

Momentum.

03/'24

26^e jaargang | driemaandelijks | september 2024



bzb
fedafin

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde

Afgiftekantoor Aalst
P2A8099



MIX
Papier van
verantwoorde herkomst
FSC® C014767

**Adviseer jij je ondernemende
klanten al om zich te verzekeren
tegen onbetaalde facturen
en faillissementen?**



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.

Versijnt driemaandijks.

Oplage: NL: 4900, FR 2850

Verspreiding: NL: 4900, FR 2850

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.

We hopen dat tegen dat je dit leest, er een daadkrachtige en toekomstgerichte regering is gevormd op federaal niveau. We hebben alleszins ons politieke prioriteiten overgemaakt aan de politieke partijen betrokken in de onderhandelingen.

Voor onze sector, die een belangrijke steunpilaar is in de economie, is het van belang dat we worden erkend als waardevolle partner.

De concurrentie naar aanleiding van de vervalddag van de Staatsbon plaatste ook een enorme druk op onze leden. Tal van bankagenten werden geconfronteerd met verwaarloosbare commissies op de termijnrekeningen. De onvrede over de dalende commissies en de toenemende werkdruk blijkt ook uit de tevredenheidsenquête die we in augustus voor de tweede keer dit jaar lanceerden. De resultaten van deze enquête worden voorgelegd aan de CEO's die deelnemen aan het panelgesprek tijdens ons Congres op 16 en 17 oktober.

Om het 25-jarig bestaan van BZB-Fedafin te vieren, werd het congres uitgebreid naar twee dagen. Dit jubileum is niet alleen een gelegenheid om terug te kijken op de successen van de afgelopen jaren, maar vooral om met enthousiasme vooruit te blikken naar de vele kansen en mogelijkheden die de toekomst ons biedt. Samen met onze leden zetten we de koers uit voor de komende 25 jaar, met dezelfde vastberadenheid en betrokkenheid die ons tot hier heeft gebracht.

Albert Verlinden
 Voorzitter BZB-Fedafin

inhoud

- 3 Arbeidskrapte in de financiële wereld: hoe VDAB en BZB-Fedafin je kunnen ondersteunen
- 10 Ontdek de vriendenkringen aangesloten bij BZB-Fedafin
- 16 Jaarlijkse taks op de verzekeringsverrichtingen toegelicht
- 18 Nieuwe opzegregels voor verzekeringsovereenkomsten
- 20 Jaarverslag FSMA biedt zicht op belangrijke tendensen en toezichtsactiviteiten
- 23 Nieuw ledenvoordeel: Artisteeq
- 28 Waarom melden de verzekeringsmakelaars amper verdachte verrichtingen aan de antiwitwascel?
- 33 Jaarverslag Ombudsman van de Verzekeringen
- 37 Hoe de EU burgers wil aanzetten meer te beleggen

Het vinden van gekwalificeerd personeel blijft in de financiële sector een grote uitdaging. Om deze 'war for talent' te winnen, sloegen BZB-Fedafin en VDAB de handen in elkaar. We vroegen aan Nina Van den Driessche, Sectoraal Account Manager Business Support & IT bij VDAB, hoe deze samenwerking jouw organisatie kan helpen om sneller de juiste profielen te vinden.

Hoe zit het momenteel met de arbeidskrapte? En dan vooral in de financiële sector?

Afgelopen jaar nam de arbeidskrapte iets af, maar toch blijft het aantal knelpuntberoepen toenemen. Op onze meest recente knelpuntberoepenlijst staan 241 beroepen. Dat zijn er zeven meer dan vorig jaar. Hierbij duiken sinds een paar jaar ook flink wat jobs op uit de bank- en financiële wereld, met als koplopers 'adviseur kredieten' en 'adviseur financieel vermogen'.

Hoe komt het dan dat zoveel vacatures in de financiële sector moeilijk ingevuld raken?

De oorzaak van het knelpunt is zowel kwantitatief als kwalitatief. Er stromen

Arbeidskrapte in de financiële wereld: hoe VDAB en BZB-Fedafin je kunnen ondersteunen



Nina Van Den Driessche, Sectoraal Account Manager Business Support & IT VDAB

te weinig studenten uit de economische richtingen door om de nood op te vangen. Daarnaast beschikken de kandidaten niet over de competenties die de werkgevers vragen. Vele werkgevers binnen de financiële sector zijn op dit moment op zoek naar snel inzetbaar, hooggekwalficeerd personeel, met een combinatie van technische kennis, goede communicatieve en

commerciële vaardigheden. Dat is een mix die zeer moeilijk te vinden is en die in vele sectoren wordt gewaardeerd. Veel bedrijven vissen op dit moment naar dezelfde profielen in dezelfde kleine vijver, waardoor veel vacatures lang open blijven staan.

Moeten werkgevers hun zoektocht dan aanpassen

om beschikbaar talent aan te trekken?

De belangrijkste aanbeveling die ik kan geven, is om niet langer te zoeken naar de "witte raaf". Vaak proberen werkgevers een exacte kopie te vinden van de vertrekkende medewerker, maar als je kijkt naar je eigen groei in je functie, besef je dat dit bijna onmogelijk is. Daarbij komt dat een





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.

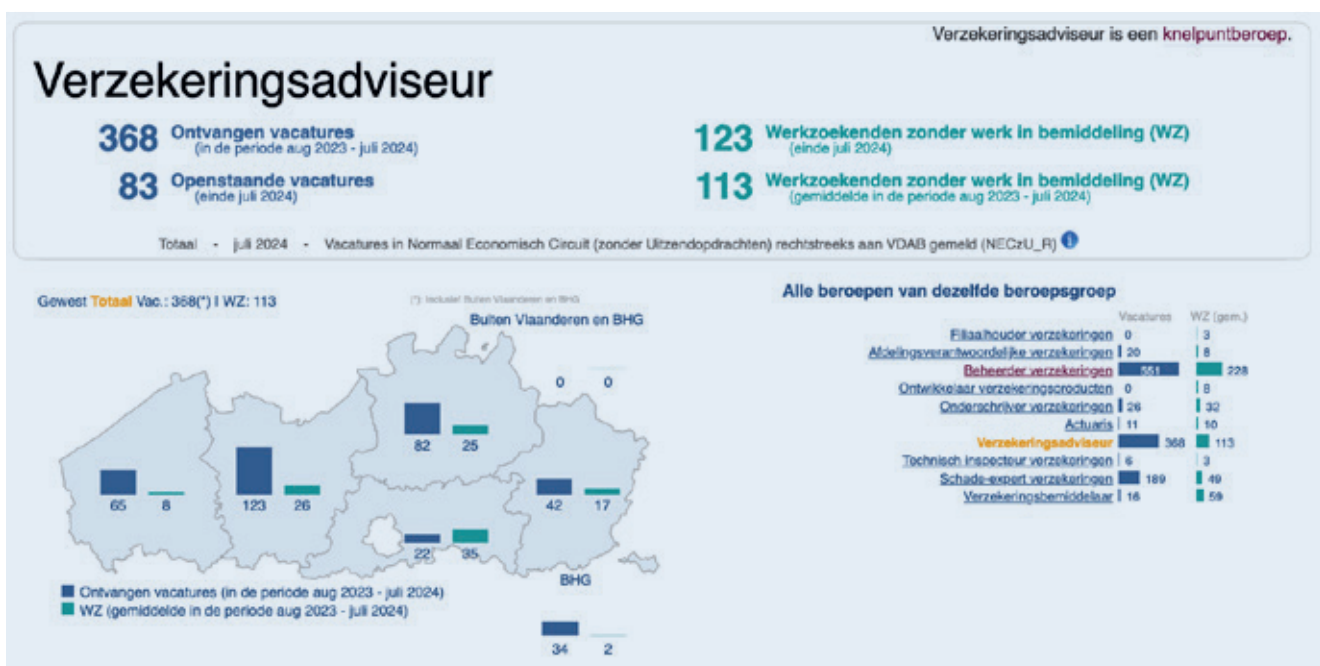
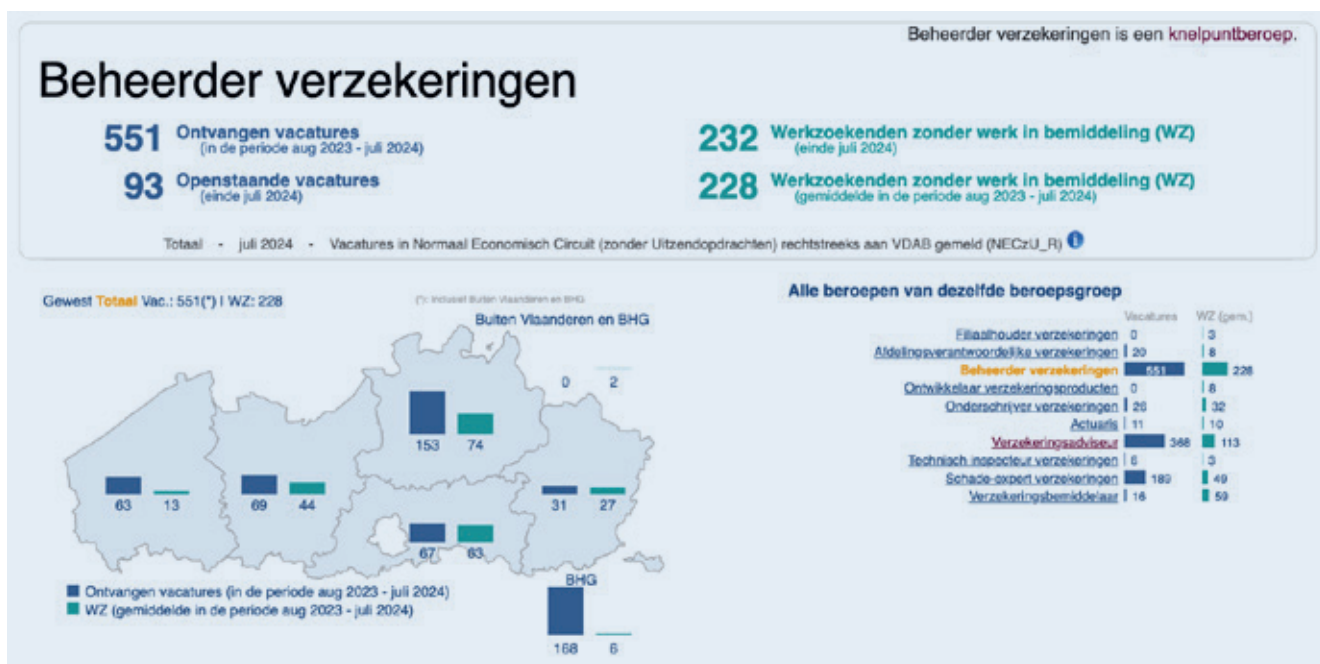
Verwerking van betaalkaarten

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



eb|lease

Uw partner voor krediet, leasing & renting



De vijf beroepen waar de VDAB de meeste vacatures voor binnen krijgt in de financiële sector

groot deel van de werkzoekenden niet onmiddellijk inzetbaar is door problemen met mobiliteit, gezondheid of kinderopvang. Er kan ook sprake zijn van een competentiekloof waarbij er eerst nog taalversterking of opleiding nodig is. Vanuit VDAB raden we de werkgevers dan ook aan om open te staan voor een brede waaier van profielen die misschien op het

eerste zicht niet helemaal matchen met de vacature. Er is heel wat ondersteunend aanbod vanuit het beleid en de sectoren om hierin te ondersteunen. Het is dan ook van groot belang dat werkgevers uitgaan van een realistisch functieprofiel.

Wat houdt een realistisch functieprofiel in?

Het belangrijkste hierbij is om de vereisten van de vacature onder de loep te nemen en goed na te denken wat het minimum is van kennis en competenties die nodig zijn om in te stappen in de job. Vaak staan in vacatureteksten standaard extra vereisten die potentiële kandidaten kunnen afschrikken, zoals bijvoorbeeld de kennis van een





LOMBARD
INTERNATIONAL
ASSURANCE

*30+ years
of making
legacy count*

Meet our Belgian Branch Team

BZB-Fedafin Congres

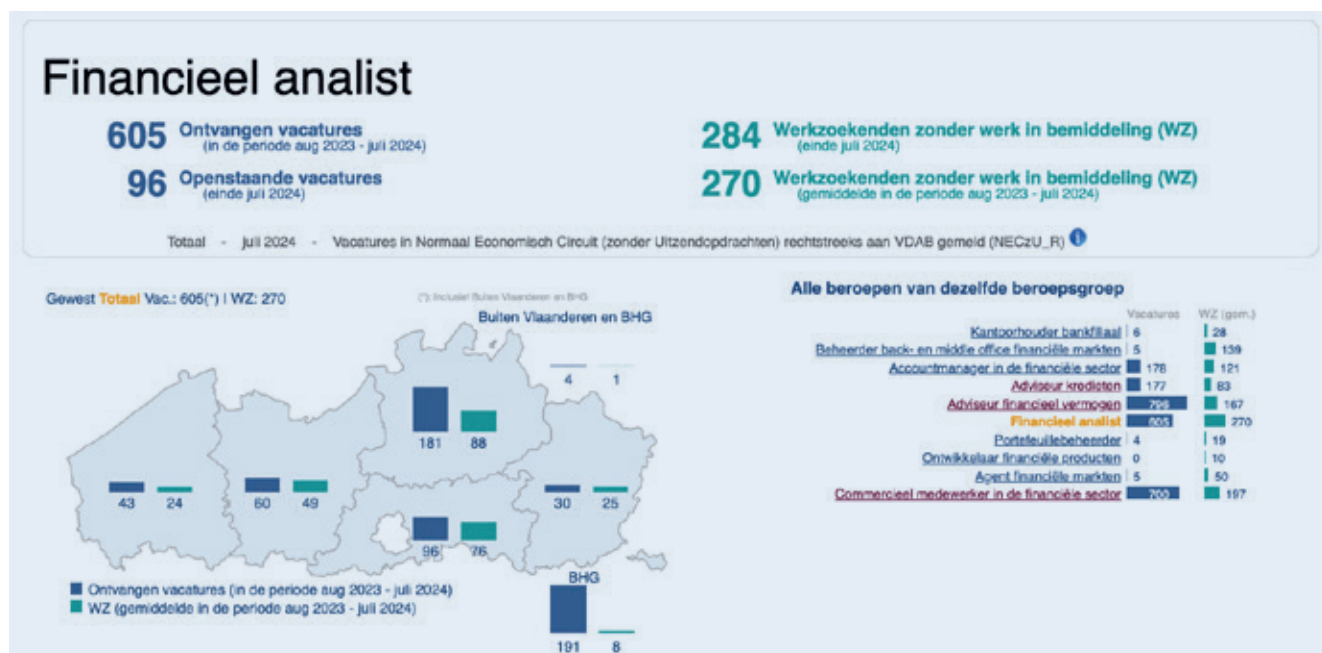


16.10.2024



Brussels Expo
Stand P2

Lombard International Assurance –
Succursale belge/Belgisch bijkantoor
Avenue Louise/Louizalaan 480
B-1050 Bruxelles/Brussel
Belgique/België
lombardinternational.com



De vijf beroepen waar de VDAB de meeste vacatures voor binnen krijgt in de financiële sector (vervolg)

bepaalde taal of een rijbewijs. Ga bij jezelf na of die kennis écht nodig is om aan de slag te kunnen. Sommige zaken kan je eventueel nog on-the-job aanleren. Sectorfondsen hebben vaak een mooi ondersteunend aanbod. Een andere oplossing kan bijvoorbeeld zijn om bepaalde administratieve taken uit de handen van specialisten te nemen, zodat zij zich 100% kunnen concentreren op hun expertise. Een administratieve kracht is namelijk makkelijker te vinden dan iemand met een specifieke kennis.

