nr. 4 - 2021

VRIJUIT DIGITAAL

In deze Vrijuit...

01

Voorwoord

02

Kort Gezegd

03

Dag van de Makelaar

FVF on tour

04

Word Insurtech Report

Interview Jan Verlinden, Capgemini

05

Inclusie in de financiële sector

06

Elektrische voertuigen in garage of overdekte parkeergarage

07

Terugblik op 2021

08

Interview

Hein Lannoy, Assuralia

09

Problematiek gsm verzekeringen

Voorwoord

Christophe Thoen

Hoofdredacteur Vrijuit

Reddingsboei bij woelige zee?

Op de Digitale Dag van de Makelaar vergeleek FVF's Chairman de verzekeringsmakelaar met een wendbare zeilboot. "De zeilen van de makelaarsboot werden in het verleden al vaak aangepast om de goede wind te kunnen blijven vangen, om op koers te blijven en vooruit te gaan," verklaarde Dirk Gysemans aan de hand van metaforen.

Hiermee verwijst hij naar alle doemscenario's die de makelaars in het verleden hebben overschaduwd. Het klopt als een bus dat deze beroepsgroep al heel wat woelige wateren heeft doorkruist.

Zal de zee in de toekomst dan kalm blijven? Menigeen denkt hier wellicht anders over. Immers, uitdagingen zijn er genoeg. Digitalisering en compliance zijn bijvoorbeeld termen die binnen de sector vaak in de mond genomen zijn, hier hoeft dus niet meer op ingezoomd te worden.

Een andere belangrijke vraag is hoe de verzekeringsmaatschappijen deze zee gaan inschatten? Meer nog, of zij een voelbare rol zullen blijven spelen om de zee voor de verzekeringsmakelaar minder woelig te maken? Of zorgen zij stiekem zelfs voor hogere golven?

De bezorgdheden van de makelaars ten aanzien van één of meerdere makelaarsmaatschappijen stijgt. De talrijke reacties die FVF van haar leden ontvangt getuigen van deze tendens. Deze voornaamste makelaars bezorgdheden heeft FVF tijdens **De Dag van de Makelaar** voorgelegd aan de CEO's van de grootste makelaarsmaatschappijen. Zeg maar: vragen op maat van de concrete distributiepolitiek van elke maatschappij.

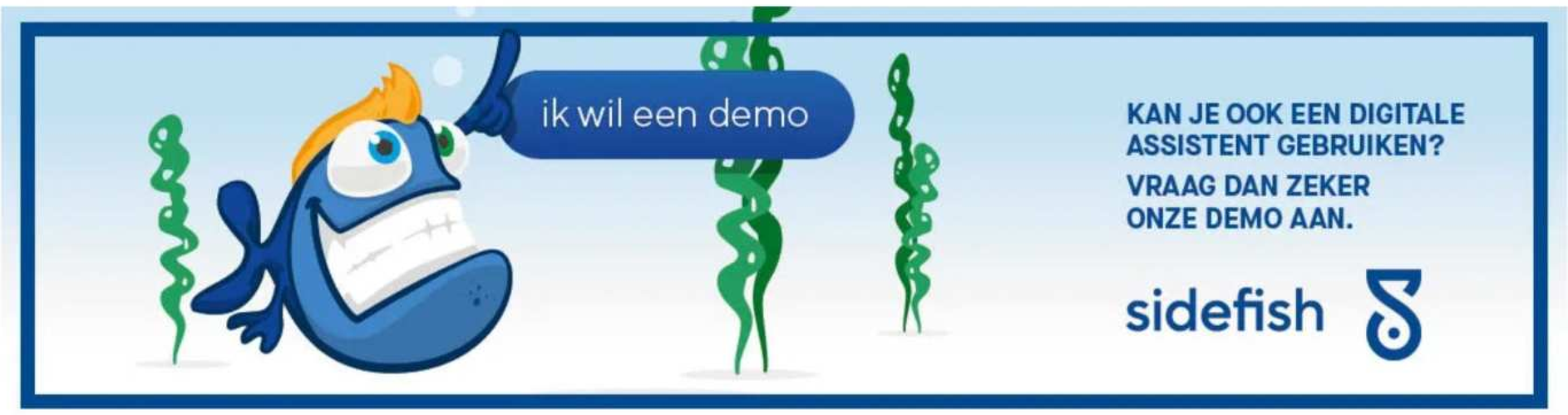
Allemaal waren ze er als de kippen bij om hun geloof in de makelaar te bevestigen. Meer specifiek die makelaar die zich blijft aanpassen aan de nieuwste tendensen. Het is aan de kijker om te oordelen of de maatschappijen voluit eerlijk en overtuigd antwoordden, of... Dat (sommige) maatschappijen eerder het doek van het 'politiek correcte antwoord' hebben opgetrokken.

Enkel de visionaire 'Madame Blanche' zal dit in de toekomst met zekerheid kunnen zeggen. FVF blijft alvast enig scepticisme aan de dag leggen.

Beste maatschappijen, voeg meer de daad bij het woord. Laat tastbaar zien dat u in de makelaars de bevoorrechte partners ziet, niet enkel nu, maar ook in de toekomst.

Laten we alvast toosten op een goede samenwerking in 2022, met tal van toekomstige makelaarsvriendelijke initiatieven die in de glazen bol verschijnen.

Proost!



Lees hierna:

Kort gezegd

Klik hier

Kort gezegd

Er beweegt een en ander bij de woordvoerders van Assuralia

Er zijn enkele belangrijke bewegingen in het woordvoerdersteam van de beroepsvereniging van verzekeringsondernemingen. Wauthier Robyns is sinds 28 oktober 2021 met pensioen. Hij oefent zijn mandaat in het Europees Sociaal en Economische Comité uit tot 2025. Ook François de Clippele is met pensioen sinds 22 november 2021. Nevert Degirmenci maakt ondertussen enkele maanden deel uit van het woorvoerdersteam van Assualia. Zij legt zich in het bijzonder toe op de relaties met de Franstalige media. Peter Wiels en Barbara Van Speybroeck blijven op post als woordvoerders van Assuralia.

Succesvolle eerste themadag voor Brokers Training!

Brokers Training, het opleidingscentrum van FVF, blikt tevreden terug op de eerste themadag! De deelnemers verrijkten hun kennis over het bouwproces en de verschillende verzekeringsoplossingen aan de hand van concrete praktijkvoorbeelden. Door het grote succes zullen er in de toekomst zeker opnieuw themadagen georganiseerd worden!

Bob-campagne:"Deze keer ben ik BOB!"

Assuralia zet, samen met de vzw Belgische Brouwers en verkeersinstituut Vias, deze winter weer volop in op preventie met de gekende BOB campagne. Sensibiliseren is nog steeds nodig, benadrukt Assuralia.

Elke dag gebeuren er gemiddeld 12 ongevallen met een bestuurder onder invloed van alcohol. Op nieuwjaarsdag gaat het gemiddeld zelfs over 26 ongevallen. Dat is 1 ongeval op 3.

Verkeersveiligheid ligt de verzekeringssector nauw aan het hart. Ze speelt een cruciale rol in de opvang van slachtoffers en in het vergoeden van schade maar zij nemen ook hun verantwoordelijkheid door volop in te zetten op preventie om menselijk leed te vermijden.

Bescherm uw klant met een fietsverzekering.

Meer en meer mensen gebruiken de fiets om zich te verplaatsen naar het werk of om nieuwe fietsroutes te verkennen in hun vrije tijd. Maar pech of een ongeval onderweg is helaas snel gebeurd. Het is slim dat uw klant zichzelf en zijn fiets beschermt met een fietsverzekering.

Zonder zorgen op weg!

Kiest uw klant voor Cycle Safe Plus van Baloise Insurance, dan is hij verzekerd in omnium (eigen schade), diefstal en bijstand én geniet hij een mobiliteitsgarantie. Dat wil zeggen dat hij tot 7 dagen na zijn schade- of diefstalaangifte zich kan verplaatsen met een vervangfiets of via een mobiliteitsbudget waarmee hij gebruik kan maken van de tram, bus, trein, ... Bovendien kan uw klant zich nog extra beschermen door onze ongevallenverzekering Veilig Gevoel - In het verkeer toe te voegen aan zijn Cycle Safe Plus-verzekering.

Ook voor kleine ondernemingen

Cycle Safe Plus verzekert tot 10 fietsen/voortbewegingstoestellen in 1 verzekering.
Zo is Baloise Insurance er ook voor kleine ondernemingen.

Naast Cycle Safe Plus vindt u op e.Baloise ook onze internationaal bekroonde cyberverzekering Cyber Safe Gezin, onze reisverzekering Travel Safe en onze evenementenverzekering Event Safe. U vindt de link naar e.Baloise via het MyBaloise-platform. Inloggen doet u met uw huidige inloggegevens van MyBaloise.

Fietsverzekering Cycle Safe Plus is een omniumverzekering en een bijstandsverzekering van Baloise Insurance en Europ Assistance.
Het is een jaarcontract onderworpen aan het Belgisch recht.

Baloise Belgium nv – Verzekeringsonderneming met codenr. 0096 – Baloise Insurance is de handelsnaam van Baloise Belgium nv.
Maatschappelijke zetel: City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, België – Tel.: +32 3 247 21 11
info@baloise.be – www.baloise.be – RPR Antwerpen, afdeling Antwerpen – KBO (BTW BE) 0400.048.883 – IBAN: BE31 4100 0007 1155 – BIC: KREDBEBB

Je Makelaar Je beste Verzekering

Baloise Insurance

Pensioensparen via een levensverzekering

Uit cijfers van Assuralia blijkt dat beleggingen in pensioensparen via een verzekering vooral tak 21-verzekeringen betreffen, die 91% van de in 2020 gestorte premies vertegenwoordigen op een totaal van 1,2 miljard euro, tegenover 9% voor de tak 23-verzekeringen. Die laatste gaan er nochtans op vooruit: in 2019 was de verdeling tussen beide 94% tegenover 6%.

Het meerendeel van de spaarders kiest voor het 'klassieke' stelsel waarbij men tot 990 euro per jaar kan sparen. De belastingvermindering is dan 30%, wat een belastingvoordeel van maximaal 297 euro oplevert. Slechts 4% van de spaarders kiest voor het 'afwijkende' stelsel waarbij men tot 1.270 euro per jaar kan sparen. In dat geval blijft de belastingvermindering beperkt tot 25%.

Gemiddeld wordt 793 euro in een pensioenspaarverzekering gestort. Dat komt neer op 80% van het fiscale maximum. Pensioensparen via verzekeringsproducten leverde over de voorbije tien jaar een gemiddeld jaarlijks rendement van 3,3% op.

Lees hierna:

Nieuws van onze leden

Klik hier

Nieuws van onze leden

Meer waarde voor makelaars

Welkom!

AC Invest
Dorpsstraat 23
3950 Bocholt
TEL. +32 89 46 46 06

Advieskantoor Noorderkempen
Venusstraat 30
2960 Brecht
TEL. +32 3 313 82 51

A-één
Itegemstraat 71
8610 Kortemark
TEL. +32 51 56 67 41

De Verzekeringscoach
Aarschotsesteenweg 133 C
3012 Wilsele
TEL. +32 475 47 89 52

Fidimco Vastgoedverzekeringen
Meir 24
2000 Antwerpen
TEL. +32 3 231 26 17

Grust Dendermonde
Gentsesteenweg 90/1
9200 Dendermonde
TEL. +32 52 52 62 46

Hoet & Hollez Verzekeringen
Kerkstraat 21
8650 Houthulst
TEL. +32 51 70 05 57

Kantoor Bergé
Grote Steenweg 333/0001
3350 Linter
TEL. +32 11 78 53 37

Kantoor Bruyninckx
Pastoriestraat 55
3128 Baal
TEL. +32 16 53 20 05

Lowette-Winters
Kazernelaan 38 b
3530 Houthalen-Helchteren
TEL. +32 12 24 10 79

Mid-Assur
Prosper Poulletstraat 19/10.01
8430 Middelkerke
TEL. +32 496 28 01 16

Mijn
Kasteelstraat 33
9140 Temse
TEL. +32 496 94 80 95

Starinsurance
Brusselsesteenweg 39
9050 Ledeberg (Gent)
TEL. +32 9 224 43 77

Teuwen Gertruda
Dorpsplein 2
3640 Kinrooi
TEL. +32 89 70 24 07

Van De Kerkhof Verzekeringen
Curielaan 12 bus 2
2900 Schoten
TEL. +32 36 58 41 69

Van Praet & Van den Mooter
Brusselsesteenweg 97
1980 Zemst
TEL. +32 15 61 30 03

Verzekeringen Vernimmen
Lange Minnestraat 145
9280 Lebbeke
TEL. +32 472 47 89 67

WDR Insurance Group
Grote Baan 225
1620 Drogenbos
TEL. +32 23 33 82 827

Welvaco
Leernsesteenweg 289
9800 Deinze
TEL. +32 3 312 34 56

Yilmaz Verzekeringen
Maantjessteenweg 167
2170 Merksem
TEL. +32 483 36 10 40

Zakenkantoor Christophe Celis
Heidebloem 7
2500 Lier
TEL. +32 496 95 17 22

Bedankt voor uw vertrouwen!

Solvas bouwt verzekerings-kantoor om tot testcentrum

Sinds 6 december kunnen mensen die dat willen zich laten testen bij Solvas te Zomergem. Het lid van FVF richtte een volledige kantoorruimte in als testcentrum.

Thuisverpleging Mens & Zorg zal daar elke dag aanwezig zijn om PCR-testen af te nemen. Net zoals een test bij een huisarts of ander testcentrum, ontvangt men via de app of online het testresultaat. Op die manier hoopt Solvas de druk op de huisartsen wat te verlichten, zodat alle patiënten sneller kunnen geholpen worden.

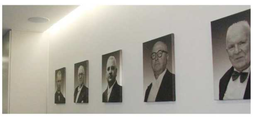
Kantoor de winter viert 135-jarig jubileum!

Net als Coca-Cola, Devos-Lemmens en Jules Destrooper, zag het onafhankelijk verzekeringskantoor De Winter in 1886 het levenslicht.

Op 15 mei 1886 sloot Petrus De Winter aan de Botermarkt te Aalst zijn eerste verzekeringscontracten af. In 2021 biedt het kantoor al vijf generaties lang advies in kredieten, beleggingen en verzekeringen.

"Al 135 jaar vormen daarbij persoonlijk contact en professioneel advies de kernwaarden van het kantoor", vertelt zaakvoerder Vincent De Winter vol trots. "Door te blijven innoveren, kunnen we onze klanten het beste bijstaan doorheen de belangrijke levensfases."

FVF wenst Kantoor De Winter een dikke proficiat met hun 135-jarig jubileum!



De Boever Verzekeringen opent tweede kantoor in Aalst

Begin dit jaar voerde De Boever Verzekeringen nog een volledige rebranding door, met een nieuw logo, een nieuwe website en nieuw drukwerk. "We vinden het als ondernemer belangrijk om te blijven vernieuwen en in te zetten op modernisatie", zegt Tim De Boever.
Naast het nieuwe kantoor in Aalst, beschikt De Boever Verzekeringen nog over een tweede kantoor in Lede. "We willen er zijn voor onze klanten en hen snel verder helpen bij schade en vragen", zegt zaakvoerder Tim De Boever.

Lees hierna:

De Dag van de Makelaar: FVF on tour

Klik hier

De Dag van de Makelaar

FVF on tour

Voor de tweede keer ging FVF op tour. De dag van de Makelaar was dit keer een workshop in Leuven, waar ruim honderd makelaars van de partnerkantoren van FVF hun kennis en ervaring met elkaar deelden.

De dag van de Makelaar begonnen we met de bekendmaking van de winnaars van de Makelaar Awards. Vervolgens gaven de partnerkantoren hun presentaties. In de middag gaven we de winnaars van de Makelaar Awards de kans om hun winnende presentatie te houden. Ook Marnix van Stokkum, de Nederlandse voetbalcoach, was aanwezig om de aanwezigen te inspireren. Hij vertelde over zijn ervaringen als voetbalcoach en de overeenkomsten tussen voetbal en ondernemen. Ook de Belgische Jan Ceulemans was aanwezig om de aanwezigen te inspireren. Hij vertelde over zijn ervaringen als voetbalcoach en de overeenkomsten tussen voetbal en ondernemen.

Dat was achter elke alles!

Ook dit jaar is FVF weer op tour geweest. Dit keer was de workshop in Leuven, waar ruim honderd makelaars van de partnerkantoren van FVF hun kennis en ervaring met elkaar deelden. Ook dit jaar was de workshop een succes. We hebben een aantal mooie presentaties gehoord van de winnaars van de Makelaar Awards, en we hebben een inspirerende lezing van Marnix van Stokkum en Jan Ceulemans gehoord. Ook dit jaar was de workshop een succes. We hebben een aantal mooie presentaties gehoord van de winnaars van de Makelaar Awards, en we hebben een inspirerende lezing van Marnix van Stokkum en Jan Ceulemans gehoord.

