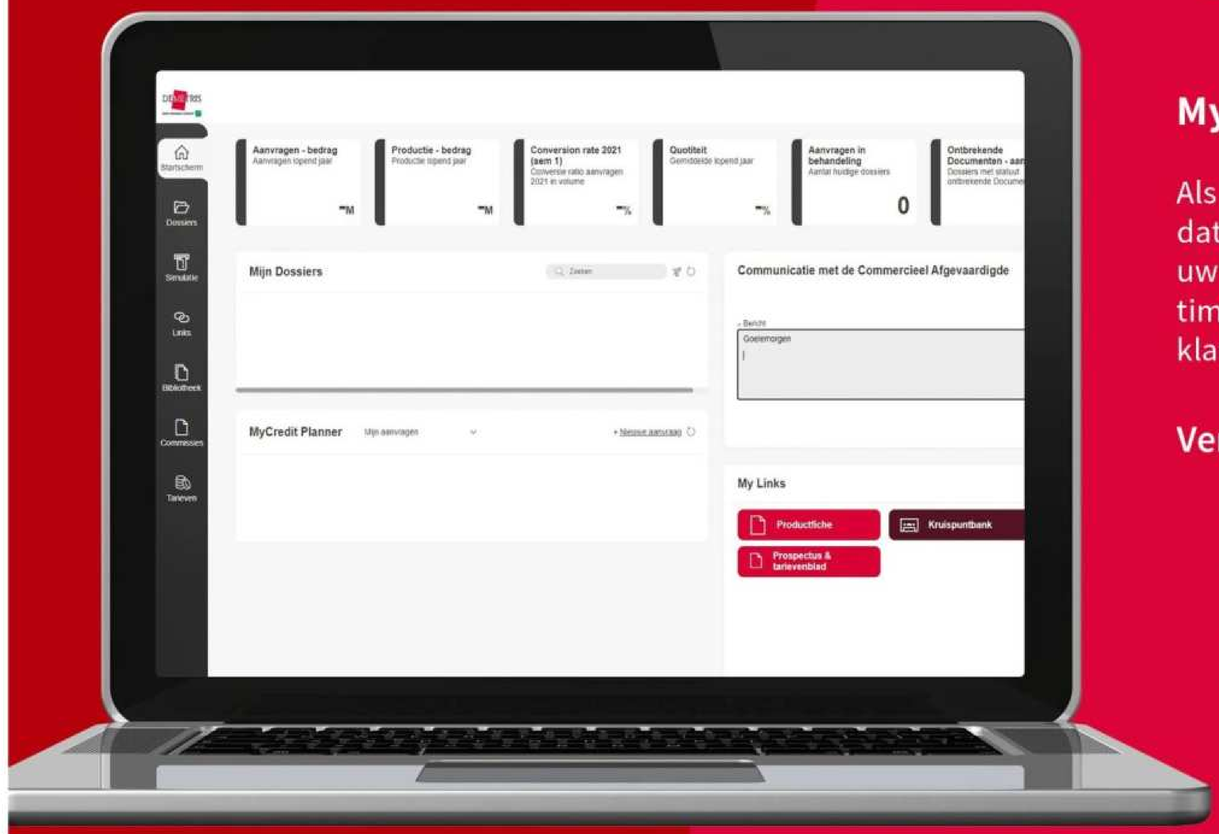
Klik hier

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.

OVER CONTROLES BIJ VERZEKERINGSMAKELAARS

Wat kan de aanleiding zijn voor een controle bij een verzekeringsmakelaar? Welk Level Playing Field wordt gehanteerd? Hoe verloopt een inspectie bij een verzekeringsmakelaar? Zitten er nog inspectiegolven in de pipeline? Allemaal vragen die we graag voorleggen aan mevrouw Els De Keyser, Directeur van het Centraal Inspectieteam bij de FSMA.

U bent Directeur van het Centraal inspectieteam en toezicht op de gedragsregels. Wat kan de aanleiding zijn voor een controle bij een verzekeringsmakelaar? Is er steeds een aanleiding of doet de FSMA ook ad random steekproeven? Is er qua aanleiding een verschil van aanpak tussen Antiwitwas en IDD-gedragsregels?

Els De Keyser: De aanleiding voor inspecties van de FSMA kan verschillend zijn.

Meestal behandelen we tijdens een reeks van inspecties een bepaald thema. Vaak is dat bepaald door de Europese agenda en de impact die de betrokken regels hebben op de bescherming van de consument. Thema's zoals zorgplicht, belangenconflicten en voordelen blijven steeds hoog op onze agenda staan.

Vanuit Europa is er steeds meer aandacht voor de zogenaamde "convergentie". Ondernemingen met een vergunning of inschrijving in één lidstaat van de Europese Unie mogen ook in andere landen werken met hun "Europees paspoort". Daarom is het belangrijk dat de interpretatie en toepassing van de regels zoveel mogelijk gelijkloopt in de lidstaten. Eén van de manieren om dat te bereiken, zijn de "Common Supervisory Actions" (gemeenschappelijke toezichtsacties). Toezichthouders uit de verschillende landen organiseren dan tegelijk inspecties of mysteryshoppingactiviteiten over hetzelfde thema en rapporteren hierover aan de Europese agentschappen. De FSMA staat positief tegenover deze acties.

Een inspectie kan ook hoogdringend gebeuren, bijvoorbeeld bij verontrustende berichten in de pers of bij klachten die wijzen op een acuut risico voor de financiële consument. Die klachten kunnen over tussenpersonen of over producten gaan. In dergelijke gevallen kunnen we zelfs zonder aankondiging op inspectie gaan.

Wat betreft de aanleiding voor inspecties is er geen verschil tussen antiwitwas-inspecties en inspecties over de IDD-gedragsregels. Belangrijk om te weten is dat het feit dat we op inspectie komen bij een makelaar niet hoeft te betekenen dat er een probleem is. Op basis van onze risicobeoordeling en selectiecriteria stellen we een relevante steekproef samen. Na afloop communiceren we over de resultaten via een sectorrapport, zodat de hele doelgroep er kennis van kan nemen.

In het register van verzekeringstussenpersonen zijn er meerdere categorieën zoals makelaar, agent en nevenverzekeringstussenpersoon. Hanteren jullie een Level Playing Field?

Els De Keyser: Er zijn inderdaad meerdere categorieën van tussenpersonen. Hun activiteiten zijn verschillend. Dat geldt ook voor de omvang van het regelgevend kader dat op hen van toepassing is.

Een handelaar die als nevenverzekeringstussenpersoon één type van schadeverzekeringen verkoopt, zal bijvoorbeeld een minder complexe behoefteanalyse moeten doen dan een makelaar die een ruim gamma van levens- en niet-levensverzekeringen distribueert.

Een verzekeringsagent kan ons op bezoek krijgen naar aanleiding van een inspectie bij zijn principaal. Een verzekeringsonderneming met een agentennetwerk moet er immers voor zorgen dat haar agenten de gedragsregels naleven.

Een makelaar is zelf verantwoordelijk voor de naleving van degedragsregels. Daarom zal een inspectie bij een makelaar sommige aspecten omvatten die voor agenten op het niveau van de principaal aan bod komen.

Alle categorieën van tussenpersonen komen dus voor inspectie in aanmerking. In die zin is er een level playing field. Maar de inspecties zijn aangepast aan de aard en de complexiteit van de diensten die de tussenpersoon aanbiedt.

Hoe verloopt een inspectie bij een verzekeringsmakelaar? Is er qua inspectieverloop een verschil van aanpak in het kader van Antiwitwas dan wel IDD-gedragsregels?

Els De Keyser: De algemene aanpak van onze inspecties is steeds dezelfde. De FSMA heeft ervoor gekozen om al haar inspecteurs in één centraal inspectieteam onder te brengen. Die werken volgens dezelfde methodologie.

Met uitzondering van de hoogdringende inspecties waarover ik het al had, kondigen we onze inspecties per brief aan. We melden ongeveer een maand vooraf wanneer we willen langskomen, wie we willen ontmoeten, welke documenten we vooraf willen ontvangen, waarover de inspectie gaat en wie de contactpersonen aan de kant van de FSMA zijn.

Het bezoek ter plaatse beperkt zich voor een tussenpersoon meestal tot één dag. Daarna kunnen we nog bijkomende vragen stellen. Dat gebeurt meestal per telefoon, per mail of per videogesprek.

Als ons onderzoek is afgerond, leggen we een "voorstel van bevindingen" voor aan ons directiecomité. Daarin beschrijven we wat we hebben vastgesteld. Als we van mening zijn dat de regels niet of niet goed genoeg zijn nageleefd, doen we een voorstel van maatregel. Dat kan, in volgorde van ernst, een bevel, een aanbeveling of een aandachtspunt zijn. We vermelden daarbij welke regels volgens ons geschonden zijn.

De tussenpersoon krijgt ons voorstel te lezen en krijgt een termijn van 4 à 6 weken om te reageren op de vaststellingen. We analyseren vervolgens de reactie van de tussenpersoon en vervolledigen ons verslag met eventuele bijkomende belangrijke input uit de reactie. We verwachten niet dat de tussenpersoon ons naar aanleiding van het voorstel van bevindingen al onmiddellijk zijn voorstellen tot oplossing doorstuurt. Die bekijken we tijdens de opvolgingsfase.

Als de termijn is verstreken, leggen we ons definitieve rapport samen met de reactie van de tussenpersoon voor aan het directiecomité. De tussenpersoon krijgt een brief met als bijlage het rapport, dat de vorm heeft van een tabel. Daarin staan de vastgestelde tekortkomingen, de geschonden regels en de maatregelen.

Voor de bevelen vermeldt de brief wanneer de tekortkomingen weggewerkt moeten zijn. Voor aanbevelingen vraagt de FSMA aan de tussenpersoon een voorstel van uitvoeringstermijn. De FSMA gaat na in welke mate deze voorgestelde termijnen redelijk zijn. Voor aandachtspunten is er geen specifieke termijn opgelegd.

Alle categorieën van tussenpersonen komen dus voor inspectie in aanmerking. In die zin is er een level playing field. Maar de inspecties zijn aangepast aan de aard en de complexiteit van de diensten die de tussenpersoon aanbiedt.

De eerste actie die u als tussenpersoon zal moeten ondernemen, is het opstellen van een actieplan. Daarvoor krijgt u meestal vier weken de tijd. De FSMA geeft u ruim voor het verstrijken van de deadline feedback over dit plan. Zo vermijden we dat u maandenlang werkt aan een oplossing om dan van de FSMA te horen te krijgen dat ze helemaal niet voldoet.

Om te kunnen aantonen dat u het nodige heeft gedaan, zult u documentatie moeten voorleggen. Die vragen we twee weken voor het verstrijken van de termijn op, zodat we tijdig kunnen nagaan of alles in orde is.

U zal dus zelf uw plan moeten opstellen en uitvoeren. De ervaring leert dat dit in het merendeel van de gevallen zeer goed lukt. En indien nodig kunt u steeds toelichting vragen aan de FSMA-medewerker die uw inspectie opvolgt.

Zitten er nog inspectiegolven in de pipeline?

Els De Keyser: Dat is natuurlijk de vraag van één miljoen. Ik kan er alleen algemeen op antwoorden. Ja, we blijven inspecteren. Er is immers nog werk aan de winkel.

Inspecties zijn immers een goede manier om de vinger aan de pols te houden over de naleving van de gedragsregels.

Lees hierna:

Compliance: FVF staat haar leden bij

Klik hier

COMPLIANCE:
FVF STAAT HAAR LEDEN BIJ!

Dankzij de ondersteuning van FVF worden leden begeleid bij het implementeren van tal van reglementeringen over Antiwitwas, IDD-gedragsregels of GDPR. FVF reikt verschillende opties aan om de nodige stappen te zetten naar een compliante werking van uw kantoor.

1. Compliance opleidingen

Afgelopen voorjaar bleek de nood aan fysieke compliance opleidingen heel duidelijk, afgaande op de massale opkomst. In 5 Vlaamse provincies streek FVF neer met instructies en tips om medewerkers en de organisatie van uw kantoor normconform te maken. Wordt daarom zeker vervolgd!

