

Momentum

25^e JAARGANG | DRIEMAANDELIJKS | MAART 2023

1/2023



Vdk bank ontfermt zich over NewB



**Dankzij Claims Online heb
je meer tijd om je innerlijke
barista los te laten.**

CLAIMS ONLINE, DA'S HANDIG.



Genoeg gemaild! Claims Online helpt je stap voor stap een volledig schadedossier samen te stellen. Waar je wil, wanneer je wil. Ontdek het gemak van **onze online tool** via **www.das.be** en maak meer tijd voor wat er echt toe doet.

Edito



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

De inhoud kan geenszins als een commercieel aanbod worden beschouwd.

Adverteren in Momentum?

Neem contact met ons op via
info@bzb-fedafin.be
 055 30 59 89

Momentum is een uitgave van BZB-Fedafin.

Verschijnt driemaandelijks.

Oplage: NL: 5650, FR 2900

Verspreiding: NL: 5646, FR 2895

BZB-Fedafin

Eiendraat 21 | 9700 Oudenaarde

0466-737-571 RPR Gent, afdeling Oudenaarde |

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

Verantwoordelijke uitgever

Albert Verlinden

Eiendraat 21 | 9700 Oudenaarde

albert@bzb-fedafin.be

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

Als tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten hebben we een belangrijke rol te spelen in de advisering van onze klanten. Daar zijn we ons allen zeer bewust van... een rol die trouwens lokaal zeer geapprecieerd wordt door de klanten. Echter merken we dat er steeds meer bankkantoren uit het straatbeeld aan het verdwijnen zijn. Veel van de bancaire activiteiten zijn de laatste jaren dan ook gedigitaliseerd, waardoor zelfs een adviesgesprek vandaag op regelmatige basis digitaal verloopt. Het laatste nieuws over de herstructurering binnen de Crelan-groep, waarbij het zelfstandig agentennet tussen Crelan en AXA Bank België moet fusioneren, zal deze trend enkel nog doen versnellen.

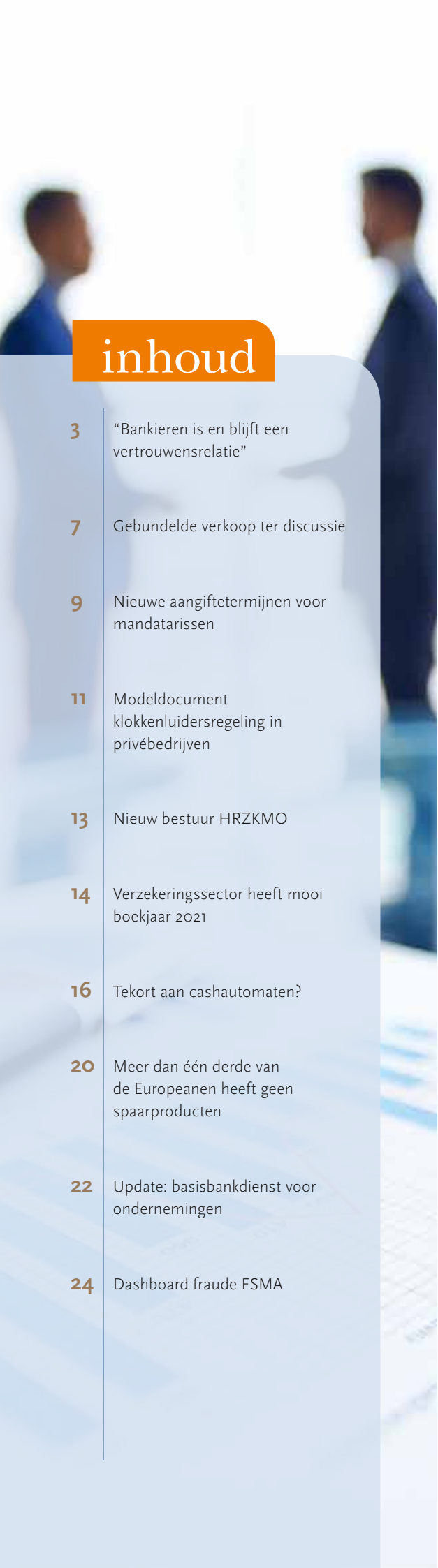
Als beroepsvereniging voor alle tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten zien we dat deze veranderde relatie met het bankagentschap door de makelaars eerder wordt beschouwd als een opportuniteit om zich dicht bij de klant te vestigen en een persoonlijker benadering te hanteren. Daar waar bankkantoren verdwijnen, volgen opportuniteiten voor andere spelers, waarbij het duidelijk is dat klanten blijven kiezen voor persoonlijk contact in plaats van een anonieme app.

Voor de makelaars zijn er dan weer andere uitdagingen, zoals de 'ban op commissies'. Een thema dat na tien jaar terug is van weggeweest en een zeer grote impact kan hebben op de inkomsten van de verzekeringsmakelaars. Vanuit BZB-Fedafin hebben we dan ook samen met de Europese federaties (BIPAR, FECIF...) niet enkel de Europese Commissie, maar ook de Belgische overheid geadviseerd en de nodige argumenten gegeven om duidelijk te maken dat het eigen is aan de Belgische markt dat tussenpersonen voor het overgrote deel op basis van commissies werken. Het is overigens al veelvuldig gebleken dat de Belgische belegger niet bereid is om te betalen voor advies.

Ook voor de aangiftetermijnen van de personenbelasting dreigt er echter een nieuwe regeling te komen. Hierdoor zouden verzekeringsmakelaars en -agenten die als mandataris optreden onvoldoende tijd krijgen om de aangifte voor hun klanten in te dienen. Vanuit BZB-Fedafin zijn we hieromtrent in overleg met het bevoegde kabinet van Minister van Peteghem om ervoor te zorgen dat de verzekeringstussenpersonen hun klanten kunnen blijven ondersteunen.

Tevens zijn we zeer tevreden met het evenwichtige voorstel van minister Dermagne om ongewenste gevolgen van de gebundelde aankoop via de wet aan te passen. Zo kunnen o.a. klanten na één derde van de looptijd van het hypothecair krediet m.b.t. de gekoppelde contracten overschakelen zonder dat ze het voordeel van de rentekorting verliezen. De klant kan ook niet langer de volledige rentekorting verliezen als hij niet langer voldoet aan één van de voorwaarden. Verschillende van de aanpassingen werden trouwens niet alleen door BZB-Fedafin ondersteund, maar ook aangegeven als zijnde zaken die cruciaal zijn voor een goede werking van de gebundelde aankoop. BZB-Fedafin blijft overtuigd dat het net één van de fundamentele taken van een zelfstandige tussenpersoon is om een klant hierin te adviseren.

In deze tijden van verandering is het belangrijk om vooruit te kijken en de kansen te grijpen die er zijn. Door persoonlijk advies te bieden en nieuwe technologieën of regels te omarmen, zullen we als zelfstandige tussenpersonen onze waardevolle rol voor klanten alvast nog jaren kunnen blijven spelen.



inhoud

- 3 “Bankieren is en blijft een vertrouwensrelatie”
- 7 Gebundelde verkoop ter discussie
- 9 Nieuwe aangiftetermijnen voor mandatarissen
- 11 Modeldocument klokkenluidersregeling in privébedrijven
- 13 Nieuw bestuur HRZKM
- 14 Verzekeringssector heeft mooi boekjaar 2021
- 16 Tekort aan cashautomaten?
- 20 Meer dan één derde van de Europeanen heeft geen spaarproducten
- 22 Update: basisbankdienst voor ondernemingen
- 24 Dashboard fraude FSMA

Eind 2022 werd bekendgemaakt dat vdk bank de bank NewB een reddingsboei ging toewerpen.

Hoog tijd dus voor een interview met de voorzitter van het directiecomité van vdk bank, Leen Van den Neste. We stelden haar enkele vragen over de toekomstplannen van de bank en over de nieuwe samenwerking met NewB.

Hoe ver staat u met de digitale transformatie en wat is de toekomstige rol van de tussenpersoon hierin?

Op vlak van digitalisering willen we als kleinere bank altijd nauw aansluiten bij de markt. Die screenen we altijd eerst, wat ervoor zorgt dat wij altijd een snelle volger zijn van de grootbanken. Zo lanceerden we in 2014 al als eerste niet-grootbank een mobile banking app. Eind 2021 ontwikkelden we ook een app waarmee je eenvoudig kunt beleggen, namelijk beleggen@vdk. Bovendien kan je je als nieuwe klant bij vdk bank makkelijk digitaal aansluiten via de website. Toch blijven we een persoonlijke aanpak bij vdk bank erg belangrijk vinden. Hier speelt de tussenpersoon volgens ons een onmisbare rol.

“Bankieren is en blijft een vertrouwensrelatie”



Leen Van den Neste, voorzitter directiecomité vdk bank ©Stijn Noppen

Daarom verwachten we bv. nog steeds van onze commerciële medewerkers dat ze wél live met de klanten gaan praten. Ik ben ervan overtuigd dat dit de basis vormt van de vertrouwensrelatie en dat gaat in twee richtingen: het versterkt het vertrouwen van de bank in de klant, maar ook omgekeerd. Dit tweeluik is volgens mij erg belangrijk.

De vereisten van de regelgever worden alsmaar uitgebreider (bv. rond duurzaamheid). Welke impact heeft dit op uw bedrijven op de tussenpersoon?

Het leven wordt op dat vlak inderdaad elk jaar moeilijker. Wat betreft duurzaamheid hebben we met vdk bank vooralsnog eigenlijk geen extra inspanningen moeten leveren. Op dat vlak zijn we namelijk een voorloper. Zo lanceerden we vorig jaar energiebesparen@vdk, een platform dat onze kantoren en agentschappen kunnen gebruiken om energiebesparende maatregelen in hun kredietgesprekken te integreren. De tool berekent in euro en in CO₂ de besparing die een maatregel heeft voor jouw woning. In onze tariefzetting en acceptatiecriteria voor kredietverlening verwerken we ook de energieprestatie van de woning.

We merken wel dat de andere vereisten, zoals compliance en



MiFID, een uitdagend gegeven zijn voor de tussenpersonen. We zijn ons daar erg bewust van en proberen hen hier ook zo goed mogelijk in te ondersteunen. Zo proberen we met vdk bank onder andere in te zetten op vorming. Er worden verschillende rollenspelers georganiseerd om de tussenpersonen zo goed mogelijk te wapenen tegen dergelijke situaties of gesprekken. Zo kunnen ze de procedures die opgelegd worden aan de sector correct toepassen.

Heeft u op dat vlak nog tips voor de tussenpersoon?

