

Momentum.

02/'25

27^e jaargang | driemaandelijks | juni 2025

Meer kansen,
minder obstakels

Eléonore Simonet



bzb
fedafin

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde

Afgiftekantoor Aalst
P2A8099



MIX
Papier van
verantwoorde herkomst
FSC® C014767



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



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

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

Nieuwe regering, nieuwe kansen: dit is hét moment voor onze sector

De kaarten zijn geschud: de nieuwe federale regering is gevormd en werkt volop aan de concretisering van haar regeerakkoord. Voor BZB-Fedafin is dit hét moment om onze stem luid en duidelijk te laten horen. En dat doen we — met overtuiging én daadkracht.

De voorbije weken zaten we al rond de tafel met de kabinetten van ministers Clarinval (Economie), Jambon (Financiën) en Simonet (KMOZ). We kaartten er onze prioriteiten en bezorgdheden aan. En dat deden we zonder omwegen: administratieve vereenvoudiging is geen luxe, maar noodzaak. De overregulering — vaak in de vorm van Belgische ‘goldplating’ bovenop Europese richtlijnen zoals de IDD — werkt verlamdend. Wat we nodig hebben, is een regelgeving die proportioneel is en het evenwicht bewaart tussen bescherming van de consument en werkbaarheid voor de professional.

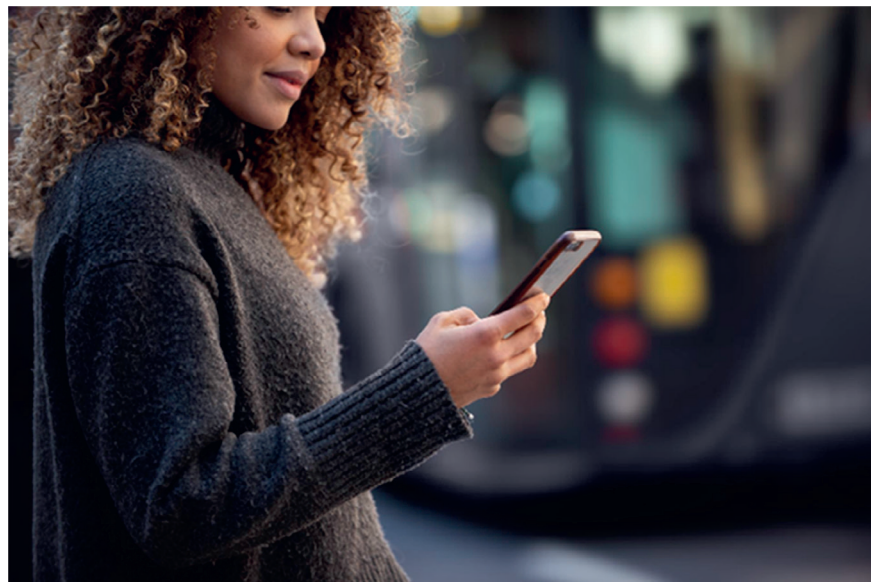
Het is tijd voor een beleid dat de realiteit van de markt en de vitale rol van adviesdiensten weerspiegelt. Overmatige informatie- en transparantieplichtingen leiden niet tot beter gewapende klanten, maar eerder tot onzekerheid en terughoudendheid. Financieel advies mag niet als een ticking the box - verplichting worden aanzien maar als een hoeksteen van participatie en vertrouwen. We moeten de onmisbare rol van professionele tussenpersonen erkennen.

Uw belangen zijn onze prioriteit. Dat is geen slogan, dat is onze missie. En u mag erop vertrouwen dat wij, bij elke beleidsbeslissing, uw stem blijven vertegenwoordigen. Samen bouwen we aan een sterker kader voor een bloeiende toekomst van onze sector.

Met vriendelijke groeten,
Albert Verlinden
Voorzitter BZB-Fedafin



Nieuws in het



inhoud

- 2 Nieuws in het kort
- 4 “Jullie expertise en gedrevenheid verdient een omgeving met minder regels, eerlijke concurrentie en een sterk sociaal vangnet.”
- 10 De verenigingen aangesloten bij BZB-Fedafin: In deze editie: IAC & FEDABB: “De kennis van BZB-Fedafin en onze praktijkervaring sluiten goed bij elkaar aan.”
- 16 Evaluatie B2B-wet: bescherming zelfstandige tussenpersonen nog niet waterdicht
- 20 Financieringskosten voor een dividenduikering of een kapitaalvermindering: fiscaal aftrekbaar?
- 22 Jaarverslag 2024 van Ombudsfin: aantal ontvankelijke klachten gedaald
- 26 Goed personeelsbeleid: “Vorm met enthousiaste mensen een hecht team en de bedrijfsresultaten zullen zienderogen verbeteren.”
- 32 Mijn Bedrijf Beschermen: Cyberveiligheid voor Kleine Ondernemingen

Cabrio 2.0

De FSMA werkt aan een update van de Cabrio-applicatie. Wie ons congres in oktober 2024 bijwoonde, wist dit al. Vandaag bevestigt de FSMA in een nieuwsbrief dat de ontwikkelingen goed opschieten. Een opvallende nieuwigheid: binnenkort zal inloggen met [itsme@](mailto:itsme@bzb-fedafin.be) mogelijk zijn. Een positieve evolutie die wij uiteraard toejuichen.

BZB-Fedafin publiceert jaarverslag 2024

BZB-Fedafin heeft het jaarverslag 2024 gepubliceerd. In dit verslag bekijken we terug op onze belangrijkste realisaties en activiteiten van het voorbije jaar. Geïnteresseerden

kunnen het volledige document raadplegen via onze website:

<https://www.bzb-fedafin.be/nl/diensten/collectieve-belangenverdediging/jaarverslagen>

kort

FLA – nieuw uitstel is helaas (nog) geen afstel

In het najaar van 2024 brachten we u het goede nieuws dat de invoering van de Federal Learning Account (FLA) werd uitgesteld tot 1 april 2025. We spraken toen de hoop uit dat dit een stap richting de definitieve afschaffing van de FLA zou zijn. Inmiddels blijkt het helaas niet om een afschaffing, maar om een nieuw uitstel te gaan: werkgevers moeten alle opleidingen van hun werknemers registreren vóór 1 september 2025.

En nu?

BZB-Fedafin blijft zich inzetten voor de definitieve afschaffing van de FLA. In haar prioriteitennota, die werd bezorgd aan de bevoegde ministers, benadrukt BZB-Fedafin dat de sector al onderworpen is aan strikte opleidingsverplichtingen, waarop ook de FSMA actief toeziet. De verplichte registratie via de FLA zou enkel leiden tot een onnodige verhoging van de administratieve lasten voor ondernemingen.



Regering wil (eindelijk) eenvoud, BZB-Fedafin levert input

De federale regering wil werk maken van administratieve vereenvoudiging. BZB-Fedafin is meteen in actie geschoten en heeft via diverse adviesorganen én rechtstreeks bij de bevoegde ministers voorstellen ingediend. Grootste pijnpunt: de verregaande Belgische regels voor spaar- en beleggingsverzekeringen die veel verder gaan dan de Europese vereisten. Die zorgen volgens de sector voor nodeloze administratieve overlast, zonder aantoonbare meerwaarde voor de consument. Ook op andere vlakken vraagt BZB-Fedafin ingrepen. Zo wil men sectoren met een wettelijke bijscholingsverplichting vrijstellen van de geplande centrale registratie via de Federal Learning Account – zeker wanneer toezichthouders die verplichtingen al controleren. Daarnaast pleit de organisatie voor vereenvoudiging van de aangifte en inning van de taks op verzekeringsverrichtingen bij tussenpersonen die met een fee werken, onder meer via één tarief en één centraal betaalpunt. BZB-Fedafin brengt haar stem ook via Unizo uit, en ondersteunt ruimere vereenvoudigingsvoorstellen voor kmo's en zelfstandigen. Tegen eind 2025 wil de regering concrete resultaten zien – BZB-Fedafin houdt het tempo hoog.

BZB-Fedafin blijft zich inzetten voor meer flexibiliteit in het beroep van tussenpersoon

Voor BZB-Fedafin is flexibiliteit bij het uitoefenen van uw beroep als tussenpersoon 1 van de speerpunten waar zij dagelijks op inzet. Ook de kredietbemiddelaars worden hierbij niet over het hoofd gezien. Momenteel voeren wij actief overleg om het statuut van subagent, dat vandaag enkel van toepassing is bij hypothecaire kredieten, uit te breiden naar consumentenkredieten.

Volgens BZB-Fedafin zijn er geen gegronde redenen om deze uitbreiding langer uit te stellen.

De afgelopen jaren hebben wij deze kwestie herhaaldelijk besproken met de FSMA. Wij zijn verheugd te kunnen melden dat de FSMA ons voorstel steunt. Gesterkt door deze positieve houding zullen wij bij het bevoegde kabinet een nota indienen, waarin we onze argumentatie en een concreet voorstel tot wetswijziging uiteenzetten. Wij hopen u hierover binnenkort positief nieuws te kunnen brengen.



Update modeldocumenten!

Een sector die continu evolueert, betekent ook dat we regelmatig onze modeldocumenten aan een grondige controle onderwerpen. Klopt alles nog? Is er inmiddels geen nieuwe wetgeving? We zetten graag de meest recente aanpassing *in the picture*: het geüpdatete modeldocument 'overdracht van bankportefeuille'. Met enkele nieuwe (optionele) clausules sluit dit nog beter aan bij de praktijk. Kijk zeker eens op onze website!

"Jullie expertise en gedrevenheid verdient een omgeving met minder regels, eerlijke concurrentie en een sterk sociaal vangnet."

BZB-Fedafin sprak met Eléonore Simonet, minister van Middenstand, Zelfstandigen en KMO's, over haar visie, prioriteiten en plannen voor zelfstandige financiële tussenpersonen.

Met haar 27 jaar is ze de jongste minister ooit in de federale regering, maar haar ambitie is groot: een economie waarin zelfstandigen en KMO's floreren door minder bureaucratie en meer kansen.

U bent 27 jaar en de jongste minister ooit in België. Hoe voelt dat?

Het is een hele verantwoorde-lijkheid, maar vooral een enorme uitdaging waar ik met veel energie en vastberadenheid aan begin.

Een nieuwe minister is eigenlijk altijd 'jong' in de functie, of je nu 27 of 55 bent. Ook met meer jaren op de teller zal je je als minister opnieuw moeten inwerken wanneer je een nieuwe bevoegdheid toegewezen krijgt. Cruciaal daarbij is dat je je goed laat omringen en met een open vizier je oor te luisteren legt.

Ik ben blij dat mijn partij kansen geeft aan jonge mensen en nog meer dan andere partijen de kaart trekt van de vernieuwing. En dat betekent inderdaad dat je soms op jonge leeftijd grote verantwoorde-lijkheden krijgt (lacht).

Politiek zit in uw familie: uw vader en grootvader waren erg actief. Was dat een drijfveer of had het u ook kunnen afschrikken?

Afschrikken zeker niet.

Mijn vader en grootvader waren gedreven door het algemeen belang, zowel op gemeentelijk, nationaal als Europees vlak.

Dat heeft mij zeker geïnspireerd. Hoewel ik trots ben op mijn vader en zijn werk, volg ik mijn eigen weg.

Hij overleed toen ik negen was, dus mijn engagement komt echt uit mijn eigen waarden en overtuigingen.

Die liberale waarden dreven me om in juni 2024 kandidaat te zijn voor de regionale verkiezingen in Brussel op de lijst van de MR.