2. Compliance audit

Wenst u uw kantoor en medewerkers door te lichten om te kijken waar er inzake compliance nog wat schort? Dankzij FVF kan u een individuele audit laten doorgaan in uw kantoor. Na een afspraak met Peter De Potter zal hij gedurende een drietal uur ter plaatse op maat voorgeschreven directieven en advies aanreiken. Alle verdere details vindt u op de fonkelnieuwe webpagina van Brokers Training.

Spontane reacties na een bezoek van Peter De Potter bekrachtigen de juiste aanpak: “Even laten weten dat na enige tijd de afspraak is kunnen doorgaan met Peter. Het was een warme ontmoeting die zeker een meerwaarde heeft gegeven om verder op weg te kunnen gaan! Alvast bedankt voor jullie team en de hulp ervan!”

3. Hulp bij een effectieve controle

Heeft u bericht gekregen dat u een inspectie van de FSMA mag verwachten? Neem dan zeker contact op met het Legal Team bij FVF om u bij te staan ter voorbereiding van de controle.

Lees hierna:

Jaarrapport FSMA 2022

Klik hier

PRAKTISCHE GIDS NAUWGEZET BLIJVEN TOEPASSEN

Het nieuwe jaarrapport van de FSMA is telkens een mix van nieuwe tendensen en maatregelen die binnen het werkveld van de FSMA opgemerkt of toegepast worden en anderzijds bevat dit document statistische info met betrekking tot het afgelopen kalenderjaar 2022. Vrijuit diepte uit dit lijvig jaarverslag de passages en cijfers die elke verzekeringsmakelaar aanbelangen.

De FSMA zoomt onder meer in op de toepassing van het duurzaamheidsaspect bij zowel verzekeringsondernemingen als tussenpersonen. Maar ook legt de FSMA de focus op transparantie bij het rendement en kosten van verzekeringsproducten met een beleggingscomponent, zeg maar 'the value for money'. Komen verder ook nog aan bod: de impact van het optrekken van de pensioenleeftijd op de verzekeringsovereenkomsten, de IDD-cartografie en het streven naar beter leesbare brandverzekeringscontracten. U kan het volledige jaarverslag inkijken via https://www.fsma.be/nl/jaarverslagen/jaarverslag-2022-pdf-versie.

1. INSPECTIES

In 2022 heeft de FSMA een reeks inspecties bij makelaars, al dan niet aangekondigd, voortgezet die ze in 2021 had aangevat. Daarbij werd nagegaan of ze hun zorgplicht nakomen wanneer ze spaar- en beleggingsverzekeringen distribueren. Uit deze inspecties is naar voren gekomen dat makelaars de inzameling van gegevens over de kennis, ervaring, financiële situatie en beleggingsdoelen van hun klanten onvoldoende documenteren.

De FSMA zorgt nauwlettend voor begeleiding van de makelaars bij het verhelpen van vastgestelde inbreuken. Ze verstrekt de nodige toelichting tijdens follow-upmeetings en verwijst hen naar de praktische gids die ze in januari 2022 heeft gepubliceerd.

Aantal inspecties per thema	Thema	Aantal inspecties
MiFID	Belangenconflicten	1
	Ex post-rapportering over kosten en lasten	6
	Productgoedkeuringsproces	4
IDD	Zorgplicht	7
	Productgoedkeuringsproces	1
Instellingen voor bedrijfspensioenvoorziening	Databeheer	9
Vennootschappen voor vermogensbeheer en beleggingsadvies	Bedrijfsuitoefeningsvoorwaarden	1
Beheervennootschappen van (A)ICB's	Bedrijfsuitoefeningsvoorwaarden	1
Wisselkantoren	Witwassen (AML)	1
Tussenpersonen	Inschrijvingsvoorwaarden	2
Virtual Asset Service Provider	AML	2
Marktmisbruik		1
Auditkantoren	*EQCR* en *Acceptance & Continuance*	3

2. CIJFERS TUSSENPERSONEN

Financiële dienstverleners met inschrijving bij de FSMA

Kredietbemiddelaars met inschrijvingen	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
Kredietbemiddelaars in hypothecair krediet	**3.899**	**3.625**	**3.390**
Makelaar	1.687	1.554	1.435
Verbonden agent	1.963	1.808	1.692
Subagent	249	263	263
Kredietbemiddelaars in consumentenkrediet	**6.064**	**5.778**	**5.510**
Makelaar	1.367	1.280	1.189
Verbonden agent	2.028	1.912	1.809
Agent in een nevenfunctie	2.669	2.586	2.512

Verzekerings- en herverzekeringstussenpersonen met inschrijvingen	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
Verzekeringstussenpersonen	**10.005**	**9.821**	**9.407**
Makelaar	6.027	5.795	5.490
Agent	1.625	1.533	1.410
Subagent	2.248	2.053	1.959
Nevenverzekeringstussenpersoon	66	395	496
Gevolmachtigde onderschrijver	39	45	52
Herverzekeringstussenpersonen	**24**	**33**	**32**
Makelaar	18	24	25
Agent	6	9	7

Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten met inschrijvingen	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten	**2.067**	**1.924**	**1.812**
Makelaar	23	22	19
Agent	2.044	1.902	1.793

3. SCHRAPPING TUSSENPERSONEN DOOR DE FSMA

In 2022 schrapte de FSMA de inschrijving van 248 tussenpersonen uit de registers omdat zij niet langer voldeden aan de inschrijvingsvereisten. Daarnaast besliste de FSMA om de inschrijving van zes tussenpersonen tijdelijk te schorsen. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de redenen van deze maatregelen.

Wanneer een kandidaat-tussenpersoon niet aantoont dat hij of zij aan de inschrijvingsvoorwaarden voldoet, dan weigert de FSMA de aanvraag. In 2022 gebeurde dat 21 keer.

Schrappingen, schorsingen en weigeringen in 2022	Schrappingen	Schorsingen	Weigeringen
Inschrijvingsdossier niet in orde	57		13
Passende deskundigheid of professionele betrouwbaarheid niet vervuld	11	6	8
Beroepsaansprakelijkheidsverzekering niet in orde	62		
Bijdrage in werkingskosten niet betaald	98		
Samenwerking met ombudsdiensten ontoereikend	1		
Tussenpersonen failliet	19		
Totaal	**248**	**6**	**21**

Lees hierna:

Facts & FAQ's

Klik hier

Wat als...
Een zelfstandige toch ziek wordt
Bescherm uw klanten met een verzekering Gewaarborgd Inkomen via Xerius

Ziek worden als zelfstandige? Dat staat niet in het woordenboek van de ondernemer. En toch. Het aantal langdurig zieken is sinds 2008 verdubbeld. Onder hen bijna 28.000 zelfstandigen.

De Xerius-groep, bestaande uit Xerius Sociaal Verzekeringsfonds, Xerius Ondernemingsloket en Xerius OVV – is gespecialiseerd in de begeleiding en sociale bescherming van zelfstandigen en bedrijfsleiders. In die rol biedt het als onafhankelijke speler de verzekering Gewaarborgd Inkomen aan. Een fiscaalvriendelijk product dat de ondernemer en zijn gezin onaangename financiële verrassingen bespaart.

"We kiezen niet zomaar om samen te werken met makelaars. Wij geloven in de kracht van de makelaar als onafhankelijk adviseur. Zoekt u als makelaar een partij om uw aanbod uit te breiden met een verzekering Gewaarborgd Inkomen, dan is er slechts één adres: Xerius."

Brian Deglin
Relationing Insurance Accountmanager - Xerius

Even kennismaken: wie is Xerius OVV?

Nicheverzekeraar Xerius richt zich op het dichten van de leemtes in het sociale statuut van de zelfstandigen. De focus ligt daarbij op **een betaalbare bescherming van het inkomen bij arbeidsongeschiktheid via de verzekering Gewaarborgd Inkomen**. Daarnaast bieden we bescherming via de RIZIV- toelage en geven producten als VAPZ, IPT en POZ mogelijkheden tot fiscaalvriendelijke aanvullende pensioenopbouw.

Als verzekeraar bevindt Xerius OVV zich in een **unieke positie**. Ze bereikt jaarlijks een structureel groter wordende groep zelfstandigen meteen bij de start van hun loopbaan. Het leeuwendeel bestaat uit beoefenaars van vrije beroepen en freelancers.

De verzekering Gewaarborgd Inkomen: noodzaak voor elke ondernemer

"Een zelfstandige die langdurig ziek valt, zit met een probleem." zegt Brian Deglin, Relationing Insurance Accountmanager bij Xerius. "Er is wel een beperkte uitkering van het ziekenfonds, maar die is ruim onvoldoende als de vaste kosten en kredieten blijven lopen."

"Veel ondernemers zijn onvoldoende bewust van deze situatie. Want arbeidsongeschiktheid? Dat is iets voor de anderen. Het **aantal zelfstandigen dat langdurig uitvalt stijgt echter**. In de periode 2017-2021 met 20%.

En die trend zet zich voort. Vergrijzing, nieuwe ziektebeelden en betere behandeling van ernstige ziektes zorgen ervoor dat steeds meer ondernemers gedurende een langere periode hun activiteit niet kunnen uitoefenen. Het mag duidelijk zijn dat extra bescherming tegen arbeidsongeschiktheid geen overbodige luxe is."

Wat biedt Xerius u als makelaar?

Xerius OVV is een kleine speler en dat heeft zo zijn voordelen:

- We zijn **onafhankelijk**. Xerius werkt dus niet samen met bijvoorbeeld een grootbank. Xerius behandelt alle dossiers in eigen beheer.
- Een **snelle verwerking en doorlooptijd** en één **centraal aanspreekpunt**: Brian, uw accountmanager.
- We bieden een verzekering Gewaarborgd Inkomen die we afstemmen **op maat** van uw klant, met een aantrekkelijk tarief, soepele financiële formaliteiten en ruime mogelijkheden qua rentetype.
- Een p**otentieel van 224.000 zelfstandige klanten** verdeeld over heel België. En één op vier van alle startende zelfstandigen.
- U als makelaar krijgt een mooie **commissie**.

U merkt ongetwijfeld het aanwezige potentieel voor uw kantoor en uw klanten.

Interesse om de verzekering Gewaarborgd Inkomen samen met Xerius aan te bieden?

Xerius is ervan overtuigd om samen met u het optimaal advies aan onze ondernemers te kunnen leveren. Wilt u uw zaak laten groeien? En zoekt u een onafhankelijke partner om de verzekering Gewaarborgd Inkomen op te nemen in uw gamma producten?

Neem vandaag nog contact op met Xerius via brian.deglin@xerius.be.

xerius
achter jou staat xerius

FACTS & FAQ'S

1. SAMENWERKINGSOVEREENKOMST 'GEVOLMACHTIGDE ONDERSCHRIJVER'

2. CABRIO-DOSSIER FSMA

3. CONTRACTEN MET LANGERE DUURTIJD

1 SAMENWERKINGSOVEREENKOMST 'GEVOLMACHTIGDE ONDERSCHRIJVER'

De makelaarsfederaties FVF, Feprabel en BVVM hebben vorig jaar met BAUA (Belgian Authorized Underwriters Association) een aangepaste modelovereenkomst afgeklopt die specifiek geënt is op de samenwerking tussen verzekeringsmakelaars en gevolmachtigde onderschrijvers.

Even ter herinnering

Een gevolmachtigde onderschrijver is een verzekeringstussenpersoon die, als lasthebber van één of meer verzekeringsondernemingen, bevoegd is om de dekking van risico's te accepteren, in naam en voor rekening van die verzekeringsondernemingen, en verzekeringsovereenkomsten te sluiten en te beheren.