Jazeker, ik kan het eigenlijk in één woord samenvatten: transparantie. Ik begrijp dat het niet altijd fijne vragen zijn die je als tussenpersoon moet stellen aan je klanten, bijvoorbeeld met betrekking tot duurzaamheid. Ik raad toch aan om hier zo transparant mogelijk mee om te gaan. Als je duidelijk uitlegt aan de klant waarom je deze vragen stelt, kan dit de vertrouwensrelatie namelijk alleen maar ten goede komen. Doe je dit niet, dan is dat volgens mij geen goede basis om een klantenrelatie op te bouwen of te behouden.

Vdk bank profileert zich de laatste tijd enorm op het vlak van duurzaamheid en ethisch bankieren. Eind 2022 heeft vdk bank dan NewB overgenomen. Wat zijn de plannen in dit verband? NewB zou bankagent worden voor vdk bank. Hoe moeten we dat zien?

Dat is een hele ruime vraag (lacht). Het voornaamste doel voor vdk bank is om een voorloper en *best in class* te blijven op vlak van duurzaamheid. Ik heb het in dit geval dan niet enkel over de klimaatproblematiek, maar over alle ESG-parameters: zo engageren we ons ook op sociaal vlak (kinderarbeid tegengaan, goed omgaan met medewerkers), governance (transparantie in genderbeheer,

waarin we beleggen staat ook op de website enz.). We proberen ons dus echt bezig te houden met de eisen die de maatschappij ons oplegt. In 2021 brachten we trouwens voor de eerste keer 'De weg van ons geld' uit, een duurzaamheidsverslag waarin we alle duurzaamheidsinitiatieven van vdk bank doorheen de jaren hebben opgelijst. Sindsdien zorgen we elk jaar voor een update. Een andere component van duurzaamheid vind je terug in hoe we omgaan met onze klanten. We vinden het belangrijk om de klanten face-to-face te begeleiden. Zo lichten we onze klanten in als de samenstelling van een product dat ze hebben aangekocht gaat veranderen, zodat de vertrouwensrelatie goed blijft. We proberen ook aanwezig te zijn in elke levensfase van de klant: dit gaat van blijde momenten, zoals een geboorte, tot trieste momenten, zoals de dood van een geliefde. We hebben het gevoel dat dit ook zaken zijn die bij NewB aanwezig zijn.

Voor alle duidelijkheid: we hebben NewB niet als bank overgenomen, we hebben enkel de klanten overgenomen. NewB opereert eigenlijk als bankagent voor ons in Franstalig België. Het voornaamste doel hierbij is om onze manier van werken en natuurlijk ook duurzaamheid in Wallonië en Brussel uit te dragen. De Vlaamse klanten van NewB zullen door vdk bank bediend worden.

Het lijkt erop dat u een persoonlijke aanpak erg belangrijk vindt. Hoe past NewB als digitaal agentschap in dit verhaal?

Met NewB zullen we vooral focussen op digitale onboarding, wat we nu met vdk bank eigenlijk ook al een deel doen in Vlaanderen. Voor het productgamma zullen de contacten voornamelijk telefonisch of via Teams verlopen. Daarbij zal er geluisterd worden naar de behoeften en de noden van de klant. Op basis daarvan zullen dan bepaalde producten voorgesteld worden. NewB zelf zal dus het contact met de klanten

in Franstalig België voor zijn rekening nemen. Deze 'digitalere' flow is heel vergelijkbaar met wat we momenteel face-to-face doen in onze kantoren. Het persoonlijk contact gaat namelijk niet verloren, enkel het kanaal verandert. Ik sluit echter niet uit dat er op termijn fysieke agentschappen zullen openen in Wallonië. Alles hangt af van het succes van dit verhaal.

Vdk bank heeft maar een beperkt aantal zelfstandige agenten meer. Hoe belangrijk zijn de zelfstandige tussenpersonen nog voor jullie bank? Is het de bedoeling om ook in Franstalig België met zelfstandige bankagenten te gaan werken?

De tussenpersonen zijn voor ons nog altijd heel belangrijk. We zijn blij dat ze er zijn. Zo rekenen we voor Brussel en Wallonië nu op een volledig zelfstandig agentschap met NewB. Momenteel denken we er eerder aan om bediendekantoren te openen in het zuiden van het land. Het kan wel dat NewB ervoor kiest om bijkomend nog een of meerdere fysieke kantoren te openen, dat weten we nog niet.

In Vlaanderen staan we er zeker wel voor open om nieuwe zelfstandige agenten te verwelkomen. Ik wil dan ook een warme oproep doen aan agenten die er misschien aan denken om voor een andere principaal te werken: je bent van harte welkom bij vdk bank. In Oost-Vlaanderen zijn we al ruim aanwezig, maar nog niet in de andere provincies. Als je vdk bank dus kan overtuigen dat je er als nieuwe agent bij past, mag je altijd contact met ons opnemen. We knopen de gesprekken graag aan met een open blik.

APHILION

QUANT DRIVEN INVESTMENTS

AANDELEN VORMEN DE HOEKSTEEN VAN ELKE LANGE-TERMIJN BELEGGENSSTRATEGIE

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

APHILION Q² - EUROPE DBI-RDT (ISIN BE6334503156)

EEN NIEUW FONDS...

DEZELFDE VERTROUWDE, BEWEZEN STRATEGIE

ONZE 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



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



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

7 redenen om voor eb-lease te kiezen

- 1 Onze adviseur: uw vast aanspreekpunt**
... adviseert u over de ingediende dossiers en garandeert een **snelle** afhandeling.
- 2 We beperken de kosten en vergoeden competitief**
Eb-lease rekent nooit **schattingskosten** aan.
- 3 Gespecialiseerd advies**
Eb-lease staat voor 35 jaar ervaring en expertise in kredietverlening voor zowel **hypothecair krediet**, die u aan de eb-lease-adviseur voorlegt.
- 4 We beslissen zeer snel**
U krijgt zeer snel **feedback** over de dossiers die u aan de eb-lease-adviseur voorlegt.
- 5 We onderzoeken elke kredietaanvraag**
We behandelen elk dossier met het nodige **vakmanschap**.
- 6 We zetten in op efficiëntie en gebruiksgemak**
We beperken de 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

Gebundelde verkoop ter discussie

Het dossier van het gebundelde aanbod bij woonkrediet is al een jaar een hot topic in de politiek. Onlangs heeft minister Dermagne initiatief genomen om wetgevend tussen te komen en een halt toe te roepen aan bepaalde praktijken. BZB-Fedafin ondersteunt het initiatief om de problemen aan te pakken, maar wil het kind niet met het badwater weggooien.

WAT WIL DE MINISTER?

Minister van Economie Pierre Yves-Dermagne wil van de gebundelde verkoop af door klanten niet langer afhankelijk te maken van de bank. Dit wil hij in de praktijk brengen door o.a. de gebundelde verkoop enkel toe te staan indien er een wezenlijk verband is tussen de verzekering of andere financiële dienst en

het hypothecair krediet. Verder bepaalt het voorontwerp van wet dat de voorwaardelijke vermindering voor elke voorwaarde afzonderlijk moet worden aangeboden en in het contract worden vastgelegd. Dit om te vermijden dat de korting in zijn geheel wordt opgeheven indien slechts aan één van de voorwaarden niet meer voldaan wordt.

Tenslotte wilde de minister initieel dat de klant in geval van gebundelde verkoop al na twee jaar de mogelijkheid heeft om zijn verzekeringspolis elders af te sluiten zonder zijn korting op de rentevoet te verliezen. Na consultatie van de sector werd dit in het uiteindelijke voorstel gewijzigd. Daarin werd opgenomen dat de klant na één derde van de looptijd van het krediet vrij is om zijn polissen ergens anders af te sluiten zonder dat hij de rentekorting verliest.

WAT IS HET STANDPUNT VAN BZB-FEDAFIN?

Aangezien BZB-Fedafin zowel bank- en verzekeringsagenten, verzekeringsmakelaars en krediet tussenpersonen vertegenwoordigt, heeft ze na bespreking

in de raad van bestuur een evenwichtig en neutraal standpunt ingenomen in verband met de gebundelde verkoop.

BZB-Fedafin kant zich niet tegen een uitbreiding van de reglementering over de gebundelde verkoop om mistoestanden aan te pakken, maar wel tegen maatregelen die in de praktijk zouden neerkomen op het schrappen van het gebundeld aanbod. Dit zou namelijk het verlies van rentekorting betekenen voor consumenten. In de loop van 2022 heeft BZB-Fedafin haar standpunt meegedeeld in een advies aan de bevoegde commissie in het parlement. Eind 2022, begin 2023 werd al duidelijk dat minister Dermagne de kwestie van de gebundelde verkoop zou opnemen. De minister vroeg aan diverse adviesorganen om advies te geven met betrekking tot het voorontwerp van wet. Ook hier heeft BZB-Fedafin haar genuanceerd standpunt verdedigd. BZB-Fedafin ondersteunt de voorstellen in het wetsontwerp om de mistoestanden aan te pakken ter bescherming van de consument, maar is gekant tegen een volledige afschaffing van het gebundelde aanbod. Volgens ons zal dit namelijk nadelig uitvallen voor de consument en er gewoon toe leiden dat de kortingen op de rentevoet zullen verdwijnen.



FINACTOR
Overnamebemiddeling

Uw partner in bedrijfsovernames & real estate

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

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

De zekerheden in actie

Webinar

23/03/2023

4 punten bank
4 punten hypothecaire kredieten
4 punten consumentenkredieten

Verzekeringen als beleggingsproduct

18/04/2023 in Laakdal

6 punten bank
6 punten verzekering

Fraude in kredietdossiers

23/3/2023 in Brussel

6 punten bank
3 punten hypothecaire kredieten
3 punten consumentenkredieten

Balanslezen

21/04 + 28/04/2023

in Oudenaarde
12 punten bank

Update successieplanning: nieuwigheden in erfrecht en erfbelasting

23/03/2023

Webinar

3 punten bank
3 punten verzekering

Update bedrijfsbeheer: ondersteun startende ondernemers

05/05/2023 in Grobbendonk

5,5 punten bank

Ontdek het volledige aanbod gratis opleidingen op

sofuba.be

Nieuwe aangiftetermijnen voor mandatarissen

De uiterste aangiftetermijn voor de personenbelasting ligt op 30 juni (en 15 juli voor aangiften via Tax-On-Web). Tot voor kort was deze aangiftetermijn oktober wanneer de aangifte gebeurde door een volmachthouder. Dit werd onlangs gewijzigd waardoor tussenpersonen die een mandaat hadden van klanten voortaan ook ten laatste 15 juli de aangifte zouden moeten indienen (zover zij geen inkomsten uit een zelfstandige activiteit genieten). BZB-Fedafin heeft hieromtrent de minister van Financiën aangeschreven.

