

# Momentum.

04/'25

27<sup>e</sup> jaargang | driemaandelijks | december 2025



Onze eerste prioriteit voor 2026,  
dat bent u



**bzb**  
fedafin

Eiendraat 21 | 9700 Oudenaarde

Afgiftekantoor Aalst  
P2A8099



MIX  
Papier van  
verantwoorde herkomst  
FSC® C014767



## ‘Als zelfstandige ben je toch binnen tegen je pensioen?’

Voor van die uitspraken uit het leven gegrepen, hebben we pensioenoplossingen uit het leven begrepen.

Bezorgd om je pensioen? Als zelfstandige kun je dat op verschillende manieren opbouwen: met een pensioenverzekering of een ander spaarplan. Vraag naar onze pensioenoplossingen bij je onafhankelijke makelaar.

**Baloise. Verzekeringen uit het leven begrepen.**



**Je Makelaar**  
Je beste  
Verzekering





# Edito



**Momentum richt zich uitsluitend tot de professional in de financiële sector.**

**Momentum is een uitgave van BZB-Fedafin.**

Verschijnt driemaandijks.

Oplage: NL: 4900, FR 2850

Verspreiding: NL: 4900, FR 2850

## BZB-Fedafin

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde

0466-737-571 RPR Gent, afdeling Oudenaarde

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

## Verantwoordelijke uitgever

Albert Verlinden

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde

albert@bzb-fedafin.be

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

## Vooruitkijken naar 2026 drie duidelijke prioriteiten

Met meer dan **1100 aanwezigen** was het **BZB-Fedafin Congres van 16 oktober** een duidelijke bevestiging van de vitaliteit van onze sector en de betrokkenheid van onze leden. We mochten **minister van Economie David Clarinval** als **eregast** verwelkomen, wat het belang van de zelfstandige tussenpersoon in ons economisch weefsel benadrukt. Namens het hele team **dank** ik u van harte voor uw aanwezigheid, vertrouwen en engagement.

Wanneer we vooruitkijken naar 2026, kiezen we voor **drie prioriteiten**.

### 1. Onze leden blijven onze eerste prioriteit

**U** bent onze eerste prioriteit. De ondersteuning van onze leden en de versterking van de positie van de **zelfstandige tussenpersonen** in bank- en beleggingsdiensten, kredieten en verzekeringen blijven de kern van ons werk. U kunt erop rekenen dat wij uw belangen verdedigen, u helder en duidelijk adviseren en professioneel ondersteunen bij het naleven van de wettelijke verplichtingen. Of u nu makelaar, agent of subagent bent: BZB-Fedafin staat aan uw zijde.

### 2. Minder regeldruk, meer gezond verstand

Onze tweede prioriteit betreft het **beheersen van de toenemende regeldruk**. De voorbije jaren werden we overspoeld met allerlei nieuwe regels – en helaas lijkt die golf nog niet te luwen. Daarom versterken we onze **lobbywerking**, zodat nieuwe regelgeving en herzieningen realistisch, proportioneel en coherent blijven. Alleen zo kunnen onze leden focussen op wat écht telt: hun klanten.

### 3. Investeren in talent en vakmanschap

Onze derde prioriteit draait rond **talent en vakmanschap**. De war for talent voelen we allemaal. U hebt mensen nodig die snel inzetbaar zijn én willen bijleren. BZB-Fedafin ondersteunt u via samenwerkingen met **VDAB, Actiris en Le Forem**, en via **Edfin**, waar we verder bouwen aan leertrajecten die renderen: beter advies, actuele kennis van regelgeving en meer digitale slagkracht. In 2026 verdiepen we deze initiatieven verder, zodat u nog sterker staat.

Beste collega's, wat wij doen als zelfstandige tussenpersonen is nooit abstract. Elke dag kiezen gezinnen, zelfstandigen en kmo's voor u omdat u hun context kent en hun wensen kunt vertalen in gepersonaliseerde oplossingen. Menselijk advies op maat, ondersteund door digitale tools – dat is en blijft onze kracht.

Ik wens u en uw naasten alvast **warne feestdagen** toe en een **inspirerend, succesvol 2026**.

Met vriendelijke groeten,

Albert Verlinden

Voorzitter BZB-Fedafin



## inhoud

- 2 Nieuws in het kort
- 4 Terugblik op een geslaagd congres  
Samen gaan we de uitdagingen van de toekomst aan
- 14 “Bij BankB zien we onze makelaars niet gewoon als verkoopkanaal, maar echt als strategische partners”
- 18 “De makelaar blijft het centrale kompas voor klanten en kredietgever in een snel evoluerende markt”
- 23 Levensverzekeringstrofeeën DECAVI 2025
- 26 Toegang tot en wijzigingen binnen het beroep van tussenpersoon: enkele aandachtspunten
- 31 Organisch groeien: een verstandige beleidskeuze

# Nieuws in het



## Gouden regels bij advies over spaar- en beleggingsverzekeringen

De FSMA voert regelmatig inspecties of mysteryshoppingbezoeken uit om te bekijken of de verzekeringsmakelaars en hun medewerkers de informatieverplichtingen en de gedragsregels naleven. In dat kader heeft de FSMA nu gouden regels geformuleerd die je als verzekeringsmakelaar als leidraad kan gebruiken als je advies geeft over spaar- en beleggingsverzekeringen.

- 💡 Bezorg de klant de verplichte informatie over jezelf en je diensten.
- 💡 Geef geen advies over spaar- en beleggingsverzekeringen vooraleer je bij de klant alle verplichte informatie hebt ingezameld over
  - zijn verlangens en behoeften;
  - zijn kennis en ervaring, zijn financiële situatie en zijn beleggingsdoelstellingen.
- 💡 Beoordeel zelf de kennis van de klant en documenteer deze beoordeling. Een zelfevaluatie door de klant volstaat niet.
- 💡 Geef toelichting bij de duurzaamheidsvoorkeuren vooraleer je de voorkeuren van de klant inzamelt.
- 💡 Licht de essentiële kenmerken en risico's toe van de producten die je voorstelt. Besteed de nodige aandacht aan de verschillende kosten.
- 💡 Bezorg het essentiële-informatiedocument van de geadviseerde verzekeringsproducten en de eventuele onderliggende interne beleggingsfondsen aan de klant.
- 💡 Vergeet niet om een gepersonaliseerde aanbeveling en geschiktheidsverklaring aan de klant te bezorgen als je advies verstrekt, ook als dit advies niet (onmiddellijk) tot een transactie leidt.
- 💡 Stel enkel geschikte producten voor aan de klant.

## Omzetting richtlijn inzake financiële diensten op afstand

De Europese wetgeving over financiële diensten die op afstand worden verkocht is recent grondig hervormd. België zet deze wijzigingen nu om in het Wetboek van economisch recht (WER). Als de wet gestemd raakt, zou die in werking treden op 19 juni 2026. BZB-Fedafin werd in dat kader geconsulteerd en we hebben via de Hoge Raad voor Zelfstandigen en de KMO ook onze input gegeven over de opties van de Belgische wetgever bij de omzetting van de richtlijn. Wij hebben er voornamelijk voor gepleit om niet aan goldplating te doen. Tijdens zijn presentatie op ons congres zei minister Clarinval trouwens dat hij bij zijn voorontwerp tot omzetting “goldplating, deze buitensporige toevoegingen die het leven van de economische actoren nutteloos bemoeilijken, heeft willen vermijden”.



## Nieuw ledenvoordeel: weerkaart KMI

Voortaan vinden onze leden een nieuw ledenvoordeel op onze website, nl. een **uitgebreide weerkaart** van het KMI. Het is een weerkaart per dag, maar je kan ook teruggaan in de tijd. Bij de kaart hoort een legende: de kaart geeft onder andere weer of en waar er windschade, lokale overstromingen, hagelstormen e.d. zijn geweest. De weerkaart is toegankelijk op de website van BZB-Fedafin vanaf de startpagina of onder het tabblad Ledenvoordelen.



# kort



## AI-policy voor leden

Voortaan vinden leden op onze website onder Sectorbib een nieuw modeldocument, nl. een AI-policy. De bedoeling van dit document is om het gebruik van AI binnen je onderneming op een verantwoorde, ethische en veilige manier te omkaderen. Als werkgever is het immers belangrijk duidelijke richtlijnen te stellen voor het AI-gebruik binnen je organisatie. Volgens de Europese AI-wet moet elke AI-gebruiker en -aanbieder (tussenpersonen zijn doorgaans gebruikers) bovendien een beleid hebben voor het gebruik van AI binnen de onderneming.

## Banksluitingsdagen 2026

De banksluitingsdagen voor 2026 binnen het paritair comité voor de bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten (PC 341) zijn gekend. Binnen het PC 307 zijn er geen sectorspecifieke sluitingsdagen vastgelegd. Hierna vind je een overzicht:

|                      |                                                     |
|----------------------|-----------------------------------------------------|
| Donderdag 1 januari  | Nieuwjaar                                           |
| Vrijdag 3 april      | Goede vrijdag (i.p.v. zaterdag 15 augustus)         |
| Maandag 6 april      | Paasmaandag                                         |
| Vrijdag 1 mei        | Dag van de Arbeid                                   |
| Donderdag 14 mei     | O.L.H.-Hemelvaart                                   |
| Vrijdag 15 mei       | Dag na O.L.H.-Hemelvaart (i.p.v. zondag 1 november) |
| Maandag 25 mei       | Pinkstermaandag                                     |
| Zaterdag 11 juli     | Feest van de Vlaamse Gemeenschap*                   |
| Dinsdag 21 juli      | Nationale Feestdag                                  |
| Zondag 27 september  | Feest van de Franstalige Gemeenschap*               |
| Woensdag 11 november | Wapenstilstand                                      |
| Zondag 15 november   | Feest van de Duitstalige Gemeenschap*               |
| Vrijdag 25 december  | Kerstdag                                            |

\* Deze regionale verlofdagen zijn voorbehouden voor de personeelsleden tewerkgesteld in het Nederlandstalige, Franstalige of Duitstalige landsgedeelte.

De regionale feestdag die op een zaterdag valt voor de werknemers tewerkgesteld in het Vlaamse Gewest wordt vervangen door een bijkomende vrije dag, te kiezen in overeenstemming met de bedrijfsleiding.

De regionale feestdag die op een zondag valt voor de werknemers tewerkgesteld in het Waalse Gewest wordt vervangen door een bijkomende vrije dag, te kiezen in overeenstemming met de bedrijfsleiding.

Bovenop deze dagen genieten de werknemers in 2026 van 2 vrije dagen te kiezen in overeenstemming met de bedrijfsleiding. Voor meer informatie verwijzen we je graag door naar de desbetreffende cao.

## Bijscholingspunten

Permanente bijscholing is belangrijk in de financiële sector. Als zelfstandige tussenpersoon in bank, verzekeringen en/of kredieten ben je verplicht om je regelmatig bij te scholen. Heb je nog niet voldoende bijscholingsuren gesprokkeld dit jaar? Volg dan dit jaar nog een opleiding via ons opleidingsplatform Edfin en voldoe op die manier eenvoudig aan je wettelijke verplichtingen.

## Wijziging eindtermen examen en cursus bank

De eindtermen van het erkende examen 'bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten' waren om verschillende redenen aan een grondige actualisatie toe. Febelfin Academy en BZB-Fedafin sloegen daarvoor de handen in mekaar.

Een update drong zich eerst en vooral op vanwege nieuwe wetgeving, zoals de wet van 22 april 2019 tot invoering van een bankierseed of de wijzigingen op het vlak van anti-witwas. Daarnaast duiken er steeds nieuwe risico's op, zoals phishing, identiteitsfraude of cyberveiligheid. De opkomst van nieuwe technologieën heeft er dan weer voor gezorgd dat veel bankdiensten en betalingssystemen gedigitaliseerd zijn en dat sommige praktijken in onbruik zijn geraakt (bv. bankcheque). Als gevolg van de actualisatie van de eindtermen werden ook de cursus ter voorbereiding van het examen en de examenvragen aangepast. De nieuwe cursus wordt **vanaf 1 december 2025** aangeboden. Het nieuwe examen is vanaf **15 januari 2026** van toepassing.