1341
INSCHRIJVINGEN

567
VIRTUELE MEETINGS

Wij wensen iedereen veel succes!

Hafte 5: Limburg

In gesprek met Francesco Iannuzzi van De Weuker

Ook dit jaar is Francesco Iannuzzi van De Weuker weer aan de slag gegaan met een nieuwe campagne voor zijn kantoor. Dit keer is de campagne gericht op de verkoop van een huis. De campagne is gericht op de verkoop van een huis. De campagne is gericht op de verkoop van een huis. De campagne is

World Insurtech Report 2021

“Makelaar, sta open voor Insurtechs!”

De digitale spelers winnen het vertrouwen van de klant dankzij hun aanbod dat meer mogelijkheden biedt qua personalisatie. Dat blijkt uit het World Insurtech Report 2021 van Capgemini en Efma. Voor het eerst zegt 50% van de verzekeringsklanten bereid te zijn een dekking door een van deze nieuwe digitale spelers te overwegen. Sinds de pandemie zoekt de klant vooral naar verzekeringspartners die snel reageren, advies op maat geven en via meerdere kanalen bereikbaar zijn.

Vrijuit sprak met Jan Verlinden, Senior Director - Insurance Leader Belgium Capgemini, over de uitdagingen en opportuniteiten voor de verzekeringsmakelaars in een in sneltempo digitaliserende wereld.

Wat zoekt de consument vandaag de dag als het gaat om zijn verzekeringen?

Jan Verlinden: CARE wordt de geheime saus van de sector. CARE staat voor Convenience, Advice en REach. Dat wil zeggen dat zij die gemak, advies en bereik centraal plaatsen in hun customer journey de voorkeur zullen genieten van de consument.

Wat betekent dit precies?

Jan: Klanten verwachten 24/7 geholpen te worden. Dit vertaalt zich in een snelle reactietijd en multichannel toegang tot polisinformatie en accountbeheer.

Daarenboven wensen ze persoonlijk advies te ontvangen. Nog meer dan tevoren dient het advies afgestemd te zijn aan hun huidige behoeften. Belangrijk daarbij is ook dat het mogelijk is dat zijn risicoprofiel mee evolueert gedurende zijn polislevenscyclus. Zijn verzekeringspartner wordt dus meer dan ooit gezien als een partner die naast hem staat in de verschillende levensfases.

Tot slot verlangt de klant van zijn verzekeringspartner dat deze hem benadert naargelang zijn voorkeuren. Ik denk hierbij aan het proactief voorstellen van een bepaalde polis en voor hem klaarstaan op momenten van nood.

> “Zijn verzekeringspartner wordt dus meer dan ooit gezien als een partner die naast hem staat in de verschillende levensfases.”

Deze verwachtingen sluiten mooi aan op de meerwaarde van de verzekeringsmakelaars!

Jan: Zeker, maar het digitale aspect ervan is hier zeker niet te onderschatten! Uit het rapport blijkt dat de klanten veel minder contact hadden met hun verzekeringspartners tijdens de lockdowns ten gevolge van het coronavirus. Hierdoor werd er niet tegemoetgekomen aan de CARE-verwachtingen van de consument.

De traditionele partners kunnen daar zeker op afgerekend worden. We merken dat de consument meer en meer openstaat voor nieuwe spelers op de markt. 80% van de ondervraagde consumenten noemde factoren in verband met gebruiksgemak, zoals waarde voor je geld en responstijd, aan als redenen om van verzekeringspartner te wisselen.

Uit het onderzoek blijkt wel dat opkomende oplossingen voor digitaal advies en digitaal bereik een onderscheidende meerwaarde zullen opleveren voor gevestigde spelers.

Hoe kan een verzekeringsmakelaar een antwoord bieden op deze verwachtingen en ineens ook de uitdaging aangaan om zich te onderscheiden van deze nieuwe spelers?

Jan: Door nog meer dan ooit tevoren zijn communicatie met de klant multichannel te maken. Ik ben me er echter goed van bewust dat de verzekeringsmakelaars vaak niet over de tijd en middelen beschikken. Dat wil echter niet zeggen dat ze de boot moeten missen.

Insurtechs zijn niet meer weg te denken in het verzekeringslandschap. Dat is meteen ook de reden dat het Insurtech Report van 2021 het laatste zal zijn. Vanaf nu worden de Insurtechs mee opgenomen in het World Insurance Report.

Door in zee te gaan met Insurtech kunnen verzekeringsmakelaars hun klanten services aanbieden zonder dat de makelaars hier veel tijd in dienen te investeren. Hun diensten kunnen de werking van het makelaarskantoor ondersteunen en efficiënter maken.

Over welke diensten gaat het hier dan vooral?

Jan: We onderscheiden drie groepen van Insurtech: *full carriers*, *distributors* en *enablers*.

Full carriers zijn Insurtech die zowel verzekeringsproducten ontwikkelen als distribueren, zoals bijvoorbeeld Qover. *Distributors* zijn Insurtech die verzekeringsproducten aanbieden via hun platform, bijvoorbeeld Mobly. Deze nemen af in aantal.

Enablers zijn dan weer Insurtech die gevestigde verzekeringsverstrekkers softwareoplossingen bieden en een deel van de werkzaamheden digitaliseren, bijvoorbeeld Keypoint.

Het is vooral de laatste categorie die in België hun opmars maken. Insurtech lopen voorop in het omzetten van gegevens in bruikbare inzichten die leiden tot omzetgroei, klantenwerving en een beter klantenervaring.

We zien vier technologieën die de kern vormen van Insurtech-oplossingen en ineens ook de meeste buzz genereren.

Data-oplossingen voor analyses op schaal vormen de belangrijkste focus van Insurtechs: data-integratie, data-architectuur en Software-as-a-Service behoren tot de oplossing ter ondersteuning van een end-to-end verzekeringslevenscyclus die CARE op schaal kan verbeteren.

Artificiële intelligentie en voorspellende modellering is de tweede hoeksteen voor het verbeteren van CARE. Het trekt tal van Insurtechs aan om verzekeringsprofessionals te ondersteunen in betrokkenheid op maat en gepersonaliseerde voorstellen.

API-toepassingen waarbij verschillende applicaties met elkaar kunnen communiceren wint ook aan populariteit.

Tot slot hebben Internet of Things en verbonden apparaten een aanzienlijk potentieel door risicopreventie in real time.

> “Door in zee te gaan met Insurtech kunnen verzekeringsmakelaars hun klanten services aanbieden zonder dat de makelaars hier veel tijd in dienen te investeren.”

Er zijn dus heel wat mogelijkheden. De grootste uitdaging binnen de verzekeringswereld is tijd. Verzekeringsmakelaars dienen van hun klanten heel wat informatie te verzamelen alvorens ze hen de juiste polis kunnen adviseren. Bovendien komt er bij het afsluiten van een polis vaak veel administratieve rompslomp kijken. Kunnen Insurtech de makelaars hierbij ondersteunen?

Jan: Zeer zeker! Insurtechs kunnen bepaalde processen overnemen van de verzekeringsmakelaars of efficiënter laten verlopen waardoor de makelaar meer tijd krijgt voor zijn core business. Dat is én blijft zijn persoonlijk advies aan de klant.

Veel van deze toepassingen kunnen ook aangesloten worden op het beheerpakket waarmee de makelaars werken. Dit zorgt dus voor nog meer tijdswinst.

Meer dan ooit
het moment voor Euromex

Herontdek
rechtsbijstand
hier

euromex
rechtsbijstand | protection juridique

Juristen die luisteren. En doen.

V.U.: Euromex NV – Generaal Lemanstraat 82-92 – 2600 Berchem – www.euromex.be – Verzekeringsonderneming toegelaten onder code 0443, onder toezicht van NBB en FSMA.

Wat zal belangrijk zijn voor de makelaars van vandaag én morgen?

Jan: Klanten hebben goede digitale ervaringen met andere industrieën. Ze kijken dwars door spelers heen die slechts een digitaal vernisje leggen over analoge processen. Stop dus met digitaal doen, maar wees digitaal!

Je staat er daarbij niet alleen voor. Zij die op een doordachte wijze samenwerkingen aangaan met Insurtechs en zo hun relatie verbeteren met hun klanten zijn opweg naar een succesvolle toekomst! Het sleutelwoord daarbij is aanpasbaarheid.

Zij met een groot aanpassingsvermogen zullen zich flexibel kunnen opstellen aan een breed scala van toekomstscenario's. In al deze scenario's zal klantenzorg en -bescherming meer en meer op de voorgrond staan. Het is dus aan de makelaars om hun meerwaarde nog meer uit te spelen dan ooit tevoren en dit in een digitaal jasje!

Tot slot, heeft u een gouden tip voor makelaars om zich aan te passen naar een fygitaal model waarbij digitale hulpmiddelen de makelaars ondersteunen om de fysieke contactmomenten naar een hoger niveau te brengen?

Jan: Sta open voor Insurtech. We kunnen er niet meer omheen, omarm deze spelers dan ook om de werking van kantoor efficiënter te laten verlopen. Dit zal uw klantentevredenheid alleen maar ten goede komen!

Een mooie boodschap. Bedankt voor dit gesprek, Jan!

Lees hierna:

Ontdek de Belgische Insurtech

Klik hier

Ontdek de Belgische insurtech! FVF zit samen met verschillende spelers.

De boodschap van Jan Verlinden is duidelijk: Insurtech are here to stay en als verzekeringsmakelaar kan u ze omarmen om de efficiëntie van uw kantoor te vergroten en uw klantenervaring te verbeteren.

FVF ontvangt echter vaak vragen over hoe Insurtech makelaars kunnen helpen en op welke manier. Vanuit FVF zitten we neutraal samen met verschillende Insurtech die actief zijn in België.

In de korte interviews vertellen zij over hun activiteit en op welke manier ze de verzekeringsmakelaar ondersteunen. Zo heeft u de informatie in handen om in functie van uw kantoorwerking eventueel contact met een Insurtech op te nemen.

Aan het woord komen...

Dori

E-Gor

Harmoney

Insurgate

Keypoint

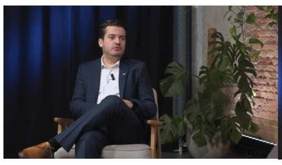
MyFaro

Penbox

Pensioenmanager

Sidefish

Wegroup



Wikitree

Meer weten?

Leden kunnen de video's na inlog bekijken op fvf.be.

Lees hierna:

Inclusie in de financiële sector

Klik hier

Inclusie in de financiële sector

Hoe laat ik mijn team betere beslissingen nemen?

Een team dat bestaat uit mannen en vrouwen van diverse leeftijden en culturen neemt in 87% van de gevallen betere beslissingen dan een homogeen team.Diversiteit en inclusie zijn dus zeker een investering waard!

Diversiteit en inclusie brengen enkel voordelen op de werkvloer!

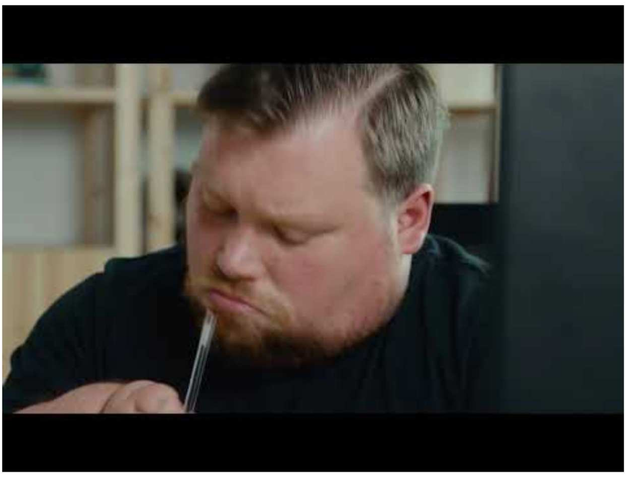
Inclusie betekent dat iedereen zich vrij voelt om zichzelf te zijn. Onbezorgd uitkomen voor wie je bent en voelen dat je gewaardeerd wordt. Iedereen betekent écht iedereen: los van geaardheid, gender, afkomst en leeftijd, maar ook los van karakter of persoonlijkheid: verlegen, luidruchtig, open of gesloten, kortom: het maakt niet uit. Iedereen hoort erbij.

Een diverse werkvloer is een win-win voor zowel de werknemer als de werkgever. Een inclusieve werkcultuur rendeert. Niet alleen omdat diverse teams betere beslissingen nemen, maar ook omdat ze een schat aan ideeën, meningen en oplossingen voortbrengen.

Groot gelijk dus om te investeren in meer diversiteit en inclusie! Febelfin, de koepelorganisatie van de banksector, lanceerde de campagne '#InclusionInFinance' en richt zich tot alle medewerkers van de sector, op alle niveaus.

Op een humoristische manier introduceren William Boeva en Bwanga Pilipili enkele gewaagde stellingen rond vier thema's:

1. Onbewuste vooroordelen
2. Inclusieve werkcultuur
3. Inclusief leiderschap
4. Microagressies



Starten met inclusie in uw makelaarskantoor?

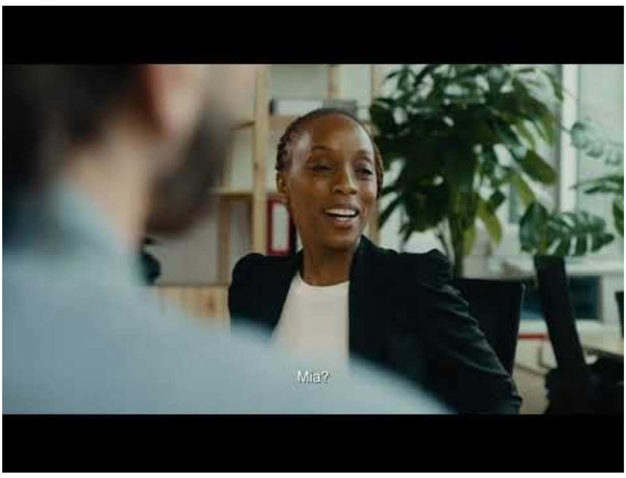
Je vindt de campagne op **inclusioninfinance.be**.

Febelfin stelde een e-book samen met handige tools waarin je op weg wordt geholpen met het wegwerken van onbewuste bias, het stimuleren van een inclusieve werkcultuur, het ondersteunen van inclusief leiderschap en het leren omgaan met microagressies.

In het e-book vind je:

1. 25 handige tools voor iedereen. Van CEO's tot teamleaders en medewerkers binnen het kantoor.
2. Achtergrondinformatie over de verschillende thema's
3. Inspiratie voor meer #InclusionInFinance

Zo word jij een echte Inclusion Ambassador!



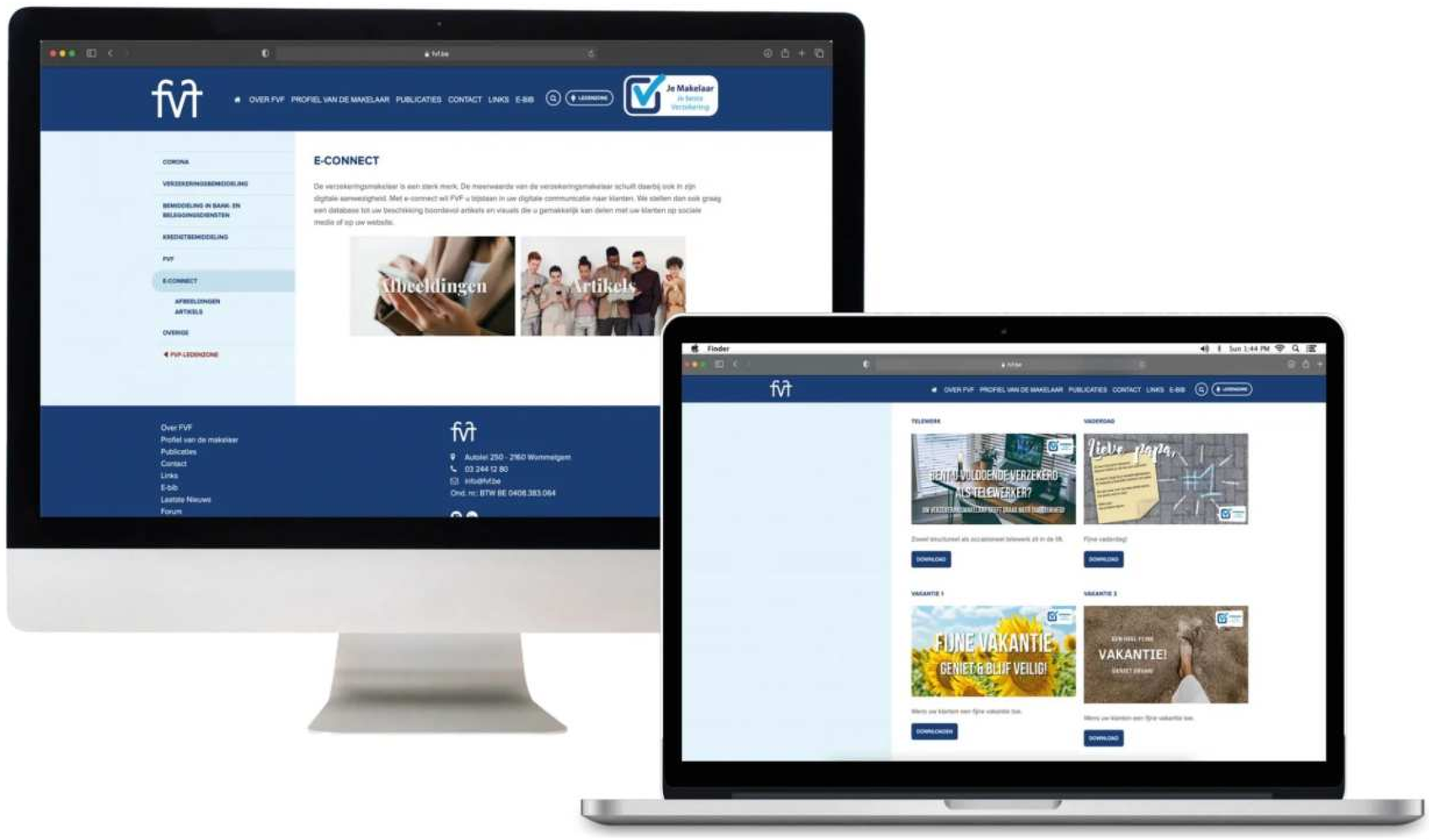
Lees hierna:

Populair op e-connect

Klik hier

Populair op e-connect

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



Populairste afbeeldingen

- Kerst
- Nieuwjaar
- Winterbanden
- Wintersport

Populairste artikels

- Brandverzekering
- Goede en kwade dagen
- Levensverzekering
- Vertrouwenspersoon

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

Lees hierna:

Brokers Training: opleidingen voor verzekeringsmakelaars

Klik hier

BROKERS TRAINING

Opleidingen voor makelaars

Wat kan u verwachten in 2022?

