

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde

Afgiftekantoor Aalst  
P2A8099

bpost  
PB-PP  
BELGIE(N) - BELGIQUE

# Momentum

28<sup>e</sup> jaargang | driemaandelijks | juni 2026

02/'26



Hoe groter de rol van AI,  
hoe belangrijker  
menselijke kennis

 **bzb**  
fedafin

# BENTHURST BROKER SURVEY 2025

## U KOOS VIVIUM ALS REFERENTIEPARTNER VOOR LEVENSVZERKERINGEN



Benthurst

Ons aanbod sparen en beleggen laat zien waarom:

- › Eenvoudig contracten opstellen en beheren in Life-Connect
- › Pensioensparen en langetermijnsparen in ETF's
- › VAPZ en RIZIV: combinatie tak 21 en tak 23 mogelijk
- › Vivium Selection: fondsenkeuze en opvolging door Vivium
- › Transparante kostenstructuur

VERZEKER DE FINANCIËLE  
TOEKOMST VAN UW KLANTEN,  
NU ÉN LATER



 Je Makelaar Je beste Verzekering

# Edito

Albert Verlinden



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

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

Verschijnt driemaandelijks.

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

## Menselijke kennis: als antwoord op AI

Niemand twijfelt er nog aan: **artificiële intelligentie** zal een steeds grotere rol spelen in de financiële sector en is vandaag al niet meer weg te denken. Dat deze evolutie gepaard gaat met een verschuiving van de inhoud - en in sommige gevallen ook het verdwijnen - van jobs, staat buiten kijf.

Toch kijken wij als zelfstandige tussenpersonen vooral hoopvol naar AI, **als hefboom om administratieve lasten weg te nemen**. Als AI erin slaagt repetitieve en tijdrovende taken over te nemen, kan dat een aanzienlijke efficiëntiewinst betekenen voor zowel onze kantoren als de financiële instellingen.

Tegelijk zien we dat AI bij de instellingen steeds vaker wordt ingezet voor advies, prospectie en commerciële taken. Dat roept vragen op. Moeten we vrezen voor onze job? Wat is vandaag nog de meerwaarde van de zelfstandige tussenpersoon?

Vaak verwijzen we dan naar het vertrouwen van de klant. Het is opgebouwd door het **menselijk en sociaal engagement** van lokale tussenpersonen: lokaal zijn, luisteren, meevoelen en meedenken. Maar volstaat dat op lange termijn, wanneer klanten ook kunnen kiezen voor een goedkopere en snellere dienstverlening ondersteund door AI?

Het wordt steeds duidelijker dat **kennis en expertise** doorslaggevend zullen zijn. Hoe groter de rol van AI, hoe belangrijker menselijke kennis wordt. Wie de werking en grenzen van algoritmes niet begrijpt of klanten daarover niet kan informeren, dreigt op termijn buitenspel te staan.

De fundamentele vraag is dan ook: willen we louter verkoper zijn in een digitale wereld of zijn we in de eerste plaats **ondernemer, adviseur en vertrouwenspersoon**? Die rol vergt blijvende bijscholing, specialisatie én menselijkheid.

Investeer daarom in opleidingen die je kennis echt versterken en vink niet louter je verplichte opleidingsuren af. Want in een wereld waarin AI steeds prominenter wordt, zijn kennis en menselijkheid dé onderscheidende elementen.

Met vriendelijke groeten,

Albert Verlinden

Voorzitter BZB-Fedafin





## inhoud

- 2 Nieuws in het kort
- 4 Kansen benutten, risico's beheersen: gebruik van AI op kantoor
- 8 Interview kredietgever eb-lease: "Onze specialisatie zorgt voor snelheid, flexibiliteit en expertise - precies wat klanten én tussenpersonen vandaag verwachten"
- 14 KYC zonder kopzorgen: hoe Kube het verschil maakt
- 16 Interview kredietgever Record Credits: "De onafhankelijke kredietmakelaar blijft een onmisbare schakel in het distributiemodel"
- 20 Interview Centrum voor Cybersecurity België: BZB-Fedafin in gesprek met het Centrum voor Cybersecurity België
- 28 Vertrouwen is besmettelijk

# Nieuws in het

## Toegang tot de CKP

BZB-Fedafin lobbyt al lang om kredietbemiddelaars rechtstreeks toegang te geven tot de CKP, de Centrale voor Kredieten aan Particulieren. Eind 2025 liet het kabinet van minister van Werk, Economie en Landbouw, David Clarinval, ons weten dat ze dit thema niet konden opnemen in het ontwerp van de wet tot omzetting van de richtlijn consumentenkrediet, maar dat het kabinet daar in 2026 op terug zou komen.

BZB-Fedafin heeft dit ook met andere kabinetten besproken en is blijven aandringen om de toegang mogelijk te maken. Recent ontvingen we positief nieuws in die zin dat een apart dossier zal worden gestart m.b.t. de



toegang tot de CKP en dat de stakeholders - waaronder in de eerste plaats BZB-Fedafin - hun input zullen kunnen geven.

## Administratieve vereenvoudiging op het vlak van het UBO-register

Minister van Begroting, belast met Administratieve Vereenvoudiging, Vincent Van Peteghem en minister van Financiën Jan Jambon hebben de handen in elkaar geslagen en samen een ontwerp opgemaakt om een administratieve vereenvoudiging te bewerkstelligen op het vlak van het UBO-register. Dat kadert in het Federaal Actieplan Administratieve Vereenvoudiging van de regering.

Het UBO-register is een gecentraliseerde databank van alle personen die een juridische entiteit bezitten of er controle over uitoefenen. Vandaag kunnen financiële instellingen het UBO-register raadplegen, maar moeten ondernemingen en verenigingen bewijsstukken vaak nog

apart aanleveren bij hun bank. Dat zorgt voor onnodige dubbele administratie en wordt nu dus aangepakt.

Financiële instellingen zouden nu toegang krijgen tot de onderliggende bewijsstukken in het register. Informatie die al beschikbaar is, hoeft zo niet nogmaals te worden opgevraagd. Dit beantwoordt aan de vraag van BZB-Fedafin om de administratieve overlast bij de zelfstandige tussenpersonen te verminderen.

Dit ontwerp is in april goedgekeurd in de ministerraad, maar ligt nog voor ter advies bij de Raad van State en de Gegevensbeschermingsautoriteit.



# kort

## Wet inzake handelsagentuur

De wet inzake handelsagentuur bevat een aantal dwingende bepalingen waar niet kan worden van afgeweken ten nadele van de handelsagent. Vaak zien we in de praktijk dat na een opzeg door de principaal nog voor het einde van de samenwerking een overeenkomst wordt gesloten met de agent m.b.t. de uitwinnings- en eventueel bijkomende schadevergoeding. Is dergelijke overeenkomst evenwel bindend voor de agent?

De wet stelt dat voordat de handelsagentuur-overeenkomst is beëindigd, de partijen niet ten nadele van de handelsagent mogen afwijken van de bepalingen van de artikelen

waarin de uitwinningsvergoeding en eventuele bijkomende schadevergoeding wordt bepaald. Maar wanneer moet de handelsagentuur-overeenkomst als beëindigd worden gezien? Is dat zodra de agent kennis heeft gekregen van de opzeg of is dat op de datum waarop de opzeggingstermijn verstrijkt?

Naar aanleiding van een prejudiciële vraag van het Hof van Cassatie aan het Europees Hof van Justitie (EVJ), heeft het EVJ zich hier op 23 april 2026 over uitgesproken. De handelsagentuurovereenkomst eindigt niet op de datum waarop de handelsagent kennis krijgt of redelijkerwijs kennis kan nemen van

de beëindiging van die overeenkomst, maar pas op de datum waarop de opzeggingstermijn verstrijkt.

**Dit betekent dus dat overeenkomsten m.b.t. de uitwinnings- en andere vergoeding slechts geldig gesloten kunnen worden nadat de opzeggingstermijn is verstreken.** De noodzaak van bescherming van de agent verdwijnt pas bij het verstrijken van de opzegtermijn. Het is immers pas dan dat er een einde komt aan de economische afhankelijkheid van de handelsagent ten aanzien van zijn principaal.

## Evaluatierapport wet B2B



Met betrekking tot de evaluatie van de wet B2B heeft BZB-Fedafin haar input gegeven en onder andere gewezen op het blijvende probleem van de fear factor, de nood aan een actievende rol voor de overheidsinstanties wanneer misbruiken worden gemeld en de quasi onmogelijkheid om misbruik van economische afhankelijkheid in te roepen door KMO's. Deze opmerkingen werden opgepikt en staan ook in het evaluatierapport.

In de conclusie staat onder meer het volgende te lezen: "de doeltreffendheid van de B2B-wet hangt grotendeels af van de concrete toepassing ervan. Daartoe moet de

terughoudendheid van slachtoffers om actie te ondernemen worden overwonnen en moet ervoor worden gezorgd dat de overheid de ondernemingen ondersteunt (met name via ministriële interventie)." Het rapport sluit als volgt af: "Deze evaluatie brengt, op basis van de praktijk, verbeterpunten aan het licht en biedt de gelegenheid om de gedane aanbevelingen te onderzoeken".

