

Momentum

24^e JAARGANG | DRIEMAANDELIJKS | DECEMBER 2022

4/2022

Belangrijke wijzigingen in de gedragscode tussen kredietinstellingen en bankagenten

“Dat staat nochtans wél in ons **contract** ... denk ik.”

Dat is een
**Euromex-
moment.**

Vraag naar ons aanbod voor ondernemers.

euromex

rechtsbijstand | protection juridique

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



Edito



Momentum richt zich uitsluitend tot de professional in de financiële sector. De inhoud kan geenszins als een commercieel aanbod worden beschouwd.

Adverteren in Momentum?

Neem contact met ons op via
info@bzb-fedafin.be
055 30 59 89

Momentum is een uitgave van BZB-Fedafin.

Versijnt driemaandijks.

Oplage: NL: 5650, FR 2900

Verspreiding: NL: 5646, FR 2895

BZB-Fedafin

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde

0466-737-571 RPR Gent, afdeling Oudenaarde |

info@bzb-fedafin.be | www.bzb-fedafin.be

Verantwoordelijke uitgever

Albert Verlinden

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde

albert@bzb-fedafin.be

De redactie van Momentum en de verantwoordelijke uitgever streven naar de grootst mogelijke betrouwbaarheid van de gepubliceerde informatie, waarvoor zij echter niet aansprakelijk gesteld kunnen worden.

Met meer dan 1.300 inschrijvingen was het BZB-Fedafin-congres 2022 een absolute topper. Met als thema ‘de toekomst van het bankieren en verzekeren’ hebben we je proberen te inspireren en de nodige energie te geven om een extra boost te geven aan je eigen onderneming.

Dat laatste is ook zeker nodig, aangezien we allemaal voor een moeilijke winterperiode staan. Zowel het consumenten- als het ondernemersvertrouwen staat heden op een laag pitje. We zitten nog steeds met torenhoge energieprijzen en daarbovenop komt nog een inflatie die we in de laatste 50 jaar niet meer gezien hebben.

Tijdens een persconferentie op ons congres in 2019 gaf Nassim Taleb nog als reactie op enkele vragen over een mogelijke financiële crisis dat dit het minste van zijn zorgen was en dat het echte gevaar kwam van de globalisering, waarbij dodelijke ziektes zich razendsnel over de hele wereld kunnen verspreiden. In oktober 2019 was dit een ietwat eigenaardig antwoord, maar nu is dit slechts één van de factoren die ons doet beseffen dat we in een volatiele en zeer complexe wereld zijn aanbeland. De klimaatcrisis is een andere factor waar we ons allemaal bewust van zijn geworden. Het klimaat en de zorg voor een duurzame wereld komen gelukkig meer en meer op de voorgrond in de financiële wereld. Quasi alle sprekers op ons congres benadrukten het belang ervan en wezen de tussenpersonen op de noodzaak duurzaamheid mee te nemen in het verhaal naar de klant toe.

Één zaak blijft wel zeker en dat is dat wij als bank- en verzekeringstussenpersonen een essentiële rol te vervullen hebben. Mensen hebben voor hun financiële en verzekeringszaken nood aan een vertrouwenspersoon, een *partner in life* zoals Steven Van Belleghem het zo mooi noemde op ons congres, die hen in deze bizarre periode kan begeleiden en adviseren. Ook de banken en verzekeraars hebben echter nood aan deze tussenpersonen om de brug te kunnen slaan tussen hun onderneming en de klant, het vertrouwen in de sector te bewaken en goed bedoelde initiatieven ook daadwerkelijk om te zetten in de praktijk.

We zijn dan ook zeer tevreden dat dit geloof in de zelfstandige tussenpersoon werd bevestigd door Febelfin. Na evaluatie van de gedragscode tussen kredietinstellingen en bankagenten bleek dat bepaalde aanpassingen zich opdrongen. Na veel en lang onderhandelen werd een akkoord bereikt om de gedragscode tussen kredietinstellingen en zelfstandige bankagenten bij te stellen om zo het onderlinge vertrouwen te versterken.

Vanuit BZB-Fedafin proberen we jouw *partner in life* te zijn en je te adviseren en te ondersteunen bij de verschillende uitdagingen die er zijn als zelfstandig tussenpersoon.

inhoud

- 3 “Het vertrouwd maken van het publiek is een core business voor de zelfstandige tussenpersoon”
- 6 Wijzigingen in de gedragscode tussen kredietinstellingen en bankagenten
- 8 "We zeggen dus ja tegen digitaal, maar niet ten koste van menselijk contact"
- 11 Congres 2022 'Thinking Forward': verzekeren en bankieren in 2030
- 21 Arbeidsdeal
- 23 Vervolg 'Klokkenluidersregeling in privébedrijven'
- 24 Laureaten Levensverzekeringstroeën DECAVI 2022
- 28 Banksluitingsdagen in PC 341 en PC 307
- 32 Nieuw ledenvoordeel Wikitree

Sinds september 2022 staat iemand nieuw aan het roer van het Centraal inspectieteam, operationeel toezicht op de gedragsregels, de tussenpersonen en de financiële dienstverleners en het antiwitwasbeleid, de boekhouding en de beheercontrole bij de FSMA, nl. Sébastien Yerna. Aangezien BZB-Fedafin nauw samenwerkt met de FSMA, vonden we het hoog tijd om enkele vragen voor te schotelen aan het nieuwe lid van het directiecomité.

U bent sinds september 2022 benoemd als lid van het directiecomité. U bent bevoegd bij de FSMA voor het Centraal inspectieteam, het operationeel toezicht op de gedragsregels, de tussenpersonen en de financiële dienstverleners en het antiwitwasbeleid, de boekhouding en de beheercontrole. U bent kortom bevoegd voor de inspectie van de tussenpersonen en het toezicht op de naleving van de gedragsregels. Hoe ziet u de relatie met de beroepsverenigingen en met BZB-Fedafin specifiek?

De FSMA heeft regelmatig overleg met de beroepsverenigingen van de tussenpersonen en dus ook met BZB-Fedafin.

Deze frequente contacten zijn voor de FSMA bij uitstek een gelegenheid om

INTERVIEW

“Het vertrouwd maken van het publiek is een core business voor de zelfstandige tussenpersoon”



Sébastien Yerna, lid van het directiecomité van de FSMA

de vinger aan de pols te houden en om inzicht te krijgen in wat er leeft op het terrein.

Immers, de doelstellingen die de beroepsverenigingen en de FSMA nastreven zijn nagenoeg gelijk: elk

van onze kant en elk met onze eigen accenten streven wij naar een sterkere, professionelere sector waar het belang van de financiële consument en diens vertrouwen in de financiële wereld centraal staat.

We waarderen dan ook de rol die BZB-Fedafin als professionele gesprekspartner met verve op zich neemt om het beroep van de zelfstandige tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten in de kijker te zetten en het vertrouwen van de financiële consument te bewaren.

Hoe ziet u de rol van de inspectiediensten?

De naleving van bepaalde regels is moeilijk enkel vanop afstand te controleren. Dat geldt onder meer voor de gedragsregels: de zorgplicht, de informatie aan cliënten enzovoort. Vandaar dat de medewerkers van het Centraal Inspectieteam van de FSMA ook controles ter plaatse uitvoeren. Bij de inspectie van een kredietinstelling kan de FSMA ook haar verbonden agenten bezoeken. In dat geval richt de FSMA haar feedback aan de kredietinstelling en rapporteert ze niet individueel naar de bankagent. Een makelaar daarentegen zal zelf een inspectieverslag krijgen en mogelijk herstelmaatregelen moeten nemen. De FSMA publiceert sectorverslagen na afloop van een reeks inspecties zodat de volledige sector kan vernemen wat de FSMA heeft vastgesteld en wat haar aanbevelingen zijn. Ik kan de lectuur ervan van harte aanbevelen.

Ziet u een grotere rol weggelegd voor de FSMA in het informeren en ondersteunen van de tussenpersonen?



Informatieverstrekking aan de sector over haar toezichtspraktijken en over de wettelijke en reglementaire ontwikkelingen, is voor de FSMA een belangrijk streefdoel. Naast haar rol als toezichthouder, is de FSMA ervan overtuigd dat ze ook hierin een belangrijke rol kan en moet spelen.

Het is essentieel dat de spelers in de financiële sector goed geïnformeerd zijn over de geldende regels en over de verwachtingen van de toezichthouder. Want wat zijn we met een arsenaal aan regels als die niet goed gekend zijn en slecht worden toegepast? We mogen trouwens ook niet vergeten dat de financiële regelgeving soms complex kan zijn. Graag verwijs ik in de eerste plaats naar de website van de FSMA, die een belangrijke informatiebron is. Voor de tussenpersonen heeft de FSMA ook een groot aantal FAQ's ter beschikking gesteld op haar website. Wij werken permanent aan updates en aanvullingen.

Daarnaast informeert de FSMA de tussenpersonen al enkele jaren regelmatig door middel van nieuwsbrieven. Nieuwsbrieven zijn het communicatiekanaal bij uitstek om een grote populatie zoals die van de tussenpersonen te bereiken. Hetzelfde geldt voor de sectorale verslagen met de krachtlijnen van de inspecties van de FSMA op het terrein. Een ander initiatief dat positief werd onthaald door de sector zijn de animatiefilms. Zo heeft de FSMA een reeks animatiefilms gelanceerd om de verzekeringstussenpersonen te sensibiliseren over de antiwitwaswetgeving.

De FSMA gaat mee met haar tijd en begeeft zich ook steeds meer op het digitale pad. In de maand oktober was er de eerste AMLCO Day, een webinar dat zich richtte tot de AML compliance officers (AMLCO's). En in het begin van het jaar organiseerde de FSMA een webinar over de nieuwe praktijkgids over de IDD-gedragsregels. Tésamen

namen ongeveer 5.000 personen uit de financiële sector deel aan deze webinars. Last but not least is er het communicatieplatform CABRIO voor het digitaal indienen van de inschrijvingsaanvragen en het beheren van de dossiers.

Samengevat kan ik stellen dat de FSMA zich blijft inspannen om te communiceren rond haar toezichtsbeleid en de wettelijke en reglementaire ontwikkelingen. Al die instrumenten samen moeten de sector een beter inzicht verschaffen in de punten waaraan de FSMA bij haar toezicht op de sector bijzondere aandacht besteedt, en ruchtbaarheid geven aan de nieuwe vereisten ingevolge de evolutie van de wet- en regelgeving.

Recent bracht de FSMA ook haar 20 projecten voor de toekomst uit. Wat beoogt de FSMA hiermee?

We vieren dit jaar de twintigste verjaardag van de wet van 2 augustus 2002 over het toezicht op de financiële sector en de financiële diensten. Deze wet vormt de basis voor het toezicht van de FSMA. We grijpen deze verjaardag aan om een aantal projecten voor de toekomst te lanceren en het debat hierover te starten.

We doen bijvoorbeeld voorstellen om de toegang tot banken voor kwetsbare groepen te waarborgen. We zetten data-analyse in om greenwashing in de financiële wereld te bestrijden. We doen voorstellen om brandverzekeringen te vereenvoudigen en we brengen de kosten van verschillende financiële en verzekeringsproducten in kaart. Misbruiken bij de verkoop van gsm-verzekeringen leggen we aan banden.

Sommige projecten zoals de betere omkadering van de verkoop van gsm-verzekeringen hebben we reeds op korte termijn gerealiseerd. Andere projecten vergen meer tijd. Zo willen we aandeelhouders van genoteerde ondernemingen een rol geven bij de overdracht van belangrijke activa.

De FSMA stelt voor om een systeem van voorafgaande goedkeuring of raadpleging van de aandeelhouders in te voeren. Maar zo'n systeem moet bij wet worden goedgekeurd.

Alle projecten hebben met elkaar gemeen dat ze de bescherming van de financiële consumenten en aandeelhouders willen verbeteren.