(online) opleidingen

ABR

Arbeidsongevallen

BA Motorrijtuigen

BA Onderneming

BA Privé-leven

Bedrijfsschade

Brand ER

Brand speciale risico's

Machinebreuk

Wet op de landsverzekeringen algemene bepalingen

& opleidingen die inspelen op de actualiteit!

Praktische opleidingen rond schade

Arbeidsongevallen

Politierechtbank

Management trainingen

Commerciële coaching

HR

Leidinggevende coaching

Themadagen

Transport

Leven

E-learning

(in samenwerking met Advisors Up-To-Date)

brokers training

Binnenkort vindt u alle details op:

www.brokerstraining.org

Lees hierna:

Elektrische voertuigen in garage of overdekte parkeergarage

Klik hier

Elektrische voertuigen in garage of overdekte parkeergarage

Een risico dat nog te onbekend is

In heel wat gesprekken komen vragen en opmerkingen over elektrisch aangedreven voertuigen naar boven.

Hieronder lijsten we de bemerkingen op van een Nederlands onderzoek dat met name gericht was op de veiligheid van overdekte parkeergarages waar elektrische voertuigen geparkeerd staan. Momenteel is men het erover eens dat de kans op een brand, veroorzaakt door een elektrisch voertuig, niet groter is dan bij fossiel aangedreven voertuigen. Moeten we niet vrezen dat met de toename van het aantal elektrische voertuigen in omloop, ook het aantal branden zal toenemen?

Verschillende onbekende factoren kunnen het aantal schadegevallen in de toekomst verhogen:

- De capaciteit van de bestaande elektrische installaties om de stroomsterkte aan te kunnen die nodig is om de batterijen op te laden;
- Door een zogenaamde thermal runaway door fabricagefouten of veroudering van de batterijen;
- Veroudering van de voertuigen;
- Beschadigde voertuigen of voertuigen met aanrijdingsschade;
- Defecte kabels en laadpalen;
- Omvergeduwde of losgerukte laadpalen;
- Compatibiliteit tussen de verschillende apparaten;
- ...

In sommige opzichten verschilt een brand van een elektrisch voertuig van die van een fossiel aangedreven voertuig. We proberen hieronder de kennis en de ervaringen te inventariseren en er beschermende maatregelen uit af te leiden voor parkeergarages die elektrische voertuigen accepteren.

Kenmerken brand elektrisch voertuig

Een brand van een elektrisch voertuig waarbij het batterijpack betrokken is, ontwikkelt zich langzamer maar houdt langer aan dan een brand van een fossiel aangedreven voertuig. Er ontstaan kleine explosies met rondvliegende delen en grote steekvlammen (fakkels). Deze zorgen ervoor dat het vuur zich snel verspreidt naar andere voorwerpen en naar andere voertuigen in de parkeergarages.

De verbrandingsgassen bevatten waterstoffluoride en lithiumhydroxide, die worden gevormd bij contact met het bluswater.Als het bluswater via de riolering kan worden afgevoerd, kan de rook wel veel waterstoffluoride bevatten. Deze is waarschijnlijk giftig en bijtend.

Brandbestrijding

In vergelijking met een brand in een conventioneel voertuig is de interventie van de brandweer bij een brand in een elektrisch voertuig veel lastiger. Ten eerste komt het water moeilijk bij het batterijpack, en dit moet absoluut afgekoeld worden. De operatie duurt lang en vereist een zeer grote hoeveelheid water. De meest effectieve tactiek is om het hele voertuig onder te dompelen in water. Dit element bepaalt de locatie van de plaatsen die moeten worden gereserveerd voor elektrische voertuigen.

Door de zeer sterke warmtestraling, de vorming van fakkels en de rondvliegende delen dreigt de brand zich over het volledige parkeerniveau te verspreiden. Het plaatsen van afschermingen moet deze verspreiding beperken. Denk ook aan het feit dat moderne voertuigen voornamelijk gemaakt zijn van vlam- en warmtegevoelige kunststoffen.

Passieve maatregelen moeten de verspreiding van brand voorkomen:

- De parkeergarage indelen in brandcompartimenten of deelcompartimenten.
- De locaties indelen aan de hand van kleine groepjes laadpalen:

1. Scheiding door brandscheidingen: muren/beplating of brandschermen;
2. Scheiding door beweegbare elementen: brandschuifdeur of brandwerend rolluik;
3. Scheiding van de andere voertuigen of brandbaar materiaal;
4. Veiligheidsafstanden respecteren tussen de elektrische voertuigen, de andere voertuigen en de parkeerplaatsen.

- De elektrische voertuigen op het onderste niveau parkeren, zodat ze indien nodig kunnen worden ondergedompeld.
- De elektrische laadpalen voorzien van aanrijdbeveiligingen.

Bepaalde vragen blijven echter onbeantwoord, met name de impact van de beperkte omvang van deze compartimenten op het ontstaan van een flashover.

Actieve bescherming vergemakkelijkt brandbestrijding

Automatische beschermingsmiddelen spelen een essentiële rol bij de brandbestrijding. Een voertuigbrand kan immers snel escaleren, en nog sneller als er batterijen bij betrokken zijn. De keuze van de verschillende middelen moet worden gedocumenteerd in het brandpreventiedossier (Codex over het welzijn op het werk) of in het geïntegreerde brandveiligheidsdossier. De integratie van een detectiemiddel of zelfs een blusmiddel in het batterijpack van de voertuigen wordt momenteel nog onderzocht.

Draagbare brandblussers en brandslangen zijn bedoeld voor eventuele getuigen van een beginnende brand, maar hun bereik blijft beperkt bij een sterk ontwikkelde autobrand. Aan de andere kant zijn ze heel nuttig om andere soorten brandhaarden te blussen.

Nota

Tests hebben uitgeweezen dat het blussen van lithiumbatterijen met standaard blusapparaten problemen oplevert. ABC-poeder-, water-, schuim- en CO2-apparaten zijn ondoeltreffend. Blusapparaten op waterbasis met toevoeging van een geschikt additief zouden een positief resultaat hebben, de certificatie hiervan is ons nog niet bevestigd.

ANPI heeft nog geen resultaten ontvangen van grootschalige tests van specifieke D-poederblussers voor lithiumbatterijbranden; deze zouden betrekkelijk doeltreffend zijn, maar omdat certificatie op dit gebied ontbreekt, kan ANPI op dit moment geen commentaar geven. Volgens sommige bronnen zouden D-poederblussers die specifiek ontwikkeld zijn voor lithiumbatterijen, de doeltreffendheid van de blusmiddelen moeten aantonen.

Blussysteemen

Een blussysteem kan een beginnende brand in het voertuig niet voorkomen, omdat de waterdruppels niet tot bij het batterijpack komen. Het doel van sprinkler- of watermistsystemen - die het meest geschikt lijken voor dit risico - is om de brand onder controle te houden.

Een brandrisicoanalyse kan leiden tot andere oplossingen en de implementatie van andere beschermingstechnieken zoals bijvoorbeeld de beheersing van het zuurstofniveau.

Detectiesysteemen

De rol van het detectiesysteem bestaat erin de verantwoordelijke personen te waarschuwen als zich een incident (aanwezigheid van rook, vlammen, temperatuurstijging) voordoet in de bewaakte ruimte. Het ontwerp van het systeem en met name de keuze van de detectoren zal afhangen van het resultaat van de grondige analyse van de te beschermen ruimte.

Een branddetectiesysteem met of gekoppeld aan CO-detectie moet ervoor zorgen dat de brandhaard in het beginstadium wordt gedetecteerd. Een dergelijk detectiesysteem, hoe geavanceerd ook, moet altijd en constant onder controle staan van bewakers (controlepost ter plaatse of op afstand). Deze moeten reageren en alle nodige interne alarm- en interventieprocedures kunnen activeren. Verschillende beschermingsmiddelen kunnen gekoppeld worden aan het detectiesysteem, zoals bijvoorbeeld automatisch sluiten van deuren en luiken, activering van een blussysteem of van rookafvoer.

Ventilatie en rookafvoer

Door de activering van een ventilatiesystemen van het type verdringingsventilatie of van een automatisch rookafvoersysteem van het type RWA kan een ruimte volledig worden gemaakt om de aanwezige personen te evacueren, de zichtbaarheid te verbeteren en ervoor zorgen dat de brandweer makkelijker bij de brandhaard kan komen. Zodra het vuur gedoofd is, vergemakkelijken deze systemen ook de evacuatie van de rook.

Carglass®, uw specialist voor de herkalibratie van rijhulpsystemen

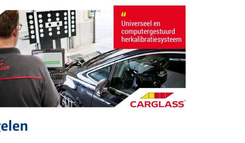
Rijhulpsystemen of advanced driver assistance systems (ADAS) helpen bestuurders veiliger rijden. Camera's en sensoren zetten de voorruit om tot een soort ogen van de wagen. Ze ondersteunen bij het verzorgen van de veiligheid van de automobiliteit en de bestuurder. Bijvoorbeeld: ze waarschuwen bij aanstormende botsingen, ze helpen bij het parkeren, ze zien voetgangers en ander verkeer, ze helpen bij de verdeling van rijdynamiek en bremsen. **Kortom: ze helpen.**

Carglass® de meest recht-voor-rijdsysteemexpert van de Benelux mag ook u helpen.

Carglass® investeerde als eerste automatisch-rijcentrum op de vervangingsmarkt in rijhulpsystemen. Dankzij de ervaring van onze specialisten weet we hoe belangrijk voor u veilige rijden is. Ook wanneer u uw voertuig laat herstellen of kalibreren. Dan mag u ook rekenen op onze hulp.

De verkeerdelijk gemaakte rijhulpsystemen kunnen dodelijk gevolgen.

Boek online **carglass.be**



Andere meer specifieke maatregelen

Noodschakelaar/-knop

In geval van nood moet de stroomtoevoer naar alle laadpalen in één beweging kunnen worden afgesloten. Optioneel kan dit systeem worden aangesloten op het branddetectiesysteem en/of kan in een duidelijke melding worden voorzien van de effectieve staat van de betreffende laadpunten (stroomloos schakelen).

Een alternatief is om de brandweer toegang te verschaffen tot een algemene schakelaar om de stroom van het hele gebouw af te sluiten. In dat geval moet worden gecontroleerd wat de impact daarvan is op de andere beveiligingsmiddelen.

Dompelcontainer of dompelbak

Het beschadigde voertuig wordt in een container geplaatst of bak gesleept om ondergedompeld te worden in water en volledig afgekoeld te worden alvorens het uit de parkeergarage wordt verwijderd.

Laadvoorzieningen en parkeerplaatsen

De locatie van de brandhaard heeft een invloed op de weerstand van de constructie, de evacuatiemogelijkheden, de rookbeheersing en de interventie van de hulpdiensten. Waar moet men de plaatsen voor elektrische auto's voorzien?

1. Indien mogelijk op een open bovenste parkeerdek van een parkeergarage:

- Weinig impact op de weerstand van de constructie;
- Minder hinder in het gebouw;
- Moeilijke toegang voor de voertuigen van de hulpdiensten;
- Moeilijke interventie (onderdompeling en slepen);
- Mogelijke effecten op andere nabijgelegen gebouwen.

2. Dicht bij de toegangen:

Bereikbaarheid van de hulpdiensten voor de interventie en het slepen;

Kleiner aantal beschikbare plaatsen.

3. Ondergronds:

- Mogelijkheid om het voertuig onder te dompelen;
- Mogelijke impact op de weerstand van de constructie;
- Diverse vormen van hinder in het gebouw;
- Moeilijke toegang voor de voertuigen van de hulpdiensten;
- Moeilijk voor interventies en het slepen.

4. Verboden in doorgangen en vlak bij nooduitgangen en vluchtwegen, verluchtings- en ventilatieopeningen, controleposten van de beveiligingsinstallaties, algemene kleppen en schakelaars, ...

Nota

Een belangrijke wijziging van het Koninklijk Besluit van 7 juli 1994, bekend als de "basisnormen", moet binnenkort nieuwe verplichtingen invoeren die van toepassing zijn op parkeergarages in nieuwe gebouwen en de risico's dekken die verband houden met nieuwe vormen van motorisering.

In afwachting van deze tekst en ook bij het plaatsen van oplaadstations in bestaande parkeergarages, dient u de preventiedienst van de bevoegde hulpverleningszone te raadplegen.

Volgens onze informatie raden de meeste brandweerdiensten aan om deze plaatsen te beperken tot het straatniveau of maximaal 1 niveau hoger of lager.

Bestaande parkeergarages

De toegang van elektrische voertuigen in een parkeergarage moet beperkt of zelfs verboden worden wanneer deze parkeergarage niet voldoet aan de bouwkundige en technische maatregelen of niet het gewenste beveiligingsniveau biedt.

Instructies voor de gebruikers

Informatieborden voor de gebruikers met de voorwaarden en de veiligheidsmaatregelen die in acht moeten worden genomen:

- Veiligheids- en noodmaatregelen;
- Parkeervoorwaarden voor elektrische voertuigen;
- Verbod om de parking op te rijden, voertuigen te parkeren of op te laden bij een vermoeden van een slecht werkende of beschadigde batterij;
- Veiligheidsmaatregelen en instructies voor het gebruik van de laadpalen.

Bron: Fire & Security Alert Magazine – ANPI, maart 2021

Artikel origineel gepubliceerd door anpi.be.

Lees hierna:

Decavi maakt winnaar Trofee van Makelaar bekend!

Klik hier

Decavi maakt winnaar Trofee van Makelaar bekend!

Op 27 oktober vond de uitreiking van de 22ste editie van Decavi Levensverzekeringstrofeeën plaats. Naar jaarlijkse gewoonte werd de winnaar van de Trofee van de Makelaars gekozen door de leden van FVF en Feprabel. In september brachten de leden daarvoor hun stem uit. AG Insurance kwam als winnaar uit de bus uit deze stemming. Proficiat!

De winnaars van 2021 zijn...

Mijn Pensioen Particulieren

Mijn spaargeld

Gewaarborgde intrestvoet : Federale Verzekering (Vita Pensioen)

Mijn investering

Gewaarborgde intrestvoet: Vivium (Capiplan)

Mijn beleggingen

- Gamma Multi-support Tak 21-23: Belfius Insurance (Kite Mix)
- Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23: Medium Risk): AG (AG Life Equity World Aqua)
- Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23: High Risk): Athora Belgium (Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained)

Mijn Pensioen Zelfstandigen

Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ)

AXA Belgium (Pension Plan Pro)

Individuele pensioentoezegging (IPT)

Federale Verzekering (F-Manager VIP.2)

Pensioenovereenkomst voor zelfstandigen (POZ)

Vivium (Capiplan POZ)

Duurzame Investeringen

NN

Mijn Risico

Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldsaldoverzekering)

NN (Hypo Care)
AFI ESCA, filiaal van een Franse maatschappij (Protectim)

Uitvaartverzekering

DELA (DELA Uitvaartzorgplan)

Mijn Gewaarborgd inkomen

DKV Belgium (Plan GI Continuity+ Exo)

Innovatie

(diensten, beheer van schadegevallen, producten, ...)

