

Momentum.

01/'24

26^e jaargang | driemaandelijks | maart 2024



25 jaar lang samen sterk



bzb
fedafin

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde

Afgiftekantoor Aalst
P2A8099



Grondige bespreking
van de aangifte
personenbelasting 2024

Onze experts



Lieven Van Belleghem



Pieter Debbaut

- Grondige bespreking van de aangifte 2024, met nadruk op de nieuwe rubrieken
- Aandacht voor vak IX, met het oog op het correct invullen ervan
- De Vlaamse wetgeving inzake schenken en erfbelasting, alsook de recente Vlabel-standpunten omtrent erfbelasting en levensverzekeringen

Geniet t.e.m. 30 april 2024 van een **welkomstkorting** en betaal € 165 i.p.v. € 195. Gebruik bij inschrijving de code **WELKOMUP24**. Korting enkel geldig voor nieuwe inschrijvingen.

Update Fiscaliteit 2024

Digitale en klassikale
opleiding

to.ncoi.be/updatefisc



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.

Tijd om de feesthoedjes af te stoffen en kaarsjes naar boven te halen, want in 2024 vieren we feest. Onze beroepsorganisatie bestaat namelijk een kwarteeuw! Al 25 jaar lang zetten we ons beste beentje voor om op te komen voor jouw belangen. BZB-Fedafin realiseerde de afgelopen jaren heel wat dankzij actief lobbywerk, informeerde en ondersteunde de leden m.b.t. hun verschillende beroepsactiviteiten. Iets wat je ook de komende 25 jaar opnieuw van ons mag verwachten. Ter ere van ons zilveren jubileum breiden we het BZB-Fedafin-congres speciaal voor jou uit naar een tweedaagse editie, waarbij de focus de eerste dag op de bank- en beleggingsdiensten zal liggen. De tweede dag staat dan weer in het teken van de verzekeringsdiensten (non-life) en kredieten. Twee dagen op rij zal je kunnen genieten van boeiende uiteenzettingen van topsprekers, interessante workshops en mogelijkheden om te netwerken. Uiteraard mag je je voor deze speciale congreseditie ook verwachten aan heel wat feestgedruis. Deze verjaardag laten we namelijk niet ongemerkt voorbijgaan. Hou je mail en postbus de komende maanden dus in de gaten, zodat je zeker op tijd bent om je in te schrijven. Je ontdekt trouwens meer over de voorbije 25 jaar en plannen voor de toekomst van de beroepsfederatie in dit nummer op p.2.

2024 is natuurlijk niet enkel een jubileumjaar voor onze beroepsorganisatie, maar het is ook een verkiezingsjaar. Op 9 juni trekken we weer met z'n allen naar de stembokjes. Voor je het heft in eigen handen neemt en je stem gaat uitbrengen, raden we je aan om p.6 van deze Momentumeditie door te nemen. BZB-Fedafin heeft de belangrijkste bezorgdheden van de zelfstandige tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten proberen bundelen in haar politiek memorandum. We bedanken je via deze weg dan ook nog even graag voor de input die je ons hiervoor bezorgd hebt. We schotelden de verschillende politieke partijen enkele aanbevelingen en stellingen voor uit onze politiek memorandum. Ze hebben aangegeven waarom ze hier al dan niet akkoord mee gaan. Interessante lectuur dus!

Zoals steeds volgen we vanuit BZB-Fedafin de plannen en intenties van de overheid zeer goed op om de nodige adviezen te geven en ervoor te zorgen dat de belangen van onze leden zo goed mogelijk verdedigd worden. Dat kan af en toe lastig zijn, want het lijkt soms vechten tegen de bierkaai. Eind 2023 werden we o.a. geconfronteerd met een voorstel vanuit de regering waarin ook was opgenomen dat kredietbemiddelaars jaarlijks een extra bijdrage van €100 per statuut zouden moeten betalen ter financiering van de FOD Economie in het kader van de bestrijding van overmatige schuldenlast. BZB-Fedafin stelde een nota op met argumenten tegen dit KB en verspreidde die ook onder andere verschillende kabinetten. Intussen bereiken ons de eerste positieve signalen dat de kans dat het KB er in haar huidige vorm zal komen, eerder klein is. Het lijkt een kleine overwinning, maar verhindert alvast dat de tussenpersoon nog maar eens met een bijkomende kost geconfronteerd wordt.

Het werk van de beroepsorganisatie is belangrijk geweest in het verleden en zal dat ook blijven in de toekomst. Uiteraard hebben we onze bestaansreden volledig te danken aan onze leden. Hun steun en loyaliteit zijn de drijvende kracht van onze vereniging. We willen hen dan ook graag bedanken voor hun vertrouwen in BZB-Fedafin.

inhoud

- 3 Feest! 25 jaar BZB-Fedafin
- 6 Prioriteiten voor de zelfstandige tussenpersoon
- 16 “We menen dat iedereen wie kan, klanten alert moet maken voor fraude”
- 21 Update modeldocumenten IDD
- 22 Gewijzigde gedragscode kmo-financiering
- 25 AML-wet en FiMiS-vragenlijst
- 26 “Ik denk niet dat het een kwestie is van je te onderscheiden van de AI-tools, maar om ze te omarmen”
- 28 Bijscholings verplichtingen
- 30 Leg je examens nu ook van thuis of op kantoor af via Edfin
- 32 Nieuw ledenvoordeel: Complius
- 36 Klanten kopen hun verzekeringen het liefst bij de zelfstandige tussenpersoon
- 38 Afschaffing belastingvermindering langetermijnsparen tweede woning
- 40 Nieuw ledenvoordeel DORI
- 42 EIOPA Consumer Trends Report
- 44 EY wordt nieuwe partner fiscaal advies

2024 is een belangrijk jaar voor BZB-Fedafin: de beroepsorganisatie blaast maar liefst 25 kaarsjes uit! Hoog tijd om eens terug te gaan in de tijd en te kijken wat de bestaansreden is van BZB-Fedafin. Wat heeft ze in al die jaren verwezenlijkt en wat zijn enkele belangrijke projecten voor de toekomst? Je leest het hieronder in een dubbelinterview met de voorzitter, Albert Verlinden en ondervoorzitter, Jean-Pol Guisset.

Wat zijn enkele betekenisvolle samenwerkingen voor BZB-Fedafin geweest in de afgelopen 25 jaar?

Jean-Pol: Het is moeilijk om er enkele uit te kiezen omdat al onze samenwerkingen in de afgelopen 25 jaar erg belangrijk zijn voor ons. Ze hebben stuk voor stuk bijgedragen tot het succes van onze bloeiende beroepsorganisatie.

Albert: Jean-Pol heeft gelijk. Het is moeilijk om enkele samenwerkingen uit te kiezen, maar ik ga toch een poging wagen (lacht).

De eerste die mij is bijgebleven is toch wel de samenwerking met de agentenverenigingen van de verschillende bankinstellingen. Die is tot op vandaag nog steeds ontzettend sterk. Door de aansluiting van deze agentenverenigingen werd er destijds meer eenheid gecreëerd. Daar plukken wij vandaag nog steeds de vruchten van. Vroeger waren er namelijk meerdere beroepsverenigingen voor zelfstandige bankagenten die wel eens tegen elkaar uitgespeeld durfden te worden. Door het vertrouwen en de ondersteuning van de verschillende agentverenigingen is BZB-Fedafin uiteindelijk overgebleven als enige representatieve partij voor de bank- en kredietinstellingen om mee te

Feest!

25 jaar BZB-Fedafin



Albert Verlinden, voorzitter van BZB-Fedafin

onderhandelen, wat uiteindelijk ook in het voordeel van de agenten zelf is.

Om een beetje in dezelfde lijn te blijven, haal ik graag misschien nog onze belangrijkste samenwerking van allemaal aan: de fusie tussen BZB en Fedafin in 2018. Door het samenbrengen van beide landsdelen kan het politieke lobbywerk dat we verrichten heel wat krachtiger gebeuren. Het grootste deel van het politiek lobbywerk bevindt

zich namelijk op federaal niveau. Een nationale beroepsvereniging zorgt er opnieuw voor dat er met één stem gesproken kan worden.

Tot slot ben ik ook heel fier op de oprichting van Edfin, het opleidings- en examenplatform voor de zelfstandige tussenpersonen in bank- en beleggings-diensten, verzekeringen en kredieten. We hebben Edfin opgericht omdat het opleidingsaanbod in het verleden



Jean-Pol Guisset, ondervoorzitter van BZB-Fedafin

uitsluitend werd georganiseerd door de bank- en verzekeringsinstellingen zelf. Dankzij de lancering van Edfin is het aanbod van opleidingen exponentieel gestegen, net als de kwaliteit ervan.

Hoe is het congres geëvolueerd en wat is een van jullie favoriete edities?

Albert: Het BZB-Fedafin-congres heeft een zeer lange weg afgelegd. Het is ooit begonnen als een algemene vergadering



met tientallen leden die nog inkom moesten betalen om eraan deel te nemen. Intussen is het congres uitgegroeid tot de grootste happening van het jaar voor de zelfstandige tussenpersonen in België. Al onze leden en hun personeel kunnen hier gratis aan deelnemen en genieten van interessante uiteenzettingen van gerenommeerde sprekers. Bovendien kunnen ze ook bijspijtingspunten verzamelen tijdens tal van verschillende workshops. Als dat niet mooi meegenomen is (lacht)! Die omschakeling van een beperktere happening waar enkel de voorzitter en het bestuur aan het woord kwamen naar hét netwerkevent in de financiële sector is voor mij dan ook het belangrijkste moment wat betreft het congres.

Jean-Pol: Wat Albert zegt, klopt volledig. Elk jaar trekt ons congres meer en meer geïnteresseerden en bezoekers. Het is een niet te missen event geworden in onze sector. Dat is volgens mij te danken aan de professionele organisatie. Alles wordt tot in de puntjes voorbereid. Pluim op de hoed van onze eventmanager, Esther en de rest van het team. Uiteraard blijven alle edities mij bij, maar mijn favoriete editie is toch die van onze 20ste verjaardag in 2019. Tijdens deze feesteditie werden de belangrijkste mijlpalen van beide federaties (BZB en Fedafin) nog eens bovengehaald. Dat zorgde voor een mooi en emotioneel moment. Ook dit jaar is er weer sprake van een speciale editie. Het congres zal in 2024 maar liefst 2 dagen duren naar aanleiding van ons zilveren jubileum. Op woensdag 16 oktober gaat alle aandacht naar bank- en beleggingsdiensten (Banking en Investments). Dag 2 (17 oktober) wordt volledig gewijd aan niet-levensverzekeringen en kredieten (Non-life Insurance and Credits). Verwacht je aan een spetterende editie met het nodige feestgedruis!

Hoe is het lidmaatschap gegroeid over de jaren heen?

Jean-Pol: Sinds het ontstaan van de federatie heeft het aantal leden zich eigenlijk altijd positief ontwikkeld. De laatste jaren zien we echter een kleine daling van het aantal bankagenten, als

gevolg van de negatieve trend in de banksector om het kantorennet te laten inkrimpen en de kantoren verplicht te laten fuseren. Het aantal personen wiens belangen we verdedigen is echter nog steeds aan het groeien.

Albert: Het ledenaantal kende inderdaad een serieuze boost dankzij de samenwerking met de verschillende agentenverenigingen die collectief bij ons zijn aangesloten, maar ook makelaarsverenigingen sluiten meer en meer collectief aan. Zoals Jean-Pol al aanhaalde, is ons ledenaantal in absolute cijfers misschien wel gedaald, maar het aantal zelfstandigen wiens belangen we verdedigen is dat niet. In die grotere geconsolideerde kantoren werken ook meer zelfstandigen. Heel wat zelfstandige bankagenten zijn daarenboven doorheen de afgelopen 25 jaar getransformeerd naar zelfstandige tussenpersonen die actief zijn in meerdere disciplines, bv. ook verzekeringen en kredietverlening. Dit heeft er ook voor gezorgd dat de beroepsvereniging haar activiteiten heeft moeten uitbreiden naar verzekeringen en kredieten om ook hier de nodige ondersteuning te bieden naar de leden toe. Vandaag kunnen we met trots zeggen dat we de enige beroepsvereniging zijn die alle statuten ondersteunt – agenten én makelaars – en dit in alle verschillende sectoren (bank, verzekeringen en kredieten).

Op welke verwezenlijkingen zijn jullie als organisatie of als (onder) voorzitter van BZB-Fedafin het meest trots?

Jean-Pol: Als ondervoorzitter ben ik het meest trots op het feit dat ik mijn Franstalige collega's van Fedafin heb kunnen overtuigen van de noodzaak om onze krachten te bundelen en te fusioneren met onze Vlaamse collega's van BZB. Op het moment dat er regelmatig sprake van de splitsing van België was, deden wij er alles aan om eenheid te creëren en een belangrijke nationale federatie te vormen. En dat is gelukt (lacht). We zijn intussen gekend in heel België en worden regelmatig om advies gevraagd in de financiële sector. We hebben toen veel discussie moeten voeren met de

banksector voor de creatie en invoering van de wet Willems, die er eindelijk voor zorgde dat de zelfstandige bank- en verzekeringsagent onder de toepassing van de wet op de handelsagentuur viel en zo toch van een minimale bescherming kon genieten. Daarna hebben we gewerkt aan een statuut van bankmakelaar en hebben we ervoor gezorgd dat de zelfstandige bankagenten ook door de FSMA werden erkend. Het derde belangrijke moment was wat ik de akkoorden van Monaco noem, waar Daniel Nicolaes, Albert Verlinden en Luc Colebunders, op dat moment respectievelijk voorzitter, vicevoorzitter en penningmeester van BZB, en ikzelf tijdens het congres van de Europese federatie FECIF formeel besloten om de krachten te bundelen en te fuseren tot BZB-Fedafin.

Albert: Hier sluit ik me volledig aan bij Jean-Pol. Het was geen evidentie om BZB en Fedafin samen te brengen, en dit langs beide kanten. Gelukkig hebben de goede relatie tussen Jean-Pol en mezelf, en daarvoor Daniel Nicolaes, voor het nodige vertrouwen gezorgd bij de bestuursleden én de leden zelf om aan dit avontuur te beginnen. En niet te vergeten: de gedragscode bij herstructureringen en de gedragscode m.b.t. de precontractuele informatie. Voor mij is één van de meest memorabele momenten ook de oprichting van het PC 341 waar we als beroepsvereniging mee kunnen onderhandelen over de loons- en arbeidsvoorwaarden en de toetreding tot het PC 307. Door als enige beroepsvereniging actief te zijn in beide paritaire comités werd ook bevestigd dat BZB-Fedafin een beroepsvereniging is die niet enkel bankagenten, maar ook verzekeringstussenpersonen op een volwaardige manier vertegenwoordigt en de nodige representativiteit heeft.

Verder denk ik ook aan de onderhandelingen met de FSMA en de andere beroepsverenigingen omtrent het statuut van de verzekeringsagent, waarbij het idee leefde om het statuut van de verzekeringsagent nog meer in een keurslijf te duwen. De discussies die hier gevoerd werden en de machten die toen speelden waren ongezien.

Vanuit BZB-Fedafin hebben we toen heel wat werk verricht om niet enkel het statuut van de verzekeringsagent in ere te kunnen houden, maar we hebben ook Crelan bank kunnen overtuigen om hun verzekeringsagenten om te vormen naar verzekeringsmakelaars.