Terugblik op een geslaagd congres

# Samen gaan we de uitdagingen van de toekomst aan

***Op 16 oktober 2025 was het weer tijd voor het BZB-Fedafin-congres. Met meer dan 1.000 aanwezige professionals uit de sector kunnen we deze editie vol inspirerende bijdrages, workshops en netwerkmomenten zeker en vast weer geslaagd noemen.***

“Wat wij doen als zelfstandige tussenpersonen is niet abstract. Elke dag kiezen gezinnen, zelfstandigen en kmo's voor u, omdat u hun context kent, hun persoonlijke situatie begrijpt, hun verlangens en behoeften kunt omzetten in gepersonaliseerde oplossingen. We hebben leefbare regels nodig om onze klanten kwalitatief gepersonaliseerd advies te kunnen geven. De federatie blijft daarom ijveren voor een verbeterd statuut voor de financiële tussenpersoon en een herziening van de regels.”

Dat was de hoofdboodschap van BZB-Fedafin-voorzitter Albert Verlinden tijdens zijn openingsrede op het congres. Hij gaf een beknopt overzicht van het lobbywerk dat BZB-Fedafin het afgelopen jaar heeft verricht en de prioriteiten voor de toekomst. Tot slot riep hij alle aanwezigen op om te netwerken en om ambities te delen.

Dat kon ook op een informele manier tijdens de pauzemomenten met een hapje en een drankje in de ruimte

met de informatieve standen. De educatieve workshops werden zoals gewoonlijk druk bezocht en zorgden voor extra gespreksstof.

De meer dan 1.000 bezoekers die naar Brussels Expo waren gekomen om te luisteren naar de topsprekers van de plenaire sessies hebben veel inspiratie mee naar huis genomen. Dat geldt voor alle generaties, ook voor de Zoomers die zich begrepen voelden door veranderingspsycholoog en trendanalist, Herman Konings. Gert Peersman, professor Economie aan de UGent, bracht productieve suggesties mee om het federaal begrotingstekort weg te werken. Febelfin-voorzitter Michael Anseeuw en Assuralia-voorzitter Etienne Bouas-Laurent hadden het onder leiding van moderator Hanne Decoutere over de grootste uitdagingen van de toekomst. Maar het was ongetwijfeld vooral de belofte van vicepremier David Clarinval die de voorzitter en het bestuur van BZB-Fedafin een hart onder de riem stak.



### “VEREENVOUDIGING, TRANSPARANTIE ÉN VRIJE CONCURRENTIE”

“Een solide, competitieve, innovatieve sector is vooral gebaat bij respect en vertrouwen aan de onderhandelingsstafel. Daarom zal ik bij al mijn beslissingen rekening blijven houden met de bekommernissen van de tussenpersonen,” zei David Clarinval (MR), vicepremier en minister van Werk, Economie en Landbouw.

“Het vertrouwen dat de financiële sector geniet, is immers in grote mate afhankelijk van jullie nabijheid, luisterbereidheid en gepersonaliseerde dienstverlening. Maar ik besef ook dat jullie als ondernemers gebukt gaan onder de lasten van hoge loonkosten, zware disproportionele administratieve verplichtingen en een soms buitensporige regelgeving. Het is precies daarom dat de huidige federale regering hervormingen doorvoert die de competitiviteit ten goede komen. Die hervormingen moeten zorgen

voor vereenvoudiging, transparantie en vrije concurrentie. De consumenten en ondernemers moeten goed begrijpen wat ze kopen, de producten en diensten moeten gemakkelijker te vergelijken zijn en we moeten streven naar een vrije loyale concurrentiële markt.”

Volgens David Clarinval is dat de aangewezen weg naar innovatie en kwalitatievere producten aan een correcte prijs. Hij illustreerde zijn aanpak met een aantal voorbeelden.

Een paar weken geleden werd het voorontwerp van wet voor online financiële diensten ingediend. Het gaat dan over de omzetting voor de DMFSD, de Directive on Distance Marketing of Financial Services. Door de aangepaste regels zullen de consumenten beter beschermd zijn, en de concurrentiestrijd zal gelijkwaardiger worden. Wij wilden goldplating, deze buitensporige toevoegingen die het leven van de economische actoren nutteloos bemoeilijken, vermijden.

*Hij verwees daarnaast naar de verhoging van de maximale rentevoet op de tak 21-levensverzekeringen. Die stijgt volgend jaar van 2,5 naar 3,75 procent. Het nieuwe maximumtarief zal van toepassing zijn op de contracten voor levensverzekeringen voor de lange termijn die vanaf 1 januari 2026 afgesloten worden. David Clarinval voegde daaraan toe dat hij verder werkt aan een wetwijziging om het wettelijke plafond in de toekomst volledig af te schaffen. Hij vindt dat het mechanisme onevenredig is en de vrije concurrentie op de verzekeringsmarkt belemmert.*

Voor een beter beschermingskader tegen de risico's van natuurrampen werd een interfederale werkgroep opgesteld. De overstromingen van juli 2021 hebben aangetoond dat ons verzekeringsstelsel niet bestand is tegen zo'n grote rampen. Er moet daarom een stevig helder kader komen dat de stabiliteit van de sector vrijwaart en de burgers meer vertrouwen schenkt. De vicepremier wil trouwens niet dat de premies voor burgers en ondernemingen verhogen.





De vergoedingsprocedures moeten helderder zijn en de afhandeling van schades moet sneller. Maar de risico's moeten evenredig gespreid worden.

Hij eist verder dat de burgers en handelaars opnieuw op meer plaatsen toegang hebben tot cash geld. Een federale werkgroep gaat het lopende protocol over de bankautomaten analyseren en er zal een concreet actieplan uitgewerkt worden. Daarnaast wordt een analyse gemaakt van de kosten die handelaars aangerekend worden voor het gebruik van elektronische betalingsmethodes. Het is de bedoeling om in 2026 een online vergelijkingstool te lanceren zodat de handelaars daarin een beter inzicht krijgen.

David Clarinval liet ook weten dat er dit jaar nog een herziening komt van de basisbankdienst voor ondernemingen. Momenteel stuiten te veel ondernemingen ten onrechte op een weigering als ze een bankrekening willen openen. Een rondetafel met regelgevers, beroepsfederaties en beleidsmakers zal de aanzet geven tot een hervormingspiste om een billijke toegang tot basisbankdiensten te verzekeren.

De volgende weken komt er een voorontwerp van wet tot omzetting van de nieuwe richtlijn voor het consumentenkrediet. "Ik ben mij ervan bewust dat de tussenpersonen ondervertegenwoordigd zijn binnen de 'Bijzondere raadgevende commissie Verbruik' die dit thema behandelt. Mijn kabinet zal daarom een extra raadpleging organiseren met de federaties van de financiële tussenpersonen en we zullen rekening houden met alle opmerkingen van BZB-Fedafin", beloofde de vicepremier.

Verder engageerde hij zich ertoe het statuut van subagent in consumentenkrediet - een oude vraag van de sector - in 2026 te realiseren. Volgend jaar zal er eveneens verder gepraat worden over de regels voor het opzeggen van verzekeringscontracten en de



*David Clarinval, vicepremier en minister van Werkgelegenheid, Economie en Landbouw*

versoepling van de voorwaarden voor het wisselen van verzekeraar.

"Voor al deze maatregelen zal vooraf overleg gepleegd worden met de vertegenwoordigers van de sector. Dat is in het verleden door voorgaande regeringen te weinig gebeurd. Goede regels zijn gebaseerd op zorgvuldig overleg en daarom bedank ik jullie federatie nog eens uitdrukkelijk voor de gedetailleerde toelichtingen die we de voorbije maanden al hebben ontvangen," zo besloot David Clarinval.

### **"WE MOETEN NIET MÉÉR, MAAR WEL EFFICIËNTER WERKEN"**

Gert Peersman, professor Economie aan de UGent, had het over het cruciale belang van productiviteitsgroei voor onze welvaart. We hebben een ander beleid nodig willen we onze economische uitdagingen op lange termijn aankunnen. Dat gaat moeite kosten, maar het is mogelijk op voorwaarde dat de beleidsmakers hun huidige strategieën bijsturen.

"Als het bruto binnenlands product (BBP) voldoende groeit, hoeft het

netto-inkomen van de toekomstige generaties niet achteruit te gaan. Om dat te bereiken, moeten we de productiviteit verhogen. Niet door harder te werken, wel door efficiënter te werken."

De efficiëntie waarmee productiefactoren (arbeid, kapitaal en grondstoffen) worden omgezet in toegevoegde waarde moet stijgen. Economen spreken dan van de total factor productivity (TFP). Om die Belgische TFP in de dienstensector te verhogen, hebben we betere organisatiestructuren en een doordacht management nodig. Er moet meer geïnvesteerd worden in technologische innovaties en de vaardigheden van de werknemers moeten opgewaardeerd worden.

De professor wees nadrukkelijk op de unieke Belgische situatie. "Geen enkel ander Europees land combineert een hoge staatsschuld, een substantieel begrotingstekort, zo'n hoge vergrijzingskosten én onze grote inhaalbeweging voor defensie-uitgaven."

Hij legde ook uit hoe het komt dat de Belgische begroting zo uit de hand is gelopen. De scheeftektrekking is eigenlijk al



# APHILION

QUANT DRIVEN INVESTMENTS

AANDELEN VORMEN DE HOEKSTEEN VAN ELKE LANGE-TERMIJN BELEGGINGSSTRATEGIE

**APHILION Q<sup>2</sup> - EUROPE DBI-RDT (ISIN BE6334503156)**

**ONS DBI FONDS WAS VORIG JAAR HET BEST PRESTERENDE  
EUROPESE AANDELENFONDS OP DE BELGISCHE MARKT.**

**TOEVAL ?**

**... OF GEWOON EEN NIEUW HOOFDSTUK IN  
EEN BELEGGINGSVERHAAL DAT AL MEER  
DAN 20 JAAR ZIJN KRACHT BEWIJST ?**

**ONDERZOEK HET ZELF:**

**MAAK KENNIS MET ONZE FONDSEN OP [www.aphilion.com](http://www.aphilion.com)**

**WANT ONAFHANKELIJKHEID LOONT.**





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



WORD MAKELAAR  
BEL 09 224 74 74  
of surf naar [www.eb-lease.be](http://www.eb-lease.be)

## Zo veel redenen om voor eb-lease te kiezen

### Onze adviseur: uw vast aanspreekpunt

De eb-lease-adviseur in uw lokaal Europabank-kantoor adviseert u over de ingediende dossiers en garandeert een **snelle** afhandeling.

### We beperken de kosten en vergoeden competitief

Eb-lease rekent **nooit schattingskosten** aan. Bovendien mag u als makelaar rekenen op een meer dan competitieve commissie op de gerealiseerde dossiers.

### Gespecialiseerd advies

Eb-lease staat voor 40 jaar ervaring en expertise in kredietverlening voor zowel **hypothecair krediet**, **zakenkrediet**, **financiële leasing en renting**.

### We beslissen zeer snel

U krijgt zeer snel **feedback** over de dossiers die u aan de eb-lease-adviseur voorlegt.

### We onderzoeken elke kredietaanvraag

We behandelen elk dossier met het nodige **vakmanschap**.

### 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.

### Respect voor uw klantenportefeuille

Uw klant is en blijft uw klant.

### Verwerking van betaalkaarten

U kan uw professionele klant de **betaaloplossingen** van Europabank aanbieden en zo uw productaanbod verruimen.



**eb|lease**

Uw partner voor krediet, leasing & renting



aan de gang sinds 2002. Dat de sociale uitgaven (als % van het BBP) veel sterker zijn gestegen dan de ramingen in het eerste vergrijzingsrapport, is vooral te wijten aan de lagere BBP-groei.

De regering De Wever is er weliswaar in geslaagd om op lange termijn de vergrijzingskosten met 2,5% van het BBP te doen dalen, maar die winst werd teniet gedaan door de voorziene stijging van defensie-uitgaven met 2,2% van het BBP. De recente maatregelen zullen bovendien nooit de verwachte inkomsten opleveren, zegt Gert Peersman. Hij waarschuwt de regering voor haar onrealistische verwachtingen over de begrotingseffecten van twee jaar extra werken en de beperking in de tijd van de werkloosheidsuitkering. Ook de promotie van de flexi-jobs vindt hij geen efficiënt idee. Die jobs kunnen misschien interessant zijn voor bepaalde doelgroepen, maar als ze voor iedereen worden opengesteld, heeft dat een negatieve impact op de productiviteit en de groei.