Mijn naam mag dan bekend zijn in Brussel, nu is het aan mij om met mijn werk voor zelfstandigen en KMO's een eigen stempel te drukken. En nu moet ik van mijn voornaam een eigen merk maken.

Als minister voor Middenstand, Zelfstandigen en KMO's vertegenwoordigt u een diverse en vaak onder druk staande groep.

Kunt u kort uiteenzetten wat uw prioriteiten zijn?

Het regeerakkoord zet in op een economie die werkt voor iedereen.

De centrale doelstelling is de tewerkstellingsgraad in België op te trekken richting 80%, waarbij we de kloof met het Europees gemiddelde dichtten.

Via structurele hervormingen in de personenbelasting, sociale zekerheid en sociale bijstand willen we iedereen die kan werken, stimuleren om aan de slag te gaan en te blijven.

Deze doelstelling is uiteraard niet haalbaar zonder KMO's en zelfstandigen.

Ze zijn de motor van onze economie. Meer dan 1,3 miljoen zelfstandigen en 1,16 miljoen KMO's creëren 57,7% van de jobs in de privésector. Kmo's vertegenwoordigen zelfs 99,4% van de werkgevers in de privésector, een frappant cijfer.

Hoe ziet u de KMO's en zelfstandigen te ondersteunen?

De rode draad doorheen het regeerakkoord is het versterken van de competitiviteit

Het regeerakkoord erkent dat de competitiviteit van onze ondernemingen onder druk staat – door hoge belastingen, complexe regels, energiekosten en internationale concurrentie.

De maatregelen die ik deze legislatuur wil nemen om hier een antwoord op te bieden laten zich samenvatten onder de slogan "Meer kansen, minder obstakels".

Kunt u dat wat concreter maken?

Sta me toe enkele zaken specifiek aan te halen die relevant zullen zijn voor uw leden.

Vooreerst versterk ik het sociaal statuut van zelfstandigen, met betere bescherming bij ziekte, een eerlijker pensioen. Heel concreet wil ik een verlengde vrijstelling van sociale bijdragen voor vrouwelijke zelfstandigen



Eléonore Simonet, minister voor Middenstand, Zelfstandigen en KMO's

na een bevalling; van één naar twee kwartalen vanaf 2026.

Ten tweede wil ik KMO's concurrentiëler maken door kleine belastingen te schrappen, e-commerce te ondersteunen en markten toegankelijker te maken.

Administratieve vereenvoudiging is een derde prioriteit – 55% van de ondernemers noemt bureaucratie hun grootste hinder, dus wil ik overbodige regels wegwerken.

Daarnaast zet ik in op vrouwelijk ondernemerschap. Ze maken heden slechts 36% van de zelfstandigen uit. Ik wil vrouwen motiveren om de stap te

En tot slot wil ik nog 2 prioriteiten belichten die zeker de bankiers zullen interesseren.

Toegang tot een correcte financiering van onze KMO's en zelfstandigen is cruciaal voor het ondernemerschap en onze economische groei.

Ik wil de wet op KMO-financiering evalueren en in samenwerking met de FSMA, ook de toegang van KMO's tot alternatieven zoals bijvoorbeeld crowdfunding laten onderzoeken.

Ik wil ook met de banksector specifiek spreken over het 'recht op een tweede kans'. We moeten af van de stigmatisering

55% van de ondernemers noemt bureaucratie hun grootste hinder, dus wil ik overbodige regels wegwerken

zetten naar een eigen onderneming of activiteit. Mentorship en communicatie zijn daarbij belangrijk. Maar ik wil me er bijvoorbeeld ook van verzekeren dat vrouwen voldoende vlot toegang krijgen tot financiering.

van ondernemers die een faillissement meemaakten. Het is onaanvaardbaar dat zij, na een vaak persoonlijk drama, jarenlang worden uitgesloten van nieuwe kredieten. Banken wegen risico's af voor ze leningen verstrekken; het is niet logisch





Portfolio, het flexibele investeringskrediet voor vennootschappen

De kracht van hefboomfinanciering

« Hier wordt een investeerder gelukkig van: een groeiende vastgoedportefeuille, stabiele inkomsten, hogere rendementen. »

Met Portfolio biedt Creafin een flexibel investeringskrediet aan ondernemers en vrije beroepers met een vennootschap. Ideaal voor 'buy-to-let' aankopen.

Één van de grote troeven? Ook toekomstige huurinkomsten van het nieuwe pand worden mee in rekening genomen bij het bepalen van de leencapaciteit. Hierdoor kunnen jouw klanten aanzienlijk meer lenen dan bij een klassieke hypothecaire lening.

Kortom:

- ✓ Meer leencapaciteit dankzij huurinkomsten.
- ✓ Meer financiële vrijheid door flexibele terugbetalingsmogelijkheden.
- ✓ Meer rendement dankzij huurinkomsten en waardeinstijgingen van het vastgoed.

Klaar om je klanten méér financiële mogelijkheden te bieden voor slimme investeringen?



Ontdek alle troeven van dit investeringskrediet op
www.portfolio-invest.be
of contacteer Creafin via
info@portfolio-invest.be

Portfolio
by **Creafin**

dat ondernemers -ter goeder trouw- daar levenslang de gevolgen van dragen.

En ik zal er ook op toezien dat de beschikbaarheid van bankautomaten, ook voor het storten van geld, gegarandeerd blijft. En daarbij kijk ik zowel naar Batopin als naar de banken die samen werken onder Jofico.

Administratieve vereenvoudiging is een speerpunt van deze regering. Onze sector kreunt al jaren onder een groeiende regeldruk, ondanks beloftes van voorgaande regeringen om het simpeler te maken. Wat maakt dat we dit keer wél mogen geloven dat er echt iets zal veranderen?

Ik begrijp de frustratie – woorden alleen zijn niet genoeg.

Het is een feit dat zeker in de financiële sector veel extra regelgeving en administratie opgelegd is na de financiële crisis.

Het zou kort door de bocht zijn om die allemaal als nutteloos te gaan bestempelen. Want laat ons eerlijk zijn, er waren wel wat problemen.

Maar het komt er op aan een evenwicht te vinden. Zoals in alles.

Daarom kies ik voor een gestructureerde aanpak gericht op ALLE Kmo's.

Het regeerakkoord vraagt elke minister om tegen juni 2025 voorstellen te doen om administratie te verminderen, en ik coördineer dit voor KMO's en zelfstandigen.

Ik vervul dit met een brede raadpleging van ondernemers, sectorfederaties en administraties om voorstellen tot verbetering te verzamelen.

Die input, samen met de 128 reeds uitgewerkte voorstellen van de Hoge Raad voor Zelfstandigen en KMO's, zal ik vervolgens door een werkgroep met experts en KMO-vertegenwoordigers laten analyseren op haalbaarheid en impact.



Ik ga er van uit dat uw leden binnen 4 jaar toch vooruitgang merken.

Vanuit mijn kabinet zal ik vervolgens de implementatie van de weerhouden maatregelen opvolgen en daar periodiek over rapporteren.

Zo zal iedereen de vooruitgang kunnen opvolgen en beoordelen.

Ik ga er van uit dat uw leden binnen 4 jaar toch vooruitgang merken.

De hervorming van de regulering impact analyses (RIA) voorziet expliciet aandacht voor KMO's en de non-profitsector. BZB-Fedafin vraagt om bij elk ontwerp van regelgeving met impact op zelfstandige financiële tussenpersonen te worden betrokken. Kan u zich hierin vinden?

Dit sluit aan bij mijn ambitie rond administratieve vereenvoudiging.

Sinds 2014 evalueert de RIA de effecten van nieuwe regels op economie, samenleving, milieu en administratie, met speciale aandacht voor KMO's.

In lijn met het regeerakkoord werken we, samen met de FOD BOSA, aan een verbetering van de RIA om de impact op KMO's, vooral micro-ondernemingen met minder dan tien werknemers, beter te meten.

Een vernieuwd RIA-formulier zal de administratieve lasten preciezer inschatten, en een jaarlijks rapport, waar mijn administratie aan meewerkt, zorgt voor opvolging.

Het lijkt me evident dat de sectorfederaties betrokken blijven bij dit traject.

De wet B2B die ondernemingen beter beschermt tegen misbruiken



en oneerlijke marktpraktijken wordt binnenkort geëvalueerd. Uit onze analyse blijkt dat de afdwingbaarheid van deze wet het pijnpunt blijft. Onze leden melden misbruiken, maar durven zelden formele stappen zetten uit vrees voor repercussies. Ook BZB-Fedafin vindt geen gehoor indien ze geen concrete dossiers kan overmaken. Bent u bereid de economische inspectie en de Mededingingsautoriteit meer slagkracht te geven zodat zij ook ambtshalve kunnen optreden?

Afhankelijkheidsrelaties -zoals zelfstandige bankagenten hebben met hun principaal- maken het niet evident om klachten in te dienen bij een probleem of conflict.

Ik ga me vandaag niet specifiek uitlaten over de concrete items

waar u naar verwijst of de suggestie om de economische inspectie of de Mededingingsautoriteit meer slagkracht te geven. Ook de insteek van Jan Jambon als minister van Financiën en minister Beenders, die bevoegd is voor de economische inspectie, is daarbij belangrijk.

Ik kan wel verduidelijken dat ik de lijst met verboden bedingen in het Wetboek van Economisch Recht ook zal uitbreiden om wurgcontracten strenger aan te pakken.

Daarnaast vraag ik aan mijn administratie om Boek X over distributieovereenkomsten te evalueren, wat indirect ook relevant kan zijn voor uw sector.

Dit past bij mijn streven naar eerlijke concurrentie en correcte verhoudingen tussen ondernemers.

Tot slot, wat is volgens u de belangrijkste boodschap die u wil meegeven aan de zelfstandige financiële tussenpersonen?

Jullie zelfstandigen zijn de ruggengraat van onze economie, en ik wil jullie werk makkelijker maken.

Jullie expertise en gedrevenheid verdient een omgeving met minder regels, eerlijke concurrentie en een sterk sociaal vangnet.

Met mijn plannen – van vereenvoudiging tot betere financiering – wil ik dat evidentier maken.

Ik nodig sectorfederaties uit om via onze raadplegingen mee te denken: laten we samen gaan voor “meer kansen, minder obstakels”

Dankzij hen

- ✓ **2 823 banen** gecreëerd en gegarandeerd
- ✓ **337 miljoen** euro per jaar **geïnjecteerd** in de lokale economie
- ✓ **345 000 ton CO2** vermeden in 2024

Drie bewijzen dat de **ecocheques** een krachtige hefboom zijn, binnen handbereik!

Bestel Edenred Eco

BZB-Fedafin-leden: geniet van

35% korting met de code **EC2501BZBFEDAFIN39**



Ga voor info en bestellingen naar edenred.be

Edenred versterkt de banden. Ten goede. Voor altijd.

Korting geldt op de basis-prestatievergoeding. De medewerkers van PC 341 moeten in juni ecocheques ontvangen.

Edenred

BEGELEID UW KLANTEN NAAR EEN ZORGELOOS PENSIOEN

Dankzij uw expertise en het aanbod van Vivium, biedt u uw klanten gepersonaliseerd advies om met vertrouwen te sparen en beleggen.

Dit is het moment om samen de stap te zetten naar financiële gemoedsrust.

Vragen?

Ontdek het volledige aanbod spaar- en beleggingsproducten op V-Connect, op vivium.be of via uw account manager Life.