Heb je nog tips bij het samenstellen van de vacaturetekst?

Een aantrekkelijke vacature bevat duidelijke info en is helder geschreven. Neem dan ook de tijd om een aantrekkelijke en concrete functienaam te kiezen. Het is het eerste wat kandidaten zien en zorgt ervoor dat ze verder lezen of niet. Leg ook in enkele zinnen uit wat je bedrijf doet, waar je gevestigd bent en wat jullie sterke punten zijn. Eventueel kan je ook vermelden waarom je iemand zoekt. Is het bijvoorbeeld door de groei van je bedrijf of om iemand te vervangen die in pensioen gaat? Daarnaast is een goede omschrijving van

de functie en de jobvereisten natuurlijk een zeer belangrijk onderdeel van het wervingsproces. Vergeet zeker niet om eventuele opleidings- en doorgroeimogelijkheden te vermelden. Dit kan je helpen je te onderscheiden van andere vacatures en biedt potentiële kandidaten extra perspectief.

Moedig kandidaten actief aan om te solliciteren en zorg voor een eenvoudig en transparant sollicitatieproces. Door de procedures kort te houden en een duidelijke tijdslijn te communiceren, weten kandidaten precies wat ze kunnen verwachten en wanneer ze een reactie kunnen ontvangen. Dit versterkt niet alleen hun vertrouwen in jouw organisatie, maar vergroot ook de kans om gemotiveerde sollicitanten aan te trekken.

Hoe kan VDAB je helpen om de geschikte kandidaat te vinden?

Dit begint met de vacature op onze website te publiceren. Gemiddeld wordt deze dagelijks door 35000 bezoekers bezocht. Dit zijn werkzoekenden, maar ook werknemers die graag een carrièrewending willen maken. Je kan daarbij onze experts inschakelen bij het

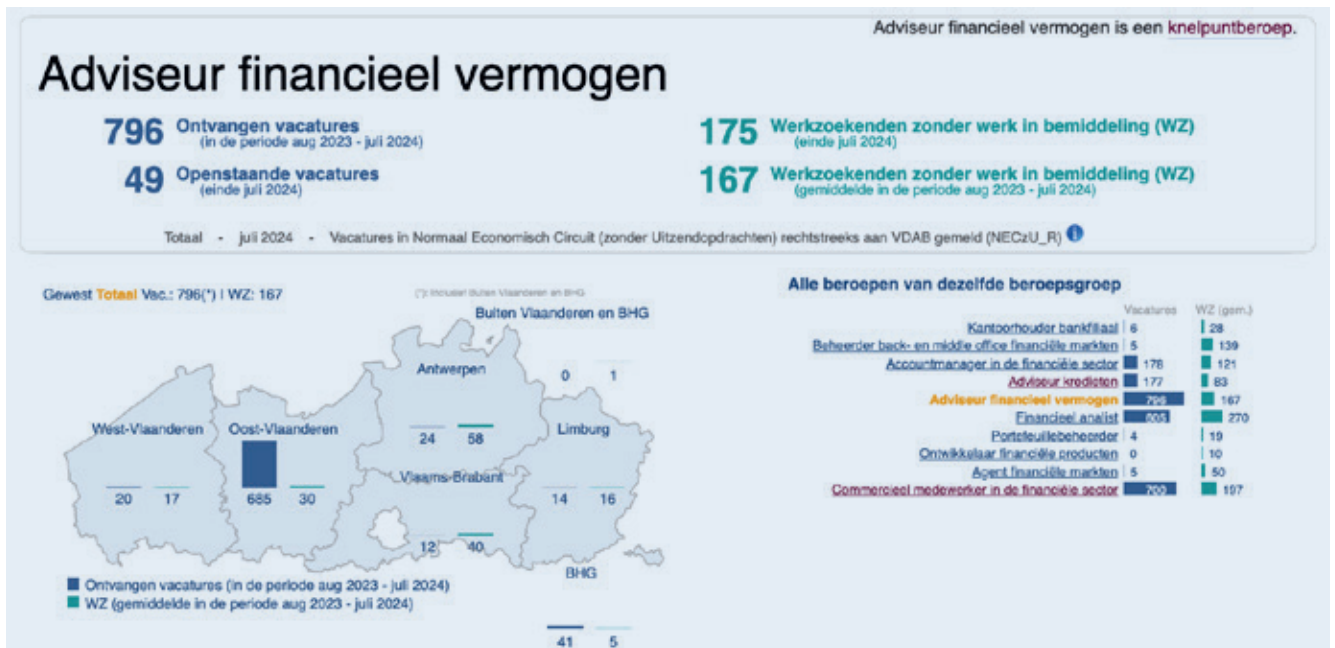
nalezen van een vacature. Daarna doen ze suggesties, zodat de kans groter is dat geschikte kandidaten reageren.

Heb je een vacature voor een knelpuntberoep? Dan kan je via één extra muisklik rekenen op extra gratis ondersteuning. Dan bespreken we samen acties op maat. We zoeken bijvoorbeeld kandidaten voor je of organiseren een infosessie of een jobbeurs om je zaak voor te stellen aan werkzoekenden. We werken hiervoor samen met sectorfondsen, opleidingscentra en steden & gemeenten. Een mogelijkheid kan ook zijn om kandidaten te zoeken aan de andere kant van de taalgrens. We zoeken dan samen met onze collega's van Actiris en Le Forem naar de juiste match uit het Brusselse Gewest en Wallonië.

In ruil voor dit extra aanbod, vragen we dat de werkgever open staat voor werkplekleren, bereid is om acties te bespreken en om sollicitatiefeedback te geven. Dit helpt ons dan weer verder met de kandidaten die niet geselecteerd zijn.

Ga ook zeker na of je kan rekenen op ondersteuning bij het aanwerven van





De vijf beroepen waar de VDAB de meeste vacatures voor binnen krijgt in de financiële sector (vervolg)

bepaalde profielen. Op de VDAB-website vind je een goed overzicht van alle subsidie- en ondersteuningsmogelijkheden van de Vlaamse, Federale of Europese instellingen.

Is de kennis van het Nederlands wel goed genoeg bij deze kandidaten?

Dit is soms een drempel, maar ook hier kan je beroep doen op de VDAB. Er bestaat een specifieke ondersteuning voor anderstaligen. We bieden gratis taal- en ook jobcoaching. Hiermee begeleiden we nieuwe medewerkers om zich te integreren en goed te functioneren binnen het team. Dit vergt wat tijd en inspanningen, maar vaak loont dit de moeite. Zo zijn er bijvoorbeeld heel wat anderstalige, hoogopgeleide nieuwkomers op zoek naar een duurzame job.

In samenwerking met VDAB, heeft BZB-Fedafin een digitaal infopakket opgesteld voor de financiële sector. Hoe helpt jullie dit?

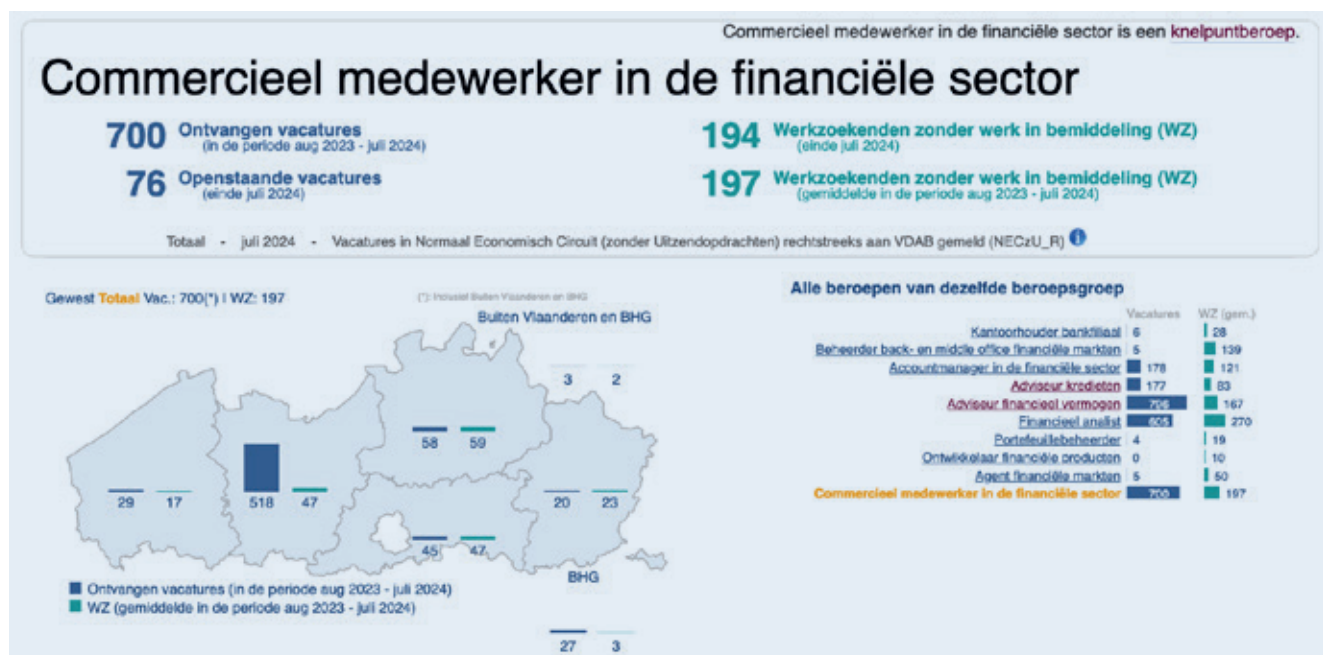
Zo'n infopakket is voor ons een belangrijk werkinstrument om werkzoekenden een realistisch beeld te schetsen van de vacatures in de financiële sector. Op deze manier komt de kandidaat te weten welke mogelijkheden er zijn binnen de sector, over welke competenties je moet beschikken, welke de meest gevraagde jobs zijn en wat die inhouden. In hun zoektocht naar een nieuwe job vragen wij namelijk aan werkzoekenden om een jobdoelwit te kiezen. Van de meer dan 200.000 werkzoekenden zijn er zo'n 1500 die een jobaspiratie in de financiële sector hebben. Dit is dus een kleine groep, waarvan een kwart geen ervaring heeft en 70% ook buiten deze sector zoekt. Er zijn nochtans veel kandidaten die geïnteresseerd zijn in een administratieve functie, maar vaak hebben ze een stereotiep beeld van de job, zoals een 9-tot-5-baan met repetitieve taken. Het is dan ook onze taak om werkzoekenden een realistische kijk op de job te geven, maar ook te enthousiast te maken voor knelpuntberoepen. Er zijn

namelijk nogal wat misvattingen over de financiële sector, zoals bijvoorbeeld dat je er alleen terecht kan met hogere diploma's.

Toch kan niet iedereen zomaar aan de slag in onze sector. Hoe kan je de competenties van een gemotiveerde kandidaat versterken?

Hierbij zijn opleidingen natuurlijk primordiaal. Een mogelijkheid is bijvoorbeeld om een werkzoekende op te leiden via een Individuele Beroepsopleiding (IBO), waarin de werkgever de nodige competenties bijbrengt om de functie goed uit te voeren. Dit gebeurt voornamelijk op de werkvloer, maar VDAB kan ook een deel van de opleiding verzorgen. VDAB biedt bovendien ondersteuning met begeleiding en leermateriaal, zowel fysiek als online. Ook BZB-Fedafin draagt bij door sectorspecifieke opleidingsplannen aan te bieden.

Het grootste voordeel van een IBO is dat de werkzoekende praktische kennis



De vijf beroepen waar de VDAB de meeste vacatures voor binnen krijgt in de financiële sector (vervolg)

opdoet en bij succesvolle afronding wordt aangenomen. Voor de werkgever betekent dit een gemotiveerde medewerker, opgeleid op maat van het bedrijf, terwijl de kosten laag blijven. Tijdens de opleiding betaalt de werkgever namelijk enkel een forfaitair bedrag en geen loon of RSZ.

Kan elke werkgever een individuele beroepsopleiding (IBO) aanvragen?

In principe wel, al zijn er een aantal voorwaarden. Zo moet de kandidaat ingeschreven zijn als werkzoekende en kan de persoon niet eerder voor je organisatie gewerkt hebben. Meer info over de mogelijkheden en voorwaarden, vind je terug op de website van VDAB.

Via Edfin biedt BZB-Fedafin ook een gratis cursus PCP aan op de website van VDAB. Hoe helpt dit de werkzoekenden bij het zoeken naar de ideale job in de sector?

Een grote moeilijkheid in de zoektocht naar nieuw personeel is het gebrek aan technische kennis van de mogelijke

kandidaten, al dan niet bevestigd door een PCP-attest.

We erkennen de professionele bachelor financiën en verzekeringen, maar een opleiding van drie jaar is een grote tijdsinvestering voor veel werkzoekenden. Verder zien we goede resultaten bij de werkzoekenden die ingestapt zijn in het nieuwe graduaat verzekeringen in Antwerpen. Zij behalen goede resultaten in de opleiding en vinden een stageplek.

Dankzij de cursus 'Inleiding tot de verzekeringsdistributie' die Edfin aan ons beschikbaar stelt kunnen we nu geïnteresseerde werkzoekenden over heel Vlaanderen verder helpen om snel de nodige technische kennis op te doen om aan de slag te kunnen in de sector. Deze cursus zal in het vroege najaar via onze website online beschikbaar zijn voor het brede publiek. Op deze manier kan iemand die werk zoekt in de sector, maar niet de juiste diploma's of ervaring heeft bij het solliciteren aantonen dat hij of zij gemotiveerd is en al een eerste

ervaring heeft met de technische kennis die nodig is om het PCP-certificaat te halen. Deze cursus zal terug te vinden zijn via de opleidingengids op de VDAB-website. Let wel: de module bereidt voor op het examen, maar geeft geen toegang tot het beroep. Er zal nog steeds examen moeten afgelegd worden bij één van de erkende centra.