De rechterzijde wil ons federaal begrotingstekort nog altijd wegwerken met besparingen op de uitgaven. Maar volgens de projecties wordt het federale tekort groter dan alle federale uitgaven buiten de sociale zekerheid en de defensie-uitgaven. De linkerzijde stelt vooral extra belastingen voor, maar dan moeten we de btw of kapitaalbelastingen verdubbelen, wat niet realistisch is.

Voor Gert Peersman is er dus maar één realistische uitweg: ervoor zorgen dat het BBP voldoende groeit. Hij illustreerde dat met een tabel over de evolutie van de sociale uitgaven. De vergrijzingskosten worden daarin uitgedrukt als % van het BBP.

**Tabel over het cruciale belang van de BBP-groei**

|                                     | 2024  | 2030  | 2050  | 2070  |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Evolutie BBP                        | 100,0 | 108,1 | 142,2 | 188,3 |
| Sociale uitgaven referentiescenario | 25,8  | 28,4  | 39,3  | 51,8  |
| % van het BBP                       | 25,8% | 26,3% | 27,6% | 27,5% |



**Gert Peersman, professor Economie aan UGent, gespecialiseerd in macro-economie, monetair beleid, begrotingsbeleid en de hedendaagse economische uitdagingen**

In 2070 zullen de sociale uitgaven overeenkomen met 51,8% van het huidige BBP (zonder inflatie), maar door de groei van het BBP van 100 naar 188,3 zou dat in 2070 slechts 27,5% van het BBP kunnen zijn. Als dit gerealiseerd wordt, hoeft het netto-inkomen van de toekomstige generaties zelfs niet achteruit te gaan.

“Maar vergeet niet”, zegt de professor, “bij een 0,25%-punt lagere gemiddelde BBP-groei stijgen de kosten al met 2% van het BBP. Het omgekeerde geldt natuurlijk ook. Bij een 0,25%-punt hogere gemiddelde BBP-groei dalen de kosten met 2% van het BBP. Hij toont ook aan hoe belangrijk de groei van de

productiviteit is. 82% van de toekomstige BBP-groei moet komen van een gemiddelde productiviteitsgroei van 1,1% per jaar. Die groei is cruciaal want als de productiviteitsgroei bijvoorbeeld 0,3 procentpunt lager uitvalt, zullen de vergrijzingskosten in 2070 stijgen met  $\pm 2,3\%$  van het BBP. Een hogere productiviteitsgroei dan gemiddeld 1,1% per jaar, zal de kosten daarentegen doen dalen. Bovendien zal een hogere productiviteitsgroei een groot hefboomeffect hebben op de begroting, omdat de hogere lonen en bedrijfswinsten die hiermee gepaard gaan meestal aan marginale tarieven worden belast.”

Gert Peersman gaf ook nog een lijst suggesties om die hogere productiviteitsgroei te bereiken. We overlopen er een paar:

- Bouw de overdreven regelgeving voor bedrijven af.
- Bevorder de arbeidsmobiliteit naar productieve bedrijven.
- Promoot STEM-opleidingen en levenslang leren.





- Investeer in robotisering, automatisering en kunstmatige intelligentie.
- Zorg ervoor dat kapitaal op de meest productieve manier kan gebruikt worden door alle kapitaalwinsten op dezelfde manier te belasten.
- Investeer in openbare infrastructuur en onderzoek & ontwikkeling, vooral kleinere ondernemingen profiteren daarvan.

Hij sloot zijn betoog af met een citaat van Paul Krugman: "Productivity isn't everything, but in the long run, it is almost everything."

### **"FORWARD TO BASICS"**

Veranderingspsycholoog en trendanalist, Herman Konings, vertelde over ons tijdperk waarin de grenzen tussen wat

natuurlijk en wat kunstmatig is, steeds meer vervagen. Maar hij liet ons ook naar een toekomst kijken waarin de basics meer aandacht 'zouden kunnen' krijgen.

Uit de studies die hij toelichtte, zouden we zelfs kunnen concluderen dat de Zoomers een kanteling in gang zetten. Sommige rekruteerders noemen de 21 tot 25-jarigen de horror-generatie omdat ze veeleisend zijn en gemiddeld na 15 maanden durven te veranderen van werkgever. Maar ze brengen buitengewone troeven mee naar de werkvloer, benadrukte hij.

"Misschien moeten we meer empathie hebben voor deze jonge werknemers van de Z-generatie. Want van alle voorgaande generaties zijn ze het meest etnisch divers, het meest inclusief, het meest hoogopgeleid, het meest digitaal

geletterd en het meest globaal. Dat ze het meest bang zijn van verveling, zorgt voor hun drang naar creativiteit en innovatie. En ze zijn dan misschien het meest onzeker, maar ook het meest authentiek."

Niet bang zijn om je onzekerheid te uitten, is een positieve eigenschap. Maar die onzekerheid maakt hen mentaal kwetsbaar. De gevoelens van onzekerheid zouden mede het gevolg zijn van een gemis aan persoonlijk contact. In vergelijking met de mensen die 20 jaar geleden hun leeftijd hadden, hebben de Zoomers jaarlijks 1.000 uur minder persoonlijk contact. Het is bijgevolg niet verwonderlijk dat ze zich drie keer meer eenzaam voelen dan de Boomers.

Ze maken zich meer zorgen over geld, werk en gezondheid dan de rest van de volwassenen. En het zal sommigen

misschien verbazen maar de generaties Z en X voelen zich minder comfortabel bij de gedachte aan een autorit zonder menselijke chauffeur dan de Millennials. De Zoomers gaan liever naar een fysieke winkel dan de dertigplussers en staan kritischer tegenover AI-toepassingen.

Herman Konings ergert zich zelf ook aan domme krantenkoppen over kunstmatige intelligentie. Hij vindt dat we vooral goed moeten nadenken waarvoor en wanneer we AI-toepassingen gaan inzetten, want die gaan hoe dan ook de wereld veranderen.

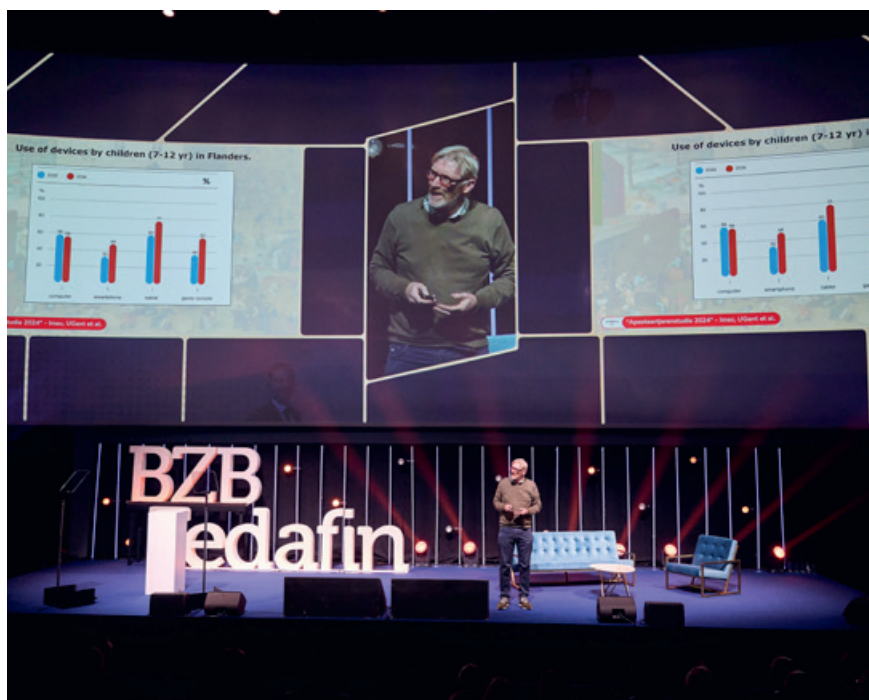
De veranderingspsycholoog liet ons tot slot kennismaken met 'Awe: The New Science of Everyday Wonder and How It Can Transform Your Life'. In dat boek vertelt Dachter Keltner over de negen alledaagse wonderen: morele schoonheid, de natuur, aangename collectieve ervaringen, visuele kunst & design, muziek, spiritualiteit, humor, grootse ideeën, aha-belevingen en onverwacht dingen vinden die je eigenlijk niet zocht (serendipiteit). Die alledaagse wonderen kunnen zorgen voor een goddelijk awe-gevoel, maar dan zonder de tussenkomst van een god. Bij awe-gevoelens laten we onszelf opgaan in de wereld rondom ons. Het onderzoek van Dachter Keltner wijst bovendien uit dat die gevoelens onze levens echt kunnen veranderen omdat ze aanleiding geven tot een hogere immuniteit, meer empathie, creativiteit én productiviteit.

## IN GESPREK MET FEBELFIN EN ASSURALIA

Febelfin-voorzitter Michael Anseeuw en Assuralia-voorzitter Etienne Bouas-Laurent mochten reageren op stellingen over de uitdagingen van de toekomst. Moderator Hanne Decoutere leidde het gesprek tussen de twee voorzitters in goede banen. Aan de deelnemers in de zaal werd iedere keer vooraf ook een stelling voorgelegd.

### DE GROOTSTE UITDAGING?

Bij de eerste vraag werd gepeild naar de grootste uitdaging voor de financiële



**Herman Konings**, master in de theoretische psychologie (KU Leuven, 1989), beheerder van het Antwerpse trend- en toekomstonderzoeksbureau Pocket Marketing/nXt en auteur van boeken als *Wiedentiteit* (2025), *Gap The Mind* (2021) en *We, Myself & AI* (2018)

sector. Een optimale organisatie garanderen, via de aanwerving van personeel en een aantrekkelijker imago, werd door 68% van de aanwezigen als grootste uitdaging gezien. Daarna volgde de huidige geopolitieke situatie (26%) en het klimaat kwam op de derde plaats (7%).

Etienne Bouas-Laurent counterde deze score enigszins met de resultaten van het twaalfde Future Risk Report van AXA. Volgens dat rapport blijft de klimaatverandering - voor het grote publiek - nog altijd de belangrijkste reden tot ongerustheid. De Europese en Belgische risico-experts die deelnamen aan het onderzoek zetten evenwel de geopolitieke instabiliteit op de eerste plaats. Het klimaat en de technologische risico's volgen daarna.

De natuurrampen blijven de verzekeraars grote zorgen baren, benadrukte de Assuralia-voorzitter. Als we zoveel mogelijk risico's verzekeraar willen houden, moeten we meer investeren in preventie. Maar dat is een gezamenlijke

verantwoordelijkheid van de overheid, de burgers en de verzekeraars.

Hij verwees aansluitend naar de andere verzekeringskloten: de pensioenen, de gezondheidsbescherming en de cyberdreigingen. Maar iedere gap brengt volgens hem ook opportuniteiten mee voor de sector. Wat cyber betreft denk hij dan vooral aan de kmo's. Om die categorie ondernemers beter te beschermen moeten hun risico's efficiënt blootgelegd worden. Hij doet daarom een oproep aan de tussenpersonen om de bewustwording voor die risico's te helpen vergroten bij hun klanten-ondernemers.

Wat het klimaat betreft, legde Michael Anseeuw de nadruk op het economisch én maatschappelijk belang van de banken om een duurzame transitie waar te kunnen maken. Zowel bij ondernemingen, als bij particulieren. We moeten aangepaste kredieten aanbieden voor burgers die hun huis willen renoveren en ondernemingen die hun mobiliteit vergroenen. Zij hebben eveneens aantrekkelijke







voorwaarden nodig. Groene doelen moeten betaalbaar zijn, de financiële instellingen helpen daarbij.

Etienne Bouas-Laurent kwam daarna nog even terug op de rekrutering. Want dat was volgens de aanwezigen in de zaal immers de grootste uitdaging. Dat we te maken hebben met meer risico's zorgt ervoor dat de burgers meer over verzekeringen praten. Daar kunnen wij op inspelen bij onze wervingscampagnes. "Maar we moeten de sector niet alleen aantrekkelijker maken voor jobzoekers, we moeten onze werknemers ook aan boord houden en goed opleiden", aldus de Assuralia-voorzitter. Daarnaast rekent hij erop dat AI-toepassingen de productiviteit zullen verhogen.

Michael Anseeuw benadrukt dan weer dat de digitalisering niet zal afnemen,

ook niet voor de tussenpersonen die dicht bij de klant willen staan.