In de overeenkomst verklaart de gevolmachtigde onderschrijver dat elke handeling die in het kader van de relatie tussen partijen wordt verricht, met inbegrip van de in artikel 9 bedoelde sectorale voorschriften, in overeenstemming is met de bevoegdheden, die hij van de verzekeringsonderneming die hij vertegenwoordigt, heeft ontvangen. Hij is ten aanzien van de verzekeringsmakelaar aansprakelijk voor de handelingen die hij niet zou hebben verricht overeenkomstig de hem door de verzekeringsonderneming verleende bevoegdheden. In de overeenkomst is bepaald dat de certificaten van geldigheid van deze mandaten ter informatie beschikbaar zijn op de website van de betrokken gevolmachtigde onderschrijver.

Welke gevolmachtigde onderschrijvers respecteren reeds dit concept?

FVF houdt een lijst van gevolmachtigde onderschrijvers bij die de overeengekomen modelovereenkomst respecteren naar de verzekeringsmakelaar toe.

Tijdens de redactie van dit artikel zijn dat B'Cover by Baloise, BDM en Aviza Insurance.

FVF-leden kunnen de geactualiseerde lijst en de bemiddelingsovereenkomst (aangepaste versie voor de gevolmachtigd onderschrijver) steeds raadplegen op de e-bib, rubriek 'verzekeringsbemiddeling' > 'Wet Verzekeringen (IDD)' > 'Contracten' punt 1.8.

2 CABRIO-DOSSIER FSMA

Houdt uw online inschrijvingsdossier bij FSMA up-to-date

U bent als tussenpersoon verplicht om uw inschrijvingsdossier bij de FSMA onverwijld en permanent actueel te houden, onder meer door wijzigingen in het aantal Personen in Contact met het Publiek, verantwoordelijke personen, wijziging in de controle over de vennootschap, … onmiddellijk door te geven aan de FSMA. De FSMA moet als toezichthouder immers steeds over de meest recente gegevens beschikken.

FAQ CABRIO-dossier

Op www.fsma.be/nl/werking-cabrio voorziet de FSMA praktische handleidingen en voorbeelden over de werking van CABRIO.

FVF ontvangt regelmatig vragen van leden en besloot ook een bijkomende FAQ te maken die zich toespitst op enkele concrete zaken. FVF-leden kunnen de specifieke FAQ terugvinden op de e-bib, rubriek 'FVF' > 'Leden-FAQ'.

3 CONTRACTEN MET LANGERE DUURTIJD

Nota Juridische Commissie FVF

Binnen de Juridische Commissie van FVF werd een nota uitgewerkt over de problematiek van verzekeringspolissen met een langere duurtijd dan 1 jaar, gelet op de thans gangbare praktijk binnen de sector en het stilaan meer en meer voorhanden zijn van driejaarlijkse verzekeringspolissen.

Deze kwestie roept mogelijk een aantal vragen op zoals:

• Voor welke polissen is een langere duurtijd mogelijk en voor welke niet?
• Wat zijn de voordelen en/of nadelen hieraan verbonden?
• Is een tariefwijziging mogelijk tijdens deze langere duurtijd?
• Wat met de commissieregeling van de makelaar bij bericht wijziging tussenpersoon tijdens de duurtijd van een driejaarlijkse polis?

De antwoorden staan te lezen in de nota van de Juridische Commissie. Aan de hand van een concrete casus kan er kennis genomen worden van hoe de vork in de steel zit voor wat betreft de vraag tegen wanneer de geldige opzeg in dergelijke polissen wordt aanvaard.

FVF-leden kunnen de nota terugvinden op de e-bib, rubriek 'verzekeringsbemiddeling' > 'Wet Verzekeringen (IDD)' > '(Opzeg)Brieven' punt 2.

Lees hierna:

All Area @ Verzekeringskantoor Coenen

Klik hier

ALL AREA @VERZEKERINGSKANTOOR COENEN

De principes die FVF naar haar leden toe hoog in het vaandel draagt, zijn ondersteuning, verdediging én versterking. Die versterking zit hem onder meer in het van elkaar leren door fantastische maar ook beroerde ervaringen te delen. In deze rubriek zullen we daarom telkens een FVF-lid bezoeken en verzoeken al hun geledingen tegen het licht te houden. All area dus!

Maandag 21 augustus navigeerde Waze ons richting Haacht, meer bepaald naar makelaarskantoor Coenen. Bij aankomst worden we hartelijk ontvangen door zaakvoerder Wouter Coenen die, alvorens we nog maar een vraag konden stellen, ons eerst enthousiast 'Back to the Future'-gewijs meetroont naar enkele tastbare mijlpalen van vier generaties.

Wouter: De allereerste papieren overeenkomst van mijn overgrootvader met een verzekeringsmaatschappij, inclusief fiscale zegel, dateert van maart 1929. Deze hebben we, net zoals vele andere maatschappijovereenkomsten, laten vereeuwigen in plexiglas. Maar ook de eerste papieren aandelen kregen een mooie kader en prominente plek in het rubriek kantoor.

Fascinerend toch hoe het er toendertijd aan toe ging. Zo werden verzekeringspremies in de begindagen nog contant geïnd op café. Vandaag totaal ondenkbaar.

Jij bent dus de vierde generatie in dit kantoor. Wat heeft jou overstag doen gaan om de continuïteit van dit kantoor te verzekeren?

Wouter: Ik heb van kinds af aan altijd gedacht om hier te komen werken maar een diploma communicatiemanagement en enkele jaren beroepservaring als lichttechnicus deden in eerste instantie iets anders vermoeden.

Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan en na overleg met mijn echtgenote en mijn ouders besliste ik om ervoor te gaan en vervolgens de vereiste kennis te vergaren via opleidingen bij AXA.

Ondertussen ben ik hier sinds 2016 aan de slag en bevalt het me uitermate, behalve dan dat er voor mijn part wat meer zaakvoerders van mijn leeftijd zouden mogen bijkomen om ervaringen mee te kunnen delen. Zo kom je tijdens opleidingen voornamelijk generatiegenoten van m'n vader en ouder tegen. Niet dat ze hun kennis en expertise niet willen delen met onze lichting, integendeel. Toch mis ik soms nieuwe, creatieve, onbevangen invalshoeken.

Sinds we recent zijn aangesloten bij makelaarsgroepering Aquilae heb ik toch een vijftal jonge makelaars leren kennen met wie ik regelmatig nieuwe inzichten deel.

Op jullie website profileren jullie zich als ervaringsdeskundigen in cyberverzekeringen. Vanwaar de keuze voor deze specialisatie en hoe verhoudt deze jonge verzekeringstak zich bij jullie t.o.v. de klassieke productie en schade.

Wouter: Wij geloven heel hard in cyberverzekeringen, zeker naar KMO's toe. Binnen ons kantoor neem ik deze specifieke dossiers voor mijn rekening.

Uit risicoanalyses blijkt dat dit fenomeen bij de toprisico's staat qua omvang van de schade. Als je dan ziet voor welk bedrag men zich hier reeds tegen kan verzekeren, is dit sowieso een zegen en een must voor elke KMO. Cybercriminelen verkiezen immers KMO's boven multinationals omdat ze gemakkelijkere doelwitten zijn.

De verkoop van dit type verzekering loopt vandaag zeker nog niet als een trein maar situeert zich vooral in de bewustmakingsfase. Dus bij vele KMO's kaarten we dit aan, confronteren we hen, aan de hand van verschillende artikels, met deze online risico's en geven alvast een idee van de grootte van de premie.

Bij een volgend bezoek brengen we deze problematiek dan opnieuw ter sprake en stellen we vast dat meer en meer KMO's van het idee afstappen dat cybercriminaliteit hen niet zal overkomen en ze de boot dus niet langer meer affouden.

Inzetten op cyberverzekering is als verzekeringsmakelaar onze professionele plicht. Ook om niet achterat te moeten horen dat je je klant niet had geïnformeerd. Dit verhaal vertaalt zich dus niet meteen in een groei in omzet maar het behoort tot onze taak als makelaar om alle risico's aan te kaarten en dus zeker ook de cyberrisico's. Je kan nu eenmaal niet van alle klanten weten of inschatten waar diens risico's zich situeren en aan welke verzekeringen er precies nood is.

Werken jullie volledig omnichannel? Welke impact heeft deze werkwijze sindsdien op jullie kantoor?

Wouter: We hebben concrete plannen om hier stappen in te zetten. Zo zal mijn echtgenote die nu werkt voor Decathlon, de opvolging van de sociale media van het kantoor voor haar rekening gaan nemen. Ik moet overigens eerlijk bekennen dat ikzelf eerder een passief gebruiker ben van sociale media. Ik heb wel een Facebook- en Instagramaccount maar dat is meer om anderen te kunnen volgen.

Het was een moeilijke keuze om er mee van start te gaan, ook omdat je er niet onmiddellijk een return on investment van ziet. Het volstaat niet om even een pagina op sociale media aan te maken om er toch maar één te hebben en er nadien niets op te posten. Idealiter moet er met regelmaat boeiende content aangemaakt en gepost worden, wat ontzettend energie- en tijdrovend is en niet m'n favoriete bezigheid maar eerder een lijdensweg. We willen evenmin het uithangbord worden van de maatschappijen en klakkeloos elke post van hen delen.

'Waarom moeten we eigenlijk aanwezig zijn op de sociale media?' hebben we onszelf herhaaldelijk en uitdrukkelijk afgevraagd want vandaag loopt het zonder toch ook goed, de mensen kennen ons toch? Maar we beseffen dat er een moment komt dat je er niet meer omheen zal kunnen en je dan best een Facebook- of LinkedInpagina hebt klaar staan.

Daarom werken we ondertussen samen met een firma die een platform bouwde waarop we al onze kanalen centraal kunnen beheren, onder andere met behulp van AI (= artificial intelligence) gegenereerde artikels. Daarnaast gaat de tool ook online op zoek naar interessante en toepasselijke content.

Het uiteindelijke streefdoel is een goeie mix te realiseren met de implementatie van Brocom-tools, eigen beheerde sociale mediakanalen en geprinte content. Dit laatste gebeurt via het magazine van Aquilae waarin we naar voor brengen dat we niet enkel een verzekeringsmakelaar zijn maar ook kredieten en leasing aanbieden.

Een bottleneck in vele kantoren en bij uitbreiding in gans de verzekeringssector is een schrijnend personeelstekort. Ervaren jullie dit ook zo en zo ja, op welke manier rekruteren jullie enthousiaste medewerkers?

Wouter: Het is inderdaad een moeilijke en harde jobmarkt waarin we tot nog toe evenwel vaak geluk hebben gehad met mensen die bijvoorbeeld eerst stage hebben gelopen en nadien met succes aan de slag gaan. Zo start er op 1 september iemand die hier recent een geslaagde stage achter de rug heeft. Zo'n stage zegt immers veel meer dan een sollicitatiegesprek. Idem met jobstudenten. Ik probeer bij een gesprek met een kandidaat-jobstudent te achterhalen hoe graag hij of zij hier aan de slag wil gaan, hoe serieus ze het menen. Soms valt dat mee, soms valt dat wat tegen.

Inzetten op cyberverzekering is als verzekeringsmakelaar onze professionele plicht. Ook om niet achterat te moeten horen dat je je klant niet had geïnformeerd.

Nu, de sollicitaties voor stages en vakantiejobs neem ik volledig op mij. Voor specifieke profielen met ervaring beroepen we ons op uitzendbureaus. Ze organiseren eerste gesprekken en assessments, al levert dat niet altijd het verhoopte resultaat op. Om die reden vragen we altijd eerst bij onze eigen medewerkers na of zij misschien belofte volle kandidaten in hun omgeving kennen.

We willen ook zo snel mogelijk onze sociale mediakanalen gaan aanwenden om nieuwe krachten te vinden. Op de FVF-jobsite zijn we overigens al actief geweest met het plaatsen van jobadverterties.

Maar dooreen genomen is het geen sinecure om geschikt personeel te vinden en al zeker niet aan de standaard die we voor ogen hebben. Daarbij komt dat een competent profiel vinden één zaak is maar daarnaast is het ook de bedoeling, wat sommigen wel afschrikt, dat ze hier tot aan hun pensioen blijven. Je wil namelijk de tijd en de energie die je in nieuwe mensen investeert, niet verloren zien gaan. Ik organiseer dan ook elk jaar een gesprek met elke medewerker om af te toetsen of ze nog steeds tevreden zijn en hun takenpakket nog voldoende uitdaging biedt. Zo niet, dan bekijken we wat ze graag zouden willen uitproberen en waar we bepaalde taken kunnen toevoegen of wisselen.

