

Momentum.

03/25

27^e jaargang | driemaandelijks | september 2025

Wie onderneemt, vindt
in mij een bondgenoot

David Clarinval



bzb
fedafin

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde

Afgiftekantoor Aalst
P2A8099



DE VERZEKERINGSBON

2,5% BRUTO*

- Gegarandeerde intrestvoet
- Geen roerende voorheffing op einddatum
- Overlijdensdekking van 130% mogelijk
- Eenmalige inleg vanaf 2.000 euro

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

* De intrestvoet van 2,5% is van toepassing vanaf 14/05/2025. Voor toekomstige contracten kan Vivium deze intrestvoet wijzigen.

Edito



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

Momentum is een uitgave van BZB-Fedafin.

Versijnt driemaandelijks.

Oplage: NL: 4900, FR 2850

Verspreiding: NL: 4900, FR 2850

BZB-Fedafin

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde

0466-737-571 RPR Gent, afdeling Oudenaarde

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

Verantwoordelijke uitgever

Albert Verlinden

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde

albert@bzb-fedafin.be

De redactie van Momentum en de verantwoordelijke uitgever streven naar de grootste mogelijke betrouwbaarheid van de gepubliceerde informatie, waarvoor zij echter niet aansprakelijk gesteld kunnen worden. De inhoud kan geenszins als een commercieel aanbod worden beschouwd.

Adverteren in Momentum?

Neem contact met ons op via

info@bzb-fedafin.be

055 30 59 89

FSMA-bijdragen - de zelfstandige tussenpersoon beslist over inschrijving

Tot grote frustratie van onze sector blijven de jaarlijkse FSMA-bijdragen stijgen, terwijl het aantal zelfstandige tussenpersonen jaar na jaar afneemt. BZB-Fedafin pleit daarom voor een eerlijker en proportioneel systeem, want hoe minder schouders er zijn om de lasten te dragen, hoe zwaarder de druk op elk van ons.

Uit recent overleg met de FSMA blijkt dat een algemene verlaging moeilijk ligt. De FSMA wordt gefinancierd door bijdragen van de ondernemingen die onder haar toezicht staan. Dat gebeurt via vaste budgetten, bij KB bepaald. De toezichtstaken van de FSMA worden steeds uitgebreider, dus zit een algemene verlaging van de bijdragen er niet meteen in. Een herschikking van de bijdragen tussen de onder toezicht staande ondernemingen is dan wel weer mogelijk, maar dat is een politieke beslissing.

Wat kunnen we dan wel doen? Correct bepalen wie moet worden ingeschreven als PCP, VVD of effectief leider. Banken verplichten hun agenten soms om alle medewerkers voor alle activiteiten in te schrijven, ook als zij niet voor alle statuten bemiddelingsactiviteiten uitoefenen. Dat leidt tot meer administratie, hogere kosten en is bovendien juridisch onjuist.

Op vraag van BZB-Fedafin verduidelijkt de FSMA in haar FAQ dat "het uitsluitend aan de zelfstandige tussenpersoon toebehoort om te bepalen wie er binnen de onderneming kwalificeert als bij de bemiddeling betrokken verantwoordelijke persoon, op basis van diens eigen doorlopende analyse van de specifieke activiteiten die elke persoon in de praktijk uitoefent". Dat principe geldt voor PCP's, VVD's en effectieve leiders en moet gebeuren op basis van de reële activiteiten. Deze toevoeging schept duidelijkheid en voorkomt toekomstige misverstanden.

Onze boodschap is helder: bijdragen mogen niet voortkomen uit foutieve instructies of onwettige praktijken. De regels bestaan, nu is het tijd om ze ook correct toe te passen.