Allianz Benelux (Allianz Fit for Growth)

Trofee Digitalisatie

AXA Belgium (Digital Customer & Broker Journey in Life & Health)

Maatschappelijke Inzet

Communicatie: AG

Pandemie: Ethias

Beste Publiciteitcampagne

AXA Belgium ("Know You Can")

Trofee van de Makelaar

AG

De vrijheid van leasing is er nu voor iedereen.

Nieuw bij uw makelaar. Ontdek de eenvoud en transparantie van een autoleasing op maat.

go4leaseag.be

Go4Lease AG

Lees hierna:

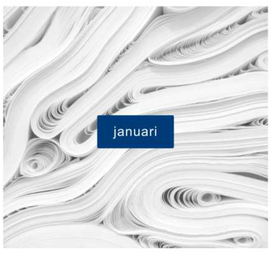
Terugblik op 2021

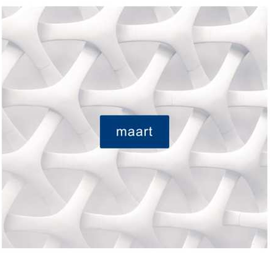
Klik hier

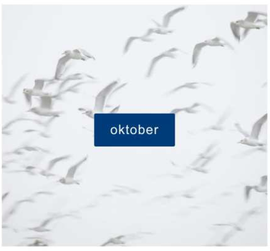
ONTDEK HET OVERNAMEPLATFORM!

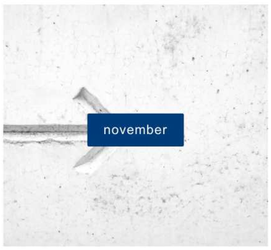
Terugblik op 2021

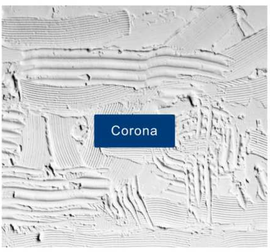
Ook in 2021 stelde FVF alles in het werk om de belangen van de verzekeringsmakelaars bij de verschillende stakeholders en instanties te verdedigen. Hier vindt u een kleine greep uit FVF's activiteiten in 2021.











Meer waarde voor makelaars, FVF, uw meerwaarde, ook in 2022!

Lees hierna:

Interview met Hein Lannoy van Assuralia

Klik hier

In gesprek met Hein Lannoy

"2020 was zwaar op sociaal-economisch vlak, maar de sector toonde zijn veerkracht."

FVF sprak met Hein Lannoy, Afgevaardigd Bestuurder Assuralia, over de kerncijfers 2020 en de overstromingen die ons land afgelopen zomer teisterden.

Welke tendensen ziet u afgelopen decennium op vlak van incasso leven en niet-leven?

Hein Lannoy: Het gecumuleerde incasso van de takken leven en niet-leven is in 2020 met 2,3 procent afgenomen.

De takken leven vertonen een sterkere daling die vooral significant is voor de individuele levensverzekeringen van tak 21 (-14,8%), terwijl de tak 23-verzekeringen er weer licht op vooruit zijn gegaan. Die daling werd in 2005 al ingezet. Deze houdt verband met de lage rentevoet, maar ook met de invoering van taksen op de beleggingsproducten leven.

Bij de verzekeringen niet-leven is er een status quo door de zwakke inflatie in 2020 in vergelijking met de voorgaande periodes. De resultaten tonen evenwel het potentieel voor de sector aan om nieuwe dekkingen te ontwikkelen op maat van de nieuwe risico's.

In niet-leven wijzen de tendensen dus op een trage algemene groei. Er is de afgelopen jaren een aanhoudende nominale groei geweest, maar door de inflatie is die erg zwak. We bevinden ons in een stabiele markt wat de traditionele risico's betreft. De premies - die op de indexaties na niet stijgen - staan onder druk, vooral voor de brandverzekering. Hoe dan ook zullen er geleidelijk aan nieuwe risico's bijkomen die gedekt moeten worden.

Is er voor leven een verschil tussen tweede, derde en vierde pijler?

Hein: De collectieve groepsverzekeringen vertonen een lichte stijging met een groei van 4 procent. De tweede pijler gaat er dus op vooruit, maar langzaam. Ruimte voor verbetering is er zeker.

Hoewel de derde pijler relatief stabiel is, gaat de vierde pijler er al enkele jaren op achteruit.

Hoe zit het met de rendabiliteit van de Belgische verzekeringssector?

Hein: Het jaar 2020 was op sociaal-economisch vlak zwaar, maar de verzekeringssector heeft zijn veerkracht getoond.

Het solvabiliteitsniveau is in de loop der jaren stabiel gebleven, rond de 200 procent. We kunnen dus zeggen dat de verzekeringssector financieel robuust is. Een essentieel resultaat voor de sector om potentiële nieuwe, toekomstige risico's te kunnen dekken en zijn maatschappelijke rol te kunnen blijven vervullen.

Ten gevolge van de overstromingen in juli liep de totale schadelast van de sector in 2021 op tot meer dan 2,2 miljard euro. Dit is veel meer dan in 2020. Is een stijging van de premies in brand onvermijdelijk?

Hein: Een stijging van de brandpremies hangt altijd af van meerdere factoren. Als deze zich voordoet, kan dit niet aan één enkele klimaatgerelateerde gebeurtenis worden toegeschreven.

Zo werd onlangs een stijging van 5,6% aangekondigd van de indexatie van de premies verbonden aan de ABEX-index. Vanaf januari 2022 zullen de brandpremies deze tendens volgen.

Wat de natuurrampen betreft, is het de toenemende frequentie die de premiebedragen kan beïnvloeden. Als het risico structureel wordt, dan moet daar uiteraard rekening mee worden gehouden.

Tot slot moeten de verzekeringsmaatschappijen ervoor zorgen dat ze de steun van de herverzekeraars handhaven. Stijgen de herverzekeringstarieven of de vergoedingsgrenzen van de verzekeringsmaatschappijen, dan zullen die stijgingen onvermijdelijk een effect hebben op de premies. Daarom is een duurzaam wettelijk kader zo belangrijk.

Door de klimaatverandering zullen dergelijke gebeurtenissen in de toekomst helaas frequenter en frequenter kunnen voorkomen. Welke werkpunten ziet Assuralia om dergelijke gebeurtenissen in de toekomst beter aan te pakken?

Hein: De verzekeringssector heeft vandaag tot doel op duurzame wijze de dekking te waarborgen van de bestaande en nieuwe risico's, die alsmaar toenemen. Dat kan alleen via een voortdurende dialoog en met een stevig wettelijk kader, zowel in het belang van de gezinnen als in dat van de ondernemingen.

Het akkoord dat de sector met de overheden heeft gesloten, getuigt van een gemeenschappelijke wil om snel in actie te komen voor de getroffen burgers. Bovenal moet er met de overheid een stevig en duurzaam wettelijk kader worden uitgewerkt om het hoofd te bieden aan de gevolgen van de klimaatverandering en de nieuwe risico's die eruit voortvloeien.

De verzekerden hebben concrete bescherming nodig. De sector kan daartoe bijdragen en stelt de overheid voor om, teneinde de meest gepaste oplossingen te vinden, samen de risico's te bepalen binnen een publiek-private samenwerking.

Afgelopen jaar werd er veel neergepend over de verzakkingen van sommige woningen omwille van de droogte. Het parlement heeft zich over deze materie gebogen en een richting bepaald op vlak van de Wet Verzekeringen. Wat werd er beslist?

Hein: De Kamer heeft eind oktober een voorstel van interpretatieve wet inzake de wet betreffende de verzekeringen aangenomen. Deze stipuleert dat het inklinken van een belangrijke massa van de bodemlaag dat geheel of ten dele het gevolg is van een langdurige periode van droogte een grondverzakking is in de zin van de wet betreffende de verzekering tegen natuurrampen voor eenvoudige risico's.

Luidens de tekst is schade aan gebouwen als gevolg van het inklinken van de bodem door langdurige droogte bijgevolg gedekt in het kader van de dekking 'natuurrampen' door de brandpolissen voor eenvoudige risico's in geval van grondverzakkingen. Dit sinds de inwerkingtreding van de natuurrampenwet in 2006.

> **"Een stijging van de brandpremies hangt altijd af van meerdere factoren. Als zij zich voordoet, kan ze niet aan één enkele klimaatgerelateerde gebeurtenis worden toegeschreven."**

Assuralia hekelde het gebrek aan overleg over deze materie. Wat zou volgens Assuralia een betere piste geweest zijn?

Hein: Deze wet biedt de slachtoffers geen duurzame oplossing, omdat ze nog meer onzekerheid creëert.

Ze verplicht de verzekeringsmaatschappijen met terugwerkende kracht schade uit het verleden te dekken. Wat met bewijslast? Wat in geval er verschillende verzekeraars dekking hebben geboden in die periode van de schade? Wat is juist de schade die gedekt moet worden? Wat is de gebeurlijke verantwoordelijkheid van de bouwheer of de aannemer?

Assuralia had daarentegen een volledig voorstel uitgewerkt voor de toekomst waarbij de diverse stakeholders aan bod kwamen. Essentieel is dat de risicogebieden in kaart worden gebracht. Daartoe waren er reeds contacten gelegd met de geologische diensten van de regio's. Op basis van een duidelijke afbakening van de zones met risico's zouden de gemeenten aangepaste stedenbouwkundige voorschriften kunnen nemen en zouden de verzekeringsmaatschappijen een beter zicht hebben op waar de risico's zich voordoen.

De verzekeringsmaatschappijen zouden via een systeem van tijdelijke bijkomende heffingen op alle brandpolissen gedurende vier jaar op solidaire wijze dekking bieden. Dit moet hen toelaten de risico's van deze nieuwe vorm van natuurramp beter in te schatten. Na vier jaar zouden de verzekeringsmaatschappijen hierover dan voldoende kennis hebben opgebouwd om vervolgens zelf onder hun eigen voorwaarden verder dekking te kunnen bieden.

Duidelijk! Bedankt voor dit gesprek, Hein.

Lees hierna:

Europa en de makelaar

Klik hier

2021 uitgelicht!

Europa en de makelaar

Wat volgt is een overzicht van enkele belangrijke dossiers die dit jaar op de agenda stonden -en staan- van BIPAR, de Europese Federatie van verzekeringtussenpersonen waarvan FVF lid is.

Vele van de dossiers waar BIPAR zich mee bezighoudt, vinden hun oorsprong in de grote ambities van de huidige Europese Commissie voor meer duurzaamheid, digitalisering, en - specifiek voor financiële diensten - de totstandkoming van een echte kapitaalmarktunie. Dit overtreft is were van een exhaustief.

1. Antiwitwas (AML)

Een zeer actueel dossier is het nieuwe pakket witwoorstellen van de Commissie in de strijd tegen witwassen en terrorismefinancering:

- Een Verordening betreffende AML met rechtstreeks toepasselijke regels, onder meer op het gebied van extra "customer due diligence". Verzekeringstussenpersonen wanneer ze actief zijn in levensverzekeringen en andere investeringsgerelateerde diensten valen nog steeds binnen het toepassingsgebied van de regels, maar hun bevoegdheden worden nu ook kredittussenpersonen (hypothecair en consumentenkrediet) in het toepassingsgebied opgenomen.
- Een Verordening tot oprichting van een nieuwe onafhankelijke Europees AML/terrorismefinancieringtoezichthouder.
- Een zesde Richtlijn betreffende AML met regels inzake nationale toezichthouders en financiële inlichtingeneenheden in de lidstaten.

De Raad van de EU en het Europees Parlement behandelen deze voorstellen momenteel en BIPAR zal haar standpunten ook in dit dossier aan hen voorleggen.

BIPAR en haar leden vragen onder meer voor een risicogebaseerde en proportionele aanpak, een uitsluiting van het toepassingsgebied voor pure levensverzekeringsproducten en bepaalde soorten levensverzekeringen met kapitaalgaranties, een uitsluiting van het toepassingsgebied voor kredittussenpersonen en tot slot dat KMO-verzekeringstussenpersonen niet verplicht moeten worden om een AML/terrorisme compliance officer aan te stellen.

De wereld wordt complexer. Met steeds meer regels. Steeds meer **momenten ook, waar het fout kan lopen.**

Meer dan ooit een **moment voor Euromex**

Want Euromex. dat is een team van jonkers die thuis zijn in alle mogelijke soorten en maten van de BIPR tussen. maar ook actief voor zware kolos opereren! **Zodat je er als makelaar écht op kan rekenen.**

EUROMEX Juristen die luisteren. En doen.

Euromex nv/sa - Kantoor Gent: Ter Hoyen 1, 9000 Gent - Kantoor Brussel: Ter Hoyen 1, 1000 Brussel - Kantoor Antwerpen: Lange Lozanastraat 270, 2018 Antwerpen - Kantoor Hasselt: Kempische Steenweg 309/bus 101, 3500 Hasselt - Kantoor Leuven: Martelarenlaan 53, 3010 Leuven - Kantoor Kortrijk: Ringlaan 3, 8500 Kortrijk - Kantoor Oostende: Wetenschapspark 5, 8400 Oostende - Kantoor Wavre: Rue Emile Vandervelde 7, 1300 Wavre - Kantoor Luxembourg: Rue Gabriel Lippmann 5, 5365 Munsbach - Kantoor Frankrijk: Immeuble Le Sud, 11 Rue de Cambrai, 75019 Paris - Kantoor Spanje: Calle Ribera del Loira, 8, 28042 Madrid - Kantoor Duitsland: Friedrichstraße 95, 10117 Berlin - Kantoor Italië: Piazza Cavour 7, 20121 Milano

2. Krediet

BIPAR volgt de kredietgerelateerde dossiers vermelds verschillende BIPAR-leden ook tussenpersonen vertegenwoordigen die tevens actief zijn als kredittussenpersoon (en sommige leden vertegenwoordigen enkel kredittussenpersonen).

2.1. Consumentenkrediet

Europa is bezig met verscheidene herzieningen in de kredietbranche, eerst en vooral het recente voorstel tot herziening van de consumentenkredietRichtlijn.

Dit voorstel is bijzonder interessant omdat het concepten overneemt van wetteksten zoals de hypothecair krediet Richtlijn en de IDD, maar ook nieuwe ideeën invoert die op hun beurt als inspiratiebron voor latere voorstellen kunnen dienen.

Het nieuwe Commissievoorstel voorziet in vergelijking met de bestaande Richtlijn in:

- Een breder toepassingsgebied van de Richtlijn (crowdfunding, kredieten onder de 200 €, ...);
- Gedetailleerdere (precontractuele) informatievereisten;
- Nieuwe regels inzake cross selling met een verbod op koppelverkoop ("tying") (maar afwijkingen voor koppeling aan een verzekeringsproduct en met een volgens BIPAR verbeterde versie van de oplossing van de hypotheek-Richtlijn);
- Nieuwe regels voor advies en voor het gebruik van "onafhankelijk advies" of "onafhankelijk adviseur";
- Plafonds voor één of meer van de volgende elementen: rentevoet, jaarlijks kostenpercentage, totale kosten van het krediet voor de consument;
- Aanvullende gedragsregels en kennis- en bekwaamheidsvereisten voor tussenpersonen;
- Expliciete verwijzing dat de lidstaten zorgen voor toelating, registratie en toezicht voor kredietgevers, tussenpersonen en aanbieders van crowdfunding.

BIPAR en de "BIPAR werkgroep krediet", waarvan FVF een actief lid is, zijn momenteel in contact met vertegenwoordigers van het Europees Parlement, de Raad en de Commissie om BIPAR's bemerkingen en voorstellen tot aanpassing van de tekst over te maken.

Deze hebben voornamelijk betrekking tot gelijke concurrentievoorwaarden voor tussenpersonen (vergoeding, advies, bemiddeling als nevenactiviteit, ...), de voorgestelde plafonds waar BIPAR geen voorstander van is, cross-selling, het gebrek van toegang tot kredietgevensbanken voor tussenpersonen en de overvloed aan precontractuele/algemene informatie.

2.2. Hypothecair krediet

De Europese Commissie heeft op 22 november 2021 een publieke consultatie geopend in het kader van de herziening van de Richtlijn Hypothecair Krediet. De Commissie vraagt standpunten over de werking van en mogelijke verbeteringen aan het bestaande kader. Doel is na te gaan of de huidige regels zijn aangepast aan nieuwe uitdagingen, met name de digitalisering, de noodzaak om de duurzaamheid te vergroten, en de coronacrisis. Ook wordt ernaar gestreefd ervoor te zorgen dat de bestaande regels een hoog niveau van consumentenbescherming blijven garanderen, de doelstellingen van de interne markt bevorderen en bijdragen tot financiële stabiliteit.