Een belangrijk item daarin is financiële educatie. De FSMA zet hier volop op in met Wikifin en het Wikifin Lab, het financieel educatief centrum. Kan u hier een woordje uitleg over geven? Ziet u m.b.t. financiële educatie een rol weggelegd voor de tussenpersonen?

Sinds 2011 heeft de FSMA de wettelijke bevoegdheid om bij te dragen aan de financiële educatie in België. Om invulling te geven aan deze wettelijke bevoegdheid heeft de FSMA het programma Wikifin opgericht dat steunt op 3 pijlers.

De eerste pijler omvat een website voor het grote publiek: Wikifin.be, die de consument helpt bij financiële beslissingen. Deze website wordt jaarlijks meer dan 4 miljoen keer geraadpleegd.

Een tweede luik betreft het 'onderwijs'. Via Wikifin School worden gratis pedagogische tools ter beschikking gesteld en opleidingen aangeboden voor leerkrachten. Meer dan 15.000 leerkrachten gebruiken dit materiaal in de klas om jongeren goede gewoontes en vaardigheden rond geldzaken aan te leren. Tijdens De Week van het Geld gingen de afgelopen 7 jaar jaarlijks meer dan 75.000 leerlingen aan de slag met onze spellen, quizzen en andere activiteiten.

De derde pijler is het Wikifin Lab, een interactief belevingscentrum voor financiële educatie, waar leerlingen uit het secundair onderwijs kunnen experimenteren met verschillende financiële situaties uit het dagelijks

leven. Dit centrum is uniek in de wereld. Meer dan 9.500 leerlingen brachten al een bezoek en ook dit schooljaar is het Wikifin Lab volgeboekt. In 2023 bestaat het Wikifin-programma 10 jaar. De FSMA zal ook de komende jaren verdergaan op de ingeslagen weg en het Wikifin-programma verder ontwikkelen. Want financiële educatie verdient alle aandacht.

De kracht van de zelfstandige tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten zit in de eerstelijnscontacten die hij heeft met zijn klanten en de rol van vertrouwenspersoon die hij of zij speelt. De financiële wereld is een complex gegeven voor consumenten en het is volkomen begrijpelijk dat zij soms de bomen door het bos niet meer zien. Dat geldt des te meer voor de jongeren in de maatschappij. Financiële spelers zijn bij jongeren niet de populairste bedrijven. Ze worden vaak gezien als

saai, onnodig en kostelijk. Maar zit er daarin niet een enorm potentieel?

Volgens mij is het vertrouwd maken van het publiek een core business voor de zelfstandige tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten. In dat opzicht lijkt het me van belang om van jongs af aan te luisteren en mee te denken met de jongeren over wat zij belangrijk vinden en hoe zij de wereld percipiëren.

Tussenpersonen worden geconfronteerd met steeds meer regelgeving. De aandacht die ze moeten besteden aan compliance wordt alsnog belangrijker en moeilijker te beheren door kleinere tussenpersonen. Kan u hen een leidraad geven om hier zo goed mogelijk mee om te gaan?

De FSMA is zich bewust van de toenemende regelgeving in onze

steeds complexere wereld. Daarom hanteert de FSMA zo veel mogelijk een pragmatische aanpak.

Eenzijds willen we de administratieve lasten voor de tussenpersoon verlichten. Anderzijds ondersteunen we de tussenpersoon met praktische, bruikbare informatie, zoals eerder in dit interview aan bod kwam.

Er is natuurlijk ook de ondersteuning die BZB-Fedafin als beroepsfederatie biedt aan haar leden om samen het beroep van zelfstandig tussenpersoon steeds beter in de verf te zetten en de belangen van de klant optimaal te blijven dienen. Tot slot denk ik ook nog aan het volgen van bijscholingen die de nieuwe regelgeving op praktische en concrete wijze uitleggen zodat de tussenpersoon snel weet hoe dit te implementeren in zijn business.



Uw partner in bedrijfsovernames & real estate

- ✓ Overnamebemiddeling
- ✓ Overnamebegeleiding & Overnameadvies
- ✓ Bedrijfswaardering
- ✓ Opmaak overdrachtsplan
- ✓ Real Estate
- ✓ Specialisatie in overname bank- en verzekeringskantoren

Wijzigingen in de gedragscode tussen kredietinstellingen en bankagenten

De gedragscode tussen kredietinstellingen en bankagenten is nu sinds bijna 5 jaar in voege. In 2021 werd met een evaluatie van de gedragscode gestart in overleg met de bevoegde ministers. Recente onderhandelingen tussen BZB-Fedafin en Febelfin hebben uiteindelijk geleid tot een aantal belangrijke wijzigingen en tekstverbeteringen. De nieuwe gedragscode zal in werking treden op 1 januari 2023.

WAT WIJZIGT ER?

Voortaan wordt voorzien dat ook bij toetreding van een nieuwe uitvoeringsagent tot een bestaande agentuurovereenkomst de precontractuele informatie moet worden bezorgd aan deze kandidaat-uitvoeringsagent. Een uitvoeringsagent is de bestuurder van de exploitatievennootschap/bankagent of fysieke persoon die de handelsagentuurovereenkomst samen met de bankagent heeft ondertekend.

Het beding dat de bank het recht geeft om fysieke locaties, zowel van de bank als huurder of eigenaar, te sluiten zonder onderling akkoord van de zelfstandige bankagent werd toegevoegd aan de lijst van bedingen waarop de bank bijzondere aandacht moet vestigen.

De bepaling m.b.t. de uitbetaling van de uitwinningvergoeding werd gewijzigd zodat dit minder vrijblijvend is ten aanzien van de principaal. De zinsnede

“nadat er een overeenstemming is over het niet-betwiste gedeelte van de uitwinningvergoeding” zorgde in sommige gevallen voor discussie en het niet uitbetalen door de principaal. Nu wordt bepaald dat het niet-betwiste gedeelte van de uitwinningvergoeding moet worden uitbetaald binnen een redelijke termijn en ten hoogste drie maanden na de beëindiging van de overeenkomst.

Er werd een bepaling toegevoegd m.b.t. de werking van het paritair overlegorgaan om een vaak voorkomend probleem aan te pakken. De verslagen van de vergaderingen van het paritair overlegorgaan worden vaak pas gebundeld uitgestuurd naar de agenten nadat een akkoord werd bereikt in het paritair overlegorgaan. Doordat de agenten op deze manier niet op de hoogte zijn van de werkzaamheden van het paritair overlegorgaan en hun vertegenwoordigers bijgevolg niet kunnen aanspreken, is deze praktijk in strijd met een goede werking hiervan. Nu wordt

bepaald dat het goedgekeurde verslag door de principaal ter informatie aan alle bankagenten moet worden overgemaakt binnen de 30 dagen na de goedkeuring ervan.

Eén van de belangrijkste wijzigingen die zich opdroeg was de wijziging van de definitie van herstructurering. Het was ook het moeilijkste punt van overeenstemming met Febelfin. Uiteindelijk werd dit beter omschreven, maar belangrijker nog is dat voortaan ook een strategische beslissing van de principaal, die een nettovermindering van 15% of meer van het totaal aantal bankagenten van het volledige net als gevolg heeft [binnen een periode van 1 jaar], als een herstructurering wordt aanzien.

Tot slot werd ook toegevoegd dat de principaal in geval van herstructurering de agenten (rechtstreeks of via hun vertegenwoordiging) dient te informeren over de timing en het proces van de voorgenomen herstructurering.

INWERKINGTREDING

De nieuwe versie van de gedragscode wordt nog dit jaar ondertekend en treedt in werking op 1 januari 2023. Je vindt de nieuwe versie van de gedragscode op onze website in de sectorbib. Onze leden ontvangen per mail de gewijzigde gedragscode.

APHILION

QUANT DRIVEN INVESTMENTS

**EÉN STRATEGIE,
TWEË FONDSEN:**

APHILION Q² - EQUITIES (ISIN BE0058285850)

APHILION Q² - BALANCE (ISIN BE6270159799)

ONZE FONDSEN ZIJN BESCHIKBAAR OP ALLE BELANGRIJKE PLATFORMEN.

MAAK ER KENNIS MEE OP www.aphilion.com

WANT ONAFHANKELIJKHEID LOONT.

2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015



"We zeggen dus ja tegen digitaal, maar niet ten koste van menselijk contact"

Sinds begin 2022 staat Frédéric Van der Schueren aan het hoofd van Belfius Insurance, de verzekeringstak van Belfius. Hij volgde Dirk Vanderschrick op. Wat heeft hij in petto voor Belfius Insurance en hoe gaat hij om met de verscheidenheid aan kanalen binnen de groep Belfius Insurance? Wij schotelden hem enkele vragen voor in een kort interview.

FRÉDÉRIC VAN DER SCHUEREN

U bent sinds begin 2022 de nieuwe CEO van Belfius Insurance. Wat zijn uw plannen voor de verzekeringsonderneming?

Een verzekeraar is van nature toekomstgericht. Uiteraard beschermt hij zijn klanten tegen huidige risico's, maar hij helpt hen ook toekomstige risico's te voorkomen. Een verzekeraar zet zich in voor zijn klanten en voor de samenleving met het oog op de huidige en toekomstige uitdagingen.

Om nog beter in te spelen op de behoeften van de klanten, hebben we bij Belfius Insurance gekozen voor een eenvoudigere en efficiëntere organisatie met een focus op – en dat is uiteindelijk onze corebusiness – Leven en Niet-Leven met ook specifieke verantwoordelijkheden. Een ander fundamenteel element in onze organisatie is dat we nauwer

samenwerken met Belfius Bank, waardoor we onze bankklanten kunnen begeleiden op het vlak van diensten en verzekeringsproducten die aan hun behoeften beantwoorden.

Momenteel is Belfius vooral bekend als een bank en minder als een verzekeraar. Mijn ambitie is om ervoor te zorgen dat Belfius binnen enkele jaren gekend is als verzekeraar én als bank. En uiteraard is en blijft het onze ambitie om tevreden klanten te hebben.

Belfius Insurance heeft nu een marktaandeel van ongeveer 5 à 7% (Cfr. Claerhout, P. (2022, 28 april). Frédéric Van der Schueren is nieuwe topman van Belfius Insurance). Voor de bank ligt dit een pak hoger. Er is dus nog groeipotentieel. Hoe ziet u dit precies? Wat zal de rol van de tussenpersoon hier volgens u in zijn?

Er zit inderdaad nog potentieel in de bancassurance. De afgelopen jaren hebben we vastgesteld dat het gedrag en de behoeften van onze klanten evolueren naar meer digitalisering. Uiteraard moeten we wendbaar zijn en ons aanpassen aan het tempo van de veranderingen in de samenleving en dus aan de wijzigende behoeftes van onze klanten om hen zo een betere ervaring te bieden.

We zeggen dus ja tegen digitaal, maar niet ten koste van menselijk contact. Het digitale moet een accelerator zijn voor eenvoudige verrichtingen, maar het menselijk contact blijft essentieel om onze klanten zo goed mogelijk te adviseren en een vertrouwensrelatie op te bouwen. Juist hier speelt de agent een zeer belangrijke rol.

In het persbericht bij uw aantreden als CEO worden duidelijke groeiambities opgetekend, zijn er naast de organische groei ook overnameplannen?

Momenteel concentreren we ons op organische groei, die zoals gezegd nog een aanzienlijk groeipotentieel heeft.

Als CEO van de groep Belfius Insurance, hebt u

verschillende kanalen onder uw verantwoordelijkheid: Belfius, DVV, Corona. Kunt u ons toelichten wat de verschillen zijn binnen deze kanalen en hoe zij elkaar kunnen versterken in het voordeel van de groep?