Je Makelaar Je beste Verzekering

De verenigingen aangesloten bij BZB-Fedafin: In deze editie: IAC & FEDABB

“De kennis van BZB-Fedafin
en onze praktijkervaring
sluiten goed
bij elkaar aan.”

Agentenverenigingen en makelaarassociaties vervullen een zeer belangrijke functie in het ondersteunen en vertegenwoordigen van onafhankelijke tussenpersonen binnen de bank- en verzekeringswereld. Om een beter inzicht te krijgen in de rol en impact van deze verenigingen, gingen we in gesprek met Dirk Specenier van IAC (Beobank), en Koenraad Steenacker van FEDABB (Belfius)

OVER DE VERENIGING:

Wat zijn de belangrijkste voordelen om lid te zijn van een agentenvereniging?

Dirk: : Wanneer je lid bent van IAC als agent Beobank ben je ook automatisch lid van BZB-Fedafin met al zijn voordelen en omgekeerd. Verder verdedigen we ook de belangen van onze leden in (onder meer) de commissieonderhandelingen en informeren we hen hierover. Daarnaast proberen we hen bij te staan bij alledaagse vragen die vaak soms niet zo alledaags blijken te zijn. Iedereen staat op een verschillend punt in zijn loopbaan of carrière. Sommigen zijn reeds lang

bezig en heb vragen over opvolging, terwijl anderen nog in volle ontwikkeling zijn en vragen hebben over hoe ze het best hun agentschap kunnen laten groeien. We proberen hen dan in contact te brengen met de mensen die hen hierin het best kunnen helpen.

Koenraad: Fedabb overlegt maandelijks met de principaal om het partnership tussen de bank en het zelfstandig net te bespreken. Het is de ideale manier om ervoor te zorgen dat de bank weet wat er bij de leden leeft en vice versa. Ook in andere dossiers verdedigen we de belangen van onze leden. Daarnaast ondersteunen we onze leden bij de organisatie van hun CommV:

HR, boekhouding, verzekeringen,... Via de agentenvereniging wordt uiteraard ook aan kennisdeling gedaan, zodat onze leden altijd op de hoogte zijn van de best practices bij het uitvoeren van hun dagelijkse activiteiten.

Welke activiteiten organiseert je vereniging voor haar leden?

Koenraad: Jaarlijks organiseren we ons congres en een HR-dag, waar iedereen terecht kan met concrete vragen.

Er zijn vriendenkringen per regio, zodat onze leden op een laagdrempelige manier met elkaar in contact kunnen komen. Het zorgt ervoor dat leden elkaar vragen kunnen stellen en anderzijds ook van elkaar kunnen leren.

Tot slot zetten we ook in op permanente vorming. Er worden op regelmatige basis cursussen georganiseerd op vlak van HR, preventie, management,...

Dirk: wij organiseren niet zoveel activiteiten. Nationaal gaat dit over een algemene vergadering en ad-hoc

vergadering over onderwerpen die leven bij de agenten. De laatste vergadering ging over de geplande commissiewijziging. Het is wel zo dat er in bepaalde regio's vriendenkringen zijn die driemaandelijks samenkomen. Een mooi voorbeeld hiervan is de vriendenkring van Oost en West Vlaanderen. Tijdens deze regionale vergadering krijgt iedereen de mogelijkheid om zijn bezorgdheden naar voor te brengen of worden er best practices naar voren gebracht. Het geeft de mensen de mogelijkheid om op een ongedwongen manier over de job te praten. Eénmaal per jaar wordt de directie uitgenodigd en kan iedere agent individueel praten met de leden van de directie. En dit opnieuw in die ongedwongen stijl. Het is jammer dat dit voorbeeld niet gevolgd wordt over het ganse land.

Hoe helpt uw vereniging haar leden zich aan te passen aan de steeds veranderende regelgeving binnen de financiële sector?

Dirk: Hierbij worden wij uitstekend geholpen door onze principaal Beobank. Indien er echt specifieke vragen zijn verwijzen wij graag door naar BZB-Fedafin (waar iedereen normaal lid van is) of naar opleidingen georganiseerd door Edfin.

Koenraad: We nemen niet alleen tijd voor de dagdagelijkse uitdagingen, maar bekijken de zaken ook vanuit een breder perspectief. Die helikopterview laat ons toe om vooruit te kijken en de vereniging voor te bereiden op de uitdagingen van de toekomst.

Zo worden we – het zal de collega's niet vreemd in de oren klinken – vandaag de dag vaker geconfronteerd met een schaalvergroting. Hoewel er



Dirk Specenier

- Voorzitter IAC
- Aantal leden IAC: 100
- Bestuurder en eigenaar van Dienstenkantoor Specenier BV
- Co-Ceo en bestuurslid van Knack Volley Roeselare sinds 01/05/2014
- Ondervoorzitter Belgian Volley League VZW
- Lid Paritair Comité van de Sport



Koenraad Steenacker

- Co-voorzitter Fedabb (samen met Frederic Lebrun)
- Aantal leden Fedabb: alle zelfstandige clusters van Belfius zijn aangesloten
- Lid Paritair Overlegorgaan Belfius
- Lid PC 341
- Directeur-zaakvoerder Bank-en verzekeringsagent Kortrijk-Menen-leper CommV

geen uitzondering), is het toch nuttig dat we nu reeds inzetten op overleg en dialoog tussen de verschillende leden.

Wat zijn jouw persoonlijke drijfveren en ambities om lid te zijn van jouw vereniging?

Koenraad: Het is vooral de samenwerking die voor mij centraal staat. Het zorgt ervoor dat ik niet op mijn eilandje blijf en ook veel kan leren van mijn collega's.

elke dag in te zetten en te lobbyen voor het "algemeen belang" van de agent.

Dirk: Ik denk dat we een grote vorm van solidariteit nodig hebben om ieders belangen te kunnen behartigen. Het zou te gemakkelijk zijn om de ervaring die je hebt niet te delen met de collega's of om die ervaringen die je hebt niet te gebruiken in de onderhandelingen met de principaal.

Ik geloof in het feit dat we veel gekregen hebben van de maatschappij in het algemeen, en de dat we het aan ons zelf verplicht zijn om iets terug te doen. Iedereen doet dit op een verschillende manier. Zo ben ik ook terecht gekomen als 'vrijwilliger bestuurder' bij Knack Roeselare.

Het is vooral de samenwerking die voor mij centraal staat. Het zorgt ervoor dat ik niet op mijn eilandje blijf en ook veel kan leren van mijn collega's.

bij onze leden nu reeds met meerdere zaakvoerders wordt samengewerkt (structuren met 5 tot 15 vennoten vormen

Het is natuurlijk een eer om het vertrouwen te krijgen van die collega's. Dit motiveert natuurlijk nog meer om mij



OVER DE FINANCIËLE SECTOR:

Hoe ben je in de financiële sector terecht gekomen?

Dirk: Ik ben Licentiaat in de economische Wetenschappen (UGent). Na mijn opleiding ben ik onmiddellijk gestart als bediende bij het toenmalige Citibank (1993), na één jaar zelfstandig agent en na de overname van Citibank Belgium door Crédit Mutuelle ben ik in 2013 zelfstandig agent van Beobank geworden.

Koenraad: Ik was eerst actief in het onderwijs. Begin de jaren '80 ben ik dan

uitdagingen in voor de zelfstandige agent. Zo zal de rol van digitalisering en AI binnen de werkzaamheden van de tussenpersoon alleen maar groter worden. De uitdaging is dus om dit op een efficiënte manier te implementeren zonder dat iemand uit de boot valt.

Die digitalisering gaat ook gepaard met een zekere efficiëntewinst. Als bankagent is dat positief, maar we moeten erop letten dat het menselijk contact ook behouden blijft.

Daarnaast kunnen we alleen maar vaststellen dat we een sterke

Ik denk dat we een grote vorm van solidariteit nodig hebben om ieders belangen te kunnen behartigen.

overgestapt naar het opleidingsinstituut van het Gemeentekrediet. Op die manier ben ik in de sector gerold.

Welke uitdagingen zie je voor de sector?

Dirk: De uitdagingen voor de sector zijn zeer groot, maar dit is ook heel positief. Vooreerst dient een goed evenwicht te worden gevonden tussen het online verhaal en het traditionele verhaal. Met Beobank hebben we hierin een zeer goede partner die zich bewust is dat een hybride systeem het beste is. De klant dient zelf de keuze te maken of hij naar het kantoor wil gaan of niet. Verder moet de klant attent gemaakt worden op de beveiliging van zijn eigen gegevens. De manieren waarop de klant te maken krijgt met phishing, frauduleuze emails, scamming, ... zijn zo veelvuldig dat we hem daar blijvend moeten over informeren. Verder zal de evolutie van AI mogelijks bepalen hoe we in de toekomst zullen bankieren. Op dit moment is de grootste uitdaging hoe we moeten als bankier omgaan met geografische spanningen...Onzekerheid is nooit leuk.

Koenraad: De veranderingen in de maatschappij houden ook de nodige

gereguleerde sector zijn. We moeten er over waken dat dit niet ontaardt in administratieve overlast.

Tot slot moeten we er ook op blijven inzetten dat onze sector aantrekkelijk is / blijft om in te werken.

OVER DE TUSSENPERSONEN:

Hoe zie je de toekomst van de tussenpersonen in de financiële sector?

Koenraad: Er is op dit moment reeds sprake van een schaalvergroting binnen het netwerk van de zelfstandige agent. Dat zal zich naar alle waarschijnlijkheid alleen maar verderzetten. De agent evolueert naar een KMO.

De tussenpersoon zal zich hierbij toespitsen op activiteiten met grote toegevoegde waarde. Echt de vertrouwensman zijn van de klant, de klant persoonlijk begeleiden, meedenken...

Dirk: De sector is zeer complex en ik denk dat tussenpersonen gewoon onmisbaar zijn om de klant zorgvuldig te informeren. Een sector zonder tussenpersonen is

De sector is zeer complex en ik denk dat tussenpersonen gewoon onmisbaar zijn om de klant zorgvuldig te informeren.

ondenkbaar. Goede informatie is van goudwaarde. Daarom moet er in de toekomst blijvend ingezet worden op educatie van de bankagenten. Dit zal key zijn in een snel veranderende wereld.

Je vereniging is aangesloten bij BZB-Fedafin. Wat zie je als voordeel van een collectieve aansluiting?

Dirk: Eerst en vooral zijn door de collectieve aansluiting alle leden lid van beide verenigingen. Het zorgt er ook voor dat we al onze leden automatisch kunnen doorsturen naar BZB-Fedafin als ze problemen zouden hebben. Het zorgt voor transparantie.

Koenraad: Het is belangrijk om samen te werken en dit op een zo efficiënt mogelijke manier. Een allocatie van middelen draagt hieraan bij. De kennis van BZB-Fedafin en onze praktijkervaring sluiten goed bij elkaar aan.

Het voordeel is tweezijdig: enerzijds de ondersteuning van de werking van onze leden, anderzijds de verdediging van de belangen van onze leden (en zo ook die van de klant) in de maatschappij.

APHILION

QUANT DRIVEN INVESTMENTS

AANDELEN VORMEN DE HOEKSTEEN VAN ELKE LANGE-TERMIJN BELEGGENSSTRATEGIE

APHILION Q² - 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 BELEGGENSVERHAAL DAT AL MEER
DAN 20 JAAR ZIJN KRACHT BEWIJST ?**

ONDERZOEK HET ZELF:

MAAK KENNIS MET ONZE FONDSEN OP www.aphilion.com

WANT ONAFHANKELIJKHEID LOONT.