Ontdek de vriendenkringen aangesloten bij BZB-Fedafin

BZB-Fedafin verdedigt de belangen van heel wat agenten. Verschillende banken en verzekeringsmaatschappijen hebben een agentenvereniging of vriendenkring die alle zelfstandige tussenpersonen onder haar vleugels neemt. Zij zijn collectief aangesloten bij BZB-Fedafin en zorgen ervoor dat wij onze belangenverdediging nog beter kunnen uitoefenen. In deze rubriek zullen wij elke editie enkele vriendenkringen en hun voorzitters uitlichten. Deze editie nemen Nick Meeuwes, voorzitter van de agentenvereniging VZC (DVV-agenten) en Pierre-Yves Laruelle en Thierry Prieur, covoorzitters van BEFIF (ING België) het woord.

Waarom heb je ervoor gekozen om een beroep in de financiële sector uit te oefenen?

Pierre-Yves Laruelle: Zodra ik mijn humaniora had afgerond, raakte ik geïnteresseerd in economische onderwerpen, wat me ertoe bracht een diploma in handels- en financiële wetenschappen te behalen aan de HEC te Luik. Het was dan ook niet meer dan logisch dat ik, zodra ik mijn diploma op zak had, ging solliciteren bij potentiële werkgevers in de financiële wereld. Ik voelde me vooral aangetrokken tot bankinstellingen omdat ze, hoewel ze gericht waren op financiën, ook toegang boden tot een breed scala aan jobs die verband hielden met mijn diploma

(financiën, marketing, human resources, commerciële relaties, enz.)

Thierry Prieur: Er waren nogal wat politieke en economische debatten tijdens de familiediners bij ons thuis. Ik denk dat ik daarom economische wetenschappen ben gaan studeren (aan de UCLouvain) en daarna in de financiële wereld ben gaan werken. Geldzaken staan centraal in het leven van mensen en bedrijven. Ik vind het leuk om betrokken te zijn bij de projecten van onze klanten.

Nick Meeuwes: Ik werkte in de retailsector en werd door mijn schoonvader gevraagd of ik toevallig geen interesse had in de verzekeringssector. Aangezien ik door mijn studies een economische achtergrond had en ik wel een lokale en relevante uitdaging zocht, heb ik geen moment getwijfeld en heb ik een dag later bij mijn toenmalige werkgever mijn ontslag aangeboden. Mijn toekomstige vennoten waren op datzelfde moment eveneens onbekend voor mij maar na één avond met de nodige consumpties bleek ook dat helemaal goed te zitten.

Wat heb je zelf al meegemaakt dat je helpt in het adviseren van klanten? (bv. schadegeval aan auto, overstroming enz.)

Nick Meeuwes: Zelf ben ik als automobilist achteraan aangereden geweest door een dronken buitenlandse bestuurder. Ik was gelukkig maar licht gekwetst. Een zestal weken later brak ik tijdens het skiën mijn schouder waardoor ik een negental maanden mocht revalideren. De bijstandsverzekeraar heeft hier goed werk geleverd dus ook hierover kan ik klanten nu beter adviseren. Over het belang van “goed verzekerd” (rechtsbijstand, omnium, lichamelijke ongevallen, ...) te zijn, kan ik dus heel wat waargebeurde verhalen vertellen.

Pierre-Yves Laruelle: Voordat ik bankier of verzekeraar werd, was ik in de eerste plaats een burger en een klant als ieder ander, met financiële behoeften op verschillende gebieden: leningen, beleggingen, verzekeringen,... Nu ik 52 jaar geworden ben, heb ik veel persoonlijke ervaring opgedaan die mij in staat stelt om snel de behoeften van mijn klanten te identificeren en hen op een persoonlijke manier te adviseren, ook op basis van mijn eigen ervaring als klant.

Thierry Prieur: De ervaring met financiële crisissen helpt me bij het adviseren van klanten. De eerste die ik meemaakte was de Aziatische crisis in 1997. Maar degene die me het meest heeft geleerd, was de internetzeepbel in 2001. Er waren nog geen smartphones en ik volgde het nieuws op de radio. Het was de opkomst van de eerste zakelijke radiostations zoals BFM. In die tijd steeg de koers van de aandelen zodra iemand sprak over internet. Het was waanzin om daarna in te storten. In feite zijn er bepaalde analogieën met de opkomst van AI vandaag.

Waarom heb je ervoor gekozen om in het bestuur van een agentenvereniging te zetelen? En heb je een specifiek doel dat je wilt realiseren met de agentenvereniging?

Thierry Prieur: Als zelfstandige agent zijn we enigszins geïsoleerd. Deelnemen aan het BEFIF-bestuur betekent dat we in contact kunnen komen met onafhankelijke agenten uit andere regio's.



Nick Meeuwes, voorzitter VZC

We staan ook sterker als we naar de bank toe kunnen komen met gestructureerde, geprioritiseerde verzoeken. We streven ook naar een duidelijke en regelmatige communicatie met alle leden.

Pierre-Yves Laruelle: Net als Thierry heb ik het gevoel dat als je zelfstandig bent en je je beperkt tot het runnen van je eigen bedrijf, je jezelf uiteindelijk isoleert en afsluit van de realiteit. Ik heb het altijd

leuk gevonden om betrokken te raken bij het verdedigen van gemeenschappelijke doelen, zodat ik een echte change agent kan zijn en niet slechts een toeschouwer. Ik waardeer het ook dat ik regelmatig met zelfstandige collega's kan discussiëren over ons beroep en de evolutie ervan. Ten slotte heb ik als covoorzitter van Befif het geluk om rechtstreeks met de directie van ING te kunnen praten en invloed te kunnen uitoefenen op de ontwikkeling





Wees klaar voor de toekomst

Om de kansen van vandaag te kunnen grijpen moet u vooruit blijven kijken. Wij kunnen u daarbij helpen met onze beleggingsexpertise op het gebied van obligaties, aandelen en alternatieve beleggingen. Voeg daar nog onze ESG-principes* aan toe en u bent beter voorbereid op morgen.

Investeer in een
betere wereld.

[AXA-IM.BE](https://www.axa-im.be)

*Het door AXA IM beheerde vermogen bedraagt zo'n 859 miljard euro per eind maart 2024, waarvan 480 miljard euro met integratie van criteria op het vlak van ESG, duurzaamheid of impact per eind december 2023.

Risico op kapitaalverlies. Dit document wordt louter ter informatie verstrekt en houdt vanwege AXA Investment Managers of haar filialen geen aanbod in om beleggingen, producten of diensten te kopen of te verkopen, en mag niet worden beschouwd als een verzoek of als beleggings-, juridisch of fiscaal advies. Het gebruik van de informatie in dit document gebeurt uitsluitend naar eigen goeddunken van de ontvanger. Dit document bevat niet voldoende informatie om een beleggingsbeslissing te ondersteunen. Uitgegeven in België door AXA IM Benelux N.V., Troonplein 1 1000 Brussel. © AXA Investment Managers 2024. Alle rechten voorbehouden.. | 18-PUB-BE-011357 | Fotorechten: GettyImages.



Pierre-Yves Laruelle, covoorzitter BEFIF

van de relatie tussen de zelfstandige tussenpersonen en de bank. Het stelt me ook in staat om het standpunt van de zelfstandigen naar voren te brengen over onze interne processen, onze werkmethodes en de manier waarop we ons beroep organiseren.

Nick Meeuwes: Ik vind dat je altijd minstens 1 maatschappelijk engagement moet opnemen. Of dat nu bij de plaatselijke chiro of voetbalclub is, dat speelt geen rol. Het feit dat ik voor de agentenvertegenwoordiging heb gekozen vindt zijn oorsprong in de plotselinge opzeg van Record Bank. We hadden net

twee nieuwe kantoren geopend toen we te horen kregen dat ze alweer dicht moesten. Door dit dossier ben ik in contact gekomen met Albert maar ook met heel wat collega's die eveneens in de miserie zaten.

Mijn voornaamste doel is om de belangen van onze leden te behartigen ten aanzien van die "machtige principaal", hun professionalisering te bevorderen en ervoor te zorgen dat ze de best mogelijke ondersteuning krijgen.

Je vriendenkring is al sinds jaar en dag aangesloten bij BZB-Fedafin.

Wat zie je als voordeel van die collectieve aansluiting?

Nick Meeuwes: De collectieve aansluiting bij BZB-Fedafin biedt tal van voordelen, zoals toegang tot uitgebreide kennis en expertise, netwerk- en opleidingsmogelijkheden, en belangenbehartiging op beleidsniveau. Door lid te zijn van een sterke vereniging zoals BZB-Fedafin, kunnen we gezamenlijk opkomen voor de belangen van onze sector en inspelen op de uitdagingen en veranderingen die zich voordoen.

Pierre-Yves Laruelle: Ik ben het helemaal eens met Nick. BZB-Fedafin biedt ons een zeer goed georganiseerde structuur, degelijk juridisch advies en onschatbare steun in onze onderhandelingen met onze principaal.

Thierry Prieur: We hebben kunnen ervaren hoe goed BZB-Fedafin met ons heeft samengewerkt tijdens de onderhandelingen met ING over de herstructurering van het netwerk in 2022. We hadden bijna dagelijks contact.

Wat is de belangrijkste bestaansreden van je agentenvereniging? Wat biedt de agentenvereniging aan haar leden?

Pierre-Yves Laruelle: De belangrijkste doelstellingen van onze vereniging (BEFIF) zijn het verdedigen van de belangen van onze leden, het vergemakkelijken van de uitwisseling van informatie tussen de leden door het organiseren van vergaderingen en conferenties, en tot slot het bieden van een beetje sociale interactie gedurende het jaar door het organiseren van een paar evenementen waar we graag samenkomen om leuke momenten te delen.

Nick Meeuwes: Dit is net zo bij ons. De belangrijkste bestaansreden van onze agentenvereniging is het samenbrengen van onze leden in diverse werkgroepen om hun verzuchtingen of bekommernissen bespreekbaar te kunnen maken bij de principaal. Jaarlijks nodigen we dan al onze vlaamse collega's uit op de





‘Uw klanten rekenen op u om hen te beschermen, van geboorte tot overlijden.’

Neem het DELA Uitvaartzorgplan op in uw portefeuille en maak uw zorgaanbod compleet.

Over een krachtig partnership gesproken

Als verzekeringsmakelaar bent u specialist in uw vakgebied en zorgt u dat uw klanten optimaal beschermd zijn tegen allerhande risico's, op elk moment. DELA is specialist in het verzekeren én verzorgen van uitvaarten. Met een DELA Uitvaartzorgplan biedt u uw klanten niet alleen financiële gemoedsrust. Ze kunnen ook vertrouwen op onze DELA-uitvaartondernemers voor een mooi en persoonlijk afscheid en op de raad en daad van onze consultants DELA nabestaandenzorg bij alle praktische en administratieve zorgen die bij een afscheid komen kijken. Zo kunnen we samen de allerbeste dienstverlening bieden aan uw klanten. Nu en later.

Een bijkomende troef voor u en uw klanten

DELA maakt deel uit van coöperatie DELA, een krachtig collectief met meer dan drie miljoen leden over de landsgrenzen heen. Sluit u uw klanten aan bij DELA? Dan worden ze automatisch, kosteloos en vrijblijvend lid van coöperatie DELA. Leden hebben de mogelijkheid tot inspraak en zeggenschap en genieten allerlei voordelen. Ontdek alles over coöperatie DELA en het lidmaatschap op www.dela.be/cooperatie.

We zijn er voor onze partners

Persoonlijke begeleiding, tools om op te bouwen, sterke commerciële ondersteuning op maat van uw ambitie, een uitgebreid opleidingsprogramma en een passend vergoedingssysteem. Daar mag u op rekenen.

Overtuigd?

Neem dan contact op
via salesupport@dela.be
of 02 800 87 88.

DELA
voor elkaar

DELA Natura- en levensverzekeringen N.V. – Belgisch bijkantoor (ondernemingsnr. 0665.931.229) gelegen te Noorderplaats 5 bus 2 te 2000 Antwerpen, bijkantoor van DELA Natura- en levensverzekeringen N.V., vennootschap naar NL recht (KvK-nummer 17078393), gelegen te Oude Stadsgracht 1, 5611DD Eindhoven, NL, toegelaten voor Tak 21 levensverzekeringen onder codenr. 2864; fabrikant DELA Uitvaartzorgplan, levensverzekering Tak 21 onderworpen aan BE recht – dekt levenslang uw uitvaartkosten voor het bedrag waarvoor u verzekerd bent. Men is niet gedekt voor een overlijden dat het gevolg is van een uitgesloten risico, met name zelfmoord binnen het jaar na de inwerkingtreding van de polis; vrijwillige deelname aan collectieve gewelddaad/terreur of oorlog (professionele omstandigheden [bv. militairen, politie, brandweer] uitgezonderd); misdaad of wanbedrijf indien men deze als (mede)dader pleegde. Voor extra bijstand, psychologische bijstand, repatriëring & vervroegde terugkeer gelden specifieke beperkingen en uitsluitingen. Deze vindt u terug in de Algemene Voorwaarden. Offerte, premieberekening en Algemene Voorwaarden: www.dela.be en/of uw makelaar. Klachten: contact@dela.be of Ombudsman Verzekeringen (de Meeûsplantsoen 35, 1000 Brussel). Indien u kosteloos een kopie wenst van de Algemene Voorwaarden, gelieve een e-mail te richten aan info@dela.be. Aan deze tekst kunnen geen rechten worden ontleend. Enkel de Algemene en Bijzondere Voorwaarden zijn bindend. © 2024 - V01/09/2024

algemene vergadering waar we toelichting geven over de werking. Dat is echt de hoogmis van onze vereniging! Aangezien we een onderdeel zijn van een bankgroep is het wel degelijk noodzakelijk om onze constructieve stem in deze groep te laten horen.

Mijn dank gaat ook uit naar alle collega's die zich dagelijks vrijwillig inzetten!

Een kantorennetwerk bestaat vaak uit heel wat verschillende kantoren, grotere stedelijke kantoren, kleinere gemeentelijke kantoren, ook qua specialisatie is niet elk kantoor hetzelfde. Hoe ga je hiermee als agentenvereniging om, zodoende alle kantoren zich vertegenwoordigd voelen door de agentenvereniging?

Nick Meeuwes: Eigenlijk is dit de reden tot succes van onze vereniging. We zijn er echt bewust mee bezig om zowel in ons dagelijks bestuur als in de werkgroepen collega's van diverse achtergronden te betrekken. Iedereen wordt even hard door ons verdedigd. Door deze inclusieve benadering zorgen we ervoor dat elke stem gehoord wordt en dat alle leden zich ondersteund voelen.

