

Momentum

25^e JAARGANG | DRIEMAANDELIJKS | DECEMBER 2023

4/2023



“ De klant zoekt doorheen de jaren nog steeds hetzelfde.
Wij bieden hem dat in alle eenvoud, via ons sterk kantorennet in combinatie
met de digitale kanalen.”

- Peter Devlies, CEO Argenta

“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**.

V.U.: E. Vanpoucke - Euromex NV – Generaal Lemanstraat 82-92 – 2600 Berchem - www.euromex.be
Verzekeringsonderneming toegelaten onder code 0463, onder toezicht van NBB en FSMA.



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

Eiendraat 21 | 9700 Oudenaarde

0466-737-571 RPR Gent, afdeling Oudenaarde |

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

Verantwoordelijke uitgever

Albert Verlinden

Eiendraat 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.

Vooreerst wil ik iedereen alvast een heel fijn eindejaar en een warm en liefdevol 2024 toe te wensen.

Nu het einde van het jaar nadert, blikken we graag nog even terug op een alweer succesvolle editie van het BZB-Fedafin-congres, waar cruciale thema's naar voren werden gebracht die ons allen aangaan. Met een focus op duurzaamheid werd het congres een onmisbare bron van inspiratie en informatie. Het is namelijk een onderwerp dat steeds relevanter wordt in onze sector. Verschillende sprekers, stuk voor stuk experts in hun vakgebied, wisten ons te boeien met hun waardevolle inzichten en kennis. Je leest in deze editie trouwens het hele verslag van de congresdag.

Je kan uiteraard geen congres in het teken van duurzaamheid organiseren als je zelf geen initiatief neemt. In augustus hebben we dan ook de koe bij de horens gevat en hebben we in samenwerking met Climate Neutral Group een CO2-calculator ontwikkeld. Die werd specifiek ontworpen om zelfstandige tussenpersonen te helpen bij het bereiken van CO2-neutraliteit. Je krijgt dankzij de tool enkele nuttige tips & tricks om je CO2-verbruik te verminderen en je krijgt de kans om je CO2-uitstoot te compenseren door enkele mooie klimaatprojecten te steunen. Met deze tool werk je dus zelf aan een groenere toekomst en geef je ook het signaal aan je klanten dat je duurzaamheid belangrijk vindt. Daarnaast wil ik ook benadrukken hoe belangrijk het is voor de zelfstandige tussenpersonen om in het belang van de klant te kunnen werken. Los van incentives of commissiesystemen is het voor een zelfstandige tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten cruciaal dat hij de belangen van zijn klanten vooropstelt. Zonder het vertrouwen van de klanten heeft hij immers geen bestaansreden meer. 2023 kunnen we over het algemeen dus afsluiten op een positieve noot!

Het nieuwe jaar start helaas iets minder rooskleurig. We hebben de voorbije jaren als beroepsvereniging geprobeerd om enerzijds de overshooting aan regelgeving tegen te gaan en anderzijds onze leden bij te staan om de nieuwe opgelegde (Europese) verplichtingen na te leven. Jammer genoeg komt hier blijkbaar maar geen einde aan. Naast de steeds toenemende Europese verplichtingen neemt ook de federale regering steeds meer initiatieven om hier bovenop nog meer maatregelen te introduceren. Deze kunnen we enkel beschouwen als populistische maatregelen, aangezien de impact naar de consumentenbescherming toe nihil is. We moeten spijtig genoeg vaststellen dat het blijkbaar nooit genoeg is wat betreft de financiële sector. Tevens de wijze waarop deze wetsvoorstellen worden gedaan, kunnen we allesbehalve transparant noemen. Er bestaat geen mogelijkheid meer tot overleg, zelfs niet in het parlement.

Zo heeft de regering zonder enig overleg met BZB-Fedafin beslist dat zelfstandige bankagenten en hun medewerkers voortaan ook de bankierseed moeten afleggen. De bankierseed houdt in dat jij en je medewerkers persoonlijk verantwoordelijk kunnen worden gesteld voor de naleving van een reeks nieuwe individuele gedragsregels en dat de FSMA sancties aan jou en/of aan een medewerker kan opleggen, bv. een beroepsverbod gedurende enkele weken tot maximum 3 jaar. Volgens minister Van Peteghem gaat het om meerdere tienduizenden bankmedewerkers die onder deze bijkomende regels zullen vallen.

We hebben hiervoor al verschillende inspanningen geleverd bij het kabinet en zijn het hier uiteraard niet mee eens, maar de minister houdt voet bij stuk. Verder gaat het ook over het uitbreiden van de bevoegdheden van de ombudsdiensten van de financiële sector, waarbij er voor de verzekeringen zelfs sprake is van een visitatierecht door de ombudsman zelf. Daarnaast is er nog de eis om fysieke documenten ter beschikking te houden in het kantoor en dit in een steeds digitalere wereld. En ga zo maar door... Al deze zaken werden ook opnieuw opgenomen in ons politiek memorandum, zodat we jouw belangen zo goed mogelijk kunnen blijven verdedigen.

Deze kwesties vereisen onze voortdurende aandacht en inspanning. Het vinden van een evenwicht tussen compliance en operationele efficiëntie is dan ook een enorme uitdaging en bedreiging voor de sector.

Er wachten ons in dit nieuwe jaar dus heel wat uitdagingen, maar ook dat zal de nodige opportuniteiten met zich meebrengen. Laten we het nieuwe jaar ingaan met de lessen die we hebben geleerd en de vastberadenheid om onze sector verder te verbeteren. Samen kunnen we streven naar een duurzamere, eerlijkere en efficiëntere toekomst.

inhoud

- 3 “Wanneer de klant bij Argenta buiten wandelt, willen we dat hij denkt: “zo simpel kan het zijn”.”
- 6 “We zien meer en meer dat verzekeringsoplossingen deel uitmaken van een ruimere dienstverlening”
- 8 “Het opeenstapelen van regels dreigt de marktwerking te verstoren”
- 12 Terugblik op het lobbywerk van BZB-Fedafin
- 16 ARAG wordt nieuwe partner rechtsbijstand
- 18 Congres 2023: Een duurzame toekomst verzekerd
- 26 “In een steeds digitalere wereld is bewustwording de eerste verdedigingslinie tegen cybercriminaliteit.”
- 28 Trends in aansprakelijkheidsclaims voor bestuurders
- 30 Nieuw ledenoordeel: CO2-calculator van Climate Neutral Group
- 33 Lancering AssurMed
- 34 Levensverzekeringstrofeeën DECAVI 2023
- 36 Banksluitingsdagen in PC 341 en PC 307

Eind 2022 raakte bekend dat Peter Devlies de fakkel zou overnemen van Marc Lauwers als CEO van Argenta. Wat zijn de plannen van de voormalige CEO van AXA voor Argenta? We schotelden hem enkele vragen voor en polsten naar de toekomstplannen voor de bank, de groei en hoe de zelfstandige tussenpersonen in dit verhaal passen. Benieuwd hoe het de nieuwe CEO vergaat na 1 jaar aan het roer te staan van de spaarbank.

2023 is intussen bijna voorbij. Wat zijn/waren uw eerste plannen als nieuwe CEO van Argenta?

In de loop van het voorbije jaar hebben we samen met het directiecomité en de raad van bestuur een nieuw strategisch plan uitgewerkt. We willen vooral trouw blijven aan de sterke familiale waarden die Argenta gebracht hebben tot waar we nu staan waarvan klantgerichtheid, eenvoud, onze cultuur en voorzichtigheid voorop staan. Kort samengevat: met elkaar, voor klanten, in alle eenvoud.

“Wanneer de **klant** bij Argenta buiten wandelt, willen we dat hij **denkt**: “zo **simpel** kan het zijn”.”



Peter Devlies, CEO Argenta

We hebben onze interne organisatie helemaal aangepast in functie van de klant. Zoals de meeste banken organiseerde Argenta zich tot nu toe rond productpijlers (betalingen, verzekeringen, beleggingen, kredieten,...). Dat veranderen we nu door voortaan rond vier proposities te werken die starten vanuit de klantbehoefte: gezin en bescherming, wonen, vermogen en zelfstandigen. Argenta stemt dus zijn structuur volledig af op klantgerichtheid.

De kanteling van de interne organisatie impliceerde een functieverschuiwing in het organogram voor één op zes medewerkers. Maar deze transitie is erg goed begeleid en daardoor bijzonder vlot verlopen. De doelstelling van de strategie is niet louter financieel. We kijken samen met de aandeelhouders hoe we op de best mogelijke manier als zelfstandige, familiale instelling 100 jaar kunnen worden.

Dat moet gebeuren in een heel volatiele omgeving. Intussen hebben we een en ander in de markt meegemaakt, met een sterk stijgende en inverse rentecurve en met een nooit geziene politieke druk op prijszetting. Het lijkt al even geleden maar het was eerder dit jaar dat Silicon Valley Bank en Crédit Suisse overkop zijn gegaan. >>

U neemt de fakkel over van Marc Lauwers die al sinds 2016 CEO was van Argenta. Hij heeft heel wat mooie zaken verwezenlijkt met de bank. Geen makkelijke schoenen om te vullen. Hoe denkt/bent u van plan om de groei van Argenta te versterken?

Het klopt wat u zegt, ik heb als CEO een mooi huis geërfd. Argenta focust al 67 jaar op een zeer consistente manier op alles wat belangrijk is voor de retailklant. Argenta blijft nog steeds een prijsbewuste en transparante bank die eenvoudig en dichtbij is.

De behoeftes van onze klanten staan centraal in alles wat we doen. Dat zit nu eenmaal ingebakken in ons DNA. We hechten enorm veel belang aan een eenvoudig en overzichtelijk productaanbod. We mikken op wat de gemiddelde bank- en verzekeringsklant nodig heeft. We willen als familiale bankverzekeraar dan ook gewoon en eenvoudig blijven en dat wordt gesmaakt door de klant.

De klant zoekt doorheen de jaren nog steeds hetzelfde. Wij bieden hem dat in alle eenvoud, via ons sterk kantorennet in combinatie met de digitale kanalen. Dit is onze basis om verder op te bouwen.

Op jullie website kan je het volgende terugvinden op de pagina 'werken in een lokaal kantoor': "Argenta blijft groeien, dus reken maar op een langdurige samenwerking". Welke rol spelen de zelfstandige agenten in het Argenta-verhaal nu en in de toekomst?

Argenta blijft trots op zijn kantorennet dat erg dichtbij en toegankelijk is. Dat is een sterkte die we in de toekomst niet zullen opgeven. We blijven investeren in ons net, waarbij de focus

niet zozeer ligt op verdere expansie, maar eerder op het versterken van de bestaande kantoren. Onze zelfstandige kantoorhouders zijn ondernemers pur sang. Ze zijn erg gedreven om hun best te doen, voor zichzelf én voor de klanten.

De klanten voelen dat ze welkom zijn, dat er naar hen geluisterd wordt en dat er een oplossing op maat wordt uitgewerkt. Dat uit zich ook in de opmerkelijk hoge klantentevredenheid bij Argenta.

Via ons digitaal aanbod kunnen klanten bank- en verzekeringstransacties op een eenvoudige manier uitvoeren. Dit zorgt ervoor dat de kantoren hun klanten de nodige tijd kunnen geven voor gepast persoonlijk advies bij meer complexe beslissingen. Bij ons dus geen advies van een computer of een robot. Het menselijk contact blijft een speerpunt voor ons.

We gaan nog steeds voor een lange-termijnvertrouwensrelatie waarbij je terecht kan bij éénzelfde persoon. Een persoon die je kent en zaken eenvoudig kan maken wanneer het moeilijk lijkt. We merken dat eenvoudig werkt. Maar dit vereist hard werken en de dingen keer op keer opnieuw in vraag stellen. Wanneer de klant bij Argenta buiten wandelt, willen we dat hij denkt: "zo simpel kan het zijn".

De politiek is niet mals voor de banksector de jongste tijd. Hoe ziet u de rol van de overheid ten aanzien van de banken?

Het is uiteraard logisch dat de overheid mee waakt over de bancaire sector.

Maar de bancaire sector lijkt de laatste jaren wel een erg lucratieve bron van inkomsten voor de overheid. De banktaksen blijven onafgebroken stijgen. De sector betaalt jaarlijks bijna

1 miljard euro aan sectorspecifieke banktaksen die linea recta in de begroting verdwijnen. Het geld dat moet dienen om de deposito's te verzekeren wordt niet eens opzij gezet in een fonds.

Als je alle bijdragen van Argenta over de voorbije jaren optelt, van taksen tot vennootschapsbelasting, is er voor elke euro nettowinst ook een euro naar de staat gegaan. Exact euro op euro. En dan houden we niet eens rekening met het deel van de nettowinst dat we als dividend aan de aandeelhouders uitkeren en waarop we roerende voorheffing betalen.