Als beroepsvereniging wiens leden voor het grootste deel in een economisch afhankelijke positie zitten, rekenen we erop dat de regering er op basis van deze evaluatie werk van maakt de nodige verbeteringen in de wet in te voeren.



## Mystery shopping EIOPA

EIOPA kondigt een tweede Europese **mystery shopping-oefening** aan in de verzekeringssector. Dit keer ligt de focus op de online verkoop van schadeverzekeringsproducten in 10 lidstaten. Mystery shoppers nemen de rol aan van klant om de praktijk te toetsen. Zo willen toezichthouders beter inzicht krijgen in de klantbeleving, mogelijke risico's en de kwaliteit van de verkoop. De resultaten worden verwacht in de eerste helft van 2027.

Of EIOPA ook in België gaat mystery shoppen is niet bekend. Vermoed je dat er bij jou een mystery shopper is langsgeweest? Laat het ons dan zeker weten!

# Kansen benutten, risico's beheersen: **gebruik van AI op kantoor**

**JEROEN TASSENOY,**  
jurist bij BZB-Fedafin





*AI is geen toekomstmuziek meer. Medewerkers gebruiken generatieve AI voor e-mails, samenvattingen, marketingteksten, analyses. Leveranciers bouwen AI in hun software. Klanten verwachten snellere en meer gepersonaliseerde dienstverlening. Maar tegelijk groeit de bezorgdheid. Wat met privacy? Wat met foutieve of verzonnen output? Wat met aansprakelijkheid? Hoe houden we controle? In dit artikel leggen we het relevante wettelijke kader uit, samen met enkele praktische aandachtspunten om alle kansen van AI te benutten en de risico's die ermee gepaard gaan te beheersen.*

## HET WETTELIJK KADER

Om te weten wat kan en mag, helpt het om het wettelijke kader te kennen. Op Europees niveau is er de AI-Act, een verordening die een uniform juridisch kader voor artificiële intelligentie vastlegt. De basislogica is eenvoudig: hoe groter de impact op mensen, hoe strenger de regels.

AI-systemen worden ingedeeld in vier risiconiveaus: onaanvaardbaar, hoog, beperkt en minimaal risico. Voor de financiële tussenpersoon zijn vooral deze twee niveaus relevant:

→ Hoog risico

Dit zijn toepassingen die rechtstreeks invloed hebben op de financiële positie van een klant, zoals kredietbeoordeling, risicoprofieling of het bepalen van verzekeringspremies. Ze zijn onderworpen aan strikte verplichtingen rond transparantie, controle en documentatie.

→ Beperkt risico

Denk aan chatbots of generatieve AI. De verplichtingen zijn minder streng, maar transparantie naar de gebruiker blijft vereist.

De belangrijkste regels treden in werking vanaf augustus 2026. Dat geeft u als kantoorhouder nog voldoende ruimte om de nodige stappen te zetten.

Een verplichting die wel al geruime tijd geldt, is die van AI-geletterdheid. Als kantoorhouder bent u verplicht uw personeel op te leiden, zodat zij AI op een verantwoorde manier kunnen inzetten. Welke kennis en vaardigheden medewerkers nodig hebben, kan verschillen per situatie. Dat hangt onder meer af van de context waarin het systeem wordt ingezet en van de risico's. Neem gerust een kijkje op de website van Edfin en bekijk welke opleidingen voor uw kantoor interessant kunnen zijn.

Daarnaast is er de GDPR (privacywetgeving). AI-systemen worden vaak gekoppeld aan CRM-systemen, waardoor verwerking van persoonsgegevens in de praktijk moeilijk te vermijden is. In dat geval gelden alle vereisten die ook bij uw eigen verwerking van toepassing zijn: een verwerkingsgrondslag (bv. toestemming), opslagbeperking en beveiliging, minimale gegevensverwerking, enzovoort. Ook zonder koppeling met een CRM-systeem bent u al snel persoonsgegevens aan het verwerken. Denk bijvoorbeeld aan de situatie waarin u een e-mail van een klant in een AI-systeem invoert (om die bijvoorbeeld een antwoord te laten formuleren), zonder de e-mail eerst te anonimiseren. De definitie van 'persoonsgegevens' is namelijk ruim.



De regels kunnen complex lijken, maar laat u daardoor niet afschrikken. AI heeft veel potentieel en biedt u en uw medewerkers ook heel wat kansen. De kernboodschap is: maak uw huiswerk vóór u een nieuwe tool implementeert. Begrijpt u hoe de tool werkt, welke (klant)gegevens worden verwerkt en of de risico's en interne controles voldoende zijn afgedekt?

### DIT IS EEN OPPORTUNITEIT

AI is vooral een opportuniteit wanneer u het inzet als **assistentietool** voor routinetaken. Repetitief werk gaat sneller, teksten worden consistent en informatie wordt vlotter gestructureerd terwijl de eindverantwoordelijkheid bij u en uw team blijft. Denk aan:

- **Klantcommunicatie:** eerste versie van e-mails/briefwisseling, duidelijke herformulering van complexe info en vertaling naar 'klantentaal' (zonder persoonsgegevens te delen).
- **Interne efficiëntie:** samenvatten van nota's, checklists en documenten. Denk bijvoorbeeld aan een interne verzameling van de algemene voorwaarden van alle polissen die u aanbiedt. Medewerkers kunnen die met AI bevragen om snel een antwoord te vinden op vragen van klanten: is een bepaald schadegeval gedekt, wat zijn de voorwaarden, ...
- **Marketing & zichtbaarheid:** voorstellen voor nieuwsbrieven, posts en webteksten die u nadien zelf finetunt en toetst aan compliance.

De rode draad is duidelijk: bijna overal blijft menselijke tussenkomst nodig. U (of uw medewerkers) behoudt de controle en communiceert met de klant. Dat weegt ook door op de verplichtingen. Neem de transparantieplichting: gebruikt u intern een AI-overzicht van polisvoorwaarden, en controleert een medewerker altijd de output, dan hoeft u dat niet aan klanten te melden. Werkt u met een systeem zonder tussenkomst- bijvoorbeeld een chatbot die rechtstreeks klantvragen beantwoordt - dan moet u wél duidelijk maken dat de klant met een digitale assistent communiceert.

### DIT DOE IK BETER NIET

Er zijn een aantal zaken waarvoor u AI beter niet gebruikt, of gegevens die u beter niet in een AI-systeem invoert. Denk daarbij aan persoonsgegevens of andere vertrouwelijke kantoorinformatie.

Laat AI ook nooit een eindbeslissing nemen die rechtstreeks gevolgen heeft voor de klanten. We lichten dat hier niet in detail toe, maar conform de AI-verordening krijgen dergelijke systemen de stempel 'hoog risico'. De maatregelen die u op kantoor moet nemen om hieraan tegemoet te komen, zijn zwaar.

Het lijkt aanlokkelijk: je laat een AI-systeem een klantengesprek meevolgen. Vervolgens analyseert die tool het gesprek en kent het zelf een risicoprofiel toe aan de klant. In een volgende fase stelt de tool een product voor dat passend of geschikt is voor de klant.

Maar de risico's zijn groot. Hoe kunt u als agent/makelaar verantwoorden dat het product effectief passend of geschikt is? En wat als er achteraf klachten volgen?

Op zich is het niet verboden om u bij de verkoop te laten ondersteunen door technologie. Denk daarbij bijvoorbeeld aan vragenlijsten die een algoritme bevatten en leiden tot een bepaald risicoprofiel van de klant. Het verschil is echter dat u (of een medewerker) met dergelijke systemen nog steeds zelf de eindbeslissing neemt. Dat veronderstelt ook dat u het achterliggende algoritme kent, iets wat met een AI-systeem allerm minst evident is.

### HIER MOET IK OP LETTEN

Wilt u AI inzetten op kantoor, houd het dan beheersbaar met een paar vaste bouwstenen: beleid, toegelaten tools, data-afspraken, transparantie en kwaliteitscontrole.

Werk ook met een checklist die u afloopt wanneer u een nieuw systeem overweegt. Zo stelt u gerichte vragen wanneer een tool wordt voorgesteld. Focus op opslag en beveiliging van gegevens: blijven de gegevens binnen de Europese Economische Ruimte (EER)? Hoelang worden ze bewaard? Kunt u bepalen tot welke gegevens het AI-systeem toegang heeft? Neem ook de verwerking van persoonsgegevens mee. Kan de leverancier geen duidelijk antwoord geven op de GDPR-vereisten die we eerder bespraken, dan blijft u beter weg van die software.

Om u te helpen bij de ontwikkeling van een doordacht AI-beleid, heeft BZB-Fedafin voor haar leden een model van AI-policy ontwikkeld. In dit document schrijft u de beleidslijnen uit die gelden op kantoor. Welke systemen mogen gebruikt worden? Welke data mogen medewerkers wel of niet gebruiken? Hoe moeten AI-toepassingen gebruikt worden? Welke sancties kunnen er worden opgelegd bij overtreding?

Op die manier behoudt u als kantoorhouder de controle over het gebruik van AI.