Pierre-Yves Laruelle: Sinds de omvorming van het netwerk in juli 2023 is de omvang en specialisatie van de filialen veel uniformer geworden. Onze Raad van Bestuur bestaat uit 11 leden. We zorgen ervoor dat alle soorten agentschappen en alle regio's in deze raad vertegenwoordigd zijn. Dit zorgt ervoor dat alle standpunten worden gehoord.

Thierry Prieur: Ook al zijn de agenten deels verschillend, onze belangen zijn voor 90% gemeenschappelijk. Met de toenemende digitalisering van financiële transacties moeten we bijvoorbeeld onze toegevoegde waarde als adviseurs positioneren. Er moet een evenwicht worden gevonden tussen beloning en dienstverlening en het management van onze bank. Dit wordt waarschijnlijk onze grootste uitdaging in de komende maanden, en het gaat al onze agenten aan, ongeacht hun regio of type klant.



Thierry Prieur, covoorzitter BEFIF

Hoe is de relatie tussen de agentenvereniging en de principaal? Wat wordt er zoal besproken?

Pierre-Yves Laruelle: Onze relatie is vrij gezond in de zin dat we regelmatig van gedachten wisselen en geen enkel onderwerp taboe is. Natuurlijk hebben we soms uiteenlopende belangen en zouden we soms willen dat er meer rekening werd gehouden met onze standpunten.

Thierry Prieur: In de praktijk hebben we 2 paritaire organen: één voor discussies over commissies en een tweede voor andere onderwerpen. We waken erover

bestuursleden voor ons te hebben die beslissingen kunnen nemen.

Nick Meeuwes: De relatie tussen onze agentenvereniging en de principaal is gebaseerd op samenwerking en open communicatie. We bespreken een breed scala aan onderwerpen waaronder commissies, regelgeving en operationele uitdagingen. De verslagen worden ook gepubliceerd op het intranet zodat de leden op de hoogte worden gehouden. Door de constructieve dialoog werken we samen aan het verbeteren van onze diensten voor zowel de agenten als de klanten.

Jaarlijkse taks op de verzekeringsverrichtingen toegelicht

Dat de vergoeding die je ontvangt voor de activiteit van verzekeringsbemiddeling (onder voorwaarden) vrijgesteld is van btw, wist je waarschijnlijk wel. Meer onduidelijkheid was er omtrent de jaarlijkse taks die je al dan niet dient te betalen. Sinds 8 januari 2024 zijn er nieuwe wettelijke bepalingen die duidelijkheid moeten verschaffen: ben je verzekeringsmakelaar en word je voor jouw bemiddelingsactiviteiten vergoed via een contract dat je met jouw klant (de verzekeringsnemer) hebt afgesloten? Dan ben je onderworpen aan de jaarlijkse taks op de verzekeringsverrichting. Wij lichten dit toe.

WAAROM DEZE NIEUWE WETGEVING?

In de parlementaire voorbereiding was de minister van financiën van mening dat de oude wetteksten onduidelijk waren.

Doel van de nieuwe wet, zo lezen we in het wetsontwerp: “Voortaan moet het duidelijk zijn dat indien de vergoeding voor een met de verzekering samenhangende dienst vrijgesteld is van de belasting over toegevoegde waarde, de jaarlijkse taks op de verzekeringsverrichting van toepassing is. Het tarief van de taks dat van toepassing is op de vergoedingen voor de met de

verzekering samenhangende diensten is hetzelfde als dat van toepassing op de verzekeringsverrichting waarop deze diensten betrekking hebben.”

We herhalen even dat krachtens art. 44, §3, 4° BTW-wetboek, de “handelingen van verzekering en herverzekering, met inbegrip van de daarmee samenhangende diensten, verricht door makelaars en lasthebbers, met uitzondering evenwel van de diensten als schade-expert” vrijgesteld zijn van btw.

De vrijstelling heeft enerzijds betrekking op “de eigenlijke tussenkomst van de makelaar of lasthebber bij het sluiten van een verzekeringsovereenkomst” en anderzijds op “de handelingen van beheer die deze tussenpersoon verricht op voorwaarde dat ze betrekking hebben op de verzekeringsovereenkomsten die zijn gesloten of gewijzigd door zijn tussenkomst en dat gedurende de volledige looptijd van deze overeenkomsten”.

Onder deze handelingen van beheer vallen onder meer de berekening van de premies, het innen van de premies,

de tussenkomst bij de regeling van de schadegevallen,...

Voldoe je aan de vrijstellingsvoorwaarden, dan is de vergoeding die je op basis van een afzonderlijke overeenkomst met jouw klant ontvangt, onderworpen aan de jaarlijkse taks.

WAT WORDT VAN JE VERWACHT?

In principe is de taks op de vergoeding dus verschuldigd door de tussenpersoon, wanneer zijn met de verzekering samenhangende diensten het voorwerp uitmaken van een afzonderlijke overeenkomst met de verzekeringsnemer.

Omtrent de concrete aangifte kan je meer informatie vinden op de website van de fiscus: <https://financien.belgium.be/nl/ondernemingen/overige-belastingen/voor-financiele-instellingen-en-verzekeringsondernemingen/jaarlijkse-taks-op-de-verzekeringsverrichtingen>

Wanneer de taks verschuldigd is, hangt af van de betrokken verzekering. Dit is het geval wanneer een premie, persoonlijke bijdrage of werkgeversbijdrage:

- is vervallen, bij de verzekering “niet-leven”;
- werd betaald, bij de verzekering “leven”.

Heb je met jouw klant een contract afgesloten waarbij een globale vergoeding betaald wordt die zowel betrekking heeft op “leven” als op “niet-leven” (= de zogenaamde multirisico's), dan staat de administratie toe dat er een proportionele opsplitsing van de

"Multirisik" contract	Verval-datum	Betalings-datum	BEDRAG	Opsplitsing van vergoeding: % van de premies	Tarief van de taks op vergoeding = tarief op premie	Taks op de vergoeding verschuldigd op (1)
GLOBALE vergoeding	30.09.24	20.09.24	1.000			
Premie NIET LEVEN => taks van 9,25%	10.11.24	10.10.24	5.000	500 = [1.000 * (5.000 / 10.000)]	9,25%	20.12.24
Premie LEVEN => taks van 4,40%	10.11.24	10.10.24	3.000	300 = [1000 * (3.000 / 10.000)]	4,40%	20.11.24
Premie vrijgestelde verrichtingen	10.11.24	10.10.24	2.000	200 = [1000 * (2.000 / 10.000)]	/	/
TOTAAL PREMIES			10.000		/	/

Bron, bijlage 2 bij circulaire 2024/C/43

vergoeding wordt gemaakt. De fiscus geeft hierbij zelf volgend voorbeeld:

We verduidelijken dit hierna: bij de premie “niet-leven” staat de vervaldatum in het vet. We herhalen even dat dit het moment is waarop de taks verschuldigd is. Bij de verzekeringen “leven” is dat de datum waarop er betaald werd.

Vervolgens wordt een proportionele opdeling gemaakt, waarbij gekeken wordt naar de verhouding tussen de verschillende producten.

De uiteindelijke betaaldatum van de taks ligt op de twintigste van de daarop volgende maand.

Omdat de fiscus klaarblijkelijk zelf ook beseft dat dit een grote administratieve werklast inhoudt, werd de termijn voor het aangeven en het betalen van de taks verlengd tot 20 oktober. Je dient hiervoor gebruik te maken van het formulier dat ter beschikking wordt gesteld op de website van de FOD Financiën.

WAT KAN JE VAN BZB-FEDAFIN VERWACHTEN?

Via feedback die BZB-Fedafin van haar leden ontvangt, monitort onze

beroepsvereniging de concrete toepassing van deze nieuwe regelgeving. Is het administratief wel mogelijk om dit correct bij te houden? Is de berekening niet te complex? Als dergelijke feedback ons bereikt, zal BZB-Fedafin aandringen op bepaalde aanpassingen aan de bestaande teksten.

Aarzel dan ook zeker niet om jouw verzuchtingen met ons te delen.

Bovendien staat er op het einde van de zomer een overleg gepland met de andere beroepsfederaties, om de praktische implementatie van de gewijzigde regels te bespreken.

Wordt dus ongetwijfeld vervolgd.

Nieuwe opzegregels voor verzekerings- overeenkomsten

Vanaf 1 oktober 2024 zullen nieuwe regels van toepassing zijn op verzekeringsovereenkomsten.

Deze wet wil het eenvoudiger maken om van verzekeraar te veranderen en zo de concurrentie méér te laten spelen, met lagere prijzen voor de consument en een betere kwaliteit tot gevolg.

We lichten in dit artikel toe wat er concreet verandert, waarbij de focus op jou als tussenpersoon ligt.

HET OPZEGGINGSRECHT ZONDER JAARLIJKSE VERVALDAG

Laat ons beginnen met de belangrijkste wijziging voor jou als tussenpersoon: het nieuwe opzeggingsrecht zonder jaarlijkse verval dag.

Verzekeringsovereenkomsten “niet-leven”, die stilzwijgend verlengbaar zijn en betrekking hebben op consumenten (vb. brandverzekering (kleine risico's) van de privéwoning), zullen vanaf het tweede jaar door de verzekeringnemer op elk

ogenblik kunnen worden opgezegd. Deze opzeg zal uitwerking hebben na het verstrijken van 2 maanden.

We verduidelijken met een voorbeeld:

Een brandverzekering wordt op 1 november 2024 afgesloten. Op 15 november 2025 wordt deze opgezegd door de verzekeringnemer en dit door middel van een aangetekende brief. Concreet gaat de opzeggingstermijn van twee maanden dan in op 16 november 2025. Het contract is vanaf 16 januari 2026 definitief opgezegd.

In dit voorbeeld werd de verzekeringsovereenkomst immers stilzwijgend verlengd op 1 november 2025.

Wat betekent dit nu voor de verzekeringsovereenkomsten die werden afgesloten voor 1 oktober 2024?

Wanneer deze na 1 oktober 2024 stilzwijgend worden verlengd, kan de consument de overeenkomst opzeggen met een opzegtermijn van twee maanden. De nieuwe regels zijn ook in dergelijk geval van toepassing.

Bijkomende verplichting

De verzekeraar moet de verzekeringnemer aan het

recht op opzeg herinneren op het premievervaldagbericht.

Opgelet: geef je zelf kwijtingen uit, dan zal je zelf een clause moeten aanbrengen op deze kwijting. Concreet vermeld je dan op de kwijting dat de verzekeringnemer na het verstrijken van een periode van 1 jaar zijn overeenkomst op elk ogenblik kan opzeggen, rekening houdend met een opzegtermijn van 2 maand.

CONTINUÏTEIT VAN DE DEKKING

De verzekeringnemer kan zijn nieuwe verzekeraar, makelaar of verzekeringsagent vragen om de opzeg te doen van zijn verzekeringsovereenkomst. Als verzekeringstussenpersoon moet je er dan voor zorgen dat de nieuwe overeenkomst ten laatste bij het verstrijken van de opzeggingstermijn in werking treedt.

Deze nieuwe verplichting geldt zowel bij opzegging zonder verval dag als bij verzet tegen een stilzwijgende verlenging van de overeenkomst

Als de verzekeringnemer je vraagt om hiervoor het nodige te doen, kan je dat bovendien niet weigeren. De wetgever heeft veel belang gehecht aan de continuïteit van de dekking en wou dubbele dekking en dubbele premies

vermijden. De nieuwe polis bij de nieuwe verzekeraar moet niet identiek zijn aan de opgezegde polis. De wetgever heeft verduidelijkt dat er een continuïteit in de tijd moet zijn: de verzekerde of het verzekerd goed moet te allen tijde gedekt zijn. Het is daarbij niet noodzakelijk dat alle polisvoorwaarden gelijk zijn, al ben je als verzekeringstussenpersoon natuurlijk verplicht om een verzekering aan te bieden die voldoet aan de verlangens en behoeften van de verzekeringsnemer.

Als we dit toepassen op het reeds aangehaalde voorbeeld dan komen we tot volgend resultaat:

De overeenkomst wordt opgezegd op 15 november. Het contract is definitief opgezegd op 16 januari. Dat betekent dat de nieuwe brandverzekering moet ingaan op 16 januari.

Als tussenpersoon ben je wel afhankelijk van de informatie die je ontvangt van de verzekeringsnemer. Via een KB zal nog worden bepaald welke informatie de verzekeringsnemer moet bezorgen in zijn verzoek tot opzegging. Dit zou gaan om de naam en adres van de verzekeringsnemer, identificatie verzekeraar of

tussenpersoon, het polisnummer en de waarborgen, en de datum van aanvang en jaarlijkse vervaldatum.

ANDERE WIJZIGINGEN

Ook wordt het mogelijk om digitaal op te zeggen bijv. via itsme of via elektronische handtekening. Verschillende verzekeraars boden deze digitale opzegmogelijkheid al aan via de klantenzone. BZB-Fedafin is in elk geval vragende partij voor een eenduidig systeem. Het is de taak van de tussenpersoon om dit in goede banen te leiden. De verzekeraar is of jij als tussenpersoon bent evenwel niet verplicht om in die mogelijkheid te voorzien.

Verder wordt de termijn voor het verzet tegen de stilzwijgende verlenging van een verzekeringsovereenkomst van 3 naar 2 maanden gebracht. Dit geldt enkel voor verzekeringsovereenkomsten "niet-leven" die onderworpen zijn aan het principe van de eenjarigheid en de stilzwijgende verlenging. We denken hierbij bijvoorbeeld aan de polis BA gezin, BA auto, brand (eenvoudige risico's),... Levens- en ziektekostenverzekeringen vallen hier dus niet onder, omdat zij niet onderworpen zijn aan het principe van de stilzwijgende verlenging.

Deze nieuwe termijn geldt bovendien enkel voor de verzekeringsnemer. Wil de verzekeraar deze polis opzeggen dan moet hij nog steeds rekening houden met een termijn van 3 maanden.

We merken nog graag op dat dit alles niets verandert aan het bericht van wijziging van tussenpersoon. Dit valt namelijk buiten het toepassingsgebied van de nieuwe wetgeving. Het principe van de onmiddellijke overdracht naar de nieuwe tussenpersoon blijft daar spelen.

VANAF WANNEER GELDEN DEZE NIEUWE VERPLICHTINGEN?

Deze nieuwe regels zijn niet onmiddellijk van toepassing op alle lopende verzekeringsovereenkomsten. Enkel overeenkomsten die worden afgesloten vanaf 1 oktober 2024 of die na die datum stilzwijgend verlengd worden, vallen onder de nieuwe regelgeving. Je zal de nieuwe regels dus stelselmatig moeten invoeren in jouw kantoor.



