

Momentum

23^e JAARGANG | DRIEMAANDELIJKS | MAART 2021

1/2021



“Zet de juiste persoon op de juiste plaats”
Een editie vol sterke vrouwen in de financiële en verzekeringssector

Uw kennis en competenties aanscherpen?



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

De financiële sector staat niet stil.

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

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

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

Gratis opleidingen voor medewerkers PC 341

Update woonfiscaliteit

Webinar

21/04/2021

3 punten hypothecair krediet

Update personenbelasting

Webinar

17/05/2021

1 punt verzekering

Effectief en duurzaam onderhandelen

Webinar

30/04/2021

Antiwitwaswetgeving in de praktijk: hoe herken ik een witwasoperatie?

Webinar

10/06/2021

1 punt bank

3 punten verzekering

Adviesgesprekken in consumentenkredieten

Webinar

12/05/2021

5 punten consumentenkrediet

De Belgische woningmarkt: drivers, risico's en vooruitzichten

Webinar

15/06/2021

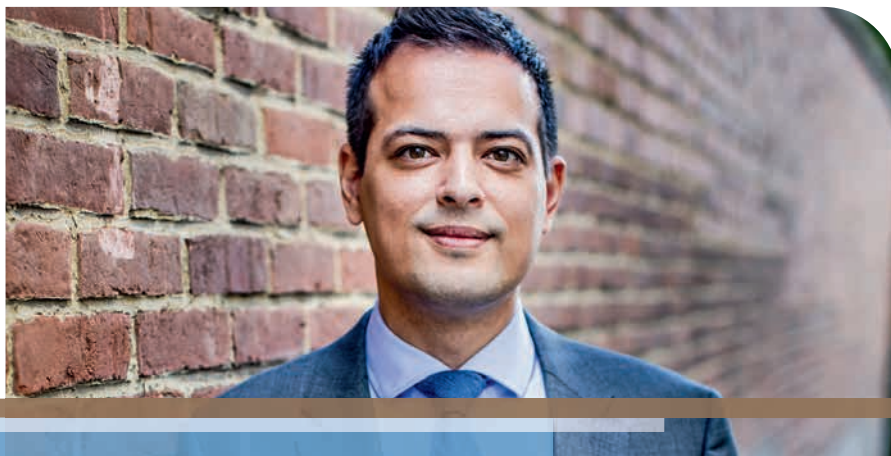
3 punten hypothecair krediet

1 punt bank

Ontdek het volledige aanbod gratis opleidingen op

sofuba.be

Edito



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

Adverteren in Momentum?

Neem contact op met
Annelien Liessens,
annelien@bzb-fedafin.be
055 30 59 89

Momentum is een uitgave van BZB-Fedafin.

Verschijnt driemaandelijks.

Oplage: NL 6060, FR 3180

Verspreiding: NL 5895, FR 3059

BZB-Fedafin

Eiendraat 21 | 9700 Oudenaarde

0466-737-571 RPR Gent, afdeling Oudenaarde |

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

Verantwoordelijke uitgever

Albert Verlinden

Eiendraat 21 | 9700 Oudenaarde

albert@bzb-fedafin.be

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

Meer dan een jaar nadat het coronavirus de wereld op zijn kop zette, zijn tal van sectoren nog gesloten en laten versoepelingen voorlopig op zich wachten. We wachten allemaal vol ongeduld op het moment dat voldoende mensen gevaccineerd zijn en we opnieuw van de vrijheid kunnen genieten waar we zo naar verlangen.

“The Times they are A-Changin’”, een nummer geschreven door Bob Dylan, is meer dan ooit van toepassing is. We kunnen niet doen alsof er niets gebeurd is en terugkeren naar een wereld zoals we voorheen gewoon waren. Videocalls, online meetings, telewerk zullen ook na de crisis gemeengoed blijven. Ook de steeds grotere aandacht voor duurzaamheid en de manier waarover bedrijven hierover communiceren zal deel uitmaken van het nieuwe normaal. Vanaf 10 maart bent u als financieel adviseur ook verplicht om uw klant hierover te informeren. Meer info leest u in dit nummer. Met de coronacrisis zijn we als zelfstandige tussenpersoon trouwens niet aan ons proefstuk toe, we hebben al heel wat wateren doorzwommen als het aankomt op omgaan met verandering.

Zodra de deuren opnieuw ten volle open kunnen gaan, zullen de bank- en verzekeringssector klaar staan om ondernemers opnieuw de nodige zuurstof te geven. Als tussenpersoon spelen we een cruciale en essentiële rol om de economie mee op gang te trekken en ondernemers te laten doen waar ze goed in zijn.

Dat de bank- en verzekeringssector een bijna uitsluitend mannelijk bastion was, behoort ook tot de verleden tijd. Hoewel er vandaag al veel meer vrouwelijke leidinggevendenden zijn, treden ze verhoudingsgewijs nog steeds minder op de voorgrond. Omdat we ervan overtuigd zijn dat vrouwen thuishoren – zowel in de sector als aan de top van de financiële wereld –, hebben we in dit nummer een aantal sterke, inspirerende vrouwen aan het woord gelaten.

Veel leesplezier!



inhoud

- 3 “Think small first”
- 5 “Zet de juiste persoon op de juiste plaats”
- 14 “Zet in op een brede expertise en duurzame klantenportefeuille”
- 19 “Ik geloof sterk in de toekomst van de tussenpersoon”
- 23 “Ik heb een warme, open sector gevonden”
- 24 The Fin Competition
- 27 Werkprogramma's AssurMiFID
- 29 DORA: impact op de verzekeringstussenpersoon
- 31 Nieuwe EU-verordening inzake duurzaamheid van kracht
- 32 Gezondheidsgegevens uit met het internet verbonden apparaten
- 36 Nieuw: webinars on demand en afstandsonderwijs
- 37 Edfin erkend als examensysteem
- 38 Nieuwe ledenvoordelen
- 40 Exploitatievennootschap in eigen naam of met management-vennootschap?

In het najaar van 2020 werd na een lange periode een federale regering gevormd. Eentje met vele nieuwe gezichten, waaronder David Clarinval, minister van Middenstand, Zelfstandigen en kmo's. We vroegen de minister hoe hij staat tegenover enkele punten waar BZB-Fedafin voor ijvert voor een beter statuut voor de tussenpersoon.

Zelfstandige financiële tussenpersonen krijgen het bijzonder moeilijk om rendabel te blijven zonder te fusioneren met collega's. De marktomstandigheden drukken op de rendabiliteit van de financiële instellingen en dit laat zich direct voelen in de commissiëring van de distributie. Nochtans blijkt uit tal van studies dat de rol van de lokale tussenpersoon belangrijk is. Naar de consumenten toe betekent het verdwijnen van het lokale kantoor een mindere bereikbaarheid van een vertrouwenspersoon, vaak langere afstand tot een geldautomaat, verplichting tot digitaal werken terwijl de meest kwetsbare groepen consumenten daar duidelijk niet in mee zijn. Bent u van plan om dit met de financiële sector op te nemen?

Laten we de financiële crisis van 2008 niet vergeten. Een van de lessen die uit deze crisis kunnen worden getrokken, is de informatie van de klant van een bank, of het nu gaat om een consument, een zelfstandige of een kmo. De informatieplicht van kredietinstellingen staat centraal. Deze beginselen zijn verankerd in de financiële wetgeving en niemand is onbekend met de betekenis van de MiFID-regels, die zelfs zijn uitgebreid tot de verzekeringssector, of met de beginselen zoals “know your customer”. Maar het is niet genoeg om wetten te maken. Het geheel van actoren dat de financiële sector vormt, levert een belangrijke bijdrage tot de kwaliteit van de dienstverlening aan de klanten. In dit verband zullen wij in de komende maanden, samen met de FOD Economie, de evaluatie afronden van de wet op de financiering van kmo's, die in het middelpunt van deze problematiek staat. Het is mijn bedoeling om met deze elementen rekening te houden bij de werkzaamheden die zullen volgen, met name bij de besprekingen die met de sector zullen worden gevoerd om lessen te trekken uit de evaluatie van de wet.

Ook worden de zelfstandige financiële tussenpersonen als kleine kmo vaak meegenomen in de vele verplichtingen die de EU oplegt aan de financiële sector. Dit betekent voor die kmo verhoudingsgewijs een enorm zware verplichting die de rendabiliteit nog meer onder druk zet. Bent u bereid om op Europees niveau de belangen van deze kmo's te ondersteunen

“Think small first”



David Clarinval, minister van Middenstand, Zelfstandigen en kmo's

en te pleiten voor een vrijstelling van bepaalde verplichtingen?

Dit is inderdaad een belangrijk onderdeel van mijn kmo-beleid. Het grondbeginsel van “think small first” zal centraal komen te staan in alle debatten en in de beleidsvorming, ook in het besluitvormingsproces.

Het is een continue taak die erop gericht is de behoeften van de kmo's voor elke beslissing te plaatsen en in hun voordeel te laten wegen in het proces dat leidt tot de vaststelling van definitieve beslissingen. Dit is het geval op nationaal niveau. Dit

geldt ook op Europees niveau, maar niet alleen. Zo zijn er bijvoorbeeld binnen de werkgroep met betrekking tot kmo-beleid in de UNCITRAL van de VN werkzaamheden begonnen in verband met deze kwesties. Ik zal erop toezien dat deze kwesties ook in andere fora dan de besluitvormingsinstanties van de Europese Unie aan de orde worden gesteld, hoewel ik mij ervan bewust ben dat de meeste juridische beperkingen die specifiek zijn voor uw sector rechtstreeks voortvloeien uit normen van Europees recht.

De wet B2B die vooral onder druk van uw voorganger tot stand kwam, is nu in werking getreden. Ziet u al effect van deze wetgeving?

De wet van 4 april 2019, ook wel de B2B-wet genoemd, heeft het Wetboek van economisch recht op verschillende punten ingrijpend gewijzigd: het verbod op misbruik van economische afhankelijkheid, onrechtmatige bedingen en misleidende en agressieve handelspraktijken tussen ondernemingen. Deze verschillende delen van de wet zijn op verschillende en soms ver van elkaar verwijderde data in werking getreden.

Laten we beginnen met de bepalingen die het eerst in werking zijn getreden, in september 2019, namelijk die met betrekking tot misleidende en agressieve handelspraktijken. Sinds de inwerkingtreding van de wet heeft de Economische Inspectie, die haar organisatie heeft aangepast om naast de bevoegde diensten voor consumentenbescherming een afdeling te ontwikkelen die gespecialiseerd is in de behandeling van deze zaken tussen ondernemingen, reeds enkele honderden zaken behandeld.

Het is uiteraard moeilijk om hier meer over te zeggen, aangezien het hier om strafbare feiten gaat en deze derhalve strikt vertrouwelijk moeten worden behandeld. Er moet evenwel op gewezen worden dat veel zaken worden afgehandeld met behulp van de voorafgaande verwittiging, dat een onderneming die een inbreuk heeft gepleegd in staat stelt daar spontaan een einde aan te maken na door de



inspectiedienst te zijn gewaarschuwd, of van de transactieboete.

De bepalingen betreffende het verbod op misbruik van economische afhankelijkheid zijn in augustus 2020 in werking getreden. Zij hebben reeds geleid tot een eerste jurisprudentie bij de ondernemingsrechtbanken, die optreden bij geschillen van stopzetting, wat de toepassing van de bepalingen doeltreffend maakt. Zaken die bij de Belgische mededingingsautoriteit aanhangig worden gemaakt, zijn over het algemeen complexer, wat verklaart waarom de partijen ervoor kiezen de zaak voor te leggen aan een regulator die een instructie zal geven in plaats van rechtstreeks naar een burgerlijke rechtbank te stappen. Aangezien er bij de Belgische mededingingsautoriteit een onderzoek moet worden ingesteld, duurt het proces daar langer dan voor een rechter, bij wie de zaak in kort geding wordt behandeld. In dit

verband moet erop gewezen worden dat het regeerakkoord duidelijke verbintenissen bevat op dit gebied: de versterking van de doeltreffendheid van de Belgische mededingingsautoriteit. Deze versterking moet de behandeling van deze zaken verbeteren en met name de termijnen waarbinnen een besluit wordt genomen verkorten.

De bepalingen inzake onrechtmatige bedingen zijn in december in werking getreden. Dit is dus zeer recent. Voor de inwerkingtreding van de wet was in een lange termijn voorzien om de ondernemingen in staat te stellen hun contracten aan te passen. Dat deze beweging tot aanpassing van de contracten aanzienlijk is geweest, blijkt uit de vele colloquia, seminars en voorlichtingssessies die in de sectoren of door beoefenaars van juridische beroepen zijn georganiseerd. Ik ben hier erg blij om. De doeltreffendheid

van een wet wordt immers niet afgemeten aan het aantal geconstateerde inbreuken, maar veeleer aan de naleving van de wet door degenen tot wie zij is gericht.

BZB-Fedafin heeft een voorstel van wetswijziging overgemaakt aan uw kabinet met betrekking tot een wijziging van de wetgeving op de handelsagentuur, namelijk wijziging van art. X.13 van het Wetboek Economisch Recht. Bent u bereid om dit te bekijken en eventueel een initiatief te nemen om de wetgeving op dit punt aan te passen?

Ik heb jullie voorstel tot wijziging van de wetgeving op de handelsagentuur goed ontvangen. Ik heb mijn administratie gevraagd om de tekst die jullie aan mijn kabinet hebben voorgelegd te analyseren. Ik zal dit voorstel ook aftoetsen met mijn collega's, de Minister van Economie en Justitie die mede-bevoegd zijn.

ARTIKEL X.13 WER: BESCHERMING BIJ EENZIJDIGE KOSTENWIJZIGING

De zelfstandige bank- en verzekeringsagenten zijn de grootste groep agenten die onder de toepassing van de wetgeving op de handelsagentuur vallen. Boek X van het Wetboek Economisch Recht biedt bescherming aan de handelsagent. We merken evenwel dat deze op verschillende punten tekortschiet om de agenten te beschermen tegenover misbruik van afhankelijkheid door hun principaal.

Zo stellen we vast dat principalen, wanneer ze een geplande wijziging van commissies niet goedgekeurd krijgen door het paritair overlegorgaan, de voorziene besparing toch proberen door te voeren door de kosten eenzijdig te wijzigen in plaats van eenzijdig een commissiewijziging proberen door te voeren. Een eenzijdige wijziging van commissies brengt namelijk risico's met zich mee voor de principaal. Ontevreden agenten zouden immers de verbreking door de principaal van de agentuurovereenkomst kunnen inroepen zoals voorzien in art. X. 13 WER. De principaal is in dat geval een opzegvergoeding en een uitwinningvergoeding verschuldigd en de agent kan direct zonder een niet- concurrentiebeding te moeten respecteren aan de slag voor een concurrent. Een eenzijdige wijziging van kosten kan evenwel niet zomaar als een verbreking door de principaal worden aanzien. Ook de principalen waar geen paritair overlegorgaan actief is, kiezen vaak voor de weg van de kostenverhoging om te vermijden dat agenten verbreking op basis van art. X.13 WER zouden inroepen. Dit heeft hetzelfde resultaat als een commissiedaling in die zin dat de netto-inkomsten van de agent dalen en dat de kosten voor de bank worden gereduceerd.