De policy kan teruggevonden worden bij **Sectorbib, Modeldocumenten op onze website**.

# 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](http://www.sofuba.be/nl/opleidingen)



## Kredieten aan starters, zelfstandigen en vrije beroepen - Financiële analyse

2/09/2026

Klassikaal - Brussel

- Bank: 6u sectorspecifiek

## Introductie tot de leasingwereld

8/09/2026

Klassikaal - Brussel

## Fraude in kredietdossiers

17/09/2026

Klassikaal - Brussel

- Bank: 2u algemeen
- Verzekeringen: 2u algemeen
- Hypothecaire kredieten: 2u algemeen
- Hypothecaire kredieten: 2u sectorspecifiek
- Consumentenkredieten: 2u algemeen
- Consumentenkredieten: 2u sectorspecifiek



## Vermogensopbouw met levensverzekeringen

10/09/2026

Klassikaal - Roeselare

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

## Financiële zeepbellen: gevaar, kans of fataliteit?

18/09/2026

Klassikaal - Edegem

- Bank: 6u sectorspecifiek

## Financiële analyse

30/09/2026

Klassikaal - Zwijnaarde

- Bank: 6u sectorspecifiek

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

**sofuba.be**

## Interview kredietgever eb-lease

“Onze specialisatie zorgt voor **snelheid, flexibiliteit en expertise** - precies wat klanten én tussenpersonen vandaag verwachten”

*Net als in de vorige twee edities van Momentum, geven we deze keer opnieuw 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-Fedafin 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.*

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

Voor een kredietverstrekker die zowel een direct (Europabank) als een indirect distributiekanaal (eb-lease) hanteert, spelen

zelfstandige tussenpersonen een onmisbare rol om onze klanten te bereiken. De makelaars, dealers en agenten waar wij mee samenwerken, fungeren als een verlengstuk van onze organisatie. Ze bevinden zich dicht bij de klant, begrijpen de lokale markt en zorgen voor een brede en kwalitatieve verdeling van onze producten.

Onze ondersteuning aan deze zelfstandige tussenpersonen is tweeledig: enerzijds hebben we een sterke regionale verankering via ons kantorennet, waardoor zij altijd toegang hebben tot een lokaal aanspreekpunt. Anderzijds treden we actief in dialoog en ijveren we voor continue optimalisatie via periodieke bevestigingen. Dankzij deze feedback kunnen we snel en flexibel bijsturen en onze dienstverlening continu verbeteren.

Bovendien vervullen zelfstandige tussenpersonen een essentiële adviserende rol richting de eindklant. Omdat wij zowel particuliere kredietvormen als professionele lease-, rent- en financieringsoplossingen aanbieden, kunnen zij voor één enkele kredietbehoefte verschillende opties adviseren.

Wat compliance betreft ondersteunen wij onze partners ook op verschillende manieren. Een correcte en grondige screening van klanten is dan ook essentieel om de kwaliteit van de kredietportefeuille te bewaken en om risico's – zowel juridisch, financieel als reputatiegebonden – te beperken. Enerzijds bieden we digitale tools die compliance vereenvoudigen: onze investeringen in IT hebben bijvoorbeeld geleid tot een



*De makelaars,  
dealers en agenten  
waar wij mee  
samenwerken,  
fungeren als een  
verlengstuk van  
onze organisatie.*



**ERWIN DE MEYER,**  
verantwoordelijke kredieten & eb-lease

gebruiksvriendelijke online applicatie waarin onder meer de volledige KYC-procedure digitaal kan worden uitgevoerd. Dat zorgt niet alleen voor tijdswinst, maar ook voor aanzienlijk minder administratie en een lager risico op fouten of onvolledige dossiers. Daarnaast doen we aan continue monitoring en vragen we regelmatig feedback om knelpunten in kaart te brengen en onze tools en processen zo verder te verfijnen.

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

De kredietmarkt evolueert aan een hoog tempo. Klassieke banken bouwen hun fysieke aanwezigheid geleidelijk af, wat leidt tot minder lokale contactpunten voor klanten. De kredietbehoefte zelf

daalt echter niet, integendeel. Zowel particuliere als professionele klanten hebben steeds uiteenlopendere en complexere financieringsvragen. In dat landschap worden kredietmakelaars steeds belangrijker als eerste aanspreekpunt en adviesverstrekker.

Voor kredietgevers betekent dit dat hun rol verschuift van louter product- en risicobeheer naar een proactieve en ondersteunende partner in een breder distributienetwerk.

Eb-lease investeert daarom bewust in een model waarbij digitalisering hand in hand gaat met nabijheid. Met 47 lokale kantoren en een sterk uitgebouwde backoffice bieden wij een frequent en direct contact met kredietmakelaars, zodat zij snel en



# 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

correct kunnen schakelen richting hun klanten. Wij geloven dat precies die combinatie - efficiëntie én menselijke nabijheid - de rol van kredietgevers in de toekomst zal definiëren.

### **Wat verwacht eb-lease van een goede kredietbemiddelaar?**

Een goede kredietbemiddelaar vervult een sleutelrol in het correct begeleiden van klanten en het garanderen van een duurzame kredietrelatie. Een kredietbemiddelaar moet perfect op de hoogte zijn van de actuele kredietmarkt, de verschillende producttypes en de relevante wet- en regelgeving om klanten op een correcte manier te begeleiden en de juiste oplossingen voor te stellen. Daarnaast zorgt een correct geïnformeerde klant die op een professionele manier wordt geholpen voor hogere klanttevredenheid. Een kwalitatieve dienstverlening versterkt immers het vertrouwen van de klant en verhoogt de kans op een langdurige samenwerking.

Daarenboven verwachten wij van een professionele bemiddelaar dat hij of zij de financiële situatie, behoeften en specifieke omstandigheden van de klant goed kan inschatten. Dat is bijzonder belangrijk voor klanten die zich in een niche van het kredietspectrum bevinden, waar het verschil tussen een passende of niet-passende oplossing zeer groot kan zijn. Een goede bemiddelaar kent de sterktes van elke kredietverstrekker en weet precies welke partij het best aansluit bij de specifieke situatie van de klant.

### **Welke kredietproducten zijn vandaag het populairst en wat verwacht u voor de komende jaren?**

Binnen onze niche van kredietverstrekking is het minder relevant om te spreken over “populaire” producten in de klassieke zin van het woord, omdat wij voornamelijk oplossingsgericht werken. Wel merken we een duidelijke toenemende vraag naar kredietoplossingen bij eenmanszaken en kmo's. Door de steeds strengere acceptatiecriteria bij grootbanken vallen heel wat ondernemers uit de boot, terwijl zij net de ruggengraat vormen van de Belgische economie. Deze bedrijven hebben nood aan investeringskredieten, leasing- en rentingformules of combinaties van beide.

Daarnaast zal digitaal tekenen zich verder doorzetten in de hele sector - sinds kort bij ons voor alle producten via tussenpersonen mogelijk. Die evolutie wordt in de sector steeds meer als een standaard dienstverlening gezien.

**Eb-lease is gespecialiseerd in hypothecair krediet, zakenkredieten, financiële leasing en renting. Met die specialisatie positioneert eb-lease zich nét dat tikkeltje anders dan andere banken en pure kredietverstrekkers. Welke voordelen biedt dat voor de klant en voor de zelfstandige tussenpersoon?**



**Met 47 lokale kantoren en een sterke backoffice bieden wij een frequent en direct contact met kredietmakelaars, zodat zij snel en correct kunnen schakelen richting hun klanten.**

Bij eb-lease geloven we dat maatwerk het verschil maakt. Omdat we elk dossier bekijken, kunnen we individuen, gezinnen, zelfstandigen en kmo's de kans geven om te investeren in de verbetering van hun eigen situatie, ook al is het risico wat groter. En dat met een breed gamma aan producten.

Onze specialisatie zorgt voor snelheid, flexibiliteit en expertise - precies wat klanten én tussenpersonen vandaag verwachten. Eb-lease onderscheidt zich daarnaast door persoonlijke begeleiding, maatwerk en efficiënte besluitvorming in alle vormen van particuliere en professionele financiering. Onze klanten profiteren van snelle, duidelijke en flexibele beslissingen omdat we geen logge bankstructuur zijn.

Onze experts schakelen snel en leveren maatwerk met korte doorlooptijden en helder geformuleerde voorwaarden. Klanten krijgen één aanspreekpunt met diepgaande expertise, waardoor ze geen standaard bankgesprek ervaren maar doordacht advies over de juiste financieringsvorm, van leasing en renting tot kredieten en hypotheek. Bovendien kunnen we dankzij op maat gemaakte financieringsstructuren oplossingen uitwerken die echt aansluiten bij het profiel van de klant.

Ook zelfstandige tussenpersonen halen voordeel uit deze aanpak. Ze werken samen met een partner die inhoudelijk meedenkt en meegroeit, met directe toegang tot specialisten die hun adviesrol versterken. Transparante communicatie over voorwaarden, marges en commissies zorgt ervoor dat ze hun klanten correct en volledig kunnen informeren. De snelle terugkoppeling en korte lijnen vergroten hun efficiëntie, waardoor ze meer dossiers sneller kunnen behandelen. Dankzij het brede productgamma onder één dak kunnen tussenpersonen zo meerdere soorten financiering bij één partner aanbieden, eenvoudig alternatieven voorstellen en hun klantenbinding versterken.