WAAR GAAT HET OVER?

In de 'Gezamenlijke engagementsverklaring tussen de minister van Financiën en het ITAA inzake de aangifte- en communicatie-systematiek' werd opgenomen dat – in afwijking van de uiterste indieningsdatum voor de personenbelasting (30 juni of 15 juli voor de aangiften in Tax-On-Web) – de aangifte van inkomsten uit een zelfstandige activiteit (winsten, baten, bezoldigingen bedrijfsleiders...) tot en met 16 oktober kan worden ingediend. Met andere woorden, het is niet langer de hoedanigheid van de indiener die de uiterste indieningsdatum bepaalt, maar wel de aard van de aangifte. En dit is een probleem voor tal van onze leden die voor een deel van hun cliënteel over een mandaat beschikken om de belastingaangifte van hun cliënteel in te vullen.



Tot en met aanslagjaar 2022 hadden zij hiervoor de tijd tot september-oktober, maar voor aanslagjaar 2023 zou deze termijn met 3 maanden verkorten. Aangezien het cliënteel van de verzekeringsmakelaars vaak geen inkomsten uit zelfstandige activiteiten heeft, moeten ze conform de nieuwe regeling de belastingaangiften voor hun cliënteel uiterlijk op 15 juli indienen. Dit kan leiden tot een grote hoeveelheid aangiften op een veel kortere termijn.

WAAROM LOBBYEN WE HIERVOOR?

De vervroeging van de uiterste termijn heeft uiteraard enorme gevolgen voor de werklust(verdeling) bij deze tussenpersonen. We begrijpen dat de belastingaangiften van het cliënteel van onze leden veelal als eenvoudig kunnen worden beschouwd, gelet op het voorhanden zijn van verschillende fiscale fiches. We willen evenwel benadrukken dat het relatief eenvoudige karakter van de aangiften niet opweegt tegen het grote aantal aangiften dat moet worden verwerkt/ingediend.

Daarnaast zijn het vaak oudere/kwetsbare personen die hiervoor op de verzekeringsmakelaar rekenen en voor wie het dus

niet altijd een evidentie is om tijdig alle documenten voor te leggen.

WAT HEEFT BZB-FEDAFIN GEDAAN?

BZB-Fedafin heeft een brief gericht aan de minister van Financiën, Vincent Van Peteghem, om het probleem aan te kaarten. Volgens de beroepsorganisatie wordt de verzekeringsmakelaar met een mandaat om een aangifte in te dienen met dezelfde problemen geconfronteerd als de leden van het ITAA (grote werklust op korte termijn, onbeschikbaarheid van nodige documenten). Ze kunnen echter niet genieten van een langere termijn om de aangiften in te dienen, gezien het profiel van hun cliënteel (veelal zonder inkomsten uit zelfstandige activiteit). BZB-Fedafin heeft dan ook gevraagd aan de minister om een uitzondering te maken voor deze mandatarissen en om hen ook een termijn te geven tot en met 16 oktober voor het indienen van hun aangifte. We houden je verder op de hoogte van eventuele verdere ontwikkelingen.

10% korting op de waarborg materiële schade dankzij onze saloncondities



De omniumverzekering voor nieuwe auto's of jonge occasions met een mooie korting? **Deze voorwaarden blijven geldig zolang deze auto bij Vivium verzekerd blijft.**

Help uw klanten en bereken samen hun voordeel.

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

Infociche en voorwaarden op www.vivium.be/auto



Modeldocument klokkenluidersregeling in privébedrijven

Zoals je in de vorige nummers van Momentum al kon lezen, werd de wet voor klokkenluiders in privébedrijven op 24 november 2022 goedgekeurd. De wet trad op 15 februari 2023 in werking. Om haar leden hierin extra te ondersteunen, heeft BZB-Fedafin een handig modeldocument opgemaakt dat in elk kantoor gebruikt kan worden.

Om de tussenpersonen hierbij te helpen, heeft BZB-Fedafin een modeldocument ontworpen dat je kan terugvinden op de website www.bzb-fedafin.be. Het document is enkel zichtbaar voor leden.

Deze wet moet ervoor zorgen dat mensen beter geholpen en beschermd worden als ze (ernstige) misstanden binnen hun organisatie naar buiten brengen. Gezien de impact op de zelfstandige tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten heeft BZB-Fedafin hier het nodige lobbywerk verricht om ervoor te zorgen dat ook de effectieve leider als meldingsbeheerder zou kunnen worden aangeduid. Oorspronkelijk was in de tekst van het voorontwerp opgenomen dat de meldingsbeheerder iemand moest zijn “die niet belast is met de leiding over de organisatie, noch deel uitmaakt van het managementteam”. Aangezien zelfstandige tussenpersonen in de financiële sector vaak werken in kleine ondernemingen en dit voor hen dus een quasi onmogelijke vereiste is, heeft BZB-Fedafin ervoor gelobbyd om dit uit de tekst te laten schrappen.

Zoals je misschien al gelezen zult hebben, moeten bedrijven met minder dan 50 werknemers deze regeling niet toepassen. Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen

en kredieten zijn hier echter een uitzondering op. Ze moeten altijd een kanaal en procedure voor interne melding opzetten. Werknemers, zelfstandigen, aandeelhouders of bestuurders kunnen informatie die ze in een werkgerelateerde context hebben verkregen over bepaalde schendingen van de wet melden.

Als gevolg van deze nieuwe wetgeving zullen je werknemers beschermd worden als ze melding maken van bepaalde schendingen van de wet.

WAT MOET JE HIER ALS TUSSENPERSOON VOOR DOEN?

Als tussenpersoon moet je voor je bedienden een meldingsbeheerder aanstellen. Die functie – die je als effectieve leider ook zelf kunt uitoefenen – moet je werknemers, maar ook zelfstandige subagenten, aandeelhouders of bestuurders in staat stellen om inbreuken op een vertrouwelijke manier te melden. Je moet wel op voorhand kijken aan welke voorwaarden je moet voldoen alvorens een meldingsbeheerder aan te stellen.



Let op! De wetgeving is op 15 februari 2023 al in werking getreden. Heb je nog geen meldingsbeheerder aangesteld, maak er dan nu werk van.

MODELDOCUMENT DOWNLOADEN

Leden van BZB-Fedafin kunnen het modeldocument terugvinden in de sectorbib op de website van BZB-Fedafin.

In ons model verwijzen we ook naar het contactpunt klokkenluiders bij de FSMA <https://www.fsma.be/nl/faq/contactpunt-klokkenluiders>. De FSMA heeft onlangs een nieuwe circulaire en de FAQ daaromtrent online gezet. Neem zeker eens een kijkje op haar website.

Eind 2022 werd de circulaire 2022/C/79 gepubliceerd, die een aanvulling vormde op circulaire 2022/C/33 van 31/03/2022. Het ging over de vaststelling van het wettelijke rustpensioen in het kader van de aanvullende pensioenen voor bedrijfsleiders die aan het sociaal statuut van de zelfstandigen onderworpen zijn. BZB-Fedafin uitte haar bezorgdheden over retroactieve werking in een brief aan de minister van Financiën, Vincent Van Peteghem.

In de circulaire 2022/C/33 werden de nieuwe berekeningsregels vernoemd die retroactief gelden vanaf 1 januari 2021. BZB-Fedafin

80%-regel voor zelfstandige bedrijfsleiders

heeft bij Vincent Van Peteghem aangekaart dat deze retroactieve inwerkingtreding van de nieuwe berekeningswijze echter verregaande gevolgen heeft voor zelfstandige bedrijfsleiders.

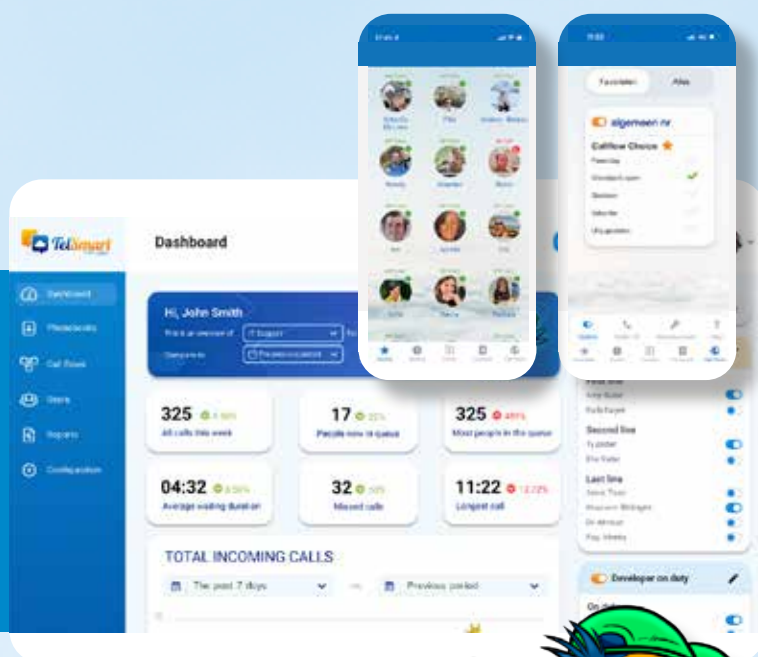
Aangezien zij - te goeder trouw en zonder reeds kennis te hebben van de nieuwe berekeningswijze - in 2021 en 2022 premiebetalingen hebben gedaan conform de oude berekeningswijze, dreigen zij geconfronteerd te worden met hoge belastingen. De te veel betaalde bijdragen (i.e. excedenten) moeten immers in de verworpen uitgaven worden opgenomen. De tolerantie in circulaire 2022/C/79 leek te beperkt in tijd om een oplossing te bieden. We vreesden namelijk dat die enkel betrekking had op de

aanslagjaren 2022 en 2023. Excedenten die na AJ 2023 nog aanwezig zijn, worden dan alsnog belast. Eind januari kregen we echter de bevestiging dat de tolerantie onbeperkt in de tijd geldt. Dit werd vastgelegd in circulaire 2023/C/10.

Circulaire 2023/C/10 verduidelijkt tot slot dat het maximaal wettelijk pensioen voor de loopbaan jaren voor 2021 anders berekend zal worden. Voor de jaren voor 2021 mag voortaan rekening gehouden worden met een maximumpensioen dat de helft bedraagt van het maximumpensioen dat wordt vastgesteld voor het jaar waarvoor de 80%-grens wordt berekend. Dit heeft uiteraard een positieve impact op de berekening van de 80%-regel. BZB-Fedafin volgt dit verder op.