Om deze praktijk aan banden te leggen en ervoor te zorgen dat agenten ook beschermd zijn tegen deze vorm van misbruik, stelt BZB-Fedafin een wetswijziging voor in die zin dat indien een principaal beslist om de kosten eenzijdig te verhogen, dezelfde bescherming moet gelden als bij een eenzijdige wijziging van de commissies.



“Zet de juiste persoon op de juiste plaats”

Diversiteit blijft een werkpunt in de Belgische financiële sector. Slechts 28% van de directiefuncties in de Belgische bankensector werd vorig jaar bekleed door een vrouw. Ook het aantal vrouwelijke tussenpersonen ligt merkkelijk lager dan hun mannelijke collega's, al is dat aantal de laatste jaren wel fors toegenomen. Naar aanleiding van de internationale vrouwendag op 8 maart spraken we met zes vrouwelijke tussenpersonen en vroegen we hen naar hoe zij hun rol als vrouwelijke leidinggevende in de bank- en verzekeringssector ervaren.



Nele & Katrien Verhofstadt

Hoe zijn jullie in het beroep van zelfstandig financieel tussenpersoon terechtgekomen?

Nele: Ik heb het bankieren als het ware met de moedermelk meegekregen. Mijn moeder was al een tiental jaar zelfstandig agent voor Landbouwkrediet, dus ik ben ermee opgegroeid. In mijn studies Master Handelswetenschappen heb ik als afstudeerrichting Management van financiële instellingen gekozen. Deze opleiding sluit naadloos aan bij de job van bankier en verzekeringsmakelaar. Na een stage van 12 weken bij Landbouwkrediet begon het ondernemersbloed te kriebelen. In 2001 ben ik meteen met een eigen bankagentschap begonnen. Helemaal van nul. Ik moest álles zelf doen, zelfs kuisen. Ik heb mij nog geen moment verveeld. Sinds 2010 is ook mijn zus Katrien mee in het bedrijf gekomen. Zij kwam uit een veel sexyer job.

Katrien: Als 18-jarige koos ik voor een talenopleiding, met erna een extra master in communicatie en marketing. Na een ommetje in een reclamebureau, belandde ik op de marketing van Van De Velde, waar ik verantwoordelijk was voor Marie Jo. Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan, en ik besloot in volle bankencrisis om mee in het familiebedrijf te stappen. Voor een buitenstaander lijkt mijn huidige job saaier, maar ik vind hem veel gevarieerder en uitdagender!

Ervaren jullie een verschil met hoe jullie business voeren en hoe jullie mannelijke collega's dat doen?

Nele: Ik zeg dikwijls al lachend dat een vrouw beter kan luisteren naar wat de klant wil. Een "vrouwelijk advies" zal breder gaan dan die ene vraag en kijkt verder in de toekomst. Een man is al sneller gefocust op welk product hij wil verkopen.

Katrien: Wij zijn steeds bezig met wat het beste is voor de klant, vandaag en op lange termijn. Niet met wat onszelf vandaag het meeste geld in het laatje brengt. Dat lijkt misschien naïef, maar we merken dat het werkt.

Nele: Het grootste verschil zit 'm in het aantal uren dat een vrouw in onze sector werkt. Hoe je het draait of keert, wij hebben er altijd de zorg voor ons gezin bij. Voor ons is het niet mogelijk om in één ruk door te werken tot tien uur 's avonds of naar veel avondlijke netwerkevents te gaan.

Katrien: Wij moeten het dus vooral hebben van "slim" en efficiënt werken zodat we hetzelfde werk kunnen verzetten in minder uren. Daarbij maken we optimaal gebruik van digitalisering.

Voelen jullie zich als vrouwelijke tussenpersoon soms anders behandeld dan jullie mannelijke collega's in zakelijke relaties?

Nele: Eigenlijk niet. Wat mij wel al is opgevallen, is dat ik soms emotioneler durf te reageren. Wanneer een klant kiest voor het voorstel van een andere bank of zijn verzekeringen elders neemt, doet mij dat letterlijk hartzeer. Crelan, onze bank en onze klanten liggen mij heel nauw aan het hart. Ook in discussies met leidinggevendenden van de bank, wanneer ik aanvoel dat hun beslissing totaal niet in het voordeel van de klant/agent/bank ligt, durf ik al eens iets emotioneler te reageren. Achteraf denk ik dan wel dat ik mijzelf wat had moeten inhouden, maar op zich is het niet verkeerd om passioneel met je job bezig te zijn.

Ervaat u het als een probleem dat de top van de financiële instellingen voornamelijk bestaat uit mannen?

Nele: De juiste mens op de juiste stoel. Dat zou het adagium moeten zijn. En of je nu man of vrouw bent, mag geen verschil uitmaken. Hoe erg moet het zijn dat je in een raad van bestuur of Directiecomité moet zetelen als de "excuustruus"? Dat wil toch geen enkele zichzelf respecterende vrouw?

Katrien: Ik denk dat vrouwen gemiddeld beter communiceren dan mannen – misschien kunnen zij zich beter inleven in de ontvanger? Wat meer vrouwelijkheid bij de directie zou er wel kunnen toe

leiden dat er beter geluisterd wordt naar de werkelijke behoeften van de klant om via die weg de bank verder te ontwikkelen. Even ego aan de kant zetten en luisteren naar de basis en daarmee aan de slag gaan. De klassieke top-down structuur van banken is niet meer van deze tijd.

Nele: Die overlegcultuur kennen wij bij de coöperatieve bank Crelan wel, maar het kan nog veel beter, er kan nog meer uitgehaald worden.

Vinden jullie dat er meer inspanningen moeten gebeuren om meer vrouwen in leidinggevende posities te krijgen in de financiële sector?

Nele: Ja, dat wel. De oude bedrijfscultuur van zeer lange dagen werken, is ook voor mannen niet gezond. Iedereen heeft het recht om zijn job te combineren met een gezin. Helaas zie ik vaak vrouwen hun eigen kansen vroeg torpederen door deeltijds te gaan werken. Je kan nu eenmaal geen organisatie leiden als parttimer.

Stefanie Tsoumpoulis

Hoe bent u in het beroep van zelfstandig financieel tussenpersoon terechtgekomen?

Ik studeerde nog toen ik – eerder als testervaring en zonder grote verwachtingen – ging solliciteren bij BNPPF. De verrassing was dan ook groot toen ik diezelfde dag nog een jobaanbieding kreeg. Ik ging zonder veel twijfel in op het aanbod. Ik kom uit een echt bankiersnest en groeide op in en rond een bankkantoor, ik wist dus goed wat de job zou inhouden. Na mijn opstart miste ik als werknemer van een grootbank wel een bepaalde flexibiliteit en uitdaging in mijn werk. Dit deed mij de volgende stap zetten richting een zelfstandige uitbating.

Vandaag combineer ik de twee zaken die ik belangrijk vind als bankier: nauw contact onderhouden met de klant en zijn omgeving enerzijds en professioneel



APHILION

QUANT DRIVEN INVESTMENTS

*EÉN STRATEGIE,
TWEE FONDSEN:*

APHILION Q² - EQUITIES (ISIN BE0058285850)

APHILION Q² - BALANCE (ISIN BE6270159799)

ONZE FONDSEN ZIJN BESCHIKBAAR OP ALLE BELANGRIJKE PLATFORMEN.

MAAK ER KENNIS MEE OP www.aphilion.com

WANT ONAFHANKELIJKHEID LOONT.

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





Stefanie Tsoumpoulis, BNP Paribas Fortis-agent

advies verlenen met een grondige expertise ter zake anderzijds. Ik zie mezelf liever als “financieel raadgever” dan als “Mevrouw de Bankier”.

Daarnaast heb ik ook het geluk te mogen aantreden als verkozen bestuurslid van de zelfstandigenorganisatie binnen onze bank. Op deze manier probeer ik mijn steentje bij te dragen tot de diversiteit binnen de organisatie zelf en binnen het interne overleg met de bank.

Ervaart u een verschil met hoe u uw business voert en hoe uw mannelijke collega's dat doen?

Een bancaire relatie heeft voor mij altijd een goeie vertrouwensband als basis. Ik geloof wel dat die bij vrouwen anders wordt opgebouwd dan bij mannen, er is een duidelijk verschil in perspectief. Waar vrouwen meer aandacht hebben voor het relationele aspect van een dossier (achtergrond van de klant, familiale situatie, etc.) zal bij mannen volgens mij

vaker de nadruk gelegd worden op het zakelijke aspect en het cijfermateriaal.

Voelt u zich als vrouwelijke tussenpersoon soms anders behandeld dan uw mannelijke collega's in uw zakelijke relaties?

Een klantenrelatie is altijd subjectief, zo hebben klanten inderdaad soms een voorkeur voor een bepaald geslacht. Ik heb dit wel nooit als nadeel ondervonden: na enkele gesprekken bouw je sowieso een klantenrelatie op die dergelijke voorkeuren al snel overstijgt. Met collega's onderling of directie merk ik geen verschil in behandeling. Dankzij een resultaatgerichte werkomgeving wordt bijvoorbeeld meer gefocust op verwezenlijkingen dan op geslacht.

Ervaart u het als een probleem dat de top van de financiële instellingen voornamelijk bestaat uit mannen?

Het is frappant hoe de populatie vrouwen werkzaam in de sector exponentieel is gestegen de voorbij decennia, terwijl diezelfde evolutie in de hogere echelons merkbaar achterop hinkt. Het is mijns inziens dan ook belangrijk om diversiteit als focus te behouden en deze evolutie alsnog verder door te zetten op alle niveaus. Diversiteit zorgt immers voor een bredere kijk op zaken en een beter begrip van de verschillende verstandhoudingen binnen een team en binnen een bedrijf.

Bijkomend is het belangrijk voor de vrouwelijke starters binnen de sector om zich te kunnen spiegelen aan een soort rolmodel/mentor in een hogere functie. Dit zorgt ervoor dat ambities aangewakkerd worden en dat ook vrouwen vaker hun kans grijpen om op die ladder te stijgen.

Vindt u dat er meer inspanningen zouden moeten gebeuren om meer vrouwen in leidinggevende posities te krijgen in de financiële sector?

De banksector telt al heel wat meer vrouwen dan vroeger, het mannenbastion van weleer is al even verleden tijd. Jammer genoeg stroomde deze evolutie nog niet voldoende door naar de hogere directiefuncties. Door benoeming van een vrouw in dergelijke functies creëer je nochtans meer draagvlak voor andere vrouwen om hoger op hun kansen te grijpen. Dit zorgt op zijn beurt weer voor een positieve stimulans binnen de onderneming. Gezien vandaag meer dan de helft van de starters vrouwen zijn, zou dit argument alleen al doorslaggevend moeten zijn denk ik!

Ik geloof anderzijds sterk in het juiste profiel op de juiste plaats, onafhankelijk van geslacht en ongeacht het niveau binnen de onderneming. Een goed opgesteld recrutingsproces met duidelijke en volledige functieomschrijvingen, het opstellen van correcte jobvereisten is hierbij van groot belang. Dankzij meer rolmodellen in hogere functies, een goed opgesteld recrutingsproces en een gezonde focus op diversiteit binnen een onderneming zal dit juiste profiel in de toekomst onvermijdelijk vaker een vrouwelijke invulling krijgen.

Michelle Bovy

Hoe bent u in het beroep van zelfstandig financieel tussenpersoon terechtgekomen?

In mijn eerste job als financial auditor besepte ik al snel dat ik mezelf beter zag functioneren in een adviserende dan wel een controlerende rol. Tegelijkertijd besepte ik dat het globale ondernemerschap mij meer kon boeien dan een gespecialiseerde functie in een groter bedrijf. De overstap naar het kantoor van mijn vader, die actief was als een lokale verzekeringsmakelaar, leek mij dan ook de moeite waard om eens te proberen. De combinatie van de intellectuele uitdagingen in de financiële sector én een toegang tot het ondernemerschap bleken voor mij onweerstaanbaar. Later bleek mijn persoonlijke ambitie eerder naar financial planning en de opbouw, het beheer en de overdracht van vermogen uit te gaan. We hebben toen het kantoor van mijn vader weten te verkopen, waarna ik in 2009 vanuit de woonkamer ben opgestart met B-sure. Ondertussen bestaat onze Family Office 12 jaar, tellen we 14 collega's en zijn we als bankmakelaar en onafhankelijk verzekeringsmakelaar goed gepositioneerd om ons groeitraject verder te zetten.

Ervaart u een verschil met hoe u uw business voert en hoe uw mannelijke collega's dat doen?

Mijn persoonlijke voldoening haal ik het meest uit het kunnen laten groeien van de mensen in mijn omgeving, zowel mijn klanten als mijn collega's, en in de verdere uitbreiding van B-sure. Ik beschouw dat niet als een gender-afhankelijk iets, het is eerder een persoonlijk talent. In de manier waarop ik dat realiseer, denk ik daar soms iets empathischer mee om te gaan dan mijn mannelijke collega's. Ik besef, als ondernemende mama, hoe belangrijk het is om mijn tijd flexibel in te kunnen delen. Die flexibiliteit waarderen mijn medewerkers enorm. Bovendien hecht ik enorm veel belang aan onze gemeenschappelijke waarden op de werkvloer, noem het ons DNA. Als leidinggevende vaak ik erover dat we op die manier de juiste persoonlijkheden weten aan te trekken en



Michelle Bovy, bank- en verzekeringsmakelaar

wordt er veel tijd geïnvesteerd om ons team harmonieus te laten samenwerken. Is dat iets typisch vrouwelijks? Ook dat lijkt mij eerder persoonsgebonden, dan wel gender gebonden te zijn.

Voelt u zich als vrouwelijke tussenpersoon soms anders behandeld dan uw mannelijke collega's in uw zakelijke relaties?

In mijn carrièrepad heb ik mezelf misschien net iets meer moeten bewijzen dan mijn mannelijke collega's. Zeker in de beginjaren, toen B-sure nog in haar kinderschoenen stond, heb ik mijn overtuigingskracht en onderhandelingsvaardigheden vaak extra moeten inzetten. Enerzijds ten aanzien van klanten, anderzijds ten aanzien van onze leveranciers. Ondertussen ervaar

ik het vrouwelijk zijn bij mijn klanten net drempelverlagend, ze hebben het gevoel dat ze bij mij terecht kunnen voor een luisterend oor en durven hun persoonlijke financiële vragen en doelstellingen bloot te geven. In financiële aangelegenheden is het vaak zo dat de pater familias de uiteindelijke beslisser is, maar zal zijn vrouw achterliggend achter de keuze dienen te staan. Als vrouwelijke adviseur weet je daar sneller de connectie te maken, wat het beslissingsproces versnelt.

Ervaart u het als een probleem dat de top van de financiële instellingen voornamelijk bestaat uit mannen?

Niet echt, de laatste 15 jaren is de sector al enorm vervrouwelijkt. Ik herinner me nog



dat in mijn beginjaren ik de enige 'roze' muis was in een voornamelijk mannelijk bastion. Met de komst van de tweede generatie in de makelaarskantoren zie je hier al meer verandering in komen. Bij de financiële instellingen zelf is er zeker nog werk aan de winkel. Al is voor mij de juiste 'man/vrouw' op de juiste plaats belangrijker dan het feit of het nu een man of een vrouw is. Er moeten ook genoeg geschikte vrouwelijke kandidaten zijn. En daar wringt net vaak het schoentje. Wij zijn bij B-sure zeker ook nog op zoek naar vrouwelijk commercieel talent om ons sales team te versterken, maar de potentiële kandidaten zijn dun gezaaid. Bovendien zijn de vrouwelijke medewerkers vaak minder mobiel in het switchen van hun huidige betrekking.