**FINACTOR**  
Overnamebemiddeling

**Uw partner in bedrijfsovernames & real estate**

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

Finactor bvba | Tweebruggenstraat 32/0301 | B-9160 Lokeren | +32 9 336 38 30 | hans@finactor.be | [www.finactor.be](http://www.finactor.be)

Exclusief voor BZB-Fedafin leden

**-10%**

**PERMANENTE KORTING  
OP KANTOORBENODIGDHEDEN**

OTTO Office biedt ondernemingen een uitgebreid aanbod van kantoorartikelen, kantooruitrusting en -inrichting via een uitgebreide catalogus en online op [www.otto-office.be](http://www.otto-office.be).

Na de éénmalige registratie wordt uw korting automatisch verrekend bij elke bestelling.

**OTTO  
OFFICE**

**VRAAG NU UW REGISTRATIEFORMULIER**

Klantendienst OTTO Office  
**070 234 000 | [service@otto-office.be](mailto:service@otto-office.be)**



# BEDRIJFSCOACH IN SALES, MARKETING, ONDERNEMERSCHAP EN PEOPLE COACHING



## GEERT DEHOUCK

- Expert in verzekeringen
- Doorgewinterde salesprofessional
- Coach/motivator 'pur sang'
- Inspirerende keynote speaker
- Auteur van 10 boeken



### WAAROM OP MIJ BEROEP DOEN?



“Eigenlijk ben ik niet gemakkelijk onder één noemer te vatten. Want naast expert in verzekeringen, sales en marketing ben ik ook trainer, coach, sparringpartner, auteur en spreker. De rode draad doorheen dit alles? Enthousiasme, empathie, een aanpak op maat en de vaste wil om mensen, teams en bedrijven uit de **bank- en verzekeringssector** te helpen groeien.

De voorbije dertig jaar ben ik uitgegroeid tot een specialist in het motiveren, sturen en begeleiden van teams, én als sales expert. Ik schreef ook al tien boeken, gaf honderden lezingen en begeleidde duizenden professionals met training en coaching.

Vandaag vertaal ik mijn rijke ervaring in **begeleiding op maat**. Voor zelfstandigen, leidinggevendenden, ondernemers, bedrijven én teams. Als coach, trainer, sidekick of spreker. Voor starters én ervaren professionals op zoek naar een klankbord, inzichten en extern advies. Het doel? Sterkere teams, meer efficiëntie, meer omzet, meer groei en betere resultaten.”

### Samenwerken?

Benieuwd hoe ik mensen en teams versterk en bedrijven succesvol laat groeien?

Contacteer Geert Dehouck  
[contact@geertdehouck.be](mailto:contact@geertdehouck.be)  
Tel: 0495 18 76 11  
[www.geertdehouck.be](http://www.geertdehouck.be)



Coaching  
op maat



Opleidingen  
en lezingen



Specialisatie verzekerings-  
en banksector

# KYC zonder kopzorgen: hoe Kube het verschil maakt

Een artikel van BZB-Fedafin in samenwerking met Kube

*Know Your Customer (KYC) is vandaag geen optie meer, maar een absolute noodzaak. Banken en financiële instellingen moeten hun klanten grondig kennen om vertrouwen te garanderen, regelgeving na te leven en fraude te voorkomen. Het KYC-proces van een bank maakt deel uit van wetten en regels zoals de antiwitwaswetten (AML), waar wordt gevraagd naar de UBO, verbonden juridische entiteiten, wettelijke vertegenwoordigers enzovoort.*

Traditionele KYC-processen zijn historisch gegroeid en vaak weinig efficiënt. Elke bank verzamelt en verifieert opnieuw dezelfde gegevens, zelfs wanneer een onderneming al klant is bij een andere financiële instelling. Dat betekent:

- dubbele administratieve lasten
- trage onboarding van klanten
- verhoogde kans op fouten en inconsistenties

Voor zelfstandige tussenpersonen vertaalt dit zich bovendien in bijkomende druk om snel en correct compliant te werken, met beperkte middelen.

## **KUBE: ÉÉN PLATFORM, ÉÉN KEER DATA**

Met Kube introduceert Isabel een community-driven platform dat KYC fundamenteel herdenkt. In plaats van versnipperde processen te blijven herhalen, brengt Kube banken en bedrijven samen op één gedeeld ecosysteem.

Het principe is even eenvoudig als krachtig: bedrijven leveren hun KYC-gegevens slechts één keer aan. Die gegevens worden door

hun bank geverifieerd en vervolgens veilig opgeslagen op een gemeenschappelijk dataplatform, zodat het daarna gedeeld kan worden met een bank waar het bedrijf ook klant is.

Dat levert meteen een aantal concrete voordelen op. Stel een bedrijf wil graag een rekening openen bij een andere bank. In dat geval kan de nieuwe bank de toestemming van het bedrijf vragen om de noodzakelijke gegevens te mogen gebruiken voor die nieuwe rekening. Zo verloopt het KYC-proces een stuk sneller en efficiënter voor banken én bedrijven.

## **EFFICIËNTIE VOOR DE HELE SECTOR**

Kube is geen individueel initiatief, maar een sectorbrede samenwerking. Belgische grootbanken werken samen binnen dit platform om KYC-data te delen en processen te stroomlijnen. Dat maakt het mogelijk om inspanningen te bundelen in plaats van dubbel werk te leveren: gegevens worden slechts één keer verzameld en gecontroleerd, updates worden automatisch gedeeld en elke partij werkt met dezelfde kwaliteitsstandaard.

Voor de eindklant betekent dit minder papierwerk en een vlottere ervaring. Voor financiële spelers betekent het een aanzienlijke winst in efficiëntie en een betere beheersing van risico's.

Tegelijk blijft de verantwoordelijkheid duidelijk: elke bank behoudt haar eigen risicoanalyse en kan bijkomende controles uitvoeren indien nodig. Die balans tussen samenwerking en autonomie is cruciaal in een sector waar vertrouwen en verantwoordelijkheid hand in hand gaan.

## **RELEVANTIE VOOR ZELFSTANDIGE TUSSENPERSONEN**

Hoewel Kube in eerste instantie gericht is op banken, heeft het ook duidelijke voordelen voor zelfstandige tussenpersonen. Zij bevinden zich immers op het kruispunt van klant en financiële instelling. Efficiëntere KYC-processen betekenen ook voor hen minder administratieve opvolging, vlotter dossierbeheer en betere service en meer tijd voor advies en klantrelatie. Bovendien kan eender welke bank toetreden tot Kube, dus ook kleinere banken.



*“Met Kube KYC hoeven snelle onboarding en compliance geen tegenstelling te zijn”, aldus Desiree Kupers, Product Manager Kube bij Isabel*

## WAAROM KUBE INTERESSANT IS VOOR JOUW KANTOOR

### **Snellere dossiers**

KYC-gegevens zijn meteen beschikbaar → kortere doorlooptijden

### **Minder administratie**

Geen repetitieve dataverzoeken meer

### **Betere datakwaliteit**

Gestandaardiseerde en gevalideerde informatie

### **Sterkere compliance**

Eenvoudiger voldoen aan AML- en KYC-regels

### **Efficiëntere sector**

Gedeelde data = minder dubbel werk

### **Betere klantenervaring**

Sneller, eenvoudiger en professioneler proces

### **Controle & veiligheid**

Data delen gebeurt veilig en met toestemming

Interview  
kredietgever Record Credits

# “De onafhankelijke kredietmakelaar blijft een onmisbare schakel in het distributiemodel”

*Net als in de vorige twee edities van Momentum, geven we deze keer opnieuw 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-Fedafin 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.*

***Record Credits heeft er altijd voor gekozen om samen te werken met zelfstandige tussenpersonen. Waarom en wat is het voordeel van die bewuste keuze voor de klant en de zelfstandige tussenpersoon?***

Voor ons is de klant leidend: hij kiest het kanaal en niet andersom. Makelaars voorzien zodoende in een heel belangrijke behoefte. Enerzijds vanwege het lokale karakter en anderzijds vanwege de onafhankelijke status. De ene klant kiest voor de makelaar vanwege die status, terwijl de andere behoefte heeft aan maatwerk en zich wil laten ‘ontzorgen’. Wij zijn van oudsher een maatschappij die graag met onafhankelijke makelaars werkt en het is inmiddels onderdeel van ons DNA.

***Hoe ziet Record Credits de rol van zelfstandige tussenpersonen binnen het distributiemodel en hoe ondersteunt u hen, onder andere ook in hun complianceverplichtingen?***

De rol van de kredietmakelaar is in onze ogen essentieel, en wel om drie redenen. Allereerst begeleidt de makelaar klanten in een materie waarmee zij zich niet dagelijks bezighouden en waar de kennis vaak beperkt is. Professionele makelaars investeren structureel in opleidingen en blijven nauwgezet op de hoogte van veranderende wet- en regelgeving. Daarmee fungeren zij als deskundige sparringpartner voor de consument.