Met vriendelijke groeten,
Albert Verlinden
Voorzitter BZB-Fedafin



inhoud

- 2 Nieuws in het kort
- 4 Interview met Minister Clarinval "Wie onderneemt, vindt in mij een bondgenoot."
- 8 Van 'solidariteitsbijdrage' naar pure veralgemeende meerwaardebelasting: wat mogen we ervan verwachten?
- 12 Tien jaar voorzitterschap in een veranderende sector. Een gesprek met Albert Verlinden, voorzitter van BZB-Fedafin.
- 20 Rapport EIOPA Wat leren de resultaten van de mystery shopping ons?
- 22 Nieuwe toegankelijkheidsregels: wat betekent dit voor financiële tussenpersonen?
- 30 Jaarverslag FSMA: focus op 'value for money'
- 32 Een efficiënte kantoororganisatie. Waarom een doordachte structuur het verschil maakt op het vlak van groei, rendement én klantentevredenheid

Nieuws in het kort

FSMA-bijdragen

Telkens als de FSMA de bijdragen int bij de tussenpersonen, kloppen leden bij ons aan om hun verontwaardiging over de hoogte van die bijdragen te ventileren. BZB-Fedafin heeft de vermindering van de bijdragen in haar politiek memorandum opgenomen. Dit blijkt evenwel complex te zijn. De FSMA wordt gefinancierd door bijdragen van de ondernemingen die onder haar toezicht staan. Er wordt gewerkt met enveloppes die bij KB zijn bepaald. Een globale vermindering van de bijdragen zit er niet in nu de toezichtstaken van de FSMA steeds uitgebreider worden. Een herschikking van de percentages en de tussenpersonen in totaal minder laten betalen, lijkt de enige overige piste te zijn, maar dat zou dan gecompenseerd moeten worden door hogere bijdragen van andere ondernemingen onder toezicht. Daarom is dit

eerder wishful thinking. Maar er zijn wel zaken die je zelf kan doen om de factuur zo laag mogelijk te houden.

- Check of je die inschrijving als hypothecair kredietbemiddelaar echt wenst te behouden. De bijdrage hiervoor is veruit het hoogst.
- Wie met meerdere vennootschappen voor eenzelfde activiteit werkt, moet de afweging maken of de activiteit niet onder één vennootschap kan worden ondergebracht.
- Check of het wel nodig is dat al je PCP's voor alle activiteiten worden ingeschreven.
- Bekijk goed wie als PCP moet worden ingeschreven en wie niet.
- Denk eraan om wijzigingen voor 1 januari door te geven. De FSMA berekent de bijdrage immers op basis van de situatie op 1 januari. Wil je de inschrijving stopzetten, doe dat dan bijvoorbeeld op 31 december en niet op 1 januari of later.

Eerste groep legde bankierseed af

Tegen 15 juli diende een eerste categorie bankiers de bankierseed af te leggen. Het betreft de bestuurders, effectieve leiders en verantwoordelijken van de diensten compliance, risicobeheer en interne audit (de zogenaamde fit & proper-personen). De effectieve leiders en de verantwoordelijken voor de onafhankelijke controlefuncties (compliance, risicobeheer en interne audit) leggen hun eed af bij de FSMA. Ongeveer 500 bankiers hebben hun eed voor de voorzitter en ondervoorzitter van de FSMA afgelegd. De overige personen legden de bankierseed af ten overstaan van een effectieve leider van hun bank. Concreet gaat het om zo'n 3.250

personen die intern de eed afleggen voor de zomer van 2025.

'De 'tone at the top' is cruciaal om de ethiek van de bankiers te garanderen'
De FSMA kan tuchtsancties opleggen als de bankierseed niet wordt nageleefd, waaronder het verbod om het beroep gedurende maximaal 3 jaar uit te oefenen.



Landingsbanen PC307 – PC341

In het PC307 en PC341 werd de cao die een landingsbaan met uitkering mogelijk maakt vanaf 55 jaar verlengd tot 31/12/2025. Het betreft werknemers met een lange loopbaan, zwaar beroep of uit een onderneming in moeilijkheden of herstructurering.