Eerder dit jaar publiceerde de Commissie al een evaluatieverslag waarin ze onder meer vaststelde dat het niveau van bescherming nog steeds sterk verschilt omdat de Richtlijn veel opties voor de Lidstaten bevat. De Commissie benadrukte ook dat de regels inzake consumentenbescherming geschikt moeten blijven voor het bevogde doel (marktontwikkelingen, digitalisering, peer-to-peer kredietverstrekking, ...) en stelt vast dat de interne markt voor hypotheken zeer beperkt is, met weinig gegevens over het paspoort van tussenpersonen. De Commissie zou ook graag meer "switching" zien door consumenten van hun hypotheekkrediet.

BIPAR en haar leden, waaronder FVF, zullen een antwoord op de consultatie voorbereiden. Wetgevende voorstellen kunnen ten vroegste tegen eind 2022 verwacht worden. Wetgevende voorstellen kunnen wellicht pas in 2023-2024 verwacht worden.

2.3. EIOPA thematic review m.b.t. bankverzekering

De Europese Autoriteit voor verzekeringen en beroepspensioenen (EIOPA) werkt sinds vorig jaar aan een "thematic review" waarbij ze kijken naar problemen van consumentenbescherming (belangenconflicten, agressieve verkooptechnieken, hoge commissies, prijs-kwaliteit...) met betrekking tot schuldaaldoverzekeringen en andere kredietbeschermingsverzekeringen die via banken worden verkocht.

BIPAR en BIPAR's Directeuraenoverleg, waar FVF aan deelneemt, heeft de gelegenheid gehad de BIPAR visie met EIOPA te bespreken en heeft daarbij gewezen op problemen met cross-selling en op de noodzaak voor de consument om zijn/haar verzekeringsproduct(en) te kunnen kiezen/switchen zonder de gunstige rentevoet te verliezen.

Het EIOPA rapport zou tegen eind 2021 afgewerkt moeten zijn en er volgt een webinar begin 2022 waar EIOPA haar bevindingen aan de stakeholders, waaronder BIPAR, zal toelichten.

2. Krediet

BIPAR volgt de kredietgerelateerde dossiers vermelds verschillende BIPAR-leden ook tussenpersonen vertegenwoordigen die tevens actief zijn als kredittussenpersoon (en sommige leden vertegenwoordigen enkel kredittussenpersonen).

2.1. Consumentenkrediet

Europa is bezig met verscheidene herzieningen in de kredietbranche, eerst en vooral het recente voorstel tot herziening van de consumentenkredietRichtlijn.

Dit voorstel is bijzonder interessant omdat het concepten overneemt van wetteksten zoals de hypothecair krediet Richtlijn en de IDD, maar ook nieuwe ideeën invoert die op hun beurt als inspiratiebron voor latere voorstellen kunnen dienen.

Het nieuwe Commissievoorstel voorziet in vergelijking met de bestaande Richtlijn in:

- Een breder toepassingsgebied van de Richtlijn (crowdfunding, kredieten onder de 200 €, ...);
- Gedetailleerdere (precontractuele) informatievereisten;
- Nieuwe regels inzake cross selling met een verbod op koppelverkoop ("tying") (maar afwijkingen voor koppeling aan een verzekeringsproduct en met een volgens BIPAR verbeterde versie van de oplossing van de hypotheek-Richtlijn);
- Nieuwe regels voor advies en voor het gebruik van "onafhankelijk advies" of "onafhankelijk adviseur";
- Plafonds voor één of meer van de volgende elementen: rentevoet, jaarlijks kostenpercentage, totale kosten van het krediet voor de consument;
- Aanvullende gedragsregels en kennis- en bekwaamheidsvereisten voor tussenpersonen;
- Expliciete verwijzing dat de lidstaten zorgen voor toelating, registratie en toezicht voor kredietgevers, tussenpersonen en aanbieders van crowdfunding.

BIPAR en de "BIPAR werkgroep krediet", waarvan FVF een actief lid is, zijn momenteel in contact met vertegenwoordigers van het Europees Parlement, de Raad en de Commissie om BIPAR's bemerkingen en voorstellen tot aanpassing van de tekst over te maken.

Deze hebben voornamelijk betrekking tot gelijke concurrentievoorwaarden voor tussenpersonen (vergoeding, advies, bemiddeling als nevenactiviteit, ...), de voorgestelde plafonds waar BIPAR geen voorstander van is, cross-selling, het gebrek van toegang tot kredietgevensbanken voor tussenpersonen en de overvloed aan precontractuele/algemene informatie.

2.2. Hypothecair krediet

De Europese Commissie heeft op 22 november 2021 een publieke consultatie geopend in het kader van de herziening van de Richtlijn Hypothecair Krediet. De Commissie vraagt standpunten over de werking van en mogelijke verbeteringen aan het bestaande kader. Doel is na te gaan of de huidige regels zijn aangepast aan nieuwe uitdagingen, met name de digitalisering, de noodzaak om de duurzaamheid te vergroten, en de coronacrisis. Ook wordt ernaar gestreefd ervoor te zorgen dat de bestaande regels een hoog niveau van consumentenbescherming blijven garanderen, de doelstellingen van de interne markt bevorderen en bijdragen tot financiële stabiliteit.

Eerder dit jaar publiceerde de Commissie al een evaluatieverslag waarin ze onder meer vaststelde dat het niveau van bescherming nog steeds sterk verschilt omdat de Richtlijn veel opties voor de Lidstaten bevat. De Commissie benadrukte ook dat de regels inzake consumentenbescherming geschikt moeten blijven voor het bevogde doel (marktontwikkelingen, digitalisering, peer-to-peer kredietverstrekking, ...) en stelt vast dat de interne markt voor hypotheken zeer beperkt is, met weinig gegevens over het paspoort van tussenpersonen. De Commissie zou ook graag meer "switching" zien door consumenten van hun hypotheekkrediet.

BIPAR en haar leden, waaronder FVF, zullen een antwoord op de consultatie voorbereiden. Wetgevende voorstellen kunnen ten vroegste tegen eind 2022 verwacht worden. Wetgevende voorstellen kunnen wellicht pas in 2023-2024 verwacht worden.

2.3. EIOPA thematic review m.b.t. bankverzekering

De Europese Autoriteit voor verzekeringen en beroepspensioenen (EIOPA) werkt sinds vorig jaar aan een "thematic review" waarbij ze kijken naar problemen van consumentenbescherming (belangenconflicten, agressieve verkooptechnieken, hoge commissies, prijs-kwaliteit...) met betrekking tot schuldaaldoverzekeringen en andere kredietbeschermingsverzekeringen die via banken worden verkocht.

BIPAR en BIPAR's Directeuraenoverleg, waar FVF aan deelneemt, heeft de gelegenheid gehad de BIPAR visie met EIOPA te bespreken en heeft daarbij gewezen op problemen met cross-selling en op de noodzaak voor de consument om zijn/haar verzekeringsproduct(en) te kunnen kiezen/switchen zonder de gunstige rentevoet te verliezen.

Het EIOPA rapport zou tegen eind 2021 afgewerkt moeten zijn en er volgt een webinar begin 2022 waar EIOPA haar bevindingen aan de stakeholders, waaronder BIPAR, zal toelichten.

3. Kapitaalmarktenunie

De kapitaalmarktenunie (KMU) is een Europees plan om een interne markt voor kapitaal tot stand te brengen. In september 2020 publiceerde de Commissie een nieuw KMU actieplan om volgende drie doelstellingen te verwezenlijken:

- Een groen, digitaal, inclusief en veerkrachtig economisch (Covid-19) herstel ondersteunen -met extra aandacht voor KMO's;
- De EU tot een nog veilgere plaats maken om te sparen en op lange termijn te beleggen;
- De nationale kapitaalmarkten integreren in een echte europese kapitaalmarkt.

4. Strategie retailbeleggingen

Een van de geplande acties in het 2020 KMU actieplan is de "strategie retailbeleggingen", die de Europese Commissie wellicht eind 2022 zal voorstellen. Deze strategie moet ervoor zorgen dat retailbeleggers ten volle kan voordeel kunnen doen met kapitaalmarkten en dat de regels coherent zijn tussen de verschillende wetgevingsinstrumenten.

De Commissie vindt dat een individuele belegger onder meer zou moeten kunnen rekenen op neutraal advies en een eerlijke behandeling, op open markten met een breed scala concurrerende en kostenefficiënte financiële diensten en producten, en op transparante, vergelijkbare en begrijpelijke productinformatie. De Commissie wil de toepasselijke regels op het gebied van informatievereisten en informatieverstrekking doorlichten en, waar nodig, voorzichtig doen om het bestaande wetgevingskader voor retailbeleggers te wijzigen. De Commissie wil tevens het niveau van de beroepskwalificaties voor adviseurs in de EU proberen te verbeteren en de haalbaarheid onderzoeken van de invoering van een pan-Europees label voor financiële adviseurs.

Deze strategie zal implicaties hebben op bestaande Richtlijnen en Verordeningen zoals de IDD, MiFID II, PRIIPs, ... De reeds geplande herzieningen van deze wetgevingsinstrumenten zal nu samen bekeken worden in het kader van de strategie.

De Commissie is volop bezig met de voorbereiding van haar strategie en BIPAR heeft reeds input geleverd voor de gerelateerde studie over inducements, advies en informatievereisting die de Commissie begin volgend jaar zal publiceren.

BIPAR heeft tevens geantwoord op de brede Commissie consultatie op de strategie retailbeleggingen en bereidt momenteel input voor voor de consultaties van de drie Europese toezichthouders (EIOPA, ESMA en EBA) die hun adviezen voor de Commissie voorbereiden voor de strategie. Dit betreft adviezen over:

- IDD (IBIPs) - we verwachten dat EIOPA begin 2022 stakeholders zal consulteren over haar ontwerpadvies onder andere met betrekking tot inducements, informatievereisting, verlangens en behoeften en geschiktheid;
- MiFID II – ESMA consulteert tot begin januari met een focus op digitalisering en informatievereisting. Dit advies is bekopter vermelds ESMA reeds begin april 2020 haar advies aan de Commissie publiceerde in het kader van de MiFID II review met betrekking tot inducements en kosten. Ter herinnering, ESMA vroeg toen niet voor een volledig verbod op inducements onder MiFID II. Wel vroeg ESMA de Commissie na te gaan welke gevolgen de inducementsregeling van MiFID II gehad heeft voor de distributie van retailbeleggingsproducten in de Unie, welke gevolgen een verbod op inducements zou hebben voor de verschillende distributiemodellen en welke maatregelen ongewenste gevolgen van een verbod op inducements kunnen bepalen.
- PRIIPs – EIOPA, ESMA en EBA zijn hiervoor alle drie bevoegd en consulteren tot midden december samen ter voorbereiding van hun advies. Dit is een brede consultatie over het gebruik van het essentiële-informatiedocument (KID) in de praktijk, over de begrijpelijkheid/waarschuwing in de KID, of de Verordening aangepast is aan de digitale wereld, of het toepassingsgebied van PRIIPs moet uitgebreid worden, ...

BIPAR bereidt samen met haar leden antwoorden voor op de respectievelijke consultaties en benadrukt hierbij steeds dat het bestaande wetgevingskader volstaat om retailbeleggers te beschermen en aanvullende te maken; dat er nood is aan stabiliteit in de regelgeving, behoefte aan keuzevrijheid inzake beloning/inducements/advies. BIPAR pleit ook voor gelijke concurrentievoorwaarden.

5. IDD

De huidige focus op de strategie retailbeleggingen voert er tevens toe dat de geplande herziening van de IDD er wellicht anders zal uitzien dat initieel verwacht. De strategie retailbeleggingen zal het gedeelte met betrekking tot "IBIP's" (verzekeringen met een beleggingscomponent) omvatten, terwijl de herziening van het algemene gedeelte van de IDD (niet-leven, puur leven) uitgesteld wordt tot latere datum, mogelijk naar het mandaat van de volgende Europese Commissie (2024–2029).

Wel verwachten we binnenkort het EIOPA rapport met betrekking tot de toepassing van de IDD, rapport waarvoor BIPAR zijn input reeds indiende bij EIOPA.

Begin 2022 verwachten we ook nog dat de Commissie haar rapport over het toepassingsgebied van de IDD publiceert. Ook zal in 2022 de "duurzaamheids"-test worden ingevoerd in de wetgeving. Daar komen we binnenkort uitgebreider op terug.

6. DORA

Het Commissievoorstel met betrekking tot de digitale operationele veerkracht voor de financiële sector (DORA) stelt dat alle bedrijven strikte gemeenschappelijke normen moeten naleven om ervoor te zorgen dat ze bestand zijn tegen ICT-gerelateerde bedreigingen.

Verzekeraars en verzekeringstussenpersonen vallen onder het toepassingsgebied van het voorstel van de Commissie en moeten onder meer zorgen voor: een specifiek ICT-risicobeheerkader, gebarenvoorstel opportunen van grote ICT-gerelateerde incidente, testen van de digitale operationele veerkracht, beheer door financiële entiteiten van ICT-derdenrisico's, informatie-uitwisseling tussen financiële entiteiten.

BIPAR en haar leden pleiten voor meer proportionaliteit in het voorstel, en met name voor een uitsluiting van het toepassingsgebied van KMO tussenpersonen.

BIPAR's positie is weerspiegeld in het huidige standpunt van de Raad van de EU: die stelt momenteel dat micro- en kleine verzekeringstussenpersonen van DORA moeten worden uitgesloten.

In het Europees Parlement is de stemming door de bevoegde parlementaire commissie voorzien voor 1 december. Verschillende parlementsleden ondersteunen BIPAR's visie en het is bijgevolg goed mogelijk dat de parlementsleden akkoord gaat dan micro en KMO ondernemingen worden uitgesloten, tenzij ze exclusief gebruik maken van georganiseerde geautomatiseerde verkoopsystemen.

Wie is BIPAR?

BIPAR (www.bipar.eu) is de Europese Federatie van Verzekeringstussenpersonen. Zij groepeert 48 nationale beroepsverenigingen in 30 landen, waaronder FVF. Via haar nationale beroepsverenigingen vertegenwoordigt BIPAR de belangen van verzekeringsagenten en -makelaars en financiële tussenpersonen/bij de Europese autoriteiten.

De belangrijkste taak van BIPAR is het bevorderen van een Europees regelgevingskader waarin tussenpersonen kunnen floreren en dat tegelijkertijd eerlijke concurrentie, een adequaat niveau van consumentenbescherming en een gezonde verzekeringsmarkt waarborgt.

Foyer
Verzekeringen auto en woning.
voor particulieren en zelfstandigen

De makelaar op de tste plaats,
daar streven wij naar!

Lees hierna:

Voornaamste resultaten verzekeringssector in 2020

Klik hier

Voornaamste resultaten verzekeringssector in 2020

In het jaarrapport van 2020 onthulde Assuralia de resultaten van de verzekeringssector voor 2020. Ook werd er de balans opgemaakt van de uitzonderlijke overstromingen van 14-16 juli. Hieronder vindt u de voornaamste resultaten.

PREMIE-INKOMSTEN EN MARKTAANDEEL

TOTALE INCASSO

€28,5 miljard > **-2,3%** TEGENOVER 2019, OFWEL €700 MILJOEN

PREMIEVOLUME

NIET-LEVEN	LEVEN
€12,9 miljard	€15,6 miljard
+0,8%	-4,8%
TEGENOVER 2019	TEGENOVER 2019

POSITIE 2020	VERSCHUIVING T.O.V. 2019	GROEP	MARKTAANDEEL TOTAAL	NIET-LEVEN	LEVEN
1		AG Insurance	21,1	19,1	23,3
2		AXA	12,3	17,4	8,1
3		KBC	9,9	8,9	10,6
4		Ethias	9,4	10,2	8,7
5	↑3	Baloise	6,8	9,9	4,2
6	↓1	Belfius	6,0	5,7	6,2
7	↓1	P&V Verzekeringen	5,9	5,9	6,0
8	↓1	Allianz	5,7	4,4	6,8
9		NN	3,9	1,0	6,3
10		ERGO-DKV-DAS	3,5	5,8	1,6
11	↑1	Argenta	1,9	1,2	2,5
12	↓1	Athora	1,8	0,0	3,2
13		Federale Verzekering	1,7	2,2	1,3
14	↑5	Foyer	0,8	0,2	1,3
15		Credimo	0,8	0,0	1,4
		Top 15	91,6	88,9	93,9

vertegenwoordigen

91,6%

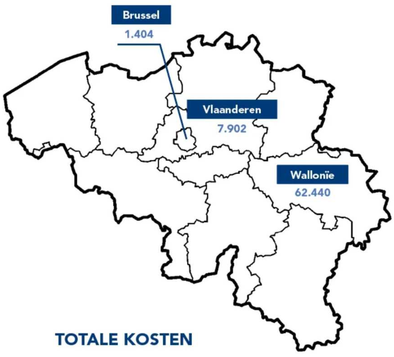
volledige premie inkomen

SCHADE NOODWEER KOST RUIM 2 MILJARD

71.746

SCHADEGEVALLEN IN BELGIË

- **63.692** EENVOUDIGE RISICO'S
- **6.602** VOERTUIGEN
- **1.452** ANDERE



TOTALE KOSTEN

€2.163,9 miljoen

- **€74,6[1]** VLAANDEREN
- **€19,2[2]** BRUSSEL
- **€2.070,1[3]** WALLONIË

Meer weten?