BZB-FEDAFIN-CONGRES

Jouw belangen, onze prioriteit



**SAVE
THE DATE**

16.10.2025
BRUSSELS EXPO

Inschrijven via
www.bzbfedafincongres.be
of via de QR-code

*Jullie medewerkers zijn
ook van harte welkom
op het congres!*



PROGRAMMA

09U30 - 12U00

PLENAIRE SESSIE DEEL I *

Albert Verlinden

Voorzitter BZB-Fedafin

David Clarinval

Vice-Eerste Minister van België

Gert Peersman

Professor economie

Herman Konings

Veranderingspsycholoog en trendanalist

12U00 - 13U00

LUNCH

13U00 - 14U00

PLENAIRE SESSIE DEEL II

Interview met Hanne Decoutere

Michael Anseeuw

Voorzitter Febelfin

Etienne-Bouas Laurent

Voorzitter Assuralia

14U00 - 14U45

KOFFIEPAUZE

* Opleidingsuren plenaire sessie:
2,5 u bank algemeen + 2,5 u verzekering algemeen

** Opleidingsuren workshops: meer informatie op de website

14U45 - 17U30

INFOMARKT VOOR DE FINANCIËLE TUSSENPERSOON (workshops) **

BlackRock

Pictet Asset Management

Lazard Asset Management

DPAM

Invesco

Janus Henderson

OneLife

Argenta Spaarbank NV

AG Insurance

Vivium

Allianz

AXA Belgium

Goldman Sachs Asset Management

MainFirst and Funds for Good

Mandarine Gestion

BZB-Fedafin

Amundi Asset Management

Carmignac

DELA

Banque J.Safran Sarasin

Flossbach von Storch

J.P. Morgan Asset Management

Athora Belgium

Utmost Wealth Solutions

Fidelity International

Nordea Asset Management

17U30 - 19U00

RECEPTIE

Evaluatie B2B-wet: bescherming zelfstandige tussenpersonen nog niet waterdicht

Leden die al jarenlang aangesloten zijn, kennen de wet B2B intussen goed. Regelmatisch verwijzen we ernaar in onze adviezen aan leden, in agentenvergaderingen en in artikels in Momentum. De wet die in 2019 werd ingevoerd, heeft als doel oneerlijke handelspraktijken tussen ondernemingen aan te pakken. De wet richt zich op drie belangrijke pijlers: het misbruik van economische afhankelijkheid, onrechtmatige bedingen en oneerlijke marktpraktijken.

wettelijke bescherming maar moeilijk af te dwingen valt. We zijn dan ook blij dat de wet nu geëvalueerd wordt. De federale overheidsdienst Economie bevroegt momenteel de diverse stakeholders zowel rechtstreeks als via diverse adviesorganen. Ook wij hebben de balans opgemaakt en voorstellen tot verbetering rechtstreeks overgemaakt aan de minister én aan de adviesorganen waar BZB-Fedafin toegang tot heeft.

Dat de wet zijn verwachtingen niet heeft ingelost, betekent evenwel niet dat de wet geen effect heeft.

LIJST MET ONRECHTMATIGE BEDINGEN BEWIJST ZIJN NUT

Zo verbiedt de wet de bedingen die een kennelijk onevenwicht creëren tussen

overeenkomsten met agenten doorgaans rekening mee wordt gehouden.

We zien in agentuurovereenkomsten soms kennelijk onredelijke clausules die niet figureren onder de zwarte lijst. Daarom hebben we aangegeven in onze evaluatie van de wet dat de zwarte lijst van bedingen best zou worden uitgebreid.

BESCHERMING TEGEN MISLEIDENDE PRAKTIJKEN BLIJFT THEORIE

De wet B2B verbiedt ook misleidende marktpraktijken tussen ondernemingen. Het betreft onjuiste of gebrekkige informatie over bijvoorbeeld de reikwijdte van de verplichtingen van de onderneming. Ook het weglaten van essentiële informatie die de andere onderneming nodig heeft om een geïnformeerd besluit te nemen

Dat de wet zijn verwachtingen niet heeft ingelost, betekent evenwel niet dat de wet geen effect heeft.

BZB-Fedafin heeft destijds het nodige lobbywerk verricht om de wet goedgekeurd te krijgen. We verwachtten toen dat deze wet een echte gamechanger zou zijn en de zelfstandige bank- en verzekeringsagenten zou beschermen tegen onevenwichtige contractvoorwaarden en onfaire behandeling door banken of verzekeraars.

Nogal vlug is gebleken dat onze verwachtingen te hoog lagen. De praktijk heeft uitgewezen dat de

contractpartijen. Dankzij de zwarte en grijze lijst van bedingen is het voor tussenpersonen makkelijker om hun rechten af te dwingen of onevenwichtige clausules te weren. De grijze lijst bevat een aantal bedingen die vermoed worden onrechtmatig te zijn.

Omdat onrechtmatige bedingen nietig verklaard kunnen worden of aanleiding kunnen geven tot schadevergoeding, merken we dat daar bij het opstellen van

over een transactie die ze anders niet had genomen, kan een misleidende praktijk zijn. Als ondernemer kan je dit inroepen voor de rechter en bijvoorbeeld een schadevergoeding vragen.

Dit blijft althans in onze sector eerder een theoretische aangelegenheid. Zelfstandige agenten vrezen commerciële represailles als ze misbruiken of onrechtmatigheden aanvechten. Dit betekent dat de wet B2B voornamelijk zal worden ingeroepen

door agenten wier contact reeds werd beëindigd en dus geen risico meer lopen op represailles.

AGRESSIEVE MARKTPRAKTIJKEN VAAK MOEILIJK TE BEWIJZEN

Ook agressieve praktijken tussen ondernemingen worden beteugeld. Een praktijk wordt als agressief beschouwd als een bedrijf een andere onderneming lastigvalt, dwingt (moreel of fysiek) of onrechtmatig beïnvloedt. Naast intimidatie en dwang bestraft de wet dus ook “ongepaste beïnvloeding”. Dit is de situatie waarbij een onderneming haar machtspositie gebruikt om de besluitvorming van de zwakkere onderneming te beïnvloeden.

Wij worden als beroepsvereniging regelmatig geconfronteerd met agenten die geen kant op kunnen en noodgedwongen akkoord moeten gaan met zaken die ze in normale omstandigheden nooit zouden goedkeuren. De dwang of de ongepaste beïnvloeding is evenwel moeilijk te bewijzen omdat dit quasi nooit op papier of mail wordt gezet.

En zelfs indien het te bewijzen valt, is de angst voor represailles zo groot dat de betrokken agenten hun rechten niet durven op te eisen.

MISBRUIK VAN ECONOMISCHE AFHANKELIJKHEID: DUIDELIJKE NODEN, GEBREKKIGE BESCHERMING

De B2B-wet voorziet tenslotte expliciet een verbod op het misbruik van economische afhankelijkheid. Dit is relevant in situaties waarin een onderneming – bijvoorbeeld een zelfstandige agent – sterk afhankelijk is van één enkele principaal, zoals een bank of verzekeraar. Dit zijn contracten met exclusiviteitsclausules en waar vaak aanzienlijke investeringen van de agent nodig zijn.

Hoewel de bedoeling van de wet goed is, blijkt de toepassing problematisch. De Belgische Mededingingsautoriteit



Carine Van Steenbrugge, Directeur BZB-Fedafin

(BMA) eist dat er niet alleen misbruik is van afhankelijkheid, maar ook dat dit de mededinging op (een deel van) de Belgische markt aantast. Die voorwaarde

het risico wil lopen op een plotse opzeg van de agentuurovereenkomst. Dit betekent dat de wet B2B voornamelijk zal worden ingeroepen door agenten

De wet die bedoeld is om de zwakkere ondernemingen te beschermen, heeft in onze sector niet het beoogde effect omwille van de angst die agenten hebben om voor hun rechten op te komen.

wordt heel strikt geïnterpreteerd en is moeilijk hard te maken voor kleine partijen met een geringe marktpositie. Hierdoor is net die bepaling, die bescherming moet bieden aan de zwakkere speler, zelden door ons als beroepsvereniging effectief in te zetten. We lopen hier stevast tegen een muur.

We hebben deze strikte interpretatie aangeklaagd bij de evaluatie van deze wet.

DE FEAR-FACTOR

De investeringen die agenten in hun kantoor doen, zijn enorm. De afbetalingen en de verantwoordelijkheid ten opzichte van het personeel verhinderen dat men

die na een opzeg van hun agentuurovereenkomst in een juridische procedure zijn verwikkeld en waar het risico op represailles niet meer speelt.

Zelfs collectieve vorderingen die wij als beroepsvereniging zouden kunnen instellen, zijn moeilijk omdat er nog altijd concrete dossiers nodig zijn om agressieve of misleidende marktpraktijken te bewijzen. En dan komen we terug bij de individuele agent terecht die bang is voor represailles.

We hebben om deze reden aan de minister gevraagd om meer onderzoeksbevoegdheden voor de economische inspectie en de Belgische



De kennis van je medewerkers aanscherpen?

Gratis opleidingen voor medewerkers PC 341



Maakt je kantoor deel uit van het Paritair Comité 341? Wil je de kennis en competenties van je medewerkers aanscherpen?

De financiële sector staat niet stil.

De vele evoluties in de sector maken een permanente bijscholing noodzakelijk.

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.

Schrijf jezelf of je medewerkers in op onze nieuwsbrief met gratis opleidingen:

www.sofuba.be/nl/opleidingen



Hoe gebruik maken van Morningstar.be

10/09/2025

Klassikaal - Sint-Niklaas

- Bank: 3u algemeen
- Verzekeringen: 3u algemeen

Hoe economische cycli herkennen en wat kunnen we leren uit recessies uit het verleden?

16/09/2025

Live Webinar

- Bank: 2u algemeen

Fundamenten van betalingsverkeer en digitale evolutie

19/09/2025

Klassikaal - Brussel

- Bank: 6u sectorspecifiek

Inleiding tot de basisnoties van zekerheden bij de professionele kredietverlening

9/10/2025

Live webinar

- Bank: 3u algemeen

Analyse van de jaarrekening

E-learning

- Bank: 2u sectorspecifiek

Levensverzekeringen basisbegrippen

Webinar on demand

- Verzekeringen: 2u sectorspecifiek

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

sofuba.be



We hebben om deze reden aan de minister gevraagd om meer onderzoeksbevoegdheden voor de economische inspectie en de Belgische Mededingingsautoriteit (BMA)

Mededingingsautoriteit (BMA). Zij zouden op basis van signalen van sectororganisaties zelfstandig onderzoek moeten kunnen doen – zonder dat individuele klagers hun anonimiteit verliezen.

CONCLUSIE: REGELGEVING MET POTENTIEEL, MAAR NIET VOLDOENDE GEWAPEND

De B2B-wet is een belangrijke stap in de bescherming van zelfstandige ondernemers.

Maar we zien duidelijk een probleem in het afdwingen van de nieuwe bepalingen die de zwakke partij moeten beschermen. Net omwille van de

economische afhankelijkheid is individuele actie voor de rechtbanken meestal geen realistische piste.

De meerwaarde van de wet B2B lag net in het mogelijke overheidsoptreden door de Belgische mededingingsautoriteit en economische inspectie. We verwachten van deze instanties dat, van zodra sectororganisaties bepaalde praktijken melden, zij zelf actief onderzoek gaan voeren.