Tot slot ben ik heel trots op de totstandkoming van de gedragscode tussen kredietinstellingen en zelfstandige bankagenten. Ten tijde van de creatie van de gedragscode werd er enorme druk uitgeoefend op BZB-Fedafin en haar individuele bestuurders door de kredietinstellingen zelf om dit een stille dood te laten sterven. Ook hier heeft het volharden gezorgd voor een betere situatie van alle zelfstandige bankagenten in België.

Maar voor nu even genoeg gepraat over het verleden. Wat zal de toekomst brengen?

Jean-Pol: Er staan ons heel wat complexe uitdagingen te wachten. Het zal altijd een uitdagende denkoefening blijven om onze leden zo goed mogelijk te blijven ondersteunen. De voeling met de sector blijven behouden blijft hier volgens mij het belangrijkste. Onze raad van bestuur en het dagelijkse contact met de leden spelen hier een erg belangrijke rol in.

Albert: Jean-Pol heeft absoluut gelijk. Het is ook dankzij onze raad van bestuur dat we te horen kregen dat er heel wat problemen waren in de zoektocht naar geschikt personeel. Dit is ook een belangrijke uitdaging die ons nu en in de toekomst staat te wachten. Als beroepsvereniging is het noodzakelijk om onze leden ook hierin te ondersteunen. We proberen dit meer en meer te doen. Zo zullen er op onze tweedaagse editie van het congres ook meer workshops georganiseerd worden die het personeel

van onze leden kunnen ondersteunen in de uitoefening van hun beroep.

Jean-Pol: Duurzaamheid en digitalisering zijn vandaag de dag hot topics, maar zullen dit ook in de toekomst blijven. Het is aan ons om te bekijken welke digitale mogelijkheden er zijn en welke interessant kunnen zijn voor het beroep. Al is het wel primordiaal dat deze digitale tools optimaal werken en dus stabiel zijn.

Albert: Tot slot denk ik dat we wel nog een shift zullen meemaken in de wereld van de verzekeringsmakelaars. In het banklandschap zijn er al heel wat kantoren verdwenen door de inkrimping van het kantorennet. Ik vermoed dat dit ook nog doorgevoerd zal worden bij de verzekeringsmakelaars, in die zin dat er minder kleine verzekeringsmakelaars zullen bestaan. Zij zullen in de toekomst vermoedelijk deel uitmaken van een grotere entiteit.

Je loonadministratie mooi op tijd verwerkt zien?

Bij Attentia reken je elke dag op één vaste en vlot bereikbare expert in jouw paritair comité.

- Een **fusie** van verschillende kantoren gepland?
- Je [eigen] **loon en bonussen** optimaliseren?
- Waken over een **goede ergonomie** van je beeldschermwerkers?
- Kies **één adres** voor je Sociaal Secretariaat en Dienst voor Preventie en Bescherming.

Meer weten? Scan de QR-code

P.S. Geniet als lid bij BZB-Fedafin van een mooie korting op je beheerskosten.



Prioriteiten voor de zelfstandige

In het kader van de komende verkiezingen heeft BZB-Fedafin een aantal aanbevelingen gebundeld in haar politiek memorandum dat aan de verschillende partijen werd bezorgd. We vroegen de verschillende partijvoorzitters alvats hoe ze staan tegenover een aantal van onze vragen.



BZB-Fedafin vraagt	Raoul Hedebouw (PVDA)	Melissa Depraetere (Vooruit)	Sammy Mahdi (cd&v)
Wegwerken administratieve overlast			
dat er een impactanalyse gebeurt en dat ze betrokken wordt bij elk ontwerp, voorstel tot wijziging van of de invoering van bijkomende regelgeving alvorens bijkomende vereisten op te leggen aan de zelfstandige tussenpersonen. De wetgeving inzake administratieve vereenvoudiging die een regelgevingsimpactanalyse oplegt, dient te worden uitgebreid naar wetsvoorstellen en de vrijstellingen en uitzonderingen dienen strikter te worden geformuleerd.	/	JA	JA
een evaluatiecommissie (tussen sectororganisaties, FSMA en de bevoegde kabinetten) over de transparantie- en informatieverplichtingen ten aanzien van de klant	/	JA	JA
dat in het regeerakkoord duidelijk het engagement wordt genomen om bij de omzetting van de Europese richtlijnen niet aan goldplating te doen.	/	NEE	JA

Alle politieke partijen kregen de kans om deel te nemen aan dit interview. PVDA gaf aan dat de deadline te krap was om antwoord te geven op onze vragen, waardoor de vakjes leeg zijn.

tussenpersoon



Nadia Naji & Jeremie Vaneekhout (Groen)	Tom Ongena (Open Vld)	Bart De Wever (N-VA)	Tom Van Grieken (Vlaams Belang)
JA	JA/NEE	JA	JA
JA	JA	JA	JA
NEE	JA	JA	JA

BZB-Fedafin vraagt	Raoul Hedebouw (PVDA)	Melissa Depraetere (Vooruit)	Sammy Mahdi (cd&v)
Waarom (niet)?	/	Administratieve overkill kan nooit de bedoeling zijn. Bijkomende vragen om gegevens op te vragen en te capteren moeten steeds in verhouding staan tot de nagestreefde doelstellingen. Het lijkt billijk om een impactanalyse toe te passen en om de transparantie- en informatievoorschriften grondig te evalueren, ook in samenwerking met consumentenorganisaties en academische experts. Goldplating, in de betekenis dat striktere regels worden opgelegd dan de minimum vereisten, kan enkel in functie van een duidelijk geïdentificeerd algemeen belang, dat opweegt tegen de nadelen. Die afweging moet telkens nauwgezet worden gemaakt.	Voor cd&v moet administratieve vereenvoudiging een prioriteit worden. Bij de opmaak van nieuwe regelgeving mogen er geen onnodige administratieve lasten worden gecreëerd. Ook kan teveel informatie net nadelig zijn voor de consument, die dan door de bomen het bos niet meer ziet. Wij zijn voorstander van de opmaak van een kwalitatieve RIA om de impact van nieuwe regelgeving op zelfstandigen in kaart te brengen. Wij steunen het voorstel van een evaluatiecommissie. Cd&v vindt het belangrijk om eerst organisaties te horen alvorens nieuwe regelgeving in te voeren. Voor ons moet geen "gold plating" bij de omzetting van Europese richtlijnen het uitgangspunt zijn.
Adviescommissie voor bank- en beleggingsdiensten			
om bij wet een Commissie voor bank- en beleggingsdiensten op te richten met de opdracht om overleg te plegen over alle vragen, die haar door de minister of de FSMA worden voorgelegd en met de mogelijkheid om uit eigen beweging adviezen te verstrekken.	/	JA	JA
Verbetering positie zelfstandige tussenpersoon			
dat een minimumuitwinningsvergoeding in de wet wordt opgenomen en dat wordt bepaald binnen welke termijn de hoogte van de vergoeding moet worden bepaald en uitbetaald.	/	JA	JA

Alle politieke partijen kregen de kans om deel te nemen aan dit interview. PVDA gaf aan dat de deadline te krap was om antwoord te geven op onze vragen, waardoor de vakjes leeg zijn.



Nadia Naji & Jeremie Vaneeckhout (Groen)	Tom Ongena (Open Vld)	Bart De Wever (N-VA)	Tom Van Grieken (Vlaams Belang)
Groen steunt vraag 1 en 2. Wetgeving wordt beter wanneer actoren die onderhavig zullen zijn aan de wetgeving betrokken worden in het totstandkomingsproces. Impactanalyses in functie van administratieve vereenvoudiging maken een verschil, en het is hoog tijd voor genoemde evaluatiecommissie. Groen is niet voor de uitsluiting van goldplating. Een dergelijke uitsluiting mag er immers niet toe leiden dat België geen initiatieven zou nemen op het vlak van volksgezondheid, milieu of klimaat wanneer de Europese consensus niet tegemoetkomt aan de reële nood. Groen erkent echter dat goldplating vandaag problemen genereert, en wil dan ook omzichtig met deze praktijk omgaan.	Voor vraag 1 vereisen wij van de vakminister steeds een degelijke consultatie van de relevante stakeholders alvorens met een voorstel op te tafel te komen. Open Vld steunt vraag 2 maar de evaluatiecommissie zou vanuit de FSMA georganiseerd moeten worden en dat voor de hele sector, voor zowel loontrekkenden als zelfstandigen. Goldplating is niet in ons belang, en ook niet in dat van de Interne Markt, om als lidstaat nog een extra laag regelgeving toe te voegen aan de Europese afspraken. Voor de verzekeringssector heeft de Commissie voor verzekeringen als wettelijk adviesorgaan de opdracht om overleg te plegen over alle vragen die haar door de minister of door de FSMA worden voorgelegd. Deze Commissie kan ook uit eigen beweging adviezen geven over alle problemen over verzekeringsverrichtingen.	Wij zijn absoluut voor een verlaging van de administratieve lasten voor ondernemingen. Het jaarlijks onderzoek van het Federaal Planbureau heeft aangetoond dat de kostprijs hiervan voor onze ondernemers op jaarbasis bijna 5 mia EUR bedraagt. Er moet dringend hernieuwde aandacht komen voor de administratieve overlast door het schrappen van overbodige regels en het invoeren van een KMO-toets bij het opstellen van nieuwe regelgeving. Goldplating moet absoluut vermeden worden. Het kan niet zijn dat wij strenger worden voor onze bedrijven dan andere EU-landen. Op die manier ondergraven we onze eigen concurrentiekracht.	Kwaliteitsvolle regelgeving is essentieel voor de goede organisatie van de samenleving, de economie en de overheid. De regeldruk neemt echter weer toe. Burgers, bedrijven en organisaties verliezen tijd en geld aan onduidelijke regels en administratieve rompslomp. Het Federaal Planbureau raamt de administratieve lasten voor het bedrijfsleven op 4,94 miljard euro. Vlaams Belang wil: - impactanalyses (geen checklist) voor voorstellen groter dan 5 miljoen euro, - onafhankelijke controle van de impactanalyses, - controleerbare actieplannen voor administratieve vereenvoudiging, - impactanalyses van CAO's die veel regeldruk omvatten, - strikte toepassing van 'only once' principe, - toepassing van het 'one in, one out' of 'one in, two out' principe
JA	JA, MAAR VOOR DE HELE SECTOR, NIET ENKEL DE ZELFSTANDIGE AGENTEN	NEE	JA
JA	NEE	JA	JA



BZB-Fedafin vraagt	Raoul Hedebouw (PVDA)	Melissa Depraetere (Vooruit)	Sammy Mahdi (cd&v)
Waarom (niet)?	/	We nemen een vaste formule en termijn in de wet op die de minimum uitwinningsvergoeding bepaalt, teneinde juridische twisten maximaal te vermijden.	Wij zijn voorstander dat in een volgende legislatuur deze vraag van BZB-Fedafin om een minimumuitwinningsvergoeding in de wet te schrijven, wordt onderzocht. In de wet is momenteel voorzien in een maximum, maar niet in een minimumuitwinningsvergoeding na de beëindiging van de handelsagentuurovereenkomst. Aangezien uit een enquête van BZB-Fedafin blijkt dat 74% van de deelnemers een minimumuitwinningsvergoeding belangrijk vinden in het kader van het verbeteren van de positie van zelfstandige tussenpersonen, kan dit voor ons zeker behandeld worden. Wat de precontractuele informatie betreft, heeft onze partij in 2013 vragen gesteld bij de uitsluiting van de bank- en verzekeringstussenpersonen. Toenmalige Minister van Economie Van de Lanotte vond deze uitsluiting wel gerechtvaardigd. Het Grondwettelijk Hof heeft in een arrest het beroep tot vernietiging van dit artikel verworpen op 15 oktober 2015. Uit het memorandum van BZB-Fedafin blijkt dat de nood aan precontractuele informatie sinds 2013 fundamenteel is gewijzigd zodat een wetswijziging zich opdringt. Onze partij staat zeker open om dit te bekijken.
dat bank- en verzekeringstussenpersonen niet langer worden uitgesloten van deze wet	/	JA	JA
BZB-Fedafin vraagt dat de Wet Renault wordt aangepast in die zin dat de onderneming bij een herstructurering tijdig haar medecontractanten identificeert voor wie de contractuele verplichtingen gewijzigd zouden worden door de herstructurering teneinde de eventuele gevolgen van de voorgenomen herstructurering te onderzoeken op de uitvoering van de contractuele verplichtingen van de onderneming ten aanzien van de medecontractanten.	/	JA	JA

Nadia Naji & Jeremie Vaneckhout (Groen)	Tom Ongena (Open Vld)	Bart De Wever (N-VA)	Tom Van Grieken (Vlaams Belang)
Een aanpassing van de wet op de handelsagentuur is een terechte bekommernis voor de zelfstandige agenten. We ondersteunen de vraag om een minimum uitwinningsvergoeding en een termijn op te nemen in de wet. Bij een wetswijziging zien we erop toe dat de nodige nuance wordt aangebracht. Zo moet de sector er zich bijvoorbeeld van vergewissen dat het opgelegde minimum niet als nieuwe standaard zal dienen in de overeenkomsten. Groen ondersteunt ook de wens dat kostenstijgingen niet langer eenzijdig kunnen doorgevoerd worden.	Artikel X.19 WER bepaalt dat er een maximale uitwinningsvergoeding is van 1 jaar. Jurisprudentie zit rond dat cijfer. Het gaat over een vergoeding wanneer de bank/principaal de samenwerking met de zelfstandige bankagent opzegt, de bank blijft is en blijft eigenaar van de klanten. In de verzekeringssector blijven klanten bij de makelaar. Algemeen is het maximum van 12 maand laag, zeker in vergelijking met de inspanning die een zelfstandige vaak doet, in tijden waar meerdere banken met zelfstandige agenten zich precies positioneren op nabijheid en klantenservice in een kantoor. Er is meer heil te vinden in een afschaffing van of het optrekken van het maximum van 12 naar 24 maanden. De bank- en verzekeringsagenten zijn expliciet uitgesloten van toepassing van de wet die precontractuele informatieverstrekking oplegt bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten. Bank- en verzekeringsagenten nemen evenwel belangrijke financiële engagementen bij het afsluiten van een agentuurovereenkomst. De gewijzigde economische context en de grootte van de engagementen tonen duidelijk aan dat de nood aan precontractuele informatie hoog is.	Het is belangrijk dat er een evenwichtige relatie bestaat tussen de principaal en de agent. Wij ondersteunen initiatieven die de positie van de agent versterken. De invoering van een minimum uitwinningsvergoeding met vastgelegde termijn kan hier onderdeel van zijn.	Vlaams Belang is voorstander van een gereglementeerde uitwinningsvergoeding, die naast de termijnen en toepassingsvoorwaarden (zoals een minimum samenwerkingsperiode, het bewijs van de effectieve aanbreng van cliënteel en van de geleden schade, waarbij er zich uiteraard geen zware fouten mogen hebben voorgedaan) ook de minimumbedragen bepaalt. De berekeningswijze van het bedrag van de uitwinningsvergoeding wordt echter idealiter op voorhand aan het begin van de samenwerking onderhandeld en vastgelegd tussen de partijen in een 'wat als' clause, rekening houdend met het wettelijk minimum. Dit vermijdt latere juridische conflicten en leidt tot een 'optimale' vergoeding.
JA	NEE	JA	JA
JA	NEE	JA	JA

BZB-Fedafin vraagt	Raoul Hedebouw (PVDA)	Melissa Depraetere (Vooruit)	Sammy Mahdi (cd&v)
	/		CD&V heeft in het parlement een wetsvoorstel ingediend om medecontractanten en onderaannemers van een bedrijf waarin een herstructurering plaatsvindt, nauwer te betrekken. Concreet stellen we voor om de wet Renault als volgt te wijzigen. De werkgever die wil overgaan tot collectief ontslag in het kader van een herstructurering moet in de informatie- en raadplegings-procedure alle onderaannemers en medecontractanten (waarvan hij de voorbije vijf boekjaren minstens voor 300 000 euro per jaar heeft afgenomen) aanschrijven en hen moet vragen of hij voor hen een impactanalyse moet laten opmaken en of zij mee betrokken willen worden in het verdere verloop van die informatie- en raadplegings-procedure. Op deze manier worden medecontractanten en onderaannemers vanaf het begin nauwer betrokken bij de hele procedure, en kunnen zij de gevolgen voor hun werknemers en voor hun contractuele verplichtingen beter inschatten. Zo kunnen zij ook tijdig preventieve maatregelen nemen in het belang van hun medewerkers.
Bijdragen tussenpersoon			
om de kosten bij aanvraag tot inschrijving als verzekeringstussenpersoon, tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten en/of kredietbemiddelaar te beperken tot één keer het bedrag van € 721 indien de inschrijving tegelijk voor verschillende statuten op hetzelfde moment wordt gevraagd.	/	NEE	JA

Alle politieke partijen kregen de kans om deel te nemen aan dit interview. PVDA gaf aan dat de deadline te krap was om antwoord te geven op onze vragen, waardoor de vakjes leeg zijn.