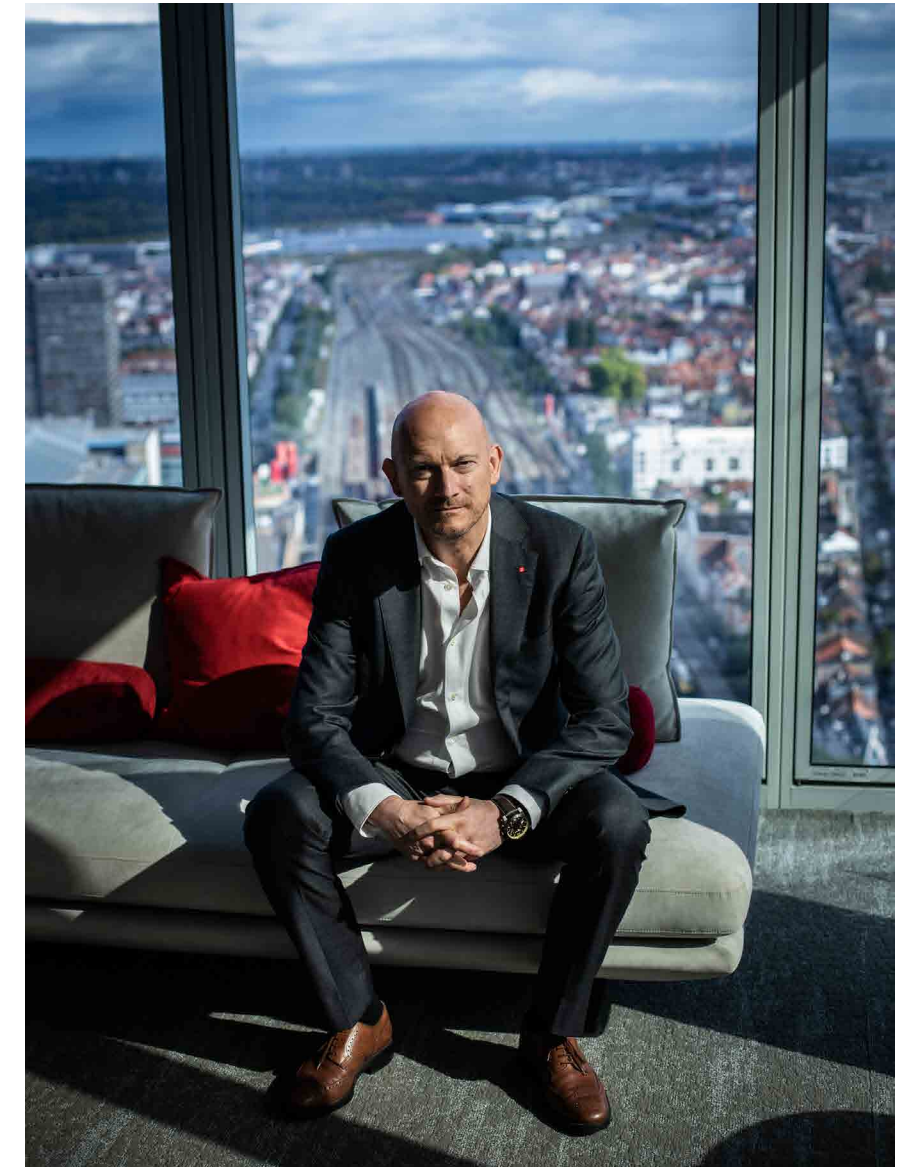
Als bankverzekeraar voor alle Belgen en als digitale leider gaan we voor een omnichannel-aanpak, die ons toelaat om de klant te begeleiden via het kanaal dat hij verkiest. Daarom heeft elk van onze merken (Belfius, DVV en Corona Direct) een eigen distributiekanaal. Elk kanaal heeft zijn eigen specifieke kenmerken, maar ze vullen elkaar perfect aan en beantwoorden aan de behoeften van de huidige en toekomstige Belgische verzekeringsnemers. Zo heb je one-stop-shopping (een geïntegreerd en gecombineerd aanbod van bank- en verzekeringsproducten) bij de bankverzekeraar, de exclusieve agenten bij DVV en tot slot de directe benadering van Corona Direct.

Wat zijn de grote sterkten van het DVV-agentennetwerk? Wat zijn de grote sterkten van het Belfius-agentennetwerk?

Dankzij het bankverzekeringsnetwerk kunnen we onze klanten een geïntegreerd en gecombineerd (one-stop-shopping) assortiment bank- en verzekeringsproducten aanbieden. Op basis van wat we weten over onze klanten, kunnen we immers aan hun behoeften voldoen door hen oplossingen en diensten op maat aan te bieden.

Het DVV-netwerk bestaat uit een netwerk van kantoren met een sterke lokale verankering en een compleet aanbod van verzekeringsproducten- en diensten waarmee ze kunnen voldoen aan de behoeften van hun klanten. Dankzij deze lokale experts kunnen we een persoonlijke aanpak aanbieden.

Duurzaamheid is momenteel een 'hot topic'. Er zijn ook heel wat duurzaamheidsverplichtingen bijgekomen voor de



Frédéric Van der Schueren, CEO Belfius Insurance

tussenpersoon. Welke acties onderneemt Belfius Insurance hierin? Heeft u tips voor de tussenpersoon op dit vlak?

De wereld van vandaag is onzeker en verandert voortdurend. Ze evolueert en richt zich op een milieuvriendelijkere samenleving en economie.

Vandaag is het dus onze plicht om onze tussenpersonen producten aan te bieden die kunnen inspelen op de uitdagingen van een duurzame wereld en om hen op

te leiden om de (regelgevende) context beter te begrijpen. Zo kunnen zij beter inspelen op de wensen van onze klanten.

Als ik één advies moet geven aan onze tussenpersonen, is dat het volgende: blijf nieuwsgierig en luister naar je klanten. Gebruik je tijd om je klanten en de veranderende omgeving waarin we leven te begrijpen. Blijf voldoende talenten aantrekken en blijf investeren in de ontwikkeling van hun competenties.



Dankzij Claims Online heb je meer tijd om je innerlijke barista los te laten.

CLAIMS ONLINE, DA'S HANDIG.



Genoeg gemaild! Claims Online helpt je stap voor stap een volledig schadedossier samen te stellen. Waar je wil, wanneer je wil. Ontdek het gemak van **onze online tool** via **www.das.be** en maak meer tijd voor wat er echt toe doet.

Congres 2022

Thinking Forward:

verzekeren en bankieren in 2030

Als je wilt vooruitkijken naar 2030, in een wereld die continu anders is, moet je grenzen voortdurend verleggen. Op ons congres kwamen 1.300 zelfstandige tussenpersonen en partners samen om met elkaar te connecteren en nieuwe ideeën op te doen. Wat zijn we blij elkaar terug live te ontmoeten.

SFEER OM TE LEREN EN TE VERBINDEN

De agenda van het BZB-Fedafin-congres bestaat altijd uit twee grote momenten, overgoten met laagdrempelige netwerkgezelligheid. In de voormiddag wordt er tijd gemaakt voor technische seminars. In de namiddag is er de plenaire sessie over de trends die ertoe doen. Tussendoor kun je blijven connecteren en technische informatie bijtanken in de *lounge* sfeer van Paleis 10.

Waar corona zorgde voor afstand, heeft het congres de contacten opnieuw aangehaald. Met de moeilijke omstandigheden, de oorlog, de inflatie en de volatiele markten, is het nog belangrijker om even de waan van de dag achter te laten. En 'dat het deugd doet' om elkaar opnieuw echt te kunnen ontmoeten, hoorden we vaak als feedback.

"We hebben dat persoonlijke contact twee jaar gemist", zei **Cédric Van Kerrebroeck** van vermogensbeheerder Ethenea-Mainfirst. "Het is nu nog belangrijker om goed te informeren over wat er gebeurt in de fondsen. De ongedwongen omgeving van dit congres is daarin een plus". "De ongedwongen sfeer hier zorgt voor een andere ervaring dan als je op kantoor je producten gaat voorstellen", zei **Mathias Van Heddegem** van Patronale Life. "De workshops en de plenaire sessie bieden altijd interessante thema's om bij onze stand op in te pikken en van gedachten te wisselen. De makelaars komen langs en vragen: 'Wat vinden jullie daarover?' Of 'Zijn jullie daar al mee bezig?' en 'Hoe gaan jullie dat in je producten aanpassen?'"

De ongedwongen sfeer die makkelijk tot praten aanzet, viel ook gast spreker **Mieke Van Oostende** van McKinsey op: "De buzz op dit congres valt me op. Je

hebt een continu gezoem. Voor mij is een continu gezoem op een congres een goed teken... Het is gewoon supertof om elkaar terug te zien en je inspiratie van buiten je gewone bubbel te halen. Ook al neem je maar twee drie *nuggets* van ideeën mee, dan is een congres al geslaagd." Managementdenker en spreker **Steven Van Belleghem** bevestigde het belang van een groot congres in deze verwarde tijd: "Het feit dat de mensen hier een volle dag zijn, collega's ontmoeten, inspiratie meekrijgen, en een keer kunnen aftoetsen: 'Hoe gaat dat bij u?'... Dat zorgt voor zuurstof en nieuwe ideeën. Het is gewoon nodig dat je dat doet, om een keer verder te kunnen denken dan de problemen van de dag."

"Het is gewoon supertof om elkaar terug te zien en de inspiratie buiten de gewone bubbel te trekken."

Mieke Van Oostende, McKinsey

REALISATIES

BZB-Fedafin-voorzitter **Albert Verlinden** opende de plenaire sessie met een beschouwing over de ongenodigde verrassingen waarin 2022 al voorzag: "Het ziet er naar uit dat we de komende jaren nog niet meteen aan de *roaring twenties* toe zijn", zei hij in zijn verwelkoming. "Mensen hebben nood

eb-lease, uw partner voor krediet, leasing en renting.

7 redenen om voor eb-lease te kiezen

- 1 Onze adviseur: uw vast aanspreekpunt**
... adviseert u over de ingediende dossiers en garandeert een snelle afhandeling.
- 2 We beperken de kosten en vergoeden competitief**
Eb-lease rekent nooit schattingskosten aan.
- 3 Gespecialiseerd advies**
Eb-lease staat voor 35 jaar ervaring en expertise in kredietverlening voor zowel hypotheek krediet, zakenkrediet, financiële leasing en renting.
- 4 We beslissen zeer snel**
U krijgt **zeer snel feedback** over de dossiers die u aan de eb-lease-adviseur voorlegt.
- 5 We onderzoeken elke kredietaanvraag**
We behandelen elk dossier met het nodige vakmanschap.
- 6 We zetten in op efficiëntie en gebruiksgemak**
We beperken de werklust voor u als makelaar en de doorlooptijd voor uw klant tot het absolute minimum.
- 7 Respect voor uw klantenportefeuille**
Uw klant is en blijft uw klant.



BZB-FEDAFIN-CONGRES

Momentum | 13

aan een vertrouwenspersoon die hen in deze bizarre periode kan begeleiden en adviseren.”

Intussen werkt BZB-Fedafin aan een meer aangenaam (of minder bizar) omgevingskader voor de zelfstandige tussenpersoon. Verlinden zette recente realisaties op een rij:

“Sinds dit jaar wordt eindelijk voorzien in de teruggave van de FSMA-bijdrage, als er een budgetoverschot is”, zei de BZB-Fedafin-voorzitter. “Hiermee stopt de transfer van onze bijdrage naar de bank- en verzekeringsinstellingen, die al jaren op een teruggave konden rekenen”, zei Verlinden, die wel aangaf dat het overschot het afgelopen jaar helaas aan de magere kant was.

Andere pluim op BZB-Fedafin-hoed is de wetswijziging die voorkomt dat de principaal zijn kosten naar de zelfstandige agent toe nog eenzijdig kan wijzigen. Verlinden ging ook nog in op de nieuwe deontologische code voor de leden van een paritair overlegorgaan. Op de website van BZB-Fedafin is terug te vinden welke vertegenwoordigers de deontologische code al hebben ondertekend. BZB-Fedafin paste ook de modeldocumenten voor de verzekeringsmakelaars verder aan. Die aanpassingen zijn gestoeld op de praktijk en wat de inspecties van de FSMA aan het licht brachten en zijn voorzien op de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant.