Hij is zich overigens ook bewust van de krapte op de arbeidsmarkt en plaatste in dat kader het "Klasse bank"-initiatief van Febelfin voor het voetlicht. Een initiatief om de jeugd slim met geld te leren omgaan én kennis te laten maken met financiële beroepen door mensen uit de praktijk aan het woord te laten en hun expertise met de jongeren te delen.

#### DE IMPACT VAN DIGITALISERING & AI

En zo zijn we aangekomen bij het tweede thema. Op welke manier zullen digitalisering en AI het meeste impact hebben op de tussenpersonen? 71% van de zaal ging ervan uit dat de AI-toepassingen meer tijd voor de klant zullen opleveren. Die groep is ervan overtuigd dat automatisering

de administratieve overlast zal beperken en repetitieve taken zal verminderen. 18% zei wel bezorgd te zijn over bedreigingen zoals phishing, digitale fraude en cyberrisico's. Slechts 10% verwacht dat AI-adviezen zullen leiden tot een daling van het aantal tussenpersonen.

Etienne Bouas-Laurent reageerde daar als volgt op: "AI wordt in Europa momenteel het meest gebruikt voor onderschrijvingen, schadebeheer, taken van de contactcentra en codering. Als we AI meer voor taken - die een impact hebben op de werking van de kantoren – gaan inzetten, zullen we de tussenpersonen daarbij begeleiden."

Michael Anseeuw verwacht vooral een kruisbestuiving. Als we AI inzetten om efficiënter te werken, zal de menselijke interactie meer gewaardeerd



**Michael Anseeuw**, CEO van BNP Paribas Fortis en voorzitter van Febelfin, de federatie van de Belgische financiële sector  
**Etienne Bouas-Laurent**, CEO van AXA België en voorzitter van Assuralia, de beroepsvereniging van verzekeraars in ons land

worden. “Maar België loopt achter met investeringen in AI. We moeten een inhaalbeweging inzetten,” zei de voorzitter van de federatie van de Belgische financiële sector.

#### CYBERRISICO'S

“Zullen de cyberrisico's daar ook niet door toenemen?” Vroeg moderator Hanne Decoutere zich af. Het gaat dan o.a. over voice cloning en deep fakes.

Etienne Bouas-Laurent vertrouwt erop dat die op AI gebaseerde misbruiken, ook bestreden kunnen worden met AI-toepassingen. Michael Anseeuw herinnerde er op zijn beurt aan dat de meeste fraude nog altijd gebeurt omdat de gebruikers zich te snel laten meeslepen door malafide boodschappen.

“DORA (de Europese Digital Operational Resilience Act) verplicht banken en verzekeraars om zich beter te beveiligen tegen ICT-bedreigingen zoals cyberaanvallen en datalekken. De tussenpersonen kunnen de burgers geruststellen. We blijven verder

investeren in cyberbescherming”, voegde Etienne Bouas-Laurent daaraan toe.

#### KLANTENBINDING EN DISTRIBUTIE

De derde bevraging ging over klantenbinding en de evolutie van de distributie. 69% maakt zich toch wel zorgen over het verlies van klantenbinding. 20% verwacht meer grotere kantoren en 5% is ervan overtuigd dat het aantal fysieke kantoren nog zal dalen.

Volgens Michael Anseeuw moeten we nagaan welke taken best door de mens en welke best door technologische tools worden gedaan. “Maar er zullen altijd fysieke bankkantoren blijven bestaan.” AI moeten we volgens hem wel nagaan hoeveel kantoren er echt nodig zijn om alle Belgen goed te kunnen bedienen. “Misschien kunnen we nadenken over de Engelse formule waar ze voor sommige regio's op 1 plek verschillende banken samen zetten,” opperde hij.

Etienne Bouas-Laurent bevestigde dat de concentratietrend bij de

verzekeringmakelaars nog doorloopt. “België telt enorm veel makelaars, maar dat neemt niet weg dat er plaats blijft voor de minder groten, zelfs voor professionele eenpersoonskantoren,” aldus de voorzitter van de beroepsvereniging van verzekeraars.

Tot slot werd even van gedachten gewisseld over de samenwerking tussen Febelfin en Assuralia enerzijds en BZB-Fedafin anderzijds. De twee voorzitters zijn het erover eens dat het belangrijk is om kennis te delen en constructieve discussies te voeren.

**Wil je ons congres herbeleven?**  
 Bekijk dan de foto's, de aftermovie en de presentaties op onze website [www.bzb-fedafin.be](http://www.bzb-fedafin.be). Verschillende workshops zijn ook beschikbaar als webinar on demand, te vinden op Edfin.

# "Bij BankB zien we onze makelaars niet gewoon als verkoopkanaal, maar echt als strategische partners"

*In de komende edities van Momentum geven we het woord aan de kredietgevers. Zij zijn immers onmisbare partners in het dagelijkse werk van kredietmakelaars. Hoe kijken zij naar de samenwerking met de zelfstandige tussenpersonen? Wat zijn hun verwachtingen en ambities voor de toekomst en de sector?*

*BZB-Fedafn wil met deze reeks een open dialoog stimuleren tussen kredietgevers en tussenpersonen. Enkel door elkaar beter te begrijpen en samen te werken, kunnen we blijven inspelen op de noden van de klant.*

**BankB is een Belgische gespecialiseerde bank die diensten als sparen en kredietverlening aanbiedt en actief samenwerkt met tussenpersonen en kredietmakelaars. De bank richt zich op het vinden van op maat gemaakte oplossingen voor klanten, zelfs bij complexe situaties.**

**BankB onderscheidt zich daarmee duidelijk van de traditionele banken door een alternatieve aanpak. Welke concrete voordelen merkt u daar vandaag al van op voor de tussenpersoon en de klant?**

Onze aanpak levert vandaag vooral meer snelheid, transparantie en betrokkenheid op. We werken met korte communicatielijnen en een zeer directe samenwerking tussen onze interne teams en de makelaars. Daardoor kunnen we sneller schakelen, complexe dossiers beter inschatten en duidelijke feedback geven.

Voor de tussenpersoon betekent dat meer efficiëntie en minder frustratie: ze weten altijd waar hun dossier staat, krijgen toegang tot onze experts en kunnen rekenen op snelle, goed onderbouwde beslissingen.

Kortom: onze sterkte zit in de combinatie van menselijkheid en wendbaarheid. We hebben de schaal en de flexibiliteit om snel te reageren, zonder de persoonlijke aanpak te verliezen.

**Hoe ziet u de rol van zelfstandige tussenpersonen binnen uw distributiemodel en hoe ondersteunt u hen?**

De rol van onze makelaars is echt essentieel. Wij bij BankB richten ons op hypothecaire kredietoplossingen voor klanten die bij de traditionele banken geen antwoord meer vinden. Vaak gaat het om dossiers met wat meer complexiteit, waar maatwerk en persoonlijk advies het verschil maken.

Daarom zijn onze makelaars en bankagenten zo belangrijk: zij staan dicht bij de klant, kennen hun verhaal en kunnen hen met de juiste expertise begeleiden. Dat persoonlijk contact is



cruciaal om elk dossier tot een goed einde te brengen.

We zien hen niet gewoon als een verkoopkanaal, maar echt als strategische partners. Hun succes is ons succes.

### **Ondersteunt u hen ook in hun complianceverplichtingen?**

Compliance is vandaag een essentieel onderdeel van onze samenwerking met makelaars. We weten dat de toenemende regelgeving – denk aan DORA, NIS2, ESG en Basel IV – een grote uitdaging vormt voor zelfstandige tussenpersonen.

Daarom proberen we hen zoveel mogelijk te ontzorgen aan de hand van duidelijke processen, standaarddocumentatie en transparantie communicatie. Tegelijk willen we ervoor zorgen dat compliance hun commerciële slagkracht niet afremt. We zoeken altijd naar de juiste balans tussen regelgeving en werkbaarheid.

### **Wat verwacht u van een goede kredietbemiddelaar?**

We verwachten van onze makelaars een professionele aanpak, een goed begrip van de vraag van de klant en een sterke kennis van wat mogelijk is bij BankB.



**Inge Ampe, CEO BankB**

Daarom zetten we vandaag meer dan ooit in op goede communicatie en opleiding.

Wij zoeken partners die op kwaliteit werken, niet op volume. Mensen die geloven dat persoonlijk advies en maatwerk nog altijd de kern vormen van bankieren. Wat we belangrijk vinden? Transparantie, dossierkennis en een professionele houding tegenover de klant. Daarnaast waarderen we proactiviteit, duidelijke communicatie en betrouwbaarheid. Een bemiddelaar die luistert, vragen stelt en meedenkt in oplossingen, maakt voor ons én voor de klant het verschil.

### **Hoe zit u de rol van kredietgevers evolveren in een sterk veranderende markt?**

De kredietmarkt evolueert razendsnel. We zien dat grote banken steeds meer standaardiseren en risico's afbouwen,

waardoor heel wat klanten uit de boot vallen: zelfstandigen, ouderen, mensen met een atypisch profiel. Precies daar ligt onze rol als nichespeler.

Wij geloven dat de toekomst toebehoort aan kredietgevers die menselijkheid en technologie weten te combineren. Digitalisering is essentieel om snelheid en efficiëntie te winnen, maar de menselijke toets blijft onmisbaar om de juiste beslissingen te nemen en écht vertrouwen op te bouwen.

AI biedt bijvoorbeeld interessante mogelijkheden om onze processen te optimaliseren. Vandaag is ons kredietproces nog sterk manueel, en gezien de complexiteit van de dossiers geloven we niet dat analyse en beslissingen volledig door een machine kunnen worden overgenomen. Maar het kan wél helpen bij het verzamelen en



Onze opleidingen zijn  
**écht op maat**  
van de financiële tussenpersoon  
en zijn medewerkers

**EDFIN**

EXPERT IN FINANCIËLE OPLEIDINGEN

Edfin is een leer- en examenplatform voor de financiële professional op initiatief van BZB-Fedafin.

#### ONS AANBOD

- Uitgebreid aanbod aan financiële opleidingen, e-learningen en examens
- Erkende opleidingen die FSMA-punten opleveren
- Tool om geregelde bijscholing te beheren
- Talloze voordelen voor kantoorhouders en organisaties

#### EDFIN VOOR KANTOREN

- Registreer je kantoor en voeg medewerkers toe
- Keur inschrijvingen van je medewerkers goed en zorg voor de financiële afhandeling
- Laat je medewerkers de status van hun inschrijvingen opvolgen
- Ontdek het aantal punten geregelde bijscholing die je medewerkers hebben behaald
- Download eenvoudig aanwezigheidsattesten en facturen van je hele kantoor
- Maak een eigen e-learning voor je medewerkers

**REGISTREER JE OP [WWW.EDFIN.BE](http://WWW.EDFIN.BE)**

**EDFIN**  
EXPERT IN FINANCIËLE OPLEIDINGEN

Edfin vzw | Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde  
BTW BE 0672.757.653 | [info@edfin.be](mailto:info@edfin.be)

verwerken van relevante data, zodat onze medewerkers sneller en beter onderbouwd kunnen werken. We testen momenteel verschillende toepassingen, met veelbelovende resultaten, en willen deze volgend jaar effectief integreren in onze kredietprocessen. Dat zal een winst opleveren voor de klant, de makelaar én BankB.

AI zal ons niet vervangen, maar versterken. Het helpt ons om risico's sneller en objectiever in te schatten, fraude te detecteren en dossiers efficiënter te behandelen. Maar de eindbeslissing blijft menselijk.

**Hoe speelt u in op nieuwe trends zoals groene leningen, renovatiekredieten of flexibele formules?**

Vandaag kijken we bij elke lening en elk pand in waarborg ook naar de

EPC-waarden. We financieren bovendien werken die gericht zijn op energetische verbetering en willen in de toekomst een aangepast prijsmodel invoeren om dat nog beter te ondersteunen.

We zijn natuurlijk geen klassieke bank. Elke lening die we verlenen, past binnen ons nichespel van klanten met specifieke noden. Daar liggen volgens ons trouwens ook de grootste innovatiekansen binnen de kredietmarkt: in energetische renovaties en duurzame financiering. Daar ontstaat een nieuwe nichemarkt waarin maatwerk en advies belangrijker zijn dan ooit.