*De toegevoegde waarde van de makelaar ligt in de begeleiding over meerdere levensfases. Bij Record Credits zien we de makelaar nadrukkelijk als gids, breder dan het uitsluitend invullen van een kredietbehoefte.*



**TURHAN ÖZGÜNER,**  
CEO van Record Credits

Daarnaast is de makelaar in staat meerdere kredietverstrekkers te vergelijken op basis van voorwaarden en tarieven. Hoewel klanten steeds meer informatie online kunnen vinden, vergt het stellen van de juiste vragen, nu én met het oog op de toekomst, vakmanschap. Een inkomens- of gezinssituatie kan immers wijzigen, bijvoorbeeld wanneer een partner (gedeeltelijk) stopt met werken.

Ten derde zien we de makelaar nadrukkelijk als gids, breder dan het uitsluitend invullen van een kredietbehoefte. Idealiter heeft hij periodiek contact met zijn klanten om te beoordelen of levensgebeurtenissen zoals gezinuitbreiding, jobverlies of scheiding aanleiding geven tot aanpassing van woon- of financieringskeuzes.

Als Record Credits, en als onderdeel van ING, geloven wij sterk in het distributiemodel via onafhankelijke makelaars. Zolang klanten dit kanaal bewust kiezen, blijft het voor ons relevant. In

zowel België als de omliggende landen zien wij dat onafhankelijke makelaars een structurele en maatschappelijke rol vervullen. Record Credits ondersteunt zijn partners nadrukkelijk in hun vakmanschap en ondernemerschap, en dat gaat verder dan louter productgerelateerde ondersteuning. Zo namen wij afgelopen jaar het initiatief om makelaars bewust te maken van hun rol om klimaatdoelstellingen te realiseren.

In de eerste maanden van dit jaar lag de focus op fraudepreventie van documenten zoals salarisstroken, werkgeversverklaringen, rekeningafschriften e.d. Fraude baart makelaars minstens evenveel zorgen als kredietverstrekkers. Door technologische ontwikkelingen is het vervalsen van documenten bovendien eenvoudiger geworden. Makelaars gaven expliciet aan behoefte te hebben aan ondersteuning op dit vlak.

De lokale workshops die wij organiseerden werden dan ook zeer positief onthaald. Dat bevestigt dat de rol van de makelaar verder





**ATHORA**

**EEN KLANTENCAMPAGNE  
DIE U ALS MAKELAAR ACTIEF  
KUNT INZETTEN.**

**TIJD  
GEEFT JOUW  
GELD  
DE MEESTE  
GROEI  
KRACHT**



**GEBRUIK DEZE  
CAMPAGNE OM  
HET GESPREK  
MET UW KLANTEN  
TE STARTEN.**



**Je Makelaar**  
Je beste  
Verzekering

reikt dan bemiddeling alleen. Door tijdens interviews dieper door te vragen, kunnen toekomstige behoeften beter worden ingeschat. Daarbij ondersteunen wij hen actief.

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

Iedere makelaar werkt op zijn of haar eigen manier. Als ik vandaag zelf als makelaar zou starten, zou ik streven naar een zo efficiënt en effectief mogelijk proces, zodat de focus kan liggen op advies in plaats van administratieve rompslomp.

Tijdens de kennismaking met een klant zou ik veel vragen stellen om de behoeften op korte én lange termijn scherp te krijgen. Daarnaast zou ik werken met een CRM-systeem waarin klanten structureel worden opgevolgd, met automatische reminders voor periodieke check-ups. Het lijkt evident dat kennis en vaardigheden continu up-to-date moeten blijven, maar er is ook iets van persoonlijke interesse en passie.

### **Hoe ziet u de rol van kredietgevers evolueren in een sterk veranderende markt en waar zitten volgens Record Credits de grootste innovatiekansen?**

In een wereld waarin klanten snelheid verwachten en technologie en datagebruik steeds verder in processen worden geïntegreerd, zullen kredietgevers een duidelijke 'push' richting makelaars moeten geven. Het is moeilijk te verklaren dat kredietverlening trager verloopt dan andere complexe diensten, zoals een bankrekening openen of iets online bestellen.

Kredietgevers zullen daarom inzetten op het vereenvoudigen van acceptatie- en administratieve processen. Dat is niet alleen in het belang van klanten, maar ook van adviseurs die bij voorkeur advies verstrekken in plaats van te bemiddelen.

De kernvraag is of er, in een wereld van directe digitale dienstverlening, nog plaats is voor de makelaar. Het antwoord daarop is ondubbelzinnig ja. De markt zal de komende vijf jaar vooral evolueren richting efficiëntere administratieve processen. Vandaag gaat in minstens de helft van de dossiers tijd verloren doordat aanvragen en documenten niet correct worden aangeleverd. De makelaar is te vaak bezig met 'vormenstoven' (red. een klassiek spel voor kinderen waarbij blokken in dezelfde vorm van een doos moet worden gestopt), terwijl zijn toegevoegde waarde juist in advies ligt.

### **Welke rol ziet u weggelegd voor AI en automatisering in kredietacceptatie en risicobeheer?**

De evolutie van AI gaat bijzonder snel en biedt duidelijke kansen binnen kredietacceptatie en risicobeheer. Wij zien vooral meerwaarde in toepassingen zoals documentherkenning, structureren en optimaliseren van dossiers en sneller en consistentere beoordelen van kredietaanvragen. Dat alles kan de efficiëntie aanzienlijk verhogen.



***De grootste winst zit in het stroomlijnen van het administratieve deel van kredietbemiddeling. Zo creëren we ruimte om te focussen op de inhoud: risico's beoordelen, meezoeken naar oplossingen en echt meedenken met klanten en makelaars.***

Tegelijk willen we sterk benadrukken dat AI voor ons geen vervanging is van mensen, integendeel. Onze ambitie is net om onze medewerkers te versterken. Door repetitieve en administratieve taken te automatiseren, creëren we ruimte zodat zij zich kunnen focussen op de inhoud: risico's beoordelen, meezoeken naar oplossingen en echt meedenken met klanten en makelaars.

Dergelijke modellen trainen vraagt tijd en zorgvuldigheid, maar het potentieel is groot: sterkere dossiers, betere beslissingen en meer werkplezier doordat mensen opnieuw kunnen doen waar ze echt het verschil maken.

### **Welke initiatieven ziet u op sectorniveau om het kredietproces efficiënter en transparanter te maken?**

Wij blijven investeren in het HypoPass-initiatief. Dat is een initiatief van de hypotheeksector zelf met als doel om het uitwisselen van hypotheekgegevens eenvoudiger en sneller te maken en dat zien wij als een mogelijke gamechanger voor kredietverstrekkers, verzekeraars en makelaars. HypoPass zal helpen om het aanvraagproces efficiënter te maken en te versnellen. Daarnaast realiseerden wij intern belangrijke stappen. Zo hebben wij onder andere digitaal identificeren én ondertekenen op afstand mogelijk gemaakt. Een grote stap vooruit voor zowel makelaars als consumenten: het proces sluit nu beter aan op een wereld die steeds verder hybride wordt.

Interview

Centrum voor Cybersecurity België

# BZB-Fedafin in gesprek met het Centrum voor Cybersecurity België

*Phishing, spoofing, smishing, identiteitsfraude...*

*We worden er vandaag mee om de oren geslagen. Ook financiële tussenpersonen worden steeds vaker geconfronteerd met klanten die het slachtoffer worden van deze en andere vormen van cyberfraude. De kantoren zelf ontsnappen helaas ook niet aan deze alomtegenwoordige dreiging. Hoe kunnen financiële tussenpersonen zich hier beter tegen wapenen?*

*Om onze leden hier een antwoord op te bieden, ging BZB-Fedafin in gesprek met het CCB. We willen de problematiek beter begrijpen en vooral concrete handvatten aanreiken zodat tussenpersonen hun klanten én zichzelf beter kunnen beschermen.*

***Onze leden signaleren dat ze bijna dagelijks geconfronteerd worden met klanten die werden opgelicht of benaderd via phishingmails die zagezegd van hun bank afkomstig zijn. Hoe groot is dit probleem vandaag?***

De cijfers tonen duidelijk aan dat phishing allesbehalve op zijn retour is. In 2025 ontvingen we via [verdacht@safeonweb](mailto:verdacht@safeonweb) in totaal 9.929.354 meldingen van verdachte berichten, goed voor gemiddeld meer dan 27.000 meldingen per dag. In 2026 zien we zelfs een verdere stijging: in januari gemiddeld 35.000 meldingen per dag en in februari en maart rond de 42.000. Dat illustreert duidelijk dat cybercriminelen zeer actief zijn op grote schaal.

***Wordt een deel van die phishingpogingen al onderschept vóór ze de eindgebruiker bereiken? Is er samenwerking met de banken?***

Zeker! Internetproviders houden vandaag al heel wat phishing en smishing (phishing per sms, red.) tegen. Het CCB werkt met hen samen via het **Belgian Anti-Phishing Shield (BAPS)**. Gebruikers - en dus ook klanten van tussenpersonen - die op een malafide link klikken, worden dan automatisch omgeleid naar een waarschuwingspagina. Dat gebeurde in 2024 maar liefst 240 miljoen keer.