FLEXY BY TELSMART

is de meest eenvoudige
cloud telefonie oplossing
die vanaf NU INTEGREERT
met **JOUW BRIO SOFTWARE.**



Scan hier voor je demo



Nieuw bestuur HRZKMO

Als beroepsvereniging is BZB-Fedafin aangesloten bij de Hoge Raad voor de Zelfstandigen en de KMO (HRZKMO) om ook op dit niveau de belangen van haar leden te verdedigen.

De samenstelling van het bureau van de HRZKMO wordt elke zes jaar hernieuwd. Danny Van Assche, gedelegeerd bestuurder van UNIZO en Arnaud Deplae, secretaris-generaal van UCM werden allebei aangeduid als nieuwe voorzitter door David Clarinval, minister van Middenstand, Zelfstandigen en KMO's.

WAT IS DE HRZKMO?

De Hoge Raad voor de Zelfstandigen en de KMO is een federaal adviesorgaan met drie centrale, wettelijke opdrachten: overleggen, adviseren en vertegenwoordigen.

In de eerste plaats vormt de Hoge Raad een overlegplatform voor de zelfstandigen en de kmo's. De HRZKMO groepeerde maar liefst iets minder dan 200 erkende beroeps- en interprofessionele organisaties, waaronder ook BZB-Fedafin. De HRZKMO treedt verder ook op als spreekbuis van de zelfstandigen, vrije beroepen en de kmo's. Hij kan zijn adviezen richten tot de betrokken ministers of zelf initiatief nemen en zijn standpunten vertolken. De Hoge Raad wordt geleid en beheerd door zelfstandigen zelf. Tot slot heeft de Hoge Raad ook nog een vertegenwoordigende bevoegdheid. Via

verschillende beheers- of raadgevende organen kunnen zelfstandigen en KMO's hun standpunten in diverse socio-economische instanties mee verdedigen.

INSTALLATIEVERGADERING

Op 24 januari 2023 vond de installatievergadering van de Hoge Raad voor de Zelfstandigen en de KMO plaats. Het bureau of bestuur van de HRZKMO bestaat telkens uit één voorzitter, één co-voorzitter en acht leden die worden verkozen tijdens de algemene vergadering. Om de zes jaar wordt deze samenstelling hernieuwd en worden beroepsorganisaties erkend als officiële spreekbuis voor hun leden. Voor de periode 2023 – 2028 zijn Danny Van Assche en Arnaud Deplae verkozen als nieuwe voorzitters. Voor sectorcommissie 15, Andere vrije en intellectuele beroepen, werd onze secretaris, Emmanuel Vandeveld, benoemd als ondervoorzitter. Patrick Cauwert van Feprabel neemt de titel van voorzitter op zich.



Nieuwe voorzitters Hoge Raad: **Danny Van Assche** (UNIZO) en **Arnaud Deplae** (UCM)

©Caroline Dupont Photography



Emmanuel Vandeveld, secretaris BZB-Fedafin en ondervoorzitter sectorcommissie 15 HRZKMO

©Caroline Dupont Photography



Van links naar rechts: **Albert Verlinden** (BZB-Fedafin), **Danny Van Assche** (UNIZO), **David Clarinval** (minister Middenstand, Zelfstandigen en KMO's) en **Jean-Pierre Waeytens** (Unie van het KMO-bouwbedrijf) ©Caroline Dupont Photography

Verzekeringssector

heeft mooi boekjaar 2021

Uit cijfers van sectorfederatie Assuralia blijkt dat het gezamenlijke incasso van leven en niet-leven in het boekjaar 2021 stijgt met 5% t.o.v. 2020. De verzekeringsmakelaar blijft het populairste distributiekanaal in 2021, maar zijn aandeel blijft bij de meeste verzekeringsproducten stabiel. De agenten en bankverzekeraars gaan er qua totaal incasso lichtjes op vooruit.

Over het algemeen mag de verzekeringssector zichzelf een schouderklopje geven: het totale incasso van leven en niet-leven steeg met maar liefst 5%. Van 28 miljard euro in 2020 naar 29,3 miljard euro in 2021. Makelaars zijn verantwoordelijk voor 52,8% van dit incasso, agenten en bankverzekeraars kunnen rekenen op 27,6% en gaan er hiermee 0,1% op vooruit ten opzichte van 2020. De directe kanalen verliezen een beetje marktaandeel (-0,4%). De verzekeringsmakelaars zien hun aandeel mooi toenemen bij de nieuwe productie van individuele 23-levensverzekeringen en bij de verkoop van ongevallenverzekeringen. De agenten en bankverzekeraars winnen fors terrein op het vlak van

individuele beleggingsverzekeringen. Ook voor pensioenspaarverzekeringen komen klanten vaker aankloppen bij de agenten en bankverzekeraars. Tot slot behalen de directe kanalen het grootste marktaandeel bij de groepsverzekeringen.

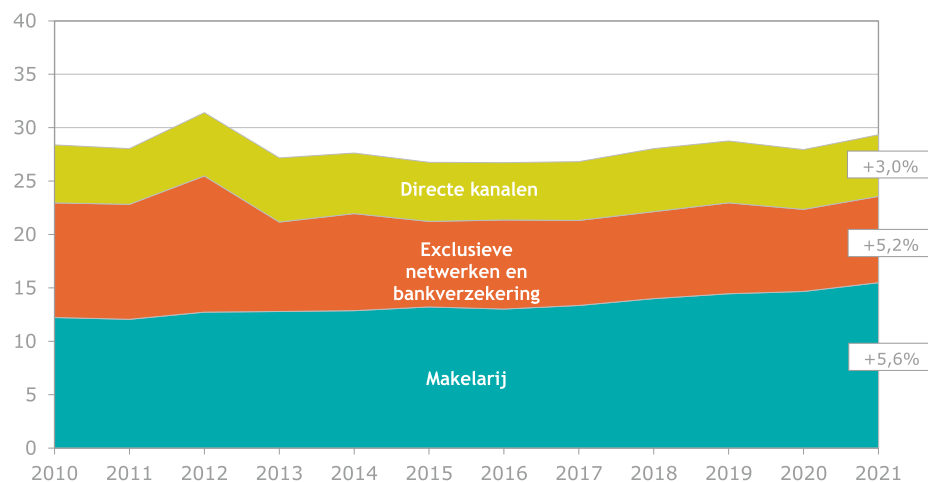
EVOLUTIE VAN HET PREMIE-INKOMEN VAN DE BELGISCHE VERZEKERINGSMARKT

Hoewel er een relatieve stijging van 5% is in het premie-inkomen, dient hier wel een kanttekening bij geplaatst te worden. Door de inflatie en dus de toename van de index der consumptieprijzen van 2,4%, gaat het hier maar om een reële stijging van 2,5%. Bijna de helft van het premie-inkomen komt voort uit de verkoop van niet-levensverzekeringsproducten (45,0%). Dit aandeel stijgt ook elk jaar.

De overige 55,0% zijn toe te kennen aan levensverzekeringsproducten. Door wisselende incassodalingen in de loop van de periode 2010-2021, is er sprake van een gemiddelde daling met 1,2% per jaar in het incasso leven. Van het totale incasso (16,0 miljard euro) premie-inkomsten voor leven in 2021, zijn de individuele levensverzekeringen verantwoordelijk voor maar liefst 10,2 miljard euro.

VERZEKERINGEN NIET-LEVEN EN LEVEN

In 2021 realiseren de makelaars de sterkste toename van de gehele omzet verzekeringen niet-leven en leven, nl. 5,6% t.o.v. 2020. Ze hebben nu een marktaandeel van 52,8%. Al moeten de bankverzekeraars en exclusieve netwerken zeker niet onderdoen: zij zijn verantwoordelijk voor een groei van 5,2% in het premie-inkomen en



Ontwikkeling premie-inkomen leven en niet-leven (in miljard euro)
(Bron: Assuralia, rapport distributiekanaal 2021)

zijn de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 27,6%. Ook het incasso van de directe kanalen stijgt, en dit met 3%.

NIET-LEVENSVZERKERING

De premie-inkomsten van niet-levensverzekeringen stijgen in 2021 bij alle distributiekkanalen: 5,4% extra premie-inkomsten voor de makelarij, 5,7% voor de bankverzekering en 6,9% voor de exclusieve netwerken t.o.v. 2020. De makelaarskanalen blijven ook in 2021 de grootste verdelers van niet-levensverzekeringen, ondanks een lichte daling in hun marktaandeel t.o.v. 2020. De directe verzekering is hier de tweede belangrijkste distributievorm (18,8%). De exclusieve netwerken en de bankverzekeraars zijn hier minder prominente spelers met een aandeel van respectievelijk 12,2% en 8,1%.

NIET-LEVENSVZERKERING: VERKOOP AAN PARTICULIEREN EN ONDERNEMINGEN

Voor de verkoop van niet-levensverzekeringen lijken de meeste particulieren en ondernemingen nog steeds te rekenen op een onafhankelijke tussenpersoon, nl. de makelaar. Bij beide groepen haalt de makelarij het grootste marktaandeel binnen. De megabrokers winnen wel wat terrein bij de niet-levensverzekeringsproducten aan ondernemingen. De bankverzekering speelt vooral een rol bij de verkoop aan particulieren (14,1%), maar in mindere mate bij de ondernemingen. De exclusieve netwerken en directe kanalen behalen respectievelijk een aandeel van 18% en

16,1% bij particulieren en 5% en 22,2% bij ondernemingen.

LEVENSVZERKERING

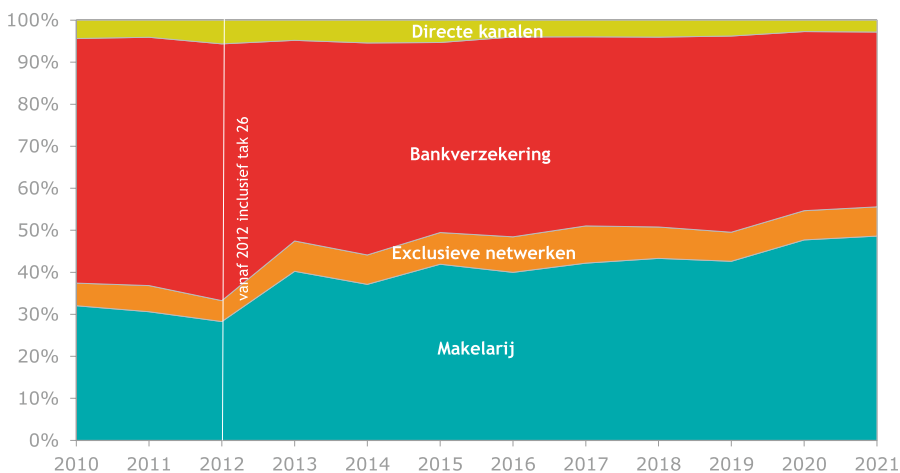
Het totale premie-inkomen van de levensverzekeringen stijgt met 4,6%. De individuele levensverzekeringen verwezenlijken het grootste deel van het premie-inkomen in 2021. Ook hier is de makelarij met een leeuwendeel van 46% de grootste speler. Sinds 2016 is hier dan ook een wissel van de machtspositie van de exclusieve netwerken en bankverzekering over op vlak van levensverzekeringen.