Goeie werksfeer is aldus ook belangrijk. Eén dag op het jaar organiseren we met heel het kantoor daarom een teambuilding om elkaar beter maar tegelijkertijd op een andere, informelere manier te leren kennen. Tussendoor gaan we met z'n allen 's middags ook wel eens een hapje eten of naar afterwork activiteiten, al zijn die niet altijd voor iedereen haalbaar. Zo zijn we onlangs naar een comedynight geweest maar ook initiatieven van maatschappijen zoals een kwis of een barbecue vielen in de smaak.

Waarom en hoe lang zijn jullie al lid van FVF?

Wouter: Al lang! Ik heb het bij mijn vader nagevraagd en volgens hem was mijn grootvader eind jaren '50 één van de medeoprichters van de Brabantse tak van De Unie, de voorloper van FVF. Hij is trouwens ook nog voorzitter geweest van deze provinciale groepering van verzekeringsmakelaars, formeel de 'Syndicale Kamer Brabant' genoemd. Later heeft mijn vader nog in de commissie Auto van De Unie gezeteld. Kortom, de teller staat al op ruim 60 jaar FVF-lidmaatschap.

Nu, waarom geloven wij vandaag nog steeds in FVF? Ik vind dat FVF op verschillende vlakken een meerwaarde creëert.

Om te beginnen als groepering van verzekeringsmakelaars waardoor je bij de wetgever en maatschappijen 'n voet binnen hebt. Denken we maar aan de bezorgdheden die FVF overmaakte aan Minister van Financiën Vincent Van Peteghem naar aanleiding van zijn geplande fiscale hervormingen.

Daarnaast is er ook de nuttige en actuele info die je krijgt in nieuwsbrieven en flashberichten en terugvindt op de FVF-website. Belangrijk hierbij is dat deze niet tendentieus is maar steeds zakelijk en neutraal.

Ook de juridische ondersteuning is een pluspunt. Bijvoorbeeld de nalezing van de nieuwe of geactualiseerde contracten en overeenkomsten van maatschappijen die er op het eerste zicht wel oké uitzien maar waar je dan toch enkele kritische opmerkingen en interpretaties als feedback krijgt. Da's fijn als je daar op kan terugvallen.

We proberen al onze klanten een zo persoonlijk mogelijke service te bieden. Dat is de kracht van ons kantoor die zorgt dat we erop blijven vooruitgaan.

Hoe belangrijk is het distributielabel voor jullie? Welke aangereikte faciliteiten van Brocom gebruiken jullie om jullie meerwaarde extra in de verf te zetten?

Wouter: De impact van Brocom is zeer waardevol omdat ze de meerwaarde van de makelaar bij een zo groot mogelijk publiek trachten uit te dragen. Als je hun campagnes op nationale TV en radio ziet en hoort, maakt dat het beroep van makelaar alleen maar leuker omdat je er een deeltje van uitmaakt en je slagkracht en herkenbaarheid optimaal worden uitgelicht. Die herkenbaarheid wordt ook nog versterkt door de e-mailhandtekening, digitale schermen, affiches,... En niet te vergeten, de blauwe vink die een mooi, tijdloos maar bovenal onmiskenbaar logo is van de ongebonden verzekeringsmakelaar.

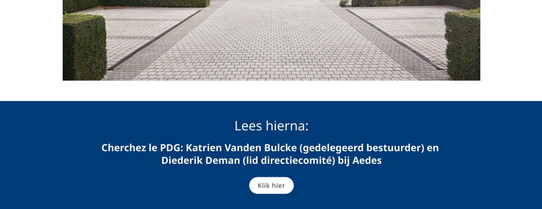
Welke boodschap heb je voor zij die verzekeringsmakelaar willen worden?

Wouter: Zeker doen! Ik vind het een ontzettend leuke job. In het bijzonder het sociale aspect waarbij je veel mensen leert kennen, veel mensen kunt helpen en vooral de directe appreciatie, zelfs wanneer je een minder leuke boodschap moet brengen ingeval van schade.

De klantenrelatie is ook een totaal ander gegeven dan die van bijvoorbeeld een verkoper van wasmachines. Die zal vandaag een toestel verkopen en misschien nog een nazorgservice van 3 jaren aanbieden maar nadien hoor of zie je de klant dan in principe niet meer. Niet zo bij een verzekeringsmakelaar waar je jarenlange relaties opbouwt omdat je, wanneer nodig zo goed en zo snel mogelijk te hulp zal schieten.

En ooit heb je wel eens van doen met een moeilijke klant maar dan is het zaak om steeds zo professioneel mogelijk te handelen. Gelukkig hebben we voornamelijk tevreden klanten. Dat is ook de verklaring waarom de noodzaak om een portefeuille bij te kopen er niet is. Onze portefeuille groeit nog steeds organisch.

Hetzelfde geldt voor het segment dat ik grotendeels behartig, wellicht omdat ik het ook ontzettend graag doe, namelijk de KMO's. We proberen al onze klanten een zo persoonlijk mogelijke service te bieden. Dat is de kracht



Lees hierna:

Cherchez le PDG: Katrien Vanden Bulcke (gedelegeerd bestuurder) en Diederik Deman (lid directiecomité) bij Aedes

Klik hier

CHERCHEZ LE PDG

aedes VERZEKERINGEN

KATRIEN VANDEN BULCKE
GEDELEGEERD BESTUURDER

DIEDERIK DEMAN
LID DIRECTIECOMITÉ

Aedes is uitgegroeid tot een relevante nationale speler in de verzekeringssector. FVF sprak met Katrien Vanden Bulcke - gedelegeerd bestuurder - en Diederik Deman - lid van het directiecomité - in hun kantoren in Oudenaarde. 25 jaar na de oprichting
blijft Aedes vastberaden en gemotiveerd en kan de gevolmachtigd onderschrijver terugblikken op een flinke groei.

HOE HET ALLEMAAL BEGON...

Het verhaal van Aedes begon op de hellingen van de Citadel van Namen, in 1997, toen één man, Thierry Ronvaux, de geplogenheden in de verzekeringssector, en meer in het bijzonder in de relatie tussen makelaars en maatschappijen, door elkaar wilde schudden. Met de hulp van enkele makelaars werd het bedrijf in juni opgericht. Bij he t betreden van de toenmalige markt was de eerste prioriteit om makelaars iets te bieden dat in alle opzichten doeltreffend en opvallend was. Aedes ontwikkelde een gedragslijn, gebaseerd op een hoge servicekwaliteit, de verkoop van innovatieve producten en de ontwikkeling van een sterke, onderscheidende bedrijfscultuur. Voeg daar nog een eigenzinnige marketing en communicatie aan toe, en je hebt de verklaring van het succes.

DE KOMST NAAR VLAANDEREN

Na Wallonië en Brussel, was het tijd voor Vlaanderen. Een ontmoeting tussen Thierry Ronvaux en Katrien Vanden Bulcke bleek een beslissende factor. Beiden waren er van overtuigd dat het Aedes-model, dat zich al meer dan 10 jaar had bewezen, naar het
noorden van het land kon worden getransponeerd.

Katrien, hoe zijn jullie er in geslaagd om een "Waals" concept in Vlaanderen te laten aanslaan?

Katrien: "Twee verschillende markten betekent niet dat u niet dezelfde ingrediënten kunt gebruiken om een recept voor succes te creëren: daarom hebben we de basis van ons debuut in Vlaanderen gebouwd op eenvoud, innovatie, transparantie en kwaliteit van de dienstverlening.
In 2009 vestigde Aedes Vlaanderen zich in Oudenaarde. In 2019 fuseerden de bedrijven in Namen en Oudenaarde dan tot één nationale groep.

Jullie weten dat FVF zwaar inzet om de serviceverlening van de makelaarsmaatschappijen aan de makelaar... Hoe zetten jullie daar op in?

Diederik: "De service die we makelaars bieden is altijd onze obsessie geweest - en is dat nog steeds. De 2.100 makelaars die vandaag met Aedes werken, kennen de betekenis van onze interne normen van D+1, D+2 en NS+2U. Bovenal hebben ze het zelf kunnen ervaren en beseffen ze hoezeer de kwaliteit en reactiesnelheid van onze service veruit superieur zijn aan wat er op de markt beschikbaar is.

Katrien: "We hebben een 'Maatschappij' organisatie opgezet, maar met alle positieve aspecten van een luxe kruidenierszaak, vooral op het vlak van flexibiliteit en reactievermogen. De sterke groei die we in de loop der jaren hebben doorgemaakt, heeft ons ertoe aangezet om op elk niveau van het bedrijf rigoureuzer, professioneler, performanter en consequenter te werk te gaan om ervoor te zorgen dat onze servicekwaliteit op lange termijn behouden blijft. Ons kwaliteitslabel wordt dan ook fier uitgedragen door onze fantastische équipe."

Jullie praten veel over innovatie, denk aan jullie slogan: "Innovatie zit in onze genen." Waarin is Aedes innovatief?

Diederik: De groei en geschiedenis van Aedes zijn altijd gebaseerd geweest op de zoektocht naar het beste, op ons vermogen om wat we hebben op te schudden en onszelf voortdurend uit te dagen. In welke sector we vandaag ook actief zijn, onze producten onderscheiden ons en versterken onze status als atypisch. Neem de P50 in Auto, met zijn eenmalige premie in Burgerlijke Aansprakelijkheid en zijn parkings in Omnium, of de PFiets, deze producten bestaan nergens anders... of in ieder geval zijn anderen er grotendeels door geïnspireerd"

Katrien: Ons doel voor de komende jaren is om ons huidige aanbod te versterken en verder te diversifiëren: de ontwikkeling van een aanbod voor KMO's en innovaties in levensverzekeringen staan op de agenda... vooral met de hulp van de Groep Monceau.

Als onderschrijver is Aedes afhankelijk van haar risicodragers. Is er op dat vlak voldoende soliditeit om de geschetste toekomstvisie verder uit te kunnen bouwen?

Katrien: "In de loop van ons bestaan, en door ons statuut als gevolmachtigde onderschrijver, hebben we verschillende partnerschappen kunnen ontdekken en met hen kunnen samenwerken. Uit elk van deze partnerschappen hebben we het beste kunnen halen. Het nieuwste partnerschap, met de Groep Monceau Assurances, zal ons in staat stellen om onze toekomst nog zekerder te stellen.

Gebaseerd op een financieel solide structuur, met gedeelde waarden en een resolute obsessie voor creativiteit en innovatie, biedt het ons ongekende vooruitzichten voor ontwikkeling en groei.

Dit partnerschap wordt verder versterkt vanaf 01/01/2024 want de Groep Monceau wordt de enige partner van Aedes.

The war for talent woedt ook in onze sector. Toch zien we veel nieuwe gezichten bij Aedes. "Wat is het geheim?"

Katrien: Vandaag stelt de Aedes Groep iets minder dan 50 mensen tewerk... meer dan 70 als u de IT-tak in Weiswampach, Luxemburg, meetelt. In Namen vindt u logischerwijs de meeste medewerkers, hoewel er dit jaar ook verschillende nieuwe gezichten bij het team in Vlaanderen zijn gekomen.

Allereerst wilde Diederik Deman na meer dan 28 jaar bij Willemot een nieuwe professionele uitdaging aangaan en bij Aedes vond hij wat hij zocht. Diederik is geen onbekende van het bedrijf, want hij zit al meer dan 10 jaar in de Raad van Bestuur. Hij is verantwoordelijk voor specifieke missies in verband met business development in Vlaanderen, innovatie en operationele efficiëntie en heeft het nationaal directiecomité vervoegen met zijn ervaring en achtergrond.

Aan de commerciële kant nam Sander De Backer een paar maanden geleden het roer over als Commercieel Directeur Vlaanderen. Het is een welkome terugkeer naar zijn roots, aangezien hij het bedrijf 5 jaar geleden verliet. Hij kan nu rekenen op een sterk, dynamisch sales team dat, ondanks hun jeugdig enthousiasme, een solide achtergrond heeft.