APHILION

QUANT DRIVEN INVESTMENTS

AANDELEN VORMEN DE HOEKSTEEN VAN ELKE LANGE-TERMIJN BELEGGINGSSTRATEGIE

WE ONTWIKKELDEN NU OOK EEN FISCAAL OPTIMAAL
PRODUCT SPECIAAL VOOR VENNOOTSCHAPPEN:

APHILION Q² - EUROPE DBI-RDT (ISIN BE6334503156)

EEN NIEUW FONDS ...
DEZELFDE VERTROUWDE, BEWEZEN STRATEGIE

ONZE FONDSSEN ZIJN BESCHIKBAAR OP ALLE BELANGRIJKE PLATFORMEN.

MAAK ER KENNIS MEE OP www.aphilion.com

WANT ONAFHANKELIJKHEID LOONT.



“We zien meer en meer dat verzekeringsoplossingen deel uitmaken van een ruimere dienstverlening”

Banken en verzekeringsmaatschappijen staan vandaag voor gigantische uitdagingen. Denk maar aan de steeds complexere regelgeving, digitalisering en the new kid on the block: duurzaamheid. Dit alles heeft onvermijdelijk een impact op de activiteit van de zelfstandige tussenpersoon. Maar hoe kijken banken en verzekeraars hier zelf tegenaan? En welke tips kunnen ze geven aan de tussenpersoon? We vroegen het aan Jan Van Hove, Senior General Manager bij KBC Verzekeringen.



Jan Van Hove, Senior General Manager KBC Verzekeringen

Wat zijn de ambities van KBC Verzekeringen op vlak van duurzaamheid?

Voor KBC Verzekeringen is duurzaamheid geen modetrend, maar een fundamenteel principe in onze werking naar onze klanten toe. Als onderdeel van de grote KBC Groep vinden wij het onze maatschappelijke verantwoordelijkheid om aandacht voor duurzaamheid in te bouwen in alle aspecten van onze werking. Het gaat dus niet enkel om mooie principes, maar effectief om woord en daad op elkaar af te stemmen. Duurzaamheid is uiteraard een ruim begrip, maar de afgelopen jaren zien

we dat vooral de focus op de impact van klimaatverandering prioriteit krijgt in onze maatschappij. Wij volgen die trend, maar hebben ook oog voor bijvoorbeeld sociale waarden in onze werking. Zo zien we een toenemende aandacht voor well-being in levensverzekeringsproducten. Ook zetten we, samen met de ganse verzekeringssector, sterk in op financiële geletterdheid. We zetten als verzekeraar sterk in op het ondersteunen van de ecologische transitie bij onze klanten, zowel particulieren als bedrijven. Particulieren zijn vaak

zoekende en zich onvoldoende bewust van nieuwe risico's die ontstaan in die ecologische transitie. Zo gaat de opkomst van hybride en elektrische auto's snel en stellen we verschillen vast met fossiele wagens op het vlak van de frequentie en intensiteit van ongevallen. We ondersteunen de klant maximaal door een langere aankoopgarantie te bieden aan elektrische voertuigen.

Inschatting van dergelijke nieuwe risico's gaat gepaard met grote onzekerheid

omwille van de nieuwe technologieën. En dat geldt niet alleen voor de wagens zelf, maar ook voor de infrastructuur errond, denk maar aan de laadpalen in huis, of nog liever buitenshuis. En dan spreken we nog niet over de elektrische fietsen/speedpedelecs die razend populair zijn, maar waar vaker zwaardere ongevallen mee gebeuren.

Bedrijven stellen vooral advies erg op prijs. Daarom werkten we binnen KBC adviestrajecten uit waarmee we onze bestaande en nieuwe bedrijfsklanten ondersteunen. Als bankverzekeraar zijn we goed geplaatst om bedrijven te begeleiden in het ganse proces, inclusief het bepalen van de noden (bv. gebruik van nieuwe energiebronnen of isolatie-technieken), de financiering van de nodige investeringen en de verzekering voor het geheel. Bedrijven weten dergelijke totaalaanpak duidelijk te appreciëren. Meer en meer zien we dus dat verzekeringsoplossingen deel uitmaken van een ruimere dienstverlening.

Naast de ondersteuning van onze klanten in hun ecologische transitie, integreren we continue nieuwe inzichten rond bijvoorbeeld overstromingsrisico's in onze producten en voorwaarden. Op die manier garanderen we aan onze klanten dat zij correct verzekerd zijn, zowel qua dekkingen als qua prijs. Het inschatten van dergelijke nieuwe risico's sluit uiteraard aan bij de kernmetier van een verzekeraar. Toch is de impact van de klimaatwijziging voor alle verzekeraars een onzekerheid en zullen we de komende jaren blijven bijleren en onze producten aanpassen aan de nieuwe inzichten en trends.

Welke uitdagingen ziet u voor de zelfstandige tussenpersonen de komende jaren?

Verzekeringstussenpersonen moeten mee in de toenemende aandacht voor duurzaamheid in onze maatschappij. Voor hen is het essentieel dat zij de brug slaan tussen de noden van de klant en de oplossingen die verzekeraars aanreiken. Dat is geen eenvoudige opdracht want dit vergt inzicht in de nieuwe risico's en kennis van de

ontwikkelde verzekeringsoplossingen. En dit gaat over een brede waaier aan producten, zowel in niet-leven als leven, inclusief beleggingsproducten en fiscale oplossingen. Voor die laatste categorieën zetten we trouwens resoluut in op duurzaamheid, o.a. via ons Towards Sustainability-label. KBC Verzekeringen verdeelt haar verzekeringsproducten exclusief via de KBC-verzekeringsagenten en de KBC-bankkantoren. Dat stelt ons in een bevoorrechte positie in de markt omdat we onze verzekeringsagenten snel en intensief kunnen opleiden om hun brugfunctie tussen klant en verzekeringsoplossing efficiënt en correct te kunnen spelen.

Duurzaamheid is momenteel een 'hot topic'. Er zijn ook heel wat duurzaamheidsverplichtingen bijgekomen voor de tussenpersoon. Welke acties onderneemt KBC Verzekeringen hierin? Heeft u tips voor de tussenpersoon op dit vlak?

Wij investeren sterk in de opleiding van onze agenten en medewerkers om een optimale service te kunnen bieden aan onze klanten. Klanten hebben veel vragen over nieuwe duurzame producten en diensten die ze vaak aan hun verzekerings-tussenpersoon zullen stellen. Die vragen overstijgen louter kennis van verzekeringsproducten. Het gaat daarom om meer dan onze distributeurs inhoudelijk klaarstomen. Het gaat ook om een algemene mentaliteitswijziging. KBC Verzekeringen voegt zelf de daad bij het woord als het gaat over eigen interne werking. Diverse initiatieven leiden tot het verkleinen van onze ecologische voetafdruk als bedrijf en tot een sterker besef bij onze medewerkers om bewuster om te gaan met de schaarse middelen van onze planeet. Ook onze verzekeringsagenten ondersteunen wij als verzekeraar om in hun onderneming duurzaamheid hoog in het vaandel te dragen, bijvoorbeeld door zelf de voetafdruk van hun agentschap te bepalen en concrete energie-optimalisaties voor te stellen voor hun kantoren, groenere mobiliteitsoplossingen etc. Op die manier kunnen onze verzekeringsagenten

duidelijk een voorbeeldfunctie opnemen en als ambassadeurs optreden naar onze klanten.

De vereisten van de regelgever worden alsmaar uitgebreider. Welke impact heeft dat op uw bedrijf? En op de tussenpersoon?

De verwachtingen van de regelgever op het vlak van duurzaamheid nemen toe, maar er is tegelijk nog veel onduidelijkheid over de toekomstige koers. Het is nu al duidelijk dat de duurzaamheidsambities heel uitdagend zijn en de rapporteringsvereisten sterk zullen toenemen. Datacaptatie is daarom nu al een essentieel onderdeel van onze strategie, maar onze klanten zelf beschikken niet altijd over de noodzakelijke data, bv. de uitstoot van een bedrijf. We proberen maximaal te achterhalen hoe duurzaam de producten zijn die onze klanten verzekeren. Dat laat ons toe om een betere risico-inschatting te maken, voor onze klant en voor ons als verzekeraar, én om onze klanten te motiveren om voor duurzamere producten te kiezen. Tussenpersonen zullen noodgedwongen ook een rol moeten spelen in die dataverzameling, aangezien ze dicht bij de klant staan.

Naast nieuwe rapporteringsvereisten verwachten we dat de regelgever strenger zal toekijken op de klimaat-gerelateerde risico's die verzekeraars afdekken. Op zich ondersteunt dat de ecologische transitie bij onze klanten. Toch maak ik me persoonlijk zorgen over de snelheid waarmee de regelgever de facto duurzame oplossingen zal opleggen aan onze klanten. Investeren in duurzame oplossingen heeft vaak een kostprijs. Die hogere kostprijs is niet vanzelfsprekend voor alle klanten en zodoende zouden goedbedoelde klimaatdoelstellingen wel eens kunnen botsen met sociaal aanvaardbare oplossingen in onze maatschappij. Kortom, het speelveld zal nog heel dynamisch en uitdagend zijn.

“Het opeenstapelen van regels dreigt de marktwerking te verstoren”

In mei 2023 publiceerde de Europese Commissie het pakket retailbeleggingen (Retail investment strategy package) dat ervoor moet zorgen dat de belangen van de consument bij retailbeleggingen centraal staan. Het doel is retailbeleggers (d.w.z. niet-professionele beleggers) in staat te stellen beleggingsbeslissingen te nemen die aan hun behoeften en voorkeuren beantwoorden en ervoor te zorgen dat zij een eerlijke behandeling krijgen en voldoende worden beschermd. Dit zal retailbeleggers meer vertrouwen geven om veilig in hun toekomst te investeren en ten volle te profiteren van de EU-kapitaalmarktenunie. In onze vorige editie namen we hiervoor al een interview af met Nic De Maesschalck, voorzitter van BIPAR. We laten deze keer dan ook graag Vania Franceschelli aan het woord, voorzitter van FECIF.

Wat is FECIF en wat doet deze organisatie?

FECIF is de Europese federatie van financiële adviseurs en tussenpersonen. Sinds de oprichting ervan in 1999 heeft FECIF heel wat middelen ingezet en inspanningen geleverd om de rol van financiële adviseurs en tussenpersonen in Europa te versterken en ondersteunen. En met veel succes door de jaren heen. FECIF is nog altijd het enige Europese orgaan dat zowel financiële adviseurs als verzekeringstussenpersonen vertegenwoordigt en hen helpt om alle nuttige tools voor hun beroep te verkrijgen.

De federatie streeft er altijd naar de wetgeving minder complex en transparanter te maken voor consumenten, de financiële sector en de economie in het algemeen. FECIF wil het correcte en doordachte beheer van spaargelden door financiële consultants en tussenpersonen bevorderen, waarbij de consumenten en de ondernemingen in de sector zelf beschermd worden. Met het oog daarop gaan we voortdurend de dialoog aan met de voornaamste autoriteiten, zoals het Europees Parlement, de Europese Commissie en verschillende bankautoriteiten, zoals ESMA, EBA en EIOPA, die toezicht houden op de financiële, verzekerings- en pensioenwereld.

Op de website van FECIF lezen we het volgende: "De Europese wetgeving voor financiële diensten is bedoeld om de belangen van de consument te beschermen, maar moet wel toepasbaar zijn zonder onnodige beperkingen voor de beroepsbeoefenaars." Toch kunnen de administratieve lasten als een onnodige beperking voor de onafhankelijke tussenpersoon beschouwd worden. Welke voorstellen doet FECIF om deze administratieve overlast te verminderen?

FECIF werkt samen met Europese autoriteiten om alle financiële adviseurs en tussenpersonen ook te beschermen

tegen buitensporige administratieve lasten. FECIF werkt actief mee aan de openbare raadplegingen door de meningen van alle aangesloten verenigingen te verzamelen en ze met één stem door te geven. Op die manier kunnen we diverse kritieke problemen in verschillende landen benoemen en aanpakken, en vooral voorkomen dat nieuwe wetgeving tot buitensporige lasten voor actoren in de financiële en verzekeringssector leidt.

De afgelopen maanden hebben we dit aspect ook benadrukt tijdens vergaderingen met verschillende leden van het Europees Parlement en belangrijke belanghebbenden, in de brief aan de Europese Commissie over het RIS Package en in de besprekingen met Europese Parlementsleden en autoriteiten.

In verband met de RIS wees FECIF op het probleem van mogelijke overregulering, aangezien het pakket regels toevoegt aan een reeds sterk gereguleerde sector, waar sommige regels nog volledig geïmplementeerd moeten worden. Het opeenstapelen van regels dreigt de marktwerking te verstoren en kan tot verwarring leiden bij klanten. Dit is ook het geval voor de MiFID en IDD: het nieuwe art. 29 van de IDD zou de lasten inzake informatiever-schaffing voor tussenpersonen die onder deze richtlijn vallen verhogen, wat de technische, juridische en organisatorische



Vania Franceschelli, Voorzitter FECIF

haalbaarheid in het gedrang zou brengen. FECIF vroeg om dit artikel te schrappen en niet te vervangen.