Vindt u dat er meer inspanningen zouden moeten gebeuren om meer vrouwen in leidinggevende posities te krijgen in de financiële sector?

Wel, ik ben al een aantal jaren gastdocent binnen het luik 'Vermogensbeheer' aan UHasselt voor de laatstejaarsstudenten Handelswetenschappen, afstudeerrichting Finance. Ik merk op dat daar ondertussen meer evenwicht komt tussen het aantal vrouwelijke en mannelijke studenten dan pakweg 15 jaren geleden. Het is belangrijk dat vrouwen daar voldoende gestimuleerd worden voor een carrière in de financiële sector. We kunnen hun empathische eigenschappen en eerder zachte communicatiestijl goed gebruiken in een sector waar de adviseur meer dan ooit de brug dient te zijn tussen de digitalisering, het technische productaanbod en de persoonlijke financiële wensen van de klanten. Als er dus meer studenten hun weg vinden naar een carrière in de financiële sector, zou dit op termijn natuurlijkerwijze moeten kunnen leiden tot een evenwichtigere verhouding tussen mannen en vrouwen in leidinggevende posities. Ik ben geen voorstander van een gedwongen gelijkstelling van dit evenwicht.

Christel Jacobs

Hoe bent u in het beroep van zelfstandig financieel tussenpersoon terechtgekomen?

Zoals dat in onze sector wel meer voorkomt, ben ik in de sector terecht gekomen via mijn vader. Hij heeft destijds een verzekeringskantoor opgestart. Ik heb eerst 5 jaren bij een Antwerpse verzekeringsmakelaar gewerkt en ben daarna bij hem in de zaak gestapt.

Ervaart u een verschil met hoe u uw business voert en hoe uw mannelijke collega's dat doen?

Doordat we twee zussen zijn en samen de zaak runnen, is er een zeer open communicatie. Of we in grote lijnen

anders business voeren dan de mannelijke collega's denk ik niet. Het is eerder persoons-karaktergericht volgens mij. Ook bij ons vraagt de zaak algehele toewijding en volharding en is de steun van onze partners en kinderen heel belangrijk. Het is wel zo dat we de lichaamstaal van de klant meestal verstaan wat voor sommige mannen misschien iets moeilijker is. Onze partners en klanten weten wel dat wij 'ons vrouwtje kunnen staan' en dat wij er met hart en ziel voor gaan. Wij moeten niet onderdoen voor de mannen.

Voelt u zich als vrouwelijke tussenpersoon soms anders behandeld dan uw mannelijke collega's in uw zakelijke relaties?

In mijn beginjaren heb ik soms wel



Christel Jacobs, DVV-agent

blozende kaakjes gehad als ik in een groep met overwegend mannen aan het woord kwam. Daar had ik soms dan wel het gevoel dat er iets te bewijzen viel, maar dat is gelukkig verleden tijd.

Ervaart u het als een probleem dat de top van de financiële instellingen voornamelijk bestaat uit mannen?

Ik vind het zeer belangrijk dat er aan de top mensen staan met een gezond boerenverstand. Liefst iemand die weet wat er op de werkvloer leeft en die betrokken is.

Of er aan de top een man of vrouw staat, is van minder belang voor mij.

Vindt u dat er meer inspanningen zouden moeten gebeuren om meer vrouwen in leidinggevende posities te krijgen in de financiële sector?

Als een vrouw even capabel is dan een mannelijke collega, dan moet ze dezelfde kansen krijgen. Dat lijkt me de logica zelve. Meer inspanningen die die gelijkheid kunnen teweegbrengen zijn zeker welkom. Instroom is er voldoende, laat die topvrouwen maar vlotjes doorstromen allemaal.

Joke Stevens

Hoe bent u in het beroep van zelfstandig financieel tussenpersoon terechtgekomen?

Ik startte mijn loopbaan bij ING in 2002, recht van de schoolbanken. In 2015 vertrok ik uit het kantorennet om een nieuwe functie op te nemen. Daarin werkte ik vooral aan kredietverslagen en was er minder klantencontact. Snel begon het te knagen. In dezelfde periode was er een nieuwe golf van verzelfstandigingen. Meer en meer statutaire ING-kantoren werden omgevormd naar kantoren uitgebaat door zelfstandigen, en begon ikzelf na te denken over de switch. Een vrouwelijke ING-agente had me trouwens een half jaar ervoor nog gezegd dat zo een functie op mijn lijf was geschreven en dat was steeds blijven hangen. Op een vrijdag trok ik mijn stoute schoenen aan en sprak erover met een verantwoordelijke. Het moest toen snel gaan, ik moest dat weekend beslissen of ik er echt wou voor gaan of niet. Voor mij was de steun van mijn gezin belangrijk daarin. Mijn man twijfelde niet en ondersteunde me in mijn plannen. Ik hou niet van dingen half doen en vond het belangrijk dat ze thuis wisten dat ik minder aanwezig kon zijn. Afspraken maken daarrond is wat mij betreft belangrijk. Op vandaag hebben we twee kantoren en zijn we met 4 vennoten. 3 vrouwelijke zaakvoerders en 1 man.

Ervaart u een verschil met hoe u uw business voert en hoe uw mannelijke collega's dat doen?

Eigenlijk niet wat de ondersteuning van klanten betreft en het commerciële luik errond, het bankieren an sich dus. Als het gaat over de dagelijkse werking van ons kantoor en het aansturen van onze mensen, merk ikzelf wel een verschil tussen de vrouwen en de man. Wat me opvalt als ik durf te veralgemenen is dat vrouwen vaker met de details en misschien ook de gevoelens bezig zijn - het woord is eruit - en mannen dat onbewust minder opmerken. Mannen gaan ook zelden vooruitlopen op de problemen en eerder wachten tot de problemen zich effectief stellen.



Joke Stevens, ING-agent





Nieuw!

**Met Brio
bespaar je tijd.
Nu ook bij het beheer van je klanten.**



Jij wil toch ook minder tijd besteden aan administratieve taken? Met Brio's gloednieuwe beheer van klanten en prospecten kan dat. Dankzij de nieuwe, vereenvoudigde en geautomatiseerde processen werk je nu nog sneller. Je klanten zullen dit zeker waarderen.

Ontdek alle voordelen van Brio op www.portima.com/nl/brio

brio
DEVELOPED BY PORTIMA

Voelt u zich als vrouwelijke tussenpersoon soms anders behandeld dan uw mannelijke collega's in uw zakelijke relaties?

Ik heb helaas wel af en toe het gevoel dat we minder au sérieux worden genomen. Persoonlijk vind ik ook dat we ons steevast harder moeten bewijzen.

Ervaart u het als een probleem dat de top van de financiële instellingen voornamelijk bestaat uit mannen?

Zelf ben ik geen voorstander van positieve discriminatie als je het zo mag noemen. Ik ben een sterke voorstander van het juiste profiel en de juiste competenties op de juiste plaats. Los van het geslacht. Ikzelf zal dat ook altijd hanteren als we nieuwe mensen willen aanwerven.

Vindt u dat er meer inspanningen zouden moeten gebeuren om meer vrouwen in leidinggevende posities te krijgen in de financiële sector?

Het mag niet kunstmatig gebeuren wat mij betreft, het forceren ervan lijkt me moeilijk. Uiteraard moet er wel vertrokken worden van gelijke kansen.

Veel hardwerkende, ambitieuze vrouwen in mijn omgeving hebben wel last van een soort aangeboren schuldgevoel als er een combinatie met gezin is. Ook ik krijg af en toe de vraag of ik niet naar de kindjes moet als ik nog laat aan het werk ben. Daar is nog werk aan de winkel wat mij betreft. Mijn man werkt (minstens) even hard als ik maar kreeg deze vraag nog nooit. De klassieke rolverdeling

sluip er nog te vaak in. Heel jammer.

Het wordt ons ook te vaak als een keuze voorgesteld, een perfecte mama zijn of een perfecte bedrijfsleider, waarom niet de twee combineren? We trachten onze dochters – we hebben een tweeling van bijna 11 jaar - ook mee te geven dat ze alles kunnen en mogen inzake hun persoonlijke ontwikkeling en ambities. Zij vinden het maar al te normaal dat meisjes en jongens dezelfde kansen krijgen. We zijn dus op de goede weg.



FINACTOR
Overnamebemiddeling

Uw partner in bedrijfsovernames & real estate

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

Zet in op een brede expertise en duurzame klantenportefeuille

Banken en verzekeringsmaatschappijen staan voor gigantische uitdagingen. Denk maar aan de steeds complexere regelgeving, de lage rente en de digitale evolutie. En dit alles heeft onvermijdelijk een impact op de activiteit van de zelfstandige tussenpersoon. Maar hoe kijken banken en verzekeraars hier zelf tegenaan? We vroegen het aan Leen Van den Neste, voorzitter Directiecomité van vdk bank en Heidi Delobelle, CEO van AG Insurance.

LEEN VAN DEN NESTE, VDK BANK

Welke uitdagingen ziet u het komende jaar/de komende 5 jaar voor uw onderneming?

Net als meer ondernemingen hebben we bij vdk bank in 2020 naar aanleiding van de coronacrisis heel wat wendbaarheid aan de dag gelegd om bijvoorbeeld thuiswerken door de collega's op de hoofdzetel op grote schaal in te voeren. Dit leverde in combinatie met onze innige wens om een grote beschikbaarheid voor onze klanten te behouden een pittige spreadstand op, die gelukkig door onze volledige ploeg goed beheerd werd. Als bank hebben we ook onmiddellijk inspanningen geleverd om sectorafspraken rond betaalluitstel in kredietverlening te implementeren. We hebben ook een versnelling hoger geschakeld in het bijsturen en verbeteren van comfortabele toepassingen in betaalverkeer, geen onverstandige beslissing in een meer cashloze maatschappij. Flexibiliteit en wendbaarheid zijn kernbegrippen in het beleid van vdk bank. Ze staan ons toe om onze eigen koers te varen, maar ook bij te draaien als het nodig is.

Tegelijk ging voor ons de storm op een bepaald moment ook wel liggen: de maatregelen bewezen hun nut, we hebben een derde golf kunnen vermijden, en we krijgen zelfs stilaan zicht op een terugkeer naar het normale leven eens de vaccinatieperiode goed is afgewerkt. Bij vdk bank hebben we van het inperken van al die externe activiteiten gebruik gemaakt om ons strategisch plan voor de komende vijf jaar op punt te zetten. Zoals altijd doen we dat met het volledige team, in verschillende transversale werkgroepen, en met voorstellen van onderuit. Ik heb er vertrouwen in dat de tijd die we hier nu in investeren ons zal wapenen om in het najaar hier volop mee aan de slag te gaan.

Als bank zien we immers verschillende uitdagingen op hetzelfde ogenblik tegemoet: de lagerenteomgeving zet ons klassiek inkomstenmodel onder druk, marktomstandigheden vragen ons om nog sterker in te zetten op digitalisering, en in dit verhaal houden een ambitieuze Europese wetgever en een even strenge toezichthouder zich niet in om zowel financieel – via allerhande



Leen Van den Neste,
voorzitter Directiecomité VDK

taksen en heffingen – als operationeel – in de eerste plaats via rapporteringsverplichtingen, maar ook naar het voorzien van compliancefunctionaliteiten – een alsmáar groter beslag te leggen op middelen die we eigenlijk het liefst van al zouden investeren in het verbeteren van onze dienstverlening aan onze klanten.

De grootste waakzaamheid die ik in alle plannen wil aan de dag leggen, is de nood aan het behoud van onze wendbaarheid. Ik kijk enorm uit naar het opstarten van alle trajecten in duurzaam en ethisch bankieren, in het verbeteren van de customer journey, in de verdere ontwikkeling van onze organisatie om onze ploeg in haar beste opstelling te zien werken. Zo lang we stap voor stap te werk gaan, onszelf en de resultaten van onze inspanningen kritisch in vraag blijven stellen, en wendbaarheid behouden om bij te sturen als een inschatting niet uitdraait als verwacht, ben ik ervan overtuigd dat we

al die uitdagingen de baas kunnen én maximaal tijd kunnen vrijmaken voor wie er het meest toe doet: onze klant.

Welke uitdagingen ziet u het komende jaar/de komende 5 jaar voor de zelfstandige financiële tussenpersonen?

Ik geloof dat de grootste uitdaging voor bankagenten ligt in het verder uitbouwen en onderhouden van een nauwe relatie met de klant. Met de komst van strengere regels in consumentenbescherming en de Chinese muur die wel vaker opgetrokken wordt tussen het klassieke loket en de courante handelingen die ondertussen volledig digitaal kunnen worden afgewerkt, heeft elke bankagent ongetwijfeld het gevoel een stuk meesterschap kwijt te zijn over zijn of haar advies. Elke uitgesproken zin moet opgenomen of gedocumenteerd zijn, afwijkingen worden niet meer toegelaten, en een adviesgesprek ligt bezaaid met

hindernissen die meer de aandacht eisen van de digitale kant, steevast ten nadele van de menselijke kant van de zaak.

Elke bank bepaalt natuurlijk haar eigen beleid. Dat zorgt ervoor dat mijn inschatting, hoewel volgens mij breed gedragen onder zelfstandige bankagenten, voor sommige minder relevant is. Bij vdk bank doen we er alvast alles aan om hindernissen tot een gesprek van mens tot mens weg te nemen. We nemen de klant van bij de start met een totaaloplossing mee in een langetermijnrelatie die alle aspecten van het retailbankieren omvat, en we staan klaar om volgens de levensfase van de klant gepast advies te verlenen: starten met pensioensparen, kredietverlening om een huis te verwerven, beleggingsadvies om een vermogen op te bouwen of net te spreiden, tot successieplanning. De uitdaging van de bankagent bij vdk bank is om de boodschap en mogelijkheden van de bank in klare taal te verzoenen met de verwachtingen van de klant. Wie hiervoor de wapens in huis heeft, mag altijd bij ons aankloppen!

Welk advies zou u een startende zelfstandige financiële tussenpersoon geven nu?

Zorg dat je een brede expertise behoudt. Ik zeg vaak dat onze commerciële ploeg de moeilijkste job van de bank heeft. Omdat ze in elk aspect van onze dienstverlening onderlegd moet zijn terwijl een mindere dag niet mag overgebracht worden op de klant, die heeft daar geen boodschap aan. In die zin is het verleidelijk om een team te bouwen waarin elk lid zijn bijzondere expertise heeft. De benadering werkt maar voor zover je alles goed kan plannen. De job vormt in de eerste plaats het bijstaan van klanten, ook in de moeilijke momenten van het leven. Net die momenten komen vaak ongepland. Dan moet je kunnen terugvallen op je brede expertise. De klant zal je na afloop dankbaar blijven.



HEIDI DELOBELLE, AG INSURANCE

Welke uitdagingen ziet u het komende jaar/de komende 5 jaar voor uw onderneming?

Die uitdagingen zijn niet fundamenteel verschillend van voor de coronacrisis, maar de crisis heeft ze wel versterkt en versneld. Zo moeten we het digitaliseringstraject waaraan we nu toch al een vijftal jaren intensief bouwen, onverminderd verderzetten en hier en daar zullen we zelfs nog een tandje moeten bijsteken. De coronacrisis heeft de verwachtingen van de klant naar een optimale digitale dienstverlening alleen maar scherper gesteld en daar zullen wij als verzekeraar, maar ook onze distributiepartners een passend antwoord op moeten bieden, aangepast aan de specifieke noden van onze partners.