Uw partner in bedrijfsovernames & real estate

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

Jaarverslag FSMA

biedt zicht op belangrijke tendensen en toezichtsactiviteiten

De Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA) publiceerde eind juni haar jaarverslag 2023. Waar wij in het verleden een reeks vragen stelden aan de FSMA-voorzitter om het verslag toegankelijker te maken, heeft de FSMA nu zelf het jaarverslag toegankelijker gemaakt en interviews opgenomen met eigen experts. Het jaarverslag is ook geen volledig activiteitenverslag maar zoomt in op belangrijkste tendensen en acties. Hierdoor wordt het jaarverslag interessante lectuur ook voor de zelfstandige financiële tussenpersonen.

We belichten hier een aantal zaken uit het jaarverslag.

VALUE FOR MONEY

Consumenten die wensen te beleggen in fondsen moeten rekening houden met instapkosten, beheerskosten en andere administratie- of exploitatiekosten. Deze kosten hebben een aanzienlijke impact op het rendement dat ze kunnen behalen. De kosten zijn dus bepalend voor de value for money die ze kunnen realiseren.

De FSMA ziet erop toe dat fondsen value for money bieden. Aanbieders van fondsen moeten consumenten perspectief bieden op reëel rendement en geen ongerechtvaardigde hoge kosten aanrekenen. Twee jaar geleden presenteerde de FSMA hierover een

eerste studie. Een update van deze studie wijst uit dat de kosten van fondsen licht geëvolueerd zijn.

Fondsen die veel hogere kosten hebben dan het gemiddelde van hun categorie en tegelijkertijd een lager rendement bieden, werden onderworpen aan diepgaandere analyses. Als de *value for money* effectief ontoereikend bleek voor een fonds, werd een herstelplan gevraagd. Dit plan kon variëren van het herstructureren van het fonds tot het verlagen van de kosten.

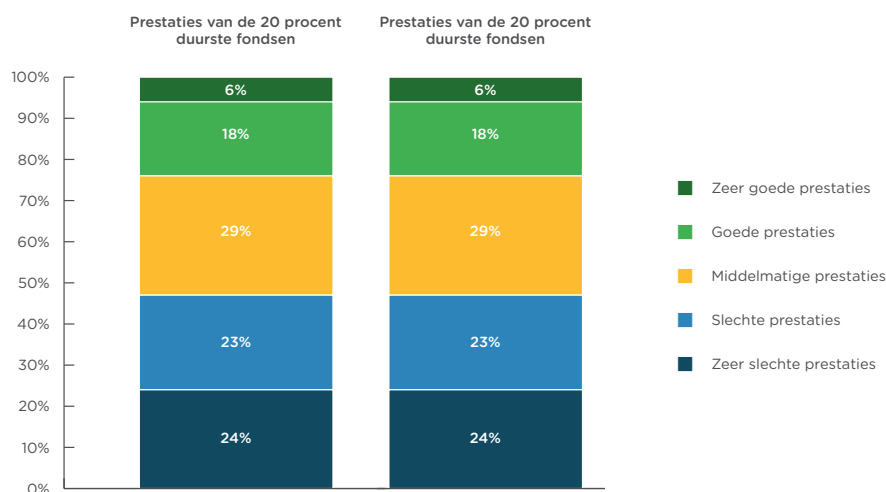
De analyse van de FSMA wees op een nauw verband tussen de kosten en het rendement van de fondsen. Fondsen

die relatief hoge kosten aanrekenen (van de 20 procent duurste fondsen), bleken zelden – in slechts 24 procent van de gevallen – een goed of zeer goed rendement op te leveren ten opzichte van de andere fondsen van hun categorie (zie grafiek).

De FSMA heeft ook studies uitgevoerd naar de value for money van gestructureerde notes. Deze producten, die vaak worden gepresenteerd als minder risicovol dan directe beleggingen in aandelen en met een hoger rendementspotentieel dan vastrentende producten, werden grondig geanalyseerd. De kosten van deze producten werden kritisch geëvalueerd om te verzekeren dat ze de belangen van de belegger dienen.

Tenslotte voerde de FSMA controle uit bij 15 verzekeraars en twee verzekeringsdistributeurs op het *value for money*-thema voor verzekeringsproducten. Naar aanleiding van haar controle publiceerde de FSMA een praktijkgids om de sector te informeren over haar verschillende aanbevelingen en verwachtingen over de tenuitvoerlegging van de vereisten inzake het *value for money*-thema en de uitsluitingen.

De FSMA raadt consumenten aan om zeker hun huiswerk te maken



Zelfstandige financiële tussenpersonen ingeschreven bij de FSMA

Het aantal ingeschreven tussenpersonen blijft dalen. Waar er eind 2022 in totaal nog 20.151 tussenpersonen ingeschreven waren waren dit er eind 2023 nog 18.657.

De FSMA schrapt de inschrijving van 307 tussenpersonen. In 6.719 dossiers van tussenpersonen werd gecontroleerd op de naleving van de inschrijvingsvoorwaarden.

wanneer ze *value for money* willen krijgen als ze beleggen in een fonds. 'Om waar voor hun geld te krijgen, moeten consumenten de kosten van verschillende fondsen goed met elkaar vergelijken en hun impact op het eindrendement in kaart brengen,' zegt Jean-Paul Servais.

Ook op Europees niveau is dit ook een belangrijk aandachtspunt, zoals blijkt uit de Retail Investment Strategy van de Europese Commissie (zie verder in dit nummer blz. 37).

Daarnaast zet de FSMA in op data-analyse. Hiermee identificeert de toezichthouder op een snelle manier risico's en kan het gepast reageren. Een voorbeeld hiervan is de screening van informatienota's, die belangrijke informatie bevatten voor beleggers. Ook ontwikkelde de FSMA een webscraper om reclame voor verzekeringsproducten te identificeren. Eerst zoekt de webscraper naar reclame van Belgische verzekeringsondernemingen. Vervolgens gaat hij na of de reclame alle wettelijk vereiste informatie bevat. Een webscrapingtool wordt ook gebruikt om financiële influencers, of finfluencers, op sociale media op te sporen. Deze tool helpt bij het controleren of de finfluencers de regels naleven bij het promoten van financiële producten,

zoals cryptomunten en financiële derivaten. Een andere toepassing van data-analyse is het opsporen van greenwashing bij beleggingsfondsen.

De FSMA stelt zich tot doel om het datagedreven toezicht in de toekomst verder uit te bouwen.

Het volledige jaarverslag 2023 kan u raadplegen op de website van de FSMA <https://www.fsma.be/nl/jaarverslagen/jaarverslag-2023>.

Tabel 4: Kredietbemiddelaars met inschrijvingen

	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023
Kredietbemiddelaars in hypothecair krediet	3.625	3.390	3.043
• Makelaar	1.554	1.435	1.325
• Verbonden agent	1.808	1.692	1.465
• Subagent	263	263	253
Kredietbemiddelaars in consumentenkrediet	5.778	5.510	5.154
• Makelaar	1.280	1.189	1.111
• Verbonden agent	1.912	1.809	1.593
• Agent in een nevenfunctie	2.586	2.512	2.450

Tabel 5: Verzekerings- en herverzekeringstussenpersonen met inschrijvingen

	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023
Verzekeringstussenpersonen	9.821	9.407	8.847
• Makelaar	5.795	5.490	5.184
• Agent	1.533	1.410	1.289
• Subagent	2.053	1.959	1.795
• Nevenverzekeringstussenpersoon	395	496	523
• Gevolmachtigde onderschrijver	45	52	56
Herverzekeringstussenpersonen	33	32	33
• Makelaar	24	25	26
• Agent	9	7	7

Tabel 6: Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten met inschrijvingen

	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023
Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten	1.924	1.812	1.580
• Makelaar	22	19	20
• Agent	1.902	1.793	1.560



OKTOBER

Aanvullende pensioenen (grondige fiscale opleiding met boek)

- **1 en 8 oktober 2024 | 13u00 - 17u00**
[Webinar](#)
- 7 u verzekering sectorspecifiek

Alternatieve beleggingen

- **1 oktober 2024 | 14u00 - 17u00**
[Zwijnaarde](#)
- 3 u bank algemeen & 3 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Workshop Erfrecht

- **2 oktober 2024 | 13u30 - 17u00**
[Roeselare](#)
- 3 u bank algemeen & 3 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Erf- en successierecht: de basisprincipes en LV-constructies na 1 september 2018

- **3 en 10 oktober 2024 | 13u45 - 17u45**
[Webinar](#)
- 6 u bank algemeen, 6 u verzekering algemeen, 1 u verzekering sectorspecifiek & 1 u hypothecair krediet algemeen

Marktvergelijking brand woning

- **7 oktober 2024 | 13u30 - 16u30**
[Webinar](#)
- 3 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Consumentenkredieten van A tot Z

- **7 oktober 2024 | 13u45 - 17u00**
[Webinar](#)
- 3 u consumentenkrediet sectorspecifiek

Invloed van monetair en begrotingsbeleid op markten

- **8 oktober 2024 | 09u30 - 17u00**
[Edegem](#)
- 6 u bank algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Macro-economie en financiën

- **9 oktober 2024 | 09u00 - 17u00**
[Edegem](#)
- 6 u bank algemeen & 6 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Grondige fiscale opleiding levensverzekering en pensioensparen met boek

- **15 oktober 2024 | 13u30 - 17u00**
[Webinar](#)
- 2 u bank algemeen, 2 u verzekering algemeen & 1 u verzekering sectorspecifiek

De levensverzekering in het kader van patrimoniale planning

- **22 oktober 2024 | 13u45 - 17u45**
[Webinar](#)
- 3 u verzekering algemeen

Beleggen in 2024: waar, hoe en waarom?

- **24 oktober 2024 | 10u00 - 12u00**
[Webinar](#)
- 1,5 u bank algemeen & 1,5 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341



NOVEMBER

Balanslezen voor vennootschappen

- **5 en 12 november 2024 | 09u00 - 16u00**
[Laakdal](#)
- 12 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Een bespreking van de aandachtspunten binnen de IDD

- **5 en 12 november 2024 | 13u45 - 17u45**
[Webinar](#)
- 7 u verzekering sectorspecifiek

Vermogensopbouw met levensverzekering

- **6 november 2024 | 09u00 - 12u30**
[Gent](#)
- 3 u bank algemeen & 3 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Erfrecht

- **7 november 2024 | 09u00 - 12u30**
[Webinar](#)
- 3 u bank algemeen & 3 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

De levensverzekering: een must in elke verzekeringsportefeuille

- **7 en 14 november 2024 | 13u45 - 17u45**
[Webinar](#)
- 1 u verzekering algemeen & 6 u verzekering sectorspecifiek

Meester in marktanalyse: Technische analyse voor alle beurstijden

- **15 november 2024 | 10u00 - 12u00**
[Webinar](#)
- 2 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Het pensioenlandschap in België

- **18 november 2024 | 09u30 - 17u00**
[Hasselt](#)
- 6 u bank algemeen & 6 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Update bedrijfsbeheer: ondersteun startende ondernemers

- **19 november 2024 | 09u00 - 16u00**
[Edegem](#)
- 5 u bank algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Ziekte en invaliditeit

- **19 en 26 november 2024 | 13u45 - 17u45**
[Webinar](#)
- 2 u bank algemeen, 2 u verzekering algemeen & 5 u verzekering sectorspecifiek

Overlijdensverzekeringen ... zwijg ze niet dood

- **26 november 2024 | 09u00 - 12u30**
[Webinar](#)
- 3 u verzekering sectorspecifiek

De aangifte van een nalatenschap: praktijkgerichte benadering

- **25 november 2024 | 13u45 - 17u45**
[Webinar](#)
- 2 u bank algemeen & 2 u verzekering algemeen

Financiële beleggingsproducten

- **28 en 29 november 2024 | 09u00 - 17u00**
[Sint-Niklaas](#)
- 6 u bank algemeen, 6 u bank sectorspecifiek & 6 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Hoe op alternatieve manieren een persoonlijke of professionele financiering verkrijgen?

- **28 november 2024 | 13u45 - 17u00**
[Webinar](#)
- 3 u bank algemeen, 3 u hypothecair krediet algemeen & 3 u consumentenkrediet algemeen

Schrijf in via:

www.edfin.be

Onze partners:



Nieuw ledenvoordeel: Artisteeq

Elk jaar gaat BZB-Fedafin op zoek naar waardevolle partnerships voor haar leden. We kwamen in contact met Artisteeq, die reeds 20 jaar ervaring hebben in het creëren van websites. Tijd om eens ons oor te luisteren te leggen bij Seppe Lecour, Sales Manager bij Insucommerce by Artisteeq en te horen wat ze te bieden hebben.



Jullie bieden onder andere webdesign aan op maat van de verzekeringsmakelaar. In welke zin komen jullie websites specifiek tegemoet aan de behoeften van de verzekeringsmakelaars?

De website wordt zo uitgetekend dat deze zowel het karakter alsook de professionaliteit van het kantoor weerspiegelt. Een websitebezoeker wil ook snel vinden wat hij zoekt, dus is het belangrijk een gebruiksvriendelijke websitestructuur op te zetten. Dit nemen wij uiteraard mee bij het ontwikkelen van de website.

Daarnaast is het voor de verzekeringsmakelaar vooral belangrijk om een website te hebben die voldoet aan alle wettelijke verplichtingen. Dankzij ons eigen documentencenter, en de continue updates ervan, kunnen wij de verzekeringsmakelaar garanderen dat zijn website op elk moment voldoet aan de richtlijnen van het FSMA.

Het documentencenter op zich bevat de algemene maatschappijvoorwaarden, schadedocumenten, IPID-fiches, financiële infofiches, etc. De makelaar geeft aan met welke maatschappijen hij werkt en wij trekken alle verplichte documenten binnen. Vervolgens worden deze geïntegreerd in de website. Op die manier heeft elke makelaar zijn gepersonaliseerd documentencenter. Verder voorzien en implementeren we diverse zaken die voor de verzekeraar een meerwaarde kunnen bieden, zoals bijvoorbeeld clickthroughs om rechtstreeks via de maatschappij een verzekering af te sluiten, de klantenzone, automatische blogberichten, ...



Ook de contactformulieren kunnen worden gepersonaliseerd zodat de makelaar onmiddellijk de nodige informatie ontvangt en snel aan de slag kan gaan.

Hoe verloopt zo'n proces van webdesign concreet? Welke stappen doorlopen jullie samen met de klant?

Om aan elke klant te kunnen tegemoetkomen, hebben we verschillende websitemogelijkheden, ook inzake prijsniveau. Enerzijds is er de mogelijkheid om de website volledig **op maat** te laten ontwikkelen, anderzijds kan er gekozen worden voor een website met een vaste structuur.

Bij de keuze voor een website of onepager op maat start alles met een

intakegesprek. Tijdens deze meeting leert ons creatief team het kantoor beter kennen. Samen gaan we in op vragen zoals: "Wat is de doelstelling van de website", "wie is de voornaamste doelgroep", "welke boodschap moet duidelijk naar voor komen", ... Ook kleuren en smaken worden tijdens dit gesprek besproken.