**Welke kredietproducten zijn vandaag dan het populairst? En wat verwacht u voor de komende jaren?**

Vandaag blijven hypothecaire kredieten en herfinancieringen onze kernactiviteit. Vooral de complexere dossiers – zoals

brugkredieten, tweede verblijven, hergroeperingen of financieringen bij vermogensverschuivingen – vinden hun weg naar BankB.

Daarnaast zien we een groeiende vraag naar renovatie- en energieleningen en ook 55-plussers en zelfstandigen vormen een belangrijk en groeiend segment.

## Word spaaragent bij BankB

Bij BankB geloven we in persoonlijk contact. Als Belgische bank bouwen we aan duurzame relaties met klanten én zelfstandige tussenpersonen die onze waarden delen.



**Wil je als spaaragent ondernemen met een betrokken partner aan je zijde?**

Laat je gegevens achter via de QR-code en ontdek wat BankB voor jou kan betekenen.

[www.bankb.be](http://www.bankb.be) - [info@bankb.be](mailto:info@bankb.be)

voor  
elk plan  
**bankb**





# “De makelaar blijft het centrale kompas voor klanten en kredietgever in een snel evoluerende markt”

*In de komende edities van Momentum geven we het woord aan de kredietgevers, onmisbare partners in het dagelijkse werk van kredietmakelaars. Hoe zien zij de samenwerking met makelaars en welke verwachtingen en ambities koesteren zij voor de toekomst van de sector?*

*Met deze reeks wil BZB-Fedafin een open dialoog stimuleren, zodat alle partijen beter begrijpen hoe ze samen kunnen inspelen op de noden van de klant.*

***Deze keer komt Credimo, de Belgische financiële speler die zich richt op kredietverlening en spaarproducten, aan het woord. Credimo legt uit hoe zij makelaars ondersteunen, welke rol de makelaar vervult in de complexe kredietmarkt en hoe kwaliteit, vertrouwen en digitale tools hand in hand gaan.***

***Credimo kiest bewust voor een model dat afwijkt van het klassieke model van de traditionele verzekeraars. Welke concrete voordelen brengt dat vandaag mee voor de klant en voor de tussenpersoon?***

Het bedrijfsmodel is eenvoudig, maar krachtig: door zelf via eigen verzekeringsproducten spaargelden aan te trekken en vervolgens te herbestemmen naar kredietoplossingen, hebben we bij Credimo

zelf de continuïteit in handen. Dat biedt zekerheid voor alle partijen en versterkt het vertrouwen in de samenwerking met makelaars. Zo beschermen we bovendien de belangen van beleggingsklanten en ondersteunen we tegelijkertijd kredietmakelaars optimaal in hun rol als gids en strategische partner.

“We zien de makelaars als een kompas”, zegt Karl Synaeghel, commercieel directeur bij Credimo. “Ze kennen de klant, voelen wat er leeft en helpen zowel de kredietnemer als de maatschappij om de juiste richting te vinden. Wij bieden zo vertrouwen, kwaliteit en nabijheid in kredietverlening.”

***Hoe ziet u de rol van zelfstandige tussenpersonen binnen uw distributiemodel en hoe ondersteunt u hen?***

De makelaar begeleidt klanten als gids door het bos van EPC-regelgeving, energiebesparende maatregelen en uiteenlopende kredietformules. Hij spreekt de taal van de klant en biedt

advies op maat, vaak over het volledige financiële plaatje. Tegelijk vormt hij een belangrijke schakel – een brug – voor de kredietgever: door marktinzichten te delen, kan Credimo haar acceptatie- en tarificatiebeleid tijdig bijsturen. Deze continue wisselwerking versterkt zowel kwaliteit als marktgerichtheid en zorgt ervoor dat dossiers correct en efficiënt worden ingediend.

“Makelaars die hun klanten echt kennen en begeleiden maken het verschil”, benadrukt Synaeghel. “Wij willen hun partner zijn: bereikbaar, betrouwbaar en onafhankelijk.”

Persoonlijke ondersteuning is hier ook een belangrijke pijler. Dankzij directe lijnen met dossierbeheerder, sales en directie verlopen dossiers vlot. Tegelijk ondersteunt het intranetplatform OurCredimo makelaars met digitale tools als simulaties, documentbibliotheek en correcte dossierinvoer. Zo ontstaat een optimale combinatie van menselijke begeleiding en digitale efficiëntie, die bijdraagt aan kwaliteit en vlotte kredietverlening.

### **Wat verwacht u van een goede kredietbemiddelaar?**

Kwaliteit staat centraal: kredietdossiers vormen de waarborg voor de gelden van beleggingsklanten waardoor onberekend risico nemen voor Credimo uitgesloten is. Een goede bemiddelaar draagt bij aan deze kwaliteit door klanten zorgvuldig te screenen (Know Your Customer), te streven naar “PRIME”-dossiers en toekomstige achterstanden te voorkomen. Daarbij spelen elementen zoals DSTI, quotiteit en onderpand uiteraard een cruciale rol.

Ook het intranetplatform OurCredimo draagt bij aan het kwaliteitsdoel: het faciliteert een correcte dossiëringave en bevordert first time right.



**Karl Synaeghel**, commercieel directeur bij Credimo

Daardoor stijgt de kans op snelle goedkeuring en het vertrouwen van alle partijen wordt versterkt.

### **Hoe ziet u de rol van kredietgevers evolueren in een sterk veranderende markt?**

Credimo ziet de onafhankelijke makelaar als toekomst van de kredietverlening: een partner die globale adviseur én specialist is. Door zich voldoende te specialiseren, kan de makelaar een breder scala aan dossiers behandelen en oplossingen bieden waar banken vaak niet op kunnen inspelen, bijvoorbeeld bij hergroepering van bestaande kredieten. “Wij willen voor makelaars de partner zijn die hen in elke stap van het proces bijstaat”, geeft Karl Synaeghel aan. “Uiteindelijk draait kredietverlening niet om cijfers, maar om mensen die elkaar begrijpen en samen oplossingen vinden.”

In de huidige markt is digitalisering nog een uitdaging, al ziet Credimo dat eerder als een kwaliteitshefboom.

Credimo investeert gericht in digitale tools om kwaliteit en efficiëntie te verhogen. Vereenvoudigde simulaties, dossierbeheer, koppelingen met externe databronnen (zoals EPC-databases, Kadaster en Becris) en deelname aan sectorinitiatieven zoals HypoPass verhogen volledigheid en uniformiteit. Desktopschattingen via Rock.estate beperken kosten en verhogen concurrentiekracht.

Toch blijft technologie een middel, geen doel op zich. Ze ondersteunt zowel de makelaar bij snel en correct indienen van dossiers, als Credimo bij kwaliteitsbewaking en compliance. Technologie kan ondersteunen, maar vertrouwen bouw je nog altijd tussen mensen. “Technologie en automatisering kunnen nooit de menselijke toets vervangen”, benadrukt Synaeghel. “Belangrijke dossiers worden altijd door mensen geëvalueerd; alleen zo kunnen we kwaliteit garanderen en vertrouwen behouden.” Door dit ecosysteem van menselijke expertise, digitale



ondersteuning, focus op kwaliteit en risicobeheersing, aandacht voor betaalbaarheid en duurzaamheid, kunnen makelaars hun klanten optimaal begeleiden. Ze blijven zo het centrale kompas voor klanten en kredietgever in een snel evoluerende markt.

**Hoe speelt u in op nieuwe trends zoals groene leningen, renovatiekredieten of flexibele formules?**

We zien dat klanten steeds vaker voor variabele of gemengde kredietformules kiezen, waarbij betaalbaarheid belangrijker is dan de totale interestkosten. De Accordeon-formule biedt extra flexibiliteit en laat klanten hun krediet aanpassen aan veranderende omstandigheden.

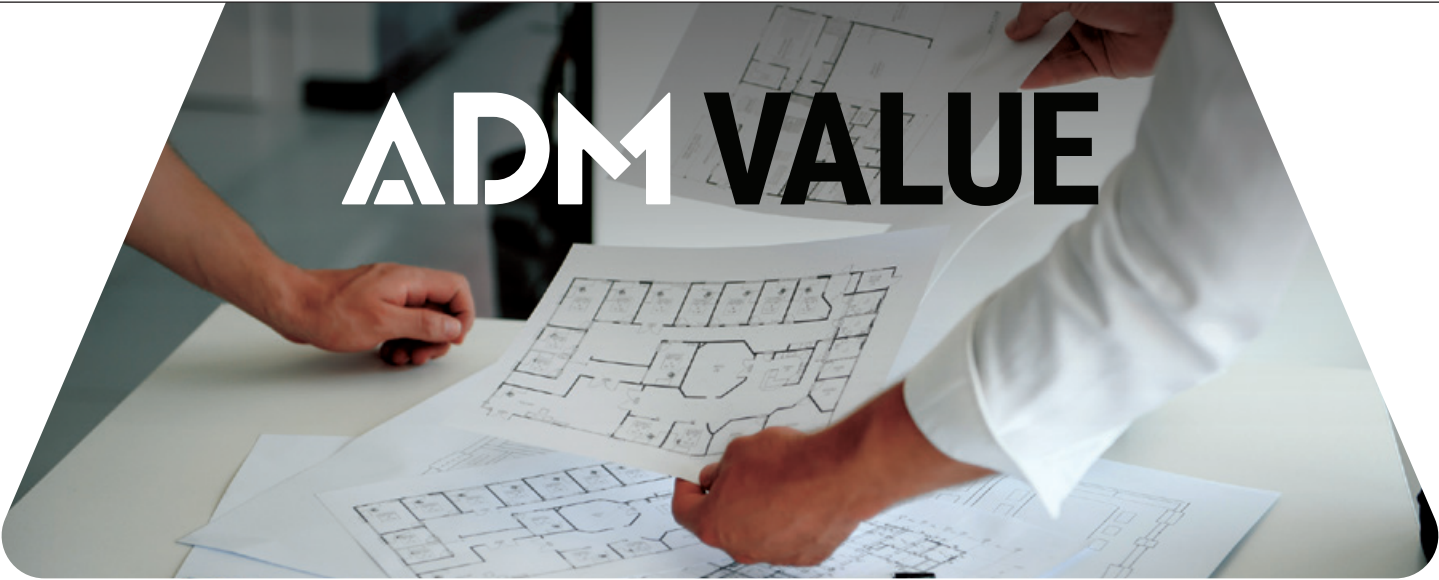
Tegelijk groeit de aandacht voor duurzaamheid. Groene leningen en renovatiekredieten winnen aan populariteit. Energiezuinige panden profiteren bij Credimo van EPC-korting of Eco-PRIME bij hoge kwaliteitsscores. Ook wederopnames voor energetische renovaties zijn mogelijk, mits de energieprestatie substantieel verbetert. Zo kan de makelaar klanten breed ondersteunen, waarbij het financiële en het ecologische verantwoord hand in hand gaan.

**Welke kredietproducten zijn vandaag dan het populairst? En wat verwacht u voor de komende jaren?**

Zoals eerder aangegeven, merken we op dat er meer en meer interesse is

voor variabele formules, een combinatie van vaste en variabele elementen. Dat vereist echter deskundige begeleiding om risico's voor klanten én kredietgevers te beperken. De populariteit van die producten hangt trouwens samen met de rentegevoeligheid van de markt. Makelaars moeten flexibiliteit en betaalbaarheid goed in kaart brengen.

Het totaaladvies van de makelaar speelt hierin een sleutelrol: krediet én andere financiële producten worden afgestemd op de situatie van de klant, waardoor risico's optimaal beheerd worden en het volledige financiële plan klopt.