Leden van FVF kunnen het volledige rapport met de kerncijfers en de voornaamste resultaten van de Belgische verzekeringsmarkt in 2020 na inlog lezen op **fvf.be**.

1. Waarvan 28 miljoen euro ten laste genomen door het Vlaamse Gewest
2. Waarvan 5 miljoen euro ten laste genomen door het Brusselse Gewest
3. Waarvan 1 miljard euro ten laste genomen door het Waalse Gewest

Lees hierna:

Problematiek gsm verzekeringen

Klik hier

Problematiek gsm verzekeringen

Staatssecretaris De Bleeker geeft gehoor aan vraag!

Waar knelt het (wettelijk) schoentje?

Gsm verzekeringen worden vaak afgesloten via 'vrijgestelde' nevenverzekeringstussenpersonen. Deze tussenpersonen hebben geen inschrijvingsplicht bij de FSMA en vallen bijgevolg niet rechtstreeks onder de gedragsregels die bijvoorbeeld verzekeringsmakelaars wél moeten volgen. Een groot gebrek aan *level playing field*, naar het oordeel van FVF.

Ombudsman noteert stijging klachten gsm verzekeringen

Volgens het laatste jaarrapport van de Ombudsman van de Verzekeringen steeg daarnaast het aantal klachten met 112% (!) tot 651 klachten. Een evolutie die de laatste jaren steeds meer merkbaar is. Wat wijst dat er een groot probleem schuilt achter deze aanbieders. FVF verspreidde in samenwerking met Brocom hierover een persbericht.

FVF ijvert voor een gelijke consumentenbescherming en level playing field voor alle marktspelers

Verzekeringsmakelaars moeten aan heel wat regels voldoen, dit vanuit het oogpunt van de consumentenbescherming. Waarom zou een consument die een gsm verzekering afsluit via een elektrowinkel minder goed beschermd moeten worden dan een consument die een verzekering via een verzekeringsmakelaar afsluit?

Dit kan niet door de beugel en FVF ijvert ervoor dat onder meer de wettelijke drempels om een vrijstelling als nevenverzekeringstussenpersoon te verkrijgen, worden verstrengd. België is al strenger dan de Europese richtlijn betreffende Verzekeringsdistributie maar duidelijk nog niet streng genoeg.

FVF neemt actie

FVF kaartte deze problematiek aan bij Volksvertegenwoordiger Leen Dierick. Zij besloot om de bevoegde Staatssecretaris via een parlementaire vraag te bevragen.

Ook tijdens de Digitale Dag van de Makelaar werd de Staatssecretaris door FVF hierover bevraagd. De Staatssecretaris erkende de problematiek en besliste om een overlegronde op te starten om te bekijken welke bijkomende maatregelen de consument beter kunnen beschermen voor deze verzekeringsproducten. Haar voornemen wordt thans ook bevestigd in een artikel in de krant.FVF hoopt op afdoende maatregelen en houdt haar leden verder op de hoogte.

Parlementaire vraag

Wanneer je een tablet, smartphone of computer koopt in een winkel wordt er vaak ook een bijkomende verzekering aangeboden. De Ombudsman van Verzekeringen geeft aan op basis van het jaarverslag 2020 dat er over deze verzekeringen heel wat vragen binnenkwamen. De verkopers van de winkels zijn wel gespecialiseerd in elektronica maar hebben slechts een beperkte kennis van verzekeringen. De onderschrijvingsvoorwaarden van deze verzekeringen blijven problematisch, ondanks de introductie van de "nevenverzekeringstussenpersonen" in de wetgeving in 2018.

Een vaak gehoorde klacht bij consumenten is dat ze onder druk werden gezet om een verzekering af te sluiten zonder dat ze op de hoogte waren van de voorwaarden en de inhoud van het contract. Sommige consumenten melden zelfs dat ze een bankdomiciliëring moesten ondertekenen onder een administratief voorwendsel en dat ze pas bij de eerst inhouding het bestaan van de verzekering vaststelden. Praktijken die toch wel de wenkbrauwen doen fronsen.

Net als in 2019, is het bijzonder moeilijk voor de consument om van zo'n contract af te geraken. Het zou zelfs een opdracht op zichzelf zijn om in contact te kunnen komen met de verantwoordelijke verzekeringsondernemingen. Het wordt tijd dat we paal en perk stellen aan deze verkooptechnieken.

1. Kan u de cijfers met betrekking tot het aantal meldingen, controles, inbreuken en sancties toelichten van de afgelopen vijf jaar tot op heden met betrekking tot gsm verzekeringen? Welke evoluties stelt u vast? Welke conclusies neemt u op basis van deze gegevens?
2. Heeft u reeds een overleg georganiseerd met de betrokken sectoren over deze problematiek? Indien ja, welke organisaties en instellingen werden betrokken? Wat was het resultaat van het overleg? Indien niet, wanneer plant u dit te doen?
3. Welke initiatieven zal u nemen om deze verkooptechniek van verzekeringen beter te reguleren?
4. Hoe zal u ervoor zorgen dat misleidde consumenten eenvoudig alsnog afstand kunnen nemen van het aangegane contract?
5. Welke initiatieven zal u in overleg met de betrokken sectoren nemen om nevenverzekeringstussenpersonen beter op te leiden en te informeren over de producten die ze verkopen?
6. Welke initiatieven zal u nemen om de consument te sensibiliseren over deze gsm verzekeringen?
7. Bent u bereid een checklist in te voeren die nevenverzekeringstussenpersoon samen met de potentiële klant dient te overlopen en in te vullen om vooraf de nood en de behoefte van de klant in kaart te brengen met betrekking tot de mogelijke aan te gane verzekering?

Antwoord op 2 oktober 2021

Ik kan u meedelen dat het meeste recente jaarverslag van de Ombudsman van de Verzekeringen meldt dat het aantal klachten over gsm verzekeringen in 2020 opnieuw is gestegen. Dergelijke verzekeringen worden vaak aangeboden door tussenpersonen die verzekeringsactiviteiten verrichten naast hun hoofdberoepsactiviteit.

In België vloeien de voor de nevenverzekeringstussenpersonen geldende regels voort uit de Europese richtlijn over verzekeringsdistributie (de IDD-richtlijn), die in Belgisch recht is omgezet bij de wet van 6 december 2018 tot wijziging van de wet van 4 april 2014 betreffende de verzekeringen. De IDD-richtlijn voorziet in een inschrijvingsplicht voor neven-verzekerings-tussenpersonen, behalve voor deze die verzekeringsproducten distribueren waarvoor de jaarlijkse premie minder dan 600 euro bedraagt, en waarvan de gedekte risico's beperkt zijn. Omdat een jaarlijkse premie van 600 euro een aanzienlijk bedrag is voor een verzekeringscontract voor een goed of dienst die door een neven-verzekerings-tussenpersoon wordt verkocht, heeft de Belgische wetgever bij de omzetting van de IDD-richtlijn beslist om dat bedrag tot 200 euro te beperken.

Op basis van de Europese regeling zijn de nevenverzekeringstussenpersonen - die zijn vrijgesteld van de verplichting om zich bij de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA) te laten inschrijven - ook vrijgesteld van de naleving van de gedragsregels uit de wet van 4 april 2014 betreffende de verzekeringen. Zij moeten daarentegen wel de regels van Boek VI van het Wetboek van Economisch recht naleven, en zich dus onder meer van alle oneerlijke handelspraktijken onthouden.

Toch moeten de verzekeringsondernemingen en de verzekeringstussenpersonen die samenwerken met nevenverzekeringstussenpersonen (die van de inschrijvingsplicht zijn vrijgesteld), erop toezien dat de gedragsregels worden nageleefd. De verzekeringsondernemingen en de verzekeringstussenpersonen moeten er met name voor zorgen dat de cliënt enkel producten aangeboden krijgt die met zijn verlangens en behoeften overeenstemmen. En dat de distributeurs de belangrijkste kenmerken van de verzekeringsproducten die zij distribueren, niet alleen kennen, maar ook kunnen toelichten.

De Belgische wetgever heeft deze laatste verplichting bij de omzetting van de IDD-richtlijn toegevoegd nadat was vastgesteld dat de vrijgestelde neven-verzekerings-tussenpersonen niet altijd in staat zijn om de verzekeringsproducten aan de cliënten toe te lichten.

In 2015 en 2019 heeft de FSMA een onderzoek verricht naar de gsm verzekeringen om te controleren of de, bij de commercialisering van die verzekeringen, gebruikte documenten overeenkomstig de wetgeving inzake verzekeringen en inzake informatieverplichtingen waren opgesteld. Het onderzoek wees uit dat de algemene voorwaarden niet altijd even duidelijk en begrijpelijk zijn opgesteld. Verder bleek dat, in de publiciteit, de voordelen van de verzekering al te zeer worden benadrukt, zonder dat daarbij ook correct, duidelijk en evenwichtig wordt ingegaan op de risico's of voorwaarden. Na tussenkomst van de FSMA hebben de gecontroleerde verzekeraars hun contracten en andere documenten aangepast om de vastgestelde tekortkomingen te verhelpen.

Tot slot wordt opgemerkt dat, als in België gsm verzekeringen worden gedistribueerd via vrije dienstverlening door distributeurs die onder het recht van een andere EER-lidstaat ressorteren, de toezichthoudende autoriteit van die lidstaat bevoegd is voor het toezicht op de regels van de IDD-richtlijn. Gelet op de stijging van het aantal klachten over gsm verzekeringen die de voorbije jaren werd vastgesteld, zal ik mijn diensten vragen om een overlegronde met de betrokken beroepsverenigingen te organiseren om de eventueel te nemen bijkomende maatregelen te identificeren en zo de financiële consumenten nog beter te beschermen voor dergelijke producten.

Lees hierna:

Samenwerking met de politie bij schade

Klik hier

Samenwerking met de politie bij schade

Via het forum nam FVF kennis van meerdere opmerkingen met betrekking tot de bijstand van de politie bij schade door een gebrek van de weg.

De problematiek van samenwerking met de politie werd, meer specifiek in het kader van het Europees aanrijdingsformulier, geruime tijd geleden reeds door FVF aangekaart bij het toenmalige bevoegde Kabinet van de minister van Veiligheid en Binnenlandse Zaken. Het Kabinet liet FVF toen weten dat er rekening dient gehouden te worden met enerzijds de bevoegdheden en richtlijnen van de gerechtelijke overheden en anderzijds met het gegeven dat het voor de politiediensten matercieel niet mogelijk is om aanwezig te zijn bij "alle" vormen van schade.

Het FVF schrijven werd door het Kabinet wel ook overgemaakt aan de commissaris-generaal van de Federale Politie en aan de voorzitter van de Vaste Commissie van de Lokale Politie om op die manier de betrokken politiediensten te sensibiliseren voor deze problematiek.

Die politiediensten (federaal en lokaal) vormen samen de geïntegreerde politie. De huidige politiestructuur werd ingevoerd door de wet van 7 december 1998 houdende "De organisatie van een geïntegreerde politiedienst, gestructureerd op twee niveaus". Er is een functionele band tussen het federale en het lokale niveau. Beide niveaus zijn autonoom maar werken nauw samen en zijn complementair.

De wet op het politieambt van 5 augustus 1992 bakent de voornaamste bevoegdheden, taken, verplichtingen en verantwoordelijkheden van de politieambtenaren en politieoverheden af. Dit is één van de voornaamste referentiekaders waarbinnen de politiediensten werken. De nationale veiligheidsplannen en zonale politieplannen vormen een ander belangrijk referentiekader.

Om het antwoord te vinden op wat er van de politie verwacht mag worden, is er een heel gamma van regelgeving en afgeleide documenten van toepassing. De politiediensten dienen bij te dragen aan een veilige en leefbare samenleving als één van de vele partners in de maatschappelijke veiligheid. De lokale politie omvat anno 2021 in totaal 185 politiezones en bijgevolg dus 185 korpsen. Sommige politiezones omvatten slechts één gemeente, andere bestaan uit twee of meer gemeenten. De structuur van een lokaal politiekorps is wettelijk niet vastgelegd.

De dagelijkse leiding van de lokale politie is in handen van de korpschef. Hij is verantwoordelijk voor de uitvoering van het lokaal politiebeleid. Op zijn beurt staat de korpschef onder het gezag van een burgemeester of een politiecollege van burgemeesters, naargelang het een zone is die bestaat uit één of meer gemeenten.

De lokale politie wordt, als niveau binnen de geïntegreerde politie, vertegenwoordigd door de Vaste Commissie van de Lokale Politie (VCLP).

De taken van de (bestuurlijke) politie worden omschreven in artikel 14 Wet Politieambt. Het betreft de handhaving van de openbare orde en het toezicht op de naleving van de politiewetten- en verordeningen, de voorkoming van misdrijven en de bescherming van personen en goederen.

Artikel 14. Bij het vervullen van hun opdrachten van bestuurlijke politie, zien de politiediensten toe op de handhaving van de openbare orde met inbegrip van de naleving van de politiewetten en -verordeningen, de voorkoming van misdrijven en de bescherming van personen en goederen. Zij verlenen tevens bijstand aan eenieder die in gevaar verkeert. Daartoe zorgen zij voor een algemeen toezicht en voor controles op de plaatsen waartoe zij wettelijk toegang hebben, bezorgen zij het verslag van hun opdrachten en de inlichtingen die zij naar aanleiding van die opdrachten hebben ingewonnen aan de bevoegde overheden, voeren zij maatregelen van bestuurlijke politie uit, treffen zij materiële maatregelen van bestuurlijke politie waarvoor zij bevoegd zijn en onderhouden zij contact met elkaar, alsmede met de bevoegde overheidsdiensten.

I.B.I.S. INSURANCE

25 JAAR TROUWE PARTNER VAN DE MAKELAARDIJ

Info : WWW.IBIS-INSURANCE.BE

Voor meer info over de opdrachten, bevoegdheden, organisatie, e.d. van de politiedienste, verwijzen wij graag naar **de website van Vlaanderen**.

Daar is ook terug te vinden onder de bevoegdheid van welke instantie de opdrachten worden uitgevoerd.

Gezien de structuur van de geïntegreerde politie en het groot aantal politiezones valt het dus jammer genoeg niet uit te sluiten dat er verschillend wordt opgetreden door de diverse politiekorpsen. Ook al zou zich dit in se niet mogen voordoen wegens het recht op gelijke behandeling voor iedere burger.

Naast deze organisatorische context dient er uiteraard ook rekening gehouden te worden met de wettelijke context die, voor wat betreft gebreken in de weg, terug te vinden is in onder meer:

a) Burgerlijk Wetboek:

- Artikel 1382: aansprakelijkheid door fout (oorzakelijk verband met het gebrek).
- Artikel 1383: aansprakelijkheid door nalatigheid of onvoorzichtigheid.
- Artikel 1384: aansprakelijkheid als bewaarder van een (gebrekkige) zaak.

b) Gemeente Wet:

- Artikel 135 §2: aansprakelijkheid van de gemeente voor slechte staat wegdek. Volgens het Hof van Cassatie betreft dit: het voorkomen van ieder abnormaal gevaar, door aangepaste maatregelen te nemen, tenzij een vreemde oorzaak de gemeente verhindert haar veiligheidsverplichting na te komen.

Dit maakt dat het in de praktijk niet altijd evident is om de aansprakelijke(n) aan te duiden doordat er samenloop kan zijn van voormelde wetsbepalingen en van betrokken overheden (gemeente, regio, provincie).

Zo kan bijvoorbeeld een gemeente aansprakelijk zijn op basis van art.135 §2 gemeente wet terwijl een andere betrokken overheid aansprakelijk kan zijn volgens art. 1382 BW of conform art. 1384 BW.

Eenzelfde overheid kan zelfs aansprakelijk zijn zowel op basis van een fout (bijv. niet herstellen of signaleren van een gebrekkige weg) als in de hoedanigheid van bewaarder van die gebrekkige weg.

Zo werden onder meer:

- Een gemeente en een provincie gezamenlijk aansprakelijk gesteld bij schade omdat de gemeente niet de nodige maatregelen had genomen bij wegeniswerken en omdat de provincie bewaarder was van de weg (Bergen 13/02/90);
- Een gemeente aansprakelijk gesteld voor omgevallen paaltje op de openbare weg en de Belgische Staat omdat op die plaats de openbare verlichting niet werkte (Brussel 26/11/85).

Men dient er bovendien nota van te nemen dat een gemeente conform artikel 135 §2 1° moet instaan voor een vlot verkeer op openbare wegen, wat onder meer omvat de reiniging, de verlichting, de opruiming van hindernissen, de herstelling, … Maar dat het hier evenwel slechts een middelenverbintenis en geen resultaatsverbintenis betreft. De gemeente kan dus aanvoeren dat zij onmogelijk op de hoogte kon zijn van het probleem of kan een vreemde oorzaak zoals overmacht of toeval inroepen (Cass.26/04/2013).