Met de verzamelde input gaat ons creatief team aan de slag. Binnen een afgesproken termijn ontvangt de klant een preview van de homepagina. Zo kunnen ze alvast nagaan of de look en feel voldoet aan de verwachtingen. Eens deze goedgekeurd is, gaan we verder met het ontwerpen van de overige pagina's. Wanneer het volledige design van de website is goedgekeurd, en we alle ontbrekende info ontvangen hebben, gaan we van start met de ontwikkeling.

De klant kan, alvorens de website online gaat, de hele website doorlopen via een testlink. Tijdens deze 2e revisieronde gaan we over tot de finetuning. Bij een definitieve 'go' zal de website gelanceerd worden.

Een klant die kiest om in te tekenen op een website volgens een vaste structuur, ook wel de **templatewebsite** genoemd, ontvangt een gerichte vragenlijst. Hierin gaan we het doel van de website na, polsen we naar de smaken van de klant en vragen we alle kantoorinfo op. De vragenlijst voorziet ons van veel info en zorgt voor een vlot verloop van het verdere project. Bij het bezorgen van de vragenlijst worden ook data voorgesteld om de fotoshoot te laten plaatsvinden. Op het afgesproken moment komt onze fotograaf langs voor een gerichte fotoshoot waarop



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 !



het kantoor, personeel en merchandise in beeld wordt gebracht. De foto's worden geïmplementeerd in de website en de testlink wordt bezorgd aan de klant.

Op dit moment kan de klant de website doorlopen en feedback geven. Na het doorvoeren van eventuele aanpassingen en de finale goedkeuring zal de website online geplaatst worden.

Naast webdesign zijn jullie ook thuis in marketing. Hoe kunnen jullie onze leden daarin bijstaan?

Naast webdesign en -ontwikkeling kunnen we klanten helpen bij 3 andere belangrijke pijlers van marketing:

- **Marketingstrategieën**

Een doordachte marketingstrategie helpt je om je te onderscheiden in een competitieve markt, de juiste

doelgroepen effectief te bereiken en duurzame klantenrelaties op te bouwen. Het versterkt jouw (merk)bekendheid, verbetert de klantenbinding en ondersteunt in het opbouwen van een betrouwbare reputatie, wat toch wel cruciaal is voor het aantrekken en behouden van klanten. Bij fusies en overnames helpt een duidelijke strategie om de volledig nieuwe of gecombineerde merkidentiteit effectief te communiceren en klantenbinding te behouden tijdens de overgang.

- **Branding**

Branding is het proces van het creëren en ontwikkelen van een unieke identiteit, inclusief de naam, huisstijl, waarden, alsook de manier van communiceren met klanten. Het doel van branding is om een herkenbaar

en positief imago op te bouwen dat klanten aantrekt.

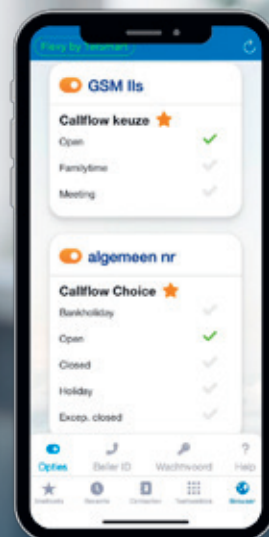
- **Contentmarketing**

Bij contentmarketing wordt waardevolle, relevante en consistente content gecreëerd en gedeeld om een specifieke doelgroep aan te trekken en aan zich te binden. Door educatieve en nuttige content te delen via sociale media, e-mailmarketing, blog op de website, ... verbeter je de online zichtbaarheid en dus ook het genereren van kwalitatieve leads.

Onze aanpak is altijd dezelfde. Er wordt een vrijblijvend en kennismakend gesprek opgestart, in combinatie met een *gratis marketingscreening*. Hoe scoort de website qua gebruiksvriendelijkheid, is de professionaliteit online ook terug te vinden zoals die offline in één oogwenk



SCAN MIJ!



MIS JIJ OOK FLEXIBILITEIT EN GEBRUIKSGEMAK IN JE HUIDIGE TELEFONIEOPLOSSING?

HET MARKETINGBUREAU VOOR DE MAKELAAR!

Insucommerce, merknaam onder Artisteeq, verzorgt de on- en offline communicatie binnen de verzekeringswereld.

Een logo met bijhorende huisstijl, drukwerk, website, workshop op maat, marketingstrategie, ... we voorzien het allemaal!

Op zoek naar een professionele website voor jouw kantoor?

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

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

Bovendien zorgt onze uitgebreide waaier aan tools ervoor dat je (potentiële) klanten de mogelijkheid hebben om op een gebruiksvriendelijke manier offertes aan te vragen, schade te melden, documenten te downloaden en informatie over alle verzekeringen te vinden.



Onze pakketten

Template website

- Multipage website met vaste structuur
- Responsive design voor een optimale toegankelijkheid op alle apparaten
- Implementatie van jouw logo, foto's en huisstijlkleuren voor een consistente merkbeleving

BZB Ledenvoordeel:
gratis fotoshoot

Website op maat

- Multipage website in functie van jouw wensen en noden
- Responsive design voor een optimale toegankelijkheid op alle apparaten
- Design op maat die jouw merkidentiteit en boodschap perfect weergeeft

BZB Ledenvoordeel:
10% korting op design & ontwikkeling

Ontdek hier
meer voordelen



in te schatten is, hoe scoort men in de zoekmachines, wat zijn de op vandaag ingezette marketingtools en wat kan daaraan geoptimaliseerd worden, ... Op basis daarvan stellen we oplossingen voor.

“Je verkoopt niet zomaar een product, maar je verkoopt een totaalbeleving”. Wat verstaan jullie daar concreet onder?

Deze uitspraak betekent dat het verkoopproces verder gaat dan alleen het aanbieden van een fysiek product of dienst. Het omvat de hele ervaring die een klant heeft bij het merk, van de eerste kennismaking tot het gebruik en de nazorg van het product. Dit kan aspecten omvatten zoals de kwaliteit van de klantenservice, de gebruiksvriendelijkheid van de producten, de sfeer van het kantoor of website, de communicatie,

en zelfs de emoties en gevoelens die het merk oproept.

Een makelaar verkoopt niet enkel een ‘contract’, ook hun service, kennis en expertise, ... zijn heel belangrijk en moeten dus meegenomen worden in het hele verhaal.

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

Een compliant templatewebsite wordt aangeboden voor €95/maand. Voor alle BZB-leden wordt de fotoshoot *ter waarde van €950 gratis* aangeboden. Kiest men voor een website op maat, dan ontvangt men 10% korting op het totaalbedrag. Op al onze andere marketingdiensten ontvangen BZB-leden een korting van 5%.

Wil je vrijblijvend een marketingscreening laten uitvoeren of wil je genieten van dit voordeel, surf dan naar de pagina “ledenvoordelen” op www.bzb-fedafin.be of ga naar <https://insucommerce.be/BZB-ledenvoordeel/>



**DE PIONIER
IN RECHTSBIJSTAND**

Fiscaal voordeel op rechtsbijstand

Klanten genieten van een belastingvermindering tot 40% op een premie tot 320 EUR.

De belastingvermindering hangt af van ieders persoonlijke situatie.

Bezoek onze website voor meer informatie: www.das.be



Waarom melden de verzekeringsmakelaars amper verdachte verrichtingen aan de antiwitwascel?

Het Jaarverslag van de anti-witwascel (CFI - Cel voor Financiële Informatie) biedt telkens een helder inzicht in de strijd tegen het witwassen van kapitalen. De nieuwe antiwitwaswet is ondertussen alweer zeven jaar oud en is ondertussen in en rond het financiële systeem stevig ingeplant.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Aantal meldingen	22.966	27.767	28.272	27.264	31.080	33.445	25.991	31.605	46.330	51.604	77.363
Aantal dossiers	5.063	6.978	8.329	9.360	10.646	15.670	13.796	21.805	35.605	42.970	63.753
Gemeld aan Parket	1.168	1.131	992	831	1.192	933	1.065	1.228	1.241	1.257	1.361
Gemelde bedragen	1.179 M€	1.687 M€	1.064 M€	1.285 M€	1.415 M€	1.700 M€	1.583 M€	1.885 M€	2.336 M€	1.617 M€	2.427 M€

CFI Jaarverslag 2023

Tabel 1, evolutie van de meldingen bij de CFI

Sommige beschouwen het aantal meldingen van verdachte verrichtingen bij de CFI als een graadmeter voor het succes van deze strijd. Een melding is wat het is: een melding. Het is nog geen bewezen witwas of een veroordeling of inbeslagname van crimineel geld. Dat vereist doorgedreven onderzoek door de CFI en de parketten. De voorbije jaren ontplofte het aantal meldingen bij de CFI. Zo waren er 77.363 meldingen in 2023. Dit waren er bijna de helft meer dan in 2022. Toen waren er 53.923 meldingen. Uit de onderstaande tabel blijkt dat op tien jaar het aantal meldingen verdrievoudigd is. (TABEL 1)

Meer dan de helft van de meldingen komen van de banken. Het ontlokt de voorzitter van de CFI Philippe De Koster in zijn voorwoord van het Jaarverslag 2023 tot een zachte noodkreet. “In een tijd waarin kunstmatige intelligentie een steeds belangrijkere rol speelt en haar deel van de technologische voordelen met zich meebrengt, is het echter belangrijk dat menselijke interventie niet wordt verwaarloosd, wat tevens in strijd zou zijn met de geest van de antiwitwaswetgeving, die is gebaseerd op een subjectieve benadering.” Meer en meer neemt de software het over van de menselijke beoordeling. Dit leidt tot een

reeks waardeloze meldingen die eerder de strijd tegen het witwassen hindert dan versterkt. Hiermee schuiven de melders de verantwoordelijkheid door naar de CFI. Hiermee wordt de kern van het beleid tegen het witwassen van kapitalen geraakt. De antiwitwaswet van 2017 is gebouwd op een risico-gebaseerde benadering. Dit houdt in dat de entiteiten zelf een inschatting maken van de risico's van een cliënt en de verrichtingen. Het blijft dus een menselijke intellectuele activiteit waarbij software een hulpmiddel kan zijn maar de uiteindelijke beoordeling niet bij de machine maar bij de mens moet liggen. De parametrag van de

software is voor de gebruikers veelal een black box.

Het gevolg is dat er jaarlijks uit de tienduizenden meldingen meer dan duizend dossiers door de CFI doorgestuurd worden aan de Parketten. Daar komen ze samen in een trechter en raken vast.. Hierop wees de Brusselse Procureur-generaal Johan Delmulle reeds bij de opening van het gerechtelijk jaar in september 2023. Hij stelde dat het onmogelijk was om alle financieel-economische misdrijven te onderzoeken wegens personeelsgebrek. Daarom wordt er een systeem van weging op toegepast om dossiers als prioritair aan te duiden en andere niet te behandelen. Een belangrijk aantal doorgestuurde (en vermeende) witwasdossiers wordt dus niet behandeld. Hiermee is de strijd tegen het witwassen van kapitalen slachtoffer van het succes van de vele meldingen aan de CFI en de doormeldingen aan de parketten.

DE ROL VAN DE VERZEKERINGSMAKELAARS

Interessant in dit kader is om de rol van de verzekeringsmakelaars te bekijken. In het kader van het antiwitwasbeleid gaat dit enkel over de distributie van levensverzekeringen. De BOAR-verzekeringen vallen buiten het toepassingsgebied. De FSMA heeft de opdracht toegewezen gekregen om toezicht te houden op de interne organisatie en de naleving van de antiwitwaswet door de verzekeringsmakelaars. De jaarlijkse AML Survey van FSMA is ondertussen een



Luc WILLEMS, Advocaat

gekend controle-instrument. In mei 2024 werden alle makelaars via dit kanaal gecontroleerd. Uit de onderstaande tabel blijkt dat het aantal meldingen van de verzekeringsmakelaars bij de CFI heel beperkt is. In 2023 waren er drie (3) meldingen. Daartegenover staat dat de levensverzekeraars veel actiever geworden zijn met een verdubbeling in 2023 tot 2.374 meldingen. Deels is dit te verklaren

door een grotere alertheid van de levensverzekeraars maar ook door een opdracht van de Nationale Bank in 2021 aan de levensverzekeraars om alle oude dossiers opnieuw te screenen en eventueel te melden. (TABEL 2)

Het belangrijke verschil tussen het aantal meldingen van de levensverzekeraars en de makelaars is vooral te wijten aan de 'menselijke interventie' waar de voorzitter van de CFI naar verwees. De makelaars kennen hun klanten door en door. Zij staan dicht bij de klant en kunnen via de persoonlijke contacten risico's beoordelen inzake gevaar op witwas.

De makelaars zijn de belangrijkste distributeurs van levensverzekeringen. Uit de laatste cijfers van Assuralia blijkt dat 44 % van de producten 'Leven' door de makelaars bij de klant worden gebracht. Laat ons dit even toepassen op de meldingen bij CFI. In 2023 waren er 2.374 meldingen door

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Kredietinstellingen	7.747	8.662	11.533	9.980	11.237	17.678	21.624	28.379	40.129
Levensverzekerings ondernemingen	902	320	317	229	308	661	749	1.172	2.374
Bankmakelaars	0	1	0	0	1	3	0	3	2
Verzekeringsmakelaars	3	6	11	4	4	5	6	4	3

Een volledig overzicht van de melders aan CFI vindt u in het CFI-Jaarverslag 2023

Tabel 1, de melders



de levensverzekeraars. Statistisch zijn 44 % van deze dossiers bemiddeld door makelaars of ca. 1.044 dossiers. Daartegenover staat dat drie makelaars zelf rechtstreeks een melding hebben gedaan bij de CFI. Zo zijn er dus meer dan 1.000 meldingen behandeld door de CFI waarbij enerzijds de levensverzekeraar een verdachte verrichting doorgegeven heeft maar anderzijds een makelaar zich hier niet van bewust is en niet in kennis is dat zijn klant in dit dossier in het vizier zit. De levensverzekeraar en een verzekeringsmakelaar hebben beiden dezelfde verplichtingen in het kader van de antiwitwaswet van 2017 en zijn elk verantwoordelijk zonder aan elkaar verantwoording te moeten afleggen. Dit moet makelaars ook aanzetten tot alertheid om niet lichtzinning met de witwasverplichtingen om te gaan.

WELKE CONCLUSIE ZIJN ER VOOR DE VERZEKERINGSMAKELAARS?