Aangezien de individuele levensverzekeringen onderhevig zijn aan de aantrekkelijkheid van het product op dat moment, zijn er heel wat schommelingen waar te nemen tussen 2010-2021. In 2021 werd een sterke

stijging genoteerd in het incasso van de tak 23-producten (21,5%) en tak 26-producten (45,6%). De tak 21-producten moeten echter een daling van 4,2% incasseren. Het premie-inkomen van de individuele levensverzekeringen neemt zowel voor de makelarij (8,8%) als de bankverzekering (4,2%), exclusieve netwerken (6,1%) en directe kanalen (12,4%) toe.

LEES JE GRAAG HET VOLLEDIGE VERSLAG?

Je kan alle cijfers raadplegen op de website van Assuralia of via <https://www.assuralia.be/nl/studies-en-cijfers/39-studies-en-cijfers/assuralia-studies/244-distributiekkanalen-in-de-verzekeringen>



Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel (takken 21, 23 en 26)
(Bron: Assuralia, rapport distributiekkanalen 2021)

Tekort aan cashautomaten?

De ECB bracht begin 2023 haar SPACE rapport 2022 uit. Dit bevat de resultaten van een enquête die werd afgenomen bij inwoners van de eurozone. De focus lag op hun betaalgedrag en preferenties. Uit de resultaten blijkt dat de inwoners van de eurozone de voorkeur geven aan betalen met de kaart. Toch blijft ook de mogelijkheid om cash geld af te halen erg belangrijk. Dit is in de meeste landen geen probleem, behalve in België, Nederland en Luxemburg.

VERANDERING IN NIET-TERUGKERENDE BETALINGEN

Eenmalige, dagelijkse betalingen zijn betalingen die gedaan worden om producten of diensten aan te kopen bij een fysiek verkooppunt. Uit de enquête die door de ECB werd afgenomen bleek dat het aantal online betalingen voor eenmalige, dagelijkse betalingen sterk was toegenomen tussen 2019 en 2022. Dit is deels te wijten aan de wereldwijde pandemie. In 2019 werd maar 6% van de betalingen online uitgevoerd, terwijl dit in 2022 al 17% was. Dat is meer dan een verdubbeling. In België waren de resultaten zelfs nog hoger: maar liefst 24% van de eenmalige, dagelijkse betalingen werden online uitgevoerd.

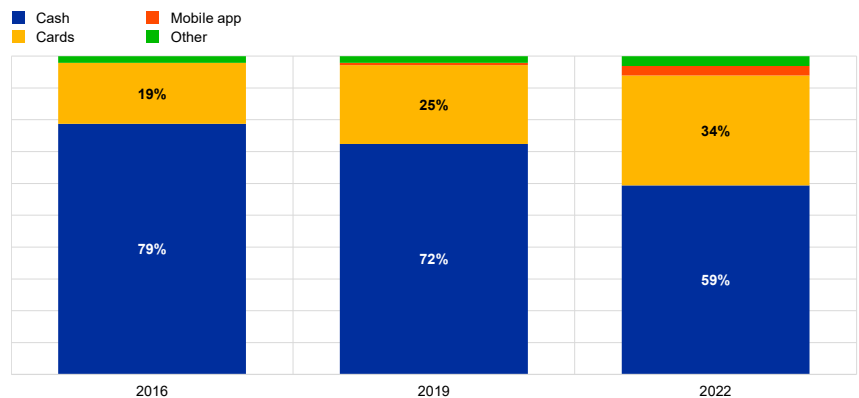
Als we dan gaan kijken naar de waarde van die betalingen, merken we op dat het aantal online betalingen stijgt naarmate het over grotere bedragen gaat. Niet minder dan 28% van de hogere betalingen verliep

online in de Europese bevroegde lidstaten. In België liept het zelfs op tot 36%. De coronapandemie heeft ons ook meer doen betalen met mobiele applicaties, denk maar aan Payconiq.

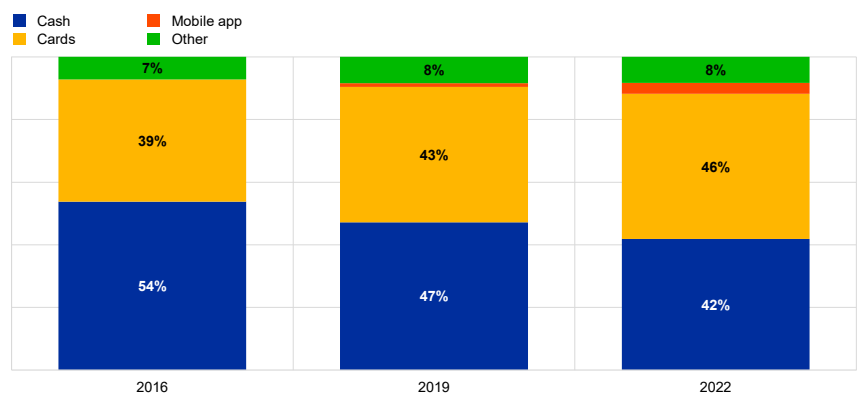
Share of payment instruments used at the POS in terms of number and value of transactions, 2016-2022, euro area

(percentages)

Number of transactions



Value of transactions



Sources: ECB, calculations based on De Nederlandsche Bank and the Dutch Payments Association (2020, 2022) and Deutsche Bundesbank (2018, 2022).

Notes: "Other" includes bank cheques, credit transfers, loyalty points, vouchers and gift cards and other payment instruments. Percentages may not add up to 100% due to rounding.

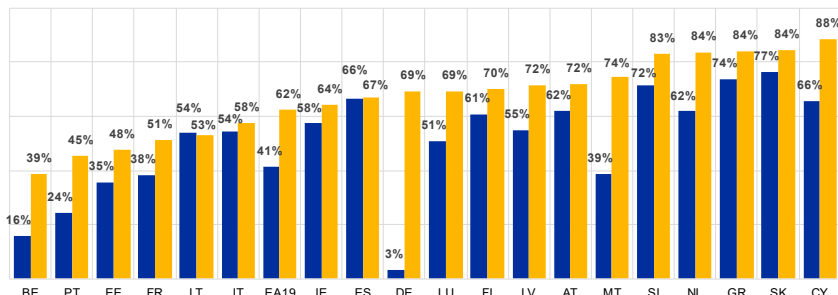
(Bron: SPACE-studie ECB 2022)

Share of contactless payments in all card payments at the POS in terms of number and value of transactions, by country

(percentages)

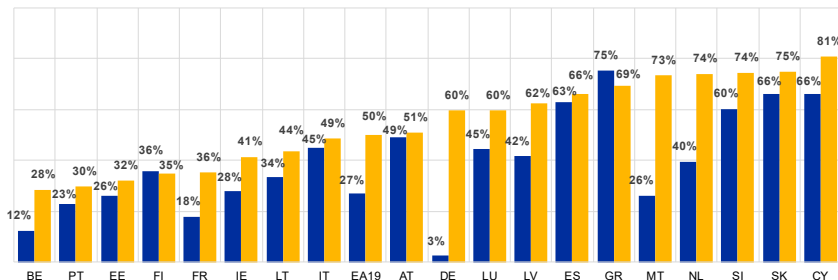
Number of transactions

■ 2019
■ 2022



Value of transactions

■ 2019
■ 2022



Sources: ECB, calculations based on De Nederlandsche Bank and the Dutch Payments Association (2020, 2022) and Deutsche Bundesbank (2018, 2022).

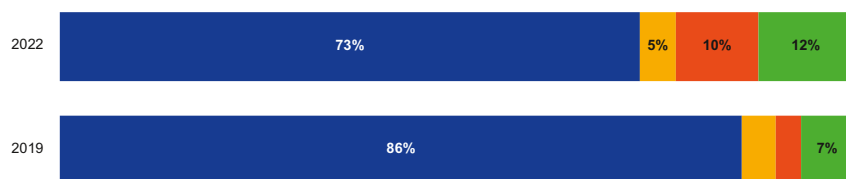
(Bron: SPACE-studie ECB 2022)

Breakdown of number and value of P2P payments by payment instrument, 2019-2022, euro area

(percentages)

Number of transactions

■ Cash ■ Cards ■ Mobile app ■ Other



Value of transactions

■ Cash ■ Cards ■ Mobile app ■ Other



Sources: ECB, calculations based on De Nederlandsche Bank and the Dutch Payments Association (2020, 2022) and Deutsche Bundesbank (2018, 2022).

Note: "Other" includes bank cheques, credit transfers, loyalty points, vouchers and gift cards and other payment instruments.

(Bron: SPACE-studie ECB 2022)

Het aandeel van betalingen met deze applicaties steeg van 1% in 2019 naar 3% in 2022.

VERKOOPPUNTEN

De vaakst gebruikte vormen van transacties bij verkooppunten of point(s) of sales (POS) zijn ook gewijzigd t.o.v. 2019. Hier zijn echter wel duidelijke verschillen te merken tussen de lidstaten: in België verliep 48% van de transacties bij verkooppunten namelijk met de kaart, terwijl in Malta de overgrote meerderheid verkiest om cash te betalen (77%). Ook tussen de leeftijdscategorieën kunnen verschillen waargenomen worden: consumenten tussen 25-39 jaar oud doen meer transacties met de kaart (37%) dan 65+'ers (32%). Als het over grotere bedragen gaat, zien we wel dat ook 65+'ers sneller naar hun bankkaart grijpen. Toch blijven cash betalingen het populairst bij verkooppunten (59%), al zijn de transacties sterk gedaald ten opzichte van 2019 (72%). Ook het aantal contactloze betalingen steeg t.o.v. 2019. Uit de enquête bleek echter dat Belgen het minst contactloos betalen van alle bevraagde lidstaten.

P2P-BETALINGEN (PERSOON NAAR PERSOON)

Zakgeld geven, een etentje terugbetalen aan een vriend(in) of geld storten aan een goed doel zijn allemaal transacties die tot P2P behoren. Bij P2P-betalingen is één belangrijke tendens zichtbaar: Europeanen betalen meer via mobiele applicaties. Cash blijft het belangrijkste middel, maar het gemiddelde aandeel hiervan is sterk gedaald ten opzichte van 2019, nl. van 86% naar 73%. Toch constateren we ook hier weer grote verschillen tussen de bevraagde lidstaten. Zo werd in Duitsland 80% van de P2P-betalingen nog cash uitgevoerd, terwijl de gemiddelde Nederlander in 43% van de gevallen kiest voor een mobiele betaling.