Welke dossiers vindt u momenteel het belangrijkste, of welke dossiers in de EU moeten we volgens u het meest in de gaten houden vanuit het standpunt van onafhankelijke tussenpersonen?

Als FECIF werken we actief aan veel zaken die bijzonder belangrijk zijn voor de sector.

In de eerste plaats is het werk voor de herziening van de MiFID-regelgeving en de bespreking van het nieuwe Retail Investment Package heel belangrijk voor de federatie en voor alle financiële adviseurs.

Daarnaast is een van de voornaamste doelstellingen van FECIF de oprichting van een werkgroep rond financiële educatie, want dit is een wijdverbreid probleem in heel Europa. Noord-Europese landen scoren het best op dit vlak en we zullen zorgvuldig nagaan hoe we de modellen die het

best werken in die landen in de hele EU ingang kunnen doen vinden.

Een ander punt is duurzaamheid. Hier zullen we werkgroepen moeten oprichten om te begrijpen wat het betekent om duurzame financiële producten te hebben en hoe financiële adviseurs klanten inzicht kunnen geven in dit onderwerp.

Het is ook nodig om de kwesties van fintech en technologie, waarover al talrijke raadplegingen zijn gehouden, duidelijk aan te pakken. We moeten technologie niet als een obstakel zien, maar als een kans om steeds meer mensen te bereiken, waarbij we leren omgaan met hun psychologische en emotionele aspecten.

Een andere kwestie houdt verband met de genderkloof. Er is heel weinig onderzoek gedaan naar Europese vrouwen, of ze nu financiële adviseurs of beleggers zijn, en er is meer inzicht nodig in de activiteiten van financiële adviseurs. Tot slot gaat de aandacht uit naar pensioenen, waarvoor we experts op Europees niveau hebben binnen FECIF.



Op 24 mei publiceerde de Europese Commissie haar voorstellen voor de Retail Investment Strategy (RIS). Hoe staat FECIF tegenover dit plan?

FECIF onderschrijft de doelstellingen van de Retail Investment Strategy (RIS) en is het eens met de Commissie dat er gemeenschappelijke regels moeten komen voor de financiële en de verzekeringssector om Europese burgers beleggingswaarborgen te bieden. FECIF is voorstander van maximale harmonisering tussen financiën en verzekeringen en is blij met de herziening van belangrijke juridische tools in die richting. Tegelijkertijd meent FECIF dat bepaalde aspecten van de voorgestelde richtlijn nog verder uitgewerkt moeten worden, zoals de vereenvoudiging van de

beschikbare informatie voor beleggers of de manieren om vertekeningen in het adviesproces aan te pakken. FECIF heeft haar opmerkingen en suggesties in verband met het RIS-voorstel al voorgelegd, en beklemtoont dat de kostengerichte aanpak ervan moet veranderen. Als retailbeleggers actief zijn op de kapitaalmarkten, brengt dat onvermijdelijk kosten en lasten met zich mee, vooral wanneer ze ondersteuning of advies nodig hebben. De vereiste expertise impliceert dan weer een verloningsniveau dat overeenstemt met de competenties van financiële adviseurs, die een cruciale rol spelen bij het aanmoedigen van retailbeleggers om actief te zijn op de kapitaalmarkten en die langdurige relaties met hun klanten aangaan, waarbij ze hen naar oplossingen op maat leiden die afgestemd zijn op hun

beleggingsbehoeften. In dat opzicht is het voor FECIF met betrekking tot de RIS een prioriteit dat de rol van de financiële adviseur naar waarde geschat wordt. In het verlengde hiervan blijft FECIF er ook op hameren dat er passende beleidslijnen geïmplementeerd moeten worden om het niveau van financiële geletterdheid op te trekken, om misleidende marketingcommunicatie tegen te gaan en om het probleem van entiteiten die zonder vergunning financieel advies verstrekken aan te pakken. Uit het verslag dat de rapporteur onlangs over het voorstel heeft gepubliceerd, blijkt dat er voldoende rekening is gehouden met de suggesties van FECIF.

SLIM TELEFONIESYSTEEM

dat het **RENDEMENT** van je medewerkers **VERDUBBELT**.

Dé smart solution die integreert met **Brio - Brokercloud - Sigura.**



Scan hier voor je gratis demo



EDFIN

OPLEIDINGSKALENDER



ABC van het consumentenkrediet

- E-learning
- 1 punt consumentenkrediet
- Gratis voor medewerkers PC 341

De fondsenbijbel - Beleggen is het nieuwe sparen

- Afstandsonderwijs
- 8 punten bank & 1,5 punt verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Maak uw onderneming GDPR-proof in 9 stappen

- Afstandsonderwijs
- 4 punten bank, 4 punten verzekering, 4 punten hypotheek krediet & 4 punten consumentenkrediet
- Gratis voor medewerkers PC 341

Inleiding tot de Vlaamse erfbelasting

- Afstandsonderwijs
- 4,5 punten bank & 4,5 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Het testament als instrument tot successieplanning

- Afstandsonderwijs
- 2 punten bank & 2 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

De schenkingsovereenkomst als instrument tot successieplanning

- Afstandsonderwijs
- 7 punten bank & 7 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Inleiding tot het goederenrecht en huwelijks- en samenlevingsvermogensrecht

- Afstandsonderwijs
- 2 punten bank & 2 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Het huwelijkscontract als instrument tot successieplanning

- Afstandsonderwijs
- 3 punten bank & 3 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Het samenlevingscontract en het aanwascontract

- Afstandsonderwijs
- 1,5 punt bank & 1,5 punt verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

De maatschap als instrument tot successieplanning

- Afstandsonderwijs
- 1,5 punten bank & 1,5 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Praktijkgids successieplanning

- Afstandsonderwijs
- 26 punten bank & 26 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Het levensverzekeringscontract

- Afstandsonderwijs
- 1,5 punten bank & 1,5 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Inleiding tot het erfrecht

- Afstandsonderwijs
- 2,5 punten bank & 2,5 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Inleiding tot het registratierecht

- Afstandsonderwijs
- 1 punt bank & 1 punt verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Bank en beurs binnenstebuiten

- Afstandsonderwijs
- 14 punten bank
- Gratis voor medewerkers PC 341

Adviesgesprekken - Hoe omgaan met dalende financiële markten?

- Webinar on demand
- 1 punt bank & 1 punt verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Hoe maak ik mijn kantoor compliant aan de antiwitwasregels? Module 1 - Algemene risicobeoordeling

- Webinar on demand
- 1 punt verzekering
- Exclusief voor BZB-Fedafin-leden

Hoe maak ik mijn kantoor compliant aan de antiwitwasregels? Module 2 - De interne procedure en het activiteitenverslag

- Webinar on demand
- 1 punt verzekering
- Exclusief voor BZB-Fedafin-leden

Hoe maak ik mijn kantoor compliant aan de antiwitwasregels? Module 3 - De individuele risicobeoordeling

- Webinar on demand
- 1 punt verzekering
- Exclusief voor BZB-Fedafin-leden

De wereld van de wereldwijde aandelen

- Webinar on demand
- 0,5 punt bank & 0,5 punt verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Exclusief & gratis voor BZB-Fedafin-leden

Erfrecht en successieplanning

- Webinar on demand
- 1 punt bank & 1 punt verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Exclusief & gratis voor BZB-Fedafin-leden

Het fondsenuniversum

- Webinar on demand
- 2 punten bank & 2 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Balanceren van een defensieve en een offensieve benadering

- Webinar on demand
- 0,5 punt bank & 0,5 punt verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Exclusief & gratis voor BZB-Fedafin-leden

Investeren in kwaliteit

- Webinar on demand
- 1 punt bank & 1 punt verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Exclusief & gratis voor BZB-Fedafin-leden

Bijstandverzekeringen: vele oplossingen voor vele problemen?

- Webinar on demand
- 2,5 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Rechtsbijstand

- Webinar on demand
- 0,5 punt verzekering
- Exclusief & gratis voor BZB-Fedafin-leden

Schrijf in en ontdek de meest actuele informatie rond onze opleidingen via:

www.edfin.be

Onze partners:



Terugblik op het lobbywerk van BZB-Fedafin

Op het einde van het jaar is het leuk om eens terug te kijken naar alle verwezenlijkingen.

Waar heeft BZB-Fedafin zich het afgelopen jaar mee bezighouden? Waar heeft ze voor gelobbyd en wat zijn de resultaten?

JANUARI

AANGIFTETERMIJNEN VOOR MANDATARISSEN

Begin 2023 werd aangekondigd dat er een plan op tafel lag voor nieuwe aangiftetermijnen voor mandatarissen. Waar de aangiftetermijn vroeger in oktober lag, ligt die nu op 30 juni voor de papieren aangifte en op 15 juli voor aangiften via Tax-On-Web. BZB-Fedafin heeft hieromtrent in januari een brief geschreven naar de minister van Financiën, Vincent Van Peteghem. Volgens onze beroepsorganisatie werd er namelijk geen rekening gehouden met de verzekeringstussenpersoon met een mandaat om een aangifte in te dienen. Deze wordt volgens ons met dezelfde problemen geconfronteerd als de leden van het ITAA (grote werklust op korte termijn, onbeschikbaarheid nodige documenten). De mandatarissen kunnen echter niet genieten van een langere termijn om de aangiften in te dienen, gezien het profiel van hun cliënteel. Uit besprekingen met het kabinet bleek echter al snel dat de termijn van 15 juli niet meer gewijzigd zou worden. BZB-Fedafin benadrukte de laattijdige communicatie en de grote werklust voor de mandataris. Uiteindelijk werd beslist dat er zowel op het niveau van de belastingplichtige als op kantoonniveau

om uitstel kan worden gevraagd. Voorwaarde is dat ernstige redenen of overmacht ingeroepen kunnen worden. Er is ook overeengekomen met het kabinet om van 2023 een overgangsjaar te maken, waarbij de administratie zich soepel zal opstellen voor het verkrijgen van uitstel in geval van grondige redenen (bv. personeelstekort, dringende schadedossiers na storm...).

FISCALE HERVORMING

Naast de aangiftetermijnen voor mandatarissen schreef BZB-Fedafin de minister van Financiën ook aan voor de geplande fiscale hervormingen. Aangezien zijn voorstellen verregaande gevolgen hadden voor de zelfstandige ondernemers in de bank- en verzekeringssector, besliste BZB-Fedafin ook de kabinetten van ministers Clarinval en Dermagne aan te schrijven. Daarnaast ontvingen ook andere partijvoorzitters, parlementsleden en commissieleden de nota opgesteld door de beroepsorganisatie. De hervormingen werden enerzijds toegejuicht door BZB-Fedafin, maar anderzijds werden de zelfstandige tussenpersonen wel in het hart geraakt door de afschaffing van het fiscale langetermijnsparen, de DBI-af trek en de belastingvermindering voor premies van de

rechtsbijstand en de vermindering van het pensioensparen. In de nota werden enkele tegenvoorstellen opgesomd door BZB-Fedafin, waaronder een verzachting van de 80%-regel. Zo stelde de beroepsorganisatie voor om het VAPZ en de premies van de overlijdensdekking uit de 12/32%-grens te halen. Uiteindelijk viel de beoogde fiscale hervorming in het water. We hebben alle zaken echter wel opnieuw opgenomen in ons politiek memorandum. Mocht de regering de fiscale hervorming dan weer opnemen, zijn ze al op de hoogte van onze bezwaren.

GEBUNDELDE VERKOOP

In januari gaf minister Dermagne aan van de gebundelde verkoop af te willen door klanten niet langer afhankelijk te maken van de bank. Dit heeft hij uiteindelijk in praktijk gebracht door o.a. de gebundelde verkoop enkel toe te staan indien er een wezenlijk verband is tussen de verzekering of een andere financiële dienst en het hypothecair krediet. Verder bepaalt de wet dat de voorwaardelijke vermindering voor elke voorwaarde afzonderlijk moet worden aangeboden en in het contract moet worden vastgelegd. Dit om te vermijden dat de korting in zijn geheel wordt opgeheven indien slechts aan



één van de voorwaarden niet meer voldaan wordt. De klant is ook vrij om na één derde van zijn looptijd van het krediet zijn polissen ergens anders af te sluiten zonder de rentekorting te verliezen. BZB-Fedafin besloot hier een genuanceerd standpunt met focus op de consumentenbescherming in te nemen, aangezien ze de statuten van zowel bank- en verzekeringsagenten, verzekeringsmakelaars en krediet tussenpersonen verdedigt. BZB-Fedafin kantte zich niet tegen een beperkte uitbreiding van de reglementering rond gebundelde verkoop. Op 26 oktober werd het wetsontwerp van PS-vicepremier Pierre-Yves Dermagne goedgekeurd.