*Als een klant het slachtoffer wordt van phishing moet hij of zij in eerste instantie zelf snel handelen.*

*De tussenpersoon kan de klant daarin echter wel begeleiden en duidelijke instructies geven.*

*Hij speelt dus zeker ook een belangrijke rol.*



**KATRIEN EGGERS,**  
woordvoester bij het Centrum voor Cybersecurity

Daarnaast werken we specifiek in de financiële sector samen met zogenaamde **trusted partners**, waaronder de FSMA en verschillende Belgische banken. Zij leveren verdachte domeinen aan, waarna wij samen met de providers instaan voor de verdere afhandeling.

### **Heeft het CCB zicht op hoeveel klanten van kredietinstellingen dagelijks worden belaagd?**

Helaas niet. Zo gedetailleerd registeren we niet. Wat wel vaststaat, is dat phishing op zeer grote schaal voorkomt en dat kredietinstellingen daar dus zeker niet aan ontsnappen. Naast klassieke phishing blijven in het algemeen ook account compromise (gehackt account, red.), spear phishing (een

gerichte phishingaanval op één persoon, red.), en CEO-fraude (oplichting waarbij criminelen zich voordoen als CEO of een andere leidinggevende persoon binnen het bedrijf, red.) tot de meest gemelde incidenttypes behoren. De techniek die criminelen daarbij het vaakst gebruiken is *social engineering*, een manipulatietechniek die gebruik maakt van menselijke fouten om private en waardevolle informatie of toegang te verkrijgen.

### **Beperkt het risico zich daarbij nog tot e-mail, of zien jullie een verschuiving naar WhatsApp bijvoorbeeld?**

Het risico beperkt zich zeker niet meer alleen tot e-mail. Wat vroeger vooral phishingmails waren, is geëvolueerd



## De rechten van uw klanten verdedigen begint met DAS Classic

Met **DAS Classic** biedt u uw particuliere klanten toegankelijke en onafhankelijke rechtsbijstand **voor het hele gezin**.



\*Premie van toepassing voor elke klant tot aan de eerstvolgende vervalddag. Op vervalddag wordt de premie aangepast op basis van de individuele risicoscore van de klant.

### Juridische vragen of een conflict?

Onze **gespecialiseerde juristen** nemen het dossier in handen en zetten de nodige stappen naar **een oplossing**. Met dit **startpakket** kunnen uw klanten rekenen op **preventief juridisch advies én op professionele ondersteuning** bij een juridisch conflict.



Kent u onze dynamische vergelijkende tabel voor particulieren al? **Scan de QR-code** en ontdek ons aanbod.

### Vragen?

Contacteer een Area Manager in uw buurt!  
[www.das.be/nl/area-manager](http://www.das.be/nl/area-manager)



Raadpleeg de informatiefiches op [www.das.be](http://www.das.be) voor garanties, beperkingen, uitsluitingen en voorwaarden voordat u een product afsluit.

Reclamecommunicatie – Rechtsbijstandverzekering producten. DAS NV, Maatschappelijke zetel: Koning Albert II laan 7, 1210 Brussel Tel.: 02/645.51.11 KBO onder het nummer 0401.620.778, RPR Brussel, Belgische verzekeringsonderneming toegelaten onder nr. 0687, onder de controle van de Nationale Bank van België, de Berlaimontlaan 14, 1000 Brussel voor de tak Rechtsbijstand, [www.das.be](http://www.das.be).

## DORI

### De digitale assistent voor verzekeringsmakelaars

- ✓ **Compliance-diensten:** state-of-the-art assistentie bij naleving van IDD-regelgeving
- ✓ **Klantenbeheer:** overzicht van al uw klanten en afspraken
- ✓ **Polisoverzicht:** snel inzicht in alle lopende polissen
- ✓ **Klantenportaal:** klanten kunnen zelf hun dossiers raadplegen

Bezoek [www.dori.be](http://www.dori.be) of scan de QR-code en plan vandaag nog uw persoonlijke demo.





*Reputatieschade beperk je door open en transparant te communiceren naar klanten en partners toe. Crisiscommunicatie is altijd maatwerk, maar duidelijk communiceren is essentieel om het vertrouwen te behouden.*



naar realistische berichten via meerdere kanalen: e-mail, sms, WhatsApp, sociale media en zelfs online advertenties. Criminelen combineren deze kanalen steeds vaker. Het probleem zit dus zeker niet in één medium, maar in het misbruik van vertrouwde communicatiekanalen.

***Daar kan dus ook het gevaar schuilen voor klanten van financiële tussenpersonen. Zij krijgen een bericht via het vertrouwde kanaal dat ze gebruiken voor communicatie met hun tussenpersoon en bank, bv. e-mail. Die e-mail is zodanig realistisch dat ze echt geloven dat het bericht van de bank of de tussenpersoon komt en worden zo slachtoffer van cybercriminelen. Wat moet een tussenpersoon dan precies doen wanneer een klant meldt dat hij -zogezegd via zijn tussenpersoon of de bank - werd opgelicht?***

Snel handelen is dan cruciaal. De klant moet eigenlijk onmiddellijk zijn bank en Card Stop contacteren, aangifte doen

bij de politie en het incident melden via Safeonweb. Verdachte berichten kunnen altijd worden doorgestuurd naar **verdacht@safeonweb.be**. De tussenpersoon speelt hier een belangrijke rol: hij of zij moet de klant duidelijke instructies en correcte informatie geven, geruststellen en begeleiden doorheen het proces.

***Hoe kunnen kantoren herkennen dat ze het slachtoffer worden van identiteitsfraude en spoofing, waarbij criminelen zich voordoen als de tussenpersoon?***

Identiteitsfraude is niet nieuw en kent verschillende vormen. Bij spoofing zien we vaak dat een mailbox wordt gehackt of dat e-mailadressen worden nagebootst. Om dat te voorkomen moeten kantoren hun mailverkeer optimaal beveiligen met technieken zoals SPF, DKIM, DMARC en DNSSEC. Dat zijn essentiële maatregelen om misbruik van de naam van het kantoor te beperken. Het klinkt allemaal zeer technisch, maar het zijn voor IT-ers best eenvoudig te implementeren protocollen. >>

# GEWOON GOEIE SERVICE

Ook voor ondernemers

**DVV**   
verzekeringen

**Bij DVV verzekeringen doen we meer dan onze klanten verzekeren.**

Want voor ons is een verzekering niet alleen een product, maar vooral een service. Elke dag nemen we de tijd voor onze klanten. Of het nu gaat om het beantwoorden van hun vragen, het begeleiden van hun verzekeringsbeslissingen of om hen te helpen om hun aanrijdingsformulier in te vullen.

**Op belangrijke momenten zijn de DVV-consulenten er altijd. En dat is geruststellend!**

DVV is een merk- en handelsnaam van Belins NV - B-1210 Brussel, Karel Rogierplein 11 - BE59 0689 0667 8326 - RPR Brussel BTW BE 0405.764.064 - Belgische verzekeringsonderneming toegelaten onder het nummer 0037

De vreugde  
van een beter  
leven dankzij  
**ecocheques**

**Edenred**

**Het enige 100%  
ecogerichte  
extralegale voordeel**

Profiteer van je  
BZB-Fedafin-ledentarief:



### En hoe kan een kantoor reputatieschade na zo'n incident beperken?

Voornamelijk door open en transparant te communiceren naar klanten en partners toe. Crisiscommunicatie is altijd maatwerk, maar duidelijke communicatie naar klanten is essentieel om het vertrouwen te behouden.

### Wat zijn volgens het CCB de belangrijkste preventiemaatregelen voor financiële tussenpersonen?

Het CCB blijft hameren op basismaatregelen die voor elke organisatie cruciaal zijn, dus ook voor kantoren van financiële tussenpersonen: tweestapsverificatie, sterk identiteits- en toegangsbeheer, tijdig updaten en patchen, logging en monitoring, het beperken van gebruikersrechten, regelmatige back-ups en gerichte sensibilisering rond phishing en CEO-fraude.

Voor kleinere organisaties verwijzen we graag door naar **CyberFundamentals** en **Safeonweb@work**, waar men aanbevelingen, zelfevaluaties en waarschuwingen over kwetsbaarheden terugvindt.

## BZB-FEDAFIN ONDERSTEUNT HAAR LEDEN HIERBIJ OP VERSCHILLENDE MANIEREN

Eerst en vooral biedt BZB-Fedafin haar leden via Edfin een **gratis en exclusief webinar on demand** aan over **cyberveiligheid voor kmo's**. Na het volgen van deze training kunnen deelnemers de meest voorkomende cyberbedreigingen herkennen, basisprincipes van cyberhygiëne toepassen en een actie- en herstelplan opstellen om hun bedrijf beter te beschermen tegen cyberbissico's. Meer info? Scan de QR-code hieronder!