Ook de tweede uitdaging is een blijver, namelijk de aanhoudende lage rentestand. Meer en meer is duidelijk dat de impact ervan verzekeraars zal verplichten om hun businessmodel fundamenteel te herzien. Voor AG betekent dat onder andere verder inzetten op groei, niet alleen in onze core business, maar ook in nieuwe activiteiten "beyond insurance", en nog meer focussen op de efficiëntie van onze processen.

Ten slotte willen we ook sterk investeren in een toekomstgerichte organisatie die beantwoordt aan de nieuwe noden en behoeften van onze huidige en toekomstige medewerkers, zeg maar aan het nieuwe werken in de post-covid periode.

Welke uitdagingen ziet u het komende jaar/de komende 5 jaar voor de zelfstandige financiële tussenpersonen?

Zelfstandige financiële tussenpersonen hebben een sterke positie op de Belgische markt. Natuurlijk worden zij geconfronteerd met uitdagingen, net zoals alle andere zelfstandigen, ondernemers en bedrijven. Maar deze uitdagingen zijn niet nieuw of zien er vandaag niet plots helemaal anders uit. De digitale evolutie die ondertussen al enkele jaren een uitdaging vormt



Heidi Delobelle,
CEO AG Insurance

voor de zelfstandige financiële tussenpersoon kwam door corona in een stroomversnelling en zal zeker de komende jaren één van de grootste uitdagingen blijven.

Een goed evenwicht tussen fysiek en digitaal wordt dus nog belangrijker. Daarbij is het essentieel om digitalisatie in de juiste context te plaatsen en op de juiste manier in te zetten. Het is een tool om zowel de dagelijkse werking als de klantenervaring te verbeteren: om nog efficiënter te kunnen gaan werken, om de klant nog sneller te kunnen verder helpen, om kosten te verminderen, om sneller bereikbaar en vindbaar te zijn, enz.

En persoonlijke fysieke contacten blijven onmisbaar in het opbouwen van een duurzame en solide vertrouwensrelatie met de klant. Er is en blijft een absolute nood aan nabijheid en persoonlijk advies. En dat is al jaren de meerwaarde van een zelfstandig financieel tussenpersoon. Het is een vertrouwenspersoon voor de klant, een professional die advies én een dienstverlening op maat van de klant

kan bieden. Het zal aan de financiële tussenpersoon zijn om voordeel te halen uit de mogelijkheden die digitalisatie biedt en tegelijk elke dag zijn meerwaarde als persoonlijk adviseur te blijven bevestigen. En AG blijft daarin hun supporter dankzij een stabiele, positieve strategie die gericht is op een langetermijn partnership. Dat hebben we in het verleden steeds getoond en dat zullen we ook in de toekomst blijven bevestigen.

Welk advies zou u een startende zelfstandige financiële tussenpersoon geven nu?

Een duurzame klantenportefeuille is uw beste verzekering voor de toekomst. Zet in op de klantenervaring. Blijf dicht bij uw klant, zet in op uw adviesrol en zorg ervoor dat u uw klanten de best mogelijke klantenervaring kunt bieden met een professioneel advies op maat, een totaaloplossing afgestemd op alle noden, een efficiënte dienstverlening en een snelle en correcte afhandeling van schade. Vertrouw daarbij op uzelf en uw medewerkers, op uw expertise, op uw competenties en op uw flexibiliteit.

DE AVONTUREN VAN EEN VERZEKERINGSMAKELAAR

DE ZOEKTOCHT NAAR DISCRETIONAIR VERMOGENSBEHEER



Architas, onderdeel van de AXA Groep, is in België specialist in vermogensbeheer.

Door te kiezen voor discretionair vermogensbeheer bij Architas, delegeren uw klanten het beheer van hun kapitaal aan onze experts. Dankzij onze open architectuur selecteren deze experts zorgvuldig de fondsen van een 40-tal fondsbeheerders.

Ons discretionair vermogensbeheer is reeds toegankelijk voor uw klanten vanaf een relatief bescheiden bedrag.



Disruptie op de lange termijn

Bij Amundi zijn we ervan overtuigd dat het vermogen om te innoveren en nieuwe markten te creëren meer dan ooit een cruciale kwaliteit is. Zeker in de huidige context van de gezondheidscrisis, want disruptieve ondernemingen zijn in staat om nieuwe en relevante antwoorden te geven op de uitdagingen waarvoor de pandemie ons plaatst. Tegelijkertijd zijn zij in staat ons dagelijks leven te verbeteren.

Disruptie, een beleggingsthema ondersteund door meerdere groeimotoren

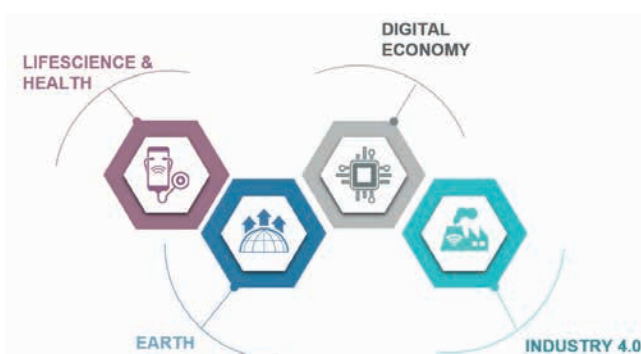
CPR AM, het filiaal van Amundi dat gespecialiseerd is in het disruptiethema, is ervan overtuigd dat disruptie of ontworpen van alle tijden is. Van de tijd van onze voorouders met de mens die voor het eerst vuur maakte en daarbij een revolutie veroorzaakte of de tijd van andere, recentere voorouders die de eerste televisie meemaakten (waar ook alle burens kwamen kijken)... maar disruptie is ook van morgen wanneer Elon Musk Tom Cruise naar de maan zal sturen. Kortom, disruptie is wat van het onvoorstelbare van gisteren een realiteit van vandaag maakt. Disruptie zijn mensen en bedrijven die experimenteren, zoeken en eureka, eenvoudiger, praktischere of goedkopere oplossingen vinden die op grote schaal door consumenten worden gebruikt.

De laatste belangrijke innovaties, zoals internet, robotica, zelfrijdende auto's en 3D-printing, hebben als bijzonderheid dat ze zich in een ongezien tempo verspreiden en onze levensstijl, onze consumptiegewoonten en ons werk radicaal veranderen. Hoewel technologische innovatie vandaag de dag de belangrijkste disruptieve factor is, zijn er vandaag vier wereldthema's die ervoor zorgen dat disruptie veel sneller gaat:

- **Digitale economie:** elektronische handel, big data, cloud, internet der dingen, (cyber)veiligheid...
- **Gezondheid:** biotechnologie, e-gezondheid, immunotherapie, geneeskunde...
- **Industrie 4.0:** robotica, kunstmatige intelligentie, zelfrijdende voertuigen, 3D-printing...
- **Milieu:** energieopslag, energie-efficiëntie, energiebronnen

Bovendien zijn disruptieve profielen heel uiteenlopend, van de "pure player" die aan de basis ligt van de verandering tot de historische spelers die erin geslaagd zijn zich aan te passen. Het disruptieve universum is bijzonder divers en reikt veel verder dan technologische spelers met een megakapitalisatie.

Een disruptieve portefeuille is dus in staat een evenwichtig rendement/risico te bieden dat bestand is tegen verschillende marktomstandigheden en meerdere bronnen van alfpotentieel kan leveren.



De versnelling van de disruptieve tendensen sinds het begin van de pandemie

COVID-19 was een keerpunt voor het komende decennium, waarin we wellicht mogen verwachten dat veelbelovende, disruptieve segmenten hun maturiteit zullen bereiken. Schokken zoals COVID-19 versnellen veranderingen of stimuleren bestaande trends. Strategieën die gebaseerd zijn op disruptie zullen hiervan de belangrijkste begunstigden zijn; sommige ondernemingen beschikken over aanzienlijke eigen middelen en beschikken over economische modellen en/of technologische capaciteiten die hen zullen toelaten om voordeel te halen uit de turbulentie op de markten en de gedragsveranderingen om bijkomende marktaandelen te veroveren.

Wie is CPR AM?

CPR Asset Management, een filiaal dat voor 100 % eigendom is van Amundi, haalt zijn kracht uit zijn atypische profiel, dat de reactiviteit van een structuur op mensmaat combineert met de soliditeit en operationele capaciteiten van een grote groep. CPR AM is vooral gekend voor zijn thematische, innovatieve en verantwoordelijke fondsen.

Disclaimer

Dit document is niet bestemd voor burgers of ingezetenen van de Verenigde Staten van Amerika of een "persoon van de Verenigde Staten" in de zin van de S-verordening van de SEC van de Securities Act van 1933. Amundi wijst elke directe of indirecte aansprakelijkheid af die zou kunnen voortvloeien uit het gebruik van de informatie in dit document. Amundi kan in geen geval aansprakelijk worden gesteld voor een beslissing of belegging die genomen of gedaan wordt op basis van de informatie in dit document.

De informatie in dit document is vertrouwelijk en mag zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Amundi niet worden gekopieerd, gereproduceerd, gewijzigd, vertaald of verspreid aan een derde persoon of entiteit in een land of een rechtsgebied dat Amundi of een van de "Fondsen" zou onderwerpen aan registratievereisten in deze rechtsgebieden of op een grondgebied waar zij als onwettelijk kunnen worden beschouwd. Bijgevolg is dit document enkel bestemd om te worden verdeeld in de rechtsgebieden waar dit toegelaten is en aan de personen die het kunnen ontvangen zonder in overtreding te zijn met de toepasselijke wettelijke of reglementaire vereisten. De informatie in dit document wordt geacht correct te zijn op 31 januari 2021. De gegevens, opinies en ramingen kunnen zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd.

Document uitgegeven door Amundi Asset Management Benelux, bijkantoor van Amundi Asset Management, vereenvoudigde vennootschap op aandelen - SAS met een kapitaal van 1.086.262.605 euro - Beheerennootschap erkend door het AMF onder het nummer GP04000036 - Maatschappelijke zetel: 90 boulevard Pasteur - 75015 Parijs - Frankrijk - 437 574 452 RCS Parijs - www.amundi.com

“Ik geloof sterk in de toekomst van de tussenpersoon”

Op 3 februari verkoos de Beroepsvereniging van het Krediet (BVK), deelvereniging van Febelfin, Bart Vervenne (Alpha Credit, groep BNP Paribas) tot nieuwe voorzitter van de raad van bestuur. Hij volgt Guy Schellinck (Beobank) op na een termijn van twee mandaten. Wij stelden de kersverse voorzitter een aantal vragen.



Bart Vervenne, voorzitter BVK

BART VERVENNE

Bart Vervenne behaalde een diploma handelsingenieur en een Master in Business Administration aan de universiteit KU Leuven, alsook een General Management Program, INSEAD/CEDEP, Fontainebleau. Hij bekleedde verschillende functies binnen het commerciële netwerk van de Generale Bank, alsook verantwoordelijkheden op centraal niveau binnen Fortis.

In 2005 werd hij voorzitter en CEO van Alpha Crédit. Sinds 2016 is hij lid van het directiecomité van BNP Paribas Personal Finance, verantwoordelijk voor de Benelux-regio. Hij bekleedt ook bestuursmandaten in verschillende ondernemingen.

Sinds 2013 is hij lid van de Raad van Bestuur van de BVK en sinds 2019 lid van het Bureau.



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

7 redenen om voor eb-lease te kiezen

- 1 Onze adviseur: uw vast aanspreekpunt**
... adviseert u over de ingediende dossiers en garandeert een snelle afhandeling.
- 2 We beperken de kosten en vergoeden competitief**
Eb-lease rekent nooit schattingskosten aan.
- 3 Gespecialiseerd advies**
Eb-lease staat voor 30 jaar ervaring en expertise in kredietverlening voor zowel hypothecair krediet, zakenkrediet, financiële leasing en renting.
- 4 We beslissen zeer snel**
U krijgt zeer snel feedback over de dossiers die u aan de eb-lease-adviseur voorlegt.
- 5 We onderzoeken elke kredietaanvraag**
We behandelen elk dossier met het nodige vakmanschap.
- 6 We zetten in op efficiëntie en gebruiksgemak**
We beperken de werklust voor u als makelaar en de doorlooptijd voor uw klant tot het absolute minimum.
- 7 Respect voor uw klantenportefeuille**
Uw klant is en blijft uw klant.



eb|lease
Uw partner voor krediet, leasing & renting



WORD MAKELAAR
Bel 09 224 74 74
OF SURF NAAR WWW.EB-LEASE.BE

Wat heeft u overtuigd om voorzitter te worden van het BVK?

Vooreerst is dit niet iets dat je wilt of niet wilt. Het is gewoonweg iets dat zich op een bepaald ogenblik aanbiedt en waar je al of niet op ingaat. En ja, ik ben erop ingegaan en dit vanuit twee beweegredenen. Vooreerst is er mijn aanwezigheid in de raad van bestuur van BVK/UPC als vertegenwoordiger van de financiële groep die de belangrijkste speler is op de markt van het hypotheicaire en het consumentenkrediet. Wanneer je marktleider bent heb je ook een verantwoordelijkheid tegenover de sector waarin je actief bent en dit betekent dat je een actieve rol moet spelen binnen de organisatie die deze sector vertegenwoordigt naar buiten uit.

Anderzijds groeit men hierin ook. Ik ben in 2013 lid geworden van de raad van bestuur van BVK/UPC en heb kunnen zien hoe deze organisatie, op basis van een constructieve dialoog met de verschillende stakeholders, steeds tot haalbare oplossingen is kunnen komen. Vanaf begin 2019 ben ik dan lid geworden van het Bureau dat samengesteld is uit een beperkt aantal bestuurders. Samen met de Secretaris-generaal en de vaste medewerkers van de vereniging staan zij in voor het van nabij opvolgen van de verschillende onderwerpen die de sector aanbelangen. En gedurende het voorbije jaar 2020 kan ik jullie verzekeren dat dit een heel intensieve rol was. Dit laatste heeft mij meer dan ooit overtuigd van het belang van onze beroepsvereniging zowel op sectoraal als op maatschappelijk vlak.

Wat is uw visie op de kredietsector?

Krediet verstrekken is een daad van vertrouwen. Geloof in de financiële haalbaarheid van het project dat de kredietnemer wil realiseren (een huis bouwen, een wagen aankopen, etc.). Hiermee neemt de kredietverstrekker een belangrijke verantwoordelijkheid op zich. Krediet wordt dan ook niet zomaar verstrekt omdat men er geld mee kan verdienen. Ook niet als men denkt voldoende gewaarborgd te zijn maar men toch inschat dat de kredietnemer het moeilijk zou kunnen hebben om zijn verplichtingen na te komen. De dialoog die men met de klant heeft is dus uitermate belangrijk en vraagt openheid van beide kanten: de kredietnemer die een correcte weergave geeft van zijn persoonlijke financiële situatie; de kredietgever, via de kredietbemiddelaar, die de klant duidelijk wijst op de verplichtingen die hij/zij aangaat bij het nemen van een krediet.

Daarnaast betekent krediet verstrekken ook een uitermate noodzakelijke hefboom voor de economie. Het maakt het mogelijk dat individuen, bedrijven hun projecten kunnen verwezenlijken, groei realiseren, hun voortbestaan garanderen. Tot slot is de sector ook een belangrijke werkgever.