MAART

WET PRECONTRACTUELE INFORMATIE

BZB-Fedafin is in maart 2023 gestart met lobbywerk om bij wijzigingen van de wetgeving m.b.t. de precontractuele informatie in het kader van commerciële samenwerkingsovereenkomsten (boek X, titel 2 WER) ook de bank- en verzekeringsagenten op te nemen in het toepassingsgebied. De informatieverplichting moet de economisch zwakkere partij toelaten om een gefundeerde beslissing te nemen over zijn engagement. Concreet moet uiterlijk één

maand voor de ondertekening van het contract zowel de overeenkomst als een afzonderlijk informatiedocument aan de kandidaat bezorgd worden. Dat informatiedocument moet enerzijds informeren over de belangrijkste contractuele bepalingen (bv. het intuïtu personae karakter, concrete verbintenissen, sancties, termijn en modaliteiten van opzeg, vergoedingen, investeringen en hun lot bij opzeg, concurrentiebeding, enz.). Anderzijds bevat het document een reeks socio-economische gegevens voor een correcte beoordeling van de distributieovereenkomst (zoals de historiek van de marktgegevens zowel vanuit globaal als lokaal oogpunt, marktprognoses, jaarrekeningen van de laatste drie boekjaren, etc.). Opgepast, deze informatieverplichting geldt ook bij wijziging van een bestaande samenwerkingsovereenkomst. Bij het opstellen van het wetboek economisch recht werden de bank- en verzekeringsagenten uitgesloten van het toepassingsgebied. De toenmalige ministerraad baseerde zich op een advies van de Arbitragecommissie om de uitsluiting van de bank- en verzekeringsagenten te verantwoorden. Die oordeelde namelijk dat de bank- en verzekeringsagenten deze bescherming niet nodig hadden. BZB-Fedafin werd



hierbij in tegenstelling tot Febelfin evenwel nooit geconsulteerd zodat de veronderstellingen van de Arbitragecommissie ook niet konden worden weerlegd.

Omdat de Arbitragecommissie een advies tot wijziging van de wet precontractuele informatieplicht voorbereidde, heeft BZB-Fedafin bij de bevoegde ministers gelobbyd om het toepassingsgebied naar bank- en verzekeringsagenten uit te breiden. De ministers hebben de Arbitragecommissie hierover aangeschreven en dit keer werden we wel gehoord. Aangezien de economische context en de nood aan precontractuele informatie sinds 2013 fundamenteel is gewijzigd, heeft BZB-Fedafin de Arbitragecommissie ervan proberen overtuigen dat een wetswijziging zich opdringt. De gedragscode tussen kredietinstellingen en bankagenten legt de banken op om precontractuele informatie te bezorgen, maar ze legt geen sancties op zodat gebrekkige naleving van de informatieverplichting niet kan worden bestraft.

Aangezien het vrij onwaarschijnlijk is dat deze aanpassing er deze legislatuur nog doorkomt, hebben we dit alvast opgenomen in ons politiek memorandum.

APRIL BANKIERSEED

In april 2023 werd een wetsontwerp opgesteld over diverse financiële bepalingen waarin ook een hoofdstuk over de bankierseed werd opgenomen. In 2019 namen we over die desbetreffende bankierseed al eens een interview af met de initiatiefneemster van de oorspronkelijke wet, Meyrem Almaci. Zij haalde toen duidelijk aan dat deze wet niet van toepassing zou zijn op de zelfstandige agenten. Uit het nieuwe wetsontwerp blijkt echter dat deze eed toch ook afgelegd zou moeten worden door de zelfstandige tussenpersonen. Aangezien wij als enige representatieve

beroepsvereniging van zelfstandige agenten nooit gehoord zijn geweest of om advies zijn gevraagd, hebben wij proactief ons standpunt inzake de uitbreiding van de bankierseed overgemaakt aan de fractievoorzitters van de belangrijkste partijen. We hebben hen ook de kans gegeven om hierop te reageren in ons magazine Momentum, maar daar hebben we tot op heden nog geen antwoord op mogen ontvangen.

Volgens BZB-Fedafin is het vrij normaal dat de bankagenten initieel niet werden opgenomen in het wetsvoorstel. Ze moeten aan minimumvoorwaarden inzake passende deskundigheid en professionele betrouwbaarheid voldoen en moeten bovendien ook specifieke bepalingen ter bescherming van de spaarders en beleggers naleven. Er wordt geargumenteed dat de bankagenten en hun personeel onder het toepassingsgebied moeten vallen omdat er anders geen sprake is van een *level playing field* tussen het personeel van de banken en de bankagenten. Volgens BZB-Fedafin gaat deze redenering echter niet op omdat de bankagenten enerzijds onder het rechtstreekse toezicht van de FSMA vallen en gesanctioneerd kunnen worden en anderzijds doordat hun contracten intuïtu personae zijn waardoor ze ook door de bank persoonlijk aansprakelijk kunnen worden gesteld en dit in tegenstelling tot het personeel van de kredietinstellingen. Om naast al deze zaken nu nog een bijkomend toezicht en arsenaal van sancties te gaan voorzien terwijl de bankagenten reeds onder het toezicht van de FSMA en de kredietinstellingen vallen, maakt hun situatie bijzonder precair en maakt hen nog kwetsbaarder voor druk van de kredietinstelling voor wie ze optreden.

Daarnaast stellen we ons ook de vraag hoe deze tuchtstraffen opgelegd gaan worden aan werknemers en wat de gevolgen zullen zijn voor de relatie tussen de werknemer en de werkgever. BZB-Fedafin heeft enkele voorstellen

gedaan van amendementen in het wetsontwerp. Op het moment van dit schrijven lag het wetsontwerp voor in het parlement. We vrezen dat de parlementsleden van de meerderheidspartijen de kant van hun ministers zullen kiezen in deze kwestie.

STATUUT SUBAGENT (IN OPLEIDING) CONSUMENTENKREDIET

BZB-Fedafin heeft minister Dermagne gevraagd om het statuut subagent (in opleiding) ook voor consumentenkredieten te creëren. Dit bestaat voorlopig enkel voor de hypothecaire kredieten, maar is volgens ons ook noodzakelijk voor bemiddeling in consumentenkrediet. We hebben deze kwestie ook opgenomen in ons politiek memorandum.

JUNI WETSVOORSTEL FYSIEKE PROSPECTUSSEN

Momenteel moet elk bankkantoor een papieren versie van een informatiedocument m.b.t. de tarieven ter beschikking stellen van elke klant in het publieke gedeelte van het kantoor, zodat hij/zij dit geprint zou kunnen lezen. BZB-Fedafin wil dit echter aangepast zien. Het zou volgens de beroepsorganisatie voldoende zijn om het enkel op de website te plaatsen of het beschikbaar te stellen aan (niet-) klanten die hier specifiek naar vragen. Bovendien is deze papierverspilling nefast voor het milieu. Dit punt werd opgepikt door Open Vld en in een wetsvoorstel gegoten. Kathleen Verhelst, parlements lid van Open Vld, zei eerder in een interview in Momentum: "De wetgeving moet ook meegaan met zijn tijd. De huidige wetgeving die een verplichte fysieke terbeschikkingstelling van informatiedocumenten betreffende vergoedingen en verklarende woordenlijsten voorschrijft dateert van 1998, bijna 25 jaar geleden. In de informatiemaatschappij van vandaag is dat achterhaald."

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



WORD MAKELAAR
BEL 09 224 74 74
of surf naar www.eblease.be

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 **hypothecair krediet**, die u aan de eb-lease-adviseur voorlegt.
- 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 werklast 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.

ARAG

wordt nieuwe partner rechtsbijstand

Vanaf 1 januari 2024 stapt BZB-Fedafin officieel over op een nieuwe partner voor de groepspolis rechtsbijstand. Na 20 jaar maakt DAS plaats voor ARAG. Hoog tijd dus voor een interview met de CEO van ARAG, Mireille Urlus. We stelden haar de meest prangende vragen.



Mireille Urlus, CEO van ARAG

Wat is het verschil tussen de vorige DAS-rechtsbijstandspolis en de polis die onze leden nu kunnen onderschrijven bij ARAG?

ARAG is de grootste rechtsbijstandsverzekeraar ter wereld. Als familiebedrijf zijn we volledig onafhankelijk en hebben we meer dan 80 jaar expertise. Deze expertise vertaalt zich in innovatieve producten en in een

krachtig schadebeheer. Zo hebben de schadebeheerders Legal minstens 5 jaar ervaring gehad als advocaat. Dit verklaart het hoge percentage zaken – ruim 90% – die via een minnelijk beheer opgelost raken.

BZB-Fedafin heeft voor haar leden geopteerd voor een ARAG Business Gold-oplossing op maat en heeft daarmee belangrijke waarborgen

toegevoegd of bestaande waarborgen verbeterd. De leden die de polis onderschrijven of onderschreven hebben zullen onder andere kunnen rekenen op een hogere limiet in contractuele geschillen, dekking van geschillen tussen vennoten, een volledige digitale bescherming rechtsbijstand met Web@ctive,... Bovendien is er ook de toegang tot de Legal Helpline voor juridisch advies per telefoon, ook voor materies die niet voorzien zijn in de polis.

Kortom, de ARAG-rechtsbijstand van BZB-Fedafin is een zeer complete verzekering, die gemoedsrust biedt.

Velen kennen de rechtsbijstandsverzekering al als aanvulling op een autoverzekering. Waarom is het als onderneming belangrijk om ook los van die autoverzekering een rechtsbijstandspolis af te sluiten?

Als ondernemer ben je onderhevig aan juridische geschillen. Denk maar aan een geschil met een klant, leverancier of medewerker. Een rechtsbijstandsverzekering voor je onderneming is bedoeld om geschillen op diverse gebieden te dekken in het kader van je professionele activiteit. De verzekering behoedt je niet alleen voor de kosten die hieraan verbonden zijn maar zal je ook ontzorgen zodat de focus van de ondernemer op zijn zaak kan blijven.

Het vervangt niet je rechtsbijstand voor je auto of je woning, maar het is een uitbreiding hierop of je vult

ze aan op een ander gebied waar geschillen mogelijk zijn.

Welke waarborgen worden gedekt door de polis?

De ARAG Business Gold van BZB-Fedafin is een zeer uitgebreide rechtsbijstandsverzekering op maat die de geschillen die je kunt hebben in het kader van je professionele activiteit als verzekerings- en/of financieel tussenpersoon zal dekken.

Denk bijvoorbeeld maar aan contractuele geschillen met klanten of met de principaal, geschillen met medewerkers, geschillen tussen vennoten, ...

De polis voorziet ook dekking bij een fiscaal geschil. Bovendien is er optioneel de uitgebreide fiscale dekking mogelijk die ook de kosten van een fiscale controle zal vergoeden.

Een rechtsbijstandsverzekering wordt vaak gezien als een dekking om advocatenkosten te betalen. Is dit de enige reden om zo'n verzekering af te sluiten?

ARAG doet als verzekeraar veel meer dan het dekken van de kosten van advocaten.

Ten eerste is er de Legal helpline waar elke verzekerde een eerste advies kan bekomen over welke juridische materie dan ook. Ook al is er nog geen conflict en zelfs wanneer de vraag niet in het kader van de beroepsactiviteit is. De Legal helpline helpt zo preventief

om een juridisch conflict te vermijden maar kan ook een goede eerste hulp zijn bij een conflict.

Bovendien zorgt de expertise van de juristen 'schade' ervoor dat ARAG geen postbus is maar actief de dossiers kan beheren. Daardoor kunnen dossiers vaak opgelost worden via een minnelijk beheer. Dit zorgt voor een snellere en evenwaardige oplossing.

Indien er echter geen minnelijke oplossing mogelijk is, zullen de kosten verbonden aan een procedure uiteraard ten laste worden genomen binnen de gedekte limieten. Dat kan gaan om de advocaatkosten, kosten van expertise, enzovoort.

Vanaf wanneer kunnen onze leden intekenen op de rechtsbijstandspolis van ARAG?

De groepspolis van BZB-Fedafin gaat in vanaf 1 januari 2024. De leden van BZB-Fedafin die op vandaag nog niet verzekerd zijn via BZB-Fedafin kunnen vanaf dan intekenen op de rechtsbijstandspolis van ARAG.

Ben je lid van BZB-Fedafin en wil je graag een rechtsbijstandspolis via ons afsluiten? Dat kan eenvoudig via onze website op de pagina 'ledenvoordelen'!

Congres 2023:

Een duurzame toekomst verzekerd

De grote belangstelling voor het thema “Een duurzame toekomst verzekerd” laat zien dat tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten erkennen dat ze een cruciale rol spelen in de overgang naar een duurzame economie.