De Raad van Bestuur verwelkomde in juli ook drie nieuwe leden: Laurence Avaert - CEO van Vitis Life, Kelly Schamphelaere - Partner bij Akkanto en Gerrit Nollet - CEO van Willemot.
Kelly behoeft geen introductie... en ik ben ontzettend trots dat ze zich bij ons heeft aangesloten. Wat Gerrit betreft, zijn diepgaande kennis van de sector en zijn grote vastberadenheid zijn belangrijke troeven voor onze toekomstige groei.

Al deze nieuwkomers zijn in lijn met ons innovatieve DNA en tonen eens te meer onze ambities voor de komende jaren.

Nog een blik op de toekomst? Een wens? Een plan?

Katrien: "Door alles wat we op dit moment doen, willen we onze toekomstige ontwikkeling veiligstellen, hand in hand werken met de makelaars
en rekening houden met de technologische ontwikkelingen die in de komende maanden en jaren een groot aantal nieuwe functies zullen brengen.

Diederik: "De afgelopen maanden hebben we hard gewerkt aan de ontwikkeling van onze nieuwe IT-oplossing, waarbij we vanaf nul zijn begonnen. Dit kost noodzakelijkerwijs tijd, maar de feedback die we van de makelaars hebben ontvangen, bevestigt dat we op de juiste weg gekozen hebben.

We mogen ook de komst van AI niet over het hoofd zien. Daarom zijn verschillende tools intussen geïntegreerd om onze operationele efficiëntie nog verder te verbeteren, zowel voor de klanten als voor de makelaars.

Lees hierna:

Het motorblok van FVF:
Tamara De Jonghe, Finance & Event Manager

Klik hier

HET MOTORBLOK VAN FVF

Het DNA van FVF, dat zijn de leden, de verzekeringsmakelaars. Maar wie zijn de gangmakers bij FVF die dag in dag uit, elk in hun eigen vakgebied, paraat staan om deze makelaars te informeren, adviseren en assisteren?

TAMARA DE JONGHE
Finance & Event Manager

Wie is Tamara De Jonghe en hoe ben je bij FVF beland?

Tamara: Ik ben geboren en getogen in Schoten en woon er nog steeds en graag met mijn twee tienerdochters. Alvorens aan de slag te gaan bij FVF, was ik een tijdje werkzaam bij een verzekeringsmakelaar. Vanwege deze werkervaring en mijn voorkeur om in een klein maar performant team te werken, heb ik me toen kandidaat gesteld voor de functie van Financieel Medewerker. Ondertussen ben ik sinds 1 april 2014 aan de slag bij FVF.

Is FVF ook een meerwaarde voor jou gebleken?

Tamara: Absoluut! Zo ben ik gestart als financieel medewerker maar heb ik na een tijdje de kans gekregen om nieuwe uitdagingen aan te gaan en is mijn job in de voorbije jaren ten goede geëvolueerd tot Finance & Event Manager.

Maar evenveel of misschien nog wel belangrijker is het fantastisch, compacte team collega's bij FVF. We helpen elkaar waar we kunnen en trachten voor elkaar in te springen wanneer dit nodig is, ook al heeft iedere collega z'n eigen, specifieke taken. Daarnaast delen we elkaars liefde en leed, in die mate dat we ondertussen meer zijn geworden dan enkel maar werkcollega's.

Hoe ziet het takenpakket van een Finance & Event Manager bij FVF er uit?

Tamara: Wat het financiële gedeelte betreft, ga ik over alle inkomende en uitgaande facturen en organiseer ik de betaling ervan. Het versturen van aanmaningen hoort daar jammer genoeg soms ook bij. Tevens behoort personeelsadministratie tot mijn takenpakket waarbij ik vakantieaanvragen en afwezigheden registreer.

Maar het meest boeiende, afwisselende en bijwijlen best spannende gedeelte van mijn dagtaak bij FVF is toch wel de organisatie van De Dag Van De Makelaar voor wat sponsoring en standenbeurs betreft. Eens we een datum hebben geprikt en een locatie is vastgelegd, starten we in april met het aanschrijven van bestaande en nieuwe sponsors waarbij we hen informeren over de sponsormogelijkheden op ons jaarcongres De Dag Van De Makelaar dat dit jaar op vrijdag 13 oktober in de Nekkerhal te Mechelen doorgaat. Dit kent zijn hoogtepunt in september wanneer alles in zijn plooi moet vallen: de geplande zaalinrichting aftoetsen met de mensen van de Nekkerhal, afspraken met sponsors over de opstelling van hun stand op de standenbeurs, de aanlevering van gadgets voor de goodiebag stroomlijnen, laatste instructies voor de catering,...

De dagen vlak voor het evenement komen er ook nog wel wat fysieke taken bij zoals op de standenbeurs de toegewezen oppervlakte per sponsor op de vloer afplakken of op de dag zelf de sponsors ontvangen en vragen en problemen bij het opstellen van hun stand helpen oplossen.

Waarvoor kunnen we, in het bijzonder de leden, bij jou terecht?

Tamara: Dat gaat heel breed. Van administratieve aanpassingen over hun kantoor en medewerkers tot het aanvragen van inloggegevens. Maar ook met vragen over de jaarlijkse ledenbijdrage kan men bij mij terecht temeer ik leden ook zal contacteren wanneer hun ledenbijdrage achterwege blijft. Voor meer info over de vele, diverse ledenvoordelen kunnen leden ook bij mij terecht.

Welke nieuwe projecten bij FVF liggen er nog op de plank?

Tamara: Recent zijn we bij FVF gestart met zelf opnames te organiseren voor webcasts en is me gevraagd om hier ook mijn schouders mee onder te zetten. Ik heb deze opportuniteit met beide handen aangenomen en wil er voor mezelf en FVF een win-win van maken.

Aan jou nog het laatste woord om twijfelende leden, stakeholders, studenten en iedereen die de professionele verzekeringsmakelaar een warm hart toedraagt, alsnog te overhalen om naar De Dag Van De Makelaar 2023 af te komen.

Tamara: Het programma ziet er in alle opzichten weer veelbelovend uit. Je moet de laatste weken haast onder een steen hebben gewoond om nog geen weet te hebben van alle knappe headliners die hebben toegezegd alsook van de boeiende thema's die zullen worden aangesneden. Via de congreswebsite, via nieuwsberichten of via posts op de sociale mediakanalen van FVF hopen we dat de twijfelaars onder ons toch overstag gaan en zich alsnog inschrijven voor deelname aan dit fantastisch evenement.

Maar nog leuker vind ik het hartelijk weerzien met mensen die je doorheen het jaar enkel aan de telefoon hoort. De ruime, aantrekkelijke standenbeurs is het ideale kader om met een lekker hapje en drankje bij te praten of kennis te maken. Aan allen dus tot vrijdag 13 oktober!

KEMPISCHE VERZEKERINGSKRING

AANGENAAM
KENNIS
DELEN

De Kempische Verzekeringskring ontvangt 7 x per jaar zijn leden en geïnteresseerden in Kasterlee.

Vertegenwoordigers van makelaarskantoren, verzekeraars, experten en advocaten uit heel Vlaanderen zijn welkom.

Maak kennis via **www.kempischeverzekeringskring.be** en neem deel aan de studieavonden.

ERKEND FSMA-OPLEIDINGSVERSTREKKER REF. 5000 12 A/B

Lees hierna:

Opiniestuk David De Cock

Klik hier

OPINIESTUK

HET ACCENT VERSCHUIVEN VAN DIGITALISEREN NAAR... DIGITALISEREN

Het digitaliseren van de communicatie tussen makelaar en maatschappij, biedt veel meer mogelijkheden dan wat we vandaag te zien krijgen. Het is een gelegenheid om alle processen in vraag te stellen, efficiënter te maken en te beveiligen. David De Cock, bestuurder bij FVF en voorzitter van de FVF-commissie efficiëntie, legt haarfijn uit wat er beter kan. Maatschappijen, lezen jullie even mee a.u.b.?

DIGITALISATION OR DIGITISATION?

Hopelijk heeft deze titel uw aandacht getrokken, want dat was de bedoeling. Het lijkt misschien een drukfout, maar dat is het zeker niet. Ik licht dit paradoxaal statement graag even toe.

Twee woorden in de Engelse taal krijgen in het Nederlands dezelfde vertaling, alhoewel er belangrijke verschillen zijn. Ik heb het over digitalisation en digitisation die in het Nederlands beide vertaald worden naar digitalisering.

In het Engels zou onze titel klinken als volgt: shift the focus from digitisation to digitalisation.

Digitisation betekent simpelweg de conversie van analoog bronmateriaal naar een numeriek formaat. Vrij vertaald: wat we in het verleden op papier via de post uitwisselden, gaan we voortaan digitaal uitwisselen als PDF.

Digitalisation gaat veel verder, stelt de uitwisseling van documenten in vraag en legt veel meer het accent op data en efficiëntie. Noem het gerust ‘slim digitaliseren’.

Wat we vandaag in onze sector zien is zeer vaak digitisation, en dan zelfs nog meestal op een ondoordachte manier. Documentenstromen worden zeer vaak klakkeloos gedigitaliseerd, zonder zich hierover te bezinnen.

Principes uit het verleden, die logisch en verantwoord waren in de analoge wereld, worden niet herdacht naar een digitale context.
Ik geef hierna enkele voorbeelden.

RETHINKING PROCESSES

Vroeger werden polissen en bijvoegsels in twee- of drievoud aan de makelaar bezorgd: één exemplaar voor de klant, een kopie voor de producent en een kopie voor de maatschappij, die getekend werd teruggestuurd. In een digitale context is het natuurlijk nonsens om 3 digitale exemplaren van dezelfde polis uit te wisselen. Dat zou je denken.... Toch doen sommige verzekeraars dit nog steeds.

Het kan nog gekker: soms wordt het verzendblad, het voorblad waarmee in het verleden de polisdocumenten onder omslag werden verstuurd (een blanco pagina met enkel de adresgegevens van de makelaar ter hoogte van het venstertje van de enveloppe) gedigitaliseerd en uitgewisseld.

Dit zijn frappante voorbeelden natuurlijk, maar er zijn nog een pak andere voorbeelden waar de meerwaarde van de digitale context niet wordt benut.

Zo was het in een analoge wereld normaal om de massa papier te beperken vanuit economisch standpunt: besparing op afdrukkosten, papier en verzendingskosten. Verzekeraars bezorgden de algemene voorwaarden niet langer op papier. Ze vervingen ook het door de klant te ondertekenen exemplaar door een bevestigingsblad, waarmee die op één pagina bevestigde akkoord te gaan met de volledige tekst. Dit waren destijds logische en verantwoorde beslissingen, maar in een digitale wereld moet dit worden herdacht. Eén digitaal exemplaar maakt het bevestigingsblad overbodig en het is juridisch sterker en bovendien veel klantvriendelijker om in dit éne exemplaar meteen de bijzondere én de algemene voorwaarden te bundelen tot één PDF.

Het herdenken van gegevensuitwisseling in een digitale context is een echte must om onze sector efficiënter en klantvriendelijker te maken.

GEEN VOLLEDIGE VRAGENLIJST VOOR ENKELE BIJKOMENDE GEGEVENS...

Om gegevens van een klant te verzamelen, werd vroeger een invulformulier of een vragenlijst gebruikt. Dit waren vaak weinig klantvriendelijke formulieren waarop een bestaande klant zelf zijn gegevens (naam, voornaam, polisnummer of dossiernummer, ...) moest invullen. Een volledig blanco formulier dus, het liefst bruikbaar voor diverse scenario’s.

In de huidige context waarin convenience voor de klant belangrijk is, kan dit niet langer. Nogmaals: door een oud blanco formulier voortaan digitaal te bezorgen, laten we de echte meerwaarde van het digitaliseren liggen. In de context van een bepaalde klant, bijvoorbeeld een schadegeval, is het not done om de klant alles opnieuw te laten invullen, om op die manier enkele extra gegevens op te vragen.