ADM VALUE

PRECISION MATTERS

ADM BIM

ADM ENERGY

ADM EXPERT

ADM TOPO

ADM URBAN

ADM VALUE

ANTWERPEN

T. +32 3 877 78 60

OOST-VLAANDEREN

T. +32 9 278 91 49

WEST-VLAANDEREN

T. +32 5 076 07 67

INFO@ADMGROUP.BE

ADMGROUP.BE







# GRATIS OPLEIDINGEN voor MEDEWERKERS PC 341:

Bekijk ons opleidingsaanbod

**KLASSIKALE OPLEIDINGEN**



**LIVE WEBINARS**



**WEBINARS ON DEMAND**



**AFSTANDSONDERWIJS**



**E-LEARNINGS**



[www.sofuba.be](http://www.sofuba.be)



25

# DE TROFEEËN van de LEVENSVZERZEKERING

De laureaten van de Levensverzekeringstroeëen 2025



| MIJN SPAARGELD – MIJN BELEGGINGEN                                                                                     |                                                                                                                                                                       |                                                                                       |                                                                                     |                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tak 21 : Formule met gewaarborgde intrestvoet – Spaargeld</b><br><br><b>DVV</b><br>DVV Spaarverzekering            | <b>Tak 21 : Formule met gewaarborgde intrestvoet – Beleggingen</b><br><br><b>Allianz</b><br>Invest for Life 3A My Future                                              | <b>Tak 23 : Retail</b><br><br><b>Allianz</b><br>Allianz Xcellence                     | <b>Tak 23: Premium</b><br><br><b>VIVIUM</b><br>Vivium Selection                     | <b>Tak 23: Premium</b><br><br><b>WEALINS</b><br>ePlatinum (*)                                       |
| MIJN SPAARGELD – MIJN BELEGGINGEN                                                                                     |                                                                                                                                                                       |                                                                                       | MIJN RENTE                                                                          | MIJN GEWAARBORGD INKOMEN                                                                            |
| <b>Gamma Multi-Support Tak 21/23</b><br><br><b>AXA</b><br>AXA Invest4P                                                | <b>Gamma Multi-Support Tak 21/23</b><br><br><b>Rfi-Esca</b><br>Quality Life (*)                                                                                       | <b>Tak 26</b><br><br><b>securex</b><br>Securex Invest 26                              | <b>Renteverzekering</b><br><br><b>NN</b><br>Lifelong Income                         | <b>Gewaarborgd inkomen</b><br><br><b>NN</b><br>Scala Income                                         |
| MIJN PENSIËN                                                                                                          |                                                                                                                                                                       |                                                                                       | MIJN GEZONDHEID                                                                     | PUBLICITEITSCAMPAGNE                                                                                |
| <b>Groepsverzekering</b><br><br><b>AXA</b><br>Essential for Life Plus                                                 | <b>Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ)</b><br><br><b>VIVIUM</b><br>Vrij Aanvullend Pensioen                                                            | <b>Individuele pensioentoezegging (IPT)</b><br><br><b>AXA</b><br>Pension Plan Pro IPT | <b>Gezondheidszorgen</b><br><br><b>DKV</b><br>DKV Hospi Premium +                   | <b>PUBLICITEITSCAMPAGNE</b><br><br><b>AG</b><br>«Future Life Protection – Liefde is onsterfelijker» |
| MIJN OVERLIJDEN                                                                                                       |                                                                                                                                                                       |                                                                                       | DIGITALISATIE                                                                       | MAATSCHAPPELIJKE INZET                                                                              |
| <b>Overlijden : gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldaflossingsverzekering)</b><br><br><b>NN</b><br>Hypo Care | <b>Overlijden : gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldaflossingsverzekering)</b><br><br><b>Aviza</b><br>Family Home Protection (gevolmachtigde onderschrijven) | <b>Uitvaartverzekering</b><br><br><b>DELA</b><br>Uitvaartzorgplan                     | <b>DIGITALISATIE</b><br><br><b>KBC</b><br>Verzekeringen<br>Digitale onderschrijving | <b>MAATSCHAPPELIJKE INZET</b><br><br><b>P&amp;V Group</b><br>P&V Group Academy                      |
| INNOVATIE                                                                                                             |                                                                                                                                                                       | PREVENTIE                                                                             |                                                                                     | MAKELAARS                                                                                           |
| <br><b>KBC</b><br>Verzekeringen<br>Kate                                                                               | <br><b>Belfus</b><br>Iki-Life                                                                                                                                         | <br><b>AG</b><br>Fight Skin Cancer                                                    | <br><b>P&amp;V Group</b><br>Vity                                                    | <br><b>AXA</b>                                                                                      |



laurent.feiner@decavi.be - Tel : 02-520.72.24  
muriel.storrier@almesco.net - Tel : 0496-27.57.02



- Véronique D'haese, Vivium
- Cédric Tytgat, Axa
- Hilde Vernailen met het team van P&V Academy, P&V Groep
- Luc Rasschaert, Wealins
- Wouter Demeulenaere, Vivium
- Yves Danneels, Axa
- Hervé Bernard, Afi Esca Luxembourg
- Koen Schreurs, Securex
- Joost van Ginkel, Lindsey Van Der Sijpt, NN Insurance
- Joost van Ginkel, Wina Ringelé, NN Insurance
- Els Blaton, Ellen Thijs, DVV verzekeringen
- Dorsan van Hecke, Raf Wouters, Allianz
- Lynn Geirregat, Heidi Cortois, Allianz
- Frija Leunens, Frédéric van Dieren, AG
- Joost van Ginkel, Bart Veltjen, NN Insurance
- Arn Theuwissen, Dela
- Lieven Monteyne, DKV
- Karel Coudré, Axa
- Piet De Coster, Aviza Insurance
- Alain Bonjean, Solidaris, Sophie Misselyn, P&V Groep
- Kurt Termote, KBC Verzekeringen
- Laurent Goudemant, Belfus
- Hein Lannoy, Assuralia
- Jonathan Dirick, Feprabel, Laurence Mommaerts, Axa, Erik Weekers, FVF
- De laureaten, jurleden en organisatoren





# Levensverzekeringstroeieën DECAVI 2025

*Op 23 oktober vond de 26e editie van de Levensverzekeringstroeieën DECAVI plaats. Daar werden de beste levensverzekeringsproducten, die bijdragen tot de zichtbaarheid van de markt, bekroond. De jury beoordeelde de prestaties en de kwaliteit van de producten op basis van hun rentabiliteit, verzekeringskarakteristieken, communicatie en innovatie. Met dit evenement hopen de organisatoren de verzekeringssector in een positief daglicht te plaatsen.*

## MIJN SPAARGELD – MIJN BELEGGINGEN

### TAK 21: FORMULE MET GEWAARBORGDE INTERESTVOET – SPAARGELD

De winnaar in deze categorie is DVV Verzekering met de DVV Spaarverzekering. Het gaat om een zeer toegankelijk spaarproduct: je kan al instappen vanaf €25,00 per maand en krijgt gegarandeerd 2% interest per storting, en dat gedurende minimum 8 jaar.

### TAK 21: FORMULE MET GEWAARBORGDE INTERESTVOET – BELEGGING

Deze award ging naar Allianz met de Invest for Life3A My Future. Een tak 21-levensverzekering die gebaseerd is op de bestaande gekantonneerde fondsen van Invest for Life3A.

De troeven van dit product zijn o.a. 100% gewaarborgd kapitaal en een gewaarborgd rendement van 0,50%.

### TAK 26 (KAPITALISATIEVERRICHTING)

Deze prijs werd weggekaapt door Securex Leven met de Securex Invest 26, een veilige en rendabele belegging, altijd met vast rendement.

### TAK 23: RETAIL

Deze categorie werd gewonnen door Allianz met de Allianz Xcellence. Dat is een levensverzekeringscontract van de 4e pijler, waarvan het potentieel rendement gekoppeld is aan interne beleggingsfondsen.

### TAK 23: PREMIUM

Vivium won in deze categorie met de Vivium Selection, een tak 23-beleggingsverzekering met een eenmalige premie. Het is een levenslange individuele levensverzekering die wordt afgesloten voor onbepaalde duur door een of twee verzekeringsnemers.

De ePlatinum van WEALINS wordt in ons land aangeboden in het kader van de vrijheid van dienstverlening. Het gaat om een vereenvoudigde oplossing, 100% digitaal met een 'all-in' prijs.

### GAMMA MULTI-SUPPORT TAK 21-23

De prijs voor de multi-support tak 21-23 ging naar AXA Belgium met AXA Invest4P. Met deze levensverzekering kan je beleggen in één of meerdere interne beleggingsfondsen van een levensverzekering tak 23 en/of tak 21.

De prijs in het kader van de vrijheid van dienstverlening was voor AFI ESCA Luxembourg met QUALITY LIFE. Dat is een multi-fondsen-levensverzekeringscontract waarin tak 21 (met gewaarborgde rentevoet) met tak 23 (rendement afhankelijk van de aandelenmarkten) wordt gecombineerd.

## MIJN PENSIOEN

### VRIJ AANVULLEND PENSIOEN VOOR ZELFSTANDIGEN (VAPZ)

P&V Group  
(P&V Verzekeringen & Vivium)

In deze categorie wordt het product bekroond dat zelfstandigen de mogelijkheid biedt om een bijkomend pensioen in de 2e pijler op te bouwen. Dit jaar nam Vivium de trofee opnieuw mee naar huis, omdat hun VAPZ de mogelijkheid biedt om een deel van de premies in tak 23 te investeren en zo te genieten van een combinatie van zekerheid (tak 21) en rendement (tak 23).

### INDIVIDUELE PENSIOENTOEZEGGING (IPT)

AXA Belgium (Pension Plan Pro IPT)

De pension Plan Pro IPT van AXA Belgium is een gamma aan producten





van de 2e pijler waarmee intekenaars zowel in een tak 21 en/of in meerdere interne beleggingsfondsen van de tak 23 pensioenkapitaal kunnen opbouwen.

### GROEPSVERZEKERING

AXA Belgium (Essential for Life Plus)

Ook deze prijs gaat naar AXA Belgium met Essential for Life Plus. Deze groepsverzekering voor pensioenopbouw biedt de mogelijkheid om een potentieel hoger rendement te bereiken dankzij een gediversifieerd beheer in tak 23. Daarnaast bestaat er ook een hybride formule waarmee je dat kan combineren met de zekerheid van een tak 21.

### MIJN GEZONDHEID

#### VERZEKERING GEZONDHEIDSZORGEN

Net zoals vorig jaar sleept DKV Belgium deze prijs in de wacht met DKV

Hospi Premium+. Het gaat om een alles-in-één-verzekering die volledige terugbetaling biedt van medische kosten bij ziekenhuisopname, zonder eigen bijdrage of vrijstelling.

### MIJN RENTE

#### RENTEVERZEKERING

Een heruitgave van vorig jaar: NN Insurance Belgium wint deze categorie opnieuw met Lifelong Income. Daarmee biedt NN een levenslang gegarandeerd aanvullend inkomen via een eenmalige investering in een tak 23-fonds.

### MIJN GEWAARBORGD INKOMEN

Deze award was ook voor NN Insurance Belgium met Scala Income, een individuele pensioentoezegging met enkel risicowaarborgen. Bij dit product staat inkomensbescherming centraal.

### MIJN OVERLIJDEN

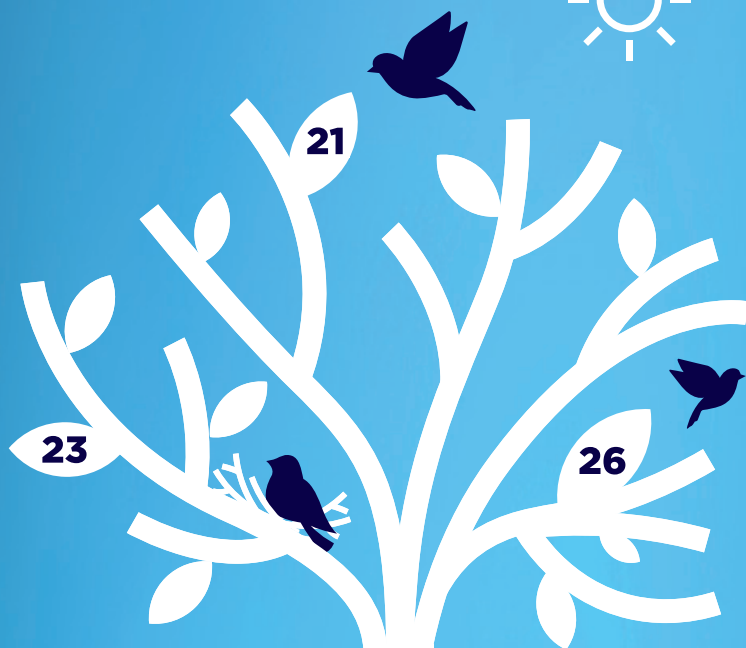
#### MIJN OVERLIJDEN GEKOPPELD AAN EEN HYPOTHECAIRE LENING (SCHULDSALDOVERZEKERING)

NN Insurance Belgium gaat maar door: ook deze award winnen ze opnieuw met Hypo Care. Hypo Care biedt klanten de zekerheid dat hun naasten behoed worden voor grote schulden en het biedt aanvullende garanties in geval van kanker en arbeidsongeschiktheid.