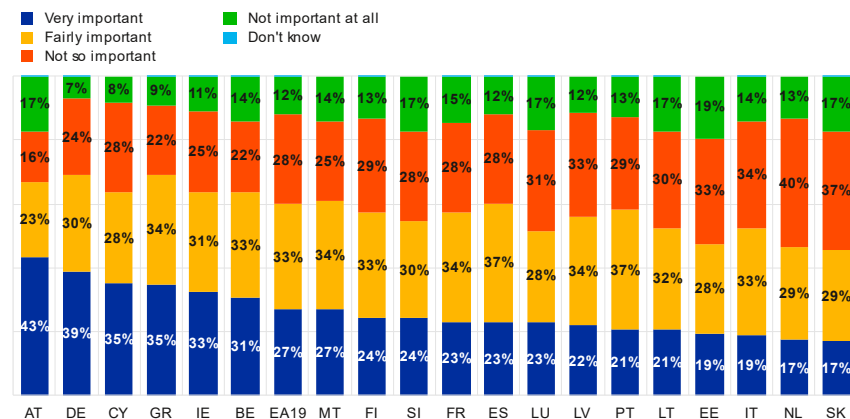
ONLINE BETALINGEN

Uit het rapport blijkt ook dat het aantal online betalingen sterk is toegenomen in 2022. Er werden in 2022 meer dan drie keer zoveel online betalingen gedaan



The importance of having the option to pay with cash, by country

(percentages)



Sources: ECB (2022), De Nederlandsche Bank and the Dutch Payments Association (2022) and Deutsche Bundesbank (2022).
 Notes: EA19 refers to the euro area (19 countries). The survey question was: "How important is it for you to have the option of using cash?"

(Bron: SPACE-studie ECB 2022)

dan in 2019. Meer dan de helft van de online betalingen werd uitgevoerd met een bankkaart/credit card. In Nederland en Duitsland kennen de elektronische betaaloplossingen, zoals PayPal en Klarna, een sterke stijging. Toch blijft de kaart het belangrijkste betaalmiddel om online te gebruiken.

TERUGKERENDE BETALINGEN

Bij terugkerende betalingen (wekelijks, maandelijks, jaarlijks...) verschillen de betaalmiddelen van de eenmalige betalingen. Zo gebruikt bijna de helft van de consumenten domiciliëring als betaalkanaal. Dertig tot veertig procent van de consumenten rekent op een overschrijving om terugkerende betalingen te doen.



**Van mens tot mens,
en van ondernemer tot ondernemer**

Bij DVV verzekeringen doen we meer dan onze klanten verzekeren.

We kennen ze door en door: persoonlijk, hun gezin en hun professionele activiteit. En we begeleiden ze op elk moment van hun leven in de beslissingen over hun verzekeringen. Met expertise en een persoonlijke service.

Bij DVV draait het in de eerste plaats om mensen! Dat betekent ook dat in geval van schade, de DVV-consulenten de dossiers persoonlijk en snel zullen beheren van A tot Z. **Dát is de kracht van een exclusief netwerk.**

DVV 
verzekeringen

Voor kleinere betalingen zoals gsm- en tv-abonnementen gebruiken de meeste consumenten ook domiciliëring. De enige uitzondering hierop zijn tickets voor het openbaar vervoer. Die worden vaak nog cash betaald, wat erop wijst dat veel consumenten deze tickets nog via een verkooppunt aankopen en niet online.

CASH OF CASHLOOS: THAT'S THE QUESTION

Hoewel heel wat consumenten uit de eurozone aangaven minder met cash te betalen, blijven ze het wel belangrijk vinden om die mogelijkheid te hebben. Ongeveer 60% van de bevroagde Europeanen hecht hier belang aan, ook in landen zoals België, waar in 2022 veel minder cash werd betaald. In België nam de voorkeur voor cash geld zelfs toe vanaf 2019 (+9%). Bovendien verkiezen universitair geschoolden de kaart meer als betaalmiddel dan middelbaar en hoger geschoolden.

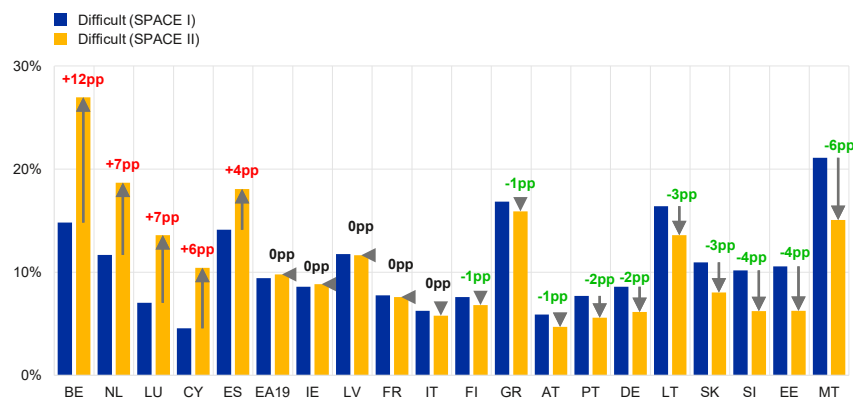
TEKORT AAN CASHAUTOMATEN IN BELGIË EN NEDERLAND

Over het algemeen is het aantal cashautomaten per inwoner gestegen in de eurozone. De ECB waakt hier namelijk over met haar *Eurosystem's Cash 2030 Strategy*. Toch merken we uit de resultaten van de studie dat het aantal automaten in België en Nederland flink geslonken is. In België is het maar liefst 12% moeilijker om geld af te halen dan in 2019. In Nederland en Luxemburg is dit 7%. Bovendien blijkt dat consumenten in België soms/vaak een toeslag moeten betalen als ze geld afhalen.

LEES DE VOLLEDIGE
SPACE-STUDIE OP DE
WEBSITE VAN DE ECB.

Share of respondents perceiving access to cash withdrawals to be fairly or very difficult, by country

(percentages)



Sources: ECB, De Nederlandsche Bank and the Dutch Payments Association (2022) and Deutsche Bundesbank (2022).
Note: The survey question was: "When you need to withdraw cash, how easy or difficult do you usually find it to get to an ATM or a bank?"

(Bron: SPACE-studie ECB 2022)

Bied uw medewerkers een pauze aan met Ticket Restaurant

Ontdek snel alle innovaties van de nieuwste Edenred-kaart



Aanvaard in het hele Mastercard-netwerk



Mobiel betalen met Payconiq, Apple Pay en Google Pay



De eerste gerecycleerde kaart in België



Online betalen (Uber Eats, Phenix, HelloFresh...)

30% korting* voor alle BZB Fedafin-leden

Kortingscode: TR0123BZBFEDAFIN14

In de top 3 van de favoriete voordelen van de Belgen!

- ✓ Max. € 8 per dag, waarvan € 2 aftrekbaar voor de werkgever
- ✓ 100% vrijgesteld van belastingen en sociale bijdragen
- ✓ Ook voor zelfstandige bedrijfsleiders

Cindy Voisin
Partnerships Manager
cindy.voisin@edenred.com

Antoine Schaetsaert
Account Manager Partnerships
antoine.schaetsaert@edenred.com

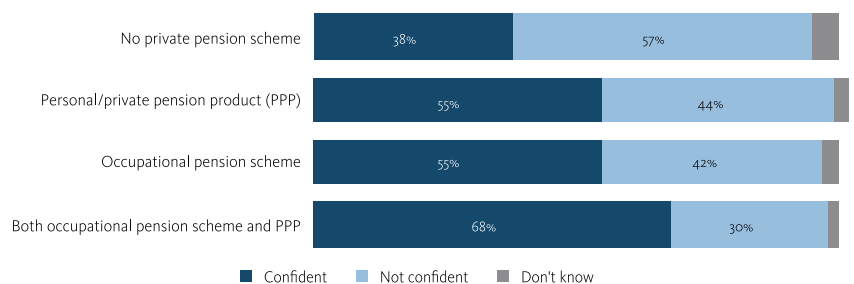
* Korting geldt op de basis-prestatievergoeding.

Meer dan één derde van de Europeanen heeft geen spaarproducten

Uit het Consumer Trends rapport van de European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) is gebleken dat meer dan één derde van de Europeanen geen spaarproducten heeft, waaronder IBIP's en pensioenen. Toch heeft 50% van de Europeanen schrik om niet deftig rond te komen tijdens hun pensioen. De huidige macro-economische situatie helpt daar ook niet bij; consumenten stellen investeringen in pensioenen en spaarproducten uit.

FINANCIËLE GEZONDHEID VAN CONSUMENTEN

Toegang tot een breed gamma van financiële producten en diensten, zoals verzekeringen en pensioenen, dragen bij tot een toename in financiële gezondheid. Uit de resultaten van de Eurobarometer enquête, die op Europese schaal werd afgenomen in juni 2022, blijkt dat meer dan één derde van de Europese consumenten geen product bezit waarmee ze kunnen sparen. Dit kan voor sommigen als een verrassing komen, aangezien het aantal Europeanen zonder verzekeringsproduct een pak lager is, nl. 8%. Dit cijfer geeft echter een vertekend beeld. Het is namelijk in veel Europese landen verplicht om een autoverzekering of een inboedelverzekering af te sluiten, waardoor heel wat Europeanen hierin investeren.

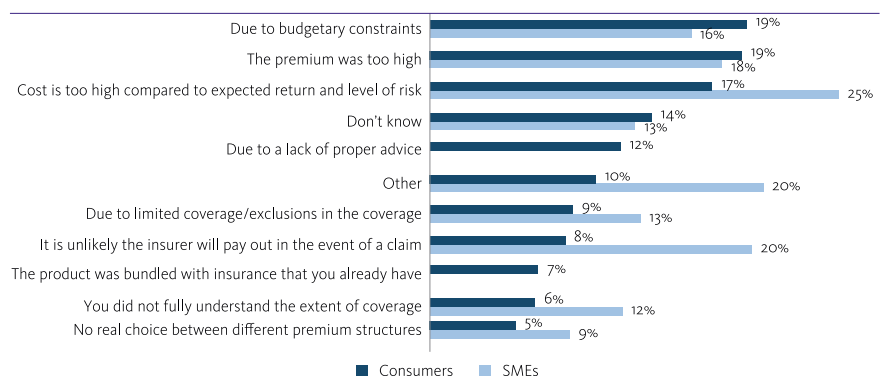


Percentage of consumers' that are confident in their financial ability to live comfortably throughout retirement by pension product/schemes that consumers reported having/being a part of (Bron: EIOPA Flash Consumers' Eurobarometer 2022)

Ook de ongevallen- en ziekteverzekering zijn populaire producten.