Nadia Naji & Jeremie Vaneckhout (Groen)	Tom Ongena (Open Vld)	Bart De Wever (N-VA)	Tom Van Grieken (Vlaams Belang)
	Het zijn zelfstandigen, geen werknemers. Er is meer heil te vinden in het optrekken van de maximale verbrekiingsvergoeding, zeker wanneer deze zelfstandigen de gevolgen dragen van een bankenfusie.	Te onderzoeken wat de mogelijke effecten hiervan zijn.	
JA	JA	JA	JA



BZB-Fedafin vraagt	Raoul Hedebouw (PVDA)	Melissa Depraetere (Vooruit)	Sammy Mahdi (cd&v)
een lagere bijdrage in geval van cumul van statuten in die zin dat de bijdrage voor de tussenpersonen met 20% wordt verminder in geval van cumulatie met één ander statuut, met 30% voor cumulatie met een derde statuut en met 40% in geval van cumulatie met een vierde statuut.	/	NEE	JA
Waarom (niet)?	/	In de vragen wordt echter een specifieke regeling voorgesteld, met een welbepaald plafond en verminderingspercentages. Het lijkt onverantwoord deze zomaar te onderschrijven. De huidige regeling dient geëvalueerd te worden, in samenwerking met het FSMA en de sector.	We kunnen ons vinden in het voorgestelde principe, maar vinden het nodig om de verdere implementatie eerst te onderzoeken naar impact vooraleer een finaal oordeel te vellen. De toezichthouder moet immers wel steeds voldoende middelen hebben om zijn taken op een adequate manier uit te oefenen. Hierbij moeten zij ernaar streven om op een efficiënte manier tewerk te gaan. Volgens de wet van 2 augustus 2002 betreffende het toezicht op de financiële sector en de financiële diensten ziet de raad van toezicht toe op de werking en de financiering van de FSMA. Een antwoord op de vragen zou eigenlijk pas eenduidig beantwoord kunnen worden na verder onderzoek. Een wijziging van tariefbepaling kan tot stand komen op basis van het standpunt van verschillende actoren: FSMA, Raad van Toezicht en de regering.
Uniform systeem voor digitale handtekeningen			
één systeem voor digitale handtekeningen in de bank- en verzekeringssector	/	JA	JA
	/		Om te zorgen voor een beter gebruiksgemak kan de invoering van één systeem aangewezen zijn. Naast de toegevoegde waarde die de digitalisering kan bieden, vervangt het volgens ons het menselijke aspect niet. Fysieke dienstverlening voor de groep klanten die niet mee zijn met de digitale trein, moet steeds behouden blijven.

Alle politieke partijen kregen de kans om deel te nemen aan dit interview. PVDA gaf aan dat de deadline te krap was om antwoord te geven op onze vragen, waardoor de vakjes leeg zijn.



Nadia Naji & Jeremie Vaneekhout (Groen)	Tom Ongena (Open Vld)	Bart De Wever (N-VA)	Tom Van Grieken (Vlaams Belang)
JA	JA	JA	NEE
Groen staat achter deze punten, aangezien het rechtvaardig is dat de verschuldigde vergoeding aangepast is aan de reële kostprijs. Deze kostprijs daalt wanneer men gelijktijdig inschrijft voor verschillende statuten, en wanneer eenzelfde tussenpersoon voor meerdere activiteiten geregistreerd staat. Tenslotte zien we dat de FSMA doorheen meerdere jaren een werkingsoverschot heeft dat het terugstort naar de financiële sector. Er is dus ruimte om de tarieven aan te passen.	Maar is bevoegdheid FSMA; een pakket-deal is bespreekbaar maar de FSMA moet ook extra werklust vergoed zien.	Wij staan open voor het instellen van een beperking of plafond op de bijdrage die betaald moet worden aan de FSMA in geval van meerdere activiteiten.	Het 'only once' principe voor administratieve verplichtingen (zie hierboven) houdt ook in dat de eventuele administratieve kosten voor dezelfde informatieverplichtingen 'only once' worden aangerekend, tenzij het een bijkomende administratieve handeling betreft, bv. op een ander moment of een ander document.
JA	NEE	JA	NEE
	Er zijn al meerdere systemen voor identificatie en authenticatie. De overheid moet concurrentie en initiatieven ondersteunen, net als compatibiliteit. Streven naar een monopolie is nooit een goed idee.		Vlaams Belang ondersteunt de vraag naar standaardisering van digitale handtekeningen, maar is geen voorstander van één enkel systeem (omwille van economische en veiligheidsredenen). Ook de aanmelding en handtekening met bv. een eID-kaartlezer moet mogelijk blijven.



"We menen dat iedereen wie kan, klanten alert moet maken voor fraude"

De Ombudsman behandelde in 2022 heel wat online fraudedossiers. Het aantal fraudedossiers neemt ook elk jaar toe. Volgens Jean Cattaruzza kan de zelfstandige tussenpersoon een belangrijke rol spelen in het voorkomen van fraudezaken. Wij bevraagden de ombudsman hierover en legden hem ook enkele prangende vragen voor. Zo passeerde ook de bankierseed de revue in dit interview.

Online fraude steekt almaar meer de kop op. Dat bleek ook uit het jaarverslag 2022 van Ombudsfin: maar liefst 967 online fraudedossiers werden geanalyseerd. In wat voor fraudedossiers moeten jullie hier vaak tussenkomen?

Ombudsfin behandelt een ruime waaier aan fraudedossiers, verschillende fraudescenario's komen aan bod. Het kan gaan om pure "phishing", waarbij via een sms, mail of ander bericht een link of QR-code wordt verzonden die wordt aangeklikt of gescand door de klant waarna de klant terechtkomt op een frauduleuze website. Op die website volgt de klant de voorgestelde procedure die veelal het gebruik van kaart en kaartlezer voorziet, vaak ter identificatie of verificatie van gegevens. De via de kaart en kaartlezer gegenereerde codes worden bij het invoeren door de klant op de valse website opgevestigd door de fraudeur en gebruikt voor de bevestiging van aankopen, overschrijvingen of het installeren van een frauduleuze banking app. In andere dossiers gaat het om "vishing" waarin klanten per telefoon worden gecontacteerd en zo worden misleid om zelf transacties uit te voeren of om bevestigingscodes telefonisch door te geven, vaak in het kader van het

veiligstellen van hun gelden. Ook zien we nog steeds "whaling" dossiers, dit zijn dossiers waarin klanten worden aangesproken via WhatsApp door een familielid dat zegt gsm-problemen te hebben en daardoor enkele dringende betalingen niet zelf kan uitvoeren. Het slachtoffer krijgt de betaal instructies doorgestuurd en voert dan zelf de betalingen uit, om het familielid uit de nood te helpen.

Ziet u hier ook een rol weggelegd voor de tussenpersonen?

We menen dat iedereen wie kan, klanten alert moet maken voor fraude. Hoe meer bewustwording bij de klant, hoe minder fraude. Kantoormedewerkers kunnen zeker een rol spelen, ze staan immers dicht bij de klant. Welke boodschappen kunnen zij proactief overbrengen? Ze kunnen erop hameren bij de klanten nooit hun kaart en kaartlezer te gebruiken wanneer ze zelf niet van plan zijn een verrichting te doen, ze kunnen klanten uitleggen waarvoor de knoppen op de kaartlezer dienen en informeren dat de cijfercombinaties die je ingeeft in de kaartlezer dynamisch gelinkt zijn aan het bedrag en het rekeningnummer van de betaling. Ze kunnen klanten duidelijk maken dat het gebruik van kaart en kaartlezer niet nodig is voor de ontvangst

van een betaling en zeggen dat wanneer een derde hen angstig maakt en hen onder druk verrichtingen laat uitvoeren, dit altijd wijst op fraude. Ze kunnen klanten tonen hoe ze (de betrouwbaarheid van) een website of het volledige mailadres kunnen checken en kunnen de klanten het fenomeen “spoofing” verder uitleggen.

Ook reactief kunnen tussenpersonen een belangrijke rol spelen. Wanneer slachtoffers bellen naar hun kantoor ná een fraude, is het zaak dat de persoon aan de lijn de klant zo efficiënt mogelijk verder helpt zodat de fraude meteen kan stoppen en zo snel mogelijk recuperatiemaatregelen kunnen worden genomen. Het is dus heel belangrijk dat de kantoren goed weten wat de te volgen stappen zijn. Ook moeten kantoormedewerkers vanuit hun ervaring goed luisteren naar de klant en een zo goed mogelijk beeld trachten te krijgen van het soort fraude. Zo zien we soms dat over het hoofd wordt gezien dat er een frauduleuze banking app werd geïnstalleerd of wordt de aandacht van de klant er te weinig op gevestigd dat na een phishing bericht de klant ook nog kan benaderd worden via telefoon (vishing).

Heeft u als ombudsman zicht op hoeveel klachten bankagenten



Jean Cattaruzza, Ombudsman van de financiële sector

betreffen? Zo ja, wat zijn de voornaamste klachten ten aanzien van de bankagenten?

Ombudsfin heeft hier jammer genoeg geen bijzondere rapportering over. Eventuele klachten tegen bankagenten worden steeds geregistreerd op naam van de principaal en behandeld met de principaal. Wat wij wel kunnen opmerken is dat bepaalde behandelde thema's in principe sowieso te maken hebben met

het contact op kantoor en dus met de dienstverlening door de bankagenten of -medewerkers. Wij denken daarbij aan de krediet- en beleggingsgesprekken, ook aan bepaalde loketverrichtingen. In bepaalde dossiers is het ook niet meteen duidelijk welke documenten nodig zijn om het onderzoek van het krediet tot een goed einde te kunnen brengen. Soms zien we ook dat kredieten finaal worden geweigerd terwijl de klant al een langere periode,



samen met de bankagent, hoopvol aan het wachten was op een positieve beslissing. Wanneer een klacht gaat over beleggingen wordt veelal in vraag gesteld of het geadviseerde beleggingsproduct in werkelijkheid wel geschikt was voor de klant. Klanten stellen soms in vraag of in hun belang werd gehandeld bij de verkoop van het beleggingsproduct. Tot slot wat betreft loketverrichtingen gaat het de laatste jaren vaak over het niet langer aanvaarden van cash geld.

Zijn er klachten ten aanzien van de kredietmakelaars? Wat zijn de voornaamste klachten daar?

Ombudsfin ontvangt inderdaad af en toe klachten tegen kredietmakelaars maar dit aantal blijft zeer beperkt. Concreet gaat het de laatste 5 jaren samen om 28 dossiers. De meerderheid van deze dossiers betreft hypothecaire kredieten, en meer specifiek problemen in de kredietaanvraagfase. Wat zijn de problemen die klanten ondervinden? Soms gaat het om de duurtijd van de behandeling van een kredietdossier (groot tijdverloop tussen eerste besprekingen en effectieve aanvraag of beslissing), in andere dossiers zien we dat de makelaar geen correct beeld geeft over de haalbaarheid van een kredietdossier waardoor mensen zich engageren tot de aankoop van een woning waarvoor ze later dan toch geen krediet kunnen krijgen. Een korte opvolging van het kredietdossier en een eerlijke en volledige communicatie naar de klant lijken voor sommige kredietmakelaars werkpunten te zijn.

Worden de adviezen van de ombudsdienst goed opgevolgd? En wat gebeurt er indien het advies niet wordt opgevolgd?

De voorbije jaren is het percentage van gevolgde adviezen gedaald tot iets onder de 75%. Dit heeft alles te maken met de phishing dossiers waarin de mening van Ombudsfin vaak afwijkt van de mening van de banken. Alles draait rond de interpretatie van toegestane en niet-toegestane verrichtingen en, belangrijker nog, van de grove nalatigheid. Een zeer uitgebreide uiteenzetting van

onze juridische analyse in fraudedossiers is terug te vinden in het Jaarverslag 2022.

Mochten we enkel de resultaten bekijken van de andere, niet-fraudedossiers, dan komen we uit op een opvolgingspercentage boven de 90%.

Wanneer een advies niet wordt opgevolgd, kunnen wij niet anders dan het dossier afsluiten zonder minnelijke oplossing. De klant ontvangt ons advies met onze juridische analyse en kan op basis daarvan verdere stappen overwegen. Onze adviezen kunnen openbaargemaakt worden in een eventuele latere gerechtelijke procedure en wij hebben reeds opgemerkt dat zij een zekere waarde hebben bij de beoordeling van het geschil door de rechtbank.

De bankierseed zal in de toekomst ook moeten worden afgelegd door de bankagenten en hun medewerkers. Als we het jaarverslag van Ombudsfin mogen geloven, komen er echter weinig klachten binnen over tussenpersonen. Wat vindt u van deze wetswijziging?

De bedoeling van de nieuwe regelgeving is duidelijk: ervoor zorgen dat men bij de geïmplementeerde instellingen een bijzondere hoge mate van eerlijkheid, integriteit en vakbekwaamheid zal aantreffen. Die regels verhogen dan ook de integriteit van het bankberoep, wat het vertrouwen van het publiek in de banksector in het algemeen zou moeten versterken. De vraag is uiteraard of het echt nodig was om een nieuwe regelgeving te wijden aan die legitieme doelstelling? Symbolisch kan het, ons inziens, zeker geen kwaad. Het moeten afleggen van een eed geeft immers aan de bestaande plichten van de bankiers een zekere solemniteit en sommige bankiers zullen misschien een beetje voorzichtiger handelen in de toekomst.