Cruciaal voor de makelaars blijft dat binnen de klantenrelatie het gezond verstand en de 'menselijke interventie' centraal staat en niet de softwaretoepassingen. Bij vermoedens en zeker bij vastgestelde feiten inzake witwas, heeft de makelaar er niet alleen alle belang bij maar ook de plicht om te melden bij de CFI. Het is een belangrijke bijdrage om crimineel geld uit het financieel systeem te houden. Het biedt ook een persoonlijke immuniteit tegen strafvervolging. In vergelijking met de meldingen door de levensverzekeraars is er een belangrijke discrepantie. Dit is en blijft een aandachtspunt. Voor de toezichthouder FSMA en de beroepsfederaties zoals BZB-Fedafin moet de missie vooral zijn om permanent

in te zetten op sensibilisering en preventie. Of anders gezegd: inzetten op kwaliteit en niet op kwantiteit. Het doorslaande systeem van het aantal meldingen verstikt immers de opvolging door de CFI en de parketten. Het toezicht moet daarom ook de preventie en sensibilisering centraal blijven stellen

Tijdens de workshop Antiwitwaswetgeving in de praktijk: vijf actuele vragen voor de verzekeringsmakelaar tijdens het congres zal Luc Willems verder ingaan op deze cijfers uit het Jaarverslag en de verplichtingen van de makelaars (donderdag 17 oktober – 17 u).

Attentia is jouw one-stop-shop voor HR en Well-being

- Waken over het stresspeil van iedereen die in je zaak werkt?
- Je beeldschermwerkers beschermen tegen chronische (rug)klachten?
- Het loon van je medewerkers en jezelf slim optimaliseren?

Van bonusoptimalisatie tot sociaalfiscaal advies, van ergonomiescan tot welzijnsbevraging, van opleiding EHBO tot stressmanagement...

Schakel één partner in voor personeelsadministratie en preventie & bescherming en $1 + 1 = 3$



Meer weten? Scan de QR-code

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

Op zoek naar een vermogensbeheerder? De kracht van Europese expertise.

Elke dag bieden we vanuit Europa oplossingen om geld te investeren over de hele wereld. Kies voor Amundi, een leider die in Europa geboren en geworteld is. We kunnen je helpen de wereld te bereiken.

Meer info over Amundi in België: amundi.be - +32 02 25 41 18 10



[Amundi.com](https://amundi.com)

Marketingcommunicatie. Beleggen brengt markt-, politieke, liquiditeits en valutarisico's met zich mee. De waarde van uw belegging kan stijgen en dalen en kan resulteren in het verlies van het oorspronkelijk geïnvesteerde bedrag. In het verleden behaalde resultaten zijn geen garantie of indicatie voor toekomstige resultaten. De inhoud van deze advertentie is alleen ter informatie en vormt geen aanbeveling om te kopen of verkopen. Amundi Asset Management is een vermogensbeheerder erkend door de AMF onder nummer GP04000036. Amundi is de toonaangevende Europese vermogensbeheerder volgens de "IPE Top 500" ranglijst gepubliceerd in juni 2024. Voor meer informatie: www.amundi.com. | W CONRAN DESIGN

This article is based on data and information that LAM regards as reliable. LAM does not assume any responsibility for the correctness of the data. The forward-looking statements set forth herein represent the judgment as of the date of this article. The opinions expressed in this article are subject to change without notice. Neither LAM nor its associated companies accept any liability whatsoever for the use of this article or its contents. Forward-looking statements include material elements of subjective judgments and analyses and any changes therein, and the consideration of various additional factors which may have a material effect on the results mentioned. Actual results may therefore differ materially from those contained herein.

Neither this article nor its contents nor a copy of this article may be modified in any way or distributed or transmitted to third parties without the prior express permission of LAM.

FOR FINANCIAL PROFESSIONAL USE ONLY.

The voices of Lazard

Duik in de perspectieven van ons Sales Team

In 2023 bestond de Lazard groep 175 jaar. Het bedrijf staat bekend om zijn financiële adviesdiensten, maar ook om zijn vermogensbeheeractiviteiten, die zich in de loop der decennia hebben ontwikkeld. Vandaag beheert Lazard meer dan 200 miljard euro, altijd ten dienste van de beleggingsdoelen van hun klanten.

In dit artikel geven onze Belgische Sales teamleden u meer inzicht in de Belgische markt en hun eigen manier om ermee om te gaan. Op deze manier krijgt u verschillende perspectieven op hoe ons team de toekomst ziet en onze middelen gebruikt in hun beheer.

Kunt u een overzicht geven van de huidige marktomstandigheden?

Olivia - We leven momenteel in een dynamische marktomgeving beïnvloed door aanhoudende inflatiedruk, wat centrale banken ertoe aanzet hun beleid te herzien, en Europese en Amerikaanse economieën vertraagd. Geopolitieke spanningen tussen landen blijven ook een bron van onzekerheid voor beleggers.

Bram - Geopolitieke risico's kunnen schommelingen in grondstofprijzen en verstoringen in toeleveringsketens veroorzaken, wat bedrijfswinsten en economische groei beïnvloedt. Technologische innovatie biedt ook nieuwe beleggingskansen. Bij Lazard volgen we deze ontwikkelingen nauwgezet en passen onze strategieën aan om kansen te benutten en risico's te beheren.

Hoe integreert u dit scenario in uw managementstrategieën en portfolio?

Emmanuel - Lazard heeft een brede expertise in diverse activaklassen, waaronder aandelen, obligaties en alternatieve beleggingen. Onze veelzijdigheid stelt ons in staat maatwerkoplossingen te bieden en door actief beheer kunnen we portefeuilles dynamisch aanpassen

aan fluctuaties in rentetarieven en marktgebeurtenissen.

Bram - Bij Lazard hanteren we een actieve beheerstijl en focussen sterk op eigen analyse, waardoor we snel kunnen reageren op veranderende marktomstandigheden. Sinds onze uitbreiding in België richten we ons vooral op Multi Asset en Fixed Income fondsen, die Belgische beleggers diversificatie en risicobeheer bieden.

Verklaar de reden voor uw succes in België.

Olivia - Lazard's succes in België komt door onze 175 jaar aan expertise en toewijding aan actief beheer en eigen analyse. Dit stelt ons in staat om marktkansen beter te benutten en risico's effectief te beheren. Onze lange geschiedenis en reputatie in de financiële industrie hebben ons geholpen om een sterke positie op te bouwen.

Emmanuel - Onze lokale aanwezigheid en klantgerichtheid zorgen ervoor dat we nauw samenwerken met partners en klanten om oplossingen te bieden die bij hen passen. We bouwen sterke relaties op door regelmatige communicatie, het delen van waardevolle inzichten, en deelname aan evenementen, wat helpt om vertrouwen op te bouwen en langdurige relaties te onderhouden.

Van links naar rechts

Bram Op De Beeck, Director, Head of Belgium & Luxembourg
Emmanuel Piechowski, Vice Present, Senior Sales Belgium & Luxembourg
Olivia Hariga, Sales Associate Belgium & Luxembourg
Eline Depinois, Marketing & Sales Support Coordinator

LAZARD
ASSET MANAGEMENT



Jaarverslag Ombudsman van de Verzekeringen

De Ombudsman van de Verzekeringen publiceerde recent zijn jaarverslag. We vatten de cijfers en tendensen van 2023 hierna voor jou samen.

KERNCIJFERS

In 2023 werden er 8.301 vragen tot tussenkomst gericht aan de Ombudsman van de Verzekeringen, een stijging met 5%. Opnieuw zijn er meer vragen over de afhandeling van de schadegevallen dan over het beheer van het verzekeringscontract. De meeste klachten zijn gericht aan de verzekeringsmaatschappijen, slechts 10% is gericht aan de verzekeringstussenpersonen. Als we kijken naar de verschillen per verzekeringstak, zien we dat de grootste stijging zit bij de takken ziekte (+19%), arbeidsongevallen (+20%), rechtsbijstand (+20%), bijstand (+26%) en de grootste uitschieter is te merken in de tak alle risico's (+75%). Deze uitschieter is vooral te wijten aan klachten over de gsmverzekering van SFAM, een franse verzekeraar. Deze laatste haalde via domiciliëring onterecht geld van de bankrekening van heel wat klanten en is intussen failliet verklaard.

LICHTE VERBETERING IN DE TOEGANKELIJKHEID VAN DE TERMIJNEN

In 2022 was de problematiek rond de toegankelijkheid van verzekeringsondernemingen, maar ook van tussenpersonen, één van de hoofdmotieven (één vraag op drie) van de klachten. Dit vloeiende voornamelijk voort uit het personeelstekort in de verzekeringssector. In 2023 stelt de



Bron: www.ombudsman-insurance-annualreport.be

Ombudsman een lichte daling vast van de klachten hierover. Toch maken ze nog 27% uit van alle vragen tot tussenkomst. Bij onderzoek blijkt dat er hier voornamelijk een gebrek is in de communicatie met de consument. Hoewel er dus een vooruitgang kan worden vastgesteld, blijft het een enorme uitdaging om nieuwe talenten aan te werven, op te leiden en te behouden. Ook de verbetering van de beheersprocessen en een goede integratie van de digitalisering blijven een werkpunt. De nieuwe wetgeving over de regelingstermijnen in verzekeringen, die in werking treedt in oktober 2024, zal hier normaal gezien ook een verbetering brengen.

BIJZONDERE AANDACHT VOOR ONDERTEKENING VAN HET VERZEKERINGSCONTRACT

De Ombudsman wordt meer en meer gecontacteerd door consumenten die zich niet herinneren dat ze een bepaald verzekeringscontract hebben onderschreven.

Bij nader onderzoek blijkt dat ze dit dikwijls toch hebben ondertekend maar via digitale weg en niet hebben stilgestaan bij de impact ervan. Uit de vragen die de Ombudsman ontvangt, blijkt dat bij de ondertekening van een verzekeringscontract toch bepaalde principes zouden moeten worden toegepast, zoals elk document apart laten ondertekenen en alle ondertekende documenten nog eens naar de consument sturen, zodat hij er kennis kan van nemen en gebruik kan maken van zijn herroepingsrecht.

ADMINISTRATIEVE VERPLICHTINGEN VAN DE TUSSENPERSOON: EEN NOODZAKELIJKE LAST

De Ombudsman stelt vast dat bepaalde tussenpersonen moeilijkheden ondervinden om hun administratieve verplichtingen na te komen. Dikwijls worden de behoeftenanalyse en de motivatie van het gegeven advies niet of niet volledig schriftelijk vastgelegd.



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)

Banking uncovered: fundamenten en inzichten

08/10/2024

Brussel

- Bank: 6u algemeen
- Verzekeringen: 6u algemeen
- Hypothecaire kredieten: 6u algemeen
- Consumentenkredieten: 6u algemeen

Macro-economie en financiën

09/10/2024

Edegem

- Bank: 6u algemeen
- Verzekeringen: 6u algemeen

Fraude en corruptie, de nieuwe uitdagingen

11/10/2024

Brussel

- Bank: 3u algemeen
- Verzekeringen: 3u algemeen
- Hypothecaire kredieten: 3u algemeen
- Consumentenkredieten: 3u algemeen



Beleggen in 2024: waar, hoe en waarom?

24/10/2024

Webinar

- Bank: 1.5u algemeen
- Verzekeringen: 1.5u algemeen

De fundamente van MiFID, heden en toekomst

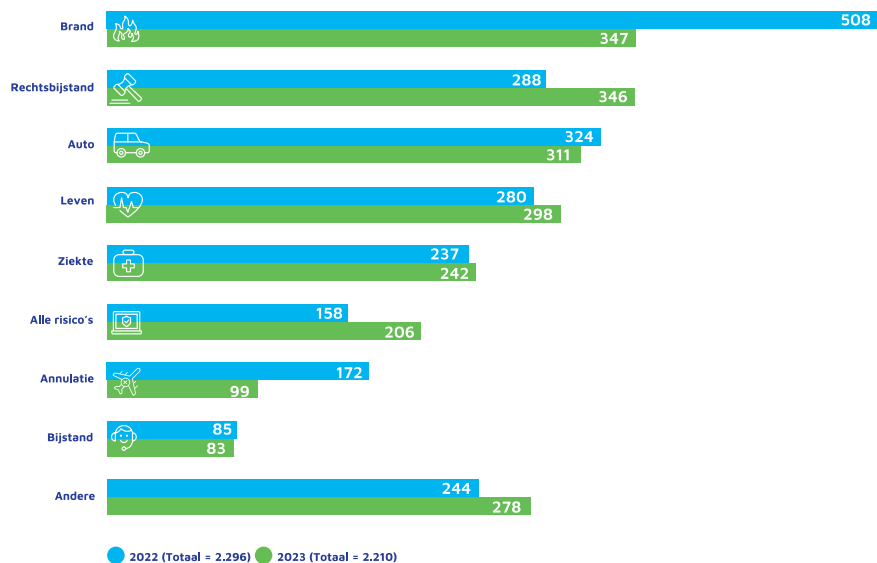
08/11/2024

Brussel

- Bank: 6u algemeen
- Verzekeringen: 6u algemeen
- Hypothecaire kredieten: 6u algemeen
- Consumentenkredieten: 6u algemeen

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

sofuba.be



Bron: www.ombudsman-insurance-annualreport.be

Schriftelijke documenten zijn nochtans cruciaal bij een geschil tussen de tussenpersoon en een consument. Een goed bijgehouden dossier vermijdt lange discussies. Net als in het verleden pleit de Ombudsman voor een pragmatischer aanpak van de formaliteiten. Dit zou toelaten ze administratief beter beheersbaar te houden en toch hun nut niet uit het oog te verliezen.

DE NEVENVERZEKERINGSTUSSEN-PERSOON: HET ADVIES IS MEER DAN DE VERKOOP VAN HET PRODUCT

In 2023 is het aantal vragen tot tussenkomst over verzekeringsproducten die door nevenverzekeringstussenpersonen zijn verkocht, fors toegenomen. Tal van consumenten dienden klacht in bij de Ombudsman over multimedia-, fiets- en reisverzekeringscontracten. Aangezien de nevenverzekeringstussenpersoon enkel een rol als verkoper heeft voor die verzekeringsproducten, krijgt de consument geen ondersteuning bij een schadegeval, zoals dat het geval zou zijn bij een klassieke tussenpersoon. Een diepgaander advies, een bevestiging van de dekkingen en uitsluitingen via een informatiefiche en een vermelding van beschikbare contactpunten zijn cruciaal voor een efficiënte voortzetting van het systeem dat is opgezet voor nevenverzekeringstussenpersonen.

RECHTSBIJSTAND: GRAAG MINNELIJK BEHEER, ZOLANG HET ECHTER EFFICIËNT BLIJFT

Alvorens een dossier toe te vertrouwen aan een advocaat, proberen verzekeraars het conflict met de tegenpartij minnelijk op te lossen. Dit minnelijk beheer kan voordelig zijn, niet alleen op economisch vlak maar ook om de gerechtelijke achterstand te verminderen. Soms moet echter erkend worden dat het minnelijk beheer op zijn grenzen botst als bijvoorbeeld de tegenpartij niet meer reageert of strafrechtelijk wordt vervolgd.