“Het zijn turbulente tijden, en in zo’n wereld moeten we links en rechts durven kijken, en niet enkel recht vooruit”, zo vatte topspreker Peter Hinssen later die namiddag de grote uitdaging samen

De titel “Een duurzame toekomst verzekerd” heeft verschillende betekenissen, zo zei Hanne Decoutere in haar welkomstwoord aan de 1200 deelnemers van het BZB-Fedafin-congres. Het congres ging natuurlijk over de duurzaamheid van het adviesberoep zelf, maar ook over het inpassen van duurzame beleggingen in de adviespraktijk. De duurzaamheidswensen van hun klanten moeten al in overweging worden genomen bij het geven van advies. Maar de regelgeving die duurzaamheid afdwingt en vertaalt naar de adviespraktijk is

erg complex, wat het voor zelfstandige tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten moeilijk maakt om te doen wat verwacht wordt.

MONETAIRE VERGROENING

Het werd opnieuw duidelijk dat de overgang naar een duurzame financiële economie vol onzekerheden en uitdagingen zit, zoals bleek uit de toespraak van Professor Selien De Schryder, die monetaire economie doceert aan UGent. Selien De Schryder sprak over monetaire vergroening en hoe dit wordt geïmplementeerd in het beleid van de Europese Centrale Bank (ECB). Dat lijkt misschien ver verwijderd van de adviespraktijk, maar de financiële tussenpersoon is een schakel in de monetaire keten, en alles wat de ECB zegt en wil is uiteindelijk bepalend voor wat de tussenpersoon moet doen.

Monetaire vergroening heeft betrekking op het integreren van ecologische duurzaamheidsdoelstellingen in het monetaire beleid. “Het doel is dat het monetaire beleid de overgang naar een duurzame economie zal vergemakkelijken en ondersteunen, en op zijn minst niet zal belemmeren”, aldus Selien De Schryder.

“Monetaire vergroening gaat over het integreren van ecologische duurzaamheidsdoelstellingen in het monetaire beleid.”
- Professor Selien De Schryder

Die ‘klimaatstress’ van de ECB komt niet uit de lucht vallen. Selien De Schryder gaf er een verklaring voor: “De ECB wil de prijzen(inflatie) stabiel houden op een niveau van 2 procent. Dat is haar primaire mandaat. Klimaatverandering heeft evenwel directe en indirecte effecten op prijsstabiliteit. Wanneer de prijsstabiliteit in gevaar komt, zal de ECB moeten reageren op de impact van klimaatverandering.” Naast dat prijzeffect heeft de klimaatverandering ook nog een impact op de financiële

stabiliteit en de investeringen van financiële instellingen, wat tot een systeemcrisis kan leiden van het financiële systeem zelf.

Selien De Schryder vergeleek de aanpak van de klimaatrisico's met een existentiële uitdaging. “Er is snelheid nodig. Bij ongewijzigd beleid worden de verliezen en de impact op het BNP zeer groot. Elk uitstel maakt het alsmaar moeilijker voor de Centrale Bank om zowel de economie te ondersteunen als de prijzen te stabiliseren.”

De ECB heeft natuurlijk als doel een systeemcrisis te voorkomen. Maar zoals Selien De Schryder opmerkte, “Als men niet kan meten wat er aan de hand is, kan men daar ook niet zoveel aan doen.” Er is nood aan gedetailleerde en tijdige klimaatgegevens, maar ook aan socio-economische indicatoren, betere macro-economische modellen en betere klimaatscenario's om als stresstest voor de financiële sector te gebruiken.

De ECB wil ook dat financiële instellingen veel transparanter worden over hun blootstelling aan klimaat- en transitierisico's. In 2020 stuurde de ECB nog richtlijnen met haar

verwachtingen voor de informatie die banken hierover moeten publiceren. Bijna geen enkele bank kon uiteindelijk aan de verwachtingen voldoen. Daarom heeft de ECB de fluwelen handschoen opgeborgen. De verwachtingen zijn omgezet in dwingende verplichtingen.

“Tegen maart van dit jaar moesten de risico's zijn gecategoriseerd en de impact van elk risico op de activiteiten van de bank geanalyseerd zijn. Tegen eind volgend jaar moeten die risico's geïmplementeerd zijn in de risicostategie en het risicomanagement van elke bank. De ECB verwacht dat alle banken tegen eind volgend jaar in lijn zijn met haar verwachtingen”, zei De Schryder.

In 2022 ondergingen de banken ook een klimaatstresstest waarin drie scenario's zijn getest: een versnelde transitie op weg naar een opwarming met maximaal 1,5 graden en tegen 2050, een uitgestelde transitie met vanaf 2030 een versnelling naar het behalen van de maximaal 1,5 graden doelstelling, maar wel tegen een hogere kost, en een uitgestelde transitie in een 2,6 graden scenario. De stresstest toont aan dat banken nog meer voorzieningen moeten treffen om

transitierisico's op te vangen, vooral in het geval van latere transitie.

“Het punt dat de ECB tot in den treure herhaalt, is dat we vroeger moeten starten om de kosten van de transitie zo laag mogelijk te houden. De stresstesten zijn wel nog verre van perfect. Wat er nog niet in zit zijn de feedbackloops tussen het financiële systeem en de reële economie, interactie van risico's binnen het financiële systeem en tussen financiële sectoren. Ze onderschatten dus sowieso de risico's”, aldus De Schryder.

EEN BOOM AAN REGELGEVING

Ook de zelfstandige tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten heeft met duurzaamheidsverplichtingen te maken. Maar de regels die het thema duurzaamheid naar de adviespraktijk vertalen zijn erg complex. De regelgeving is allesbehalve helder en handzaam. Virginia Schreurs is sustainability manager bij Assuralia en weet hoe complex de regelgeving is.

Om toch een weg te vinden in de chaos, adviseerde Virginia Schreurs te focussen



Selien De Schryder, professor in de empirische macro-economie





Virginia Schreurs, sustainability manager Assuralia

op de punten waar het Europa in de relatie met de klant echt om te doen is.

Een eerste punt is transparantie. “Er zijn de transparantieverplichtingen die de Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) oplegt aan het makelaarskantoor of het agentschap, en op het niveau van het product dat je adviseert en wat de duurzame aspecten daarvan zijn.”

De tweede verplichting heeft te maken met de manier waarop de tussenpersoon de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant moet meenemen in het adviesproces en het portefeuillebeheer. “Dit is de verplichting om je klanten te vragen wat hun voorkeuren zijn op het gebied van duurzaamheid. Deze verplichtingen zijn vastgelegd in de distributieregeling, op verzekeringsniveau in de IDD en op bankniveau in MiFID.”

Virginia Schreurs ging vervolgens dieper in op het categoriseren van de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant. De regels voorzien drie categorieën. Ofwel zegt de klant dat een minimumaandeel van de inleg moet worden belegd in

milieuvriendelijke investeringen zoals gedefinieerd in de EU Taxonomie daarover (deze taxonomie is een soort encyclopedie van activiteiten die duurzaam zijn of helpen in de transitie). Ofwel bepaalt de klant dat een minimumaandeel moet worden belegd in duurzame beleggingen zoals gedefinieerd in de SFDR. Ofwel heb je een klant die zegt dat zijn investering geen negatieve kwantitatieve of kwalitatieve duurzaamheidsaspecten mag veroorzaken.

Terwijl de regelgeving zich nog verder ontwikkelt, zijn financiële tussenpersonen al sinds augustus 2022 verplicht rekening te houden met het duurzaamheids-geweten van de klant. Virginia Schreurs gaf aan dat Assuralia extra tools en websites ontwikkelt om het gesprek over duurzaamheidsvoorkeuren te faciliteren en ervoor te zorgen dat de tussenpersoon de regels makkelijk kan naleven. Assuralia en Febelfin hebben samen een brochure gemaakt die uitlegt waarom er wordt gevraagd naar de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant, en ontwikkelde met de makelaarsfederaties fiches om het gesprek met de klant te begeleiden.

Maar er is nog werk aan de winkel. “We bekijken nu samen met de federaties en de controleautoriteit hoe we dat kunnen verbeteren, want in tussentijd hebben we zelf meer uitleg ontvangen zodat we beter begrijpen hoe we de theorie klantvriendelijker kunnen vertalen naar de praktijk”, zei Schreurs.

Een label voor duurzame financiële producten zou het klantengesprek kunnen vergemakkelijken. Europa heeft al geprobeerd om het bekende ‘ecolabel’ uit te breiden naar financiële producten. “Helaas zijn we daar nog niet in geslaagd, maar ik denk niet dat het idee is opgeborgen. Op Europees niveau wordt nog steeds gediscussieerd over de mogelijkheid om financiële producten te labelen”, aldus nog Virginia Schreurs.

“In tussentijd hebben we zelf meer uitleg ontvangen zodat we beter begrijpen hoe we de theorie klantvriendelijker kunnen vertalen naar de praktijk.”
- Virginia Schreurs, Assuralia

LABEL

Tom Van den Berghe, directeur sustainable finance bij Febelfin, is helemaal gewonnen voor het idee om duurzame financiële producten van een label te voorzien. Hij stelde het Towards Sustainability-label voor dat in 2018-2019 in de schoot van Febelfin is ontwikkeld, en sindsdien wordt toegekend door de Belgische non-profit Central Labeling Agency (CLA) en ook onafhankelijk wordt geverifieerd.

“Het Towards Sustainability-label gaat verder dan transparantie en informatie bieden, er zit ook controle achter, die zegt dat wat het product claimt te zijn, ook effectief gerealiseerd wordt. Het is als een soort garantie dat het product een minimumniveau van duurzaamheid bereikt”, zei Tom Van den Berghe.

Het Towards Sustainability-label, dat volledig is ingebed in het Europese kader, kan volgens Tom Van den Berghe de complexiteit van de regelgeving mee helpen compenseren, en “Dat is ook heel hard nodig”, zei hij.

“Eind vorig jaar werd voor 135 miljard euro aan duurzame beleggingsproducten verdeeld op de Belgische markt. Zetten we die commerciële aantrekkelijkheid van duurzame producten af tegen de complexiteit van de regelgeving rond duurzaamheid, dan zorgt die complexiteit potentieel voor verwarring van de particuliere belegger en voor een risico op greenwashing. Zelfs voor experts is het allemaal moeilijk te volgen”, zo zei Tom Van den Berghe. Een sterk onafhankelijk geverifieerd label kan dit risico helpen indammen.

‘Zelfs voor experts is het allemaal moeilijk te volgen.’
- Tom Van den Berghe, Febelfin

Een product heeft het label, of het heeft het niet. Een label zorgt voor duidelijkheid. Regelgeving daarentegen komt zelden zonder interpretaties.



Tom Van den Berghe, director sustainable finance Febelfin

Tom Van den Berghe gaf het voorbeeld van artikel 8 en artikel 9, onderdeel van de SFDR-regelgeving.

“Wat we zien in de markt is dat de informatieverplichting in artikel 8 en 9, wordt gebruikt als duurzaamheidslabel. Dat is evenwel nooit de bedoeling geweest van de regelgever. SFDR is uitsluitend een disclosure-verplichting en biedt geen enkele garantie over het duurzaamheidsniveau van het financiële product. Er is ook geen enkele diepgaande controle op de ‘duurzame’ inhoud. Enkele weken geleden kwam de Nederlandse toezichthouder met een richtlijn, die zegt dat het niet wenselijk is om de SFDR-classificatie te gebruiken om producten te promoten. Artikel 8 en artikel 9 mogen niet voorgesteld worden als een soort duurzaamheidsgarantie.”

PROOF OF THE PUDDING

Op welke manier komt duurzaamheid aan bod in het gesprek met de klant? Hoe nauwgezet past de financiële tussenpersoon de regels toe? *The proof of the pudding is in the eating.* Hélène Lanier

is algemeen directeur van 2°Investing Initiative en coördineert enkele van ‘s werelds grootste onderzoeksprojecten op het gebied van duurzame financiering. Ze kwam voor BZB-Fedafin de resultaten presenteren van een mystery shopping onderzoek naar de manier waarop financieel adviseurs ons duurzaam advies geven. Voor dat onderzoek gingen een aantal acteurs op kantoorbezoek en deden zich voor als geïnteresseerde klanten.

Sinds 2019 zijn er diverse onderzoeken uitgevoerd om te bepalen wat klanten nu precies verwachten als het over duurzaamheid en beleggen gaat. Klanten kunnen verschillende doelstellingen hebben. Er zijn klanten die toch vooral financieel rendement willen behalen. Er is een klantengroep die hun beleggingen en spaarplannen willen afstemmen op hun persoonlijke waarden en absoluut niet willen investeren in bepaalde bedrijven of sectoren. Een andere groep wil via hun investeringen impact hebben en een concreet verschil kunnen maken. En de vierde groep combineert de drie elementen.





Hélène Lanier, CEO 2DII

Het incognito-onderzoek waarvan Hélène Lanier de resultaten presenteerde, testte de financieel adviseurs op drie niveaus: kennisniveau inzake duurzame financiering, de naleving van de reglementaire verplichtingen en het begrip van de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant. Het onderzoek liep (nog) niet in België, maar wel in Denemarken, Estland, Duitsland, Griekenland, Ierland en Roemenië. Incognito shoppers gingen er eind 2022, begin 2023 in 253 kantoren op adviesgesprek.