In het Verslag aan de Koning worden enkele voorbeelden gegeven van laakbare handelingen. Wij citeren: "Hierbij wordt meer bepaald gedacht

aan het bewust misleiden (of pogen te misleiden) van een cliënt, de geïmplementeerde entiteit, een toezichthouder of een derde, bijvoorbeeld, wat betreft een belegging, een bankproduct, de eraan verbonden voorwaarden, risico's of rendementen, de kredietwaardigheid van een kredietnemer of de financiële situatie of kennis en ervaring van een belegger. Laakbaar gedrag is ook nalaten om een cliënt, de geïmplementeerde entiteit of een toezichthouder erop te wijzen dat ze een feitelijk of juridisch element verkeerd interpreteren, terwijl de bankdienstverlener wel degelijk weet dat het verkeerd wordt geïnterpreteerd en welke de gevolgen daarvan zijn.

Een vergelijkbare situatie is wanneer een bankdienstverlener bankdiensten of -producten zou aanraden of wanneer hij bij discretionair beheer transacties zou verrichten voor rekening van een cliënt die redelijkerwijs niet adequaat zijn voor de cliënt, en dit met de bedoeling hem schade te berokkenen of er een persoonlijk voordeel mee te behalen".

De woorden die wij hierboven hebben aangehaald uit het Verslag van de Koning tonen duidelijk aan dat alleen maar bewust verkeerde handelingen gesanctioneerd zullen worden. Eerlijk gezegd denk ik niet dat veel bankiers zo'n bewust gedrag hanteren in hun dagelijkse leven maar wij weten wel dat sommige commerciële af en toe te positief kunnen zijn over bepaalde producten of bepaalde situaties en de aandacht van hun cliënten niet genoeg vestigen op bepaalde risico's. Als die regelgeving ervoor zorgt dat meer nuance wordt aangebracht in bepaalde raadgevingen of aanbiedingen dan denk ik dat zij reeds haar nut zal hebben getoond.



APRIL

Update personenbelasting 2024

- 15 april 2024 | 13u30 - 16u30
[Zwijnaarde](#)
- 17 april 2024 | 14u00 - 17u00
[Laakdal](#)
- 1 punt verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Update fiscaliteit 2024

- 16 april 2024 | 13u30 - 17u45
[Lummen](#)
- 18 april 2024 | 13u30 - 17u45
[Hooglede](#)
- 19 april 2024 | 13u30 - 17u45
[Livestream](#)
- 23 april 2024 | 13u30 - 17u45
[Antwerpen](#)
- 24 april 2024 | 13u30 - 17u45
[Virtual Classroom](#)
- 25 april 2024 | 13u30 - 17u45
[Nazareth](#)
- 25 april 2024 | 13u30 - 17u45
[Livestream](#)
- 1,5 punt bank, 2,5 punten verzekering & 1 punt hypotheicaire krediet

Balanslezen voor vennootschappen

- 16 en 23 april 2024 | 09u00 - 16u00
[Oostkamp](#)
- 12 punten bank
- Gratis voor medewerkers PC 341

Macro-economie en financiën

- 19 april 2024 | 09u00 - 17u00
[Zwijnaarde](#)
- 6 punten bank & 3 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Fondsenselectie

- 24 april 2024 | 14u00 - 17u00
[Zwijnaarde](#)
- 3 punten bank
- Gratis voor medewerkers PC 341

Antiwitwasbeleid voor zelfstandige bankagenten: attitude en waakzaamheid in twintig praktische voorbeelden

- 25 april 2024 | 10u00 - 12u00
[Webinar](#)
- 2 punten bank
- Gratis voor medewerkers PC 341

Potpourri tweedepijlerpensioenen voor zelfstandigen

- 26 april 2024 | 09u30 - 12u30
[Webinar](#)
- 1,5 punt bank & 3 punten verzekering

Het pensioenlandschap in België

- 29 april 2024 | 09u30 - 17u00
[Sint-Niklaas](#)
- 6 punten bank & 6 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Successieplanning met vastgoed: praktijkanalyse

- 29 april 2024 | 13u45 - 16u45
[Virtual Classroom](#)
- 2 punten bank & 2 punten verzekering

De knipperlichten in een kredietdossier: beter voorkomen dan genezen!

- 30 april 2024 | 09u00 - 12u30
[Webinar](#)
- 3 punten bank & 3 punten hypotheicaire krediet



MEI

Grondige fiscale opleiding levensverzekering en pensioensparen met boek

- 3 mei 2024 | 13u30 - 17u00
[Virtual Classroom](#)
- 2 punten bank & 3 punten verzekering

Update fiscaliteit 2024

- 6 mei 2024 | 13u30 - 17u45
[Virtual Classroom](#)
- 1,5 punt bank, 2,5 punten verzekering & 1 punt hypotheicaire krediet

Erfrecht

- 7 mei 2024 | 09u00 - 12u30
[Webinar](#)
- 3 punten bank & 3 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Update hypotheek- en woonfiscaliteit 2024

- 7 mei 2024 | 09u30 - 12u30
[Laakdal](#)
- 16 mei 2024 | 14u00 - 17u00
[Zwijnaarde](#)
- 0,5 punt verzekering & 3 punten hypotheicaire krediet
- Gratis voor medewerkers PC 341

De levensverzekering: een must in elke verzekeringsportefeuille

- 7 en 14 mei 2024 | 13u30 - 17u45
[Virtual Classroom](#)
- 7 punten verzekering

“Meester in marktanalyse: Technische analyse voor alle beurstijden”

- 7 mei 2024 | 18u00 - 20u00
[Webinar](#)
- 2 punten bank
- Gratis voor medewerkers PC 341

Practicum: woonkredieten in de personenbelasting

- 8 mei 2024 | 13u30 - 17u30
[Virtual Classroom](#)
- 3 punten hypotheicaire krediet

Update bedrijfsbeheer: ondersteun startende ondernemers

- 14 mei 2024 | 09u00 - 16u00
[Brugge](#)
- 5,5 punten bank
- Gratis voor medewerkers PC 341

Overlijdensverzekeringen ... zwijg ze niet dood

- 16 mei 2024 | 09u00 - 12u30
[Webinar](#)
- 3 punten verzekering

Passief en actief beleggen

- 21 mei 2024 | 09u30 - 17u00
[Brugge](#)
- 6 punten bank
- Gratis voor medewerkers PC 341

Familiale verzekering in 60 vragen

- 21 mei 2024 | 13u00 - 16u00
[Virtual Classroom](#)
- 3 punten verzekering

Antiwitwasbeleid voor verzekeringsmakelaars: de dagelijkse praktijk in twintig voorbeelden

- 24 mei 2024 | 10u00 - 12u00
[Webinar](#)
- 2 punten verzekering

Hoe voer je een commercieel gesprek rond beleggingen en levensverzekeringen?

- 27 mei 2024 | 09u30 - 17u00
[Hasselt](#)
- 3 punten bank & 3 punten verzekering
- Gratis voor medewerkers PC 341

Waardebepaling bank- en verzekeringskantoor bij fusie en overname

- 28 mei 2024 | 13u30 - 17u00
[Grobendonk](#)
- 1,5 punt bank & 1,5 punt verzekering

IDD: aandachtspunten voor de verzekeringstussenpersoon

- 28 mei en 4 juni 2024 | 13u45 - 17u45
[Virtual Classroom](#)
- 7 punten verzekering

Schrijf in via:

www.edfin.be

Onze partners:



De kennis van je medewerkers aanscherpen?

Gratis opleidingen voor medewerkers PC 341



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

De financiële sector staat niet stil.

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

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

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

Wensen jij of je medewerkers op de hoogte te blijven van ons aanbod gratis opleidingen?
Schrijf jezelf of je medewerkers in op onze nieuwsbrief via [sofuba.be](https://www.sofuba.be)

Balanslezen voor vennootschappen
16/04 en 23/04/2024
Oostkamp

12 punten bank

Macro-economie en financiën
19/04/2024
Zwijnaarde

6 punten bank
3 punten verzekering

Naar een totale opheffing van het bankgeheim in België?
06/05/2024
Webinar

3 punten bank
3 punten consumentenkredieten
3 punten hypothecaire kredieten

Passief en actief beleggen
21/05/2024
Brugge

6 punten bank

Fiscale aspecten van de courante beleggingsproducten
24/05/2024
Brussel

2 punten bank
2 punten verzekering

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

sofuba.be

Update modeldocumenten IDD



BZB-Fedafin heeft haar IDD-modeldocumenten aangepast. Enerzijds werden de documenten aangepast op basis van de praktijkgids en van de bevindingen uit de inspecties die de FSMA heeft gedaan bij verzekeringsmakelaars. Anderzijds werden de modeldocumenten aangepast m.b.t. de vereisten inzake duurzaamheid.

Er zijn weer nieuwe regels rond duurzaamheid. De EU wil kapitaalstromen heroriënteren naar een meer duurzame economie en wil ook de financiële risico's als gevolg van de klimaatverandering, de uitputting van hulpbronnen, de aantasting van het milieu en sociale kwesties beheren. Iets wat wij als beroepsvereniging uiteraard ondersteunen. BZB-Fedafin updatete dan ook haar IDD-modellen zodat ze (en jij dus ook) aan de nieuwe regelgeving voldoen.

Om de doelen van de EU te verwezenlijken moeten andere ondernemingen aan hun 'stakeholders' meedelen in welke mate zij duurzaamheidsrisico's opnemen in verschillende aspecten van hun beleid. Het is in dat kader dat verzekeringstussenpersonen naar de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant moeten vragen als hij verzekeringsproducten met een beleggingscomponent wil aankopen en er advies verleend moet worden.

Naast het vragen naar de financiële doelstellingen, wordt dit een essentieel onderdeel bij het opmaken van het spaar- of beleggingsprofiel van de klant. Naar aanleiding hiervan heeft BZB-Fedafin dan ook haar modeldocumenten inzake IDD uitgebreid met vragen inzake duurzaamheidsvoorkeuren. Deze vragen werden op sectoraal niveau opgesteld. Ook de sectordocumenten werden geüpdatet.

Wat is het gevolg van deze verandering voor jou?

Modellen zijn hulpmiddelen die wij graag aan onze leden aanbieden. Elke verzekeringstussenpersoon kan er uiteindelijk mee doen wat hij wil en aanpassen waar nodig naar zijn gevoel. We nemen de zaken op in onze modellen die ofwel door de wet zijn opgelegd, ofwel worden gevraagd door de FSMA. Je kan de modellen dus louter ter inspiratie gebruiken of enkel die zaken overnemen die je nog niet hebt opgenomen in je documenten. We hopen

je als beroepsorganisatie hierbij vooral te ondersteunen en te helpen.

Als tussenpersoon moet je rekening houden met de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant als je advies verleent bij de verkoop van beleggingsverzekeringen. Dat betekent dat je hierover eerst uitleg moet geven aan je klant. De sector heeft hiervoor een toelichtingsnota uitgewerkt die je kunt gebruiken en aan hem kunt meegeven.

Verder moet je ook een product zoeken dat aansluit bij zijn voorkeuren. Daarvoor dien je je te baseren op de precontractuele informatie van je verzekeringsmaatschappij. Kan je geen product aanbieden dat beantwoordt aan de duurzaamheidsvoorkeuren van je klant? Dan kan hij ervoor kiezen om zijn voorkeuren al dan niet te wijzigen.

Let op! Dat moet steeds goed gedocumenteerd en bijgehouden worden.

BZB-Fedafin raadt je dan ook aan om je goed in te werken in de materie en ervoor te zorgen dat je IDD-modeldocumenten worden aangepast. Je kan alle aangepaste modellen en een nota met aandachtspunten terugvinden in de sectorbib op de website van BZB-Fedafin.

Heb je hierbij hulp nodig?

BZB-Fedafin staat zoals altijd voor je klaar. Ben je specifiek op zoek naar iemand die je hierin kan bijstaan op kantoonniveau? Blader dan snel naar p.32 en ontdek het voordeel van Complius!

Gewijzigde gedragscode kmo-financiering

Op 1 februari 2024 trad de gewijzigde gedragscode rond kmo-financiering in werking. Die werd in het leven geroepen als aanvulling op de wet kmo-financiering uit 2013. Die wet biedt een kader voor de bescherming van kleine ondernemingen in hun relatie met banken en kredietbemiddelaars. Wij stelden hierover enkele vragen aan Lieven Cloots van UNIZO en Anne-Mie Ooghe van Febelfin.

Op 1 februari treedt de nieuwe gedragscode rond de financiering van kmo's in werking. Wat houdt deze gedragscode juist in en waarom werd ze in het leven geroepen?

Lieven: De wet is er oorspronkelijk gekomen op vraag van UNIZO, na tal van klachten van ondernemers met de 'wederbeleggingsvergoeding'. Dat is de vergoeding die banken vragen bij de vroegtijdige opzegging van een kredietovereenkomst. In principe moet die vergoeding beperkt blijven tot maximaal 6 maanden intrest, maar banken hadden allerlei uitwegen gezocht om toch een hogere vergoeding op te leggen. UNIZO heeft daarom aangedrongen op een wettelijke regeling van dit probleem, wat dus ook gebeurd is met die Wet KMO-financiering van 2013. Maar zoals de titel van de wet zelf zegt, is de wet niet beperkt gebleven tot het probleem van die wederbeleggingsvergoeding. Ook andere problemen die vaak in de praktijk terugkeerden, vonden hun weg naar de wet. Tot slot voorziet de wet

ook in een reeks informatieverplichtingen waaraan de kredietverstrekker en de kredietbemiddelaar moeten voldoen ten aanzien van de ondernemer die het krediet vraagt of de persoon die een zekerheid stelt. Omdat een wet een vrij statische vorm van regelgeving is die niet zo eenvoudig aan te passen valt, werd er afgesproken om de concrete inhoud van de informatieverplichtingen en de concrete manier waarop de wederbeleggingsvergoeding moet worden berekend, uit te werken in een gedragscode tussen de bankensector en ondernemersorganisaties.

Wat is er allemaal gewijzigd t.o.v. de oude gedragscode van 2018?

Lieven: Tijdens de meest recente evaluatie van 2023 werd vastgesteld dat er eigenlijk geen nood is om de wet zelf aan te passen. Ook de gedragscode vereiste geen dringende aanpassingen, maar de evaluatie toonde wel aan dat ondernemers vaak nog te weinig concreet geïnformeerd worden over bijvoorbeeld

de beschikbare overheidsgaranties, of over de rechten van ondernemers onder deze wet. Er werd daarom beslist om een informatiecampagne op te zetten vanuit de FOD Economie. De gedragscode zelf werd ook heel licht aangepast. Ze bevat nu een verplichting tot verwijzing naar de meer specifieke informatie op de website van Febelfin in de informatiedocumenten (in plaats van een verwijzing naar een algemene website).

Er wordt tevens een verplichting voorzien om extra informatie op te nemen in het in het summier informatiedocument dat de ondernemer moet krijgen op het moment van het kredietaanbod.

Ziet u een gewijzigde aanpak bij de leden van Febelfin ten gevolge van deze wet en gedragscode?

Anne-Mie: Toen de wet kmo-financiering in 2013 werd ingevoerd, heeft dat zowel op het organisatorisch vlak als op IT-vlak heel wat inspanningen gevraagd van de banken. De latere aanpassingen aan de wet en de gedragscode zijn minder ingrijpend geweest.



Lieven Cloots, adviseur studiedienst UNIZO



Anne-Mie Ooghe, Director Corporate Banking bij Febelfin

Op inhoudelijk vlak heeft vooral de beperking van de wederbeleggingsvergoeding bij vervroegde terugbetaling tot maximum 6 maand interest voor kredieten tot 1 miljoen euro aan kleine ondernemingen (vanaf 2018 voor kredieten tot 2 miljoen euro) een belangrijke impact gehad. De banken dienden daarmee rekening te houden bij het vastleggen van de voorwaarden van hun kredieten.