“Mensen hebben nood aan een vertrouwenspersoon die hen in deze bizarre periode kan begeleiden en adviseren.”

Albert Verlinden, BZB-Fedafin-voorzitter

MACRO-ECONOMIE

Internationaal vermaard econoom professor **Paul De Grauwe**, die doceert aan de London School of Economics, verlegde het perspectief naar de macrowereld van de monetaire politiek, de inflatiecijfers en de koopkracht.

Over de inflatie zei prof. De Grauwe dat het koopkrachtprobleem voor de



Paul De Grauwe tijdens zijn presentatie op het BZB-Fedafin-congres 2022

gemiddelde Belg al bij al relatief klein is, dankzij de automatische loonindexering in België. Maar er zitten wel gaten in het mechanisme, zo gaf hij aan. Huishoudens die in het laagste inkomensdecil zitten, besteden een relatief groter deel van hun inkomen aan energie. “Dat is de belangrijkste reden waarom de overheid is gaan optreden. De overheid heeft het sociaal tarief uitgebreid, er zijn energiechecks en er is de verminderde btw. Een aantal van die maatregelen waren eigenlijk de verkeerde maatregelen”, zei prof. De Grauwe. Vooral de btw-verlaging vindt prof. De Grauwe niet slim. “Het is moeilijk in te zien hoe de politiek op een bepaald moment de btw weer zal verhogen. We hebben daar iets gedaan met permanente effecten en eigenlijk zonder enige positieve invloed op de problematiek. We gaan dat dus moeten financieren.”

Over de automatische loonindexering zei De Grauwe ook nog dat die over een langere termijn geen bron is van een permanente loonkostenhandicap voor het bedrijfsleven. De Grauwe waarschuwde

wel dat er op korte termijn, als gevolg van de grote loonindexering op 1 januari begin volgend jaar, een competitiviteitsprobleem kan ontstaan. “Volgend jaar zouden we wel eens te maken kunnen krijgen met indexsprongen”, voorspelde prof. De Grauwe. Daarnaast zorgt de hoge prijs van onze energie-invoer voor een verslechterde ruilvoet. “Iemand zal daarvoor moeten betalen”, zo zei prof. De Grauwe. “Tot dusver hebben we kunnen vermijden dat loontrekkenden de verarming hebben moeten dragen, maar de vraag is of we dat kunnen blijven doen.”

“Volgend jaar zouden we wel eens te maken kunnen krijgen met indexsprongen.”

Prof. Paul De Grauwe

PARTNER IN LIFE

Managementauteur **Steven Van Belleghem** kwam praten over zijn laatste boek *The offer you can't refuse*, en deelde tips over klantgerichtheid.

“Iedereen die hier zit heeft goede bedoelingen en doet zijn best voor de klant. Maar als je dan aan de klant vraagt hoe het zit, dan zegt die: ‘Nou, oké.’ Het product is een basisnoodzaak; het is je ticket voor de race. Maar om de race te winnen, zal je meer moeten doen.”

“Word friction hunter. Wat kan voor de klant een groot verschil maken en valt voor u qua inspanning best mee?”

Steven Van Belleghem, keynotespreker, auteur en ondernemer

Van Belleghem ziet de tussenpersoon als een *friction hunter*, iemand die wrijvingen opspoor in de ervaringen van de klant en die wrijvingen wegwerkt. “Zoek de dingen die een groot verschil maken voor de klant en voor u qua inspanning best meevallen. Begin vanuit het extreem standpunt van de klant, en kijk wat je kunt doen.”, zei hij.

“Stel jezelf de vraag hoe je omgaat met de tijd van de klant. Heel veel organisaties denken niet in tijd als een schaars goed voor de klant. Veel organisaties denken

gewoon aan meer verkopen”, zei Steven Van Belleghem.

Tijd is het meest schaarse goed van het gezin. De zelfstandige tussenpersoon kan de klant helpen om tijd terug te winnen of die tijd boeiend te besteden. Volgens Van Belleghem bekleedt de tussenpersoon een unieke plaats binnen dat menselijk-digitale speelveld om de vonk naar de klant te laten overslaan.

De kernvraag is volgens Van Belleghem: ‘Hoe word ik een *partner in life* van de klant?’ Als metafoor toonde Van Belleghem een foto van ossenpikkers op de rug van een neushoorn. De vogeltjes die de parasieten uit de vacht van het grote dier eten, zijn altijd in de buurt, storen nooit, leveren toegevoegde waarde en zorgen voor het juiste aanbod op het juiste moment. In het Engels wordt dat *always be around, being of value, not intrusive en right timing*. “Als je uit mijn presentatie één slide moet fotograferen, dan is het deze met de *oxpeckers* op de rug van de *rhino*. Wees zeker geen vlieg op de rug van de koe, die is er ook altijd, maar ze heeft geen toegevoegde waarde en ze stoort altijd,” zei Steven Van Belleghem.



Steven Van Belleghem tijdens zijn presentatie gebaseerd op ‘The Offer You Can’t Refuse’ op het congres.

DIGITALE BANKVOORUITZICHTEN

Na de koffiepauze sprak **Anthony Mention**, institutioneel analist Bank & Investment Firms bij de Nationale Bank van België over de invloed van fintech en digitalisering op het Belgische bankwezen. Hij presenteerde daarvoor een NBB-studie uit 2021, die zelf een update is van een vorige studie, uit 2017. Zo kon Anthony Mention de mening van de banken van vorig jaar meteen vergelijken met die van vijf jaar geleden.

De onderzoekers van de NBB vroegen de banken hoe ze hun bedrijfsmodel zien evolueren onder invloed van de nieuwe financiële technologie en digitale spelers. Het Bazel Comité heeft daarvoor vijf scenario’s ontworpen. Die verschillen al naargelang welke actor de klantrelatie beheert en wie de diensten verleent en het risico draagt. De grote verschillen met 2017 blijven uit. Uit de bevraging van 2021 blijkt wel dat de banken de toekomst wat minder extreem zien dan in 2017.

“Het scenario van een *Better Bank* wordt iets waarschijnlijker,” zei Anthony Mention. In dat ‘*Better Bank*’-scenario houden de banken gelijke maat met de digitalisering en houden ze de klantrelatie. 78% van de Belgische banken vindt dat scenario hoogst waarschijnlijk en 22% vindt het zeker mogelijk. Het tweede scenario, dat van de *New Bank*, voorziet dat de klassieke banken de golf van technologie niet overleven en worden vervangen door nieuwe, door technologie gedreven banken. 50% van de banken vindt dat scenario hoogst waarschijnlijk en 33% vindt het zeker mogelijk. 17% vindt het hoogst onwaarschijnlijk. In het derde scenario, dat van de *Distributed Bank*, gaan fintechbedrijven en banken *joint ventures* vormen. Dat scenario komt vaker voor als het over betalen gaat. Voorbeelden van zo’n joint venture zijn Apple Pay en Android Pay. 11% van de Belgische banken vindt dat scenario hoogst waarschijnlijk en 56% vindt het zeker mogelijk. 33% vindt het hoogst onwaarschijnlijk.



Anthony Mention, tijdens zijn presentatie ‘De impact van Fintech en digitalisering op de Belgische bankensector’.

Scenario vier is dat van de *Regulated Bank*, waar de bank degradeert tot een backoffice en ze de klantrelatie verliest aan andere bedrijven. 17% van de bevroegde banken vindt dat scenario hoogst waarschijnlijk, 72% vindt het zeker mogelijk en 11% vindt het hoogst onwaarschijnlijk. Scenario vijf is dat van de *Desintermediated Bank*, de bank die uit de markt is geduwd omdat haar aanbod intussen irrelevant is. De fintechbedrijven staan in rechtstreeks contact met de klanten en leveren volledige diensten zonder dat er een bank nodig is. Dit is een wereld van *Decentralised Finance* en cryptogeld. 56% van de banken vindt disintermediatie hoogst onwaarschijnlijk, 39% acht dat scenario zeker mogelijk en 6% vindt het zelfs zeer waarschijnlijk.

De NBB-studie toont ook de SWOT-analyse die het Belgische bankwezen voor zichzelf uitzet. Mention vergeleek de SWOT uit 2020 met deze uit 2017. Er zijn volgens hem geen grote veranderingen. De banken zien hun klantenbasis en hun kennis over de klant als een grote sterkte. In het vak bedreigingen staat het verlies aan fysiek contact met de klant, net als *mobile only* en vernieuwende toepassingen, en de competitie van meer gebruiksvriendelijke apps. Het betreden van Big Tech wordt als bedreigend gezien, omwille van het

concurrentievoordeel van dergelijke spelers die op een berg financiële middelen zitten, een sterke geloofwaardigheid hebben bij de klant en over grote IT- en datacapaciteiten beschikken.

“Banken investeren in de manier waarop ze zich aan de klant ter beschikking stellen”, zei Anthony Mention. “Ze hebben een reden om hun interface met het cliënteel, heruit te vinden. De integratie van andere diensten in die interface neemt toe, van derde partijdiensten en toepassingen.”

Open samenwerking en partnerships worden als een kans gezien. Maar zo’n partnership managen kan voor problemen zorgen. Het vinden van de juiste partner kan ook een uitdaging blijken. Kleinere banken zien hun beperkte budgetten en hun beperkte onderhandelingskracht daar als een zwakte. Het toenemend aantal partnerschappen en de groeiende complexiteit van IT-systemen maakt het cyberrisico steeds belangrijker.

De robotadviseur, het gebruik van big data en AI worden ook steeds vaker als een kans gezien. De grote spelers investeren relatief veel meer in chatrobots en AI dan de kleinere banken. Cryptomunten worden minder

als een kans beschouwd, maar eerder als bedreiging, omdat ze disintermediatie in de hand werken. Een kleine 25% zou wel van plan zijn om binnen dit en 5 jaar een crypto-initiatief te lanceren. De banken volgen ook nauwlettend de digitale munt (Central Bank Digital Currency) die door de centrale banken wordt ontwikkeld.

Of de ‘révolutions fantastiques’ zich zullen realiseren en op welke termijn dan wel, liet Mention in het midden. “Men exploreert. Dat heeft ook te maken met het feit dat het regulerend kader nog onder constructie is, in het bijzonder dat van de cryptomunten,” zei Mention nog.

“Banken investeren in de manier waarop ze zich aan de klant ter beschikking stellen.”

Anthony Mention, Nationale Bank van België

MCKINSEY

Mieke Van Oostende, Samuel Vandewaeter en Alexander Verhagen van McKinsey bespraken in trio wat de zelfstandige tussenpersoon in een digitale wereld te doen staat om het hart van de klant te blijven winnen.

Mieke Van Oostende zette de distributietendensen op scherp. De onafhankelijke makelaars en de verbonden agenten verdelen onderling een marktaandeel van 73% in Niet-leven en 51% in Leven. Het aandeel in Niet-leven is al tien jaar stabiel. In Leven is het meer dan tien procentpunt gegroeid.

“De portefeuille is gemiddeld met 5% per jaar gegroeid. De rol van de tussenpersoon is wel geëvolueerd”, zei Samuel Vandewaeter die inzoomde op het verschil in aanpak tussen een goed en een minder goed presterende tussenpersoon. “We zien sterke online aanwezigheid een verschil maken. Beter presterende tussenpersonen maken ook beter gebruik van lokale info, bijvoorbeeld over de oprichting van nieuwe bedrijven. We zien daar ook meer samenwerkingen, bijvoorbeeld met een vastgoedmakelaar.”



Uw kennis en competenties aanscherpen?



Maakt u deel uit van het Paritair Comité 341? Wilt u uw kennis en competenties aanscherpen?

De financiële sector staat niet stil. De vele evoluties in de sector maken een permanente bijscholing noodzakelijk als u in uw functie wil blijven uitblinken.

Sofuba is het Vormingsfonds van het paritair comité voor de bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten.