Een half jaar na het verplicht worden van de gespreksregels blijken die nog helemaal geen automatisme. In 48 procent van de kantoren begon de adviseur spontaan te praten over de duurzaamheidsvoorkeuren. Bij 52 procent van de bezoeken moest de acteur daar zelf initiatief toe nemen. Het meest proactief waren de Duitse en Deense financieel adviseurs. In Duitsland kaartte 74 procent de duurzaamheidsvoorkeuren zelf aan zonder enige aanleiding. In Denemarken was dat 62 procent. Roemenië en Ierland waren het minst proactief en zitten onder de 30 procent.

“Grosso modo zijn adviseurs wel in staat om ‘duurzaamheidsvoorkeuren’ uit te

leggen. Maar als er dan meer technische vragen worden gesteld, zien we dat de notie achteruitgaat. Als het gesprek van bij het begin al moeilijk loopt, kalft het snel af”, zei Hélène Lanier.

‘Als het gesprek van bij het begin moeilijk loopt, kalft het snel af.’ - Hélène Lanier, 2^e Investing Initiative

Het proces wordt ook maar met moeite nageleefd. Bijna 40 procent van de raadgevers doet geen moeite om bij de klant te polsen naar het minimumaandeel dat geïnvesteerd moet worden in overeenstemming met de duurzaamheidsvoorkeuren. 31 procent van de adviseurs stelde spontaan investeringsstranches voor die overeenstemmen met de duurzaamheidsvoorkeuren, en 28 procent vroeg expliciet naar het minimale aandeel dat volgens de duurzaamheidsvoorkeuren moet worden belegd.

“Toch is het in de meeste gevallen wel tot een gepersonaliseerd aanbod gekomen, maar dat volgde na de vraag

om het aanbod aan te passen” zei Lanier, die tegelijkertijd toegaf dat de producten voor zo’n gepersonaliseerd aanbod soms gewoon niet beschikbaar zijn, bijvoorbeeld als de klant rechtstreeks impact wil hebben. “Deze groep klanten krijgt dan vaak toch een product aangeboden, een dat niet overeenkomt met hun wensen”. Lanier raadt deze praktijk sterk af, want ‘zo komt men terecht in een verkoopproces dat aanleiding geeft tot geschillen”.

PETER HINSSSEN
De managementkeynote van het congres was Peter Hinssen, een topspreker en serieel ondernemer, en kind aan huis in Silicon Valley. Hinssen is de auteur van de boeken “Digitaal is het nieuwe normaal”, “The network always wins” en “The day after tomorrow”. Tegenwoordig praat hij vooral graag over de “Never normal wereld”. Wie moeite heeft om het tempo waarop onze wereld verandert bij te benen, zal weinig rust krijgen. Peter Hinssen is ervan overtuigd dat we de komende jaren alleen maar meer verandering zullen zien en meer schokken over ons heen zullen krijgen.

Hinssen verwees naar de filmscène in “The Matrix” waar Neo de keuze krijgt tussen een rode pil die de echte wereld toont en een blauwe pil die slechts de illusie toont. “We zijn gewend als maatschappij aan totale verandering, maar het gaat steeds sneller. Je kunt ervoor kiezen om dit te zien of niet. Iedereen heeft nu die keuze.”

“Het zijn turbulente tijden, en in zo’n wereld moeten we links en rechts durven kijken, en niet enkel recht vooruit.” - Peter Hinssen, internationale keynotespreker

De aankomende schokken zullen zeer gevarieerd zijn. Een aantal zullen technologisch zijn. “Het is niet omdat digitaal nu normaal is, dat het

afgelopen is”, zei Hinssen. Er zullen nieuwe manieren komen om naar de wereld te kijken, zoals *augmented reality*, meer informatie, kunstmatige intelligentie en automatisering, en deze zullen waarschijnlijk als een cocktail komen. Hinssen vertelde over de hottest topic vandaag (AI), over zijn zoon die het *awkwardly cringe* vindt om met zijn vader te telefoneren, en die e-mailen gelijkstelt met een voorbijgestreefd identificatiemiddel.

Daarnaast is er de klimaatverandering met stormen, overstromingen, bosbranden en ander gestoord weer, en de financiële en sociale schokken die daarmee kunnen samenhangen. Peter Hinssen zei: “Dit maakt me het meest bang: de mogelijkheid van sociale schokken. Geopolitiek bevinden we ons in een situatie die misschien instabieler is dan ooit tevoren. Er is niet alleen de oorlog in Oekraïne. We zien breuklijnen in een wereldeconomie die zich aan het herzetten zijn. Kijk bijvoorbeeld naar de handelsoorlog tussen China en de VS, die kan uitmonden in een nieuwe Koude Oorlog. Toen ik jong was leefden we in een bipolaire wereld. Daarna werden we een unipolaire wereld. Nu gaan we naar een multipolaire wereld. De wereld is zich aan het ‘herzetten’.”

De never normal wereld heeft vier kenmerken: deze is niet lineair, volledig fluide, volledig genetwerkt en evolueert sneller dan ooit tevoren. Meer en meer komen we in een wereld van ‘unknown unknowns’. Bijna niemand weet wat er voor onze deur staat. Zo’n never normal wereld die zich met schokken herzet, kan deprimerend werken. Maar volgens Hinssen schuilen er net veel kansen achter de polycrisis.

Floreren in de never normal wereld is mogelijk als je er op tijd aan begint. Vroeger kon je nog wachten tot je op je piek was om te transformeren, maar dat werkt ook niet meer, volgens Hinssen. Nu moet je al beginnen nadenken over de toekomst, op het moment dat je nog de kans hebt (en naar je piek aan het groeien bent).



Peter Hinssen, internationale keynotespreker

Hinssen citeerde nog Peter Drucker die op een ander groot gevaar wees in tijden van turbulentie. “Het grote gevaar is niet de turbulentie zelf, maar het gebruik van de logica van gisteren. Hoe vaak zie je de logica van gisteren gebruiken in je bedrijf, in een wereld die sneller dan ooit evolueert?”

Tegelijk moeten we leren handelen op basis van onvolledige informatie. “We zijn getraind in het oplossen van de puzzels van gisteren, maar nu moeten we leren handelen op het moment dat we nog niet alle informatiestukken hebben. We gaan dots moeten verbinden op het moment dat we zelf dots bijmaken.”

Wie zichzelf intussen ook traint in het verbinden van dots is AI. “Ik heb nog nooit een technologie gezien die zo snel mainstream wordt”, zei Hinssen daarover. AI wordt “Wauw” en “Oei” tegelijkertijd. AI zorgt voor nieuwe patronen die we nog niet begrijpen. Een tijdje geleden is er in Duitsland een kerkdienst gehouden, volledig gegenereerd door AI. De preek was gegenereerd door ChatGPT. En er was geen fysieke priester meer maar een avatar. In het Vaticaan was daar discussie over, tussen het Head AI en de paus, of dat wel kon, of dat verboden

moest worden. Het punt is, als zelfs het Vaticaan een Head AI heeft, dan wordt het absoluut mainstream.”

“Hoe vaak zie je de logica van gisteren gebruiken in je bedrijf, in een wereld die sneller dan ooit evolueert?” - Peter Hinssen, internationale keynotespreker

Auteur: Hans Housen



“In een steeds digitalere wereld is bewustwording de eerste verdedigingslinie tegen cybercriminaliteit.”

Cybercriminaliteit is alomtegenwoordig. Meerdere platformen proberen de ondernemer hiervoor te behoeden. Denk maar aan Febelfin, FSMA en Safeonweb. Aangezien cybercriminaliteit voortdurend nieuwe vormen aanneemt, proberen we als beroepsorganisatie de vinger aan de pols te houden. Safeonweb geeft hieronder uitgebreid uitleg over de actuele vormen van cybercriminaliteit en hoe je jezelf en je onderneming hiervoor kunt beschermen.

Wat doet Safeonweb precies?

Safeonweb is een initiatief van het Centrum voor Cybersecurity België dat zich richt op het vergroten van de digitale weerbaarheid van Belgische burgers en bedrijven. Het biedt nuttige informatie, advies en praktische tips om zich te beschermen tegen de gevaren van cybercriminaliteit. Safeonweb is een centraal platform waar gebruikers terecht kunnen voor actuele informatie en handige tools om hun online veiligheid te versterken. Het doet dit via een website en verschillende sociale mediakanalen. Jaarlijks voert Safeonweb een campagne in de maand oktober rond één bepaald thema. Dit jaar was het thema de strijd tegen phishing. “Phishing, het zit in de details”, was de slogan..

Wat zijn de actuele vormen van cybercriminaliteit en welke gevaren brengen ze met zich mee?

Cybercriminaliteit evolueert voortdurend, en momenteel zien we onder andere phishingaanvallen, ransomware, en identiteitsdiefstal als veelvoorkomende bedreigingen. Phishing richt zich op het verkrijgen van gevoelige informatie door zich voor te doen als betrouwbare entiteiten. Ransomware versleutelt bestanden en eist losgeld voor ontsleuteling.

Identiteitsdiefstal betreft het ongeoorloofd verkrijgen van persoonlijke gegevens. Deze vormen van cybercriminaliteit brengen ernstige gevaren met zich mee, waaronder financiële schade, reputatieverlies en verstoring van bedrijfsactiviteiten.

“In een steeds digitalere wereld is bewustwording de eerste verdedigingslinie tegen cybercriminaliteit. Safeonweb at work, als initiatief van het Centrum voor Cybersecurity België, staat klaar om bedrijven te empoweren met kennis en tools, zodat ze niet slechts slachtoffers zijn, maar actieve verdedigers van hun online veiligheid.”
– Katrien Eggers, woordvoerder Safeonweb

Heeft u concrete tips om cybercriminaliteit tegen te gaan?

Zeker, enkele algemene tips om cybercriminaliteit tegen te gaan zijn:

- Gebruik lange wachtwoorden en tweestapsverificatie waar het kan
- Wees voorzichtig met het openen van verdachte e-mails en klik niet zomaar op links.

- Maak regelmatig back-ups van belangrijke gegevens.
- Gebruik beveiligingssoftware (zoals een virusscan) en update deze regelmatig.
- Houd software en besturings-systemen up-to-date.
- Volg Safeonweb via al haar kanalen!

Zijn er vormen van cybercriminaliteit waar onze leden extra waakzaam voor moeten zijn?

In een steeds digitalere wereld is bewustwording de eerste verdedigingslinie tegen cybercriminaliteit. Bedrijven moeten zich in het bijzonder wapenen tegen de groeiende dreiging van ransomware-aanvallen, waarbij Safeonweb@work, een nieuw initiatief van het Centrum voor Cybersecurity België, klaarstaat om bedrijven te empoweren met kennis en tools. Op die manier worden ze niet slechts slachtoffers, maar actieve verdedigers van hun online veiligheid. Bedrijven moeten daarnaast bijzondere aandacht besteden aan gerichte aanvallen zoals spear-phishing, waarbij aanvallers specifiek gerichte en vaak gepersonaliseerde aanvallen uitvoeren. Daarnaast is het belangrijk om bewust te zijn van social engineering, waarbij aanvallers proberen informatie te verkrijgen door



Katrien Eggers, woordvoerder Safeonweb

misleiding. Leden moeten medewerkers goed voorlichten en trainen om verdachte activiteiten te herkennen en

te rapporteren. Ook het regelmatig evalueren en aanscherpen van beveiligingsprotocollen is van groot belang.

SAFEONWEB@WORK

Als KMO is het niet altijd makkelijk om het bos nog door de bomen te zien. Cybercriminaliteit neemt vele vormen aan en verandert razendsnel. Dankzij de nieuwe website <https://atwork.safeonweb.be/> kan je heel wat nuttige tips en tools terugvinden om je medewerkers en je kantoor volledig up-to-date te houden. Je vindt er o.a. policy templates voor KMO-beleid. Heb je nood aan extra diensten? Dan kan je je kantoor kosteloos registreren. Je vindt de juiste links ook terug op de website van BZB-Fedafin in de sectie ‘Beroepsinfo’.

Trends in aansprakelijkheids-claims voor bestuurders



Antoinette Hoeijmans, Senior Underwriter Financial Lines bij AIG laat haar licht schijnen op de verschillende trends in aansprakelijkheidsclaims voor bestuurders en het risico dat hier soms bij komt kijken.

Naast schade-eisen ingediend door externe partijen (klanten, officiële instanties, financiële instellingen, etc.) krijgen we binnen het domein van de bestuurdersaansprakelijkheid ook te maken met schade-eisen ingediend door partijen met een nauwere band met het bedrijf, zoals andere bestuurders of aandeelhouders.

Bestuurders hebben veel vertrouwensverplichtingen en we zien een algemene toename van D&O-schades wegens wanbeheer van bestuurders of schendingen van deze plichten. Daarnaast zijn er algemenere schade-eisen wegens wanbeheer om tal van uiteenlopende redenen. Bestuurders hebben bovendien een breed scala aan taken voor hun onderneming en de investeerders daarvan, die in sommige gevallen zeer algemeen zijn, zoals de plicht om “het succes van de onderneming te bevorderen”. We zien ook regelmatig schade-eisen wegens vermeende schendingen van deze verantwoordelijkheden, of van vermeende belangenconflicten tot de uitkering van vermeend onrechtmatig dividend.