Heeft dit een impact op de zelfstandige tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten, verzekeringen en kredieten?

Lieven: Het spreekt voor zich dat de bepalingen uit de wet en de gedragscode ook een belangrijke weerslag hebben op de zelfstandige tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten. Want hoewel een aantal verplichtingen enkel gelden voor de banken zelf, is het duidelijk dat de verplichtingen die betrekking hebben op de informatieverstrekking, voornamelijk gedragen worden door de persoon die door de ondernemer geconsulteerd

wordt. Gaat de ondernemer rechtstreeks naar de bank, dan moet de bank die informatie geven aan de ondernemer. Maar van zodra de ondernemer beroep doet op een kredietbemiddelaar, zal hij of zij ervoor moeten zorgen dat alle wettelijk voorziene informatie op een correcte manier doorstroomt naar de ondernemer.

Merk tot slot nog op dat de definitie van kredietbemiddelaar ruim wordt opgevat: het gaat om 'elke natuurlijke persoon of rechtspersoon die niet optreedt als kredietgever en die in het raam van zijn bedrijfs- of beroepsactiviteiten tegen een vergoeding in de vorm van geld of een ander overeengekomen economisch voordeel:

- a) aan ondernemingen kredietovereenkomsten voorstelt of aanbiedt;
- b) ondernemingen anderszins dan onder a) bedoeld, bijstaat bij de voorbereiding van het sluiten van kredietovereenkomsten;
- c) namens de kredietgever met ondernemingen kredietovereenkomsten sluit.

De kredietbemiddelaars krijgen bijkomende verplichtingen inzake informatieverstrekking. Hoe ondersteunen uw leden de kredietbemiddelaars daarbij?

Anne-Mie: De banken die met kredietbemiddelaars werken, stellen de nodige procedures, documentatie en richtlijnen ter beschikking zodat de kredietbemiddelaars optimaal aan de informatieverplichtingen van de wet kmo-financiering kunnen voldoen. Daarbij gebeuren doorgaans ook ontwikkelingen in het IT-systeem van krediettoekenningen waarvan de kredietbemiddelaars gebruikmaken, zodat de verplichtingen waar mogelijk kunnen worden geautomatiseerd.

Ook in geval van aanpassingen in de verplichtingen inzake informatieverstrekking die voortvloeien uit een wijziging van de wet of van de gedragscode, worden die geïmplementeerd in verschillende kanalen bv. trainingstrajecten, procedures op het intranet van de bank, productenfiches, ...

Vivium Day

Vivium Digital Awards

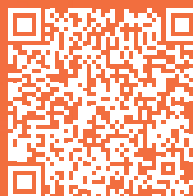
Blindelings vertrouwen op technologie
of beter afgaan op uw buikgevoel?

TRUST
YOUR
GUTS

28.03.24
Brussels
Expo

Als betrouwbare partner gidsen we u graag door de digitale jungle.

Schrijf snel in op
www.viviumdigitalawards.be



Dit event is voorbehouden aan zaakvoerders en decisionmakers van makelaarskantoren. Plaatsen zijn beperkt.

De Vivium Digital Awards krijgen de enthousiaste steun van

Een initiatief van



Jury Partners



Supporting Partners



AML-wet en FiMiS-vragenlijst



Naar jaarlijkse gewoonte zal de FSMA binnenkort de FiMiS Survey naar alle verzekeringsmakelaars uitsturen. Dat is een periodieke vragenlijst over de voorkoming van het witwassen van geld en de financiering van terrorisme. Het belang van het goed invullen van de vragenlijst mag echter niet onderschat worden. Begin 2024 schorste de FSMA namelijk gedeeltelijk de inschrijving van 6 verzekeringstussenpersonen op basis van de AML-wet.

Als makelaar mag je je elk jaar rond dezelfde periode verwachten aan de FiMiS-vragenlijst. De toezichthouder wil aan de hand hiervan het witwassen van geld en financiering van terrorisme voorkomen en nagaan. Op basis van de antwoorden op de vragenlijst wordt namelijk het risicoprofiel van de tussenpersoon bepaald. Dit jaar bleek nog maar eens hoe belangrijk het is dat

je (correcte) informatie verschaft aan de FSMA. Zo verbood ze 6 verzekeringstussenpersonen om de activiteit van distributie in levensverzekeringen nog uit te oefenen omdat ze een verzoek om informatie van de FSMA niet beantwoordden. Zij vulden en dienden de vragenlijst niet in, ondanks de herinneringen die werden gestuurd. De FSMA heeft de wettelijke verplichting

om ervoor te zorgen dat ze beschikt over de informatie die noodzakelijk is om het risicoprofiel te bepalen.

WEBINARS AML

Zie je soms door de bomen het bos niet meer? BZB-Fedafin schiet je graag te hulp. Zo zullen er ook dit jaar weer antiwitwasopleidingen georganiseerd worden via het opleidingsplatform Edfin. Als lid van BZB-Fedafin word je hier tijdig van op de hoogte gebracht. In de tussentijd kan je ook onze webinars on demand rond antiwitwas bekijken op Edfin. Zo kan je je al in de mate van het mogelijke voorbereiden op een inspectie. Je kan ook gebruikmaken van het ledenvoordeel van Complius (p.32) om je documenten in orde te brengen.

"Ik denk niet dat het een kwestie is van je te onderscheiden van de **AI-tools**, maar om ze te **omarmen**"

We werden er vorig jaar allemaal massaal mee geconfronteerd: AI. Tools als ChatGPT, Runway, Firefly werden aan een ongekend tempo naar ons hoofd geslingerd. Intussen gebruiken meer en meer mensen de apps en tools die voor handen zijn. Maar wat is er allemaal al ontwikkeld voor de financiële sector? En wat zijn de mogelijke gevolgen hiervan? Wij strikten Laurent Sorber, stichter van Radix en onlangs spreker op het Financieel Forum, voor een interview. AI is intussen niet meer weg te denken uit ons dagelijks leven. Welke AI-tools bestaan er inmiddels voor de financiële sector?

Large Language Models (LLMs) zoals ChatGPT maken nu al nieuwe en innovatieve AI-toepassingen mogelijk zoals het kunnen chatten met financiële instrumenten (zoals FinChat en COFIN), en het ontwerpen van trading strategieën met natuurlijke taal (Composer). Dat gezegd zijnde denk ik dat de écht interessante AI-toepassingen voor de financiële sector nog moeten komen.



Laurent Sorber, AI-ondernemer

Hou bijvoorbeeld zeker de 'GPT Store' in het oog, waar je 'GPTs' kan vinden en installeren in ChatGPT zoals je apps installeert op je smartphone.

Zal dit een sterke invloed hebben op de job van de zelfstandige tussenpersoon in bank, verzekeringen en kredieten volgens jou?

Ik verwacht dat AI een diepgaande invloed zal hebben op alle vormen van cognitieve arbeid: het zal ons productiever maken door ons te ontlasten van mentaal bandwerk, waardoor we ons kunnen richten op meer voldoening gevend werk waar we als mens het verschil in maken. De waarde die we vandaag creëren met 1 uur werk, zal morgen dankzij AI het equivalent worden van 10 uur werk.

Je bent zelf co-founder van InvestSuite. Jouw bedrijf heeft Robo Advisor ontworpen, een autopilot voor je spaargeld. Hoe werkt deze tool precies en wordt hij inmiddels al vaak gebruikt?

Een Robo Advisor kan je vergelijken met een privébank die je helpt om je spaargeld te beleggen, alleen gebeurt dat in het geval van een Robo Advisor aan de hand van software en AI op je smartphone in plaats van met een menselijke adviseur op kantoor. Eerst helpt de Robo Advisor je om je risicoprofiel en beleggingsvoorkeuren in kaart te brengen, waarna je een beleggingsportefeuille voorgesteld krijgt die voor jouw profiel geoptimaliseerd werd door AI. Wanneer je in die portefeuille belegt, monitort de Robo Advisor elke dag of er aanpassingen gemaakt moeten worden die je risico of rendement verder kunnen verbeteren. Je kan het vergelijken met een autopiloot voor je spaargeld: je kiest zelf wanneer je geld bijstort of afhaalt van de rekening, en wat er op de rekening staat wordt voor jou belegd door de Robo Advisor. Het is een zeer populair concept in Amerika, heeft al heel wat tractie in het Midden-Oosten, en begint nu stilaan ook meer bekend te geraken in Europa.

Hoe kan de zelfstandige tussenpersoon zich blijven

onderscheiden van alle AI-tools? Denk je dat het ook opportuun kan zijn voor hem om deze tools zelf te gebruiken?

Ik denk niet dat het een kwestie is van je te onderscheiden van de AI-tools, maar om ze te omarmen en ze te gebruiken om je productiviteit te vergroten. Wat je bijvoorbeeld kan doen, is oplijsten welke taken het meeste tijd van je vragen om dan te gaan kijken op welke manier tools zoals ChatGPT je daarbij kunnen helpen. Je kan bijvoorbeeld kijken of er al een 'GPT' bestaat op de GPT Store om je te helpen met die taken, of je kan er zelf een GPT voor maken (daar moet je niet voor kunnen programmeren). Daarnaast kan

je ook gebruik maken van OpenAI's officiële 'prompt engineering' gids, die je effectiever leert gebruikmaken van LLMs zoals ChatGPT.

Ben je geprikkeld door AI en wil je hierover een opleiding volgen?

Dat kan vanaf nu via Edfin! Schrijf je in voor het live webinar 'Het potentieel van AI voor de financiële sector'. Er vallen bovendien 3 punten bank en 3 punten verzekering mee te verdienen.

Bied uw medewerkers een pauze aan met Edenred Maaltijd

Ontdek snel alle innovaties van de Edenred-kaart



Kan in het hele Mastercard-netwerk geaccepteerd worden



Mobiel betalen met Payconiq, Apple Pay en Google Pay



De eerste gerecycleerde kaart in België



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



30% korting* voor alle BZB Fedafin-leden

Kortingscode: TR2401BZBFEDAFIN15

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

Bezoek bzbfedafin.edenred.be voor meer informatie of neem contact op met ons via federations-BE@edenred.com indien u met vragen zit.

* Korting geldig op de basis-prestatievergoeding.

Bijscholingsverplichtingen

Ben jij in orde met je bijscholingsverplichtingen? Ten laatste 31 maart moet je als zelfstandige tussenpersoon namelijk aangeven in CABRIO of je het aantal bijscholingspunten al dan niet behaald hebt in 2023. Hoeveel punten moet je ook weer behalen per jaar en per statuut? Veranderen er zaken in 2024? De overvloed aan regelgeving kan vele vragen oproepen. We frissen dan ook graag je geheugen nog eens op.

HOEVEEL UUR MOET JE PER JAAR BESTEDEN AAN BIJSCHOLING?

Hieronder vind je een duidelijk overzicht van het aantal uren bijscholing dat je moet volgen per jaar per statuut. Je moet dus per inschrijving het aantal bijscholingsuren volgen. Ben je

zowel een tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten als een verzekeringstussenpersoon? Dan moet je dus 15 uur aan opleidingen bank besteden en 15 uur opleidingen verzekeringen volgen om te voldoen aan de bijscholingsverplichtingen.

Gereguleerde functie: Inschrijving als:	Tussenpersoon - natuurlijke persoon & Effectieve leider(s) de facto belast met de verantwoordelijkheid voor de werkzaamheid van distributie of bemiddeling	VVD('s)	PCP's
(Her)verzekeringstussenpersoon	15 uur (*) per kalenderjaar	15 uur (*) per kalenderjaar	15 uur per kalenderjaar
Nevenverzekeringstussenpersoon	3 uur per kalenderjaar	3 uur per kalenderjaar	3 uur per kalenderjaar
Tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten	15 uur (*) per kalenderjaar	n.v.t.	15 uur per kalenderjaar
Bemiddelaar in hypothecair krediet	3 uur per kalenderjaar	3 uur per kalenderjaar	3 uur per kalenderjaar
Makelaar en verbonden agent in consumentenkrediet	3 uur per kalenderjaar	3 uur per kalenderjaar	3 uur per kalenderjaar
Agent in een nevenfunctie in consumentenkrediet type 2	n.v.t.	3 uur per kalenderjaar	3 uur per kalenderjaar
Agent in een nevenfunctie in consumentenkrediet type 1	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.

Bron: FSMA, FAQ bijscholing, p. 6

* Gedurende de eerste drie jaar die volgen op hun eerste inschrijving als tussenpersoon, hun eerste aanstelling als VVD of hun eerste benoeming tot effectieve leider die de factoverantwoordelijkheid is, moet de bijscholing van voornoemde personen voor minimum 12 uur per jaar gericht zijn op het verwerven van beroepskennis en vakbekwaamheid inzake de verzekeringsproducten of bank- en beleggingsdiensten die de factowordende verdeeld door henzelf of door de PCP's voor wie zij verantwoordelijk zijn of die onder hun toezicht staan. Onder beroepskennis en vakbekwaamheid inzake de verzekeringsproducten of bank- en beleggingsdiensten komen zowel de algemene kenmerken van de producten of diensten in aanmerking alsook de kenmerken verbonden aan een specifiek product of dienst (voorbeeld: de kenmerken van een brandverzekering die een bepaalde verzekeringsonderneming aanbiedt of in de toekomst wil aanbieden).

De FSMA verplicht geen individuele follow-up van de punten van je PCP's. In dergelijke gevallen verwacht de FSMA dat de werkgever een jaarlijks en geactualiseerd globaal opleidingsplan voor al zijn PCP's opstelt om hun beroepskennis op peil te houden. De werkgever moet dit ter beschikking houden van de FSMA.

SECTORSPECIFIEKE EN ALGEMENE OPLEIDINGEN: CUMUL & OVERDRACHT

In 2024 is er een nieuwigheid in de bijscholingsverplichtingen. De FSMA beveelt vanaf nu aan om een opsplitsing in sectorspecifieke en algemene opleidingen te maken. Sectorspecifieke opleidingen zijn opleidingen over een onderwerp (bv. regelgeving) dat betrekking heeft op een enkele sector,

bijvoorbeeld een opleiding rond de RDR-overeenkomst in BA Auto. Algemene opleidingen zijn dan weer opleidingen met een brede reikwijdte die zich niet beperken tot één enkele gereguleerde activiteit (of sector), bijvoorbeeld een algemene antiwitwasopleiding. De sectorspecifieke opleiding komt o.b.v. de aanbevelingen van de FSMA niet in aanmerking voor de cumul van bijscholingen omdat hij gebonden is aan de betrokken sector en dus niet dubbel kan worden geteld. Bij de algemene opleiding is dat wel het geval. Je kan beide soorten opleidingen wel overdragen naar het volgende jaar in geval van overschot. De opsplitsing tussen algemeen en sectorspecifiek is echter enkel een aanbeveling van de FSMA en dus niet wettelijk verplicht. Niet alle opleidingsinstellingen zullen

hun opleidingen opzetten volgens de nieuwe aanbevelingen van de FSMA. Zo zal je op het opleidingsplatform Edfin binnenkort een opsplitsing in algemene en sectorspecifieke opleidingen zien staan, zowel bij de aankondiging als op het deelnameattest.

Lees je graag
de volledige FAQ
bijscholing nog eens na?
Surf dan naar de website
van de FSMA.

Van mens tot mens, en van ondernemer tot ondernemer



Bij DVV verzekeringen doen we meer dan onze klanten verzekeren.