We blijven ons inzetten voor een eerlijk speelveld waar zelfstandige agenten kunnen ondernemen zonder angst – en met vertrouwen in hun juridische bescherming.

ZIT JE MET VRAGEN OVER JOUW BEROEPSACTIVITEIT, BEN JE IN EEN CONFLICT VERWIKKELD OF DREIG JE IN CONFLICT TE RAKEN?

Stel ze rechtstreeks aan onze juristen! Met een eigen team van experts en jarenlange ervaring kent niemand de sector en de problemen beter dan wij. Meermaals per maand kan je ook eerstelijnsadvies inwinnen bij één van de gespecialiseerde advocaten waar BZB-Fedafin mee samenwerkt.

DORI

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 !



WWW.DORI.BE

Financieringskosten

voor een dividenduitkering of een kapitaalvermindering:

fiscaal aftrekbaar?

Ondernemen is hard werken. Ondernemers hebben al vaak gewezen dat ze een bedrijf kunnen bouwen, maar de meesten hebben geen idee hoe ze hun onderneming moeten overdragen. Daarom mislukken meer dan de helft van de bedrijfsovernames in België ook. Geert De Neef, Advocaat-vennoot Lydian, behandelt de voornaamste aandachtspunten, risico's en opportuniteiten waarop men dient te letten bij de verkoop van een bedrijf.

Alle inkomsten die een Belgische vennootschap geniet, zijn in principe belastbaar, tenzij het fiscale recht in een vrijstelling voorziet. Tegelijk zijn alle kosten aftrekbaar, tenzij een specifiek aftrekverbod geldt. Geert De Neef, Advocaat-vennoot Lydian, legt uit hoe het zit met de aftrek van financieringskosten.

AFTREK VAN FINANCIERINGSKOSTEN.

Alle inkomsten die een Belgische vennootschap geniet, zijn in principe belastbaar, tenzij het fiscale recht in een vrijstelling voorziet. Tegelijk zijn alle kosten aftrekbaar, tenzij een specifiek aftrekverbod geldt.

Voor financieringskosten bestaat er evenwel geen algemeen fiscaal aftrekverbod (onverlet een aantal specifieke aftrekbeperkingen, zoals bijvoorbeeld interesten betaald aan fiscaal “besmette” genietters, zoals offshore vennootschappen – art. 54 Wetboek Inkomstenbelastingen – “WIB”).

Financieringskosten zijn dus principieel aftrekbaar, zolang ze maar voldoen aan

de grondvoorwaarde voor de fiscale aftrek van beroepskosten: de kosten dienen gemaakt te zijn om “belastbare inkomsten te verkrijgen of te behouden” (art. 49 WIB). Er wordt voor deze kostenaftrek evenwel geen onmiddellijk causaal verband geëist tussen de gemaakte kost en de belastbare inkomsten. Men dient dus niet per afzonderlijke kost te gaan aantonen welk specifiek inkomen deze kost heeft laten verkrijgen of behouden. De kostenaftrek wordt op bedrijfsniveau beoordeeld, dus in het kader van de globale activiteit van de belastingplichtige.

Deze vrij flexibele beoordeling van de fiscale kostenaftrek, leidt in heel wat gevallen tot frustratie bij de fiscus, vooral wanneer de vennootschap financieringskosten aangaat om transacties uit te voeren die direct verband houden met een transactie die duidelijk op zichzelf geen belastbare inkomsten laat verkrijgen of behouden. Als voorbeeld kan verwezen worden naar een dividenduitkering. Een dividenduitkering is op zichzelf beschouwd geen transactie die belastbare inkomsten genereert voor de uitkerende vennootschap (integendeel,



Geert De Neef, Advocaat-vennoot Lydian

de vennootschap haar beschikbare reserves verminderen er door). Wel is een dividenduitkering nodig om de aandeelhouders van de vennootschap te vergoeden. Zonder aandeelhouders immers geen vennootschap.

De externe financiering van een dividenduitkering – bijvoorbeeld door een bancaire krediet – kan aangewezen zijn in situaties waarbij de vennootschap weliswaar voldoende boekhoudkundige reserves heeft om een dividend uit te keren, maar onvoldoende liquiditeiten.

HOF VAN BEROEP TE GENT – 10 DECEMBER 2024.

In een geschil tussen een holdingvennootschap en de fiscus, belandde de

kwestie over de aftrek van financieringskosten aangaande een kapitaalvermindering en een dividenduitkering, voor het Hof van Beroep te Gent.

Het Hof stelt vooreerst dat dergelijke financieringskosten voor de belastingplichtige vennootschap in principe aftrekbaar zijn, mits de vennootschap aantoonde dat voldaan is aan de vereisten van art. 49 WIB (zie hoger). Belangrijk is wel dat de vennootschap dient aan te tonen dat de financieringskosten werden aangegaan om belastbare inkomsten te verkrijgen of te behouden, zonder dat bewezen moet worden dat de dividenduitkering of de kapitaalvermindering tot het verkrijgen of het behoud van belastbare inkomsten zal leiden. De fiscus had blijkbaar “bij uitbreiding” een dergelijke voorwaarde gesteld.

Het Hof stelt verder dat het feit dat alle inkomsten van een vennootschap in principe belastbaar zijn, op zich niet bewijst dat elke financieringskost ook aftrekbaar is. Ook het bewijs dat de vennootschap op het ogenblik van de dividenduitkering over onvoldoende liquiditeiten beschikt, is op zich onvoldoende om aan de aftrekvereisten van art. 49 WIB te voldoen, aldus het Hof.

Na een strenge formulering van de algemene aftrekbeginselen, toont het Hof zich evenwel inschikkelijker in het concrete geschil dat voorlag.

Het Hof stelt immers dat de belastingplichtige holdingvennootschap door de financiering van de dividenduitkering en de kapitaalvermindering heeft kunnen voorkomen dat ze deelnemingen in andere bedrijven zou dienen te verkopen om de uitkeringen aan de aandeelhouders mogelijk te maken. De betrokken holdingvennootschap haar activa bestonden immers voor 80% uit deelnemingen in andere vennootschappen. Indien de holdingvennootschap deze deelnemingen had moeten verkopen om liquiditeiten vrij te maken, zou dit tot gevolg hebben dat deze deelnemingen geen toekomstige dividenden meer zouden opbrengen.

Ook het feit dat de gelden die als dividenduitkering en kapitaalvermindering aan de enige aandeelhouder van de vennootschap werden uitgekeerd, door de aandeelhouder aangewend nadien werden voor een privé aankoop, wijzigt volgens het Hof niets aan het standpunt van het Hof. De finaliteit of de eindbestemming van de fondsen die de aandeelhouder verkrijgt, hebben immers geen invloed op de aftrek ervan op het niveau van de uitkerende vennootschap.

COMMENTAAR EN TAKE-AWAYS.

Er loopt steeds een dunne en delicate scheidingslijn tussen enerzijds het opportuniteitsverbod dat de fiscus verbiedt om zich uit te spreken over de concrete opportuniteit van een bepaalde kost, en anderzijds het beantwoorden van die kost aan het algemene beginsel voor kostenafrek zoals bepaald in art. 49 WIB (“belastbare inkomsten verkrijgen of behouden”).

In de zaak waarover het Hof zich diende uit te spreken, kon de belastingplichtige holdingvennootschap geloofwaardige economisch /financiële motieven voorleggen om een financiering af te sluiten voor de dividenduitkering en de kapitaalvermindering. Er was immers onvoldoende cash om de uitkeringen te verrichten en de verkoop van deelnemingen was niet de beste optie, zeker niet op langere termijn bekeken.

Had de holding over voldoende cash beschikt, was het Hof dan tot eenzelfde besluit gekomen? Dit is ons inziens verre van zeker, gelet op eerdere rechtspraak van hetzelfde Hof te Gent in een eerder arrest (arrest van 26 september 2023).

In dit laatste arrest sprak het Hof zich uit over de fiscale aftrek van financieringskosten betreffende een kapitaalvermindering die werd verricht om de successieplanning van de hoofdaandeelhouder mee te organiseren. De vennootschap beschikte evenwel niet over de nodige liquiditeiten, en ging een lening aan bij de hoofdaandeelhouder. De interest op deze lening wou de vennootschap als beroepskost aftrekken. Op grond van

artikel 49 WIB 1992 verwierp de fiscus deze aftrek, omdat de interesten volgens de fiscus niet werden betaald of gedragen om belastbare inkomsten te verkrijgen of te behouden.

Het Hof te Gent volgt in haar arrest het standpunt van de fiscus. Volgens het Hof dient de vennootschap immers te bewijzen dat de financieringskosten strekken tot het verkrijgen of behouden van belastbare inkomsten. Het enkele feit dat de vennootschap over onvoldoende liquiditeiten beschikt om de kapitaalvermindering uit te voeren, vormt onvoldoende bewijs voor de fiscale aftrek.

In dit verband kan verwezen worden naar een arrest van het Hof van Cassatie, waarbij het Hof oordeelde dat de loutere omstandigheid dat een vennootschap op het ogenblik dat zij betalingen moet uitvoeren, over onvoldoende liquiditeiten beschikt en bijgevolg een lening aangaat om die betalingen uit te voeren, niet als voldoende bewijs geldt voor de fiscale aftrek van de financieringskosten in het kader van art. 49 WIB (Cass. 19 maart 2020).

Indien men de essentie weerhoudt van bovenvermelde rechtspraak, dan komt men tot de conclusie dat ook voor financieringskosten een zakelijk doel dient te worden aangetoond, zelfs al houden ze verband met transacties die wettelijk of statutair perfect toegelaten zijn (dividenduitkering, kapitaalvermindering, enz...). Dit bewijs wordt in bepaalde gevallen aanwezig geacht (=een financiering wordt afgesloten om een ongewenste verkoop van deelnemingen te voorkomen), maar in een ander geval dan weer niet (=het voornaamste doel van de financiering was het faciliteren van de private vermogensplanning van de hoofdaandeelhouder).

De voorzichtige belastingplichtige staat dus best even stil bij de zakelijke onderbouw bij het afsluiten van een dergelijke financiering.

De beste veldslagen zijn meestal diegene die men kan vermijden.

Jaarverslag 2024 van Ombudsfin

Aantal ontvankelijke klachten gedaald

Het aantal aanvragen van consumenten en ondernemingen blijft stijgen. In 2024 werden 8857 aanvragen ingediend. Goed nieuws is dat het aantal ontvankelijke klachten (2192) voor het eerst sedert jaren is gedaald.

(Bron: Ombudsfin, jaarverslag 2024)
82% van de dossiers werd afgesloten met een positief resultaat. Dit is een opmerkelijke stijging aangezien de vorige vier jaren de succesratio lager was dan 80%, met een dieptepunt van 70,2% in 2023. Zoals in de voorgaande jaren, wordt dit percentage helaas sterk gedrukt door de phishing dossiers (succesratio van 37,5%). In de andere materies hebben we immers een succesratio van meer dan 95%.

Het aantal klachten tegen betalingsinstellingen is zo goed als verdubbeld ten opzichte van 2023. 17% van de ontvankelijke klachten is tegen hen gericht, wat wijst op een tastbare evolutie in het consumentengedrag in financiële zaken.