Nieuwkomer in deze categorie is Aviza Insurance, een gevolmachtigde onderschrijver van Vitis Life, met Family Home Protection. Dat is een overlijdensverzekering van tak 21.

#### UITVAARTVERZEKERING

Uitvaartspecialist DELA kaapt alweer deze prijs weg met DELA Uitvaartzorgplan. Dat plan zorgt voor financiële, praktische en



## VERSTERK UW SPAARGELD, DIVERSIFIEER UW BELEGGINGEN

Als specialist in spaar- en beleggingsverzekeringen kunt u uw klanten helpen om in functie van hun noden en hun profiel het beheer van hun geld te diversifiëren en hun vermogensoverdracht te plannen.

**Athora Belgium biedt oplossingen met gewaarborgde rentevoet in tak 21 en tak 26 en beleggingsverzekeringen van tak 23.**

Meer weten? Neem contact met ons op via [www.athora.com/be/nl/broker-zone](http://www.athora.com/be/nl/broker-zone)



administratieve bijstand voor, tijdens en na de uitvaart.

### INNOVATIE

De awards voor innovatie werden uitgereikt aan KBC Verzekeringen met Kate en Belfius Insurance met Iki=Life.

Kate is je persoonlijke assistent in KBC Mobile die heel wat verzekeringszaken voor je kan opzoeken of regelen.

Iki=Life is een nieuwe spaarformule van Belfius Insurance die klanten een levenslange bijpassing biedt bij hun pensioen én de flexibiliteit om een groter bedrag op te vragen indien nodig.

### DIGITALISATIE

Deze prijs werd in de wacht gesleept door KBC Verzekeringen voor hun digitale onderschrijving.

### MAATSCHAPPELIJKE INZET

P&V Group viel in de prijzen voor de P&V Group Academy, een programma dat zich richt op jongeren die om verschillende redenen moeilijk toegang krijgen tot de arbeidsmarkt. Dankzij de Academy kunnen die jongeren hun zelfvertrouwen herwinnen, een onbekende sector ontdekken en een duurzame professionele toekomst opbouwen.

### PREVENTIE

AG werd bekroond met een trofee voor zijn originele preventiecampagne rond huidkanker, Fight Skin Cancer. Al vier zomers op rij plaatst de verzekeraar smeerpalen met gratis zonnecrème op drukbezochte locaties zoals aan de kust, op festivals en in pretparken.

Ook P&V Group werd in de bloemetjes gezet voor Vity, een alomvattende

gezondheidsapp. De app is gratis en biedt advies rond gezonder leven. In de app vind je oefeningen en tips over bewegen, eten, slapen, ontspannen en stoppen met roken.

### PUBLICITEITSCAMPAGNE

Opnieuw valt AG in de prijzen voor de emotionele campagne Liefde is onsterfelijk. De campagne brengt op een warme en herkenbare manier het belang van een overlijdensverzekering onder de aandacht.

### MAKELAARS

AXA Belgium mocht deze editie de trofee van de makelaar in ontvangst nemen. Dat is de erkenning voor makelaarsvriendelijkste levensverzekering.

## GEEN MARKETINGCOLLEGA IN HUIS, MAAR WEL REGELMATIG NOOD AAN ONDERSTEUNING?

U heeft een statische website zonder continuïteit, met al maanden dezelfde content en lage vindbaarheid op interessante zoektermen voor je bedrijf?

U wil graag mailings versturen, maar u heeft geen professioneel sjabloon en platform om op te volgen?

Er is geen trafiek of contactopname via uw website?

## DAN ZIJN ONZE **MARKETINGCREDITS** DÉ OPLOSSING VOOR UW KANTOOR!

Geen hoge kost of investering nodig én inzetbaar wanneer het voor u van toepassing is.

### Inzetbaar voor:

Design en branding  
Webdevelopment  
SEO-optimalisatie  
E-mailmarketing  
Fotografie  
...

**insucommerce.**  
by ARTistreeq

Neem vrijblijvend contact met ons op of vraag nu je **gratis marketingscreening** aan!

[info@insucommerce.be](mailto:info@insucommerce.be)  
[www.insucommerce.be](http://www.insucommerce.be)



# Toegang tot en wijzigingen binnen het beroep van tussenpersoon: enkele aandachtspunten

*Je statuuut als tussenpersoon is voortdurend in beweging. Van je eerste inschrijving, naar de aanwerving van nieuwe medewerkers, veranderende bedrijfsstructuren tot een mogelijke overname. Een correcte inschrijving en het up-to-date houden van alle gegevens bij de FSMA zijn niet enkel formaliteiten, maar een noodzaak om jouw onderneming correct te laten functioneren. Omdat we hierover bij BZB-Fedafin regelmatig vragen krijgen, zetten we voor jullie enkele zaken op een rij.*

## TOEGANG TOT HET BEROEP

Wie dit artikel leest, is vermoedelijk reeds actief in de sector. De inschrijvingsprocedure is jou dus welkend: je dient een aanvraag in, maakt de nodige documenten over en betaalt de bijdrage.

Een struikelblok waar we bij BZB-Fedafin regelmatig mee worden geconfronteerd, is de kennis- en ervaringsvereiste bij bestaande structuren die hun activiteiten willen uitbreiden. Een zuivere verzekeringsvennootschap die een bankportefeuille overneemt, moet bijkomend een inschrijving aanvragen voor bank- en beleggingsdiensten. Probleem: je moet beschikken over de nodige ervaring (als je nog niet eerder aan bankbemiddeling gedaan hebt). Op vandaag kan dat enkel als PCP in opleiding. Die functie oefen je – uitzonderingen zoals werkende vennoten buiten beschouwing gelaten – doorgaans als werknemer uit. Maar dat is vaak niet wenselijk voor een tussenpersoon die reeds als zelfstandige actief is. Het statuut subagent in opleiding kan een

oplossing bieden, maar bestaat niet voor bank- en beleggingsdiensten.

Hier moet je dus zeker rekening mee houden alvorens grote investeringen worden gemaakt om een portefeuille over te nemen. Controleer altijd of je zelf aan de noodzakelijk kennis- en ervaringsvereisten voldoet om de bemiddelingsactiviteit uit te oefenen. Is dat niet het geval dan kan je als oplossing gekwalificeerde bestuurders aantrekken die verantwoordelijk zijn voor de distributie. Op die manier is wel voldaan aan de kennis- en ervaringsvereiste.

### TIP

Niet zeker aan welke kennis- en ervaringsvereisten je moet voldoen? Twijfel je of de voltallige raad van bestuur van je vennootschap aan dezelfde vereisten moet voldoen? Aarzel dan niet om contact met ons op te nemen. We begeleiden je graag bij het correct indienen van jouw inschrijvingsdossier bij de FSMA.





*Jeroen Tassenoy, jurist*

## JE KANTOOR GROEIT

Ook de verdere groei van je kantoor leidt tot nieuwe administratieve verplichtingen.

Vaak start de activiteit als **eenmanszaak**: goedkoop en laagdrempelig om te starten. Als je kantoor groeit en een zeker vermogen genereert, is het vaak wenselijk om te kiezen voor een **vennootschap**. Afhankelijk van de vorm waarvoor je kiest heeft een vennootschap verschillende voordelen. Je creëert onder meer een grens tussen jouw privévermogen en het vermogen van het kantoor.

Bij de stap van een eenmanszaak naar een vennootschap komen heel wat formaliteiten kijken. Ook naar de FSMA toe zal je enkele zaken moeten regelen. Als je van een eenmanszaak naar een vennootschap overgaat, moet je een nieuwe inschrijving aanvragen. Dat betekent dat je een volledig dossier – zie punt 1 – moet indienen bij de FSMA. De inschrijvingsprocedure zal uiteraard vlotter verlopen. Voor tal van zaken – denk aan de kennis

en ervaring – kan je verwijzen naar jouw huidige eenmanszaak. Vergeet echter niet dat jouw inschrijving van de eenmanszaak behouden moet blijven tot de FSMA de inschrijving van jouw nieuwe vennootschap heeft goedgekeurd!

De uitbreiding van jouw kantoor gaat mogelijks ook gepaard met het aanwerven van nieuwe collega's. Nieuwe collega's kunnen hun ervaring opdoen als PCP in opleiding. Hij of zij kan dan al starten, ook zonder ervaring of vooraleer de examens afgelegd zijn. Let wel, dit is beperkt in de tijd. De nieuwe collega beschikt over een termijn van 1 jaar om de theoretische kennis en beroepservaring volledig te verwerven. Heeft de nieuwe collega dit na 1 jaar niet verworven dan mag hij of zij de taken niet langer uitoefenen. Van jou als tussenpersoon wordt bovendien verwacht dat je kan aantonen dat de **PCP in opleiding** intensief begeleid werd, met een gedegen controle en een aanbod van voldoende gediversifieerde activiteiten. Zorg er dus voor dat je een dossier

bijhoudt en dit desgevallend aan de FSMA kan voorleggen.

### TIP

Personeel komt en gaat. Vergeet zeker niet om tijdig alle wijzigingen door te geven en ervoor te zorgen dat jouw dossier in Cabrio up-to-date is. Dat wordt namelijk steevast gecontroleerd bij een inspectie door de FSMA.

### TIP

Ben je zodanig gegroeid dat je meer dan 10 PCP's hebt? Dan moet je een bijkomende VVD aanduiden. Let wel: dit is niet voor bank van toepassing.

## JE ZET JOUW ACTIVITEITEN STOP

Ook hier krijgen we veel vragen over. Al te vaak worden we geconfronteerd met

leden die hun activiteit stopzetten, maar vergeten om ook hun inschrijving bij de FSMA stop te zetten. Dit heeft nadelige gevolgen, want de FSMA kijkt voor het bedrag van de jaarlijkse bijdrage naar de **situatie op 1 januari**. Heb je dan nog een actieve inschrijving, dan zal je een bijdrage moeten betalen voor het volledige jaar. Er is namelijk geen proportionele berekening als je halverwege het jaar stopt.

Soms dragen onze leden hun portefeuille over om vervolgens nog een bepaalde tijd actief te zijn voor de overnemer. Dat kan, maar is binnen de huidige regels niet altijd even flexibel. Samengevat zijn

er twee mogelijkheden: je gaat als werknemer aan de slag voor de overnemer of je werkt als subagent. Echte alternatieven zijn er niet, want ze impliceren dat je aandelen zal moeten verkrijgen bij de overnemer of een bestuursmandaat zal moeten uitoefenen. In de meeste gevallen is dat niet wenselijk.

Zijn er dan echt geen alternatieven? Daar kunnen we jullie in de toekomst hopelijk een positief antwoord op geven. Vanuit BZB-Fedafin wordt momenteel gelobbyd om het statuut van **zelfstandig PCP** te creëren: een flexibel statuut waardoor medewerkers niet noodzakelijk als werknemer in dienst moeten worden genomen.

Ideaal dus voor het aannemen van zelfstandige medewerkers. Hopelijk kunnen we jullie spoedig meedelen dat dit statuut geformaliseerd is.

Je kantoor is geen statisch gegeven. Vanuit BZB-Fedafin begeleiden we jou graag bij de formaliteiten die samengaan met de groei van jouw kantoor. We bieden onze leden ook een bibliotheek aan waar je tal van nuttige modeldocumenten kan vinden. Denk aan onderhandelingsovereenkomsten, overeenkomsten met subagenten en nog veel meer.



**Hét cloud platform van makelaars voor makelaars.**

- ✓ DORI is ontworpen om de professionele distributeur van levensverzekeringen digitaal te ondersteunen bij de dagelijkse werking van zijn kantoor.
- ✓ Bezoek onze website voor meer details en vraag een gratis démo aan !





## **“ Join Us “ Private Banker !**

Metris Antwerpen is een gerenommeerde dienstverlener in de financiële sector, bekend om haar persoonlijke en deskundige dienstverlening aan vermogende particulieren.

Wij streven ernaar om onze klanten te helpen hun financiële doelen te realiseren door middel van op maat gemaakte oplossingen en een langdurige vertrouwensrelatie.