Verder rijst de vraag: wat is een gebrek? Deze vraag is niet eenvoudig te beantwoorden omdat niet alles wat wij een gebrek noemen daarom ook effectief juridisch een gebrek is. Volgens de rechtspraak is een weg gebrekkig als deze een abnormaal kenmerk vertoont dat het normaal gebruik ongeschikt maakt en daarbij schade kan berokkenen aan derden (Cass.29/09/2006).

De rechtbank oordeelt in concreto geval per geval (Cass.28/01/2005).

Eens een gebrek aangetoond moet ook gekeken worden naar een eventuele eigen fout van de schadelijder (Cass.7/11/1980).

Elke weggebruiker is namelijk de eerste bewaker van zijn eigen veiligheid en moet dus steeds de nodige voorzichtigheid aan de dag leggen. Reed men niet te snel of te roekeloos? Was men niet te onoplettend bij een zichtbaar gebrek? Was de hindernis voorzienbaar? Is de schade weldegelijk gebeurd op datum, uur en plaats zoals aangegeven door de schadelijder?

Het is dus voor een slachtoffer uitermate belangrijk om zeer aandachtig te zijn bij de aangifte van de schade.

Conclusie is dus met andere woorden dat het in casu een complexe materie betreft en het bijgevolg niet altijd evident is, om ingeval van schade tot een correcte vaststelling te komen van de feiten laat staan om een vlotte schaderegeling mogelijk te maken.

What to do?

- Blijf op de plaats van het ongeval en vraag de politie vaststelling te doen van de schade en van de toestand van de weg. Indien de politie niet kan of wil komen vraag dan een officiële registratie van de oproep met datum en uur. Ga dan vervolgens zo snel mogelijk zelf langs bij de politie om een klacht in te dienen tegen de juiste instantie en verwijs naar de telefonische oproep. Dring er ook steeds op aan dat er weldegelijk een PV wordt opgemaakt.
- Bij lichamelijke letsels moet de politie ter plaatse komen om een verslag op te maken. Zo nodig en/of mogelijk moet men ook onmiddellijk 112 bellen om een ziekenwagen en, indien nodig, een MUG-ploeg of de brandweer, ter plaatse te sturen. Zij verwittigen dan zelf ook de politie.
- Laat in voorkomend geval eventuele kwetsuren onmiddellijk vaststellen. Ga naar een dokter of naar een spoedafdeling zodat er een vaststelling is op de dag van het ongeval.
- Men kan ook eventueel beroep doen op een deurwaarder voor vaststelling van de feiten. Bijvoorbeeld bij zeer ernstige schade.
- Maak foto's van de schade, van het wegdek en van de verkeerssituatie. Zo volledig en gedetailleerd mogelijk om een zo goed mogelijk objectief beeld te krijgen van de situatie. Zorg dat er een datum en eventueel een uur op de foto's staat als bewijs van het tijdstip. Als het dit niet automatisch verloopt, probeer dan bijvoorbeeld een krant van de dag mee op te nemen op de foto.
- Noteer zeker ook de naam van de weg, en/of in voorkomend geval het nummer van de kilometerpaal, eventueel de exacte gps-coördinaten.
- Spreek met getuigen en omstaanders. Spreek een voorbijrijdende chauffeur aan. Vraag een verklaring aan de sleepdienst. Vraag buurtbewoners om de slechte staat van de weg te bevestigen en vraag of er zich al gelijkaardige ongevallen hebben voorgedaan.
- Vul ook een Europees aanrijdingsformulier en doe op basis daarvan onmiddellijk aangifte bij de betrokken verzekeringsmaatschappij(en). Zeker bij de rechtsbijstandsverzekeraar. Dit kan helpen om de schadeafwikkeling te versnellen maar zal vooral ook bijdragen tot bewijs van tijdstip en omstandigheden van de feiten. Ook eventuele laattijdige aangifte kan daardoor worden vermeden.
- Bewaar zeker ook alle beschadigde goederen voor eventuele expertise of verder onderzoek.
- Bij gebrek aan bewijzen kunnen enkel vermoedens worden ingeroepen en dat maakt bekomen van een schadevergoeding veel moeilijker. De rechtbank kan immers enkel rekening houden met vermoedens die op één of meer (overeenstemmende) ernstige en precieze aanwijzingen berusten (art 8.29 BW). Zo kan er bijvoorbeeld rekening gehouden worden met het feit dat er zich op dezelfde dag verschillende ongevallen op dezelfde plaats hebben voorgedaan.

Uit dit korte overzicht blijkt hoe problematisch de regeling bij dergelijke schadegevallen kan zijn. Eens te meer een illustratie van de noodzaak om beroep te kunnen doen op een professionele verzekeringsmakelaar.

Lees hierna:

Individuele verderzettingcollectieve polis

Klik hier

Individuele verderzetting collectieve polis

Oplossing voor makelaars bij DKV

In de schoot van de Juridische Commissie ontving FVF regelmatig klachten over het feit dat bij de uitstap uit een collectieve polis de betrokken verzekerden rechtstreeks aangeschreven werden vanuit het agentennetwerk van DKV. Hun vertrouwde verzekeringsmakelaar werd daarbij buiten spel gezet.

FVF heeft dit probleem vanuit de Juridische Commissie diverse malen aangekaart bij DKV én met succes. Wij zijn verheugd dat DKV – op ons aandringen – haar procedure heeft herzien en daarbij de verzekeringsmakelaar van de klant weer in the picture zet.

Voortaan zal de verzekeringsmakelaar op de hoogte gebracht worden wanneer één van zijn klanten, als verzekerde, uitstapt uit een collectieve gezondheidsverzekering. De verzekerde zal eveneens geïnformeerd worden over zijn recht tot individuele verderzetting met verwijzing naar de verzekeringsmakelaar zodat deze laatste hem een gepaste oplossing kan aanbieden.

Meer informatie vindt u terug in onderstaand nieuwsbericht van DKV:

Onze klanten levenslang toegang geven tot de beste gezondheidszorgen via ons breed gamma aan verzekeringsproducten is een prioriteit die we samen met u verwezenlijken.

Daarom hebben wij, in samenwerking met de beroepsverenigingen FVF en Feprabel, de bestaande procedures voor het individueel verderzetten van een collectieve polis herzien. Het voordeel voor u? Dit is de ideale gelegenheid om uw individuele klantenportefeuille uit te breiden door de klanten de beste DKV-gezondheidsverzekeringen aan te bieden.

Elke verzekerde wiens collectieve DKV-gezondheidsverzekering stopgezet wordt (omwille van het beëindigen van het arbeidscontract van de hoofdverzekerde, een (echt)scheiding, ...) zal voortaan geïnformeerd worden over het recht om zijn gezondheidsverzekering op individuele basis verder te zetten. Beschikt de verzekerde al over een individuele gezondheidsverzekering bij DKV (bv. Plan Horizon, ...) en bent u de verzekeringstussenpersoon van dat contract? Dan worden uw gegevens in die communicatie vermeld. U zal zelf via e-mail op de hoogte gebracht worden en zal in dkv-c@re meer informatie vinden over de verzekerde in kwestie. Zo kunt u een behoefteanalyse van de verzekerde uitvoeren, om hem een gepaste gezondheidsverzekering aan te bevelen.Deze nieuwe functionaliteit vindt u in dkv-c@re onder Offerte > Exit Groep.

Deze pagina is automatisch toegankelijk als u als administrator in dkv-c@re geregistreerd bent. Als dit niet het geval is, dan dient de administrator u toegang te geven via User Manager > Beheer toegang applicaties > Per gebruiker.

We hopen dat deze nieuwe functie u zal helpen uw individuele klantenportefeuille uit te breiden. Aarzel niet uw Account Manager te contacteren als u hierover nog vragen hebt.

Inmiddels vernam FVF van haar leden dat ook bij AG Insurance zich dezelfde problematiek voordoet. Ook bij hen krijgt de makelaar momenteel geen inzage meer in de afrekening van een hospitalisatie. De juridische Commissie van FVF heeft hierop onmiddellijk actie ondernomen en heeft in een recent overleg reeds uiting gegeven aan de bezwaren tegen en de ongerijmdheden in hun handelswijze. Gezien het constructieve verloop van het onderhoud durven wij hopen dat eerstdaags ook door AG Insurance een aangepaste oplossing zal aangereikt worden aan de FVF leden.

Lees hierna:

De tweede pensioenpijler in beeld

Klik hier

De tweede pensioenpijler in beeld

De FSMA publiceert jaarlijks een aantal kerngegevens over het aanvullend pensioen van werknemers en zelfstandigen. De jongste editie van bevat de pensioengegevens op datum van 1 januari 2021.

4.030.000 AANGESLOTENEN BIJ AANVULLEND PENSIOENPLAN = **80%** VAN BEROEPSBEVOLKING > **+2%** TEN OPZICHTE VAN 2020

96 miljard euro
REEDS OPGEBOUWDE PENSIOENRECHTEN > + 5% TEN OPZICHTE VAN 2020

- **66,1 miljard euro** BIJ WERKNEMERS
- **29,9 miljard euro** BIJ ZELFSTANDIGEN
  - 9,2 miljard euro VIA VAPZ
  - 110,2 miloen euro VIA WAPZNP
  - 20,5 miljard euro VIA ZELFSTANDIGE BEDRIJFSLEIDERS

PROFESSIONEEL SOCIALE ZEKERHEIDSSTATUUT
- 85% ALS WERKNEMER
- 9% ALS ZELFSTANDIGE
- 6% ALS WERKNEMER ÉN ZELFSTANDIGE

VERWORVEN RESERVE BIJ 55 TOT 64-JARIGEN
- GEMIDDELDE 57.582 euro
  - MANNEN 72.826 euro
  - VROUWEN 34.870 euro
- MEDIAAN 9.749 euro

4/5
PENSIOENRESERVES BEHEERD DOOR VERZEKERINGSMAATSCHAPPIJEN
> 80% IN TAK 21

Bron: databank 'DB2P' op 1 januari 2021 via FSMA.be.

wikitree
Belgium • France • Luxembourg
GROUP

Lees hierna:

'Je Makelaar' op het goede spoor

Klik hier

'Je Makelaar' op het goede spoor

'Je Makelaar, Je beste Verzekering' blijft de expertise van de verzekeringsmakelaar succesvol in de verf zetten met de campagnes #ElkZijnVak. Daarnaast is Brocom achter de schermen druk in de weer om de positie van de makelaars nog meer te versterken in 2022. Zo bevestigen de reacties bij de consument na de gebeurtenissen van deze zomer duidelijk de toegevoegde waarde van de verzekeringsmakelaar en zijn persoonlijke service. Dit vertaalde zich onder andere in meer bezoekers en zoekopdrachten naar makelaars in de buurt op **makelaarinverzekeringen.be**.

'Je Makelaar, Je beste Verzekering', een sterk merk

Je Makelaar
Je beste Verzekering

Elk jaar onderzoekt Brocom de merkevoluties van 'Je Makelaar, Je beste Verzekering'. Daaruit komt sterk naar voren dat de verzekeringsmakelaars hun positie aan het versterken zijn.

Enkele interessante vaststellingen:

- Meer dan een vierde van de bevolking geeft de makelaar op als het eerste contactpunt wat betreft hun verzekeringen.
- Een derde van de bevolking kent 'Je Makelaar'. Het gaat hier vooral om de jongere generatie van 25 tot 34 jaar.
- 20% kent de makelaar via reclame en 15% dankzij reclame op de gevel van het kantoor. Hieruit blijkt het belang van de lichtreclames en digitale schermen in en rond het kantoor om de zichtbaarheid te vergroten!
- De makelaar blijft het belangrijkste distributiekanaal (40%) voor het afsluiten van verzekeringen.

Kortom, 'Je Makelaar' was zeer zichtbaar én bekend in 2021!

'Je Makelaar', een vaste waarde!

De makelaar kon zijn meerwaarde bewijzen in 2021:

- De tevredenheid van de makelaars blijft het grootst. 43% geeft makelaars een 5/5. Dit is een veel hogere score dan andere distributiekanalen krijgen.
- 42% van de respondenten zou een makelaar aanbevelen. Dit is aanzienlijk hoger dan bij andere distributiekanalen. Bij online verkoop ligt het aantal ontevredenen veel hoger. De lokale service van een makelaar is essentieel en wordt dus zeker wel gewaardeerd door de klant.
- Mensen bevelen een makelaar aan voor het persoonlijk contact, zijn luistervaardigheid en zijn advies. Ook het gemak van het beheer en de betrouwbaarheid worden naar voren geschoven.
- Dat de verzekeringsmakelaar opkomt voor de belangen van zijn klant en zowel fysiek als digitaal bereikbaar is, wordt gewaardeerd door de klant.
- Wanneer men aangeeft geen makelaar aan te bevelen, dan is dit voor 25% van de tijd te wijten aan een gebrek aan kennis over diens rol of voor 20% aan de perceptie dat deze duurder is. Brocom neemt deze feedback mee bij de creatie van toekomstige campagnes.
- De meest gewaardeerde kwaliteiten zijn expertise, toegankelijkheid en bovenal het feit dat men steeds beroep kan doen op de makelaar als een vertrouwenspersoon. Vlamingen hechten tot slot meer belang aan kwaliteit en de toegankelijkheid van de dienstverlening, alsook aan efficiëntie.

#ElkZijnvak, de expertise van de makelaar

De campagne #ElkZijnVak werd begin 2021 gelanceerd. In de campagne wordt de deskundigheid van de verzekeringsmakelaar mooi in de verf gezet door deze te vergelijken met andere dienstverlenende beroepen die ook een positief imago hebben, zoals een dokter of de brandweer. De campagne boekte mooie resultaten: 2/3 van de ondervraagden sprak erover met zijn omgeving. Van een succesvolle mond-tot-mondreclame gesproken!

- De campagne vergrootte de notoriëteit van de verzekeringsmakelaar. In de toekomst blijft Brocom hierop inzetten.
- De mix van buitenreclame met radioclips had een positief effect op de waardering van het merk 'Je Makelaar, Je beste Verzekering'.
- De sociale media speelden een rol in de toenemende bewustwording. Dit betekent dat wanneer men een verzekeringsbehoefte heeft en de weg naar de makelaar vindt, men zeker zal overwegen om via dit kanaal de polis af te sluiten.De investering in digitale media en permanente aanwezigheid op Google heeft het aantal bezoeken aan **makelaarinverzekeringen.be** sterk doen stijgen, evenals het gebruik van de zoekmotor van de makelaar. Deze laatste zal in 2022 nog meer ingezet worden!

Goed verzekerd? Even checken bij mijn makelaar!

In 2022 schakelt Brocom een versnelling hoger. In de voorgaande jaren legde Brocom vooral de focus op de notoriëteit van 'Je Makelaar'. Dit werk gaat op de achtergrond door, maar er zal vanaf nu hard gewerkt worden aan activering, namelijk het creëren van de makelaarsreflex.

Daartoe gaan we uit van de behoefte van consumenten en ondernemingen en hun veranderende gedrag na de crisissen die zich in 2021 maar bleven opvolgen.

De meerwaarde van de verzekeringsmakelaar zit nu fris in het geheugen van de consument. Deze vraagt zich af of men wel goed verzekerd is wanneer het noodlot bij hen zou toeslaan. Een ongelooflijk belangrijk momentum breekt dus aan voor de makelaars!

In de campagne 'Ben Ik Goed Verzekerd?' moedigen we de consument aan om contact op te nemen met de makelaars. Deze is de persoon bij uitstek om te controleren of men goed verzekerd is. De website **makelaarinverzekeringen.be** en de daaraan gekoppelde webpagina's van de aangesloten makelaars worden in die zin aangepast om zowel fysiek als online contact te vergemakkelijken. Het is nu eenmaal zo dat de klant het ondertussen gewoon is om informatie online op te zoeken en afspraken digitaal in te plannen.

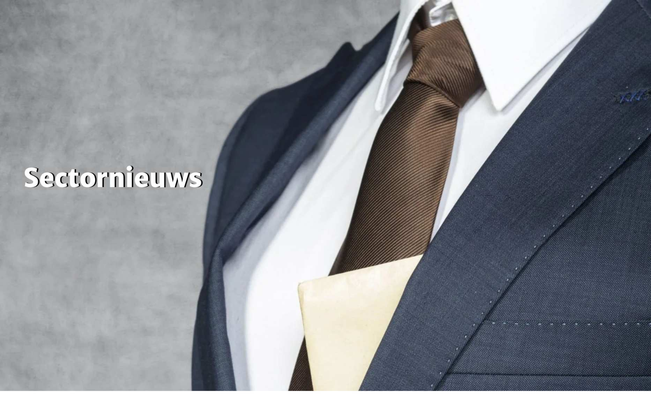
Ontdek alle plannen tijdens het webinar

In januari zal Brocom alle plannen voor 2022 bekendmaken tijdens het jaarlijkse webinar. Achter de schermen is hard gewerkt aan een strategie om de toegevoegde waarde van de verzekeringsmakelaar en de makelaarsreflex te verbeteren. We stellen u dit plan graag voor samen met de toekomstige campagnes. Aangesloten makelaars ontvingen in december een uitnodiging per mail met meer details om in te schrijven.