Uit de resultaten van de enquête bleek ook dat heel wat Europese consumenten denken dat ze niet voorbereid zijn op bepaalde schokken in de economie, o.a. omdat ze geen toegang hebben tot producten die hen hiertegen kunnen beschermen of omdat producten maar een bepaalde dekking hebben. Als we specifiek naar pensioendekking gaan kijken, blijkt uit de enquête dat meer dan de helft van de

Europeanen denkt niet genoeg geld te hebben om een comfortabel leven te leiden tijdens hun pensioen. Ook hier dient een kanttekening bij geplaatst te worden: hier zijn grote verschillen waar te nemen tussen de verschillende lidstaten. Zo zetten ze in Nederland sterk in op bedrijfspensioenen, wat ervoor zorgt dat Nederlanders zich minder zorgen maken om rond te komen tijdens hun pensioen dan bv. Grieken. Bovendien is er ook een sterk verband waar te nemen tussen consumenten die pensioenproducten hebben en hun



Reasons for which consumers and SMEs did not buy or renew insurance products (Bron: EIOPA Flash Consumers' Eurobarometer 2022)

vertrouwen om tijdens hun pensioen een comfortabel leven te leiden.

FINANCIËLE GEZONDHEID IN EEN ONTWICHTENDE OMGEVING

De inflatie en de toegenomen 'cost of living' bezorgen heel wat consumenten kopzorgen. Dit kan ook één van de redenen zijn waarom kwetsbare groepen geen geld meer steken in optioneel pensioensparen. Ze kunnen er door de crisis voor kiezen de aankoop van een verzekering uit te stellen, hoewel ze die eigenlijk nodig hebben. Het is ook mogelijk dat kwetsbare groepen moeten kiezen tussen duurder wordende dagelijkse uitgaven en de aankoop van een verzekering. Hierdoor kunnen ze kwetsbaar worden bij economische schokken in de toekomst.

DIGITALISERING: OPPORTUNITEIT OF LAST?

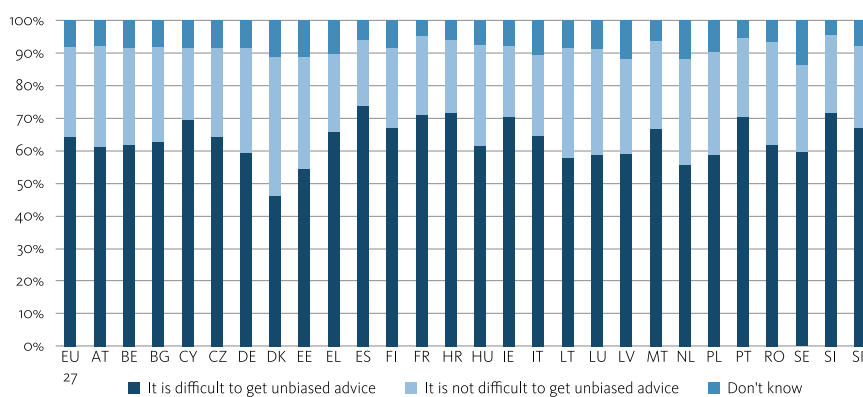
De digitalisering van de financiële sector bracht al heel wat opportuniteiten met zich mee. Zo kunnen consumenten die moeilijk naar een fysiek kantoor kunnen gaan of dit simpelweg niet willen, toch makkelijk (online) bankieren. Bovendien zorgt de digitalisering voor lagere distributiekosten, waardoor producten ook goedkoper worden en beter zijn afgestemd op de noden van de klant. Uit de resultaten van de studie van EIOPA blijkt dat de digitalisering vooral een impact heeft gehad op niet-levensverzekeringsproducten. De kans bestaat dat consumenten voor levensverzekeringsproducten toch eerder geneigd zijn om terug te vallen op persoonlijk advies of de klassieke distributiekanaalen. Hoewel de digitalisering aan belang wint, baren datalekken en cyberrisico's consumenten ook grote zorgen.

DUURZAAMHEID

Naast de digitalisering is de opmars van duurzaamheid ook niet te stuiten de laatste jaren. Het is niet alleen een belangrijk punt op de EU-agenda, maar meer en meer consumenten worden zich ook bewust van groenere alternatieven. Heel wat verzekeringsmaatschappijen spelen hier al op in door duurzaamheidselementen toe te voegen aan hun producten. Velen maken hier ook reclame voor. Het risico op greenwashing is echter groot. Er is sprake van greenwashing als bedrijven misleidende informatie geven waardoor ze zich groener of

maatschappelijker voordoen dan ze werkelijk zijn. De bevoegde nationale autoriteiten uit vier Europese landen meldde al gevallen van greenwashing bij IBIP's in 2022. Consumenten vinden het ook lastig om te bepalen of een product effectief duurzaam is door de complexiteit van de informatie die bij verzekeringsproducten gegeven wordt. Verzekeraars moeten sinds augustus 2022 ook voldoen aan nieuwe regelgeving inzake duurzaamheid.

Al zijn er wel grote verschillen vast te stellen tussen de lidstaten. Bovendien blijkt ook dat meer dan 71% van de consumenten en 71% van de kleine ondernemingen vindt dat de algemene voorwaarden van verzekeringen vaag zijn en dat het niet duidelijk is wat de verzekering nu precies dekt. Ook het jargon speelt een belangrijke rol in de onduidelijkheid van de producten. Deze zaken dragen uiteraard bij aan de verzekeringskloof. Toch zijn er ook positieve



Consumers view on whether it is difficult to get unbiased advice on the perfect coverage for their needs by Member States (Bron: EIOPA Flash Consumers' Eurobarometer 2022)

Hierbij moeten ze naar de duurzaamheidsvoorkeuren van hun klanten posen.

Uit het rapport van EIOPA blijkt ook dat inadequaad advies en belangenconflicten de waarde van producten beïnvloeden die aan consumenten worden aangeboden. Zo duiden maar liefst 12 nationale mededingingsautoriteiten misleidende verkoop van unit-linked producten aan als een groot gevaar.

VERZEKERINGSKLOOF

Er is ook sprake van de zogenaamde verzekeringskloof. Dit wordt gewoonlijk uitgedrukt als de totale onverzekerde schade in verhouding tot het totale verlies. Zeventien van de vierentwintig nationale mededingingsautoriteiten gaven aan dat ze bewijs vonden van deze verzekeringskloof, vooral bij natuurrampen en reisverzekeringen. Uit de resultaten van de Eurobarometer bleek ook al gauw dat heel wat Europese consumenten niet weten waarvoor ze verzekerd zijn, bv. als ze plots werkloos worden of bij een natuurramp.

kanten aan de verzekeringskloof: meer dan de helft van de consumenten en kleine ondernemingen zijn ervan overtuigd dat ze volledig gecompenseerd zouden worden bij het indienen van een claim. Om deze positieve ervaringen nog te laten toenemen, zullen 15 van de 24 nationale mededingingsautoriteiten meer toezicht houden op deze kloof.

Tot slot zien we ook dat digitalisering en technologie sinds de pandemie een belangrijke impact hebben op pensioengereleerde producten en processen.

LEES JE GRAAG HET VOLLEDIGE RAPPORT?

Bekijk het op de website van EIOPA.

Update: basisbankdienst voor ondernemingen

In de vorige maarteditie van Momentum 2022 wijdden we al een artikel aan de basisbankdienst voor ondernemingen. Dankzij het koninklijk besluit van 16 december 2022 wordt deze basisbankdienst nu verder uitgerold.

Nadat de rechtbank van eerste aanleg van Brussel eerder de Belgische Staat aansprakelijk had gesteld voor het ontbreken aan een uitgewerkte regeling voor de basisbankdienst voor ondernemingen, werd met een koninklijk besluit van 16 december 2022 de basisbankdienst voor ondernemingen eindelijk verder uitgerold. Dit gebeurde in toepassing van de zogenaamde basisbankdienstwet die al op 8 november 2020 werd goedgekeurd door het Parlement. Met dit nieuwe koninklijk besluit (KB) van 16 december 2022 komt de Belgische Staat zo eindelijk tegemoet aan de verzuchtingen van allerlei ondernemingen die vandaag aanzienlijke moeilijkheden ondervinden om een normale bankrelatie te verkrijgen.

DE BASISBANKDIENSTKAMER ONDERZOEKT DE AANVRAAG VOOR EEN BASISBANKDIENST

Concreet wordt er met het KB een basisbankdienstkamer opgericht die is samengesteld uit 6 leden, waarvan twee ambtenaren aangevuld met vier experts in het domein van het bank- en financiewezen. Deze basisbankdienstkamer zal de aanvragen van ondernemingen behandelen die

moeilijkheden ondervinden bij het afsluiten van een bankrelatie.

Een onderneming (met inbegrip van diplomatieke zendingen) die moeilijkheden ondervindt om via de reguliere commerciële weg een bankrelatie af te sluiten, zal vanaf heden een aanvraag kunnen indienen bij deze basisbankdienstkamer. Zo'n aanvraag bevat een 'verklaring op eer' van deze onderneming waarin wordt aangegeven dat zij geen gebruik kan maken van de betalingsdiensten zoals voorzien in het Wetboek van Economisch Recht. Onder deze betalingsdiensten vallen onder meer (i) het verrichten van overschrijvingen, (ii) het ontvangen van girale gelden, (iii) het afhalen en storten van cash geld en (iv) het algemeen beheer van een (elektronische) betaalrekening. Van zodra een onderneming verstoken blijft van één van deze betalingsdiensten, kan zij een geldige verklaring op eer opmaken en bijbrengen.

Samen met deze verklaring op eer zal de onderneming ook moeten bewijzen dat zij reeds bij drie banken werd geweigerd voor de opening van een bankrekening. De onderneming zal weigeringsbrieven moeten voorleggen.

Een brief van de huidige bankinstelling waarmee een bestaande bankrelatie werd beëindigd, geldt ook als een weigeringsbrief. Het aanvraagformulier zal door de bankinstellingen zelf ter beschikking worden gesteld van de ondernemingen die hiernaar vragen.

Nadat de aanvraag werd ingediend door de onderneming bij de basisbankdienstkamer, dient de basisbankdienstkamer nog een advies op te vragen aan de Cel voor Financiële Informatieverwerking (CFI) over deze onderneming. Indien de CFI niet reageert binnen een termijn van 60 dagen, wordt de aanvraag in elk geval als volledig beschouwd.