### **Functieomschrijving:**

Als Private Banker ben je verantwoordelijk voor het beheren en uitbouwen van een eigen portefeuille van vermogende klanten. Je fungeert als hun vertrouwde adviseur en biedt hen een breed scala aan financiële diensten, waaronder vermogensbeheer, beleggingsadvies, successieplanning en kredietverlening.

### **Jouw taken:**

- Het opbouwen en onderhouden van duurzame relaties met vermogende klanten.
- Het adviseren van klanten over een breed scala aan financiële producten en diensten.
- Het opvolgen van marktontwikkelingen en het proactief informeren van klanten.
- Het identificeren van nieuwe zakelijke kansen en het uitbreiden van de klantenportefeuille.
- Het samenwerken met interne specialisten om een optimale dienstverlening te garanderen.

### **Jouw profiel:**

- Een afgeronde bachelor of masteropleiding in een economische of financiële richting.
- Minimaal 3 jaar relevante ervaring in private banking of vermogensbeheer.
- Sterke communicatieve en relationele vaardigheden.
- Een proactieve en resultaatgerichte houding.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.

### **Wat wij bieden:**

- Een uitdagende en afwisselende functie in een dynamische omgeving.
- De mogelijkheid om te werken met een team van ervaren professionals.
- Een competitief salaris en aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Ruime mogelijkheden voor persoonlijke en professionele ontwikkeling.
- Een prettige en informele werksfeer.

### **Interesse?**

Mailtje naar [marc@fpmetris.be](mailto:marc@fpmetris.be) of 0480 62 11 68 - <https://fpmetris.be>



# “Dankzij Portfolio van Creafin vond mijn cliënt opnieuw ademruimte.”

Zelfstandig kredietmakelaar Peter Wolters – Alfa Consult

Peter Wolters, bestuurder van Alfa Consult in Gingelom, bouwt samen met zijn zoon Alexander al 25 jaar aan een mooie reputatie in de financiële wereld. Hij begeleidde recent, samen met Creafin, één van zijn klanten bij het afsluiten van een Portfolio investeringskrediet voor een omvangrijk project.

**Wat maakt dit verhaal zo bijzonder?**

**Peter Wolters:**

De context was vrij uniek. Mijn cliënt is een interieurarchitect die zich toelegt op luxueus vastgoed. Hij koopt nieuwbouwappartementen op toplocaties, richt ze smaakvol in volgens het ‘totaalinrichtingsprincipe’, en verkoopt ze instapklaar. Dat doet hij voor een heel select publiek, dat volledig ontzorgd wil worden.

**Klinkt als een waterdicht concept. Waar zat de uitdaging dan?**

**Peter Wolters:**

Het betrof een recent nieuwbouwproject op een unieke locatie in hartje Antwerpen. Het project omvatte niet alleen de aankoop van een zeer exclusief duplex appartement, maar ook nog gefaseerde investeringen voor de totaalinrichting én de aankoop van extra garages. Daarbovenop kon mijn cliënt geen verkoopstermijn geven. Hij had het idee om, in afwachting van een geschikte koper, eerst zelf in het appartement wonen. Toen er ook nog eens een cashflowprobleem opdook haakte de huisbankier af. Een ijskoude douche voor mijn cliënt!

**En toen kwam de tandem Creafin – Alfa Consult in beeld?**

**Peter Wolters:**

Welja, via Creafin konden we wél de flexibele oplossing aanreiken waar het de grootbanken aan ontbreekt. Belangrijk voor mijn cliënt is dat hij de vrijheid heeft om rustig een geschikte koper te vinden, zonder tijdsdruk. Die ademruimte betekent een enorme meerwaarde.



Peter en Alexander Wolters, bestuurders Alfa Consult: *“Met ervaring, vertrouwen en de korte beslissingslijnen bij Creafin konden we snel schakelen. En dat maakt net het verschil.”*

*“Via Creafin konden we wél de flexibele oplossing aanreiken waar het de grootbanken aan ontbreekt.”*

**Hoe zag de uiteindelijke kredietoplossing eruit?**

**Peter Wolters:**

We herstructureerden de hele financiering binnen de vennootschap. Het is één groot dossier geworden met in totaal 4 panden. Dankzij onze aanpak konden én de facturen van de werken betaald worden én de garages aangekocht worden én een deel van zijn rekening courant terugbetaald worden. En dit zonder eigen cash inbreng, met een krediet op einde termijn met een maximale looptijd van 20 jaar. Mijn cliënt kan zich terug volledig weer focussen op wat hij het liefst doet: creëren en verkopen, op zijn tempo.

**Eind goed, al goed?**

**Peter Wolters:**

Absoluut. Dit was geen standaard dossier – het was technisch, omvangrijk en uiteraard 100% maatwerk. Maar met ervaring, vertrouwen en de korte beslissingslijnen bij Creafin konden we snel schakelen. En dat maakt net het verschil.

**Meer weten over**

**Portfolio**  
by Creafin

**Surf naar**  
[www.portfolio-invest.be](http://www.portfolio-invest.be)



**Disclaimer:** “Portfolio” is een hypothecair gewaarborgd investeringskrediet. Portfolio wordt alleen aangeboden aan vennootschappen en niet aan particulieren. Portfolio investeringskredieten zijn niet onderworpen aan Boek VII van het Wetboek Economisch Recht (2013). Investeerders worden geacht in staat te zijn de risico's en opbrengsten van de vastgoedinvesteringen en -financieringen te beoordelen en dienen hun eigen (juridische en fiscale) adviseurs te raadplegen. Investeringskredieten zijn onderworpen aan de acceptatieregels die van toepassing zijn op het moment van de aanvraag en de uiteindelijke goedkeuring door het kredietcomité van Creafin.

# Organisch groeien: een verstandige beleidskeuze

*Kantoren kunnen op verschillende manieren groeien: een fusie, een overname, aansluiting bij een groepering of organisch groeien. Ondanks de huidige golf van fusies, kiest de overgrote meerderheid kantoorhouders terecht voor een gestage, organische groei met het bestaande kantoor.*

## WAT BETEKENT ORGANISCHE GROEI?

Organisch groeien doe je door klantenrelaties te optimaliseren en te verdiepen, producten te verbeteren, cross- en upselling, de productdichtheid per klant te verhogen en nieuwe klanten aan te trekken. Dat versterkt de klantenbinding en verhoogt de rentabiliteit. Een enthousiast team en efficiënte organisatie zijn daarbij essentieel: zij vormen de basis voor productieve, resultaatgerichte groeiacties.

## VALKUILEN VAN GROEIACTIES

Veel goedbedoelde klantenacties mislukken echter door tijdsgedbrek, werkdruk, andere prioriteiten of gebrek aan focus. Professionele voorbereiding en opvolging maken hier het verschil.

## VOORWAARDEN VOOR SUCCES

Plannen maken is makkelijk, cross- en upselling opstarten gaat vlot, maar waar



Geert Dehouck, kantoorcoach en trainer

het écht om draait is de actie werkelijk uit te voeren én af te werken. Daarvoor heb je een goed plan van aanpak nodig.

Massamailings of willekeurige acties werken zelden. Analyseer eerst de opportuniteiten en stel gerichte vragen:

- Waar zitten de hiaten en opportuniteiten in onze klantenportefeuille?
- Hoe spelen we in op marktevoluties en nieuwe wetgeving?
- Hoe kunnen we evolueren naar 'totaalklanten'?

Let er bovendien op dat je acquisitie en retentie niet met elkaar verwart. Beide vereisen een andere aanpak, methodiek en timing. Ze zijn complementair, maar er wordt op voorhand beter maar één doel vastgelegd voor de actie. Een willekeur aan acties werkt averechts en zorgt voor aversie bij klanten.

Een actie moet ook goed getimed worden; werknemers moeten genoeg tijd en ruimte hebben om aan de actie te werken. Bepaal

***"IN MIJN BEDRIJFSKOACHING ZIE IK ZOWEL BIJ BANKEN EN VERZEKERAARS ALS BIJ TUSSENPERSONEN ACTIES DIE AMPER 1% CONVERSIE HALEN, VAAK DOOR GEBREKKIGE VOORBEREIDING. KLANTEN STAAN OPEN VOOR ADVIES, MAAR VERWACHTEN EEN EFFICIËNT, VOORBEREID EN PROFESSIONEEL GESPREK."***



hoeveel klantgesprekken je kan inplannen en ook effectief afwerken. Dat is belangrijk, want veel acties vallen stil omdat het werkvolume fout werd ingeschat. Discipline, volharding, focus en een strakke organisatie zijn de fundamenten van vruchtbare groeiacties.

### TOTAALKLANTEN

Streef naar meer productdichtheid per klant ofwel 'totaalklanten': dit verhoogt de rentabiliteit en versterkt de relatie. Vertrek vanuit een grondige screening van de klantenbehoeften, risico's, noden en verwachtingen en bepaal zo zelf je strategie aan de hand van een duidelijk plan van aanpak.

### PRODUCTKEUZE EN AANPAK

Niet elk product leent zich voor een klantenactie. Waar moet je rekening mee houden?

- Bepaal een duidelijk doel: wil je de productdichtheid verhogen of een nieuw product promoten?
- Match het juiste product met de juiste aanpak: wordt dit product het best verkocht tijdens een persoonlijk gesprek, telefonisch of digitaal?
- Stem de methode af op de klant en je capaciteit.

Verzekeringsmaatschappijen en principalen stellen veel klantenacties voor omdat ze altijd meer en uitgebreidere producten willen verkopen. Tussenpersonen willen dan weer zakendoen door klanten oplossingen aan te bieden die aansluiten bij hun behoeften. Dat zijn duidelijk twee verschillende benaderingen, maar die laatste is succesvoller én klantgerichter. En toch raken die twee benaderingen elkaar ook.

### TIPS VOOR EEN STERKE UITVOERING

Tot slot nog enkele tips om van je groeiactie een succes te maken:

- Zet enkel medewerkers in met de juiste technische en commerciële skills.
- Bepaal een duidelijke doelgroep voor je actie om 'actie-moeheid' bij andere klanten te vermijden.
- Bewaak de planning: acties onderbreken en heropstarten is niet bevorderlijk voor goede resultaten.
- Gebruik handige tools en scripts om klantengesprekken te versterken. De impact van je woorden en gedrag bepalen je resultaat.

Organische groei blijft dus de meest duurzame strategie voor kantoren. Met een sterk team, een duidelijke planning en een klantgerichte aanpak boek je meetbare en rendabele resultaten.



- ✓ **Eenvoudige tariefstructuur: transparant en makkelijk uit te leggen aan de klant.**
- ✓ **Sterke focus op minnelijke afhandeling: snelle en efficiënte oplossingen buiten de rechtbank.**
- ✓ **Toegankelijke en betaalbare rechtsbijstand: al vanaf het instaproduct geniet de klant van een solide dekking.**

**Ontdek DAS Classic, DAS Connect en DAS Comfort.**



Alle info te vinden op <https://www.das.be/nl>





# EINDELIJK VERZEKERINGEN OP MAAT!

Elke onderneming is uniek. Daarom biedt Vivium maatwerkoplossingen en Packs voor specifieke beroepen, telkens met mooie extra voordelen vanaf 2 contracten.

**Hét moment dus om uw klanten te beschermen zoals het hoort: niet te veel en niet te weinig!**

**Meer weten over de KMO-oplossingen van Vivium?**

Uw account manager Non-Life vertelt u graag meer over de voorwaarden. Ontdek alle details op V-Connect en op [vivium.be](https://vivium.be)



Jouw belangen, onze prioriteit

## Word lid van BZB-Fedafin!

Wacht niet langer en sluit je bij ons aan, net als meer dan 4000 van je zelfstandige collega's en dat voor slechts €385\* per jaar.

### Waarom aansluiten bij BZB-Fedafin?

- Verdediging van je belangen
- Gratis eerstelijns juridisch advies
- Ondersteuning van je beroepsactiviteit(en)
- Gratis opleidingen en kortingen bij Edfin
- Tal van autokortingen
- Korting op groepsolissen
- Korting op telefoniesoftware
- Advies van experts
- Korting op maaltijdcheques
- ... en nog zoveel meer!

Verder krijg je ook al het sectornieuws heet van de naald via mailings, socialemediakanalen en ons magazine Momentum.



Surf naar onze website en word snel lid!



\* Dit is voor één zaakvoerder. Werk je als natuurlijk persoon, dan is je meewerkende echtgeno(o)t(e) ook inbegrepen.