NIEUWE RISICO'S: DE FIETSVERZEKERING, EEN PRODUCT DAT NOG NIET HELEMAAL OP WIELTJES LOOPT

Fietsen, en vooral elektrische, worden meer en meer gebruikt. Ook hun waarde is toegenomen. Dit leidt ook tot een groter aantal diefstallen. De verzekeringssector biedt nieuwe producten aan om dit risico te dekken. Deze recente producten staan echter nog in hun kinderschoenen. De belangrijkste reden van de ingediende dossiers bij de Ombudsman hierover is de weigering van tussenkomst bij diefstal tengevolge van discussies over de interpretatie van de algemene voorwaarden. Die worden uiteraard aangepast naarmate de praktijkervaring toeneemt.

AANBEVELING VAN DE OMBUDSMAN: UITBREIDING VAN DE MOGELIJKHEID TOT RECUPERATIE VAN DE ANTICIPATIEVE TAKS IN DE PENSIOENSPAARVERZEKERING

Pensioenspaarverzekeringen worden in de meeste gevallen op 60-jarige leeftijd onderworpen aan de anticipatieve taks. Wanneer de consument echter geen fiscaal voordeel heeft genoten tijdens het pensioensparen, is deze taks niet verschuldigd. De consument kan dan om een rechtzetting vragen. De termijn hiervoor is beperkt tot 2 jaar vanaf de inning van de taks op 60 jaar. De taks kan bijgevolg niet meer worden teruggevorderd bij de vereffening van het kapitaal op 65 jaar. De ombudsman stelt enkele denkpistes voor om deze onaangename verrassing voor de consument te vermijden:

- een duidelijke en transparante informatie over de inning van deze taks en de korte terugvorderingstermijn - verlenging van de terugvorderingstermijn
- een centralisatie van de informatie over deze taks.

OPVOLGING VAN VORIGE AANBEVELINGEN

De reeds geformuleerde tips van de Ombudsman hebben de wetgever het afgelopen jaar geïnspireerd. Enkele belangrijke stappen vooruit:

- De opzegregels werden gewijzigd in de wet van 9 oktober 2023 (zie artikel in deze Momentum)
- De regelingstermijnen werden gekaderd in de wet van 17 maart 2024
- De expertise in brandverzekering werd gereguleerd in de wet van 3 mei 2024 en een gedragscode verschijnt binnenkort

Lees je graag het volledige jaarverslag? Dat kan op de website van de Ombudsman van de Verzekeringen

Klimaatexpertise die rendement stimuleert.

Vijftien jaar geleden waren we pioniers op het gebied van klimaatbeleggen. Dat zijn we nog steeds.

Doe met ons mee aan klimaatbeleggen 2.0 en zet u in voor verandering.

Nordea. Uw expert in klimaatbeleggen.

Nordea 1 - Global Climate and Environment Fund

nordea.be/UwKlimaatExpert

Nordea Asset Management is de functionele naam van de activiteiten voor vermogensbeheer die worden uitgeoefend door de rechtspersonen Nordea Investment Funds S.A. en Nordea Investment Management AB en hun kantoren en dochterondernemingen. De genoemde fondsen maken deel uit van Nordea 1, SICAV, een in Luxemburg gevestigde beleggingsmaatschappij met veranderlijk kapitaal. Het prospectus, het Essentiële-Informatiedocument (EID) en de (half)jaarverslagen zijn als elektronisch of papieren exemplaar verkrijgbaar in het Engels en in de lokale taal van de markt waar de vermelde SICAV is goedgekeurd voor verkoop, op verzoek kosteloos verkrijgbaar van de beheermaatschappij Nordea Investment Funds S.A., gevestigd te 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Luxemburg, van de plaatselijke vertegenwoordigers of informatiekanalen, van onze distributeurs of via nordea.lu. Alle beleggingen houden risico's in. U kunt verliezen lijden. Voor nadere informatie over de risico's van deze fondsen verwijzen we naar het prospectus en het betreffende EID. Gepubliceerd door Nordea Investment Funds S.A. Een overzicht van de rechten van beleggers vindt u in het Engels via de volgende link: nordea.lu/documents/summary-of-investors-rights/SOIR_eng_INT.pdf. Nordea Investment Funds S.A. kan besluiten de regelingen die overeenkomstig artikel 93, lid a, van Richtlijn 2009/65/EG zijn getroffen voor de marketing van zijn fondsen in een bepaald EU-distributieland, te beëindigen. Dit materiaal mag niet gereproduceerd of verspreid worden zonder uitdrukkelijke voorafgaande toestemming. © Nordea Asset Management. In België Nordea Investment Funds S.A. heeft de verantwoordelijkheden van de Financieel Dienstverlener op zich genomen.

Hoe de EU burgers wil aanzetten meer te beleggen

Europa heeft een van de hoogste individuele spaarquotes ter wereld terwijl de deelname aan hoger renderende retailbeleggingsmarkten naar internationale maatstaven laag is. De EU wil particuliere financiering van onze economie stimuleren om zo ook groene en digitale transitie te financieren. Tegelijk moet de EU een nog veiligere plaats voor burgers worden om op lange termijn te beleggen. De Retail Investment Strategy (RIS) dat de belangen van de beleggers centraal stelt bij retailbeleggingen maakt deel uit van dat Actieplan.

Het doel is om kleine beleggers (d.w.z. "consumentenbeleggers") in staat te stellen beleggingsbeslissingen te nemen die aansluiten bij hun behoeften en voorkeuren, waarbij ervoor wordt gezorgd dat zij eerlijk worden behandeld en naar behoren worden beschermd. Zo wil men het vertrouwen van kleine beleggers vergroten om veilig in hun toekomst te beleggen en ten volle te profiteren van de kapitaalmarktenunie van de EU.

De Europese Commissie die het RIS pakket heeft voorgesteld in mei 2023 ziet problemen m.b.t. bescherming van de beleggers in het huidige framework van regelgeving. Retailbeleggers hebben het moeilijk om de beleggingsaanbiedingen te begrijpen en te vergelijken op



Tom Van Dyck, Advocaat

basis van de informatiedocumenten. Het risico op misleidende marktinformatie en -praktijken wordt groter door digitale kanalen. Ook ziet de Europese Commissie tekortkomingen in de manier waarop producten worden gecreëerd en verdeeld en die resulteren in niet te rechtvaardigen hoge kosten voor de beleggers.

We stelden meester Tom Van Dyck, expert financieel recht, enkele vragen over wat de RIS voor onze sector zal betekenen.





2,55%*

DE VERZEKERINGSBON

- ✓ **Gegarandeerde intrestvoet**
- ✓ **Geen roerende voorheffing** op einddatum
- ✓ **Overlijdensdekking** van 130% mogelijk
- ✓ **Eenmalige inleg** vanaf 2.000 euro
- ✓ **Minstens 10.000 euro inleg?** Uw klant profiteert van onze tijdelijke **2%-actie**

Meer weten over de Verzekeringsbon? Uw account manager Life vertelt u graag meer over de voorwaarden.

Ontdek alle details op V-Connect en op [vivium.be](https://www.vivium.be).


VIVIUM
ZEKER VAN ELKAAR



Je Makelaar Je beste Verzekering

Onze leden snakken naar een beetje rust inzake nieuwe regelgeving en verplichtingen. Waarom blijft de EU met nieuwe regels komen?

Het Retail Investment Strategy (RIS) pakket werd in mei 2023 voorgesteld door de Europese Commissie. Na een zeer intensief debat in het Europees Parlement, kwam de Europese Raad met een compromistekst op 12 juni 2024. Via RIS probeert de Europese wetgever de lat voor bancaire, beleggings- en verzekeringsproducten alsook fondsen “gelijk” te leggen. Zo bijvoorbeeld worden in RIS verscherpte regels over inducements ingevoerd. Deze zullen in principe dezelfde zijn, of het nu gaat om MiFID2 producten of verzekeringsproducten.

Is het de bedoeling om meer harmonisatie te brengen in de regelgeving inzake verzekeringen, bank en beleggingen?

Dit is inderdaad de essentie van de nieuwe wetgeving. Op dit ogenblik zijn er wel gelijkaardige regels, maar die verschillen per toepasselijke Richtlijn (MiFID2, IDD, AIFMD, UCITS). De bedoeling is om de inconsistenties tussen de verschillende regimes uit de Europese financiële regels te halen.

Gaat dat vooral om regels voor de tussenpersonen?

De nieuwe geharmoniseerde regels zullen van toepassing zijn zowel op tussenpersonen (agenten en makelaars) als op de zgn. “fabrikanten” van financiële producten, zoals kredietinstellingen of verzekeringsondernemingen.

Wat houdt de nieuwe inducements test in?

In het aanvankelijke voorstel van de Europese Commissie werden inducements in het kader van execution-only (d.w.z. zonder advies) verboden. Dit verbod werd verwijderd door de Europese Raad in de compromistekst van juni 2024.

Kort gezegd, moeten inducements voortaan voldoen aan zgn. “overkoepelende principes”. Zo mogen

de inducements geen stimulans vormen om een bepaald financieel instrument of een bepaalde dienst aan de cliënt aan te bieden of aan te bevelen. De grootte van de betaalde of aanvaarde inducements moet ook in verhouding staan tot de waarde van het financiële instrument en het niveau van de dienstverlening aan de cliënt. Er moet ook een tastbaar voordeel zijn voor de cliënt.

Daarbij komt een nieuwe inducements test. Zo zal onder meer moeten worden aangetoond dat de inducements kwalitatieve criteria in acht nemen en bedoeld zijn om de kwaliteit van de betreffende dienstverlening aan de klant te verhogen. De inducements mogen geen enkele vorm van variabele of voorwaardelijke drempel (of andere vorm van waardeversnelling) bevatten die wordt ontgrendeld door het bereiken van een doelstelling op basis van het volume of de waarde van de verkopen. Belangrijk ook is dat er een claw back mechanisme moet zijn om de inducements in nominale waarde terug te vorderen als de belangen van de cliënten zouden zijn geschaad.

Iets nieuws is ook de value for money test. Wat houdt dat in? En heeft dit ook een impact op de tussenpersoon?

De Value for Money (VfM) test is inderdaad een nieuwigheid in RIS.

Oorspronkelijk had de Europese Commissie een verregaande test voorgesteld om te “meten” hoeveel waarde de belegger ontvangt voor zijn geld: de prijs van een beleggingsproduct zou dan telkens worden vergeleken met een “benchmark” die opgesteld zou worden door ESMA en EIOPA. Té ver afwijken van deze benchmarks zou ertoe leiden dat het product niet op de markt zou mogen worden gebracht voor retailbeleggers, tenzij men toch zou kunnen bewijzen dat de retailbelegger waar voor zijn geld krijgt.

In de compromistekst van juni 2024 behield de Europese Raad de benchmarks

maar paste deze aan zodat fabrikanten en distributeurs hun beleggingsproducten zullen moeten vergelijken met een referentiegroep van andere soortgelijke beleggingsproducten in de EU om vast te stellen of het beleggingsproduct waar voor zijn geld biedt. Deze vergelijking zou met andere woorden niet meer moeten worden gebaseerd op benchmarks die ESMA en EIOPA opleggen. Als het resultaat van de vergelijking aanzienlijk afwijkt van het gemiddelde ten nadele van de klant, moeten aanvullende tests worden uitgevoerd en eventueel corrigerende maatregelen worden genomen om ervoor te zorgen dat de klant waar voor zijn geld krijgt. Fabrikanten en distributeurs moeten de VfM objectief kunnen aantonen, zelfs als deze significant afwijkt van het gemiddelde voor de klant.

Is er nog iets nieuws dat een belangrijk effect gaat hebben op de adviesfunctie van de tussenpersoon?

Ja, ik denk dan aan de “beste belangentest”. Deze test, die de Europese Raad introduceert in de compromistekst, houdt in dat niet-onafhankelijke financiële adviseurs hun geschiktheidsbeoordeling moeten baseren op een passend assortiment producten van één of meer fabrikanten. Deze producten moeten voldoende gediversifieerd zijn wat betreft hun type, kenmerken en onderliggende beleggingsactiva (deze vereiste gold al voor onafhankelijke financieel adviseurs).

Bij het vergelijken van gelijkwaardige producten die geschikt zijn en vergelijkbare kenmerken hebben (bijv. vergelijkbare ESG-kenmerken) moeten financieel adviseurs het meest kostenefficiënte product aanbevelen. Bij de beoordeling van kostenefficiëntie moet rekening worden gehouden met de prestaties en de kosten, bijbehorende lasten en inducements die verbonden zijn aan de financiële producten, evenals met andere factoren van het product die relevant zijn voor de klant of cliënt, zoals prestaties en verwacht rendement.

Een andere nieuwigheid is een versoepelde definitie van “professionele klant”. In de huidige MiFID2 telt bijvoorbeeld enkel beroepservaring in de financiële sector. In RIS wordt ook een opleiding of training een relevant criterium. Indien de RIS teksten worden goedgekeurd, valt te verwachten dat een grote groep retail beleggers zich zou kunnen laten herkwalficeren als professionele beleggers, als zij dat wensen.

Is dit allemaal al goedgekeurd?

Nee. Vanaf september 2024 beginnen de zogenaamde “trilogie” waar de finale tekst onderhandeld zal worden tussen de Europese Commissie, het Europees Parlement en de Europese Raad. Wij verwachten ten vroegste een akkoord eind 2024 of begin 2025.

Vanaf wanneer zouden deze regels van toepassing worden?

De timing is voorlopig onzeker. Te verwachten valt dat de regels pas ten vroegste in Q2 van 2026 van toepassing zouden worden; maar veel hangt af van de politieke onderhandelingen die nu beginnen.

Gezien dit toch nog veraf is, moeten onze leden zich hier eigenlijk nu al zorgen over maken?

Hoewel RIS op dit ogenblik nog toekomstmuziek is, volgen we dit toch op van dichtbij. Klanten die bepaalde structuurwijzigingen plannen, kunnen best nu reeds rekening houden met bepaalde aspecten van RIS, zodat hun set-up “future proof” is.

BZB-Fedafin volgt dit dossier van dichtbij op. Ze doet dat via BIPAR en FECIF, de Europese federaties waar ze lid van is. Dankzij deze organisaties kan BZB-Fedafin lobbyen op Europees niveau om bepaalde voorstellen aan te passen of zelfs terug te draaien. Zo kon bijvoorbeeld het initiële plan om commissies volledig te verbieden, worden teruggedraaid.

BZB-Fedafin heeft hieromtrent de Belgische parlementsleden en Europees Commissaris Reynders aangechreven.

**Luxemburgse
oplossingen
op maat**
voor uw estate
planning

AG,

al 200 JAAR

aan uw zijde.

*Samen bouwen we
aan de volgende
200 jaar.*



Supporter van jouw leven





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.

* Enkel voor nieuwe leden en bij betaling lidmaatschap 2025.