Hoe ziet u de toekomst van de verzekeringstussenpersoon en zelfstandige financiële tussenpersonen in het algemeen?

In de hierboven beschreven rol van de sector in het begeleiden van de kredietnemers spelen deze tussenpersonen een essentiële rol. Zij zijn de directe verbinding met de klant. Door

hun nabijheid kunnen zij de persoonlijke situatie van de klant het best beoordelen en zich dus ook uitspreken over de financiële haalbaarheid van het project dat gerealiseerd moet worden. Zij dragen dus een grote verantwoordelijkheid hierin. Vanuit deze rol geloof ik dan ook heel sterk in hun toekomst. Zij houden de toegang van de kredietnemer tot de financiële sector laagdrempelig en vooral nabij. En daar zal altijd behoefte aan zijn.

Uiteraard zullen ze zich voortdurend moeten aanpassen aan een omgeving die steeds complexer wordt en met meer regelgeving. Verregaande professionalisering zal beslist een noodzakelijke voorwaarde zijn om te blijven groeien in deze markt.

U hebt uw nieuwe functie opgenomen in tijden van coronacrisis. Hoe ervaart u de impact van deze crisis op de kredietsector?

De impact van de crisis is voor ons, zoals voor alle sectoren, enorm geweest. In een ongelooflijke korte tijdspanne hebben we ons moeten herorganiseren. Had men ons in september 2019 moeten vragen om alle medewerkers binnen 6 maanden van huis uit te laten werken, dan zouden we geantwoord hebben dat dit onmogelijk was. En plots werden we geconfronteerd met deze grote crisis en binnen een bestek van enkele weken kon iedereen van thuis uit werken en kon de dienstverlening verder gegarandeerd worden. Dan toch misschien een pluspunt van deze crisis: digitaliseringsprojecten waar we anders nog jaren over zouden doen, werden nu plots in enkele maanden gerealiseerd. Maar ook voor de vele kredietnemers die geïmpacteerd werden door inkomstenverlies dienden er oplossingen te worden gezocht. In nauwe samenwerking met de overheid kwamen deze er zeer snel onder de vorm van terugbetalingsuitstellen van kredieten. En ten slotte wil ik ook wijzen op de maatschappelijke verantwoordelijkheid die door de sector genomen werd. Ondanks het belangrijke omzetverlies ten gevolge van de sanitaire crisis werden alle medewerkers voltiids in dienst gehouden.

Zal die impact ook na de crisis volgens u blijven nazinderen?

Die impact hebben we uiteraard al gezien in de bedrijfsresultaten van het voorbije jaar. Inkomsten die onder druk staan en bijkomende voorzieningen voor kredietrisico's. Maar dit hoort nu eenmaal bij de aard van deze activiteit. De grote uitdaging zal nu vooral het heropstarten van de economie zijn. En misschien wordt dit nog een grotere uitdaging dan het in lockdown gaan. De manier waarop we werk organiseren zal blijvend veranderen. We zullen niet opnieuw allemaal dagelijks naar kantoor komen. Het waar en wanneer men werkt zal minder strak georganiseerd zijn. Videoconferencing zal blijven maar dan toch ook gecombineerd met vernieuwde rechtstreekse contacten waar we allemaal naar uitzien. Ik ben oprecht heel positief voor de toekomst. We moeten deze crisis zien als een breukmoment die ons naar een betere toekomst moet brengen.



Vreest u niet dat het verlies met betrekking tot kredieten aanleiding zou kunnen geven tot een financiële crisis?

Het is natuurlijk moeilijk om exacte voorspellingen te doen en om echt ver vooruit te kijken. Hoeveel verliezen er op ons afkomen en hoe snel dat die zich gaan realiseren is een groot vraagteken en kan dus zeer moeilijk ingeschat worden. Dankzij de moratoria waren er bijvoorbeeld vorig jaar ongeveer 30% minder faillissementen dan gemiddeld en ook de wanbetalingen op hypotheekleningen of consumentenkredieten lagen lager dan in andere jaren. We weten natuurlijk ook dat dit in sommige gevallen gewoon uitstel is en geen afstel. Eens de steunmaatregelen en de moratoria aflopen, zullen de kredietverliezen een inhaalbeweging maken. Het zal enerzijds belangrijk zijn om klif effecten te vermijden en de falingen en de verliezen die ze voortbrengen in de mate van het mogelijke te spreiden in de tijd. Anderzijds bevindt de banksector zich vandaag in veel betere papieren dan 10 jaar geleden. De

kapitaalratio's van de Belgische banken behoren tot de hoogste in Europa en de opgebouwde buffers liggen verschillende procenten boven wat de regulator vereist. Verder hebben de banken al het verwachte deel van de mogelijke verliezen in rekening gebracht door provisies op te bouwen en de regulator heeft ook de dividenduitkeringen beperkt om de beschikbare kapitaalbuffers zoveel mogelijk te versterken. Door deze sterke kapitaalpositie kunnen de banken nu ten volle hun rol spelen en de levensvatbare bedrijven zo veel als mogelijk door de crisis slepen. Dankzij de overheidsmaatregelen is bovendien een gitzwarte economische crisis vermeden: het grootste deel van de bevolking kende geen of maar een beperkt inkomensverlies en de werkgelegenheid bleef en blijft op peil waardoor de economische situatie uiteindelijk wat beter meevalt dan initieel ingeschat. België kende in het vierde kwartaal van vorig jaar tegen alle verwachtingen in zelfs een licht positieve groei. Dit neemt natuurlijk niet weg dat de crisis op zeer ongelijke wijze de verschillende geledingen van de bevolking en de economie raakt.

Geef Ticket Restaurant aan uw medewerkers!

- ✓ **Max. € 8 per dag** waarvan **€ 2 aftrekbaar** voor de werkgever
- ✓ **100 % vrijgesteld** van belastingen en sociale bijdragen
- ✓ **60 % goedkoper** dan een loonsverhoging
- ✓ Ook voor **zelfstandige bedrijfsleiders**



Edenred, de beste partner voor uw extralegale voordelen

- ✓ Het **grootste netwerk van partnerwinkels**, overal in België (meer dan 40.000!)
- ✓ **Contactloos betalen** en pincode op aanvraag
- ✓ Ook voor **onlineaankopen** (Uber Eats, Fresheo, Bakkersonline ...)
- ✓ **Uitmuntende begeleiding** door onze experts

30% korting* voor alle BZB-Fedafinleden

promocode: **TRO221BZBFEDAFIN31**

* Korting berekend op de basis-prestatievergoeding.

Meer info op bzbfedafin.edenred.be

“Ik heb een warme, open sector gevonden”

Assuralia-woordvoerder Wauthier Robyns, bijna 40 jaar het gezicht van de verzekeringssector, gaat begin 2022 met pensioen. Zijn opvolging is alvast verzekerd. Barbara Van Speybroeck maakte op 1 december de overstap van bpost naar de beroepsvereniging. We hadden een gesprek met de kersverse directeur communicatie.



Barbara Van Speybroeck,
Directeur communicatie Assuralia

U was langer dan 10 jaar actief in verschillende communicatiefuncties bij Bpost. Wat heeft u overtuigd om de overstap te maken naar Assuralia?

Ik hou van mooie uitdagingen in maatschappelijk relevante sectoren. Voor mij is het van cruciaal belang dat hetgeen waarover je communiceert, dicht bij de mensen staat. En emoties opwerpt, zowel positief als negatief. Ik werk ook graag

in sectoren in transformatie, waar ook digitalisering een belangrijke rol speelt. Ik heb van dichtbij mogen meemaken hoe De Post transformeerde in bpost, een uiterst boeiende periode. Ik voel ook in de verzekeringssector een drive voor transformatie. Van een meer reactieve naar open en transparante sector. Bij Assuralia hoop ik mee bij te dragen aan een proactief stakeholdermanagement en een brede communicatie-aanpak.

Wat is uw visie op de verzekeringssector?

Ik heb ondertussen meer dan 30 virtuele ontmoetingen achter de rug en over het algemeen ben ik enorm positief verrast: ik heb een warme, open sector gevonden. De sector heeft een belangrijke maatschappelijke rol te spelen: de relance van de economie, duurzaamheid en het belang van transparante, klare taal worden steeds crucialere thema's.

Welke concrete ambitie heeft u voor het imago van de verzekeringssector?

Ik wil graag de zichtbaarheid vergroten van het maatschappelijk belang van de sector door proactief gebruik te maken van thema's zoals financiële opvoeding (zowel van jongeren als van breed publiek), innovatie, digitalisering en duurzaamheidsinitiatieven binnen de sector, solidariteit en actualiteit en evolutie van de sector. Daarbij is de meeste effectieve communicatie van cruciaal belang. Een beroepsvereniging heeft natuurlijk ook veel stakeholders

en het is mijn doel om de noodzakelijke informatie op een dynamische en efficiënte manier bij de juiste doelgroep te krijgen via het meest adequate kanaal. En liefst diegene waar de consument van de informatie ook al op zit.

Welke boodschap geeft u de tussenpersoon nog graag mee?

De tussenpersonen hebben een belangrijke rol. Ze zijn vaak het eerste contactpunt voor mensen, ook bij een ongeval en de daarmee gepaarde emoties. Ze wonen vaak vlakbij, kennen de klanten nog persoonlijk. Ze vertalen een complexe materie naar duidelijke taal. Deze rol moeten ze blijven spelen. Door de toenemende digitalisering aan beide kanten – online makelaarsdiensten en de digitale evolutie van de consument –, kunnen we in de toekomst een verandering verwachten, hoewel we geloven dat de toegevoegde waarde van persoonlijk advies altijd belangrijk zal blijven. Dit blijkt ook uit de belangrijke rol die makelaars – en verzekeringen in het algemeen – tijdens de laatste Covid-crisis hebben gespeeld.

Ook tussenpersonen kunnen hun rol perfect vervullen in de digitale wereld: veel makelaars en agenten bieden online tracking van dossiers, betaalstatus, enz. aan. Bij Assuralia zijn we ervan overtuigd dat de verschillende distributievormen een toegevoegde waarde bieden en dat de consument de formule moet kiezen die het best beantwoordt aan zijn specifieke behoeften en achtergrondkennis.



Winnaars Emma Maes, Mieke Vanderlinden en Elias Belkadhi van team Finbank van de Arteveldehogeschool.

The Fin Competition

Een toekomst in de financiële sector? Bij veel jongeren ligt het niet meteen top of mind. In het najaar van vorig jaar lanceerde Febelfin Academy “The Fin Competition”, een gloednieuw concept om hier verandering in te brengen en jongeren te laten proeven van het reizen en zeilen in de financiële sector. We hadden hierover een gesprek met Ann Vanlommel, Managing Director van Febelfin Academy.

THE FIN COMPETITION

- Nationale wedstrijd om jongeren warm te maken voor een carrière in de financiële sector
- 15 campussen Bachelor Bank- en Financieuzen van 13 hogescholen
- 346 studenten streden om de beste virtuele bank van België te worden
- Winnaars: Emma Maes, Mieke Vander Linden en Elias BelKadhi van team Finbank (Arteveldehogeschool Gent)



Ann Vanlommel, Managing Director Febelfin Academy

Vorig jaar hebben jullie voor het eerst de Fin Competition georganiseerd, een mooi initiatief. Vanwaar komt het idee om deze wedstrijd op poten te zetten?

Het initiatief kadert in een initiatief van Febelfin en Febelfin Academy om de aantrekkingskracht van onze sector bij jongeren te verhogen. Ons doel is om meer jongeren te laten kiezen voor de richting bank- en financiewezen. Sinds de financiële crisis in 2009 maken steeds minder jonge mensen deze keuze en dit is ook een oprechte bezorgdheid van de hogescholen. Jongeren opteren veel meer voor de studierichtingen accountancy of makelaarschap. Onze sector heeft echter nood aan een instroom van vers bloed. In de bank- en verzekeringssector bestaat een omgekeerde leeftijds piramide, waardoor nu al veel oudere medewerkers met pensioen gaan. Die uitstroom zal de komende jaren nog toenemen. Er is dus nood aan jonge medewerkers met interesse voor digitalisering, duurzaamheid en risicobeheer.

De wedstrijd kadert in een bredere campagne om jongeren warm te maken voor een job in de financiële sector. Waarom is de sector volgens jou geen aantrekkelijke werkgever voor onze jeugd?

Enerzijds heeft het imago van de financiële sector sinds de financiële crisis een stevige knauw gekregen en dat merken we ook vandaag nog. Anderzijds hebben jongeren niet altijd een correct beeld van de jobopportuniteiten. Ze zien onze sector als oubollig en saai terwijl er nooit méér de nadruk lag op de ontwikkeling van creativiteit, ondernemerschap en visie. Onze financiële organisaties worden wendbaarder, ze digitaliseren en vinden nieuwe manieren om te communiceren met de klant. Dat opent ook de blik naar nieuwe vaardigheden en profielen. Voor jongeren die willen leren, probleemoplossend kunnen denken en verantwoordelijkheid willen opnemen, is er een bijzonder mooie rol weggelegd in de sector. Die rol moeten we hen tonen, want het is belangrijk dat zij weten wat er allemaal mogelijk is in onze sector, op het

moment dat ze een studiekeuze maken of de arbeidsmarkt opgaan. Febelfin Academy is al een hele tijd de partner bij uitstek voor training van bestaand talent in de sector. Met de steun van de financiële sector nemen we nu initiatief om ook in te zetten op nieuw talent. Zo willen we weer top of mind worden bij jongeren!

Hoe stonden de jongeren zelf tegenover dit initiatief? Stonden ze na afloop van hun deelname positiever tegenover over een carrière in de sector?

Het initiatief werd zeer gesmaakt bij de deelnemende studenten: 83% onder hen geeft aan dat het een toegevoegde waarde betekent voor hun studies en raden de competitie zeker aan! Zoals ons allemaal bekend, hebben jongeren het bovendien zwaar te verduren in deze coronatijden. Vele hoorcolleges worden verplicht van op afstand gevolgd wat zorgt dat studenten creatief op zoek dienen te gaan om de samenhang op een andere manier te beleven dit academiejaar. Deelnemen aan deze gezamenlijke wedstrijd, - combinatie is van leren en spelen/gamen heeft hen geholpen om elkaar te vinden. Kijk zeker eens naar de aftermovie met enkele sfeerbeelden.

De studenten zijn zeker warm gemaakt voor een job in de financiële sector, mede dankzij de steun van de vorige en huidige ministers van Financiën, Alexander De Croo en Vincent Van Peteghem. Die laatste zal de winnaars op het ministerie ontvangen en hen een unieke ervaring bezorgen. Ons initiatief sluit nauw aan bij de bekommernissen van de beleidsmakers, die het belang van digitalisering en duurzaamheid benadrukken.

Zal de wedstrijd navolging krijgen de komende jaren?

Zeker! We hadden bij Febelfin Academy de ambitie om er geen eenmalig event van te maken maar een jaarlijkse editie en hierin zijn we geslaagd. We zijn ondertussen gestart met de voorbereiding van de tweede editie. Verschillende

scholen hebben intussen beslist om de wedstrijd in te passen in hun curriculum. Ik wil hier ook graag nog benadrukken dat het succes van dit initiatief het resultaat is van een mooie samenwerking tussen studenten, docenten en banken. We rekenen erop dat mede door dit initiatief de academische wereld én het bedrijfsleven op elkaar afgestemd blijven.