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

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

DVV  **verzekeringen** | **GEWOON GOEIE SERVICE**

Leg je examens nu ook van thuis of op kantoor af via Edfin

Edfin vzw is sinds enkele jaren officieel erkend door de FSMA als examencentrum voor het behalen van een certificaat inzake bank-, verzekerings- en kredietbemiddeling. Tot voor kort konden deze examens afgelegd worden in ons examencentrum in Oudenaarde. Met de lancering van ons online examensysteem komt hier verandering in.

BEREID JE VOOR OP HET EXAMEN

Naast het afleggen van de examens, kan je bij Edfin ook terecht voor de voorbereidende opleidingen. We bieden deze opleidingen aan in de vorm van afstandsonderwijs. Op die manier kan je je van thuis of op kantoor ook perfect voorbereiden op het afleggen van het examen!

Edfin biedt je vanaf dit jaar 2 mogelijkheden aan voor het afleggen van een examen:

- afleggen van een fysiek examen in ons examencentrum te Oudenaarde, op een vooraf afgesproken tijdstip
- afleggen van een online examen, van thuis of op kantoor, via jouw PC, op een vooraf afgesproken tijdstip.

De inhoud van het examen verschilt uiteraard niet volgens het gekozen type.

HOE VERLOOPT EEN ONLINE EXAMEN?

Wens je je niet te verplaatsen naar Oudenaarde, dan kan je nu dus examens afleggen van op kantoor, of thuis. Om ervoor te zorgen dat een online examen vlot en volgens de richtlijnen verloopt, maakt Edfin gebruik van een 'online proctoring' systeem, Proctor Exam. Dit is een besloten en beveiligde online omgeving die ons

toelaat als toezichthouder op te treden tijdens het examen (via live meekijken & ook achteraf opnames bekijken), de identiteit van de deelnemer te verifiëren en zo fraude te voorkomen. Het enige wat je als deelnemer nodig hebt is een computer of laptop met een webcam en microfoon, een smartphone (of tablet) met een camera en een vlotte internetverbinding. Net zoals bij een fysiek examen doorloop je een reeks meerkeuzevragen. Je dient minstens 60% te halen en de geldende examenregels te respecteren om te slagen.

Schrijf je je in voor een dergelijk online examen, dan ontvang je vooraf tijdig de nodige praktische informatie zodat alles vlot en stressvrij kan verlopen op de examendag zelf.

Wens je meer informatie over onze online examens of wil je inschrijven? Dan kan dit via www.edfin.be.

NIEUW: INLEIDING TOT DE DISTRIBUTIE VAN BANK- EN BELEGGINGSDIENSTEN

Deze cursus is bedoeld voor iedereen die professioneel aan de slag wil binnen de banksector:

- Agenten in bank- en beleggingsdiensten
- Makelaars in bank- en beleggingsdiensten
- Effectieve leiders de facto van bovengenoemde tussenpersonen
- Personen in contact met het publiek (PCP) van bovengenoemde tussenpersonen en van gereguleerde ondernemingen

Om toegang te krijgen tot het beroep dienen bovengenoemde personen examens af te leggen van de volgende 4 modules:

- Module 1: basisbeginselen van het bank- en financieelwezen
- Module 2: compliance



- Module 3: betalingsverkeer en spaarproducten
- Module 4: beleggingsproducten en beleggingsadvies.

In deze afstandsstudie kan je op eigen tempo de cursus doornemen en je zo voorbereiden op de examens. Bovendien kan je de opgedane kennis uitgebreid testen aan de hand van tal van oefenvragen.

INLEIDING TOT DE VERZEKERINGSDISTRIBUTIE

Edfin heeft in samenwerking met BZB-Fedafin haar eigen cursus ontwikkeld die je de mogelijkheid biedt om te slagen voor de examens in de verzekeringen en aan de slag te gaan in de verzekeringssector.

Iedereen die in de verzekeringssector professioneel actief wil zijn, moet verplicht Module 1 (basiskennis) volgen. Afhankelijk van het soort producten dat men wil verkopen, moet/ mag (PCP) men ook volgende modules volgen:

- Module 2: producten niet-leven
- Module 3: producten leven zonder beleggingscomponent
- Module 4: producten leven met beleggingscomponent.

In deze afstandsstudie kan je op eigen tempo de cursus doornemen en je

kennis uitgebreid testen aan de hand van tal van oefenvragen.

NIEUW VANAF MIDDEN APRIL: VOORBEREIDENDE CURSUS EXAMEN KREDIETBEMIDDELING

Deze cursus is een voorbereiding op de examens beroepskennis om in de sector van de kredietbemiddeling aan de slag te gaan.

De cursus is bedoeld voor iedereen die professioneel aan de slag wil binnen de sector van de kredietbemiddeling:

- Kredietmakelaar
- Verbonden agent kredieten
- Subagent hypothecaire kredieten
- Effectieve leider (de facto of niet de facto)
- Bestuurder niet effectieve leider
- Verantwoordelijken voor de distributie (VVD)
- Personen in contact met het publiek (PCP)
- Agent in nevenfunctie type 1 en 2 consumentenkredieten

Iedereen die in de sector van de kredietbemiddeling professioneel actief wil zijn, moet verplicht volgen:

- Module 1 (algemene beginselen van kredietbemiddeling)

Afhankelijk van het soort kredieten dat men wil verkopen, moet men ook

volgende modules volgen:

- Module 2: consumentenkredieten
- Module 3: hypothecaire kredieten

In deze afstandsstudie kan je op eigen tempo de cursus doornemen en je zo voorbereiden op de examens. Bovendien kan je de opgedane kennis uitgebreid testen aan de hand van tal van oefenvragen.

FEDERAL LEARNING ACCOUNT (FLA)

Zoals je weet rusten er op je werknemers een aantal mogelijkheden / verplichtingen tot het volgen van een opleiding. Eerder berichtten wij over het bestaan van de individuele opleidingsrekening, waarbij we een model ter beschikking stelden om de opleidingen van je werknemer bij te houden.

Vanaf 1 april 2024 moet je echter de individuele opleidingen die je werknemers volgen registreren in de Federal Learning Account, een digitale applicatie. Dit betekent dat je geconfronteerd wordt met nieuwe administratieve verplichtingen. Wij raden je aan om hiervoor contact op te nemen met je sociaal secretariaat. Voor het eerste jaar heb je een termijn van 6 maand na 1 april 2024 om je huidige werknemers te registreren. We gaan hier in een volgende Momentum dieper op in. Via Edfin kan je alvast eenvoudig alle gevolgde opleidingen bijhouden, voor jezelf maar ook voor al je medewerkers.

Opgelet: bovenstaande registratie ontslaat je niet om te voldoen aan de bijscholingsverplichting van de FSMA. Je moet dus nog steeds attesten van gevolgde opleidingen bijhouden en voor 31 maart in Cabrio aanduiden of je voldeed aan de bijscholingsverplichting van het voorgaande jaar.

Medewerkers PC 341 kunnen deze examens én de voorbereidende cursussen GRATIS volgen met steun van Sofuba.

Nieuw ledenvoordeel: Complius

Compliant zijn zorgt voor veel stress bij de makelaars. De regelgeving inzake IDD en AML toepassen in het kantoor is en blijft een administratieve last. BZB-Fedafin probeert haar leden hierin zo goed mogelijk te ondersteunen door verschillende modeldocumenten aan te bieden en opleidingen te organiseren in samenwerking met Edfin. In dat opzicht biedt BZB-Fedafin je graag een nieuw ledenvoordeel aan. Complius, opgericht door Luc Willems en Bart Deprins, trekt de compliancemotor op gang om daarna de makelaar zélf op weg te sturen.



Bart Deprins

Complius is een samenwerking tussen Bart Deprins en Luc Willems. Bart is handelsingenieur en startte zijn loopbaan als bank- en verzekeringsagent. Daarna bouwde hij een praktijk uit als accountant. Luc Willems is advocaat met een specialiteit in financieel recht. Hij staat makelaars en agenten bij in hun complianceverplichtingen.

BZB-Fedafin verleent eerstelijns juridisch advies aan haar leden, inclusief advies m.b.t. IDD en AML. Waarin verschilt de service die jullie aanbieden m.b.t. het eerstelijns advies van BZB-Fedafin?

Ten eerste voeren wij steeds een volledige scan uit m.b.t. de AML- en IDD-compliance van het kantoor. Het resultaat hiervan gieten we in een rapport met aanbevelingen. Zo weet het kantoor exact wat er nog moet gebeuren om compliant te zijn met de AML- en IDD-wetgeving. Dit gaat dus breder én dieper dan eerstelijns advies.

Ten tweede focussen wij ook op de praktische kant van compliance in het kantoor. Juridische compliance m.b.t. AML



Luc Willems

en IDD is het einddoel, maar de weg daar naartoe is een praktijkverhaal. Wij helpen bij het opstellen van wettelijk verplichte documenten, maar ook bij het opzetten van werkbare procedures of de opmaak van een praktische AML- of IDD-handleiding voor de medewerkers.

Wat mogen leden precies van jullie verwachten wanneer ze een full scan vragen? En hoe frequent zouden onze leden dergelijke full scan moeten aanvragen?

Een full scan inzake AML of IDD bestaat uit 3 delen:

1. Het nazicht van de bestaande documenten en procedures
2. De opmaak van een compliance-rapport met verbeteringen
3. Praktische bijstand bij het compliant maken van het kantoor

Kantoren die liever zelf aan de slag gaan met het compliancerapport kunnen kiezen voor een light scan. Die omvat enkel het nazicht (deel 1) en het compliancerapport (deel 2).

Onze bedoeling is dat een kantoor zelfredzaam is na een AML- of IDD-scan. Dan hebben we ons werk goed gedaan. Het is niet nodig om elk jaar een full of een light scan te laten uitvoeren. Een nieuwe scan is nuttig elke 3 tot 5 jaar of als er zich een belangrijke wijziging voordoet, zoals de overname van een kantoor of portefeuille of een succesvol aanbod van nieuwe producten.

Centraal staat voor ons dat de makelaar als beoefenaar van een vrij beroep het hele proces zelf onder controle heeft en niet blijvend afhankelijk is van dienstverleners of softwareleveranciers. Dit kunnen ondersteunende instrumenten zijn, maar de makelaar is t.a.v. de klant en de toezichthouder de eindverantwoordelijke. Het zijn nog altijd de makelaars die de klanten evalueren zowel inzake IDD als AML. Deze verantwoordelijkheid kan niet uitbesteed worden.

Voorzien jullie ook een follow-up nadat de scan werd gedaan?

Zeker, een jaarlijkse follow-up is nuttig. De makelaar mag ons hiervoor altijd contacteren, of indien gewenst nemen wij zelf jaarlijks contact op.

Om te beginnen verplicht de wetgeving de makelaar om jaarlijks een aantal zaken te updaten, bv. het jaarlijks activiteitenverslag inzake AML en het belangenconflictenbeleid inzake IDD. Bovendien beweegt er heel wat op vlak van compliance. Denk aan de snel wijzigende wetgeving of richtlijnen van de FSMA. Tijdens een jaarlijks follow-upgesprek bekijken we de wettelijk



VERDUBBEL IN 2024 JE TEAMRENDEMENT

met een SLIMME TELEFONIE oplossing.

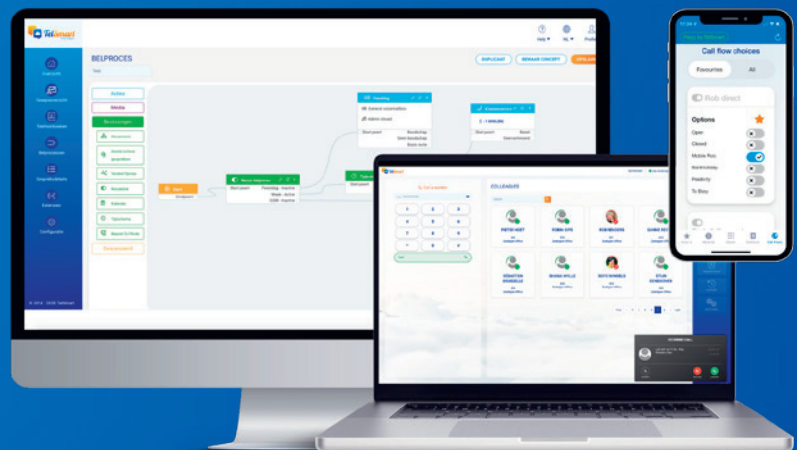


Ongezien **EENVOUDIG** voor
NIET-TECHNISCHE mensen

GSM EN VASTE TELEFONIE
IN **ÉÉN TECHNOLOGIE**

Pas je bereikbaarheid
aan in één klik

Bel over GSM-netwerk
met je kantoonummer



SCAN MIJ!



verplichte updates, we informeren de makelaar over belangrijke wijzigingen en actualiteit inzake compliance, we beantwoorden vragen, enz.

Voor alle duidelijkheid: het doel is dat de makelaar sterker en onafhankelijker wordt. Het is niet de bedoeling dat hij afhankelijk wordt van weer een nieuwe dienstverlener. Daarom werken wij niet met abonnementen.

Wordt er tijdens de scan ook opleiding gegeven aan de medewerkers van een kantoor?

Opleiding van de medewerkers maakt standaard geen deel uit van een scan, omdat dit niet voor alle kantoren interessant is, denk bijvoorbeeld aan kleine kantoren met weinig of geen PCP's. Wij bieden AML- en IDD-opleiding voor medewerkers daarom apart aan.

De opleiding voor medewerkers geven we online of ter plaatse op het kantoor en duurt ongeveer 2 uur per topic (AML of IDD). Deze opleiding is praktisch en interactief: wat zijn de belangrijkste aandachtspunten inzake AML en IDD, hoe passen we dit toe in ons kantoor, wat zijn onze interne procedures, ... Het is op maat van het kantoor.

Werken jullie met de modeldocumenten die de makelaar gebruikt? Of gebruiken jullie eigen modellen? En hoe zit dat dan met de

softwarepakketten waarmee de makelaar werkt?

Voor leden van BZB-Fedafin gebruiken wij steeds de modeldocumenten die BZB-Fedafin ontwikkeld heeft. Deze documenten zijn juridisch gevalideerd en worden up-to-date gehouden door de beroepsvereniging, wat een enorm voordeel is. Voor makelaars die geen lid zijn van BZB-Fedafin gebruiken we andere modellen, al adviseren we hen in eerste instantie om lid te worden.

De meeste softwarepakketten voor makelaars ondersteunen AML en IDD compliance. Inzake AML gaat het o.a. over klantenfiches, risicobeoordeling en cliëntenacceptatie. Inzake IDD zijn er digitale vragenlijsten voor analyse van verlangens en behoeften, kennis en ervaring enz.

Een makelaar zal dus niet alle modeldocumenten gebruiken, omdat een deel ervan - of een evenwaardige versie - geïntegreerd is in zijn software. Maar het gebruik van een bepaalde software garandeert (helaas) niet dat het kantoor compliant werkt. Wanneer er iets fout loopt met de klant of inzake de risico-inschatting van een klant, zal de makelaar zich nooit achter de parametrage van de software kunnen verbergen. De FSMA is hier erg duidelijk over.