Met het oog op de ontwikkeling van bekwaamheden **kunnen medewerkers PC 341 gratis deelnemen** aan een ruim aanbod opleidingen op

Gratis opleidingen voor medewerkers PC 341

Het pensioenlandschap in België

Roeselare
10/03/2023

6 punten bank
6 punten verzekering

Verzekeringen als beleggingsproduct

Laakdal
18/04/2023

6 punten bank
6 punten verzekering

Hoe voer je een commercieel gesprek rond beleggingen en levenverzekeringen

Grobbendonk
11/05/2023

3 punten bank
3 punten verzekering

Ontdek het volledige aanbod gratis opleidingen op

sofuba.be

Adviesgesprekken in consumentenkredieten en hypothecaire kredieten

Live webinar
Voorjaar 2023

4 punten hypothecaire kredieten
4 punten consumentenkredieten

De belangrijkste aspecten van hypothecaire kredietbemiddeling

E-learning

3 punten hypothecaire kredieten
1 punt consumentenkredieten

Introductie tot 'sustainable finance'

E-learning

4 punten bank
4 punten verzekering
4 punten hypothecaire kredieten
4 punten consumentenkredieten
4 punten compliance

BZB-FEDAFIN-CONGRES

Samuel Vandewaeter gaf het publiek drie succesfactoren mee: De beter presterende makelaar maakt gebruik van lokale kennis om nieuwe klanten te werven, bijvoorbeeld de oprichting van nieuwe bedrijven, zorgt voor gepersoniseerd advies op het juiste moment en zet in op transparante communicatie. Hoe kun je als tussenpersoon het hart van de klant winnen? "Door te focussen, iteratief kleine verbeteringen te maken en samen te werken", zei Samuel Vandewaeter.

"Hoe kun je als tussenpersoon het hart van de klant winnen? Door te focussen, iteratief kleine verbeteringen te maken en samen te werken."

Samuel Vandewaeter, McKinsey

Maar wat wordt het dan straks met de transitie naar duurzaamheid, al die regulering en buzzwords als AI, crypto en de metaverse.

McKinsey-collega Alexander Verhagen zette enkele van de trends op een rij, waar je als verzekeringstussenpersoon met wat slimigheid op kunt inspelen. Een eerste trend gaat over de groei van de slimme elektronica en de schadedynamiek die daaruit voortvloeit. In de autoverzekering zorgt al die elektronica voor minder schadegevallen, maar tegelijk kost een autoschade gemiddeld 22% meer dan tien jaar geleden. In Brand evolueert de schadeduurte op gelijkaardige wijze. De mediaanprijs van een woning is met 30 tot 40% gestegen. We proppen die moderne woning ook vol elektronische systemen. Tegelijk wonen we kleiner, gemiddeld 20% kleiner dan tien jaar geleden.

"Het bijkomend isoleren en de nieuwe technieken moet worden meegenomen in de verzekerde waarde en vragen om advies", zei Alexander Verhagen. De zorg voor duurzaamheid is de tweede trend. Aansluitend is er het investeringsperspectief. Klanten willen weten hoe duurzaam hun portefeuille is. De tussenpersoon kan dus jaarlijks nagaan of het verzekeringspakket van de klant nog toekomstbestendig is.



Mieke Van Oostende, Samuel Vandewaeter en Alexander Verhagen (McKinsey) tijdens hun presentatie op het BZB-Fedafin-congres 2022

Een derde trend die kansen inhoudt, heeft te maken met de hoge inflatie en de energiecrisis. De prijsgevoeligheid van de klant neemt toe omdat de vrij te besteden koopkracht wordt aangetast. Dezelfde prijsinflatie heeft een effect op de operationele kosten van de tussenpersoon.

"Als marges onder druk komen te staan, zal dat de competitie in de hand werken. Een klimaat waarin de rente stijgt, creëert een omgeving waar Tak-21 voor de klant opnieuw aantrekkelijker zal worden", zo voorspelde Alexander Verhagen. Trend vier gaat over de artificiële intelligentie die de keten infiltreert. AI-toepassingen zijn nog niet zo wijd verspreid op de Belgische markt. Toepassingen in fraudedetectie en voor het optimaliseren van de schaderegeling zijn het verst gevorderd. Maar Alexander Verhagen verwacht een druppel effect vanuit de grote internationale verzekeraars die AI al toepassen in bijvoorbeeld workflow-management, in de prijszetting, in retentiemanagement en het onderschrijven van risico's. Trend vijf en zes gaan over omnichannel en de opkomst van nieuwe kanalen. 84% van de Belgen zegt voor zijn verzekeringen wel eens gebruik te maken van een digitaal kanaal. Fysiek en digitaal lopen in elkaar over. Iets anders nog zijn de nieuwe atypische distributiekkanalen

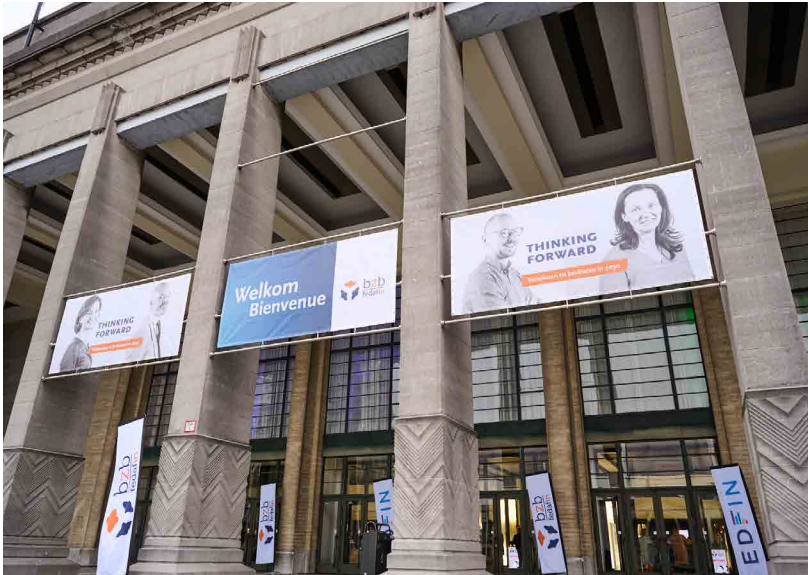
die opduiken. Voorbeelden zijn de 'kleine' verzekeringen die embedded zijn in een aankoop van een reis of een auto. Of denk aan *white labelling*. Tegen 2030 zal 20 tot 25 % van de verzekerbare massa bediend worden via niet-traditionele distributiemodellen, voorspelt McKinsey. Alexander Verhagen gaf aan dat makelaars zelf ook met een derde partij zouden kunnen gaan samenwerken, bijvoorbeeld met een bouwpromotor.

En zo liep het formele congresgedeelte 2022 naar zijn einde. Stand-up comédienne en influencer Serine Ayari, wiens humor je kent van bij 'De slimste mens ter wereld.' sloot de sessie af met een grap en wat straffe observaties, en gastvrouw Hanne Decoutere wenste iedereen nog een goede nababbel en een even inspirerende congresreceptie en een gezond weerzien in 2023.

Auteur congresverslag: Hans Housen

Je kan alle PowerPoint-presentaties en/of papers terugvinden op onze website onder het tabblad 'congres'. Verschillende workshops zijn ook omgezet naar een webinar on demand die je kan volgen op het opleidingsplatform Edfin.





Arbeidsdeal

Op 3 oktober 2022 werd de wet houdende diverse arbeidsbepalingen goedgekeurd in het Parlement. De nieuwe arbeidsdeal werd in het leven geroepen omdat er de laatste jaren een sterke verschuiving heeft plaatsgevonden in de manier waarop mensen werken (bv. telewerken). Het doel van deze nieuwe deal is dan ook om hierop in te spelen en meer flexibiliteit toe te staan, zowel aan werkgevers als werknemers, en de werkzaamheidsgraad tegen 2030 op te krikken naar 80%. De bepalingen traden in werking op 9 november 2022.

VIERDAGENWERKWEK

Werknemers zullen vanaf nu de mogelijkheid krijgen om over te schakelen op een vierdagenweek in plaats van hun uren te presteren op 5 of 6 dagen. De werkgever heeft vervolgens de mogelijkheid om hierop in te gaan of dit gemotiveerd en schriftelijk te weigeren binnen een periode van 1 maand na de aanvraag.

Wanneer de effectieve, wekelijkse arbeidstijd gelijk is aan of minder is dan 38 uur, kan de max. dagelijkse arbeidstijd worden verhoogd tot 9,5u per dag d.m.v. een wijziging van het arbeidsreglement. Als je meer dan 38 uur per week werkt, zal in een CAO vastgelegd moeten worden dat de dagelijkse arbeidstijd gelijk is aan de werkelijke wekelijkse arbeidstijd gedeeld door vier.

Let wel: het systeem kan heel wat gevolgen hebben op de arbeidsvoorwaarden (maaltijdcheques, woon-werkverkeer, ADV-dagen, jaarlijkse vakantie enz.). Bekijk dit dan ook zeker op voorhand.

Dit thema moet de komende maanden nog besproken worden tussen de werkgevers- en werknemersorganisaties van het PC 341 en PC 307. Wij brengen je tijdig op de hoogte als je hierin iets moet ondernemen en/of er een CAO gesloten wordt voor de sector.

WISSELEND WEEKREGIME

Via deze maatregel kan een werknemer de vraag stellen aan de werkgever om het weekregime te spreiden over 2 opeenvolgende weken. Op die manier kan de werknemer de ene week meer werken en de andere week minder volgens

een vaste cyclus. Zo kan een voltijdse medewerker (38u) in week 1 bv. 45u werken en in week 2 31u.

Dit thema moet de komende maanden nog besproken worden tussen de werkgevers- en werknemersorganisaties van het PC 341 en PC 307. Wij brengen je tijdig op de hoogte als je hierin iets moet ondernemen en/of er een CAO gesloten wordt voor de sector.

TERMIJN AANKONDIGING VARIABEL UURROOSTER DEELTIJDSE WERKNEMERS

Vroeger moesten de werkroosters van deeltijdse werknemers minstens 5 werkdagen op voorhand gecommuniceerd worden. Dit wordt in de nieuwe arbeidsdeal opgetrokken naar minstens 7 werkdagen. Deze termijn kan gewijzigd worden bij een CAO die algemeen verbindend wordt verklaard bij KB. Hij mag echter nooit minder dan 3 werkdragen bedragen.

Dit thema moet de komende maanden nog besproken worden tussen de werkgevers- en werknemersorganisaties van het PC 341 en PC 307. Wij brengen je tijdig op de hoogte als je hierin iets moet ondernemen en/of er een CAO gesloten wordt voor de sector.

RECHT OP DECONNECTIE

Deze maatregel is enkel verplicht voor ondernemingen met ten minste 20 werknemers (op basis van het aantal koppen) vanaf 01/01/2023. Dit houdt in dat er meer regels vastgelegd moeten worden over het recht op deconnectie in hoofde van de werknemer. Verder moet

de onderneming ook mechanismen reguleren voor het gebruik van digitale hulpmiddelen.

Dit thema moet de komende maanden nog besproken worden tussen de werkgevers- en werknemersorganisaties van het PC 341 en PC 307. Wij brengen je tijdig op de hoogte als je hierin iets moet ondernemen en/of er een CAO gesloten wordt voor de sector.

MAATREGELEN GERICHT OP OPLEIDING

JAARLIJKS OPLEIDINGSPLAN

Ondernemingen met meer dan 20 werknemers zijn vanaf nu verplicht om jaarlijks voor 31 maart een opleidingsplan op te stellen voor hun personeel, met in het bijzonder aandacht voor 50+ers en werknemers met een beperking. Er zullen ook opleidingen voorzien moeten worden om het gebrek aan kandidaten voor knelpuntberoepen in de sector aan te pakken. De sociale partners zullen de minimumvereisten voor dit plan in een CAO gieten.