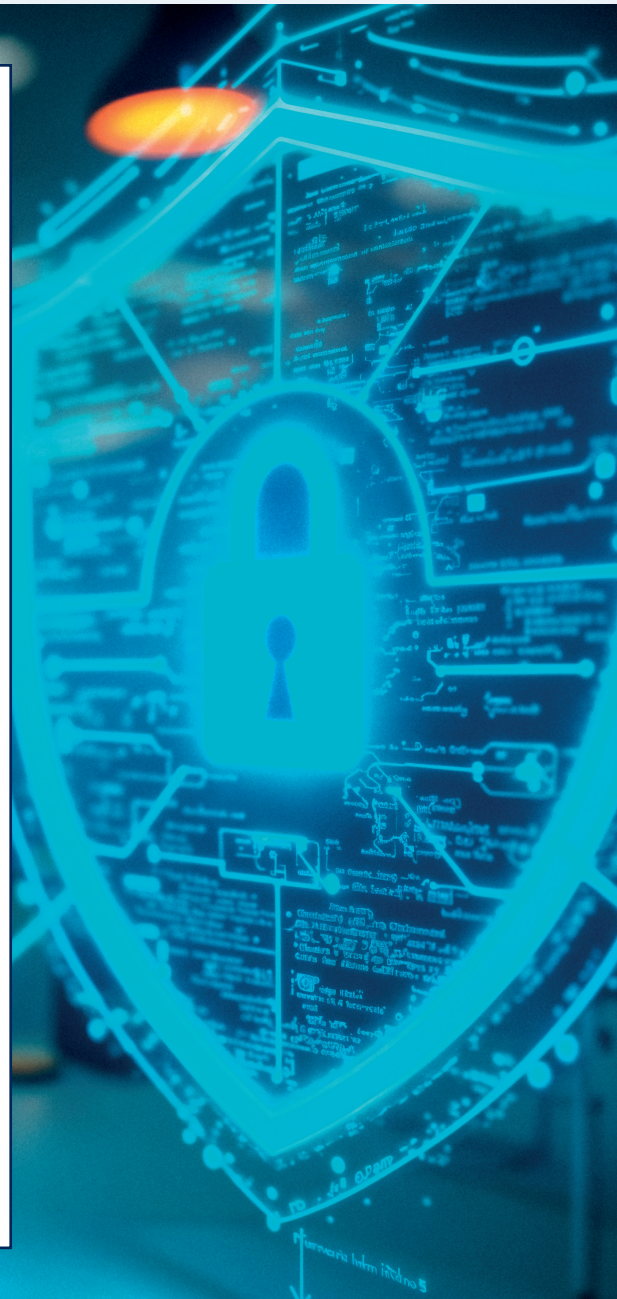


Scan Me

Daarnaast biedt BZB-Fedafin ook een **cyberrisikoverzekering** aan die haar leden kunnen onderschrijven. Die verzekering dekt zowel je eigen schade als je burgerlijke aansprakelijkheid tegenover derden. Voor meer info, neem contact op met onze huismakelaar via [info@datafin.be](mailto:info@datafin.be). Via Edfin kan je hier ook een **webinar on demand** over volgen, waarin de polis van naald tot draad wordt toegelicht.

Op onze website [www.bzb-fedafin.be](http://www.bzb-fedafin.be) vind je onder **Sectorbib, Beroepsinfo** trouwens een heel aantal **interessante links en documenten** rond cyberveiligheid:

- Cybersecurity gids voor kmo's van het Centrum voor Cybersecurity België
- Tips en info rond cybersecurity van Unizo
- Info, begeleiding en advies van VLAIO (Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen)
- Info rond de cybersecurity verbetertrajecten van VLAIO
- Cyberscan van de FOD Economie: test het niveau van je cyberveiligheid in 1 minuut
- Enz.



BZB-Fedafincongres

# KRACHTIG IN VERANDERING



**21.10.2026**  
**BRUSSELS EXPO**

Inschrijven via  
[www.bzbfedafincongres.be](http://www.bzbfedafincongres.be)  
of via de QR-code →



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



**EDFIN**

# PROGRAMMA

10u00 - 11u45

## PLENAIRE SESSIE DEEL I \*

**Albert Verlinden**

Voorzitter BZB-Fedafin

**Jan Jambon**

Vice-eerste minister en minister van  
Financiën en Pensioenen

**Amid Faljaoui**

Economisch columnist

**Bart Kerremans**

Professor internationale politieke economie en  
Amerikaanse politiek (KU Leuven)

**LUNCH** 11u45 - 13u15

---

13u15 - 14u15

## PLENAIRE SESSIE DEEL II

**Eléonore Simonet**

Minister van Middenstand, Zelfstandigen  
en KMO's

**Patricia Boydens**

Client Partner bij Capgemini

**KOFFIEPAUZE** 14u15 - 14u45

---

14u45 - 16u45

**EDFIN**

## INFOMARKT VOOR DE FINANCIËLE TUSSENPERSOON (workshops) \*\*

- AFI.ESCA Luxembourg
- AG Insurance
- Amundi Asset Management
- Ann Wauters
- Assuralia
- Athora Belgium
- Baloise
- Bipar
- BlackRock
- BNP Paribas Asset Management
- BZB-Fedafin
- Capital Group
- Carmignac
- DELA
- DPAM
- DWS
- Febelfin
- Fidelity
- Flossbach von Storch
- FSMA
- Goldman Sachs Asset Management
- J.P. Morgan Asset Management
- La Française
- Lazard Asset Management
- Michèle George
- Natixis Investment Managers & Edmond de Rothschild Asset Management
- NN Insurance Belgium
- Nordea Asset Management
- Oddo BHF AM & Eleva Capital
- OneLife
- Pictet Asset Management
- Robeco
- Sven Nys
- Utmost Wealth Solutions
- Vivium

**RECEPTIE** 16u45 - 18u00

---

\* Opleidingsuren plenaire sessie: 2u bank algemeen + 2u verzekering algemeen + 1u kredieten algemeen

\*\* Opleidingsuren workshops: meer informatie op de website

# Vertrouwen is besmettelijk

De kracht van vertrouwen in menselijk en professioneel samenwerken

*“Vertrouwen is besmettelijk” zei de legendarische voetbalcoach Vince Lombardi. En zelden klopte een uitspraak zo hard met de dagelijkse realiteit in kantoren en organisaties. Vertrouwen vormt op meerdere niveaus een fundamentele kernwaarde in de werking van een bedrijf, maar tegelijk is het bijzonder broos. Waar vertrouwen is, ontstaan beweging, samenwerking en groei. Waar het ontbreekt, duiken spanningen, conflicten en inefficiëntie op. Vertrouwen kan alles veranderen - in positieve én negatieve zin.*

We zeggen het zo vaak: “Het is een kwestie van vertrouwen”. Maar wat betekent dat eigenlijk in de praktijk? Vertrouwen heb je of heb je niet, hoor je soms. Toch is het minder zwart-wit dan dat. Vertrouwen kan je geven en krijgen, uitstralen en verdienen, winnen en ook verliezen. Het vraagt vooral moed om te vertrouwen. En dat begint bij jezelf: *te vertrouwen zijn*.

## DRIE LAGEN VAN VERTROUWEN

Vertrouwen manifesteert zich op verschillende niveaus. Eerst heb je het **persoonlijk vertrouwen**: je gelooft in jezelf, handelt daarnaar en bent betrouwbaar. Vervolgens is er het **relatievertrouwen**, dat ontstaat in interactie met de ander en is wederkerig. Tot slot is er ook het **organisatievertrouwen**: de mate waarin een organisatie of bedrijf geloofwaardig en waardegedreven handelt.

Wie bewust wil bouwen aan vertrouwen, moet **keuzes** maken. Kies je ervoor om te wantrouwen, blind te vertrouwen of “slim” te vertrouwen? Dat laatste betekent: uitgaan van het goede in anderen, maar tegelijk een duidelijk kader hanteren.

Vertrouwen ontwikkelt zich bovendien razendsnel. Het kan instant ontstaan, maar ook even snel omslaan in wantrouwen. In essentie is vertrouwen een gevoel. Je kan niemand dwingen om te vertrouwen, ook niet in een professionele context. Als vertrouwen ontbreekt, wordt samenwerken lastig en zwaar.

## WAT WEKT VERTROUWEN?

Hoewel vertrouwen broos is, kan je het wel degelijk stimuleren. Verschillende ingrediënten spelen daarbij een rol.

- **Lichaamstaal en uitstraling:** een verzorgde, professionele uitstraling - afgestemd op de sector en context - schept vertrouwen bij een eerste contact. **Gedrag** sluit daar naadloos bij aan: een rustige houding, open lichaamstaal, oogcontact, een glimlach en evenwichtige bewegingen maken een wereld van verschil.