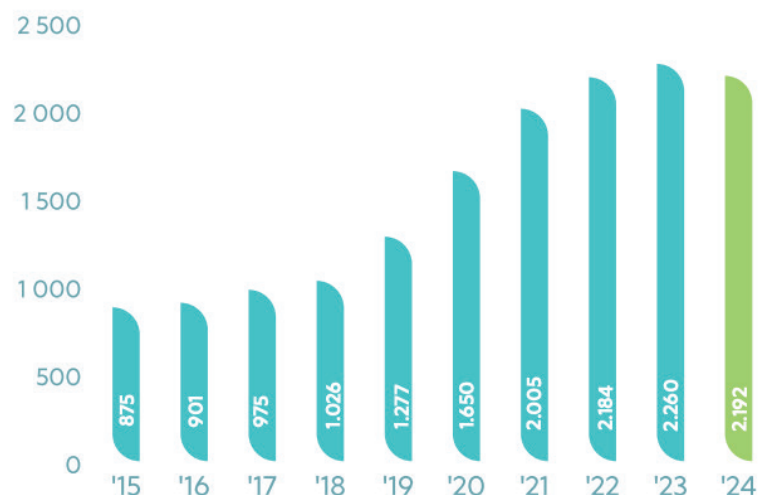
Populaire onderwerpen in 2024 waren het afsluiten van rekeningen, dat

opnieuw toeneemt na een lichte daling in 2023 (235 dossiers in 2024 tegenover 159 in 2023), en spaarrekeningen, waarbij het aantal dossiers in 2024 bijna verdubbeld is in vergelijking met 2023. Hierbij stellen we vast dat het principe van de proportionele overdracht van de getrouwheidspremie, omwille van zijn complexiteit, aanleiding heeft gegeven tot bepaalde misverstanden. In 2024 waren er ook twee belangrijke bankfusies (BNP Paribas Fortis-bpost

bank en Crelan-AXA Bank). Deze hebben aanleiding gegeven tot enkele tientallen klachten, maar gelukkig ook niet meer dan dat.

Online fraude: daling in aantal klachten maar nog steeds dominant
Online fraude blijft veruit het belangrijkste thema in 2024. We zien wel een aanzienlijke daling ten opzichte van 2023: 789 klachten in 2024 tegenover 1.010 in 2023.

TOTAAL AANTAL ONTVANKELIJKE KLACHTEN VAN 1 JANUARI TOT 31 DECEMBER



Bron: Ombudsfin, jaarverslag 2024

Binnen de gebruikte fraudescenario's is wel een verschuiving merkbaar. Terwijl "klassieke" thema's zoals phishing dalen met 26,4%, steken nieuwe fraudescenario's de kop op.

Eén van die opkomende thema's is de zogenaamde job scam. Slachtoffers reageren hierbij op online jobadvertenties, veelal met een (te) aantrekkelijk verloningspakket. Na het uitvoeren van een takenpakket begint de fraudeur echter om betalingen te vragen (vb. de betaling van belastingen). Onder verschillende voorwendsels nemen die verzoeken om betaling toe, wat leidt tot aanzienlijke verliezen aangezien de uiteindelijke beloning uitblijft.

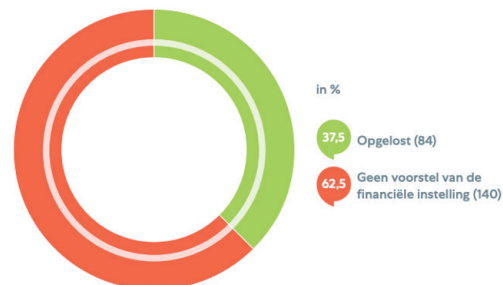
In 2024 was er daarnaast een stijging vast te stellen van fraude waarbij fraudeurs aan huis de bankkaart van een slachtoffer ophalen. Slachtoffers

worden gecontacteerd door een zogenaamde bankmedewerker om – na het vaststellen van zogenaamde valse transacties – bij hen thuis een aantal zaken te bespreken. Bij dit gesprek thuis overhandigt het slachtoffer dan zowel de bankkaart als de pincode. Dit gaat soms zo ver dat het slachtoffer bijkomend om een vergoeding wordt gevraagd voor deze "consultatie" aan huis.

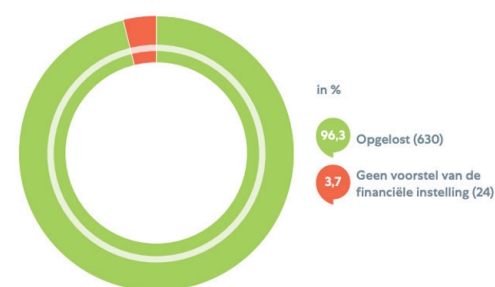
Wat deze laatste fraudetrend betreft, drukt Ombudsfin de hoop uit dat adequate bewustmakingscampagnes dit fenomeen zullen indammen.

Spreek als tussenpersonen uw klanten – zeker de kwetsbare – hier dan ook actief over aan! Een klant die een goede relatie heeft met zijn agent of makelaar, zal minder snel vallen voor dit soort fraude.

FRAUDE: GEGRONDE KLACHTEN CONSUMENTEN 2024



ANDERE THEMA'S: GEGRONDE KLACHTEN CONSUMENTEN 2024



Bron: Ombudsfin, jaarverslag 2024

Ontdek onze vernieuwde DAS Rechtsbijstand VME All Risk



Een vereniging van mede-eigenaars draait om samenwerking. Maar soms ontstaan er onverwachte situaties. Schade aan het gebouw? Ongeval op de trap? Discussies over kosten? Kies voor een volledige bescherming.

DAS Rechtsbijstand VME All Risk biedt een totaaloplossing bij juridische vragen of problemen.



Meer weten?
Scan de QR-code of bezoek www.das.be



Klassikale opleidingen

Praktische workshop AML Compliance

- **11 september 2025 | 09u00 - 12u30**
[Edegem](#)
- 3 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 307

Balanslezen voor eenmanszaken

- **11 en 18 september 2025 | 09u00 - 16u00**
[Laakdal](#)
- 12 u bank algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Het pensioenlandschap in België

- **16 september 2025 | 09u30 - 17u00**
[Hasselt](#)
- 6 u bank algemeen & 6 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341 en PC 307

Alternatieve beleggingen: nieuwe kansen ontdekken buiten de gebaande paden

- **17 september 2025 | 14u00 - 17u00**
[Oud-Turnhout](#)
- 3 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Hoe voer je een commercieel gesprek rond beleggingen en levensverzekeringen?

- **2 oktober 2025 | 09u30 - 17u00**
[Edegem](#)
- 3 u bank algemeen & 3 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341 en PC 307

Fiscale fraude bij klanten: risico's voor de financiële tussenpersoon

- **6 oktober 2025 | 13u30 - 16u30**
[Laakdal](#)
- 3 u verzekering sectorspecifiek

Fondsenselectie: slim kiezen voor betere rendementen

- **4 november 2025 | 09u30 - 17u00**
[Oud-Turnhout](#)
- 6 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Verzekeringen als beleggingsproduct

- **17 november 2025 | 09u30 - 17u00**
[Gent](#)
- 6 u bank algemeen & 6 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341 en PC 307

Balanslezen voor vennootschappen

- **6 en 13 november 2025 | 09u00 - 16u00**
[Beveren](#)
- 12 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

De ondernemingen en de duurzaamheid: hoe kan ik als bankier ook hier een professionele gesprekspartner van mijn klant zijn?

- **18 november 2025 | 09u00 - 17u00**
[Brussel](#)
- 6 u bank algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Theoretische en praktische (basis)kennis voor de (kandidaat) beleggingsadviseur.

- **20 november 2025 | 09u30 - 17u00**
[Laakdal](#)
- 6 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Helikopterview: Beleggingsleer van A tot Z

- **27 november 2025 | 13u00 - 17u00**
[Edegem](#)
- 3,5 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

AML compliance van A tot Z

- **4 december 2025 | 09u30 - 16u30**
[Sint-Niklaas](#)
- 5 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 307

Fiscale fraude bij klanten: risico's voor de financiële tussenpersoon

- **8 december 2025 | 13u30 - 16u30**
[Roeselare](#)
- 3 u verzekering sectorspecifiek

OPLEIDINGSKALENDER SEPTEMBER - DECEMBER 2025

In samenwerking met



Live webinars

Hoe economische cycli herkennen en wat kunnen we leren uit recessies uit het verleden

- 16 september 2025 | 10u00 - 12u00
- 2 u bank algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Werken met een managementvennootschap: fiscale tips

- 26 september 2025 | 10u00 - 12u00

Inleiding tot de basisnoties van zekerheden bij de professionele kredietverlening

- 9 oktober 2025 | 13u30 - 16u30
- 3 u bank algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Private Debt van A tot Z – wat is het en hoe kunnen we er toegang tot krijgen

- 22 oktober 2025 | 10u00 - 12u00
- 2 u bank sectorspecifiek

Webinar Erfrecht

- 3 december 2025 | 09u00 - 12u30
- 3 u bank algemeen & 3 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341



E-learning

ABC van het consumentenkrediet

- 1 u consumentenkrediet sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Kredietwaardigheidsbeoordeling van de consument

- 1 u consumentenkrediet sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Witwasoperaties voorkomen in het bankkantoor

- 2 u bank algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

De weg vinden in de wetgeving van consumentenkredieten als kredietbemiddelaar

- 1 u consumentenkrediet sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Maak uw onderneming GDPR-proof in 9 stappen

- 1 u bank algemeen, 1 u verzekering algemeen, 1 u hypothecair krediet algemeen & 1 u consumentenkrediet algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Comfort Privéleven: aansprakelijkheidsverzekering van AXA

- 1,5 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Gratis voor BZB-Fedafin-leden

Gezin Select Baloise

- 1,5 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Gratis voor BZB-Fedafin-leden

AXA Brand: algemene voorwaarden

- 2 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Gratis voor BZB-Fedafin-leden

Vivium auto: algemene voorwaarden

- 2 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Gratis voor BZB-Fedafin-leden

P&V auto: algemene voorwaarden

- 2 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Gratis voor BZB-Fedafin-leden



Afstandsonderwijs

De fondsenbijbel - Beleggen is het nieuwe sparen

- 8 u bank algemeen & 8 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Bank en beurs binnenstebuiten 2025

- 14 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Bank en beurs binnenstebuiten 2025 - Deel 1: Wetgevend en institutioneel kader

- 4 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Bank en beurs binnenstebuiten 2025 - Deel 2: Belangrijkste financiële instrumenten voor particulieren en ondernemingen

- 4 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Bank en beurs binnenstebuiten 2025 - Deel 3: Beleggingsinstrumenten

- 4 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Bank en beurs binnenstebuiten 2025 - Deel 4: De beurs

- 2 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Scan mij!



Check onze opleidingskalender op
www.edfin.be

Goed personeelsbeleid: "Vorm met enthousiaste mensen een hecht team en de bedrijfsresultaten zullen zienderogen verbeteren."

Kleinere kantoren worden groter en grotere nóg groter. Als bedrijfsleider kan je het alleen niet meer redden en stap voor stap groeit het personeelsbestand tot een heuse groep mensen. Een groep mensen is daarom nog geen team. Uiteraard wil je als bedrijfsleider een goede relatie met je medewerkers in combinatie met positieve bedrijfsresultaten. Mensen zijn het ware kapitaal van een bedrijf, een bekend cliché met waarheid. Individuen presteren beter als ze een team vormen omdat ze elkaar stimuleren, bewust en onbewust. Het is zaak méér tijd te besteden aan je medewerkers dan aan een klantendossier. Heb je personeel, werk dan meer AAN je bedrijf dan IN je bedrijf. Het is een misvatting dat je door cijferdoelen te stellen medewerkers motiveert en beter doet presteren. Pak het omgekeerd aan: maak tevreden, gemotiveerde medewerkers en zij zullen als vanzelf betere prestaties neerzetten, eigen doelen of uitdagingen vooropstellen en realiseren.