Steeds vaker zien we ook dat bestuurders of aandeelhouders binnen hetzelfde bedrijf te maken krijgen met geschillen en onderlinge conflicten, hoogstwaarschijnlijk als gevolg van de buitengewone financiële druk waaraan organisaties de laatste tijd blootstaan.

Dit kan er bijvoorbeeld toe leiden dat de aandeelhouders, via de onderneming, de bestuurders aansprakelijk stellen (zie ook schadevoorbeeld hieronder).

Dit gezegd zijnde, zijn conflicten tussen aandeelhouders (vennoten) onderling geen voorwerp van bestuurdersaansprakelijkheid. Aan de oorsprong van een schade bestuurdersaansprakelijkheid moet immers steeds een (vermeende) bestuursfout liggen.

VERZEKERDE VS. VERZEKERDE

In veel Europese landen kan het bestuurdersaansprakelijkheidsrisico (D&O) ook leiden tot claims van verzekerden tegen verzekerden. Zoals de naam al doet vermoeden, hebben dit soort claims betrekking op een situatie waarin een of meerdere verzekerden op grond van een D&O-polis een claim indienen tegen een of meerdere andere verzekerden. Dergelijke situaties kunnen ontstaan wanneer bepaalde personen wordt verweten de onderneming een financieel verlies berokkend te hebben door hun handelen of juist hun nalaten. Dit soort claims met betrekking tot intern wanbeheer komen voor in de meeste landen van Europa, maar het vaakst in landen met een tweelaags bestuursmodel zoals in Duitsland, en scheppen wrijving en druk tussen de betrokkenen. Ze kunnen leiden tot langdurige rechtszaken wanneer het moeilijk blijkt een schikking te treffen.

Zeker gezien het principe van de hoofdelijke aansprakelijkheid, waarbij alle bestuurders binnen de vennootschap gezamenlijk en ongedeeld aansprakelijk zijn voor alle beslissingen, is het niet altijd evident om met dergelijke situaties om te gaan.

VOORBEELD VAN EEN CLAIM BINNEN HET BEDRIJF: BEDRIJF VS. VERZEKERDE SCENARIO: EEN BEDRIJF HEEFT EEN KLACHT INGEDIEND TEGEN EEN VOORMALIG DIRECTEUR

De onderneming voerde aan dat bepaalde contracten niet naar behoren werden gefactureerd aan klanten met als gevolg een winstderving van meer dan 1,5 miljoen euro. De beschuldigingen betroffen het gebrek aan implementatie van deugdelijke controles en toezicht binnen de afdeling control en incasso van het bedrijf. De verzekeraar bevestigde de

verzekerde meteen de dekking voor de verdediging en werkte in samenwerking met de advocaat van de verzekerde een deugdelijke strategie uit om het verweer te voeren.

De verzekerde onderneming bracht de vordering tegen de verzekerde zo snel voor de rechter dat er weinig tijd overbleef om de mogelijkheid van een buitengerechtelijke oplossing te onderzoeken. Door snel de juiste deskundigen in te schakelen en hun honoraria van meer dan 90.000 euro te dekken, kon de claim, mede dankzij de ruime ervaring van de verzekeraar op het gebied van soortgelijke claims, met een schikking worden opgelost. De schikking omvatte een volledige ontheffing van de verplichtingen van de voormalige directeur door de verzekerde vennootschap tegen betaling van een schikkingsvergoeding van 100.000 euro van de verzekeraar.

STANDPUNT

Bij vorderingen waarbij de verzekerde entiteit een procedure tegen een verzekerde aanspant, is het van wezenlijk belang om een solide verweer uit te werken voor de verzekerde. Op basis van de gezamenlijke evaluatie van de juridische en financiële blootstelling waarmee de bestuurder wordt geconfronteerd, kan het raadzaam zijn om buiten de rechter om een minnelijke schikking te treffen met de onderneming. Dit compromis kan worden bereikt in de vorm van een volledige en definitieve regeling die de verzekerde beschermt, terwijl kostbare managementtijd wordt bespaard en het risico op afbreuk van de persoonlijke reputatie van de verzekerde wordt beperkt.

1

Begin tijdlijn:

Door de vennootschap ingediende vordering tegen de voormalige directeur wegens gebrek aan deugdelijke controle en toezicht

2

1 maand later:

Bevestiging van de dekking van de verdediging en goedkeuring van de raadsman voor de verdediging

3

2 maanden later:

Aanvang van gerechtelijke procedure

4

Einde tijdlijn,

10 maanden in totaal: Minnelijke schikking bereikt met volledige intrekking van de vordering tegen de directeur

Tijdlijn claim binnen het bedrijf

Nieuw ledenvoordeel: CO₂-calculator van Climate Neutral Group

Onze voorzitter Albert Verlinden kondigde het al aan tijdens zijn inleiding op het congres: BZB-Fedafin heeft sinds kort een samenwerking met Climate Neutral Group. Dit bedrijf zet zich in om de CO₂-voetafdruk van bedrijven te verkleinen en hen inzicht te geven in hun verbruik. Willem Melis geeft in dit interview antwoord op onze vragen over dit nieuwe ledenvoordeel.



Willem Melis, carbon advisor België

Kan je kort uitleggen wat Climate Neutral Group precies doet?

Bij Climate Neutral Group (CNG) willen we positieve impact maken. Dat doen we door bedrijven groot en klein inzicht te geven in hun CO₂-voetafdruk. Als je niet weet waar je uitstoot zit, kan je niet aan de volgende en belangrijkste stap beginnen. Die stap is het reduceren van de CO₂-uitstoot, daar moet de focus op liggen. En wat je niet kan reduceren, dat compenseer je. Zo neem je verantwoordelijkheid voor je uitstoot. CNG bestaat ruim 20 jaar en heeft al meer dan

4000 organisaties begeleid bij die stappen en heeft al meer dan 18 miljoen ton CO₂ gecompenseerd voor zijn klanten.

Kan je toelichten hoe de CO₂-calculator precies werkt en wat het voordeel is voor onze leden?

De calculator is opgezet voor alle BZB-Fedafin-leden en biedt hen de mogelijkheid om op eenvoudige wijze de CO₂-voetafdruk van hun organisatie te berekenen. De tool is gebaseerd op het Greenhouse Gas protocol en

omvat een aantal emissiebronnen (o.a. het gasverbruik, elektriciteitsverbruik, benzineverbruik, ...) die eigen zijn aan een onderneming. Voor elke emissiebron wordt aangegeven in welke maateenheid deze moet worden ingevoerd en op het einde wordt het resultaat getoond.

Het voordeel voor de BZB-Fedafin-leden is dat ze nu gratis hun CO₂-voetafdruk kunnen berekenen, dat ze weten waar hun uitstoot zit en dus weten waar er nog reducties te behalen zijn. Daarnaast kan men ook kiezen om de CO₂-uitstoot te compenseren. Studies tonen aan dat bedrijven die hun uitstoot compenseren ook sneller reduceren. Zodra de betaling van hun compensatie verwerkt is, ontvangen ze ook een certificaat.

Welke reductietips, naast de CO₂-calculator, kan je onze leden geven?

Als organisatie moet je kijken naar waar je zelf impact op hebt. Dat is op de plaats waar je gevestigd bent, welke aankopen je doet en hoe je medewerkers zich naar het werk verplaatsen. Een duurzame werkomgeving met een minimum aan gas- en elektriciteitsverbruik is dus een must. We merken wel eens op dat organisaties die zelf stroom opwekken minder aandachtig zijn voor het elektriciteitsverbruik. Ze denken dat het toch groen en nagenoeg gratis is. Ook al is de stroom groen en zelf opgewekt, het blijft aangewezen om bewust met stroom om te gaan. Kijk ook eens naar het gebruik van bijvoorbeeld plastic waterflessen en bekertjes of de kleine attenties die aan klanten worden gegeven. Iedereen heeft ondertussen wel pennen genoeg in zijn lade liggen. Stel jezelf de vraag bij

het aankopen van koffie, dranken, eten, give-aways, schoonmaakmiddelen en dergelijke of er een duurzaam alternatief voor is. Tot slot misschien de meest evidente reductietip, maar die nog niet voldoende is ingeburgerd: het correct sorteren van afval.

Welke sociale en klimaatprojecten kunnen onze leden dankzij Climate Neutral Group steunen?

Er zijn 3 types van klimaatprojecten met elk een aantal Sustainable Development Goals (SDG) eraan gelinkt. Deze projecten vinden o.a. plaats in Afrika, Azië en Latijns-Amerika. Zo compenseer je niet alleen de CO₂-uitstoot maar draag je ook bij aan het behalen van de SDG. Als lid van BZB-Fedafin kan je bijdragen aan de 3 verschillende types van projecten, nl. efficiënte cookstoves, bescherming van bosgebieden en hernieuwbare energieprojecten. Cookstoves (efficiënte stoofjes) zorgen ervoor dat er minder hout

moet worden verbrand om eten te maken. Minder CO₂-uitstoot dus en ook beter voor de gezondheid omdat er minder schadelijke verbrandingsstoffen zijn. Bescherming van bosgebieden zorgt ervoor dat ecosystemen en biodiversiteit behouden blijven en dat CO₂ niet alleen wordt opgeslagen dankzij bosaanplanting maar ook niet vrijkomt door boskap. Dit alles gebeurt steeds in samenwerking met de lokale gemeenschap. Ook hernieuwbare energieprojecten zijn interessant omdat je zo kleinschalige windenergie, biomassa- en stortgasprojecten steunt. Die laatste zorgen ervoor dat het methaan dat vrijkomt op stortplaatsen wordt omgezet in energie. Bekijk altijd goed de documentatie die beschikbaar is om te weten welke SDG er aan elk project gekoppeld zijn. Als je alle informatie in de tool ingeeft, zie je op het einde welke projecten je kunt steunen. Je kunt hier ook doorklikken om meer te weten te komen over het project dat jou interesseert.

Je zegt dat aan elk project SDG zijn verbonden. Wat houden die SDG van de VN juist in?

De 17 Sustainable Development Goals van de Verenigde Naties zijn vastgesteld sinds 2015 en vervangen de Millenniumdoelstellingen. Het zijn doelen voor een duurzame wereld waarbij bijvoorbeeld armoede wordt bestreden, de planeet wordt beschermd en om ervoor te zorgen dat alle mensen vrede en welvaart kunnen ervaren. Ze vormen een leidraad voor overheden en organisaties over hoe ze zelf duurzamer kunnen opereren en kunnen bijdragen aan het realiseren van die doelen. Voor CNG is SDG 13, Climate Action, onderdeel van al ons werk. Iedereen die investeert in carbon credits neemt niet alleen verantwoordelijkheid voor zijn uitstoot, zij steunen ook meerdere SDG en dragen zo bij tot het behalen van deze doelen.



Cepom biedt volledig gratis opleidingen aan voor personeelsleden die ingeschreven zijn op de payroll in het Paritair Comité 307 – Verzekeringsmakelaars en -agentschappen.

Het cursusaanbod van Cepom dekt verschillende onderwerpen, waaronder Verzekeringstechnieken - Persoonlijke ontwikkeling - IT - Talen - Communicatie - Sales & Marketing.

De formules zijn flexibel en bieden zowel klassikale als digitale opleidingen, alsook webinars en open cursussen. Daarnaast hebben we onlangs een gebruiksvriendelijk LMS-platform gelanceerd dat een breed assortiment e-learningmodules biedt.

Elke medewerker wordt begeleid op weg naar zijn of haar eigen ontwikkelingstraject. Dit stelt hen ook in staat om bij te dragen aan de professionalisering van de werkvloer.

Daarboven biedt Cepom ook outplacementondersteuning aan de Verzekeringsmakelaars en -agentschappen met personeel in het PC 307 bij ontslag van een medewerker.

Opleidingen en informatie op: www.cepom.be



Een autoverzekering op maat van elke klant



Een complete en gepersonaliseerde bescherming voor elke wagen.

Meer weten? Contacteer uw account manager Non-Life of ontdek onze Autosaloncondities op V-Connect.



Lancering AssurMed

De verzekeringssector – AG Insurance, Allianz, AXA, Belfius, DKV, Ethias, Justitia en Assuralia – kondigde op 6 november de lancering van AssurMed aan in een persbericht, de tool die facturen van huisartsen, tandartsen en kinesisten op een digitale en gestructureerde manier doorstuurt om patiënten sneller terug te betalen. Hoe gaat het precies in zijn werk? Je vindt hieronder het antwoord op al jouw vragen.