INDIVIDUEEL OPLEIDINGSRECHT

In ondernemingen met minstens 20 werknemers zal een voltijdse werknemer recht hebben op 5 opleidingsdagen per jaar (vanaf 2024). In 2023 zal het quotum 4 dagen bedragen. In ondernemingen die tussen 10 en 20 werknemers tewerkstellen, hebben de voltijdse werknemers recht op 1 opleidingsdag per jaar.

MAATREGELEN IN VERBAND MET DE ACTIVERING VAN HET ONTSLAG

TRANSITIETRAJECT

Het transitietraject doet een beetje denken aan outplacement. Ontslagen werknemers kunnen beginnen werken bij een andere werkgever tijdens hun opzeggingstermijn. Dit gebeurt altijd via de tussenkomst van een uitzendbureau of een gewestelijke openbare dienst. De werkgever die de werknemer heeft ontslagen, betaalt tijdens deze periode het loon van de werknemer conform de functie die hij in het nieuwe bedrijf uitoefent. Als dit loon lager is dan

het loon in de opzeggingstermijn, dient de werkgever het lopend loon verder uit te betalen.

BEVORDERING VAN DE INZETBAARHEID

Dit is een maatregel die enkel van toepassing is wanneer er geen transitietraject is opgestart. Als een werknemer wordt ontslagen met een opzeggingstermijn van minstens 30 weken, wordt de opzeggingstermijn in deze maatregel uitgesplitst in twee delen om de inzetbaarheid te versterken. Enerzijds bestaat de maatregel uit een opzeggingsperiode of verbrekingsvergoeding die twee derde bedraagt van de normaal toepasselijke opzeggingstermijn (min. 26 weken). Anderzijds bestaat de maatregel uit een opzeggingsvergoeding of opzeggingstermijn die overeenstemt met het resterende gedeelte van de normaal toepasselijke opzeggingsperiode. Als de werknemer ontslagen is en hij een opzeggingstermijn moet presteren, heeft hij het recht om afwezig te zijn van het werk om deel te nemen aan activiteiten die

zijn inzetbaarheid bevorderen. Zijn loon blijft in dit geval behouden. In geval van verbreking van de arbeidsovereenkomst, met uitbetaling van een opzeggingsvergoeding, dient de werknemer zich beschikbaar te houden om inzetbaarheidsbevorderende maatregelen te volgen. Die maatregelen worden gefinancierd door de werkgeversbijdrage verschuldigd tijdens het tweede deel.

LEES JE GRAAG ALLE MAATREGELEN UIT DE ARBEIDSDEAL NOG EENS NA?

Raadpleeg dan de publicatie rond de arbeidsdeal op de website van de Federale Overheidsdienst Werkgelegenheid, Arbeid en Sociaal Overleg, waarop dit artikel ook gebaseerd is.

(bron: FOD Werkgelegenheid, Arbeid en Sociaal Overleg, (2022, 09 november) Arbeidsdeal: publicatie van de maatregelen. Geraadpleegd van: <https://werk.belgie.be/nl/nieuws/arbeidsdeal-publicatie-van-de-maatregelen>)

ZIEKTEBRIEFJE

Voortaan hoeven werknemers geen ziektebriefje binnen te brengen bij 1 dag afwezigheid wegens ziekte en dit maximaal drie keer per kalenderjaar.

De wet die dit wijzigt, is op 18 november in het Belgisch Staatsblad verschenen. Je kan hiervan afwijken d.m.v. het arbeidsreglement als je minder dan 50 werknemers tewerkstelt.

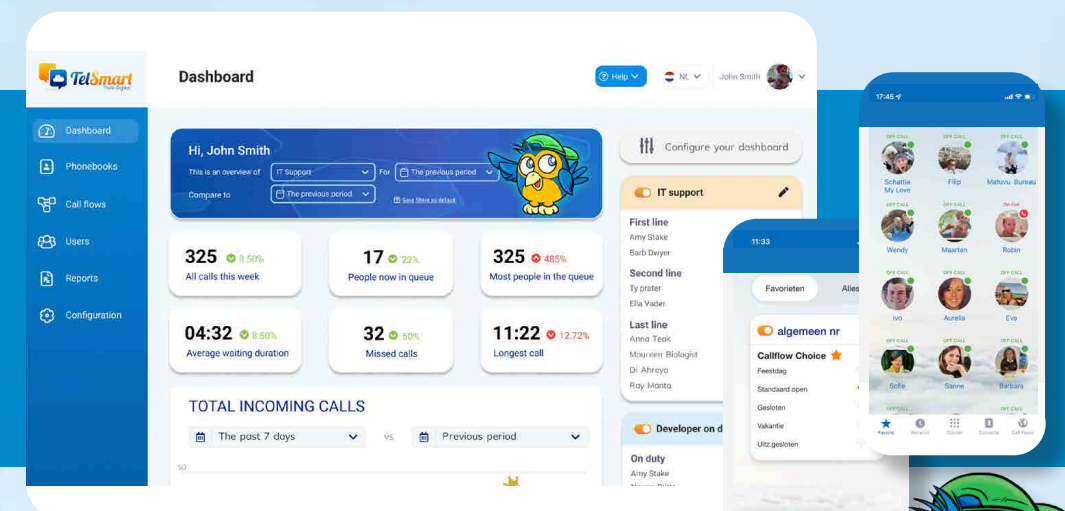
Ook via een CAO in het bevoegde paritair comité zou hier een strengere regeling voorzien kunnen worden.

Voorlopig is er geen dergelijke CAO voorzien in PC 341 of PC 307.

FLEXY BY TELSMART is de meest eenvoudige cloud telefonie oplossing die vanaf nu integreert met JOUW BRIO SOFTWARE.

DEAL!

De eerste 100 klanten krijgen de BRIO connector kosteloos... én dit voor altijd.



Scan hier voor je demo



“Met sterke sprekers, thematische trajecten en interactieve sessies maken we van de Vivium Digital Awards 2023 een event op maat van de verzekeringsmakelaar.”

Véronique D'haese,
Commercieel directeur Vivium



NIEUWE EDITIE Vivium Digital Awards

Naar een interactief community-platform

De Vivium Digital Awards evolueren in 2023 van een klassieke Award-show naar een interactief community-platform waar ervaringsuitwisselingen tussen makelaars en de connecties met Insurtechs centraal staan.

Uniek referentiekader van digitale tools

Noteer alvast 29 maart 2023 in uw agenda. Dan maakt u kennis met de nieuwe aanbieders van digitale oplossingen voor makelaars en u ontdekt welke evoluties de gekende spelers voor u in petto hebben. Allemaal Belgische spelers die door onze jury geselecteerd werden als Elite.

Use cases en best practices voor en door makelaars

In 2023 ligt de focus op het delen van ervaringen, ontdekken van praktijkverhalen en het in werking zien van de digitale tools. We dompelen u onder

in een forum met interactieve sessies, waarbij u zelf kiest welke thema's u wil volgen. **Inschrijven kan vanaf eind januari op www.viviumdigitalawards.be**

De Prijs van de Makelaar blijft als vast ingrediënt op het programma staan.

Nog even wachten tot februari op de shortlist voor u online uw stem kunt uitbrengen!

Blijf op de hoogte via www.viviumdigitalawards.be

“We merken dat de professionaliteit van de insurtechs elk jaar verhoogt. De VDA is een unieke gelegenheid om kennis te maken met wat zij in praktijk aanbieden.”

Steve Goossens,
Directeur Digital & Data Office Vivium



Heeft u een digitale oplossing voor makelaars?

Dien uw case in vóór 5 januari 2023



VIVIUM
DIGITAL
AWARDS



Een initiatief van



Jury Partners



Supporting Partners



Vervolg Klokkenluiders- regeling in privébedrijven

In het vorige nummer van Momentum schreven we reeds omtrent het wetsontwerp dat een klokkenluidersregeling in privébedrijven invoert. Het wetsontwerp werd intussen aangenomen in het parlement.

Zoals je in het vorige nummer kon lezen, bevatte de tekst van het wetsontwerp volgens ons nog steeds een bepaling die het moeilijk, zoniet onmogelijk zou maken voor de zelfstandige tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten om een interne meldingsprocedure op te stellen. Het wetsontwerp bevat immers de vereiste dat de functie van de meldingsbeheerder moet waarborgen dat zij onafhankelijk zijn en geen belangenconflicten hebben.

BZB-Fedafin is blijven lobbyen om die vereiste geschrapt te zien. De regering had wel oor naar onze bezorgdheden en heeft op een vraag van parlementslid Patrick Prévot (PS) daaromtrent het volgende geantwoord.

“Met betrekking tot artikel 11, § 3, dat vereist dat de onafhankelijkheid en de afwezigheid van belangenconflicten van beheerders van interne meldingen worden gewaarborgd, voorziet artikel 10, ten aanzien van kleine ondernemingen

(met minder dan 50 werknemers) op economisch en financieel gebied, die onderworpen zijn aan de wet van 18 september 2017 tot voorkoming van het witwassen van geld en de financiering van terrorisme en tot beperking van het gebruik van contanten, in passende procedures die evenredig zijn met hun aard en omvang, zonder verwijzing naar een verplichting tot afwezigheid van belangenconflicten. Deze specifieke regel zal op deze ondernemingen van toepassing blijven en zal gelden voor beide soorten procedures die binnen deze ondernemingen moeten worden behandeld.”

Dit betekent dus dat de zelfstandige tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten niet op zoek moeten naar een externe meldingsbeheerder. De regeling voor de interne meldingen geldt zoals voorzien in de specifieke antiwitwaswetgeving en dus zonder verwijzing naar een verplichting tot afwezigheid van belangenconflicten.

Laureaten Levensverzekeringstroeieën DECAVI 2022

Op 26 oktober werden de Levensverzekeringstroeieën DECAVI uitgereikt aan de verzekeraars. De jury, bestaande uit Pierre Devolder, Laurent Feiner, Sandra Lodewijckx, Philippe Muys, Albert Verlinden, Marc Willame en Erik Van Camp, evalueerde de contracten op basis van vier pijlers: rendabiliteit, verzekeringskarakteristieken, communicatie en innovatie. DECAVI wil met de Levensverzekeringstroeieën ook de nadruk leggen op de positieve zaken die verzekeraars verrichten, nl. oplossingen bieden in plaats van de nadruk te leggen op schadegevallen. De trofeeën werden toegekend aan winnaars in verschillende categorieën en subcategorieën. Benieuwd naar de laureaten van 2022? Lees dan vooral verder.

MIJN PENSIOEN PARTICULIEREN

In de categorie *Mijn pensioen particulieren* werden maar liefst 6 trofeeën uitgereikt. Voor de eerste subcategorie *Mijn spaargeld: gewaarborgde intrestvoet – sparen* viel, net als vorig jaar, **Federale Verzekering** met haar Vita Pensioen (met fiscaal voordeel) in de prijzen. Het is al het achtste jaar op rij dat het uitstekende rendementen geeft. De intrestvoet is gewaarborgd voor een duur van 1 jaar en bedraagt op vandaag 0,50%. **Vivium** sleepte dan weer de trofee voor de subcategorie *Mijn investering: gewaarborgde intrestvoet in de wacht*. Het exclusieve merk voor de verzekeringsmakelaars binnen de P&V Groep biedt een levensverzekering aan waarbij de verzekeringsnemer kan kiezen tussen een gegarandeerd rendement (Tak 21) of een rendement gekoppeld

aan beleggingsfondsen (Tak 23). In de laatste subcategorie *Mijn beleggingen* werden maar liefst 4 trofeeën uitgereikt. Er werd nl. een opsplitsing gemaakt in *Gamma Multi-support Tak 21-23* en de *Levensverzekering gekoppeld aan beleggingsfondsen Tak 23*. Bij die laatste werd nog een onderscheid gemaakt tussen *low risk*, *medium risk* en *high risk*. **Belfius Insurance** mocht met zijn KITE Mix de trofee voor *Gamma Multi-support Tak 21-23* in ontvangst nemen. Dit is een levensverzekeringscontract met meerdere waarborgen waarbij je je spaargeld kan diversifiëren en je vermogen kan beheren terwijl je je naasten beschermt. Dit contract biedt zekerheid omdat er zowel sprake is van kapitaalbescherming dankzij het Tak 21-gedeelte als dynamiek dankzij het Tak 23-deel. De prijzen voor *Mijn beleggingen: Levensverzekering gekoppeld*

aan een beleggingsfonds Tak 23 Low Risk, Medium Risk en High Risk gingen respectievelijk naar **Athora Belgium** met Athora Carmignac Patrimoine Europe, **Athora Belgium** met Athora FFG Global Flexible Sustainable en **NN Insurance Belgium** (NN Global Sustainable Equities).