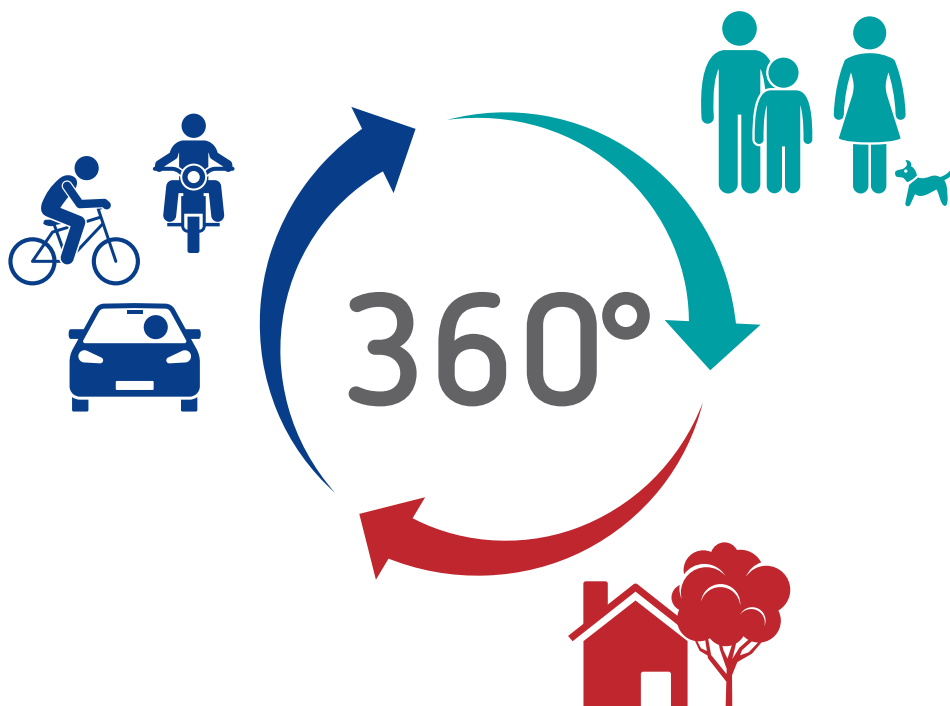
Nog een laatste boodschap voor de studenten?

Leren stopt niet als je de schoolpoort achter je laat en start met je loopbaan – het begint dan pas! Leren is plezierig en je zet er best volop op in. Je moet nieuwsgierig blijven, kunnen samenwerken en met voortdurende verandering omgaan. Kies voor een job in onze sector en we bieden je deze kansen!

Meer info?

www.fincompetition.be





**360° verzekerd
bij een specialist**

**Juridische bescherming
voor alles wat telt in één polis**

Het leven is niet in vakjes op te delen. Om alle belangen van de klant te kunnen beschermen, voorzien wij een **overkoepelende verzekering rechtsbijstand**. Heel het gezin, de volledige mobiliteit (inclusief auto) én de woning zijn verzekerd in één polis. Ontdek onze 4 formules* en alle productinformatie op www.euromex.be.



Je Makelaar
Je beste
Verzekering

Ken je je accountmanager nog niet? Maak een afspraak via ons commercieel secretariaat, op het nummer 03 451 44 19.

* Ons productaanbod: Privéleven - Privéleven Contracten - Privéleven Extra - Privéleven All-risk



V.U.: Euromex NV - Generaal Lemanstraat 82-92 – 2600 Berchem (maatschappelijke zetel) BTW BE 0404.493.859 - Verzekeringsonderneming toegelaten onder code 0463, onder toezicht van de Nationale Bank van België, de Berlaimontlaan 14, 1000 Brussel, www.bnb.be en De Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA), Congresstraat 12-14, 1000 Brussel, biedt uitsluitend rechtsbijstandverzekeringen aan. Ben je het niet met ons eens? Contacteer onze klachtendienst via klachtenbehandeling@euromex.be.

Werkprogramma's AssurMiFID

De FSMA stelt werkprogramma's over de gedragsregels in de verzekeringssector ter beschikking van de verzekeringsdistributeurs. Deze werkprogramma's geven per thema een overzicht van de toepasselijke regelgeving. Ze zijn bedoeld als praktische leidraad en hulpmiddel bij de naleving van de gedragsregels.

Dit zijn de werkprogramma's die op de verzekeringstussenpersoon van toepassing zijn:

- Informatie aan klanten en potentiële klanten
- Transversaal thema voor de naleving van de gedragsregels
- Zorgplicht
- Productgoedkeuringsproces
- Belangenconflicten
- Inducements

BZB-Fedafin was vragende partij voor dergelijke werkprogramma's en organiseerde hier exclusief voor haar leden een tweedelige praktische opleiding over.

Download de werkprogramma's via
<https://www.fsma.be/nl/gedragsregels-assurmid>

Verzekeringstussenpersonen (m.i.v. niet-vrijgestelde nevenverzekeringstussenpersonen): zorgplicht				
Ref.	Thema	Legal framework	Legal requirements	Expected procedures/guidelines
Verlangens en behoeften				
1.	Onpartijdig advies	Art. 284, § 3 Wet Verzekeringen	De verzekeringstussenpersoon heeft bijkomende verplichtingen indien hij adviseert op grond van een onpartijdige en persoonlijke analyse.	Wanneer een verzekeringstussenpersoon de klant mededeelt dat hij adviseert op grond van een onpartijdige en persoonlijke analyse, baseert hij zijn advies op een analyse van een toereikend aantal op de markt verkrijgbare verzekeringsproducten, zodat hij aan de hand van professionele criteria in staat is een persoonlijke aanbeveling te doen over een verzekeringsovereenkomst die aan de behoeften van de klant voldoet. Deze verplichting geldt niet voor de niet-verzekeringsovereenkomsten.
2.	Inzamelings van informatie over verlangens en behoeften en voorstel aan de klant	Art. 284, §§ 1-2 Wet Verzekeringen Q&A DOPA 1638	De verzekeringstussenpersoon stelt enkel verzekeringsovereenkomsten voor die beantwoorden aan de verlangens en behoeften van de klant.	Voorafgaand aan de sluiting van een verzekeringsovereenkomst stelt de verzekeringstussenpersoon op basis van de door de klant verstrekte informatie de verlangens en behoeften van de klant vast en verstrekt hij de klant objectieve informatie over het verzekeringsproduct om hem in staat te stellen met kennis van zaken een beslissing te nemen. Iedere voorgestelde verzekeringsovereenkomst is in overeenstemming met de verlangens en behoeften van de klant. Indien er advies wordt gegeven maakt de verzekeringstussenpersoon op basis hiervan een persoonlijke aanbeveling waarbij specifiek wordt uitgelegd waarom een bepaald product het best aansluit bij de verlangens en behoeften van de klant.
3.	De verzekering maakt deel uit van een pakket in het kader van een koppelvekoop	Art. 286, § 6 Wet Verzekeringen	Als de verzekering deel uitmaakt van een pakket in het kader van een koppelvekoop, geeft de verzekeringstussenpersoon de verlangens en behoeften van de klant aan met betrekking tot de verzekeringsproducten die deel uitmaken van het hele pakket of dezelfde	Als de verzekering deel uitmaakt van een pakket in het kader van een koppelvekoop in de zin van artikel 286, § 2 of § 4, geeft de verzekeringstussenpersoon de verlangens en behoeften van de klant aan met betrekking tot de verzekeringsproducten die deel uitmaken van het hele pakket of dezelfde overeenkomst.
Geschiktheid en passendheid				
Advies op onafhankelijke basis				
4.	Advies op onafhankelijke basis	Art. 295, § 3 Wet Verzekeringen	De verzekeringstussenpersoon heeft bijkomende verplichtingen indien hij advies op onafhankelijke basis verstrekt.	Als een verzekeringstussenpersoon de klant mededeelt dat het advies op onafhankelijke basis wordt verstrekt, beoordeelt hij een toereikend aantal op de markt verkrijgbare verzekeringsproducten die voldoende gediversifieerd zijn wat soort en productaanbieders betreft, om te waarborgen dat de doeltreffendheid van de klant naar behoren kunnen worden verwezenlijkt en niet beperkt blijven tot verzekeringsproducten die worden uitgegeven of
Informatieinzameling bij de klant				
5.	Kennis en ervaring	Art. 296, § 2 Wet Verzekeringen Art. 17 Gedeelegeerde Verordening Verzekeringgebaseerde Beleggingsproducten	De verzekeringstussenpersoon moet de wettelijk vereiste informatie verzamelen over de kennis en ervaring van klanten of potentiële klanten in verband met spaar- of beleggingsverzekeringen.	De verzekeringstussenpersoon verzamelt informatie in over de kennis en ervaring van de klant of potentiële klant op beleggingsgebied m.b.t. het specifieke product/de specifieke dienst die hij wil aanbieden of die de klant verlangt. De informatie heeft betrekking op: - de soorten diensten, transacties, de spaar- en beleggingsverzekeringen of financiële instrumenten waarmee de klant of potentiële klant vertrouwd is; - de aard, het aantal, de waarde en de frequentie van de transacties van de klant of potentiële klant in spaar- en beleggingsverzekeringen of financiële instrumenten en de periode waarover deze zijn uitgevoerd

Liberty Rider-app, onmisbaar én gratis voor elke motorrijder



Uw moto-klanten nog veiliger verzekeren? Bij elke motoverzekering van Vivium kunt u uw klant de gratis Liberty Rider-app aanbieden. Deze digitale reisgezel is onmisbaar voor elke motorrijder: de app waarschuwt voor gevaarlijke bochten, detecteert een plotse val, verwittigt automatisch de hulpdiensten...

**Meer info? Contacteer uw account manager Non-Life
of surf naar www.vivium.be/motor**


VIVIUM
ZEKER VAN ELKAAR



DORA: impact op de verzekeringstussenpersoon

Met de Digital Operational Resilience Act (DORA) wil de Europese Commissie wetgeving met betrekking tot digitale operationele veerkracht, inclusief de identificatie, de beperking en het beheer van cyberrisico's, uitbestedings- en concentratierisico's harmoniseren met als doel om een gemeenschappelijke norm te zetten voor het ganse financiële stelsel van de EU.

De wet zal van toepassing zijn op alle financiële entiteiten, met inbegrip van kredietinstellingen, betalingsinstellingen, (her)verzekeraars en (her)verzekeringstussenpersonen, alsook ICT-dienstverleners van derde partijen.

Blijkt evenwel dat de vereisten die DORA oplegt, operationeel en financieel niet houdbaar zijn voor de tussenpersoon. Het evenredigheidsbeginsel dat in DORA opgenomen is, is moeilijk uit te voeren en het voorstel bevat onvoldoende informatie over de wijze waarop de evenredigheid zou worden gewaarborgd. De huidige vrijstellingen voor micro-ondernemingen

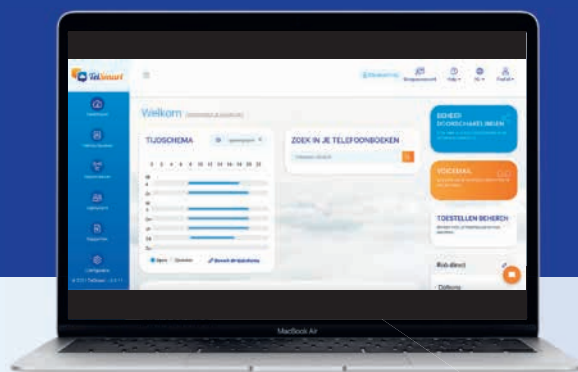
van enkele van de DORA-vereisten zijn niet voldoende.

BIPAR, de Europese federatie van verzekeringstussenpersonen, waar ook BZB-Fedafin bij is aangesloten, ijvert om de verzekeringstussenpersonen vrij te stellen van deze regels. BZB-Fedafin ondersteunt dit en heeft contact opgenomen met de bevoegde ministers om te wijzen op de aanzienlijke impact van dit voorstel voor de Belgische verzekeringstussenpersonen en de vraag om hen van het toepassingsgebied van de wet uit te sluiten.

Wordt vervolgd.

Unieke telefoniesoftware die je leven écht makkelijker maakt.

MyTelSmart brengt eenvoud en snelheid in de communicatie met je klanten en collega's, en dat vanop eender welke locatie. Telewerken was nog nooit zo efficiënt.

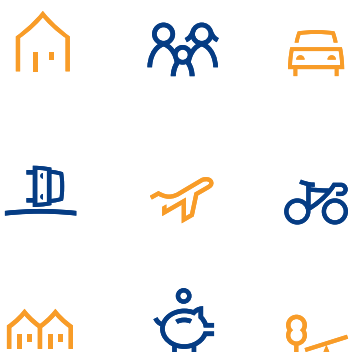


Torhoutsesteenweg 236 | 8210 Zedelgem | www.telsmart.eu

DVV



verzekeringen



96% van onze klanten zijn tevreden.

Bij DVV verzekeringen doen we meer dan onze klanten tevreden stellen. We helpen ze vooruit. Met kwaliteitsproducten, persoonlijke service en aandacht voor de menselijke kant van verzekeren. Dát is de kracht van een exclusief netwerk.

Bent u, net als de 200 DVV-consulenten, gedreven om van elke verzekerde een tevreden klant te maken? Neem dan contact op met Dominique Gossé, commercieel directeur, voor meer informatie: dominique.gosse@dvv.be.

Nieuwe EU-verordening inzake duurzaamheid van kracht

Op 10 maart is de Europese verordening betreffende informatieverstopping over duurzaamheid in de financiële dienstensector (de Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR)) in werking getreden.

Deze verordening legt de financiële instellingen en ook de financiële tussenpersonen extra regels op inzake informatieverstopping over duurzaamheid van beleggingen. Er zijn verplichtingen zowel op het niveau van de onderneming als op het niveau van de producten zelf. Daarnaast zijn er specifieke verplichtingen voor “duurzame” financiële producten.

Voor de informatievereisten worden technische normen opgesteld waarin de inhoud en/of de methodologie ervan worden gespecificeerd. Het vastleggen van deze technische normen heeft door covid

19 vertraging opgelopen zodat verwacht wordt dat deze pas vanaf 1 januari 2022 in voege zullen treden.

Dit maakt de naleving van deze verordening moeilijk. Er was op het

moment van het schrijven van dit artikel ook geen bijkomende informatie beschikbaar op de site van de FSMA. In het juninummer gaan we diepgaand in op deze nieuwe verplichtingen.

WAT IS DE SFDR-VERORDENING?

De SFDR-verordening verordening is een cruciaal element in het actieplan voor duurzame financiering dat de Europese Commissie in maart 2018 heeft voorgesteld. Om de in Parijs overeengekomen EU 2030-doelstellingen te verwezenlijken, zoals 40 % minder uitstoot van broeikasgassen, moet jaarlijks voor ongeveer 180 miljard euro extra worden geïnvesteerd. Om deze reden stelt de Commissie een stappenplan voor om de financiële sector een grotere rol te geven bij de verwezenlijking van een goed functionerende economie die tevens de ecologische en sociale doelstellingen haalt.