Een voorbeeld hiervan is het BTW-formulier in schade. Bijna iedere verzekeraar heeft hiervoor een document, dat meestal al digitaal bezorgd wordt. De maatschappij wil slechts enkele gegevens bevestigd zien door de klant, maar vraagt de klant een volledig document van A tot Z in te vullen. De invulbare PDF is dus geen oplossing, het is geen echte digitalisering.

DE E-MAIL ALS NIEUWE ENVELOPPE

Veel verzekeraars verkiezen de e-mail om documenten digitaal te bezorgen. Dit is een eerder onveilig en onzeker middel om gevoelige en confidentiële gegevens uit te wisselen in een B2B context. Via beveiligde netwerken, zoals PortimaConnect, kunnen gegevens op een veilige manier uitgewisseld worden.

Ook hier wordt nog vaak in analoge termen gedacht: een makelaar heeft één brievenbus dus zal één e-mail adres ook wel volstaan om de digitale documenten te droppen. De consolidatie die binnen de sector aan de gang is, heeft als gevolg dat meer en meer makelaars meerdere vestigingen en/of medewerkers hebben. Het verdelen van de inkomende mails betekent dus voor de makelaar exact dezelfde werklast als het verdelen van de inkomende fysieke post van weleer.

Verzekeraars weten perfect hoeveel mails ze vandaag ontvangen, maar ze hebben vaak niet eens zicht op het aantal uitgestuurde mails naar de makelaar.

LET’S DIGITALISE

Hoog tijd dus om slim te gaan digitaliseren (of in het Engels: digitalise). Laten we processen herdenken vanuit het standpunt van de verzekeraar die samen met de makelaar een digitale end-to-end ervaring voor de klant garandeert. Geïsoleerde oplossingen zijn meestal niet duurzaam en kunnen niet adequaat voldoen aan de eisen op het gebied van klantgerichtheid en efficiënte processen.

Onze federatie blijft alvast op de deur kloppen van de stakeholders om slimmer te digitaliseren, samen met de makelaar.

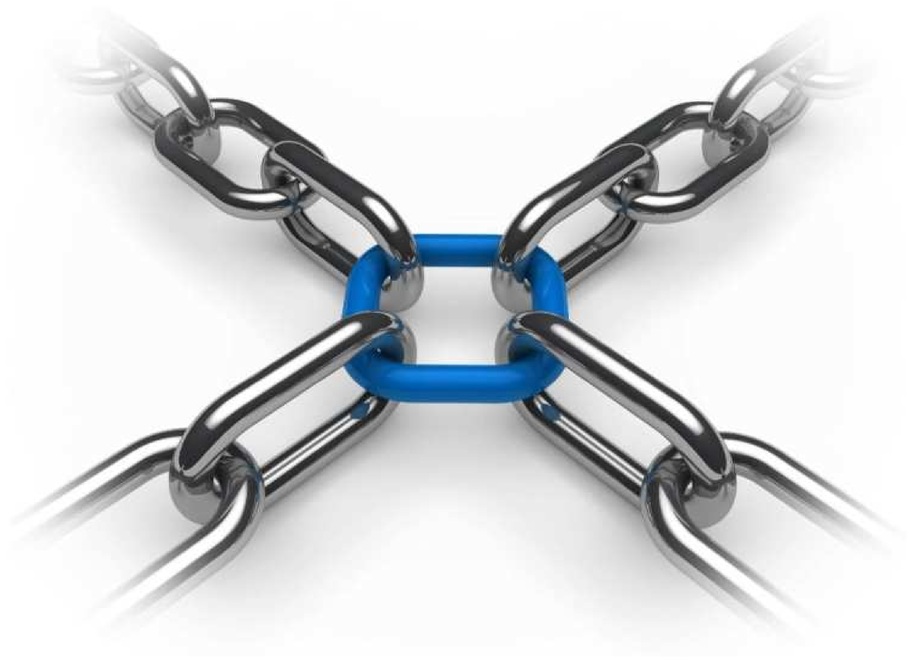
Lees hierna:

Federale verkiezingen 2024: Politiek Memorandum

Klik hier

FEDERALE VERKIEZINGEN 2024: POLITIEK MEMORANDUM

VERZEKERINGSADVIES- EN BIJSTAND: EEN ONMISBARE SCHAKEL



Kwestie van de onderhuids sluimerende verkiezingskoorts alvast wat extra pigment te geven, heeft FVF in het licht van de Federale verkiezingen van zondag 9 juni 2024 een politiek memorandum opgemaakt dat we graag aan u voorstellen.

Na afloop van het jongste zomerreces overhandigde FVF haar politiek memorandum reeds aan de politieke partijen waarin de focus ligt op de maatschappelijke en economische relevantie van de verzekeringsmakelaar, en natuurlijk ook de belangrijkste aandachtspunten voor de volgende legislatuur.

Een greep uit de standpunten van FVF ten aanzien van de politiek:

• Respect voor de waarde van advies en de toegang tot de diensten van de verzekeringsmakelaar;
• Level playing field voor alle spelers in de verzekeringssector;
• Aandacht voor de administratieve lasten van de verzekeringsmakelaar;
• Bevordering instroom in het beroep;
• Gebundelde verkoop: meer keuzevrijheid consument en vrije marktwerking.

Al onze standpunten kan u integraal nalezen in het politiek memorandum via deze link. Het politiek memorandum wordt ondersteund door onze zusterorganisatie Feprabel.

HOE DENKEN DE POLITIEKE PARTIJEN OVER DE VERZEKERINGSMAKELAAR? WELKE KLEMTONEN LEGGEN ZIJ?

Kom het live horen op De Dag van de Makelaar die doorgaat op vrijdag 13 oktober in De Nekkerhal te Mechelen. Tijdens het politiek debat zullen onderstaande kopstukken onder de deskundige leiding van moderator Michaël Van Droogenbroeck de standpunten van hun partij uit de doeken doen. Meer weten? Ga dan naar https://www.dedagvandemakelaar.be/.

Lees hierna:

Brocom: 'Je makelaar' in het najaar op alle fronten actief

Klik hier

‘JE MAKELAAR’ IN HET NAJAAR ACTIEF OP ALLE FRONTEN!

In september heeft Brocom, het samenwerkingsplatform tussen makelaarsmaatschappijen en makelaarsfederaties FVF en Feprabel de campagne over groepsverzekeringen gelanceerd, ondersteund door een podcast. Deze wordt in oktober op de voet gevolgd door een gerichte tv-campagne.

Tegelijkertijd loopt in oktober de campagne ‘Pensioen’ voor particulieren via digitale media. Verder zullen vanaf eind november voor elke aflevering van ‘De Slimste Mens’ interactieve billboards worden uitgezonden.

De ‘Je Makelaar’-podcasts op alle luisterplatformen

Het doel van deze campagne is om werkgevers bewust te maken van de noodzaak om hun werknemers te beschermen voor hun toekomst en hen tegelijkertijd te fideliseren. We richten ons ook tot de werknemers en gaan hen advies verlenen over hoe ze hun kapitaal best kunnen laten aangroeien, zodat ze een goede levensstandaard kunnen aanhouden als ze met pensioen gaan of zelfs al eerder.

We mikken op 1.250.000 views, 6.500 kliks en 2.700 zoekopdrachten van de consument die hem of haar finaal naar een verzekeringsmakelaar moeten leiden.

Om deze boodschappen te verspreiden, hebben we gekozen voor digitale media gericht op professionals en LinkedIn, het sociale netwerk bij uitstek voor relaties tussen professionals.

In deze derde podcast ontmoet Maite Goossens, moderator van deze reeks, verschillende experts die praten over de groepsverzekering:

- De principes van een groepsverzekering. - **Emiel Verstraeten, Vivium**
- Wat zijn de voordelen voor een werkgever en werknemer? - **Johan Van Bael, NN Insurance**
- Hoe zit het met de fiscaliteit op het einde van een contract? - **Karel Coudré, AXA**
- De beleggingsopportuniteiten op pensioenleeftijd. - **Lucille Delperdange, Athora**
- Is discretionair beheer een oplossing? - **Bob Bosmans, Architas**
- De rol van de makelaar bij het afsluiten en opvolging van een groepsverzekering? **Erik Weekers, FVF**

Apple Spotify Google Castbox Castro deezer Overcast Pocket Casts Podcast Addict

Deze podcast is beschikbaar op gespecialiseerde platforms (Spotify, Apple, Google, Castbox, Castro, Deezer, Overcast, Pocket Casts en Podcast Addict) of te beluisteren via https://www.makelaarinverzekeringen.be/podcast.

U kan deze opname eveneens downloaden van hetzij brocom.be, hetzij makelaarinverzekeringen.be of ook nog het Brocom-YouTubekanaal en deze vervolgens in uw digitale communicatie naar believen verspreiden. Dit getuigt van de dynamiek van ‘Je Makelaar’, die altijd voorop loopt met de nieuwste communicatiemiddelen.

Dankzij de medewerking van onze experts kunnen we je knowhow onder de aandacht brengen van bedrijven en hun werknemers.

‘Je Makelaar’ maandelijks op digitale media

Vanaf 30 oktober herlanceren we de tv-campagne gericht op ondernemers en bedrijven.

Als de kijker een ondernemingsnummer heeft, wordt hij getarget met onze reclame op maat. De spot van 20” toont een zaakvoerster van een fietsenwinkel, haar werknemers, haar materiële risico’s… die advies vraagt aan haar makelaar. Op deze manier richten we ons specifiek op de markt van zelfstandigen en KMO’s. We streven naar een bereik van 50% van de TV-kijkende ondernemers die op hun beurt de reclamespot gemiddeld 5 keer te zien zullen krijgen.

Deze campagne versterkt onze thematische campagnes op digitale media.

In oktober focust ‘Je Makelaar’ op het pensioen van zijn klanten

Pensioenen blijven een actueel thema en een grote bekommernis voor de Belgen. Volgens de laatste editie van de ‘Barometer van de financiële sereniteit’, gepubliceerd door een verzekeringsmaatschappij in juni 2023, ervaren klanten met een pensioenplan een grotere financiële sereniteit.

Van 2 tot 29 oktober zullen we aanwezig zijn op Facebook, Google en met contextueel, gerichte advertenties. Het marketingpakket is ook beschikbaar op brocom.be. Voel je vrij om het beeld- en videomateriaal te downloaden en te delen op je website en sociale mediakanalen. De campagne wordt automatisch toegevoegd aan de playlist van je digitale Brocom-schermen en op je webpagina. Voor dit plan mikken we op 9,5 miljoen views, 29.700 clicks en 1.880 zoekopdrachten naar makelaars.

Daarnaast is er regelmatig sprake van pensioenhervorming. Mensen maken zich zorgen over hun toekomst. Daarom moedigen we hen aan om zich voor te bereiden op hun pensioen.

‘t Is gebeurd! ‘Je Makelaar’ in december terug in ‘De Slimste Mens’

Van 27 november tot 24 december sponsort ‘Je Makelaar’ het programma ‘De Slimste Mens ter Wereld’. Hierdoor wordt je zichtbaarheid op de markt versterkt en de toegevoegde waarde van de makelaar op de voorgrond gebracht. De slimste klant gaat naar een makelaar… Dat spreekt voor zich!

Voor, tijdens en na de TV-show zullen 7” online videos en reclameborden uitgezonden worden. Met dit ambitieuze plan beogen we 57% te bereiken van onze doelgroep die gemiddeld 5,7 keer onze spot zal te zien krijgen in de spannende finaleafleveringen. Het billboard speelt in op de ‘Wat weet je over’-spelronde van het programa, waarbij de voordelen van het beroep van verzekeringsmakelaar worden belicht.

In primeur te ontdekken op ‘De Dag van de Makelaar’…

Samen op weg naar de fygitale makelaar

Velen van jullie hebben ons webinar over de fygitale relatie van de verzekeringsmakelaar gevolgd. We namen het traject van prospect tot klant. door en alle hulpmiddelen die je tot jouw beschikking hebt om je klantrelaties te versterken, zowel in de fysieke als digitale wereld. Bekijk het webinar gerust nog eens op onze Brocom-YouTube pagina.