Lees hierna:

Sectornieuws

Klik hier



Sectornieuws

Allianz

Brengt samen met fondsbeheerder Allianz Global Investors, een zusterbedrijf van Allianz Benelux, een tak 23-levensverzekeringsproduct waarvan alle fondsen duurzame beleggingen hebben en geclassificeerd zijn als artikel 9 volgens de Verordening betreffende informatieverschaffing over duurzaamheid (SFDR). Allianz stelt daarbij de eerste verzekeraar op de Belgische markt te zijn.

De tak 23-verzekering 'Allianz for a Better World' speelt in op de wereldwijde uitdagingen waar we allemaal mee te maken hebben, onder andere op het gebied van armoede, ongelijkheid, klimaatverandering, milieudegradatie, welvaart, vrede en rechtvaardigheid.

Athora

Voert exclusieve gesprekken met NN over de overname van een deel van haar Belgische portefeuille levensverzekeringen.

De twee verzekeringsmaatschappijen praten over de overname van zo'n 200.000 tak21-polissen, die NN Group niet meer commercialiseert. In totaal vertegenwoordigen de polissen 3,3 miljard euro aan vermogens onder beheer. Athora verwacht de deal met NN tegen het midden van volgend jaar rond te krijgen.

AXA

- Publiceerde in september de achtste editie van haar Future Risks Report. Deze wereldwijde studie bij zowel risicobeheerexperts als het brede publiek helpt inzichten te verwerven in de belangrijkste risicotrends van vandaag en morgen. De strijd tegen de klimaatverandering blijft één van de grootste, dringende uitdagingen van onze tijd. In België staat de klimaatverandering dan ook op nummer één als belangrijkste risico. Ook de gezondheidscrisis laat haar sporen na want zowel de experten als het algemeen publiek zetten pandemieën en infectieziekten in hun top-3. Indien er op politiek niveau beslissingen moeten worden genomen om toekomstige risico's te bestrijden, dan optreert het merendeel van de Belgen voor een globale aanpak (57%), gevolgd door een continentale (21%), nationale (19%) en tot slot lokale aanpak (3%). Opvallend: zowel de experten als het algemeen publiek (92% vs. 73%) hebben veel vertrouwen in de wetenschap als het aankomt op het indijken van de gevolgen van een eventuele, toekomstige crisis.
- Lanceert MediCheck Online, een gloednieuwe dienst waarmee men op basis van symptomen een eerste idee krijgt van het mogelijke ziektebeeld. Wie een collectieve hospitalisatieverzekering heeft bij AXA, en via het MyAXA Healtcare platform kan gebruikmaken van Doctors Online, zal ook gebruik kunnen maken van MediCheck Online.
- Verwelkomde Gunter Uytterhoeven als Chief Customer & Innovation Officer in het Management Committee van AXA Partners en AXA Next. Hij wordt vervangen door Camille Audet die momenteel in zijn team werkt. Op 1 januari 2022 wordt zij de nieuwe Chief Customer & Data Officer.

Gunter Uytterhoeven – Camille Audet

Baloise

- En KULeuven creëerden samen een gratis digitaal lespakket dat 14- tot 18-jarigen behoedt voor financiële denkfouten. De nieuwe eindtermen onderstrepen terecht het belang van financiële educatie bij jongeren, zeker in een digitale wereld waar phishing, cryptomunten en online beleggen of verzekeringen afsluiten alomtegenwoordig zijn. Daarom startte de Baloise Leerstoel voor Financieel Welzijn van de Katholieke Universiteit Leuven eind 2020 een wetenschappelijk onderzoek rond precies die denkfouten en hoe ze te vermijden. Het resultaat is nu een hands-on digitaal lespakket voor 14- tot 18-jarigen, dat gratis beschikbaar is voor alle Vlaamse scholen.
- Neemt B'Cover over, expert in verzekeringen voor kantoor- en appartementsgebouwen. a voltooiing van de overname zal B'Cover voortaan B'Cover by Baloise Insurance heten, maar het blijft een autonome entiteit binnen de werking van Baloise Group.
- Heeft Keypoint officieel erkend als herstelnetwerk voor herstellingen in natura. Dat wil zeggen dat klanten voor herstellingen en klussen doorverwijzen worden naar het netwerk van Keypoint. De erkenning houdt in dat Keypoint in volmacht mag regelen tot een bedrag van €5.000,00. Voor dergelijke schadedossiers mag Keypoint zelf het bestek van haar hersteller valideren waardoor er veel tijd kan bespaard worden.

NN

Onderzocht welke rol Belgen het wettelijk pensioen geven. De resultaten tonen een tweespalt. De helft van de Belgen ziet het als een manier om hen uit armoede te houden of om te garanderen dat we de essentiële zaken in het leven kunnen kopen. Voor de andere helft dient het om een comfortabel leven te kunnen leiden, in lijn met de levensstandaard van voor pensionering.

Levensverzekeraar NN gaat ervan uit dat de Belgen, en al zeker werknemers of zelfstandigen, niet volledig op het wettelijk pensioen mogen rekenen om een comfortabel leven te kunnen leiden na pensionering. Een goede combinatie tussen een wettelijk en aanvullend pensioen biedt voor vele werknemers en zelfstandigen een passend antwoord.

Portima

En Penbox slaan de handen in elkaar. De Brusselde Insurtech start-up is daarbij de eerste Insurtech-oplossing die geïntegreerd werd in Brio. Meer dan 80% van de makelaars had interesse om een dienst als Penbox te laten integreren in hun beheersoftware. De integratie werd voltooid in 4 maanden.

Vivium

- Peilde naar de standpunten rond pensioenen van de Belgen door de online test "het Pensioenprofiel". Daaruit blijkt dat 81% van respondenten geen duidelijk zicht heeft op het pensioenbedrag waar ze op kunnen rekenen. Meer zelfs, ruim de helft daarvan heeft zelfs geen enkel idee. Daarnaast geeft 1 op 3 aan dat ze bij hun pensioen 100% van hun huidige inkomen willen behouden. Slechts 8,5% van de deelnemers tussen 51 en 65 jaar is van plan om na hun pensioen spaarzaam te blijven voor hun erfgenamen. Vivium Verzekeringen concludeert dat pensioenen begrijpelijker gemaakt moeten worden en er pensioenproducten ontwikkeld dienen te worden die de levensstandaard helpen behouden na pensionering.
- Neemt in 2022 afscheid van Marc Simons. Hij gaat dan met pensioen. Op 1 januari 2022 volgt Véronique D'Haese hem op als commercieel directeur.

Marc Simons – Véronique D'Haese

Nieuws te melden?

Bezorg het ons via christophe.thoen@fvf.be.

Lees hierna:

FVF staat voor u klaar!

Klik hier

MEER WAARDE
VOOR MAKELAARS

Bedankt voor het lezen!

Wij staan voor u klaar:

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

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

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

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

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

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

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

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

Volg ons daarnaast op **LinkedIn**!

Voor lidmaatschap & eventuele vragen hieromtrent kan u steeds terecht bij

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

Mei

#FVF&JEMAKELAAR

In mei en juni was "Je Makelaar" opnieuw elke week te zien met een mini-reportage op Z-Insurance. Door de meerwaarde van de verzekeringsmakelaar te onderstrepen op een zender als Kanaal Z bereiken we ongelooflijk veel ondernemers.

#DIGITALISERING

Kelly Schamphelaere was te gast bij WeGroup in een aflevering van Hello Insurance. Ze sprak over de impact van digitalisering en het coronavirus op de verzekeringsmarkt.

#FVFstaatubij

Na lang aandringen en veel overleg door FVF, paste DKV haar werking aan in kader van de **individuele verderzetting collectieve polis** en de **toegang tot de medische kostenafrekening van individuele klanten**. De makelaars worden hier niet meer gepasseerd. Een evolutie waar FVF zeer tevreden over is. Daarnaast verleende FVF bijstand aan de makelaars die de AML-survey diende in te vullen. Een nota werd als hulpmiddel geherlanceerd.

Corona

#FVFSTAATUBIJ

Corona was ook in 2021 niet weg te denken uit het dagelijkse leven. Dit had natuurlijk ook invloed op de werking van het makelaarskantoor. FVF bleef de communicaties verzamelen op de ledenzone en hield een vinger aan de pols van de steunmaatregelen die van toepassing zijn op het makelaarskantoor.

Overleg in 2021

#FVFOVERLEGT

Belangenverdediging is en blijft onze kernactiviteit. FVF staat er dan op om steeds overleg te plegen met haar verschillende stakeholders binnen én buiten de sector. Heel wat (virtuele) meetings hielden plaats in 2021 waarbij de belangen van makelaars werden verdedigd.

STAKEHOLDERS

Assuralia

FSMA

Politieke wereld

Brocom

PC307

Ombudsdienst

...

VERZEKERINGSMAATSCHAPPIJEN

AG Insurance

Afi-Esca

Allianz

AXA

Baloise

Cardif

Dela

DKV

Euromex

NN

VAB

Vivium

...

Juli

#FVFINDEPERS

Na de overstromingen in juli stelden de verzekeringsmakelaars alles in het werk om hun klanten die slachtoffer waren geworden van de natuurramp bij te staan. Dit werd ook opgemerkt door de pers.

Zo interviewde het VRT Nieuws en het Nieuwsblad Kelly Schamphelaere en FVF-leden Dirk Gysemans en Lauriane Claeys. Zij bleef tijdens de nationale feestdag aan het werk om haar klanten te helpen.

Op Joe FM riep Kelly Schamphelaere de luisteraars op hun brandverzekering samen met hun verzekeringsmakelaar na te kijken om te zien of hun inboedel al dan niet gedekt is of nog up-to-date is.

Juni

#FVF&JEMAKELAAR

Eind juni organiseerde Brocom ook een webinar om de aangesloten makelaars een stand van zaken te geven over de lopende campagnes en een tipje van de sluier te tonen van wat "Je Makelaar" nog in petto heeft voor de makelaars!

#FVFSTAATUBIJ

Naar aanleiding van het jaarrapport van de Ombudsman van de Verzekeringen, stuurde FVF samen met Brocom een persbericht uit om de consument te waarschuwen over de gsm verzekering. FVF ijvert voor een level playing field voor alle marktspelers in onze sector.

Oktober

#FVFSTAATUBIJ

Voor verzekeringsmakelaars is het niet altijd evident om personeel te vinden. Het makelaarsberoep bijna als een **knelpuntberoep** beschouwd worden. Aan NSZ, de ondernemersorganisatie voor zelfstandigen, vertelden we hoe FVF probeert de troeven van het beroep bekend te maken onder het grote publiek en studenten zodat ze het beroep mee in overweging nemen.

FVF kaartte de problematiek rond **gsm verzekeringen** aan bij Volksvertegenwoordiger Leen Dierick. Zij besloot om de bevoegde Staatssecretaris via een parlementaire vraag te bevragen. Daarnaast vond FVF samen met DKV een oplossing rond de individuele verderzetting van de collectieve polis.

#DEDAGVANDEMAKELAAR

Van 12 oktober tot 15 oktober planden meer dan 1300 verzekeringsmakelaars, maatschappijen, insurtech, beheerpakketten, ... meetings in op het digitale platform van De Dag van de Makelaar. Vrijdag keken we daarop samen naar de reportage die ingeblikt werd in september.

Maart

#FVFOPEVENTS

Digitalisering is een belangrijk dossier voor FVF. Kelly Schamphelaere zetelde in de jury van de Vivium Digital Awards.

April

#FVFLANCEERT

Op 10 maart trad een groot deel van de bepalingen in werking van de Europese Verordening betreffende informatieverschaffing over duurzaamheid in de financiële dienstensector (SFDR).

Om aan de verplichtingen van de verordening te kunnen voldoen, heeft FVF in samenwerking met Feprabel tools voor de verzekeringsmakelaar opgemaakt.

#FVFOPEVENTS

FVF goes digital! Zo sprak FVF samen met Feprabel op de digitale Insurance Days, een gezamenlijk initiatief voor studenten 'Financie- en Verzekeringswezen' van HOGent, Odisee en UMONS.

Daarnaast stelde FVF de makelaars voor aan de studenten 'Financie- en Verzekeringswezen' en 'Immobiliën en Verzekeringen' van Thomas More Hogeschool.

September

#DEDAGVANDEMAKELAAR

In de eerste week van september toerde het FVF-busje doorheen Vlaanderen. Elke dag hield FVF halt op een unieke locatie voor de opnames van De Dag van de akelaar. Na de opnames klonken we met de leden van die bepaalde provincie.

#FVF&JEMAKELAAR

In september hernam "Je Makelaar" opnieuw de mini-reportages op Z-Insurance. De eerste aflevering stond in teken van de overstromingen in juli. Elke week van september en oktober bereikte "Je Makelaar" de vele ondernemers, het doelpubliek van Kanaal Z.

December

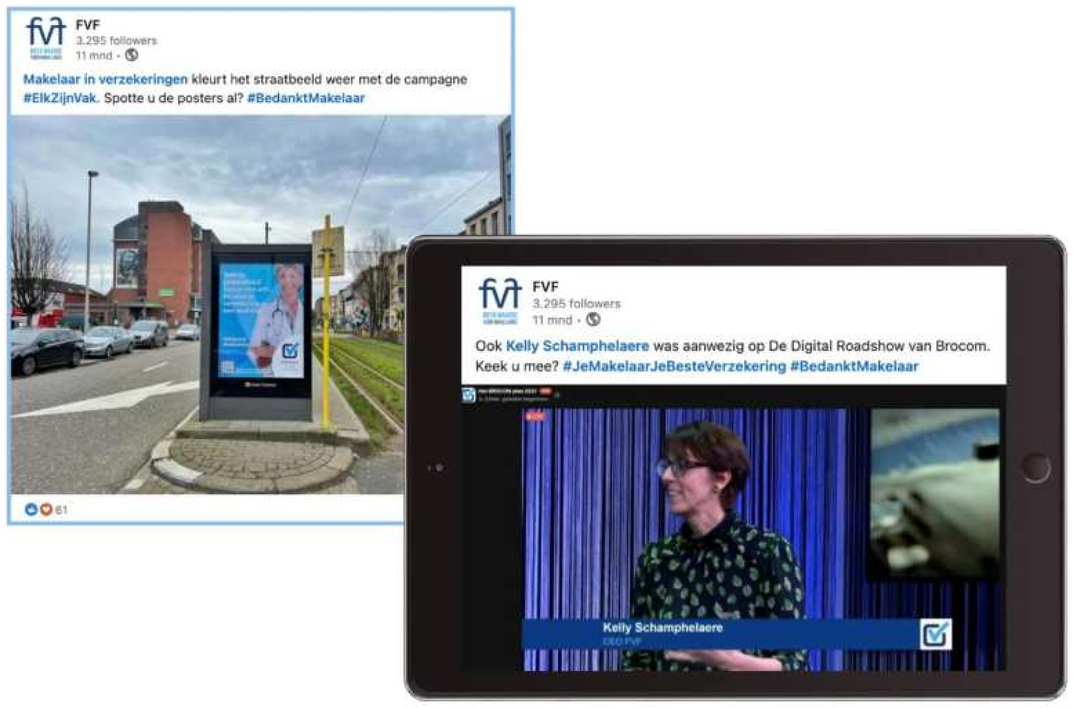
#FVFOPEVENTS

FVF verzorgde verschillende presentaties voor de studenten Financie- en Verzekeringswezen aan de UCLL en HOGENT. Via de online meetings maken de studenten kennis met de wereld van de verzekeringsmakelaar.

#FVFSTAATUBIJ

FVF werkte mee aan een advies van de Hoge Raad voor de Zelfstandigen en de KMO met voorstellen rond administratieve vereenvoudiging.

Januari



#FVF&JEMAKELAAR

Kelly Schamphelaere was naar goede gewoonte ook aanwezig op de Digital Roadshow van Brocom. Tijdens het webinar ontdekte u de campagnes voor het aankomende jaar. Zo lanceerde Brocom de #ElkZijnVak-campagne.

#FVFINDEPERS

Naar aanleiding van de positieve resultaten die de makelarij behaalde in het onderzoek van Assuralia over het belang van de verschillende verzekerings- distributiekanalen in 2019, genoot de verzekeringsmakelaar van heel wat aandacht van de pers in het begin van het jaar. Zo verschenen er artikels in De Tijd en Trends.

#FVFVIERTFEEST

Naar aanleiding van de positieve resultaten die de makelarij behaalde in het onderzoek van Assuralia over het belang van de verschillende verzekerings- distributiekanalen in 2019, genoot de verzekeringsmakelaar van heel wat aandacht van de pers in het begin van het jaar. Zo verschenen er artikels in De Tijd en Trends.