MIJN PENSIOEN ZELFSTANDIGEN

AG mocht met haar VAPZ de trofee voor Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ) in ontvangst nemen. Het VAPZ van **AG** biedt niet alleen een mooi rendement, maar ook enkele interessante aanvullende verzekeringen arbeidsongeschiktheid en overlijden. De prijs in de subcategorie *Individuele pensioentoezegging (IPT)* ging naar **Belfius Insurance** met Belfius Future Manager Bonus. Het rendement van deze IPT behoort tot de beste van de markt met

2% in 2021. Ook de dynamische belegger is bij dit IPT aan het juiste adres: **Belfius Insurance** laat de klant toe investeringen in Tak 21 en 23 te combineren. Ten slotte werd Vivium nog op het podium geroepen om de trofee voor *Pensioenovereenkomst voor zelfstandigen (POZ)* in ontvangst te nemen. In deze categorie werd het product genomineerd dat zelfstandigen zonder vennootschap toelaat een bijkomend pensioen in 2e pijler op te bouwen, in aanvulling op hun VAPZ.

MIJN RISICO

In de categorie *Mijn Risico* werden de trofeeën voor *Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldsaldoverzekering)*, *Uitvaartverzekering* en *Mijn Gewaarborgd inkomen* uitgereikt. **NN** en **AFI ESCA** vielen respectievelijk in de prijzen met hun Hypo Care- en

Protectimcontracten in de subcategorie *Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldsaldoverzekering)*. Uitvaartspecialist **DELA** mocht voor haar DELA Uitvaartzorgplan de trofee voor Uitvaartverzekering in ontvangst nemen. De prijs voor *Mijn Gewaarborgd inkomen* ging dit jaar naar **DKV Belgium** met haar Inkomensverliesverzekering.

OVERIGE CATEGORIEËN

De award voor *Innovatie* werd dit jaar toegekend aan **Allianz Benelux** voor haar LifeCycle GrowthPlus-beleggingsstrategie. **Allianz Benelux** ging overigens ook aan de haal met de trofee *Digitalisatie* dankzij haar Allianz Portfolio Analyser: voor makelaars. Dit is een tool waarmee makelaars hun klanten steeds verfijnder levensverzekeringsadvies kunnen geven. Ook **AXA Belgium** mocht de trofee



Winnaars en jury van de DECAVI-awards tijdens de uitreiking van de Levensverzekeringstroeieën DECAVI 2022



voor *Digitalisatie* in handen nemen voor haar Ecosysteem gezondheid: voor particulieren. Hiermee zet ze de behoeften van de eindklant voorop. **AXA Belgium** viel net als Allianz Benelux twee keer in de prijzen: ook de trofee voor *Preventie* sleepte de verzekeringsreus in de wacht. **AXA Belgium** wil zich dan ook graag positioneren als partner in het dagelijkse leven van de klant. Bovendien neemt ze haar preventieaanpak ook mee op nieuwere, digitale kanalen zoals TikTok.

Ethias en **AG** mochten dan weer een beeldje in ontvangst nemen binnen de categorie *Maatschappelijke inzet*. **AG** streeft naar een milieuvriendelijk beheer van haar activiteiten en zet zich in voor duurzame ontwikkeling en maatschappelijke betrokkenheid. Ethias ontwikkelde dan weer heel wat acties die blijk geven van haar maatschappelijke betrokkenheid, bv. Ethias Youth Solidarity Awards, aandacht voor klimaatuitdagingen, ReGeneration Movement enz. *Duurzaam beleggen* is sinds augustus 2022 ook heel belangrijk voor de verzekeringswereld en de zelfstandige tussenpersonen. **Belfius Insurance** ontving hier de trofee voor omdat ze twee krachtige beslissingen genomen heeft m.b.t. haar investeringspolitiek: alleen verantwoorde beleggingsproducten aanbieden aan klanten die voldoen aan SFDR-artikelen 8 en 9 en de uitvoering van haar Transition Acceleration Policy tegen eind 2022.

Ten slotte moet er nog één award uitgereikt worden, nl. die van de *Makelaar*. Hier werd beroep gedaan op onze collega's van de beroepsfederaties FVF en Feprabel. Ze hielden hiervoor een enquête bij hun aangesloten makelaars. Er werd rekening gehouden met verschillende punten die belangrijk zijn voor de makelaar: dienstverlening, kwaliteit en innovatiegehalte van de verzekeringsproducten, IT-hulpmiddelen, strategie en deontologische code voor de verzekeringsmakelaar. **AG** kwam hier als winnaar uit de bus.



Jury DECAVI van links naar rechts: Laurent Feiner, Albert Verlinden, Sandra Lodewijckx, Erik Van Camp, Muriel Storrer (geen jurylid), Marc Willame, Pierre Devolder en Philippe Muys.



Winnaar AG na de uitreiking van de Levensverzekeringstrofeeën DECAVI



DE TROFEEËN van de LEVENSVZERKERING

De laureaten van de Levensverzekeringstrofeeën 2022

MIJN PENSGEN	MIJN PENSGEN	MIJN PENSGEN	MIJN PENSGEN
Spaargeld formule met gewaarborgde interestvoet Vita Pensioen FEDERALE VERZEKERING	Investerings formule met gewaarborgde interestvoet Levensverzekering - Langetermijnsparen VIVIAM	Tak 23 : Fonds low risk Athora Carmignac Patrimoine Europe ATHORA	Tak 23 : Fonds medium risk Athora FFG Global Flexible Sustainable ATHORA
Tak 23 : Fonds high risk NN Global Sustainable Equities NN	Gamma Multi-Support Tak 21/23 KITE Mix Belfius Bank & Verzekeringen	Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ) VAPZ AG	Individuele pensioentoezegging (IPT) Belfius Future Manager Bonus Belfius Bank & Verzekeringen
MIJN PENSGEN ALS ZELFSTANDIGE Pensioenovereenkomst voor Zelfstandigen (POZ) POZ VIVIAM	MIJN RISICO'S Overlijden : gekoppeld aan een hypotheaire lening (schuldaldoverzekering) Hypo Care NN	MIJN RISICO'S Overlijden : gekoppeld aan een hypotheaire lening (schuldaldoverzekering) Protectim (*) Rfi-Esca	MIJN RISICO'S Uitvaartverzekering Uitvaartzorgplan DELA
MIJN RISICO'S Gewaarborgd inkomen Plan Gewaarborgd inkomen DKV	DIGITALISATIE Allianz Portfolio Analyser Allianz	DIGITALISATIE Ecosysteem gezondheid AXA	INNOVATIE LifeCycle GrowthPlus Allianz
MAATSCHAPPELIJKE INZET ethias	MAATSCHAPPELIJKE INZET AG	DUURZAME BELEGGINGEN Belfius Bank & Verzekeringen	PREVENTIE AXA
MAKELAARS AG			

(*) filiaal van een Franse maatschappij

laurent.feiner@decavi.be - 02-520.72.24 - muriel.storrer@aimesco.net - 02-354.93.81
www.decavi.be

INFO

Trends La Libre ensur axis scor % DPAM
COMARCH Infront Wikitree LYDIAN kanaal Z

- Jean-Marie Bollen, Federale Verzekering
- Geert Deschoolmeester, DELA
- Manu Roobaert, Athora Belgium
- Laurent Goudemant, Belfius Insurance
- Maïté Deslagmulder, Joost van Ginkel, NN Insurance Belgium
- Claudio Pavoncelli, Fanny Dobbelaere, Peter Van Rentergem, AG
- Bénédicte Passagez, Ethias
- Rob Maes, AG
- Raphaël Mathy, Viviam
- Matthieu Sougné, Belfius Insurance
- Birgit Hannes, Allianz
- Céline Balliu, Belfius Insurance
- Bart Smets, AG
- Karel Coudré, AXA Belgium
- Paul Bonroy, Mathieu Lopes Luis, Allianz Benelux
- Véronique D'Haese, Viviam
- Marianne Demeyer, Fabio Guarneri, Afi Esca
- Lieven Monteyne, DKV Belgium
- Andy Vercauteren, AXA Belgium
- Bart Veltjen, NN Insurance Belgium
- De organisatoren en de juryleden : Laurent Feiner, Albert Verlinden, Sandra Lodewijckx, Erik Van Camp, Muriel Storrer, Marc Willame, Pierre Devolder, Philippe Muys



Banksluitingsdagen in PC 341 en PC 307

Zoals ieder jaar geven wij graag de bank holidays in PC 341 en PC 307 even mee. Hiernaast kan je de banksluitingsdagen voor 2023 terugvinden voor PC 341 en PC 307.

PC 341

BANK HOLIDAYS

Hieronder kan je alvast een overzicht terugvinden van de bank holidays van 2023 voor PC 341.

Vrijdag 7 april	Goede Vrijdag (t.v.v. zondag 1 januari 2023)
Maandag 10 april	Paasmaandag
Maandag 1 mei	Dag van de Arbeid
Donderdag 18 mei	O.L.H. Hemelvaart
Vrijdag 19 mei	Dag na O.H. Hemelvaart (t.v.v. zaterdag 11 november 2023)
Maandag 29 mei	Pinkstermaandag
Dinsdag 11 juli*	Feest van de Vlaamse Gemeenschap
Vrijdag 21 juli	Nationale Feestdag
Dinsdag 15 augustus	O.L.V. Hemelvaart
Woensdag 27 september*	Feest van de Franstalige Gemeenschap
Woensdag 1 november	Allerheiligen
Woensdag 15 november*	Feest van de Duitstalige Gemeenschap
Maandag 25 december	Eerste kerstdag
Dinsdag 26 december	Tweede kerstdag

*Deze regionale verlofdagen zijn voorbehouden aan de personeelsleden tewerkgesteld in het Franstalig, Nederlandstalig of Duitstalig landsgedeelte.

Bovenop deze dagen genieten de werknemers in 2023 van 1 vrije dag te kiezen in overeenstemming met de bedrijfsleiding.

Voor meer info verwijzen wij je graag door naar de betreffende CAO, die je kan terugvinden op onze website bij 'Beroepsinfo' onder 'Sectorbib'.

PC 307

BANK HOLIDAYS

Binnen het PC 307 zijn geen sectorspecifieke sluitingsdagen vastgelegd.

Uw extralegale voordelen bij Edenred

Sinds 2016 heeft Edenred, de Belgische marktleider in extralegale voordelen, het genoeg om samen te werken met BZB-Fedafin. Het bedrijf is al sinds 1976 actief in België en biedt een **brede waaier aan gebruiksklare oplossingen** waarmee u complete en creatieve loonpakketten samenstelt.

Uw voordelen bij Edenred als lid van BZB-Fedafin

Ticket EcoCheque Edenred

35%* korting

Ticket Restaurant Edenred

30%* korting

Ticket Sport & Culture Edenred

35%* korting

WILT U DEZE KORTING VERZILVEREN? NEEM CONTACT OP MET DE FEDERATIE BZB-FEDAFIN

*Geef uw kortingscode in via uw MyEdenred-zone voordat u een bestelling plaatst, zelfs als uw sociaal secretariaat dat in uw plaats doet. Korting van toepassing op de basis-prestatievergoeding.