Denk bijvoorbeeld aan de algemene risicobeoordeling, die de wettelijke basis vormt voor de cliëntenacceptatie. Als je

software geen module heeft om de algemene risicobeoordeling te maken, maar wel de cliëntenacceptatie regelt, dan heb je een fundamenteel complianceprobleem dat om een praktische én juridisch correcte oplossing vraagt. Dat is waarbij Complius je helpt.

Is er een ledenvoordeel voor de BZB-Fedafin-leden?

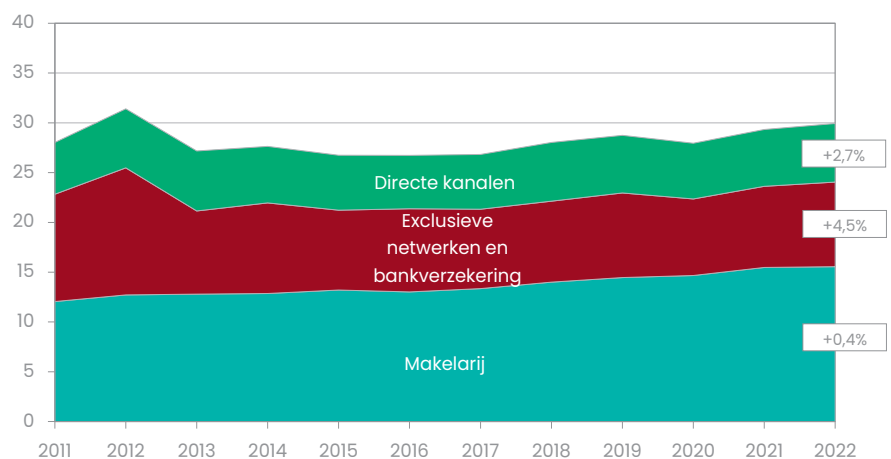
Leden van BZB-Fedafin krijgen 10% korting op de prijs van de AML- en IDD-scans van Complius, zowel de light als full scans. Het past in de aanpak van BZB-Fedafin om de makelaars sterker en onafhankelijker te maken.

Wil je genieten van dit ledenvoordeel?

Surf dan naar de dienstenpagina op www.bzb-fedafin.be of ga naar www.complius.be.

Klanten kopen hun verzekeringen het liefst bij de zelfstandige tussenpersoon

Uit het jaarlijks rapport distributiekanaal van Assuralia (boekjaar 2022) blijkt dat de niet-levensverzekeringen en levensverzekeringsproducten het vaakst verkocht worden door zelfstandige tussenpersonen. Enkel bij de groepsverzekering moeten ze wijken voor de directe kanalen. De klant verkiest in de meeste gevallen dus duidelijk om zijn verzekering af te sluiten bij een zelfstandige tussenpersoon.



Ontwikkeling premie-inkomen leven en niet-leven (in miljard euro)

Bron: Rapport distributiekanaal Assuralia, Ontwikkelingen premie-inkomen leven en niet-leven (in miljard euro), p.11

De resultaten van het rapport van Assuralia zijn duidelijk: zo'n 80% van het totale incasso leven en niet-leven is toe te kennen aan de zelfstandige tussenpersonen. We hebben het dan over de verzekeringsmakelaars, verzekeringsagenten en de bankverzekeraars. De directe kanalen zijn daarentegen verantwoordelijk voor 19,6% van het totale incasso.

EVOLUTIE VAN HET PREMIE-INKOMEN VAN DE BELGISCHE VERZEKERINGSMARKT

In 2022 kon een lichte stijging van 2,0% opgetekend worden in het premie-inkomen t.o.v. 2021. Hierbij dient echter een belangrijke kanttekening geplaatst te worden: door de toename van de index der consumptieprijsen in 2022, was er

Gebruikt u de Legal Risk Calculator al?

Ook rechtsbijstand voor zelfstandigen en ondernemingen wordt kinderspel.



Maatschappelijke zetel: Koning Albert II laan 7, 1210 Brussel - Tel.: 02/645.51.11 KBO onder het nummer 0401.620.778. Verzekeringsonderneming toegelaten onder nr. 0687, onder de controle van de Nationale Bank van België, de Berlaimontlaan 14, 1000 Brussel voor de tak Rechtsbijstand.

eigenlijk een daling van het incasso met 6,9% in reële termen. Iets minder dan de helft (45%) van de totale omzet van het premie-inkomen werd behaald door de verkoop van niet-levensverzekeringsproducten. Het blijft ook jaar na jaar stijgen. De premie-inkomsten van de levensverzekeringsproducten zijn in tegenstelling tot die van de niet-levensverzekeringsproducten gedaald in 2022. Ook het incasso van de individuele levensverzekeringen ligt lager dan in 2021, dit is te wijten aan de terugval bij de tak 23-producten wat waarschijnlijk toe te kennen is aan het slechte beursklimaat in 2022. De verkoop van tak 21-producten liep dan weer heel wat vlotter in 2022. Dat was mogelijks te danken aan de stijgende vaste rente in 2022.

Wie was er in 2022 verantwoordelijk voor deze stijging in premie-inkomsten? De makelaars waren verantwoordelijk voor maar liefst 52% van de omzet. De exclusieve netwerken en bankverzekeraars verkregen op hun

beurt 28,4% van de premies en de directe kanalen 19,6%.

Per product zijn er wel verschillen waar te nemen. Zo zijn de verzekeringsmakelaars verantwoordelijk voor het grootste deel van de omzet van niet-levensverzekeringsproducten (60,9%) en de individuele levensverzekeringen met gegarandeerde rentevoet (takken 21 en 26) (47,8%) in boekjaar 2022. De bankverzekeraars zijn dan weer de belangrijkste verdelers voor de individuele levensverzekeringsproducten (45,4%), de individuele levensverzekeringen met gegarandeerde rentevoet (takken 21 en 26) (38,6%) en de individuele tak 23-verzekeringen (58,4%). Enkel op vlak van de groepsverzekeringen zijn de zelfstandige tussenpersonen niet oververtegenwoordigd. Die worden voornamelijk verkocht via het direct kanaal (49,6%).

Zoals hierboven vermeld, worden de niet-levensverzekeringsproducten voornamelijk verkocht door

makelaarskanalen, en dit geldt zowel voor particulieren als ondernemingen. Ondernemingen hebben volgens het rapport nog een grotere voorkeur voor een zelfstandige tussenpersoon. Het aandeel van de verzekeringsmakelaars bedraagt in dit geval namelijk 72,3%. Naast de verzekeringsmakelaars verkopen ook de verzekeringsagenten (18,2%), directe kanalen (15,4%) en bankverzekeraars (14,8%) niet-levensverzekeringen aan particulieren.

Toch moeten de tussenpersonen waakzaam zijn: de directe kanalen zijn namelijk bezig aan een opmars. Het blijft in dat opzicht dus zeer belangrijk om meerwaarde te blijven creëren en in te zetten op promotie via online kanalen.

Afschaffing belastingvermindering langetermijnsparen tweede woning

De minister van Financiën Vincent Van Peteghem voorziet in de programmawet van 26 december 2022 een uitdoving van de belastingvermindering voor uitgaven bij de aankoop van een tweede woning. Sinds 1 januari 2020 geldt een gelijkaardige maatregel voor de eerste woning, toen de Vlaamse Overheid de voordelen van de woonbonus afschafte in ruil voor een vermindering van de registratiebelasting. Hierdoor maakt minister Van Peteghem een einde aan het verschil in beleid tussen de federale en gewestelijke overheden op het vlak van belastingvoordelen op vastgoed.



Gilles De Bruin, Business Advisor bij EY



Stefan Joos, Executive Director bij EY Accountants

Sinds de gewesten na de zesde staatshervorming de bevoegdheid over de 'eigen' woning overgeheveld kregen, is de woonfiscaliteit een onderwerp in evolutie. Zo vallen leningen aangegaan tussen 2005 en 2014 onder het systeem van de 'oude' Vlaamse woonbonus, leningen aangegaan in 2015 onder de 'nieuwe' Vlaamse woonbonus en leningen aangegaan in de periode 2016-2019 onder het systeem van de geïntegreerde woonbonus. Tot slot ging de Vlaamse regering vanaf 1 januari 2020 over tot de afschaffing van de woonbonus voor de 'eigen woning'. De federale overheid hield tijdens dezelfde periode vast aan haar historische beleid. Zo bleef er ook na 2020 een belastingvoordeel mogelijk voor onroerende goederen die niet fungeren als voornaamste gezinswoning.

Uit verschillende hoeken kwam er kritiek op deze belastingspredstand. Het bestaan van een voordeel op de aankoop van een tweede woning in afwezigheid van een voordeel voor de eerste, schoot bij velen in het verkeerde keelgat. Hierdoor scherpt de minister van Financiën Van Peteghem nu het Federale beleid aan.

WIJZIGINGEN VANAF 2024

Voor leningen aangegaan vanaf 1 januari 2024 is de belastingvermindering op het langetermijnsparen voor een tweede woning niet meer

van toepassing. Kapitaalaflossingen uitgevoerd voor hypothecaire leningen komen niet meer in aanmerking voor het belastingvoordeel van 30% op het langetermijnsparen. Naast de kapitaalaflossingen zullen ook de levensverzekeringspremies die betaald worden om een hypothecaire lening (schuldsal-doverzekering) te garanderen, niet langer in aanmerking komen voor de vermindering. De verloren vermindering bedraagt een maximum van € 705 per kredietnemer per jaar.

NUANCES

Er zijn twee belangrijke nuances met betrekking tot deze aanscherping van het beleid. Ten eerste zullen de betaalde levensverzekeringspremies die niet dienen als garantie voor een hypothecair krediet, maar ter opbouw

van een aanvullend pensioen, nog wel in aanmerking komen voor het belastingvoordeel. In geen geval gaat het dus om een volledige afschaffing van het voordeel op het langetermijnsparen.

Daarnaast zal een aandachtig lezer gemerkt hebben dat er slechts sprake is van twee van de drie onderdelen die deel uitmaken van de uitgaven bij de aankoop van een woning. De federale belastingvoordelen op kapitaalaflossingen en verzekeringspremies worden op deze wijze afgeschaft. Toch blijft de federale intrestaftrek, waarbij intresten in aftrek genomen worden van het onroerend inkomen, in werking. Dit wil zeggen dat niet het volledige belastingvoordeel op de aankoop van een tweede woning zal verdwijnen

voor nieuwe leningen aangegaan vanaf 1 januari 2024.

CONCLUSIE

We concluderen dat de federale overheid een uitdoving van de belastingvermindering op het langetermijnsparen voorziet voor de kapitaalaflossingen en verzekeringspremies gerelateerd aan de aankoop van een tweede woning. Verzekeringpremies tot het voorzien van een aanvullend pensioen worden niet gevisieerd en behouden hun belastingvoordeel. Ook de voordelige federale intrestaftrek blijft voorlopig gespaard, waardoor het belastingvoordeel tussen de aankoop van een eerste (eigen) woning en tweede woning slechts deels wordt gelijkgetrokken.



Uw partner in bedrijfsovernames & real estate

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

Nieuw ledenvoordeel

DORI

Elk jaar gaat BZB-Fedafin op zoek naar waardevolle partnerships voor haar leden en breidt op die manier haar ledenvoordelen uit. Eind 2023 werd de samenwerking met het verzekeringsplatform DORI een feit. Wij interviewden medeoprichter Peter Magherman en stelden hem enkele vragen over dit voordeel.

Je bent medeoprichter van het verzekeringsplatform DORI. Kan je kort uitleggen wat je kan doen met deze tool en hoe hij werkt?

DORI is een cloud-platform ontwikkeld voor verzekeringsmakelaars. Dat betekent dat de gebruikers niet langer software moet kopen en installeren op hun PC. Het is dan ook niet nodig om eigen data te beheren of lokaal op te slaan. Je betaalt enkel wanneer je het platform gebruikt en alles wordt beveiligd afgehandeld 'in the cloud'.

De software die ter beschikking wordt gesteld zorgt ervoor dat verzekeringsmakelaars en financiële tussenpersonen maximaal ontzorgd worden. En dit op verschillende vlakken. Vooreerst op het vlak van de IDD (Insurance Distribution Directive). In het kader van de zorgplicht is elk kantoor verplicht om de regelgeving van ons gereguleerd beroep na te leven. Dat is niet altijd even evident. DORI zorgt ervoor dat dit proces vlotter en correcter verloopt. DORI verschaft je zicht op je klantenacceptatiebeleid, individuele risicobeoordeling van je klant, de algemene risicobeoordeling van je kantoor, screenen van atypische transacties, checken embargolijsten, bijhouden van het waakzaamheidsniveau van de klant, hulp bij het invullen van de FiMiS-survey en nog veel meer...

Daarnaast beschikt DORI over een volwaardige CRM-module en commerciële features die personeel en zaakvoerders helpen om het kantoor dagelijks te managen.

Waarom moeten verzekerings-tussenpersonen deze tool absoluut aanschaffen?

DORI is als platform zeer sterk gericht op de eindklant van de makelaar. Zo beschikt DORI over een performant klantenportaal en bijhorende app zodat de eindklant zijn financiële oplossingen op afstand kan consulteren en opvolgen. Naast tijdswinst voor de commerciële medewerkers zorgt deze aanpak ook voor een moderne uitstraling van je kantoor in dit digitaal tijdperk.

Ook de modules om digitaal documenten te ondertekenen en e-ID's in te lezen, besparen een kantoor zeer veel kostbare tijd. Tijd die je beter spendeert aan meer winstgevendende activiteiten.

Via de handige importfunctie kan je op een eenvoudige manier reservestanden van polissen importeren in DORI. Deze vormen dan de basis voor vermogensoverzichten die je eindklant kan raadplegen. DORI houdt achterliggend 'de film' van het financiële reilen en zeilen van de klant bij en via snel te genereren PDF's kan je bij je klantencontact 'een foto' van de huidige toestand van de klant afleveren.

Bovendien kan je door middel van de integratie met Mailchimp naar de juiste doelgroep binnen je klanten- of prospectenbestand gerichte commerciële mailacties sturen.

Tot slot kan de zaakvoerder via dashboards en filters snel zicht krijgen op de commerciële realisaties van zijn kantoor.



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

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



WWW.DORI.BE

Welke meerwaarde biedt jullie platform t.o.v. andere partijen die een vergelijkbare tool aanbieden?

Historisch gezien is DORI ontstaan uit de samenwerking van een kantoor in verzekeringen, kredieten en bank- en beleggingsdiensten en een software-ontwikkelaar. Beide uiteenlopende expertises zorgden samen voor een uniek cloudplatform dat nu al uitgebreid getest is door meer dan 100.000 eindklanten.

Een eerste verschilpunt is van financiële aard. Van bij de opstart - nu al meer dan 5 jaar geleden - hebben de eigenaars van DORI ervoor gekozen om organisch te groeien zonder de hulp van extern kapitaal. Dat betekent dat DORI financieel zeer gezond is. Zo ben je gerust dat je kantoor- en klantengegevens op lange termijn veilig zijn.

Wat ons ook van het merendeel van de concurrenten onderscheidt is het feit dat DORI destijds in het leven is geroepen op vraag van kantoren die op zoek waren naar een gebruiksvriendelijke tool. Meestal uit onvrede over verouderde softwaretools die zij tot voor kort gebruikten.

De overstap naar DORI kan vlot gemaakt worden: de tool is erg intuïtief zodat je geen dikke handleidingen moet lezen voor je met de tool aan de slag kunt.

Hoe kunnen onze leden onze modeldocumenten integreren in DORI en hiermee verder werken?