Door gebruik te maken van de vele tools die tot je beschikking staan, kan je namelijk je kantooorganisatie zowel naar efficiëntie als de verwachtingen van je klanten optimaal organiseren en beheren.

Lees hierna:

Rapport BIPAR

Klik hier

BIPAR-RAPPORT JULI 2023

WAARDEN EN CIJFERS

Niet enkel worden FVF-leden vertegenwoordigd door FVF in Vlaamse of federale kwesties maar wordt uw statuut van verzekeringsmakelaar in Europa gevrijwaard door BIPAR, de Europese koepelvereniging van verzekeringsmakelaars en financiële tussenpersonen. Een aantal fundamentele waarden bindt u met alle verzekeringsmakelaars en financiële tussenpersonen in Europa.

Recent publiceerde BIPAR jaarcijfers van 2022 waarin het aantal verzekeringsmakelaars, agenten en overige financiële tussenpersonen per land in kaart wordt gebracht.

WIE VERTEGENWOORDIGEN DE VERENIGINGEN DIE LID ZIJN VAN BIPAR?

De Europese regelgeving maakt geen onderscheid tussen soorten tussenpersonen (makelaars, agenten, financiële adviseurs) en gaat uit van een op activiteiten gebaseerde benadering (bemiddeling). Sommige EU-lidstaten, waaronder België, hebben in hun wetgeving de verwijzing naar agenten, makelaars en andere soorten tussenpersonen behouden. De hierna volgende cijfers zijn daarom niet altijd exact interpreteerbaar.

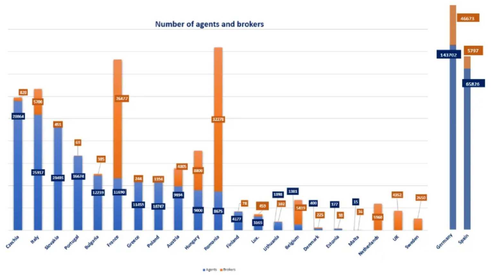
Tussenpersonen bestaan vanwege de keuzes die consumenten maken om van hun diensten gebruik te maken. Er is geen wettelijke of andere dwang - het is de keuze van de consument. Binnen Europa maken meer dan 800.000 tussenpersonen die rol dagelijks waar.

WELKE WAARDEN VERENIGEN DE TUSSENPERSONEN DIE VERTEGENWOORDIGD WORDEN DOOR DE VERENIGINGEN DIE LID ZIJN VAN BIPAR?

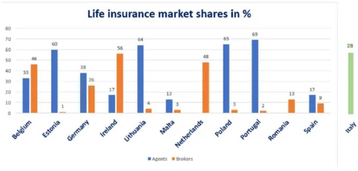
- Deze worden gedreven door een gemeenschappelijke streven om consumenten, zelfstandigen, KMO's en grote ondernemingen zo goed mogelijk te ondersteunen bij hun keuze voor een verzekering of financiële dienst.
- In een steeds competitievere wereld bestaan ze omwille van hun professionalisme, de kwaliteit van de diensten die ze aanbieden en de steun op lange termijn aan de consumenten die ze bedienen.
- Ze combineren digitale tools met gepersonaliseerde, menselijke ondersteuning voor hun klanten.
- Ze zijn een essentieel instrument om hun klanten bewust te maken van de uitdagingen in de strijd tegen de opwarming van de aarde en meer
- in het algemeen, het bevorderen van milieu-, sociale en sociale en bestuurlijke kwesties (ESG).
- De leden van de BIPAR-verenigingen werken onder een beschermend en gecontroleerd reglementair statuut en zijn de verdedigers van de correcte toepassing van de Europese consumentenrechten.
- Tussenpersonen bieden hun klanten "financieel welzijn", wat een positief effect heeft op de economie in het algemeen.

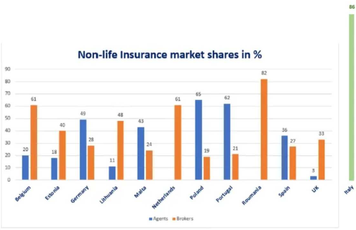
Bron: https://www.bipar.eu/images/uploads/general/About_insurance_and_financial_intermediation-January2023.pdf

WERKELIJK AANTAL MAKELAARS PER EUROPEES LAND

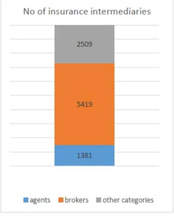


PROCENTUEEL VERSCHIL TUSSEN MAKELAARS EN AGENTEN (IN LEVEN EN NIET-LEVEN)





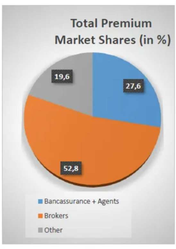
RESULTATEN VOOR BELGIË

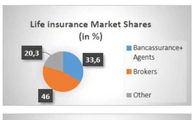


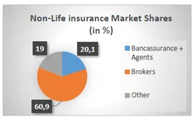
Intermediaries	9309
Population	11,697,000
Density of intermediaries	1/1256 *(1/number of inhabitants)* ~79 intermediaries per 100,000 people

Year this info refers to: April 2023 - Source: FSMA

Other categories= Ancillary intermediaries : 510 / Sub agent: 1945 / Underwriter: 54







"Other"= direct writers

Year this info refers to: 2021 - Source: Study of Assuralia

Lees hierna:

ANPI: De vuurvergunning

Klik hier

Alles leren over Brio, hoe begin je daaraan?

Brio krijgt om de zoveel tijd nieuwe functionaliteiten. Daarmee spelen we zo goed mogelijk in op jouw behoeften. Maar hoe blijf je op de hoogte van de nieuwigheden in Brio? En hoe leer je er als nieuwe klant mee werken? Daar helpt ons opleidingsteam je graag bij! Want hoe beter je Brio kent, hoe vlotter je werkt. En hoe meer tijd je dus overhoudt voor je klanten. Het Brio opleidingsteam voorziet je op zes manieren van alle informatie en hulp die je nodig hebt om zo goed mogelijk met Brio te kunnen werken. Dat gaat van uitleg over basisfunctionaliteiten tot gespecialiseerde topics zoals boekhouding en specifieke functionaliteiten zoals e-GOR, Brio Compare, Penbox,...

publireportage

Tutorials voor een korte uitleg

Op MyPortima vind je, nadat je bent ingelogd, 332 tutorials over 20 onderwerpen. In maximum 5 minuten leer je alles over een bepaalde functionaliteit in Brio. Wanneer een nieuwe functionaliteit gelanceerd wordt, kan je meteen de bijhorende nieuwe tutorial bekijken. Daarin vind je steeds een demo van de nieuwe functionaliteit. Op die manier ben je snel mee.
Waar vind je de tutorials in MyPortima: Ik wil bijleren > Studio Brio > Aan de slag met Studio Brio

Webinars om je te verdiepen in een onderwerp

Wil je graag wat meer uitleg over een bepaald onderwerp? Dan kan je 2 à 4 keer per jaar een webinar volgen. Je krijgt steeds een uitnodiging per mail. Het enige wat je moet doen, is je inschrijven. Kan je niet live meevolgen? Dan krijg je nadien de replay toegestuurd. Webinars uit het verleden kan je ook steeds herbekijken op MyPortima. Ze duren ongeveer een uur.
Waar vind je de webinars in MyPortima: Ik wil bijleren > Studio Brio > Alle webinars zien

Online opleidingen om de basisfunctionaliteiten onder de knie te krijgen

De online opleidingen over de basisfunctionaliteiten van Brio zijn video's die 1,5 tot 3 uur duren. Nadat je je hebt ingeschreven, krijg je toegang tot de video. Die is opgedeeld in hoofdstukken, zodat je er gemakkelijk in kan navigeren. Je bekijkt de video wanneer je wil, zo vaak je wil.
Waar vind je de online opleidingen in MyPortima: Ik wil bijleren > Studio Brio > Online opleidingen

Online opleidingen in groep

Stel je tijdens een opleiding liever je vragen rechtstreeks aan een trainer? Dan is deze optie iets voor jou! In de kalender op MyPortima kan je zien welke onderwerpen op welke dag worden gegeven. Nadat je bent ingeschreven, kan je op de dag in kwestie online de training volgen. De trainer beantwoordt dan al je vragen.
Waar vind je deze opleidingen in MyPortima: Ik wil bijleren > Studio Brio > Klassieke opleidingen

Opleiding op maat

Heeft iedereen in je kantoor een opleiding nodig over een bepaald onderwerp, en zijn bovenstaande mogelijkheden geen optie? Dan kan je, tegen betaling een opleiding op maat aanvragen. Je kan kiezen of de trainer die opleiding online of in je kantoor geeft.

Brio Days

In elke editie van de Brio Days behandelen we onderwerpen waarover online al materiaal bestaat, maar je krijgt extra info en de mogelijkheid om vragen te stellen. Je krijgt de uitnodiging hiervoor per mail. Elk kantoor de mogelijkheid om deel te nemen.

De volgende generatie makelaars

Om studenten zo goed mogelijk voor te bereiden op hun stage of eerste werkervaring in jouw kantoor, geven we in heel wat hogescholen in Vlaanderen, Wallonië en Brussel les over Brio.

Heb je vragen?
Contacteer het opleidingsteam via training@portima.com.
Samen bekijken we hoe we je het best kunnen helpen.

brio

NIET ALLEEN EEN CONTRACTUELE EIS VAN DE VERZEKERAAR...

DE VUUR-VERGUNNING

Bedrijven zijn bijzonder kwetsbaar voor brand tijdens bouw-, verbouwings-, renovatie- en reparatiewerkzaamheden. Bij deze zogenaamde werkzaamheden met “hittepunten” worden verschillende werktechnieken gebruikt waarbij ofwel een open vlam wordt gebruikt, vonken worden veroorzaakt, hoge temperaturen worden geproduceerd of “hittepunten” in een onderdeel worden gevormd.
Dit is vooral het geval bij lassen, slijpen, snijden, thermisch strippen of zelfs het heet aanbrengen van een waterdichte coating. De lijst van technieken en situaties met een hoog risico is lang. Voorbeelden van brand tijdens of na dit soort werkzaamheden zijn helaas veelvoorkomend.

Elk bedrijf moet zich ervan bewust zijn van de risico’s die gepaard gaan met incidentele werkzaamheden op hotspots. De Codex over het welzijn op het werk vereist zelfs de voorafgaande toestemming van de werkgever op basis van een risicoanalyse die specifiek gericht is op dit type werkzaamheden.

Het gebruik van een vuurvergunning, of beter gezegd een “voorafgaande toestemming voor uit te voeren werkzaamheden met hittepunten”, is een effectieve manier om brand te voorkomen. Bovendien levert het opstellen van een vuurvergunning het bewijs dat er een specifieke brandrisicoanalyse voor het werk is uitgevoerd.

Het zou hoe dan ook een ernstige vergissing zijn om het opstellen van een vuurvergunning te beschouwen als een loutere formaliteit die gekoppeld is aan het verzekeringscontract.

Dit is een formulier dat gebruikt wordt door een bevoegde mandataris om een interne uitvoerder of werkgevers of zelfstandigen van buitenaf (“derden”) toestemming te geven om werkzaamheden uit te voeren met open vuur, open vlam of hittepunten. Beide partijen (aanvrager en aannemer) vullen het document samen in voordat het werk begint. Een ondertekend exemplaar wordt overhandigd aan elke partij en aan de preventieadviseur (of werfverantwoordelijke), die de aanbevolen preventie- en beschermingsmaatregelen moet naleven.

Met dit document kunnen de verschillende betrokkenen, zoals operators en controleurs, zich vertrouwd maken met de veiligheidsinstructies.

OPGELET! Een vuurvergunning is niet simpelweg een toestemming om een vuur aan te steken, maar maakt deze toestemming afhankelijk van een risicoanalyse en de naleving van passende preventie- en beschermingsmaatregelen. De Engelse term “hot work permit” is explicieter.