MENSELIJK ONDERNEMERSCHAP

Menselijk ondernemerschap bevordert goed draaiende kantoren en tevreden klanten. Over menselijk ondernemerschap is al wat inkt gevloeid en toch is het in de praktijk blijkbaar een moeilijke uitdaging.

Wat is menselijk ondernemerschap?
Gedraag je als bedrijfsleider gewoon als

mens onder de mensen, zo gemakkelijk kan het zijn. Doe gewoon, gedraag je eerlijk, open en integer. Besteed aandacht en tijd aan je mensen, complimenteer en corrigeer door goede feedback. Je geeft groei- en leerkansen, je geeft mooie én uitdagende doelstellingen, je moedigt aan, je zorgt voor een aangename, toffe personeelscultuur, je beoogt een correcte work-life balance,

je zorgt voor een mooie, aantrekkelijke werkplek, je toont interesse in je mensen en in wat ze doen, je luistert oprecht, je communiceert regelmatig, open en helder, je geeft een stabiele werkomgeving waarin mensen zich kunnen uitleven en ontplooiën. De kracht van vriendelijk en hoffelijk zijn, is immens.

Van nature zijn mensen betrokken bij hun bedrijf en dus speel je daar gretig op in. Organiseer regelmatig (lees: op vaste tijdstippen, wekelijks, tweewekelijks) een overlegvergadering, deel bedrijfsdoelstellingen en actieplannen. Je kunt dat doen in een zogenaamde "nieuwjaarsbrief" of "septemberverklaring", of "voorjaarsplan". Die eenvoudige initiatieven bevorderen betrokkenheid en engagement. Zo'n open, heldere communicatie verbindt mensen tot een hechter team.

Feestjes en happy feeling teamevents zijn leuk, maar niet wat een loyaal team echt nodig heeft. Keep it simple: dat werkt altijd. Eventueel jaarlijks één klassevol personeelsevent? Als je helemaal geen extra's voorziet of organiseert, wordt het moeilijker om je team te stimuleren en medewerkers zullen zich hierop

kritisch focussen en het uitvergroten tot ontevredenheid of een issue.

ENTHOUSIASTE MEDEWERKERS

Wanneer je omringd bent met bevrogen medewerkers, draait het kantoor als vanzelf. Bevrogen mensen nemen initiatief, zetten zich voluit in, verliezen geen tijd, willen de beste resultaten neerzetten en een tevreden zaakvoerder zien. Mensen zijn intrinsiek werklustig en hebben goede werkintenties. Als bedrijfsleider mag je vertrouwen op de intrinsieke motivatie van je medewerkers. Mensen zijn normaliter gemotiveerd, maar worden gedemotiveerd door allerlei storende initiatieven, reacties en uitspraken, zowel van leidinggevendenden als van collega's. Je moet altijd het goede zien in mensen, want mensen willen van nature een gelukkig leven leiden, succes hebben in het werk en in een leuke omgeving zitten.

Het is verstandig om de drijfveren van je mensen te kennen. Waarom komen ze elke dag uit hun bed en wat drijft hen werkelijk? Als je daarop kunt inspelen dan is coachen veel gemakkelijker. Zoek ook de kernwaarden die mensen belangrijk of essentieel vinden. Dat zegt veel over hun authenticiteit en juist daar kan je een match vinden met de kernwaarden van je kantoor.

Loon is belangrijk, maar niet het belangrijkste als je de drijfveren bekijkt. Intrinsieke drijfveren bepalen de werkmentaliteit en het engagement, de ijver en inzet. Dat jonge mensen vooral hun loonpakket bekijken en voor een (kleine) loonopslag al van werkgever zouden veranderen, dat lijkt begrijpelijk. Oudere

Wanneer je omringd bent met bevrogen medewerkers, draait het kantoor als vanzelf.

werknemers zullen andere aspecten méér naar waarde schatten, zoals de fijne werksfeer, stabiliteit, (door)groeimogelijkheden, erkenning en waardering, ontplooiing van vakmanschap en expertise, enz. Onthoud (uit onderzoek) dat mensen vooral een bedrijf verlaten omwille van de slechte relatie met hun directe overste. Dat stemt tot nadenken: wie moet wat in vraag stellen?



Geert Dehouck, Coach d'entreprise indépendant et conseiller d'entreprise Secteur de l'assurance et de la banque

RECRUTEREN EN ONBOARDEN, EEN WARE KUNST

Iedere bedrijfsleider die de zaak wil doen groeien moet vroeg of laat aanwerven. In een tijdsgeest van krapte is dat niet evident en je hebt niet zomaar veel keuze in sollicitanten. Slecht aanwerven is slecht begonnen. Werf niemand aan die niet bij

onthaal tot opleidingsprogramma en integratie in het team) is zo cruciaal. Koppel regelmatig terug, toets af, stuur bij en evalueer regelmatig. Daarna is permanente professionele peoplecoaching vereist om werklust en arbeidsgeluk te bestendigen. Onder goede coaching en leiderschap kunnen zelfs verborgen talenten zich waardevol ontplooiën. Als mensen met goesting werken, volgt alles – bijna – als vanzelf.

MENSEN ZIJN VOOR VERANDERING, MAAR LIEFST NIET BIJ HENZELF

Verandering klinkt tof, maar in de praktijk grijpen mensen vaak terug naar wat ze kennen, stabiliteit en comfort. Mensen houden best van hiërarchie als die op een menselijke manier toegepast wordt. Uit onderzoek blijkt dat 82% van de personeelsleden gewoon hun werk willen doen, niet meer en niet minder. Ze willen dat iemand de eindverantwoordelijkheid

je bedrijfscultuur past of met wie je geen goede match hebt. Hoop niet dat het goed komt en als je twijfelt, werf je die persoon niet aan. Sollicitatiegesprekken voeren vergt menselijk inzicht, praktische psychologie en professioneel doorzicht. Soms laat je dit beter aan vakmensen (recruiters) over.

Zorg vervolgens voor een goed onboardingstraject. Die eerste indruk (van



neemt omdat dat geruststellend is. Slechts 14% wil verantwoordelijkheid dragen en nemen, amper 4 % getuigt van echt ondernemerschap of bevoegenheid in de job. Over het algemeen kunnen we stellen dat mensen houden van comfort, zekerheid, stabiliteit, een veilige werkomgeving, structuur en toekomstperspectief. Mensen bejubelen 'change', maar als het over hun persoonlijke situatie gaat, liggen de kaarten vaak anders.

EEN OPEN FEEDBACKCULTUUR.

Feedback geven en krijgen: cruciaal voor teamleden. Alle mensen houden van opbouwende feedback op de werkvloer. Zorg eerst voor een veilige werkomgeving, pas dan kan je open feedback vragen en geven. Een bedrijfsleider ijvert best voor een open feedbackcultuur. Vraag collega's ook wat ze van je werk en aanpak vinden, wat je goed doet, wat je kan verbeteren

Alle mensen houden van opbouwende feedback op de werkvloer.

of anders doen. Feedback geven is goed op voorwaarde dat het respectvol en integer gedeeld wordt.

VERSCHILLENDE MENSSTIJLEN KUNNEN COMPLEMENTAIR SAMENWERKEN ALS TEAM

Hoewel er waarheden zijn die voor bijna alle werknemers gelden, zijn er ook veel verschillen op de werkvloer. Toch moeten we met individuen en persoonlijkheden een team vormen en dat is niet simpel. Temperamenten verschillen (soms sterk).

Om iedereen toch vlot met elkaar te laten samenwerken, moeten we focussen op drie zaken die de teamspirit bepalen:

de menstypes, de drijfveren en de kernwaarden. Die drie factoren bepalen de mindset en het gedrag op de werkvloer, en zijn de sleutel tot mensgericht coachen en leidinggeven. Immers, een goede werksfeer geeft mensen vleugels. Een teamcoach houdt die teugels met zachte strakheid in de handen.

Welke mensenkennis is fundamenteel voor doeltreffende personeelscoaching? Echt weten hoe iemand functioneert, denkt, voelt ... Welke voorkeuren en verwachtingen mensen hebben. Wat hun talenten en gebreken zijn. Wat hen bezielt en wat hun energie boost of belemmert. Wat hen frustreert en ontgoochelt. Al die zaken zorgen ervoor dat je voor synergie en harmonie kan zorgen in een team. Tegenstellingen en meningsverschillen zijn niet nefast, zelfs positief en kunnen een bron zijn voor energie en inspiratie.



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



Daarentegen, mensen met ongezonde, niet compatibele drijfveren moeten wel zo snel mogelijk uit het team. De authentieke persoonlijkheid kun je niet veranderen, wel aansturen. Het is een kunst om van een groep mensen een gesmeerd team te maken. Wie daarin slaagt heeft goud in handen.

OP REGELMATIGE BASIS COMMUNICEREN EN VERGADEREN

Het belang van intern communiceren op regelmatige basis is groot en is een sleutel tot hechte teamwerking. Informatie uitwisselen op vaste tijdstippen zorgt ervoor dat iedereen van alle belangrijke zaken tijdig op de hoogte is. Onduidelijkheid en onwetendheid werken demotiverend. Ook gaat er vaak tijd verloren omdat mensen niet voldoende mee zijn. Vergader efficiënt: start met een agenda, neem voldoende tijd, trek de juiste conclusies en definieer

DE BASISINGREDIËNTEN VOOR EEN STERK TEAM

1. Zorg voor een respectvolle, veilige, aangename werkomgeving
2. Ken jezelf en je collega goed (elkaars menstype, drijfveren en kernwaarden)
3. Apprecieer de uiteenlopende vaardigheden en identificeer sterktes/zwaktes
4. Analyseer wat goed werkt in het team en wat niet, stuur tijdig en snel bij
5. Geef mensen ruimte en verantwoordelijkheid, vraag commitment en engagement
6. Spring voor elkaar in en help, zorg voor synergie en complementariteit tussen teamleden
7. Geef iedereen een duidelijke rol en geef open feedback
8. Agendeer op vaste regelmatige tijdstippen teammeetings
9. Communiceer over bedrijfsdoelstellingen en teken een helder plan van aanpak uit
10. Vier (team)successen! Altijd.

heldere to-do's. Te veel meetings is niet goed, te weinig evenmin. Vergader op professionele wijze en vermijd ergernis. Laat ruimte voor inbreng en vragen, geef

mensen het woord, luister, paraphraseer om misvattingen te vermijden. Op die manier zal de betrokkenheid vergroten.



insucommerce.
by ARTisteeq

HET MARKETINGBUREAU VOOR DE MAKELAAR!

Insucommerce, merknaam onder Artisteeq, verzorgt de on- en offline communicatie binnen de verzekeringswereld. Een logo, website, marketingstrategie, ... we voorzien het allemaal!

Op zoek naar een professionele website?

Al 20 jaar ontwikkelen we websites voor verzekeringsmakelaars in Vlaanderen. Daardoor weten we als geen ander wat jouw website dient te bevatten volgens de wettelijke normen.

Onze websites voldoen aan de **IDD-richtlijn** en **AssurMifid regelgeving**, zijn **GDPR conform** en bevatten een **koppeling naar jouw klantenzone**.

Onze pakketten

Template website

Multipage website met vaste structuur inclusief implementatie van jouw logo, foto's en huisstijl.