Edenred, de beste kaart ooit



HANDIG

Aanvaard in het hele Mastercard-netwerk



DIGITAAL

Exclusief op Apple Pay en Google Pay



MILIEUVRIENDELIJK

De eerste kaart in België van gerecycleerd pvc!

Uitmundende service en dicht in de buurt

- 📍 **Persoonlijke begeleiding** in vier talen 🇫🇷 🇧🇪 🇩🇪 🇬🇧
- 📍 Persoonlijk en geëngageerd **commercieel advies**
- 📍 **Exclusieve leverancier** voor de volledige uitzendsector
- 📍 Tevredenheidsscore van **4,2/5** op Google ★★★★★

Meer informatie: <https://bzbfedafin.edenred.be> | Vragen? cindy.voisin@edenred.com



Doe meer met Brio. Zelfs je telefonie beter beheren.



In samenwerking met verschillende partners verbetert Portima de mogelijkheden voor telefonie in Brio. Dankzij de integratie van de nieuwe API telefonie kan je eenvoudig en efficiënt al je inkomende en uitgaande oproepen beheren in Brio. Zo opent het dossier van de klant die je belt automatisch in Brio.

Ontdek alle voordelen en deelnemende partners op:
www.portima.com/nl/telefonie

brío
DEVELOPED BY PORTIMA

Nieuw!

EDFIN OPLEIDINGSKALENDER



JANUARI

25 Cases BA na levering

- 9 januari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Productaansprakelijkheid, BA na levering & garantiewetgeving

- 10 januari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Verkoop BA uitbating, BA na levering

- 11 januari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Minimumvoorwaarden BA auto sedert 2018

- 12 januari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Verplichte bouwverzekeringen: wet Peeters I en II

- 16 januari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Contractuele aansprakelijkheid van aannemer & architect

- 17 januari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 2 punten verzekering

ABR verzekering

- 18 januari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Praktijkboekhouden - Eenmanszaken

- Start 21 januari 2023, 10 zaterdagvoormiddagen | 09u00 - 12u15
[Hotel Serwir Sint-Niklaas](#)
- 27 punten bank

Praktijkboekhouden - Vennootschappen

- Start 21 januari 2023, 10 zaterdagmiddagen | 14u00 - 17u15
[Hotel Serwir Sint-Niklaas](#)
- 27 punten bank

Antiwitwaswetgeving en de levensverzekering

- 23 januari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 2 punten bank & 3 punten verzekering

Cases bedrijfsschade

- 24 januari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Brand (eenvoudige risico's): toepassingen

- 25 januari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Waardebepaling bank- en verzekeringskantoor bij fusie en overname

- 25 januari 2023 | 13u30 - 17u00
[Congrescentrum Ter Elst Edegem](#)

Verzekering van appartementen

- 30 januari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering



FEBRUARI

Antiwitwasbeleid voor verzekeringsmakelaars: de dagelijkse praktijk in twintig voorbeelden

- 1 februari 2023 | 13u00 - 17u00
[Congrescentrum Ter Elst Edegem](#)
- 3,5 punten verzekering

Cases begunstiging in de levensverzekering

- 6 februari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 1 punt bank & 2,5 punten verzekering

Vorbereidend webinar examen - Basisbeginselen betreffende kredietbemiddeling

- 7 februari 2023 | 09u00 - 12u00
[Webinar](#)

Cyberisico's voor bedrijven

- 7 februari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Vorbereidend webinar examen - Kredietbemiddeling: Consumentenkrediet

- 7 februari 2023 | 14u00 - 17u00
[Webinar](#)

Vorbereidend webinar examen - Kredietbemiddeling: Hypothecair krediet

- 10 februari 2023 | 09u00 - 17u00
[Webinar](#)

Algemene beginselen van het Belgisch verzekeringsrechts Les 1

- 16 februari 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Artikel 29bis & ter in de BA auto

- 20 februari 2023 | 15u00 - 17u00
[Webinar](#)
- 2 punten verzekering



MAART

Algemene beginselen van het Belgisch verzekeringsrechts Les 2

- 9 maart 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Het pensioenlandschap in België

- 10 maart 2023 | 10u00 - 17u30
[Mercure Hotel Roeselare](#)
- 6 punten bank & 6 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

IDD

- 23 maart 2023 | 10u00 - 17u30
[Best Western Plus Aldhem Hotel Grobbendonk](#)
- 6 punten verzekering

Schrijf in via:
www.edfin.be

Onze partners:



Nieuw ledenvoordeel Wikitree

Een lidmaatschap bij BZB-Fedafin levert je tal van financiële voordelen op. BZB-Fedafin zit regelmatig samen met diverse partijen om extra voordelen voor haar leden te onderhandelen.

De nieuwkomer deze maand is Wikitree. De Wikitree Group brengt competentie- en expertisecentra samen om nieuwe oplossingen te bieden door de veranderende behoeften van de huidige financiële wereld. BZB-Fedafin-leden genieten van een mooie korting op het AI-platform WIS. Ontdek het nieuwe ledenvoordeel!



Philippe Afendulis, CEO Wikitree

Wat doet Wikitree precies en hoe lang bestaan jullie al?

Wikitree Group biedt al meer dan 10 jaar een uitgebreide reeks diensten aan voor de verzekeringsprofessionals. Deze omvatten actuariële en IT-diensten, maar ook operationele diensten zoals administratieve bijstand en een opleidingscentrum. We hebben momenteel kantoren in Brussel, Parijs en Luxemburg.

Gedreven door de wens om de verzekeringswereld te verbeteren, heeft het bedrijf in de loop der jaren niet alleen zijn expertise verfijnd, maar ook hulpmiddelen voor professionals in de sector ontwikkeld.

Kun je ons iets meer vertellen over Wikitree, en dan meer specifiek over WIS? Jullie gebruiken AI voor deze tool. Hoe werkt dat precies?

WIS is een kwalitatieve vergelijker van verzekeringswaarborgen. De tool verzamelt, verwerkt en structureert honderdduizenden pagina's algemene voorwaarden van de belangrijkste spelers op de Belgische markt.

Dankzij het werk van een team businessanalisten, in combinatie met de nieuwste technologische mogelijkheden is WIS zowel een verkoopassistent, als een ondersteuning in het kader van schadebeheer.

Dankzij speciaal ontwikkelde modules bespaart WIS kostbare tijd en heeft de verzekeringsprofessional meer tijd om zich te focussen op wat belangrijk is, namelijk goed advies verlenen aan de klant.

WIS, UW VERKOOPMEDEWERKER

In het gedeelte verkoopassistent heb je toegang tot verschillende modules waarmee je:

- Je aanbod kan vergelijken met concurrenten
- Gemakkelijker het ideale aanbod kan opmaken op basis van het profiel van de klant.
- De sterke punten van je aanbiedingen op een eenvoudige en visuele manier kunt aanvinken. Je kunt in slechts een paar klikken relevante aanbiedingen vergelijken en voorstellen. Dit betekent een aanzienlijke tijdsbesparing.

WIS, JOUW ONDERSTEUNING IN HET KADER VAN SCHADEBEHEER

In het gedeelte 'Ondersteuning' geeft WIS je de mogelijkheid om geholpen te worden door een intelligente chatbot. Deze zal duizenden pagina's algemene voorwaarden analyseren en je in enkele ogenblikken het antwoord geven. Intuïtief zoekwoordonderzoek bespaart je het gedoe van het handmatig doorzoeken van honderden pagina's algemene voorwaarden. Je bespaart weer kostbare tijd.

DE WIKISCAN

Een van de nieuwste innovaties van WIS, die momenteel in ontwikkeling is, is WikiScan. Met WikiScan kun je een concurrerende aanbieding vergelijken en automatisch een tegenbod genereren door het document (aanbieding of offerte) van de klant te scannen.

Welke voordelen bieden jullie BZB-Fedafin-leden?

BZB-Fedafin heeft een voorkeurstarief gekregen voor haar leden! Profiteer van het jaarabonnement op het BOAR-pakket met 50% korting. Concreet, in plaats van €1500,40 (incl. BTW) profiteer je van deze digitale innovatie voor de prijs van €750,20 (incl. BTW) voor een licentie op jaarbasis.

Waarom verschilt Wikitree van andere partijen die een vergelijkbaar product op de markt brengen?

Eerst en vooral vergelijkt WIS geen prijzen. WIS vergelijkt waarborgen en

maakt een kwalitatieve vergelijking van de aanbiedingen op de markt. Ten tweede is het geen eenvoudige database. WIS verwerkt de ruwe data, verwijst ernaar en voorziet de professional snel van wat hij precies nodig heeft. Stel een aanbieding samen, vergelijk een aanbieding, benadruk de sterke punten van je aanbieding en dit in een paar klikken. Tot slot is het vooral een schaalbare oplossing bedoeld om te evolueren op basis van jouw feedback en behoeften. WIS is geboren als antwoord op een vraag van de markt, en dit is hoe het zal evolueren: door te luisteren naar de feedback van professionals in de sector en door samen te werken.

Tot nu toe waren de vergeleken producten Auto en Brand. De nieuwe producten komen er binnenkort aan: fiets, hospitalisatie, familiale en rechtsbijstand. Er worden ook nieuwe functies ontwikkeld.

WIL JE GRAAG GENIETEN VAN DIT VOORDEEL?

Word dan lid van BZB-Fedafin! Bezoek de voordelenpagina op onze website en kom alles te weten over dit nieuwe voordeel.

troostwijk roux
expertises by tinsa

Omdat wij u waarderen

- Waardering van onroerend goed, installaties en outillering.
- Deskundig advies bij schade en onteigening.



TROOSTWIJK-ROUX EXPERTISES BV
ANTWERPEN - BRUSSEL - GENT
070 233 880 • WWW.EXPERTISE.BE

Troostwijk-Roux Expertises, part of the Tinsa Group and co-owner of the worldwide Arcalaudis Network
(<https://www.trex.be> - value@trex.be) • Valuation of Real Estate & Plant and Machinery and Claims Advisory Services



DE KRACHT VAN DE TUSSENPERSOON



EEN KRACHTIGE STEM



STEUN EN TOEVERLAAT



BRON VAN INFORMATIE
EN OPLEIDINGEN



UW LIDMAATSCHAP SNEL
TERUGVERDIEND

Naam en voornaam:

Naam kantoor:

Kantooradres:

Tel: **gsm:**

E-mail:

Ondernemingsnummer:

Het basislidgeld bedraagt € 325 per kalenderjaar. Dit is voor één zaakvoerder. Werkt u als natuurlijk persoon, dan is uw meewerkende echtgeno(o)t(e) ook inbegrepen. Voor elk bijkomende persoon actief in de zaak voegt u € 30 toe.*

Gelieve dit formulier te sturen naar info@bzb-fedafin.be. Nadien ontvangt u een link naar het volledige lidmaatschapsformulier en een uitnodiging tot betaling.

Tarieven

Basislidgeld	€ 325,00	+ 4 pers.	€ 445,00	+ 8 pers.	€ 565,00
+ 1 pers.	€ 355,00	+ 5 pers.	€ 475,00	+ 9 pers.	€ 595,00
+ 2 pers.	€ 385,00	+ 6 pers.	€ 505,00	+ 10 pers.	€ 625,00
+ 3 pers.	€ 415,00	+ 7 pers.	€ 535,00	Vanaf 11 pers.	op aanvraag

Handtekening

Datum

De gegevens die BZB-Fedafin over u verkrijgt in het kader van een lidmaatschap, kunnen worden doorgegeven op grond van ons gerechtvaardigd belang om te ondernemen aan commerciële partners voor het bekomen van ledenvoordelen, het verbeteren van onze dienstverlening of aan Edfin vzw (het opleidingscentrum verbonden aan BZB-Fedafin) met het oog op het aanbieden van opleidingen aan leden. ☐ Kruis aan indien u dit niet wenst. U kan zich op eenvoudig verzoek verzetten tegen een dergelijke doorgifte door dit te laten weten via gdp@bzb-fedafin.be.

* Het lidgeld is begrensd tot € 2000.