*Als bedrijfscoach word ik vaak ingeschakeld in situaties waar het vertrouwen zoek is en waar spanningen en conflicten heersen door mismatches tussen zaakvoerders en teams. Dat straalt dan af op partners en klanten, wat geld, tijd en opportuniteiten kost. Niet voor niets luidt het gezegde: “vertrouwen komt te voet en gaat te paard”.*



**GEERT DEHOUCK,**  
kantoorcoach en trainer

- **Kennis:** professionaliteit en vakkennis vormen de basis van geloofwaardigheid, zeker in complexe materie waarin de klant leek is. Wie ingewikkelde zaken helder en begrijpelijk kan uitleggen, wint vertrouwen.
- **Engagement en betrokkenheid:** mensen voelen aan of je goede intenties hebt. Wie oprecht begaan is, mag dat tonen en delen, want dat wordt geapprecieerd. Onverschilligheid daarentegen ondermijnt vertrouwen.
- **Diepgang:** oppervlakkigheid werkt averechts. Door gerichte vragen te stellen, echt te luisteren en controlevragen te gebruiken, toon je respect en betrokkenheid. Dat geldt zeker bij een behoeftenanalyse: ga je diep op de kwestie in, dan weet de klant dat hij of zij een doordachte oplossing of voorstel mag verwachten.
- **Bereikbaarheid, efficiëntie en communicatie:** onbereikbaar zijn op cruciale momenten, wekt frustratie. Duidelijke afspraken over communicatiekanalen, regelmatig informeren – zelfs wanneer er geen nieuws is – en advies op maat versterken het vertrouwen aanzienlijk. Niets communiceren is vaak erger dan slecht nieuws brengen.

#### VERTROUWEN OP VIER NIVEAUS

In kantoren en organisaties is vertrouwen essentieel als gezonde basis op vier niveaus: binnen het bestuursorgaan, in teams, in relatie met partners en bij klanten.

Op **directieniveau** is onderling vertrouwen cruciaal, zeker in groeiende organisaties of bij fusies en overnames. Bestuursleden moeten op elkaar afgestemd zijn rond strategie, visie en bedrijfscultuur. Duidelijke rol- en takenverdeling, heldere



structuren en transparante communicatie vormen hier de basis. Leidinggeven wordt dan controle houden door los te laten in slim vertrouwen, te delegeren en feedback te geven. Wantrouwen in de top sijpelt onvermijdelijk door naar de rest van de organisatie.

**Binnen teams** geldt hetzelfde principe. Mensen presteren beter wanneer ze vertrouwen krijgen en verantwoordelijkheid mogen opnemen. Vrijheid binnen duidelijke grenzen werkt motiverend. Regelmatige opvolging, feedback, erkenning en waardering zorgen ervoor dat teams *ownership* nemen en samen doelen nastreven. Open en respectvolle communicatie is daarbij onmisbaar. Ook in een relatie met **partners** zoals een principaal of verzekeringsmaatschappij is vertrouwen de sleutel tot duurzame samenwerking.

En dan zijn er nog **klanten**. Zonder klanten, geen business. Voor professionals is een technische oplossing soms vanzelfsprekend, maar voor de klant kan diezelfde materie complex zijn. Tijd maken voor de klant, ontzorgen en helder advies zijn hier essentieel. Wat voor de een simpel lijkt, is voor de ander ingewikkeld of onduidelijk. Elk is expert in zijn eigen vak - en door dat te erkennen, groeit wederzijds respect en zo ook vertrouwen.



*Zoals François de la Rochefoucauld het treffend verwoordde: het vertrouwen dat we in onszelf hebben, veroorzaakt veel van het vertrouwen dat we in anderen hebben. Vertrouwen begint dus bij jezelf, maar sijpelt onmiskenbaar door op alle niveaus van de organisatie.*



## 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  
**bank b**



# APHILION

QUANT DRIVEN INVESTMENTS

VAKKUNDIG BEHEERDE AANDELENFONDSEN VORMEN DE HOEKSTEEN  
VAN ELKE LANGE-TERMIJN BELEGGINGSSTRATEGIE

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

ONS DBI FONDS WAS HET BEST PRESTERENDE FONDS  
OP DE BELGISCHE MARKT IN 2024 EN IN 2025.

TOEVAL ?

OF GEWOON EEN NIEUW HOOFDSTUK IN  
EEN BELEGGINGSVERHAAL DAT AL  
25 JAAR ZIJN KRACHT BEWIJST?

ONDERZOEK HET ZELF:

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

2002 2003 2004 WANT ONAFHANKELIJKHEID LOONT. 2012 2013 2014 2015





## Klassikale opleidingen

### Klassikale opleiding - Module 1 verzekeringen

- 7 september 2026 | 09u30 - 14u30
- Brussel

### Vermogensopbouw met levensverzekering

- 10 september 2026 | 13u30 - 17u00
- Roeselare
- 3 u bank algemeen & 3 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341 en PC 307

### Workshop Erfrecht

- 16 september 2026 | 13u30 - 17u00
- Laakdal
- 3 u bank algemeen & 3 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341 en PC 307

### Financiële zeepbellen: gevaar, kans of fataliteit?

- 18 september 2026 | 09u30 - 16u30
- Edegem
- 6 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

### Financiële analyse

- 30 september 2026 | 09u00 - 16u30
- Zwijnaarde
- 6 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

### Efficiënt taakbeheer met Microsoft applicaties

- 5 oktober 2026 | 09u00 - 17u00
- Leuven
- Gratis voor medewerkers PC 341

### Kredietverzekeringen

- 7 oktober 2026 | 09u00 - 16u30
- Laakdal
- 2 u verzekering algemeen & 4 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 307

### Waardebepaling bank- en verzekeringskantoor bij fusie en overname

- 18 november 2026 | 13u30 - 17u00
- Roeselare
- 1,5 u bank algemeen & 1,5 u verzekering algemeen

### Hoge renten, marktconcentratie en Toenemende onzekerheden : Heeft traditionele diversificatie nog zin ?

- 25 november 2026 | 09u30 - 16u30
- Edegem
- Gratis voor medewerkers PC 341



## Live webinars

### Hoe gebruik maken van Morningstar.be

- 15 september 2026 | 13u00 - 16u00
- 2 u bank algemeen & 2 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

# OPLEIDINGSKALENDER SEPTEMBER - NOVEMBER 2026

In samenwerking met



## 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

## 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

## AXA comfort auto: Algemene voorwaarden

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

## P&V familiale verzekering: algemene voorwaarden

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

## Vivium: familiale verzekering: algemene voorwaarden

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

## Insurance insights 2026: LEVEN

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

## Insurance insights 2026: NIET-LEVEN

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

## Veilig en efficiënt werken met AI als verzekeringsmakelaar

- 0,5 u verzekering algemeen

## Klantsegmentatie: een strategische werf binnen je ondernemingsplan

- 0,5 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Gratis voor BZB-Fedafin-leden

## Retentiebeleid: een fundamentele werf binnen je ondernemingsplan

- Gratis voor medewerkers PC 341
- Gratis voor BZB-Fedafin-leden

## E-facturatie voor de B2B

- 0,5 u bank algemeen, 0,5 u verzekering algemeen,  
0,5 u hypothecair krediet algemeen & 0,5 u consumentenkrediet algemeen

## Introductie tot AML en de strijd tegen witwassen

- 3 u bank algemeen, 3 u verzekering algemeen,  
3 u hypothecair krediet algemeen & 3 u consumentenkrediet algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

## Verdiepende analyse van anti-witwaswetgeving en verplichtingen - Risk Based Approach

- 3 u bank algemeen, 3 u verzekering algemeen,  
3 u hypothecair krediet algemeen & 3 u consumentenkrediet algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

## AML en typologieën van witwassen: Typology Based Approach

- 2 u bank algemeen, 2 u verzekering algemeen,  
2 u hypothecair krediet algemeen & 2 u consumentenkrediet algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

## Criminele fondsen en georganiseerde criminaliteit - Link tussen illegale geldstromen en witwassen

- 2,5 u bank algemeen, 2,5 u verzekering algemeen,  
2,5 u hypothecair krediet algemeen & 2,5 u consumentenkrediet algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

## Fraude en andere financiële criminaliteit als onderliggende misdrijven voor witwassen

- 3 u bank algemeen, 3 u verzekering algemeen,  
3 u hypothecair krediet algemeen & 3 u consumentenkrediet algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

## Fraude en andere financiële criminaliteit als onderliggende misdrijven voor witwassen

- 3,5 u bank algemeen, 3,5 u verzekering algemeen,  
0,5 u hypothecair krediet algemeen & 0,5 u consumentenkrediet algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

## Hoe stel ik mijn algemene risicobeoordeling op?

- 1 u verzekering sectorspecifiek



## Webinar on demand

## Actief en/of passief beleggen? En wat met alternatieve beleggingen?

- 1 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Gratis voor BZB-Fedafin-leden

## Oplossingen in toegewezen fondsen

- 0,5 u bank algemeen & 0,5 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Gratis voor BZB-Fedafin-leden

## Cyberveiligheid voor KMO's

- 0,5 u bank algemeen, 0,5 u verzekering algemeen,  
0,5 u hypothecair krediet algemeen & 0,5 u consumentenkrediet algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341
- Gratis voor BZB-Fedafin-leden

## M&A en Private equity transacties

- 1,5 u bank sectorspecifiek

scan mij!



Check onze opleidingskalender op  
[www.edfin.be](http://www.edfin.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 groepspolissen
- ... 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!