BZB Ledenvoordeel:
gratis fotoshoot

Website op maat

Multipage website met design op maat in functie van jouw wensen en noden.

BZB Ledenvoordeel:
10% korting



DE KRACHT VAN VERMOGENSBEHEER ALS DIENST

Onafhankelijk vermogensbeheer met fondsen van derden en met een slimme selectie uit de markt? Shelter Investment Management bewijst al tien jaar dat het werkt. De vermogensbeheerder uit Luxemburg, gespecialiseerd in “asset management as a service”, groeit als een kool. Buzzwords zijn technologie, dienstverlening en onafhankelijkheid.

Wat was de aanleiding om Shelter op te richten? Peeters: We merkten dat er behoefte was aan kwaliteitsvol vermogensbeheer, zonder de illusie te wekken altijd de markt te kunnen verslaan. Ons doel is marktconforme portefeuilles aan te bieden, omringd door topservice. Dit realiseren we door gebruik te maken van het bestaande aanbod van beleggingsinstrumenten van derden. Vandaag de dag hanteren we een onafhankelijke visie op strategische asset allocatie, zonder zelf detailbeheer “lijn per lijn” te doen.

Wat onderscheidt Shelter van andere vermogensbeheerders? Vanvaerenbergh: Wij zijn volledig onafhankelijk. Omdat we met ons tweeën het volledige aandelenkapitaal bezitten, hebben we geen schatplichtigheid tegenover financiële instellingen, verzekeraars of fondsenhuizen. Onze focus ligt bij onze partners: de makelaars en agenten. We bieden hen “asset management as a service”. Wij begrijpen hoe een zelfstandige tussenpersoon zijn business runt en bieden oplossingen op maat. Goede dienstverlening aan deze tussenpersonen is de essentie voor succes.

Hoe ziet jullie beleggingsaanpak eruit? Peeters: De kernportefeuilles worden op maat gebouwd. Ze bestaan vaak uit passieve instrumenten zoals ETF's, terwijl we via “satelliet” portefeuilles actieve fondsen toevoegen. Op verzoek van de partners en hun klanten kunnen we echter specifieke accenten leggen. Vanvaerenbergh: We doen niet aan product push; de behoeften van de klant staan centraal. Eerst leren we onze partners en hun klanten kennen, waarna we op maat gemaakte oplossingen bieden.

Welke concrete voordelen biedt jullie aanpak? Peeters: De meeste vermogensbeheerders schuiven vooral eigen producten naar voren. Wij niet. Wij selecteren objectief de beste externe bouwstenen. Wij hebben geen eigen



Tim Vanvaerenbergh, CEO (links) Benedict Peeters, oprichter en voorzitter van de raad van bestuur (rechts)

producten, we shoppen in de juiste afdelingen van diverse supermarkten. Onze partners krijgen keuze en kwaliteit zonder belangenconflicten. Vanvaerenbergh: Onze technologie en operationele efficiëntie onderscheiden ons. We hebben fors ingezet op automatisering, bijvoorbeeld qua rapportering en dat smaken onze partners.

Hoe gezond is Shelter? Vanvaerenbergh: We zijn winstgevend en groeien sterk. Met een team van vijftien mensen beheren we sinds vorig jaar meer dan een miljard euro en doen dit efficiënter dan veel grotere spelers. Enkel daarom zijn we financieel gezond. Peeters: We opereren onder strikte regelgeving vanuit Luxemburg. We bieden een brede waaier aan diensten inclusief setup van retailfondsen en alternatief beheer. Luxemburg is volgens ons ideaal omwille van het stabiel regelgevend kader en de aanwezigheid van allerhande dienstverleners en marktkennis.

Hoe zien jullie de toekomst van de sector? Vanvaerenbergh: Onafhankelijkheid wordt steeds belangrijker. Er is een duidelijke verschuiving van grootbanken naar onafhankelijke financiële adviseurs. Ook

de druk op marges neemt toe, maar omdat we vanaf het begin met een competitieve vergoedingsstructuur werken, voelen we weinig impact. Technologie speelt ook een steeds grotere rol: efficiëntie en automatisering zijn essentieel.

Peeters: De relatie tussen klanten en grote financiële instellingen is verslechterd door digitalisering. Voor vermogensbeheer willen klanten echter nog steeds persoonlijke begeleiding. Die leemte vullen wij in, terwijl anderen naar apps verwijzen. Waar we intern digitaliseren, ligt onze focus richting de klant juist op menselijk contact.

Wat zijn jullie plannen voor de komende jaren? Vanvaerenbergh: Onze groei is altijd organisch en voorzichtig geweest. We blijven flexibel en pragmatisch. We overwegen territoriale uitbreiding naar Frankrijk of Nederland, en onderzoeken of we het B2C-segment kunnen betreden. Maar we blijven trouw aan onze strategie: gestage, autonome groei. Peeters: We willen ook de toegang tot private beleggingsmarkten vergemakkelijken. Shelter biedt al oplossingen in open architectuur, zoals private equity “fund of funds” en fondsen die investeren in vastgoedprojecten van diverse ontwikkelaars.

Tot slot: hoe kijken jullie naar de markten en geopolitiek? Peeters: Niemand heeft een glazen bol, ook wij niet. We benaderen markten met een gedisciplineerde, langetermijnvisie en brede diversificatie. De grootste risico's op dit moment? Geopolitieke spanningen, cybersecurity, en de toenemende schuldenlast op zowel nationaal als supranationaal niveau. Vanvaerenbergh: Gespreid beleggen klinkt misschien saai, maar het is de beste strategie. Onze taak is niet om in één cijfer te investeren, zoals in een casino, maar om vanuit een duidelijke visie evenwichtige en doordachte scenario's te bouwen.

Meer informatie: www.shelter-im.com

Daarom is het nodig om onafatend te blijven werken aan het team. Communiceer open, en vier successen. Dit zijn momenten om te koesteren. Leuke teamevents, een tof etentje ... Teamwerking vraagt een constante intelligente inspanning. De bouwstenen? Back to basics, diplomatie, gematigdheid, geduld, respect en vertrouwen, duidelijkheid en structuur. Dat zijn de bouwstenen. Een bedrijfsleider zorgt voor harmonie en rust, je verbindt de sterktes van je teamleden en je laat de medewerkers zelf hun verantwoordelijkheid nemen. Dat is écht mensgericht leiderschap en de weg naar een optimale teamwerking, resultaten en werkgeluk.

AANDACHT VOOR PERSONEELSBELEID BIJ FUSIES

Fusies zijn altijd uitdagingen en ontstaan om diverse redenen, zowel gewild als opgelegd. Wanneer verschillende bedrijfsculturen samengevoegd worden, ontstaan onvermijdelijk onzekerheden of spanningen en dat geeft aanleiding tot rumoer en onverwachte gedragingen. Mensen vechten voor hun plekje en comfort of ze denken eraan het schip te verlaten. Werkgewoonten en verworvenheden worden op zo'n momenten in vraag gesteld. Om die spanningen en onrust te vermijden ga je best van bij de aanvang al

gezamenlijke (team)workshops geven met een toekomstplan voor het ganse kantoor.

Een goede aanpak bestaat erin om met elke medewerker (opnieuw) grondig in gesprek te gaan over wensen en verwachtingen, competenties, angsten en

bezorgdheden, ambities en engagement. Wanneer je alle medewerkers screent op hun persoonlijkheid, talenten en competenties, kun je voor iedereen de beste nieuwe functie invullen. Met een uitgetekend organigram en duidelijke functiebeschrijvingen zullen mensen op de beste arbeidsplek kunnen ingezet worden. De juiste mens voor de juiste baan, daar

WIL JE ALS LEIDINGGEVENDE GROEIEN ÉN TEGELIJK BOUWEN AAN DE TOEKOMST VAN JE KANTOOR?

Dan is dit opleidingstraject exact wat je nodig hebt. Geen klassieke cursus, maar een inspirerend en praktijkgericht groeipad waarin jouw ontwikkeling als leider centraal staat. In een beperkte groep, begeleid door een ervaren business coach, krijg je concrete inzichten die je meteen kan toepassen in je dagelijkse werking.

Tijdens vier sessies – verspreid over evenveel maanden – dompelen we je onder in vier essentiële thema's: hoe je je kantoor efficiënter organiseert, hoe je je team motiveert en begeleidt, hoe je klantrelaties versterkt en hoe je met doeltreffende communicatie en marketing jouw kantoor zichtbaar en aantrekkelijk maakt. Alles vindt plaats op bijzondere locaties die inspireren en tegelijk rust bieden, ver weg van de dagelijkse drukte.

Het traject start op 1 september 2025 in De Warande in Brussel en loopt verder in Antwerpen op 6/10, Gent op 3/11 en opnieuw Brussel op 1/12. De dagen starten om 9u30 en eindigen om 16u00, inclusief een verzorgde lunch in een kwalitatief restaurant. Als bekroning sluit je af met een inspirerende masterclass en ontvang je een officieel deelnamecertificaat.

Kortom: dit is een unieke kans om te investeren in jezelf én in je kantoor. Schrijf je vandaag nog in en geef je leiderschap een blijvende boost.



FINACTOR
Overnamebemiddeling

Uw partner in bedrijfsovernames & real estate

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

Mijn Bedrijf Beschermen

Cyberveiligheid voor Kleine Ondernemingen

Digitale dreigingen vormen vandaag een reëel risico - niet alleen voor grote bedrijven, maar ook voor kleine ondernemingen. Cybercriminelen maken geen onderscheid en zoeken vaak net die bedrijven die minder goed beveiligd zijn. Bijna één op de vier Belgische kmo's heeft al een cyberveiligheidsincident meegemaakt, met vaak ernstige gevolgen. Een cyberaanval kan niet alleen operationele verstoringen veroorzaken, maar ook leiden tot financiële verliezen en reputatieschade.

Cyberwayfinder ondersteunt Belgische kmo's bij het versterken van hun cyberweerbaarheid. Zij bieden concrete en praktijkgerichte oplossingen die direct toepasbaar zijn binnen jouw organisatie.

Daarom organiseren wij in samenwerking met Cyberwayfinder een praktische training waarin cybersecurity-expert Glenn Leysen inzichten deelt over hoe je jouw onderneming kan beschermen tegen ransomware, datalekken en DDoS-aanvallen.

In deze webinar on demand leer je hoe je je bedrijf met eenvoudige middelen beter kunt beschermen. Je krijgt inzichten in de belangrijkste risico's en concrete acties om meteen toe te passen, ook zonder IT-specialist in huis.

In een half uur krijgt u mee:

- welke cyberdreigingen er vandaag spelen,
- hoe je een aanval voorkomt en hoe je je netwerk beschermt
- hoe te reageren bij een cyberincident of -aanval

Om af te sluiten krijg je ook een praktische checklist.

**GRATIS WEBINAR
ON DEMAND EXCLUSIEF
VOOR BZB-FEDAFIN-LEDEN**

Inschrijven via www.edfin.be.

Ben je BZB-Fedafin-lid?
Dan ontvang je nog een mail over
dit onderwerp.

GLENN LEYSEN is CyberWayFinder Trainer en Security Control Manager bij AXA



Join Us !

Folbroeck Marc - 0480 62 11 68
marc@fpmetris.be

PURE CAPITAL
INDEPENDENT ASSET MANAGEMENT



UNDERSTANDING
THE TRUE INVESTMENT SERVICES

IN BELGIUM & LUXEMBOURG





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.