Het actieplan van de Commissie is er concreet op gericht om:

1. kapitaalstromen te heroriënteren in de richting van duurzame investeringen om duurzame en inclusieve groei te bewerkstelligen;
2. de financiële risico's als gevolg van de klimaatverandering, de uitputting van hulpbronnen, de aantasting van het milieu en de maatschappelijke vraagstukken te beheren; en
3. transparantie en langetermijndenken bij economische en financiële activiteiten



IMPACT OP TUSSENPERSOON

BZB-Fedafin organiseert exclusief voor haar leden een opleiding om de gevolgen van de SFDR-verordening op de financiële tussenpersoon toe te lichten.

- 22 april, 09u00 – 12u30
- Webinar via Zoom
- 2,5 punten bank & 3 punten verzekering
- Docent: Patricia Goddet, ...

Schrijf in via www.edfin.be

Gezondheidsgegevens uit met het internet verbonden apparaten

Een lagere premie betalen omdat je voorbeeldig rijdt of maar weinig kilometers doet? Dankzij een apparaat in de wagen dat deze gegevens registreert, is dit niet langer science fiction. Meer nog, het zit al enkele jaren in de lift bij autoverzekeraars én heeft succes. Dit deed het idee ontstaan om het gebruik van dergelijke verbonden apparaten uit te breiden naar andere verzekeringen en meer in het bijzonder naar de ziekteverzekeringen. Zo zou een verzekeraar bijvoorbeeld een voordeliger tarief kunnen aanbieden indien de verzekeringnemer zich verbindt tot een aantal fysieke activiteiten, of in functie van zijn nachtrust of zijn voedingsgewoonten.

Maar zo ver zal het in ons land niet snel komen. Op 15 januari werd immers een wet gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad die beperkingen oplegt voor de verwerking van persoonsgegevens inzake de levensstijl of de gezondheid die door met het internet verbonden apparaten worden verzameld. Sandra Lodewijckx en Bastiaan Bruyndonckx van kantoor Lydian lichten toe wat wel en niet meer kan, op welke verzekeringen deze beperkingen van toepassing zijn en wat hiervan de gevolgen zijn.

Op 15 januari werd een wet gepubliceerd in het Staatsblad die beperkingen oplegt aan het verwerken van persoonsgegevens inzake de levensstijl of de gezondheid die door met het internet verbonden apparaten worden verzameld. Wat is daardoor niet langer mogelijk, en wat kan wel nog?

Sandra: Twee zaken zullen niet langer mogelijk zijn. Ten eerste kan de weigering van een kandidaat-verzekerde om een



Sandra Lodewijckx, partner verzekeringsrecht bij Lydian

verbonden apparaat aan te kopen of te gebruiken dat persoonsgegevens over zijn levensstijl of gezondheid verzamelt (bijvoorbeeld een Fitbit, smartwatch of andere activity tracker), er niet toe leiden dat de verzekering wordt geweigerd of dat de verzekering duurder wordt.

Ten tweede kan er geen segmentatie worden toegepast bij de acceptatie, tarifiering en/of de omvang van de dekking op basis van de voorwaarde dat de kandidaat-verzekerde ermee instemt een met het internet verbonden apparaat aan te kopen of te gebruiken dat persoonsgegevens over zijn levensstijl of zijn gezondheid verzamelt, dan wel de door een dergelijk met het internet verbonden apparaat verzamelde informatie te delen.

Wat wel nog mogelijk zal zijn, is het toepassen van de gebruikelijke segmentatiecriteria. Volgens de verzekeringswet moet elke segmentatie objectief worden gerechtvaardigd door een legitiem doel en moeten de middelen voor het bereiken van dat doel passend en noodzakelijk zijn.

Op welke verzekeringen zijn de nieuwe bepalingen van toepassing?

Bastiaan: De nieuwe bepalingen zijn van toepassing op, ten eerste, individuele levensverzekeringen, en, ten tweede, ziekteverzekeringsovereenkomsten. Onder deze laatste categorie vallen onder meer de ziektekostenverzekering, de arbeidsongeschiktheidsverzekering, de invaliditeitsverzekering en de niet-verplichte zorgverzekering.

Er zijn ook een aantal uitsluitingen van het toepassingsgebied. Met name de volgende verzekeringen vallen buiten het toepassingsgebied: de tijdelijke reis- en bijstandsverzekering, de wettelijke arbeidsongevallenverzekering en de daarmee samenhangende aanvullende ongevallenverzekering, de ongevallenverzekering en de solidariteitsuitkeringen.

Wat zijn de gevolgen voor de levens- en ziekteverzekeraars bij het sluiten van een nieuw contract?

Sandra: Wel, levens- en ziekteverzekeraars zullen in het kader van hun verzekeringen geen onderscheid mogen maken tussen verzekeringnemers die akkoord gaan om een met het internet verbonden apparaat dat gegevens gebruikt over hun levensstijl of gezondheid verzamelt aan te kopen en/of te gebruiken en zij die hier niet mee akkoord gaan. Het verbod om een onderscheid te maken geldt zowel voor wat betreft het al dan niet verstrekken van dekking en de omvang van de dekking – dus de acceptatiefase – als voor de hoogte van de premies.

Vandaag zijn er in verscheidene landen reeds verzekeraars die een (collectieve) ziekteverzekering aanbieden waarbij de premie afhangt van de al dan niet gezonde levensstijl van de verzekerde. Bij het behalen van bepaalde targets – bijvoorbeeld 10.000 stappen per dag – vermindert de premie voor de verzekeringnemer. Dit soort van verzekeringen is nu verboden op de Belgische markt.



Heeft dit gevolgen voor de activiteit van verzekeringstussenpersonen?

Bastiaan: Rechtstreeks heeft deze nieuwe wetgeving geen specifieke gevolgen voor de verzekeringstussenpersoon in die zin dat er geen nieuwe regels aan hem worden opgelegd. Onrechtstreeks heeft dit uiteraard wel een invloed op het aanbod van verzekeringen die de verzekeringstussenpersoon kan aanbieden. Dit aanbod zal noodzakelijkerwijze beperkter zijn dan het aanbod in landen waar het gebruik van innovatieve nieuwe technologieën wel toegelaten is in het kader van levens- en ziekteverzekeringen.

Zijn dergelijke bepalingen in de maak voor de “pay as you drive”-verzekeringen waarbij verzekeringssnemers een lagere premie betalen in functie van het aantal gereden kilometers of rijstijl?

Sandra: Voor zover wij weten, zijn er geen plannen om dit soort van verzekeringen te verbieden. Over het algemeen wordt aangenomen dat ‘pay as you drive’ verzekeringen bijdragen tot de algemene

verkeersveiligheid en bijgevolg aan iedereen ten goede komen. Het verbod op het verwerken van persoonsgegevens inzake de levensstijl of de gezondheid die door met het internet verbonden apparaten worden verzameld in het kader van individuele levensverzekeringen en ziekteverzekeringen is voornamelijk ingegeven door het bijzonder gevoelig karakter van gezondheidsgegevens en gegevens in verband met de levensstijl. Nochtans rijst de vraag of ook dit soort van verzekeringen niet bijdraagt tot het algemene goed. Verzekerden die een gezonde levensstijl aanhouden in het kader van hun individuele levens- of ziekteverzekering, zullen naar alle waarschijnlijkheid ook minder kosten aan de verplichte ziektekostenverzekering.



Bastiaan Bruyndonckx, partner ICT en privacy bij Lydian



De Insurance Distribution Directive: waar staan we vandaag? DEEL 2

- 1 april 2021 | 09u00 - 12u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Bedrijfsschade

- 6 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Antiwitwaswetgeving en de levensverzekering

- 7 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 2 punten bank & 3 punten verzekering

RDR initiatie en aanrijdingsformulier

- 8 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

ABR verzekeringen

- 9 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Algemene beginselen van het Belgisch verzekeringsrecht - LES 3

- 12 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 20 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 28 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Wet toegankelijkheid rechtsbijstand

- 13 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Afstand van verhaal in de brandpolis

- 14 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Schade brand: Assuralia conventies DEEL 1

- 15 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Schatting van de herbouwwaarde van een woning

- 19 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Update woonfiscaliteit

- 21 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten hypothecair krediet
- Gratis voor medewerkers PC 341

Brandverzekering speciale risico's en bedrijfsschade

- 20, 27 april en 4 mei 2021 | 09u00 - 16u00
[Webinar](#)
- 18 punten verzekering

Ongevallenverzekering (tak 1a)

- 21 april 2021 | 09u00 - 16u00
[Webinar](#)
- 6 punten verzekering

De verplichtingen in het kader van duurzaamheid (ESG) voor de verzekeringstussenpersoon

- 22 april 2021 | 09u00 - 12u30
[Webinar](#)
- 2,5 punten bank & 3 punten verzekering

Aansprakelijkheid van de eigenaar en de huurder

- 23 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Financiële opleiding: Module 1,2 & 3

- 28 april 2021
Module 1: 09u00 - 10u30
Module 2: 10u50 - 12u30
Module 3: 13u30 - 15u00
[Webinar](#)
- 4,5 punten bank & 1 punt verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Einde mandaat, fusie en overname

- 29 april 2021 | 14u00 - 17u00
[Webinar](#)

Schade brand: Assuralia conventies DEEL 2

- 29 april 2021 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Schrijf in via:
www.edfin.be

Onze partners:



Nieuw: webinars on demand en afstandsonderwijs

Zodra duidelijk werd dat fysieke opleidingen voor onbepaalde tijd niet langer mogelijk zouden zijn door het coronavirus, heeft Edfin alles op alles gezet om haar gebruikers niet in de steek te laten. Klassikale opleidingen werden zoveel mogelijk omgezet in webinars en de e-learningmodule werd in een versneld tempo operationeel gemaakt. Afstandslernen wordt in de toekomst het nieuwe normaal. Daarom breidt Edfin haar aanbod naast de e-learnings uit met twee nieuwe vormen van digitaal leren: webinars on demand en afstandsstudies.

AFSTANDSONDERWIJS

U neemt op eigen houtje een cursus door. Nadien legt u een oefentest en een afsluitende test af om uw kennis te testen. Opgelet: de oefentest kan u zoveel afleggen als u wilt, de afsluitende test kan u maar één keer invullen. U krijgt een bijscholingsattest wanneer u minstens 50% haalt op de afsluitende test.

- De fondsenbijbel - Beleggen is het nieuwe sparen (8 punten bank & 1,5 punten verzekeringen)
- Maak uw onderneming GDPR-proof in 9 stappen (4 punten bank, 4 punten verzekeringen, 4 punten hypothecair krediet en 4 punten consumentenkrediet)

Hou onze website goed in te gaten! Het aanbod webinars on demand en afstandsstudies wordt de komende maanden nog verder uitgebreid.

WEBINARS ON DEMAND

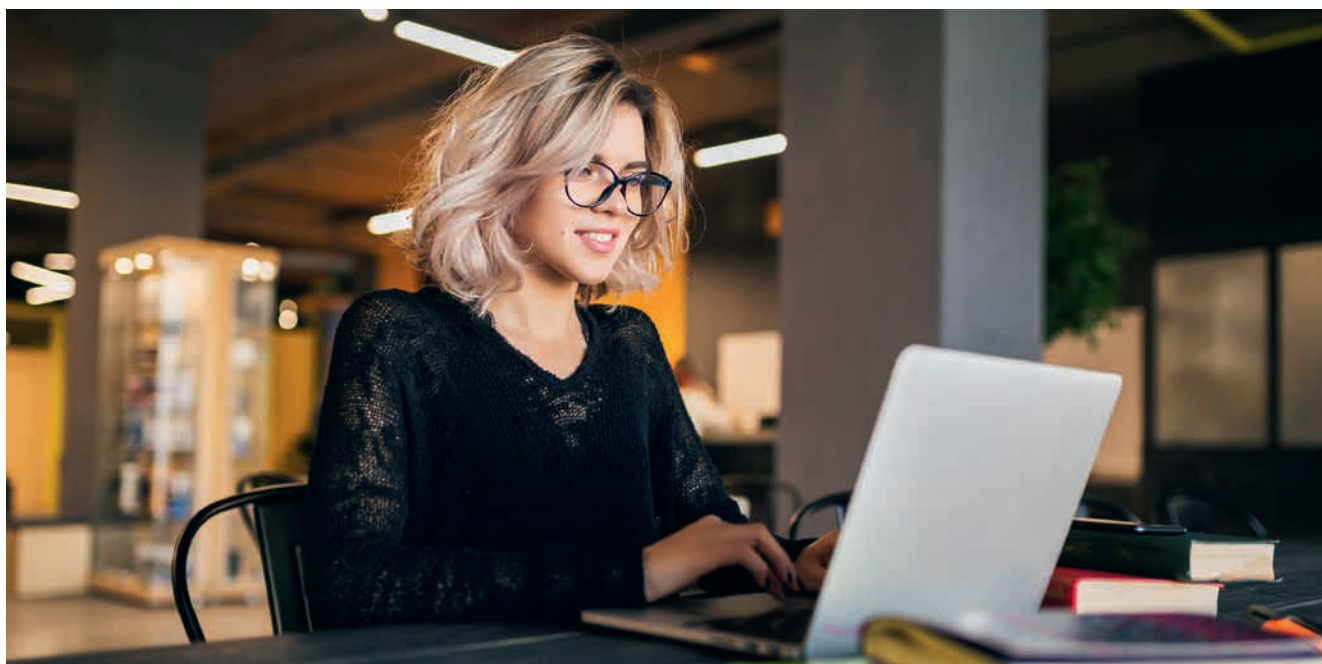
Webinars on demand zijn op voorhand opgenomen. U kiest zelf wanneer u de opleiding volgt. Nadien legt u een oefentest en een afsluitende test af om uw kennis te testen. Opgelet: de oefentest kan u zoveel afleggen als u wilt, de afsluitende test kan u maar één keer invullen.

- Aansprakelijkheid van eigenaars en huurders (2,5 punten verzekeringen)
- Schaderegeling brand eenvoudige risico's (2 punten verzekeringen)
- Beleggen, een absolute must in tijden van nulrente (2 punten bank & 2 punten verzekeringen)



- 24/7 beschikbaar.
- U bepaalt zelf waar en wanneer u de opleiding volgt.
- Op uw eigen tempo.
- Schrijf in op www.edfin.be

Edfin erkend als examensysteem



Edfin vzw was al enkele jaren erkend als examenverstrekker, maar is nu ook officieel erkend door de FSMA als examensysteem voor het behalen van een certificaat inzake bank-, verzekerings- en kredietbemiddeling. Edfin is de enige plaats in Oost-Vlaanderen die deze mogelijkheid vandaag biedt. U hoeft dus niet langer naar Brussel om het attest te behalen.

U kan bij Edfin terecht voor het afleggen van de volgende modules:

Edfin biedt ook verschillende opleidingen ter voorbereiding van deze examens. Deze staan telkens mee vermeld op pagina van een examen op www.edfin.be.