Ondernemingen die vallen onder een verhoogd toezicht van de antiwitwaswetgeving en voor diamanthandelaars in het bijzonder voorziet het KB in nog bijkomende verplichtingen die betrekking hebben op het strafrechtelijk profiel van de onderneming en haar mandaathouders en de naleving van allerlei compliance-maatregelen. Ook ondernemingen die in hun operationele werking worden geconfronteerd met grote hoeveelheden cash geld, zullen transparant moeten zijn over de noodzaak van de hoeveelheden cash geld en hun inspanningen om alternatieven voor cashbetalingen uit te werken.

Bij een volledige aanvraag zal de basisbankdienstkamer uiteindelijk een bankinstelling aanduiden die dan binnen

de tien werkdagen de bankrelatie voor de betrokken onderneming moet opstarten. De bank die wordt aangeduid zal steeds een systeemrelevante bank moeten zijn. Dit zijn banken met een significante impact op het financiële stelsel of de reële economie in België. Op vandaag komen zo BNP Paribas Fortis, KBC Groep, Belfius Bank, ING België, Argenta en AXA Bank Belgium in aanmerking als aanbieder van een basisbankdienst voor ondernemingen.

De basisbankdienstkamer zal bij de aanwijzing van een bank in het bijzonder moeten toezien op een gelijkmatige spreiding van de verschillende categorieën van ondernemingen bij deze banken. Zo zal rekening worden gehouden met het respectievelijke marktaandeel van een bank, maar daarnaast zal de basisbankdienstkamer er zich ook van moeten vergewissen dat bijvoorbeeld niet alle kansspelondernemingen bij één bank worden ondergebracht.

DE IMPACT OP HET COMMERCIËLE VERLOOP VAN BESTAANDE BANKRELATIES

Deze langverwachte opstart van de basisbankdienstkamer komt zo toch voor een groot stuk tegemoet aan de bezorgdheden van verschillende ondernemingen die in het verleden worstelden met acceptatie bij een bankinstelling. De Belgische Staat lijkt zo tegemoet te komen aan haar verplichtingen onder de wet van 8 november 2020 en kiest er resoluut



Brecht Debruyn, Advocaat bij DBRN Business Law

voor om alle ondernemingen zoveel als mogelijk toegang te verlenen tot het elektronische betaalverkeer.

De vraag rest of deze uitrol van de basisbankdienst voor ondernemingen verder iets zal doen wijzigen aan de acceptatiepolitiek bij de financiële instellingen. Zo zouden banken deze opstart van de basisbankdienstkamer net kunnen aangrijpen als een excuus om nog sneller moeilijke ondernemingen af te sluiten van de reguliere financiële dienstverlening om ze zo richting de basisbankdienstkamer te duwen.

Eerder hamerden toezichthouders zoals de Nationale Bank van België en de Europese Bankautoriteit al op het belang van toegang tot het elektronisch betaalverkeer voor elke onderneming. Zo lieten de toezichthouders kritiek optekenen over de techniek van de-risking

waarbij banken de bankrelaties van bepaalde categorieën van ondernemingen zonder motivering lieten afsluiten. Nu dat een alternatief voorhanden is via deze basisbankdienstkamer, verschuift deze kritiek wat meer naar de achtergrond. Hoewel de basisbankdienstkamer de toegang tot de (elektronische) betalingsdiensten zou moeten garanderen, spreekt het voor zich dat ondernemingen die genooddaakt zijn om van dit regime gebruik te maken, niet kunnen buigen op de normale commerciële dienstverlening van een bank zoals dat wel ter beschikking wordt gesteld aan ondernemingen die via de normale marktwerking hun bankrelatie in stand weten te houden.

De toekomst moet uitwijzen of deze bezorgdheden terecht zijn.

Dashboard fraude FSMA

Sinds juli 2022 publiceert de FSMA een driemaandelijks dashboard met statistieken en een overzicht van de belangrijkste trends op het vlak van beleggingsfraude. Hieronder vind je de cijfers over het hele jaar 2022.

Een van de opdrachten van de FSMA is het bestrijden van illegale activiteiten die verband houden met financiële beleggingen. De FSMA brengt de cijfers sinds juli 2022 op een overzichtelijke manier weer in een dashboard.

In 2022 werden heel wat klachten ingediend met betrekking tot frauduleuze tradingplatformen. In het vierde kwartaal was er zelfs sprake van meer dan 50% van alle klachten. Ook voor valse kredieten werden zo'n 25 meldingen per maand opgetekend gedurende het hele jaar. Dit komt neer op ongeveer 20% van het totaal aantal klachten.

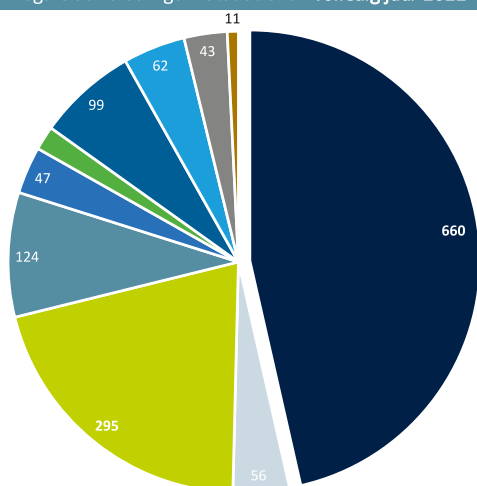
RECOVERYROOMFRAUDE

Afgelopen jaar steeg ook het aantal gevallen van recoveryroomfraude sterk. Het gaat hierbij om slachtoffers die nadat ze zijn opgelicht opnieuw worden gecontacteerd door de fraudeurs.

Er wordt aan slachtoffers gemeld dat ze hun verloren geld terug kunnen krijgen. Om dat mogelijk te maken, moeten de slachtoffers echter eerst opnieuw geld investeren. De fraudeurs nemen dan vaak de woorden 'dossierkosten' of 'taksen' in de mond. Uiteindelijk is de consument dan nog meer geld kwijt en krijgt hij niets van zijn verloren geld terugbetaald. De FSMA merkt ook op dat fraudeurs op allerlei manieren aan geld van consumenten proberen te geraken. Dit gebeurt o.a. op sociale netwerken, maar ook via contactformulieren en telefoontjes van zogenaamde deskundigen.

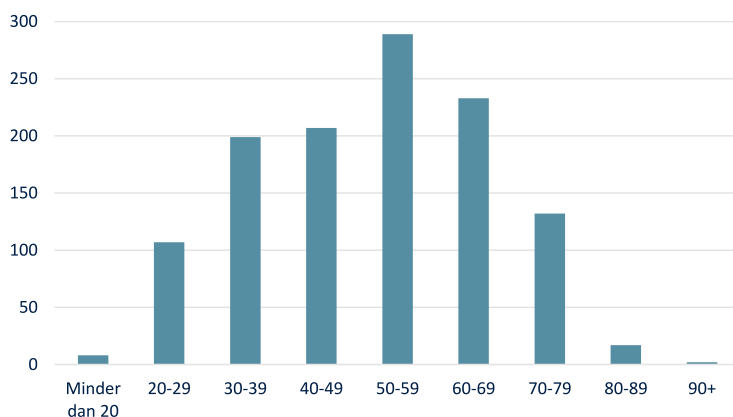
Uit de cijfers van de FSMA blijkt dat het vooral 50-59-jarigen zijn die opgelicht worden. Ook consumenten uit andere leeftijdscategorieën trappen hier in de val, maar toch iets minder dan de groep 50-59-jarigen.

Illegale aanbiedingen: statistieken volledig jaar 2022



bron: FSMA Dashboard 4de kwartaal 2022

Leeftijd van de consumenten



bron: FSMA Dashboard 4de kwartaal 2022



Inleiding in het wegtransport

- 3 april 2023 | 17u00 - 20u00
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Bestuurdersaansprakelijkheid D&O Deel 2

- 4 april 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Inkomstenverlies na lichamelijk letsel Deel 1

- 17 april 2023 | 17u30 - 20u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Update personenbelasting 2023

- 18 april 2023 | 09u00 - 12u30
[Best Western Plus Aldhem Hotel Grobbendonk](#)
- 19 april 2023 | 13u30 - 17u00
[Huis van de Bouw Zwijnaarde](#)
- 1 punt verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Verzekeringen als beleggingsproduct

- 18 april 2023 | 10u00 - 17u30
[De Vesten Laakdal](#)
- 6 punten bank & 6 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Update fiscaliteit 2023

- 18 april 2023 | 13u30 - 17u45
[Lummen](#)
- 20 april 2023 | 13u30 - 17u45
[Hooglede](#)
- 27 april 2023 | 13u30 - 17u45
[Antwerpen](#)
- 1,5 punten bank, 2,5 punten verzekering & 1 punt hypothecair krediet

Brandverzekering speciale risico's en bedrijfsschade

- 19 en 26 april en 3 mei 2023
09u00 - 16u00
[Insert Brussel](#)
- 18 punten verzekering

Algemene beginselen van het Belgisch verzekeringsrechts Les 3

- 20 april 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Arbeidsongevallen Deel 2

- 20 april 2023 | 17u00 - 20u00
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Basiskennis verzekeringen – Module 1 Certassur – met e-learning

- 21 april en 5 en 12 mei 2023
09u00 - 16u00
[Webinar](#)
- 18 punten verzekering

Balanslezen

- 21 en 28 april 2023 | 09u00 - 16u00
[BZB-Fedafin Oudenaarde](#)
- 12 punten bank
- Gratis voor medewerkers PC 341

Conflicten tussen vennoten

- 24 april 2023 | 14u00 - 17u30
[Holiday Inn Expo Gent](#)
- Exclusief voor BZB-Fedafin-leden

Nieuw verbintenissenrecht (en de vastgoedsector)

- 24 april 2023 | 17u00 - 19u00
[Webinar](#)
- 2 punten verzekering

Bestuurdersaansprakelijkheid D&O Deel 3

- 25 april 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Levensverzekeringen zonder beleggingscomponent (Virtual Classroom)

- 25 april en 2 mei 2023 | 13u30 - 17u45
[Webinar](#)
- 7 punten verzekering

RDR en expertise overeenkomst

- 25 april en 2 mei 2023 | 17u30 - 20u30
[Webinar](#)
- 6 punten verzekering

Brand eenvoudige risico's diverse topics

- 26 april 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Technische verzekeringen

- 27 april en 4 en 11 mei 2023
09u00 - 16u00
[Insert Brussel](#)
- 18 punten verzekering

Vastgoedfinanciering via de tweede pensioenpijler

- 27 april 2023 | 13u30 - 16u30
[Webinar](#)
- 1,5 punten verzekering & 1,5 punten hypothecair krediet

Businessmodel voor de verzekeringsmakelaar met toekomstvisie

- 28 april 2023 | 13u00 - 17u00
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Schrijf in via:
www.edfin.be

Onze partners:





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 € 2000.