EEN NIEUWE ANPI-VUURVERGUNNING 2023!

ANPI stelt een volledig herzien en opnieuw ontworpen formulier voor, d.w.z.:
- inspelen op veranderingen in de wetgeving;
- bevat de risicoanalyse en het noodplan van het bedrijf;
- bevat 3 exemplaren op multi-kopieerpapier - een exemplaar is nu ook voorzien voor de preventiadviseur!

Naast de aanvrager en de aannemer zijn er nu twee nieuwe “spelers” bij betrokken: de operator en de controleur. De nadruk wordt gelegd op de competenties van de betrokken mensen, de opleiding en informatie van de aannemers en van de operator, en het belang van controle en toezicht tijdens en aan het einde van de werf.

Lees meer:
- ANPI Technisch Dossier DTD 182 - Vuurvergunning en werken met hittepunten - Werken met hittepunten – Niet zonder vuurvergunning !: https://www.anpi.be/nl/vuurvergunning.

DE VUURVERGUNNING IN DE PRAKTIJK

Niemand mag werken met open vuur, open vlam of hittepunt beginnen zonder daartoe een bevel en toestemming te hebben gekregen, met uitzondering van werken die eigen zijn aan de normale activiteit van het bedrijf en die worden uitgevoerd in lokalen die speciaal en permanent aan hen zijn toegewezen.

De vuurvergunning heeft betrekking op tijdelijke werken die zowel door een interne operator als door een externe firma worden uitgevoerd.

De vergunning wordt gezamenlijk opgesteld door bevoegde personen die de aanvrager, de uitvoerder en de preventieadviseur(s) vertegenwoordigen, voordat de werken beginnen.

De exploitant moet op de hoogte worden gebracht van de risico’s en de in acht te nemen preventiemaatregelen.

Als er meerdere uitvoerders op de locatie zijn aangesteld, moet ervoor worden gezorgd dat elke uitvoerder wordt geïnformeerd.

De controleurs worden geïnformeerd over de risico’s, de te controleren zones en de preventiemaatregelen tijdens en na de werkzaamheden. Het formulier specificeert de zones, de veiligheidsinstructies en de waarschuwings- en alarmprocedures die indien nodig moeten worden toegepast.

► Is ze verplicht?

De vuurvergunning vormt het formele bewijs dat er een brandrisicoanalyse is uitgevoerd in overeenstemming met de Codex over het welzijn op het werk (zie Codex WoW, Boek III, 3). Het gebruik van een vuurvergunning is ook verplicht volgens de algemene contractvoorwaarden van verzekeringsmaatschappijen.

► Gebruiksaanwijzing

Vuurvergunningen hebben de vorm van gestencilde formulieren. Het eerste exemplaar is bestemd voor de persoon die het werk aanvraagt, het tweede voor het bedrijf dat het werk uitvoert en het derde voor de preventieadviseur.

► Geldigheid

De vuurvergunning is één dag geldig. Ze moet elke dag worden vernieuwd, of bij elke wijziging van de werkomstandigheden (operator, plaats of werkmethode, enz.), met de toestemming van de aanvragende partij, de verzekeraar of op basis van een risicoanalyse.

► Moet ze worden bewaard?

Minstens 48 uur, zolang het werk nog niet is voltooid en tot de eindinspectie. Door vuurvergunningen te archiveren kan de historiek van de uitgevoerde werkzaamheden worden nagegaan.

► Hoe is ze te verkrijgen?

Bestellen via ANPI’s e-shop: https://www.anpi.be (map van 50 formulieren “Vuurvergunning 2023”).

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.

Meer weten over ANPI? Check dan zeker hun nieuwe, fraaie bedrijfsvideo door de QR-code te scannen.

Lees hierna:

Sectornieuws

Klik hier

AG

Het jongste kwartaal vestigde verzekeraar AG de aandacht op een aantal opmerkelijke tendensen die een onmiddellijk effect ressorteren op de verzekeringssector en de ontwikkeling van nieuwe verzekeringsproducten. Een overzicht:

Fietsdiefstal is vooral een grootstedelijk fenomeen: in sommige steden tot 4 keer groter risico op gestolen fiets

De opkomst van nieuwe en duurdere fietsmodellen, zoals speed pedelecs, bakfietsen, fat bikes … , heeft de vraag naar een goede fietsverzekering sterk doen toenemen. Bij AG is het aantal fietsverzekeringen op 1 jaar tijd met 38% gestegen en op 2 jaar tijd met maar liefst 140%. Volgens beroepsvereniging Assuralia zou vandaag 1 gezin op de 10 over een fietsverzekering beschikken.

Het risico dat zo een nieuwe, dure fiets gestolen zou kunnen worden, is ongetwijfeld één van de belangrijke motivaties om zo'n fietsverzekering af te sluiten. Een analyse van de diefstalaangiftes in de fietscontracten van AG tussen 2018 en 2022 toont aan dat dit risico vooral in de grootsteden reëel is waarbij stadfietsen, goed voor zowat 90% van de verzekerde fietsen ook het leeuwendeel uitmaakt van de gestolen fietsen (87%).

Aantal ongevallen op weg van en naar het werk stijgt jaar na jaar

De preventie-experten van AG hebben een gedetailleerde analyse uitgevoerd van de meer dan 24.000 arbeidswegongevallen die de voorbije 7 jaar bij de verzekeraar werden ingediend. Ze hebben daarbij een aantal duidelijke trends vastgesteld. Daar waar het aantal ongevallen op de werkvloer zelf stelselmatig daalt, stijgt het aantal ongevallen op
weg van en naar het werk jaar na jaar. En deze ongevallen zijn ernstig: ruim drie kwart van de slachtoffers is werkongeschikt na hun ongeval, en daardoor gemiddeld 40,5 dagen niet aan het werk.

Andere opmerkelijke conclusies: het aantal ongevallen met e-steps vervijfvoudigde op 3 jaar tijd. En niet verrassend: motorongevallen hebben de grootste impact. Deze resultaten tonen aan dat er qua preventie nog heel wat werk aan de winkel is, zeker op het vlak van arbeidswegongevallen. Bescherming van het menselijk kapitaal moet voor elke werkgever een absolute topprioriteit zijn.

ATHORA

Athora Belgium NV (Athora Belgium), filiaal in volle eigendom van spaar- en pensioenverzekeringengroep Athora Holding Ltd. (Athora), kondigde begin september de aanstelling aan van Yves Poullet als nieuwe CEO (onder voorbehoud van goedkeuring door de bevoegde autoriteiten).

Yves Poullet trad de afgelopen 4 jaar op als onafhankelijk niet-uitvoerend bestuurder voor zowel Athora Belgium als Athora Ireland plc. Hij heeft meer dan drie decennia ervaring in de financiële dienstensector en was voordien CEO van Euroclear Bank en Chief Technology Officer van Euroclear Group, een van de grootste financiële marktinfrastructuren ter wereld. Daarnaast is hij ook onafhankelijk bestuurder van de Belgische ziekenhuisgroep CHU Helora en voorzitter van de raad van bestuur van Revalidatieziekenhuis Inkendaal, een gespecialiseerd revalidatieziekenhuis.

Yves Poullet vervangt Dorsan van Hecke, die de functie van CEO vanaf 2019 bekleedde en eerder deze maand ontslag nam.

AXA

AXA, marktleider in verzekeringen, en Doctena, marktleider in online agendabeheer en boeken van afspraken in de medische sector, kondigen een samenwerking aan om de toegang tot de gezondheidszorg te vereenvoudigen. Dankzij het partnership tussen Doctena en AXA wordt de online agendadienst toegevoegd op het MyAXA Healthcare-platform, zodat AXA-verzekerden vlotter toegang krijgen tot de gezondheidszorg. Met deze samenwerking versterkt Doctena zijn aanwezigheid op de Belgische markt, en breidt AXA als marktleider in verzekeringen zijn aanbod van innovatieve gezondheidsdiensten uit.

EUROP ASSISTANCE

Traditiegetrouw blikt Europ Assistance aan het einde van de zomervakantie terug op een druk seizoen. De zomer van 2023 zal ongetwijfeld de geschiedenis ingaan als een periode van klimatologische uitersten en buitengewone omstandigheden.

Welke effecten heeft deze uitzonderlijke zomer op de bijstandsactiviteiten van Europ Assistance?

- Europ Assistance heeft afgelopen zomervakantie (van 30 juni t.e.m. 27 augustus) minder medische dossiers geopend maar meer technische bijstand verleend in het buitenland dan tijdens de zomer van 2022, toen al een uitzonderlijk jaar met heel veel vakantievertrekken na de Covid-jaren.
- Er werden in de heetste periodes meer medische dossiers geopend voor maag en darmproblemen alsook voor hartklachten en hittelagen.
- Europ Assistance behandelde afgelopen zomer 69.000 telefonische oproepen met bijstandsaanvragen. Bovendien werden enkele duizenden dossiers rechtstreeks geopend via de applicatie van de bijstandsverlener.

Technische bijstand aan voertuigen: een lichte stijging ten opzicht van 2022

- In het buitenland opende Europ Assistance tussen 30 juni en 27 augustus 2023 in totaal 5.789 dossiers voor technische interventies aan het voertuig. Dat is zo'n 4,5 % meer ten opzichte van 2022, dat toen al een piekjaar was.
- De meest voorkomende technische interventies omvatten motorpech, batterij- en startproblemen (67%), technische problemen door onoplettendheid zoals sleutels opgesloten in het voertuig, verkeerde brandstof en bandenpech (18%), en ongevallen (10%).

Technische pechverhelping in België

- Tussen 30 juni en 27 augustus opende Europ Assistance 24.677 technische dossiers in eigen land. Dat cijfer ligt 4.5 % hoger dan vorig jaar. Er moet hierbij ook gewezen worden dat de schoolvakantie bij de Franstaligen pas begon op 8 juli, hetzij een week later dan bij de Nederlandstaligen.

TOURING

Akkoord rond aandeelhouderschap Touring NV is definitief.

AG en BNP Paribas Fortis kondigen aan dat ze op 1 juli 2023 definitief aandeelhouder geworden zijn van Touring NV, de vennootschap die alle commerciële en operationele activiteiten van de Touring Groep omvat. AG verwerft 75% van de aandelen, BNP Paribas Fortis de overige 25%. Deze transactie volgt op de goedkeuring door de betrokken toezichthouders en mededingingsautoriteiten van het principepsakkoord dat de 3 partijen in november vorig jaar bekendmaakten. De nieuwe aandeelhoudersstructuur zal Touring in staat stellen om zijn bijstandsdiensten verder te versterken en zal tegelijkertijd voor alle partijen nieuwe opportuniteiten in mobiliteit creëren.

Nieuws te melden?

Bezorg het ons via guy.donckers@fvf.be

Lees hierna:

FVF staat voor u klaar!

Klik hier

Vrijdag 13 oktober 2023 - Nekkerhal Mechelen

DE DAG VAN DE MAKELAAR 2023

De Dag Van De Makelaar nadert met rasse schreden en u heeft uw deelname nog niet bevestigd?

Klik hier om u alsnog in te schrijven!

"Mijn nieuwe **laadpaal** en ik?

Dat was meteen vuurwerk."

Dat is een **Euromex-moment**.

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

euromex
rechtsbijstand | protection juridique

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

Je Makelaar

Lees hierna:

FVF staat voor u klaar!

Klik hier

MEER WAARDE
VOOR MAKELAARS

Bedankt voor het lezen!

Wij staan voor u klaar:

Erik Weekers
CEO
erik.weekers@fvf.be

Christophe Thoen
COO
christophe.thoen@fvf.be

Filip Vos
Account Manager
filip.vos@fvf.be

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

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

Guy Donckers
Communication Manager
guy.donckers@fvf.be

Dominique Thoen
Legal Manager
dominique.thoen@fvf.be

Sihana Rruka
Legal Advisor
sihana.rruka@fvf.be

An Beyens
Coordinator Manager
an@brokerstraining.org

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

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

Voor lidmaatschap & eventuele vragen hieromtrent kan u steeds terecht bij

Filip Vos

Account Manager

filip.vos@fvf.be