BANKBEMIDDELING

- **Module 1** - Basisbeginselen
- **Module 2** - Compliance
- **Module 3** - Betalingsverkeer en spaarproducten
- **Module 4** - Beleggingsproducten en beleggingsadvies

KREDIETEN

- **Module 1** - Basisbeginselen
- **Module 2** - Consumentenkredieten
- **Module 3** - Hypothecaire kredieten

VERZEKERINGEN

- **Module 1** - basiskennis
 - > Verzekeringsmarkt en regelgeving op het verzekeringscontract
 - > Diverse wetgeving
- **Module 2** - verzekeringen niet-leven
 - > 2.1 Aansprakelijkheidsverzekeringen en rechtsbijstand (takken 13 en 17)

- > 2.2 Motorrijtuigenverzekeringen en verzekering hulpverlening (takken 1a, 3, 10 en 18)
- > 2.3 Zaakverzekeringen (takken 8, 9, 14, 15 en 16)
- > 2.4 Persoonsverzekeringen andere dan levensverzekeringen (takken 1a, 1b en 2)

- **Module 3** - verzekeringen leven
 - > 3.1 Toepasselijke wetgeving en financiële bekwaamheid
 - > 3.2 Witwaswetgeving, verzekeringsmarkt, pensioenstelsel en gedragsregels
- **Module 4** - Module levensverzekeringen met een beleggingscomponent (takken 21, 23 en 26)

Nieuwe ledenvoordelen



Luc Willems,
advocaat - erkend bemiddelaar

Een lidmaatschap bij BZB-Fedafin levert u tal van financiële voordelen op. BZB-Fedafin zit regelmatig samen met diverse partijen om bijkomende voordelen te onderhandelen. Voortaan geniet u een nieuw ledenvoordeel bij Telsmart, een platform voor cloudtelefonie. Ook kan u als lid van BZB-Fedafin een beroep doen op Luc Willems voor een AML-scan.

AML-SCAN

Wat is de AML-scan precies?

De verzekeringsmakelaars zijn eindverantwoordelijk voor het antiwitwasbeleid in hun kantoor. Sinds de nieuwe wet van 2017 is er een verscherpte aandacht voor witwasoperaties bij de verkoop van levensverzekeringen. De levensverzekering is een geliefd instrument om de duistere oorsprong van geldmiddelen te verdoezelen. De makelaars moeten hiervoor waakzaam zijn. Het is vooral een morele plicht om als makelaar de poorten van het financieel systeem gesloten te houden voor crimineel geld. De toezichthouders FSMA en de Nationale Bank auditen

permanent de sector om te testen of de organisatorische maatregelen volstaan om witwassers de toegang te ontzeggen. BZB-Fedafin wil haar leden ondersteunen om de regels zo goed mogelijk toe te passen op het kantoor en de klantenrelaties.

Naast de nieuwsbrieven, de artikels in Momentum, de modellen op de website, de Edfin-opleidingen komt er met de AML-scan een gepersonaliseerde aanpak om het verzkeringskantoor te begeleiden doorheen de procedures.

Waarom is die belangrijk?

De antiwitwaswetgeving verschilt danig van de andere wetgevingen die meer gericht zijn op de bescherming van de consument zoals IDD en GDPR. Bij deze laatste gaat het in de eerste plaats om de consument te beschermen.

Bij antiwitwas is de doelstelling anders. De motieven van criminelen zijn louter winstbejag. Het feit dat hun winsten waardeloos worden door hen de toegang tot het financieel systeem te ontzeggen,

kan hen ontmoedigen.

Voor de makelaar is het naleven van de antiwitwasbepalingen niet alleen een 'moral duty'. Bij inbreuken dreigen er administratieve sancties van de FSMA maar ook strafrechtelijke sancties door de rechtbanken. Voor de makelaar is dit mogelijk het definitieve einde van een professionele carrière.

In het antiwitwasbeleid is het niet voldoende voor de makelaar om mondeling te verklaren dat hij of zij alle klanten kent. De wetgever en de FSMA vragen ook dat er een risicobeoordeling is en een procedure. Dit moet gedocumenteerd worden en op tijd bijgewerkt.

Hoe gaat dat in zijn werk?

In de opleidingen wordt er steeds op gehamerd dat een succesvol antiwitwasbeleid in de eerste plaats gebaseerd is op een attitude en niet op het van buiten blokken van regeltjes. BZB-Fedafin en het opleidingsinstituut Edfin willen daarom de



makelaar steunen om autonoom deze verplichtingen te kunnen nakomen. Het is absoluut te vermijden dat het antiwitwasbeleid bedacht wordt en in een eerste lijn uitgevoerd wordt door software en artificiële intelligentie. De AML-scan wil daarom vanuit de concrete situatie van de makelaar onderzoeken waar de blinde vlekken zitten om deze daarna samen aan te pakken en te remediëren. De makelaar moet daarna in staat zijn om zelf de updates uit te voeren van zowel de risicobeoordeling, als de interne procedure e.d.

Wat is het voordeel voor leden van BZB-Fedafin wanneer ze bij u komen aankloppen voor een AML-scan?

De afspraak met BZB-Fedafin is dat het om een exclusief aanbod aan de leden gaat. Het antiwitwasbeleid is in volle ontwikkeling. Ook de FSMA en de NBB zijn dynamisch om te zoeken naar de beste praktijken. Met deze AML-scan willen we de beste praktijken van het moment delen met de leden.

Hoe kunnen tussenpersonen hiervoor een afspraak maken?

Het secretariaat van BZB-Fedafin is het aanspreekpunt voor deze AML-scan. Via een checklist wordt het kantoor doorgelicht. Daarna worden volgens de noden één of meerdere modules toegepast. Dit kan zowel een update van de risicobeoordeling zijn, als het op punt stellen van de interne procedure e.d. Het is samen met de makelaar dat dit uitgevoerd wordt en niet in de plaats van de makelaar.

NIEUWE GEDRAGSCODE ANTIWITWAS

Er is een nieuwe sectorcode die de taakverdeling inzake antiwitwasverplichtingen vastlegt tussen verzekeringsmakelaars leven en verzekeringsmaatschappijen die lid zijn van Assuralia.

De sectorcode werd opgesteld om dubbel werk te vermijden. Verzekeringsmakelaars 'leven' en de verzekeraars zijn immers aan dezelfde verplichtingen van de antiwitwaswet onderworpen en moeten in principe

elk apart zorgen dat zij aan de verplichtingen voldoen: identiteit verifiëren, karakteristieken van de klant, de herkomst van geldmiddelen en het vermogen controleren, enz. Met de gedragscode werd dit opgelost door de taken te verdelen en concreet te bepalen wie welke verplichtingen voor zijn rekening neemt.

Download de nieuwe gedragscode en de bijlagen op www.bzb-fedafin.be.

FILMPJES ANTIWITWAS

De FSMA lanceert een reeks nieuwe animatiefilms over de regels in de strijd tegen het witwassen van geld en de financiering van terrorisme. Deze moeten de #verzekeringstussenpersonen ondersteunen bij de correcte toepassing van de #antiwitwasregels.

Bekijk ze via:

<https://www.fsma.be/nl/animatiefilms-helpen-tussenpersonen-de-strijd-tegen-witwassen>.

of scan



TELSMART

Als moderne makelaar moet u vandaag in staat zijn om van overal te kunnen werken zoals u dat op kantoor kan. Dit wil zeggen dat u en uw medewerkers vanop eender welke plaats snel en eenvoudig moeten kunnen communiceren met klanten en medewerkers.

Oproepen ontvangen en weer doorschakelen, uitbellen met het bedrijfsnummer vanop eender welke locatie kan nu zorgeloos met het MyTelSmart platform.



Uw voordeel

Als lid van BZB-Fedafin krijgt u 12,5% korting op al uw abonnementen incl. belbundels en internet.

Hoe kan u dit voordeel bekomen?

Stuur uw aanvraag naar: admin.support@telsmart.eu
Voeg uw attest van lidmaatschap toe om het voordeel te genieten.

Meer info?

Surf naar www.telsmart.eu/cloudtelefonie

Exploitatievennootschap in eigen naam of met management- vennootschap?



Rani Van Lysebeth,
Fiscaal adviseur SBB Accountants & Adviseurs

Een nieuw opgerichte exploitatievennootschap vormt vaak de basis voor gemeenschappelijke activiteiten van ondernemers, die op hun beurt meestal een besloten vennootschap (hierna afgekort bv) als managementvennootschap hebben. Ruwweg zijn twee scenario's mogelijk. Ofwel staat de exploitatievennootschap 'naast' de bestaande bv's en zijn de privépersonen de aandeelhouders. Ofwel komt de nieuwe vennootschap 'onder' de bv's, en houden die laatste de aandelen aan. Samen met uw accountant kiest u het ideale scenario aan de hand van deze factoren.

Stel: u wil gemeenschappelijke activiteiten met andere ondernemers samenbrengen in een nieuwe vennootschap. Wie houdt de aandelen dan aan in deze exploitatievennootschap: de privépersonen of de individuele (management)vennootschappen? Die keuze hangt af van de context en factoren op het vlak van financiering, optimalisatie en successie. Bovendien hangen aan beide opties verreikende fiscale gevolgen vast.

1. PERCENTAGE VAN AANDELEN

Als de aandelen van uw exploitatievennootschap voor meer dan 50% behouden worden door een vennootschap(pen), betaalt u in principe het standaardtarief van de vennootschapsbelasting: 25% sinds 2020. Anders gezegd: de exploitatievennootschap is dan een zgn. dochtervennootschap die niet meer kan genieten van het verlaagde tarief van 20% op de eerste schijf van 100.000 euro.

In dat geval riskeert u bovendien dat uw eigen managementvennootschap geen gebruik meer kan maken van het verlaagde tarief. Dat is het geval als de waarde van de aandelen die de vennootschap aanhoudt groter is dan 50% van de gerevaloriseerde waarde van het gestorte fiscale kapitaal (of dat kapitaal verhoogd met de belaste reserves en geboekte meerwaarden). Er is wel een uitzondering voor participaties van meer dan 75%.

2. UITKERING VAN DIVIDENDEN

Wilt u op termijn dividenden uitkeren met uw exploitatievennootschap? Dan speelt een

extra factor mee. Dividenden aan natuurlijke personen worden namelijk standaard belast aan 30% roerende voorheffing. Daar zijn echter enkele uitzonderingen op zoals de liquidatiereserves.

Houden de vennootschappen zelf de aandelen aan, dan speelt de roerende voorheffing minder een rol. Er is namelijk een vrijstelling als uw vennootschap minimaal 10% van de aandelen die het kapitaal vertegenwoordigen bezit, in een ononderbroken periode van minstens één jaar.

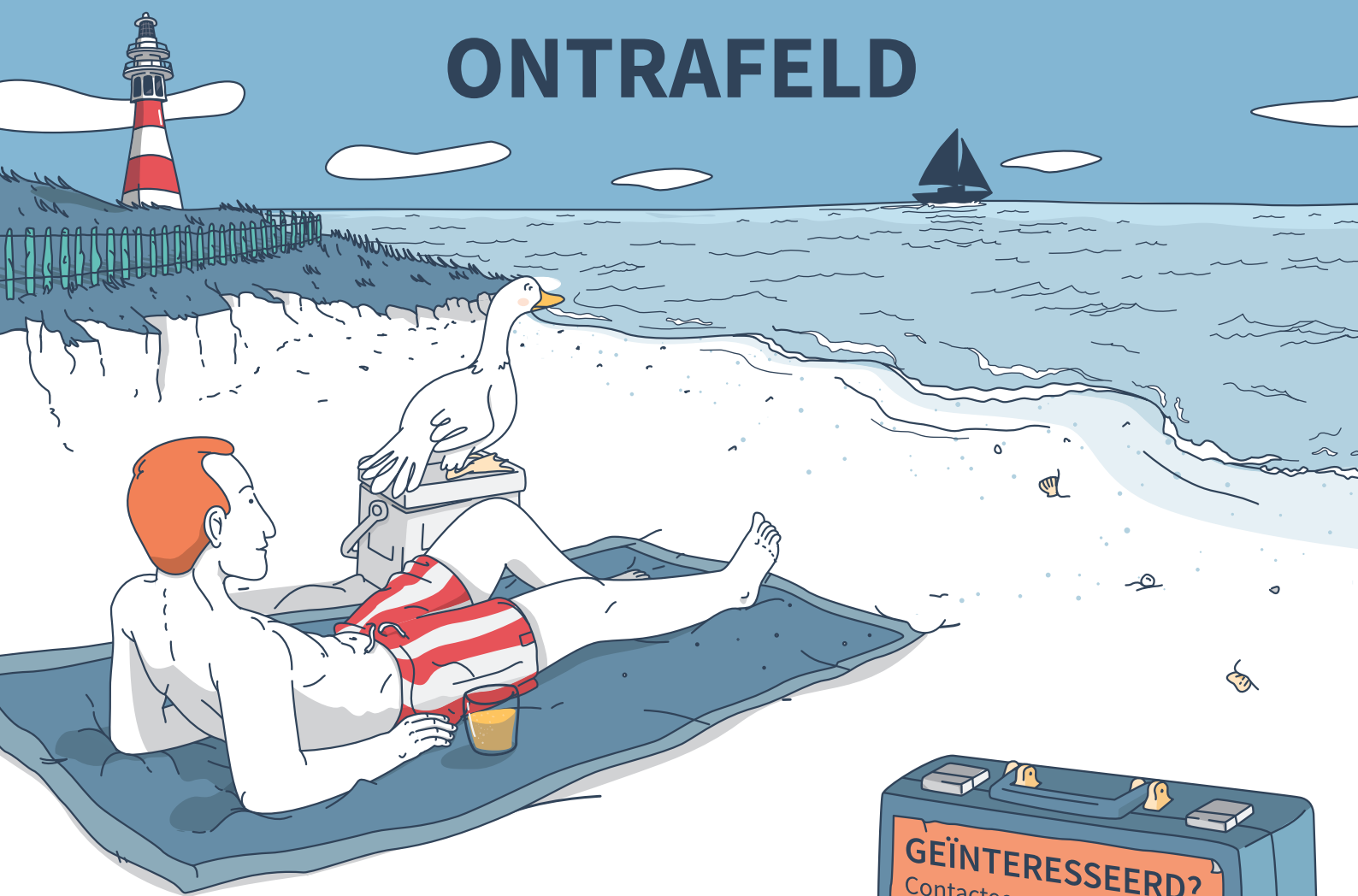
3. BELASTINGEN OP MEERWAARDEN NA VERKOOP

Houdt u de aandelen op uw eigen naam bij en verkoopt u ze later, dan betaalt u er volgens de huidige wetgevingen geen belastingen op indien de verrichting kadert binnen een normaal beheer van het privévermogen.

Indien uw vennootschap de aandelen aanhoudt en later verkoopt, dan wordt de eventuele meerwaarde enkel vrijgesteld indien bepaalde voorwaarden vervuld zijn.

DE NIET-AVONTUREN VAN EEN VERZEKERINGSMAKELAAR

DE MYSTERIES VAN DISCRETIONAIR VERMOGENSBEHEER ONTRAFELD



Architas, onderdeel van de AXA Groep, is in België specialist in vermogensbeheer.

Door te kiezen voor discretionair vermogensbeheer bij Architas, delegeren uw klanten het beheer van hun kapitaal aan onze experts. Wij zorgen er eveneens voor dat alle wettelijke verplichtingen met betrekking tot dit type investeringen worden nageleefd. Dit brengt voor u bijgevolg geen extra werkdruk met zich mee.

Een samenwerking met Architas kan een ideale aanvulling zijn op uw activiteiten.





DE KRACHT VAN DE TUSSENPERSOON



EEN KRACHTIGE STEM



STEUN EN TOEVERLAAT



BRON VAN INFORMATIE
EN OPLEIDINGEN



UW LIDMAATSCHAP SNEL
TERUGVERDIEND

Naam en voornaam:

Naam kantoor:

Kantooradres:

Tel: gsm:

E-mail:

Ondernemingsnummer:

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

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

Tarieven

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

Handtekening

Datum

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

* Het lidgeld is begrensd tot € 2.000.