In 2015 richtte de verzekeringssector het platform AssurPharma op. Daar kunnen verzekeraars apothekerskosten van patiënten vlotter terugbetalen, met veel minder administratieve rompslomp. Dankzij AssurMed komt er nu ook een vervolg op AssurPharma, al ligt de focus nu op een vlotte vergoeding van de kosten voor zorgverstrekkers. Assuralia haalt in haar persbericht aan dat de kosten voor ambulante zorgen (bv. huisarts, tandarts) vandaag niet consequent digitaal verwerkt worden. De nieuwe tool laat toe om een snellere terugbetaling aan de patiënt mogelijk te maken.

HOE WERKT HET CONCREET?

Verzekerde patiënten kunnen hier gebruik van maken door één keer hun toestemming te geven voor het gestructureerde en beveiligde gebruik van de gegevens op hun getuigschriften

voor verstrekte hulp. Dit kunnen ze op volgende twee manieren doen: via het platform www.assurmed.be of via een gezondheidsportaal zoals Helena. Patiënten hoeven enkel nog hun getuigschrift of bewijsstuk aan de ziekte-kostenverzekeraar naar keuze te bezorgen. Het grote voordeel van AssurMed is dat iedereen er tijd mee bespaart en dat patiënten sneller hun vergoeding van de verzekeraar ontvangen.

Assuralia geeft nog mee dat de nieuwe digitale toepassing meteen van start gaat voor de kosten van huisarts en tandarts. De snelle verwerking van kosten voor kinesithérapie volgt binnen een paar maanden.



FINACTOR
Overnamebemiddeling

Uw partner in bedrijfsovernames & real estate

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

Levensverzekeringstrofeeën DECAVI 2023

Op 24 oktober 2023 werden de DECAVI Levensverzekeringstrofeeën uitgereikt. Tijdens deze awardshow worden de beste levensverzekeringsproducten die tot de zichtbaarheid van de markt bijdragen bekroond. De jury, dit jaar bestaande uit Pierre Devolder, Laurent Feiner, Sandra Lodewijckx, Philippe Muys, Erik Van Camp, Albert Verlinden en Marc Willame, beoordeelde de deelnemende producten op hun rentabiliteit, verzekeringskarakteristieken, communicatie en innovatie.

Onze voorzitter haalde het al aan tijdens zijn speech op het BZB-Fedafin-congres: de bank- en verzekeringssector wordt de laatste tijd in een niet al te mooi daglicht geplaatst. DECAVI deelt dezelfde mening voor de verzekeringssector. De nadruk lijkt vooral te liggen op het negatieve, nl. schadegevallen en niet op al het mooie werk dat de verzekeraars doen voor de burgers (denk maar aan de overstromingen in Wallonië 2 zomers geleden). DECAVI wil met deze trofeeën dan ook bepaalde producten en oplossingen in de bloemetjes zetten.

DE LAUREATEN

MIJN PENSIOEN PARTICULIEREN

Mijn investering: gewaarborgde intrestvoet

Belfius Insurance ging met zijn Belfius Invest Capital met de eerste award aan de haal. Deze levensverzekering garandeert een gewaarborgd rendement van 2% voor min. 8 jaar. Dat is erg hoog gezien de stijging van de rentevoeten. Naast de gegarandeerde rente kan de verzekeraar een (niet-gegarandeerde) winstdeelname en extra conjuncturele winstdeelname toekennen.

Mijn beleggingen: Gamma Multi-support Tak 21 – 23

Belfius Insurance viel alweer in de prijzen, maar dit keer met zijn KITE Mix. Dit is een levensverzekeringscontract met meerdere waarborgen waarmee je je spaargeld kunt diversifiëren en je vermogen kunt beheren terwijl je je naasten beschermt. Het voordeel van dit contract is de combinatie van zekerheid enerzijds, dankzij de kapitaalbescherming KITE Safe, en dynamiek anderzijds, dankzij

het KITE Bold contract. Het product heeft bovendien minimaal 8 SFDR's en voldoet aan de strenge uitsluitingscriteria van Belfius.

Mijn beleggingen: Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23: Low Risk)

Deze prijs werd toegekend aan Athora Belgium met haar Athora Lazard Patrimoine Opportunities SRI. Dit internationale multi-asset class fonds wordt beheerd volgens een maatschappelijk verantwoorde beleggingsbenadering. Het fonds kan profiteren van stijgende rentes dankzij de negatieve rentegevoeligheid.

Mijn beleggingen: Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23: Medium Risk)

Athora mocht ook de prijs voor Medium Risk in handen nemen dankzij haar Athora Universal Invest High dat voornamelijk belegt in internationale aandelen en obligaties. Het kan tot 90% van zijn nettovermogen beleggen in aandelen.

Mijn beleggingen: Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23: High Risk)

De High Risk award ging dit jaar naar NN Insurance Belgium voor haar NN JP Morgan US Technology Fund. Dit zeer dynamische fonds belegt voornamelijk in aandelen van Amerikaanse technologiebedrijven. NN, een bedrijf dat zelf een lang en gelukkig leven hoog in het vaandel draagt, is ervan overtuigd dat disruptie in de loop van de tijd kansen biedt voor het creëren van welvaart. Dit is dan ook exact de beleggingsfilosofie van het JP Morgan US Technology Fund.

MIJN PENSIOEN ZELFSTANDIGEN

VAPZ

De award voor VAPZ ging dit jaar naar het Pension Plan Pro van AXA Belgium. Het Pension Plan Pro betreft een gamma van 2e pijler producten voor zelfstandigen (zowel tak 21 als 23). Een verticale garantiestructuur in tak 21 en de levenscyclusstrategie zorgen voor het innovatieve karakter van het pensioenplan.

IPT

Ook bij IPT viel Belfius Insurance in de prijzen, dit keer met zijn Belfius Future Manager Flex/Bonus. De producten van Individuele Pensioentoezegging bieden de mogelijkheid te kiezen uit een gegarandeerde intrest van 0% of 1,5% voor Tak 21 combineerbaar met een Tak 23. Het rendement van dit product behoort tot een van de beste van de markt. In 2022 bracht het nog 2,25% op. Er zit ook een groen kantje aan de fondsen van Belfius Insurance. Belfius spreekt zelf van een 'dubbele impact'. Zo zitten er 3 performante duurzame fondsen in zijn gamma waarbij de investeringen de bedrijven in portefeuille toelaten om bij te dragen tot een betere toekomst voor de maatschappij.

POZ

P&V Groep sleept dan weer de prijs voor pensioenovereenkomst voor zelfstandigen (POZ) in de wacht. In deze categorie namen producten deel die zelfstandigen zonder vennootschap toelaten een bijkomend pensioen in de 2e pijler op te bouwen, in aanvulling op hun VAPZ. Het totale rendement van deze POZ was 2% in 2022.

MIJN PENSIOEN

Groepsverzekering

De winnaar van de trofee 'Groepsverzekering' was dit jaar AXA Belgium met een zeer compleet 'defined contribution' product, nl. Essential for Life Plus. Je hebt de optie te kiezen voor een

groepsverzekering enkel in tak 23 of voor een hybride formule die een mix is van Tak 23 en Tak 21.

MIJN RISICO

Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldaldoverzekering)

In deze categorie waren er dit jaar maar liefst 2 winnaars, nl. NN Insurance Belgium met Hypo Care en AFI ESCA met Protectim. Hypo Care is een erg belangrijk product in het beschermingsaanbod van NN. De verzekering zorgt er namelijk voor dat je naasten een dak boven hun hoofd hebben door hen te behoeden voor een aanzienlijke schuld die moet worden terugbetaald. Een mooie extra zijn de aanvullende garanties van kanker en arbeidsongeschiktheid.

Het Protectim-contract is dan weer een schuldaldoverzekering bestemd voor klanten die een hypothecaire lening willen aangaan om hun gezin te dekken in geval van overlijden. Bovendien biedt AFI ESCA zeer competitieve tarieven aan haar klanten.

Uitvaartverzekering

Net als vorig jaar ging de trofee voor 'Uitvaartverzekering' naar de uitvaartspecialist DELA. Het DELA Uitvaartzorgplan zorgt voor financiële, praktische en administratieve bijstand voor, tijdens en na de uitvaart.

INNOVATIE (DIENSTEN, BEHEER VAN SCHADEGEVALLEN, PRODUCTEN...) & DIGITALISATIE

NN Insurance Belgium kreeg de trofee Innovatie voor haar NN Wellbeing Services, preventieve begeleiding en coaching op maat voor de verzekerde en zijn gezin op vlak van emotioneel en mentaal welzijn. De trofee Digitalisatie ging dit jaar naar Vivium voor Life-Connect en My Vivium. Dankzij Life-Connect kunnen makelaars alle nieuwe levensverzekeringscontracten opmaken. MyVivium is dan weer

de klantenzone die op een eenvoudige manier de verzekerden een inzicht geeft in hun Leven-contracten.

MAATSCHAPPELIJKE INZET

De winnaars van de trofee 'maatschappelijke inzet' waren dit jaar AG en DELA. AG zet zich in voor meerdere initiatieven omtrent duurzaamheid en maatschappelijke inzet. Zo biedt AG met GO4Impact een CO2-calculator aan de makelaars zodat ze hun CO2-voetafdruk in kaart kunnen brengen en verminderen. Dit initiatief is vergelijkbaar met de CO2-calculator die BZB-Fedafin ontwikkelde i.s.m. Climate Neutral Group. Je leest hier meer over op p.30. DELA heeft dan weer een samenwerking op poten gezet met de Vlaamse natuurbeschermingsvereniging Natuurpunt om publiek toegankelijke herinneringsbossen aan te planten om rouw meer erkenning te geven in onze maatschappij.

Verder sleepte AG nog de trofee voor preventie in de wacht. Allianz Benelux won de prijs voor verantwoord beleggen, samen met Belfius Insurance. De trofee voor beste publiciteitscampagne ging dan weer naar Vivium.

MAKELAARS

Voor maar liefst het tiende opeenvolgende jaar won AG de trofee toegekend door de makelaars. De makelaars beoordeelden de verzekeringsmaatschappijen op verschillende punten, zoals de kwaliteit van de producten en de dienstverlening.

Banksluitingsdagen

in PC 341 en PC 307



Zoals ieder jaar geven wij graag de banksluitingsdagen in PC 341 en PC 307 even mee. Hieronder kan je de banksluitingsdagen voor 2024 terugvinden voor PC 341 en PC 307.

PC 341
BANKSLUITINGSDAGEN

Hiernaast kan je alvast een overzicht terugvinden van de banksluitingsdagen van 2024 voor PC 341.

Bovenop deze dagen genieten de werknemers in 2024 van 1 vrije dag te kiezen in overeenstemming met de bedrijfsleiding.

Voor meer info verwijzen wij je graag door naar de betreffende CAO.

PC 307
SLUITINGSDAGEN

Binnen het PC 307 zijn geen sectorspecifieke sluitingsdagen vastgelegd.

Maandag 1 januari	Nieuwjaarsdag
Vrijdag 29 maart	Goede vrijdag (vervangt zondag 21 juli 2024)
Maandag 1 april	Paasmaandag
Woensdag 1 mei	Dag van de Arbeid
Donderdag 9 mei	O.H. Hemelvaart
Vrijdag 10 mei	Dag na O.H. Hemelvaart
Maandag 20 mei	Pinkstermaandag
Donderdag 11 juli*	Feest van de Vlaamse Gemeenschap
Dinsdag 15 augustus	O.L.V. Hemelvaart
Vrijdag 27 september*	Feest van de Franstalige Gemeenschap
Vrijdag 1 november	Allerheiligen
Maandag 11 november	Wapenstilstand
Woensdag 25 december	Eerste kerstdag
Donderdag 26 december	Tweede kerstdag

**Deze regionale verlofdagen zijn voorbehouden voor de personeelsleden tewerkgesteld in het Franstalig of Nederlandstalig landsgedeelte. Mensen werkzaam in Brussel mogen kiezen of ze de feestdag van de Vlaamse of Franstalige Gemeenschap volgen.*

Uw kennis en competenties aanscherpen?



Gratis opleidingen voor medewerkers PC 341

Beheers de basisprincipes van beleggingsfondsen
Webinar
Brussel
08/02/2024
6 punten bank
2 punten verzekeringen

Het fondsenuniversum
Webinar on demand
2 punten bank
2 punten verzekering

Bank & beurs binnenstebuiten
Afstandsonderwijs
14 punten bank

Introductie tot 'sustainable finance'
E-learning
6 punten bank
6 punten verzekering
6 punten hypothecaire kredieten
6 punten consumentenkredieten

Deschenkingsovereenkomst als instrument tot successieplanning
Afstandsonderwijs
7 punten bank
7 punten verzekering

Cybersecurity: financiële misdrijven & fraude in het digitale tijdperk
E-learning
2 punten bank
2 punten verzekering
2 punten hypothecaire kredieten
2 punten consumentenkredieten

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.

Voor de meest actuele informatie rond onze opleidingen, check onze website

sofuba.be



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

Of scan deze code
om lid te worden



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 gdpr@bzb-fedafin.be.

* Het lidgeld is begrensd tot € 2000.