Eerst even benadrukken dat de combinatie van het correct gebruik van DORI en de modeldocumenten van BZB-Fedafin een 'perfect match' is.

Alles wat niet echt te automatiseren valt zoals het opstellen en bijwerken van een procedureboek wordt voor verzekeringskantoren flink vereenvoudigd door het gebruik van de modeldocumenten van BZB-Fedafin. Je kan deze documenten bewaren in the cloud bij DORI. Andere verplichtingen zoals een fiche 'Verlangens en Behoeften' laten invullen door de klant voorafgaand aan het afsluiten van een polis wordt dan weer wel gefaciliteerd door DORI.

Dit document is gebaseerd op de modeldocumenten van BZB-Fedafin en

kan je digitaal laten genereren door DORI. De klant kan het document onmiddellijk digitaal ondertekenen. DORI slaat een kopie op bij de documenten van de betrokken polis.

Het is dus de wisselwerking tussen de modeldocumenten van BZB-Fedafin en de digitale sterkte van DORI die op termijn een solide basis zal leveren voor het IDD-beleid van elk professioneel verzekeringskantoor.

Welk voordeel bieden jullie aan aan onze leden en hoe kunnen ze dit bekomen?

Leden van BZB-Fedafin kunnen genieten van maar liefst 10% korting op de hoofdlicentie van DORI. Je kan het voordeel bekomen via de website van BZB-Fedafin of via www.dori.be. Vraag je liever eerst een demo aan? Ook dat kan via de website van DORI!

EIOPA Consumer Trends Report

Het slechte economische klimaat zorgde er in 2022 voor dat minder mensen een verzekering aankochten. Pensioensparen werd in dit klimaat ook eerder als een luxe gezien. De stijgende rentevoeten en de inflatie leiden uiteindelijk tot een beschermings- en spaarkloof. Dat blijkt uit het Consumer Trends Report 2022 van EIOPA. We lijsten in dit artikel de belangrijkste bevindingen voor je op.

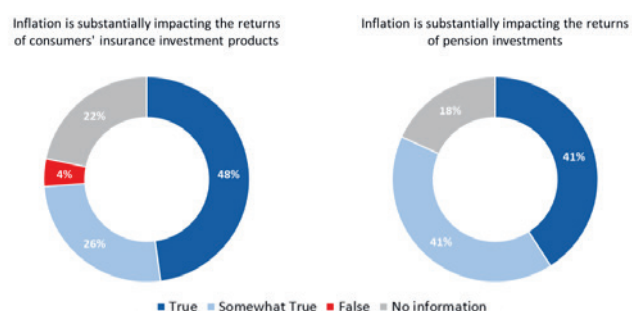
ALGEMENE BEVINDINGEN

EIOPA constateert in haar Consumer Trends Report 2022 dat de reële beleggingsrendementen van verzekeringen en pensioenen negatief beïnvloed werden door slechte marktprestaties en hoge inflatie. Consumenten hadden verder ook te maken met een lager besteedbaar inkomen, wat er in combinatie met hogere premies en eigen risico's voor kan hebben gezorgd dat sommigen verzekeringen en vrijwillige pensioenbijdragen niet langer als een prioriteit beschouwden. Dit kan ervoor zorgen dat ze blootgesteld zullen worden aan toekomstige risico's, zoals een kloof tussen bescherming en sparen. Tot slot zijn sommige consumenten mogelijk ook onderverzekerd omdat kosten van bv. reparaties zijn gestegen, waardoor hun maximale dekkingbedrag is overschreden. Die situatie heeft er niet alleen toe geleid dat sommige consumenten hun verzekering hebben

opgezegd, maar ook dat het financiële vertrouwen van EU-consumenten in hun pensioen tussen juni 2022 en juli 2023 over de hele lijn gedaald is met 3%.

EIOPA focuste zich dit jaar ook op de diversiteit, gelijkheid en inclusie in de verzekerings- en pensioensector. Zo werd er gekeken of kwetsbare consumenten eerlijk werden behandeld en anders wanneer nodig in het licht van hun onderscheiden kenmerken. Zo voelen bv. vrouwen zich financieel onzekerder over hun pensioen dan mannen. Jongeren lopen op hun beurt dan weer meer risico omdat ze niet vertrouwd zijn met financiële diensten, terwijl ouderen het moeilijk hebben met digitale geletterdheid. Uit het rapport blijkt ook dat deze financiële uitsluiting vooral te wijten is aan het feit dat producten of pensioenregelingen geen rekening houden met verschillende kenmerken van consumenten, waardoor ze hier ook niet op kunnen inspelen.

Figure 1 – NCAs' views on inflation impacting insurance and pensions returns



In de verzekeringssector maken consumenten zich dan weer zorgen over de prijs-kwaliteitverhouding van hun verzekeringsproducten, en dan met name die van IBIP's. De nationale mededingingsautoriteiten bevestigen ook dat sommige unit-linked en hybride verzekeringsproducten zeer complex en duur zijn, maar niet goed presteren. Deze bevindingen worden bovendien ook ondersteund door Solvency II- data. Ook het aantal klachten m.b.t. unit-linked producten is gestegen tegenover 2021.

Digitale distributie van verzekeringen heeft ook een hoge vlucht genomen: ongeveer 25% van de EU-consumenten heeft minstens 1 verzekeringsproduct online gekocht. De informatie en hulp die het laatste jaar online te vinden was, bv. chatbots, maakt het online kopen van verzekeringsproducten dan ook toegankelijker. Toch zag EIOPA dat vooral niet-levensverzekeringsproducten online werden aangekocht. Bovendien zijn er op dat vlak grote verschillen tussen de verschillende EU-lidstaten en branches.

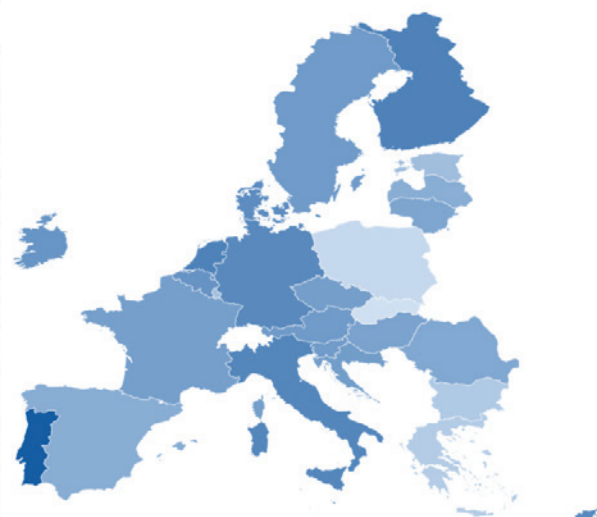
Tot slot heeft verbeterde transparantie, informatieverstrekking en verschillende initiatieven op het gebied van financiële geletterdheid het pensioenbewustzijn vergroot in 2022. Toch zijn er nog steeds heel wat EU-consumenten die denken dat ze niet comfortabel op pensioen zullen kunnen gaan. Slechts 42% van de EU-consumenten heeft het gevoel dat ze genoeg geld hebben voor een comfortabel pensioen.

IDD CONSUMER TRENDS REPORT

Elke 2 jaar publiceert EIOPA ook een IDD consumer trends report. Voor dit rapport werd dus gekeken naar de cijfers van 2022 en 2023. EIOPA stelde een verdere daling vast in het aantal ingeschreven verzekerings-tussenpersonen die geregistreerd staan als natuurlijke persoon. Er is dan wel weer een lichte stijging waar te nemen in het aantal ingeschreven tussenpersonen als rechtspersoon. De daling is vermoedelijk te wijten aan de consolidatie van de sector, de hoge leeftijd van de tussenpersonen,

Figure 3 – Change in percentage of EU consumers that are confident in their ability to live comfortably throughout their retirement between June 2022 and July 2023⁸

Consumers that are financially confident for their retirement			
Country	2022	2023	Change from 2022 to 2023
PT	49%	41%	-8%
MT	53%	46%	-7%
NL	64%	60%	-5%
FI	52%	48%	-5%
IT	39%	35%	-4%
DE	53%	49%	-4%
CY	36%	31%	-5%
DK	62%	58%	-4%
BE	49%	46%	-3%
IE	51%	48%	-3%
AT	56%	54%	-3%
SE	51%	48%	-3%
SI	30%	27%	-3%
EU27	45%	42%	-3%
HR	31%	29%	-3%
CZ	35%	33%	-2%
FR	46%	44%	-2%
HU	32%	30%	-2%
LT	38%	36%	-2%
RO	38%	37%	-2%
ES	51%	49%	-2%
LV	24%	23%	-1%
EE	31%	32%	0%
LU	61%	61%	0%
BG	34%	35%	1%
EL	30%	31%	1%
PL	25%	27%	2%
SK	32%	35%	3%



Bron: EIOPA, Consumer Trends Report 2023, p.13

de verwijdering van inactieve tussenpersonen, de strengere regelgeving op nationaal niveau en het moeilijk aantrekken van jong talent kunnen een belangrijke rol spelen.

De stijging van de inflatie en interest in de EU heeft ook gezorgd voor een stijging van de schadelast ten gevolge van de hogere prijzen van diensten, goederen en onkosten. EIOPA moest echter vaststellen dat niet alle verzekerings-distributeurs in hun productbeheerprocessen rekening houden met de impact van de verwachte inflatie en stijgende rente, bv. in België ontbreken in sommige

gevallen de procedures van verzekeringsondernemingen met betrekking tot de timing van de voorziene monitoring en beoordeling van hun producten. Hetzelfde geldt voor indicatoren die aangeven of een beoordeling al dan niet vereist is. De FSMA heeft aanbevelingen gedaan aan verzekeringsondernemingen waarin wordt gewezen op de noodzaak om enerzijds duidelijk de periodiciteit van de monitoring en beoordeling van producten te specificeren en anderzijds de indicatoren waarmee verzekeringsondernemingen situaties kunnen herkennen die een beoordeling vereisen te verduidelijken.

EY wordt nieuwe partner fiscaal advies

Sinds oktober 2023 kunnen onze leden terecht bij EY voor eerstelijnsadvies over fiscale en boekhoudkundige topics.

***Voorbeelden zijn de btw-
eenheid, samenwerkingen
tussen vennootschappen
en de oprichting, fusie
of stopzetting van een
vennootschap. Benieuwd naar
deze samenwerking? Ontdek er
alles over in het interview met
Stefan Joos, executive director
bij EY Accountants.***

Kan je kort toelichten wie of wat EY precies is en doet?

Binnen EY Accountants bieden we een breed scala aan diensten aan, variërend van boekhoudkundige diensten tot fiscaal-juridisch en algemeen bedrijfsadvies. Deze diensten richten zich voornamelijk op kleine en middelgrote ondernemingen en familiebedrijven, een segment dat de kern vormt van ons cliënteel. Hoewel er een algemene perceptie bestaat dat EY Accountants zich voornamelijk richt op grote internationale spelers, is de werkelijkheid dat ongeveer 80% van ons cliënteel bestaat uit lokale Belgische (familiale) kmo's. Onze benadering gaat verder dan alleen het assisteren bij fiscale en boekhoudkundige belangen. Ons doel is om het klankbord van de ondernemer te zijn, een wijze raadgever die op elk moment kan bijstaan waar nodig. We kijken onder meer vooruit door historische data te interpreteren om

toekomstige trends te voorspellen en helpen hierdoor ondernemingen tijdig te anticiperen.

Daarnaast helpen we bedrijven bij het vinden van oplossingen voor de uitdagingen die ze ondervinden gedurende de ontwikkeling en groei van hun onderneming. We denken mee na over mogelijke reorganisaties, fusies, overnames, en nieuwe bedrijfsstructuren. Hierbij verliezen we ook de privésituatie van de ondernemers niet uit het oog, want het totaalplaatje is voor ons essentieel.

Ook voor tijdelijke opdrachten kan je bij EY Accountants terecht. Een tekort aan resources op je Finance afdeling of extra hulp nodig bij de implementatie van een bepaald project? Ons team van flexibele medewerkers staat klaar om te assisteren om deze drukke en uitdagende periode te overbruggen.

Deze benadering onderstreept onze toewijding aan het bieden van integrale ondersteuning aan de lokale Belgische bedrijfswereld. Binnen EY Accountants werken we graag mee aan de succesvolle toekomst van onze cliënten door niet alleen te dienen als hun adviseur maar ook als hun vertrouwde partner in groei en ontwikkeling.

Bij wie kunnen ze terecht voor hun fiscale en boekhoudkundige vragen?

Ze kunnen bij mezelf of Joke Tally terecht. Ik ben Executive Director binnen EY Accountants en heb reeds 15 jaar ervaring in het adviseren van kleine en middelgrote ondernemingen en familiebedrijven. Joke Tally is Senior Manager binnen EY Fiduciaire en heeft reeds 23 jaar ervaring in het adviseren en boekhoudkundig begeleiden van kleine en middelgrote ondernemingen.

Wanneer vindt het eerstelijnsadvies plaats?

Elke eerste vrijdagvoormiddag van de maand houden Joke, ikzelf of één van onze collega's de agenda's open speciaal voor de leden van BZB-Fedafin. Tijdens deze voormiddagen staan we helemaal klaar om hun vragen te beantwoorden en advies te geven.

Om deze gesprekken zo vlot en nuttig mogelijk te maken, zou het goed zijn als de leden hun vragen op voorhand kunnen doorsturen. Dit helpt ons om ons beter voor te bereiden en zorgt ervoor dat we tijdens ons contactmoment meteen ter zake kunnen komen en hen snel van dienst kunnen zijn.

Zijn er bepaalde boekhoudkundige en fiscale topics of veranderingen waarmee onze leden rekening moeten houden in 2024?

Als je onderneming als gemengde of gedeeltelijke belastingplichtige kwalificeert, heeft dit invloed op je btw-af trek omdat je handelingen verricht die wel en/of niet (of buiten de btw vallen) recht geven op aftrek. Vanaf 1 januari 2024 zijn de formaliteiten rond deze aftrekbeperking aangepast, waarbij je verplicht bent een elektronische kennisgeving en jaarlijkse cijfermededeling over de toegepaste aftrekmethode aan de Belgische btw-administratie te doen. Dit geldt zowel voor nieuwe als bestaande gemengde en gedeeltelijke belastingplichtigen. Vanaf 1 januari 2024 komt de belastingvermindering op het langetermijnsparen voor een tweede woning, inclusief kapitaalaflossingen en levensverzekeringspremies voor een hypothecaire lening, te vervallen. Hierdoor missen kredietnemers een belastingvoordeel.



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



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

Zo veel redenen om voor eb-lease te kiezen

Onze adviseur: uw vast aanspreekpunt

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

We beperken de kosten en vergoeden competitief

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

Gespecialiseerd advies

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

We beslissen zeer snel

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

We onderzoeken elke kredietaanvraag

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

We zetten in op efficiëntie en gebruiksgemak

We **beperken de werklast** voor u als makelaar en de doorlooptijd voor uw klant tot het absolute minimum.

Respect voor uw klantenportefeuille

Uw klant is en blijft uw klant.

Verwerking van betaalkaarten

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



eb|lease

Uw partner voor krediet, leasing & renting



Word lid van BZB-Fedafin!

Wacht niet langer en sluit je bij ons aan, net als meer dan 4000 van je zelfstandige collega's en dat voor slechts €325* per jaar.

Waarom aansluiten bij BZB-Fedafin?

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

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



Surf naar onze website en word snel lid!



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