Omzetting Europese Richtlijn consumentenkrediet (CCDII)

Tegen 20 november 2025 moet de Europese Richtlijn consumentenkrediet zijn omgezet in Belgische wetgeving. Vanaf 20 november 2026 zullen de nieuwe regels in werking treden. Bedoeling is de bescherming van de consumenten op te krikken. De nieuwe richtlijn heeft een bredere reikwijdte. Door de digitalisering en de explosie van de digitale kredietmarkt bleken de bestaande

regels niet afdoende. Nieuwe spelers zoals fintechs of webshops en nieuwe producten die nu buiten de regels vallen, zullen voortaan gereguleerd worden.

BZB-Fedafin volgt dit dossier van nabij op en dringt er bij de bevoegde ministers op aan om geen regels op te leggen aan de kredietbemiddelaars die verder gaan dan wat de richtlijn voorziet. We komen hier uitgebreid op terug zodra het wetsontwerp gepubliceerd is.

Federal Learning Account: uitgesteld tot 1 januari 2026

De verplichting om opleidingen te registreren in de Federal Learning Account (FLA) werd opnieuw uitgesteld, dit keer naar 1 januari 2026.

De regering heeft de afschaffing van de FLA aangekondigd, en onderzoekt een

administratief minder belastend systeem.

Omdat de verplichting voor werkgevers tot registratie van opleidingen en opleidingsrechten zal blijven bestaan, houd je best de opleidingen van je werknemers bij intern in de individuele opleidingsrekening of in de FLA.

Kerncijfers over de activiteit van Belgische retailbeleggers FSMA brengt beleggings- en verzekeringssector in kaart

Wil je weten hoeveel Belgen beleggen? Wat ze zoal in portefeuille houden? Hoe het zit met de financiële geletterdheid van de beleggers? Interesseert het jou hoeveel jongeren beleggen en waarin? Neem dan zeker eens de resultaten door van de Retail Investor Survey 2024 van de FSMA.

De FSMA voerde, in samenwerking met IPSOS, in december 2024 een enquête bij 1.500 Belgische beleggers. De enquête gebeurde door online interviews van gemiddeld 15 minuten.

De FSMA gaat voortaan ieder kwartaal het gedrag van de Belgische belegger in kaart brengen via het retail investor dashboard. Dat dashboard bestaat uit twee delen; een

vast gedeelte met vaste kerngrafieken die elk kwartaal worden geactualiseerd en een variabel deel waarin de focus wijzigt. In januari werd dit voor het eerst gepubliceerd voor het derde kwartaal van 2024, in mei voor het vierde kwartaal van 2024 en in juli voor het eerste kwartaal van 2025.

Op basis van een bevraging van de FSMA in het kader van haar gedragstoezicht, heeft de FSMA een rapport opgesteld over zowel de beleggings- als de verzekeringssector.

De rapporten bieden interessante inzichten in de organisatie en de activiteiten van de beleggings- en verzekeringssector in België, zowel voor professionelen als voor consumenten.

Opzegregels - update

Eind 2024 wijzigden de regels omtrent de opzeg van verzekeringsovereenkomsten. Je bent hier ongetwijfeld reeds vertrouwd mee. In de nasleep van deze gewijzigde regels, vestigen wij graag de aandacht op het feit dat de sectororganisaties samen met Assuralia enkele wijzigingen hebben aangebracht aan reeds bestaande documenten, zodat die ook overeenstemmen met de nieuwe opzegregels.

Concreet gaat het om de volgende documenten: het bericht wijziging tussenpersoon (waarbij de termijn conform de nieuwe opzegregels van 3 naar 2 maanden werd verminderd) en de bemiddelingsovereenkomst voor verzekeringsmakelaars. De sector onderhandelt momenteel over een model van opzegbrief. De gesprekken hieromtrent zijn nog bezig. In afwachting van een definitief resultaat hebben we vanuit BZB-Fedafin alvast een eigen model ontwikkeld, dat je op onze website kan vinden.

Interview met Minister Clarinval

"Wie onderneemt,
vindt in mij
een bondgenoot."

Als voormalig minister bevoegd voor KMO's en huidige minister van Werk, Economie en Landbouw, kent David Clarinval de noden van ondernemers van binnenuit. In dit interview gaat hij in op actuele thema's die ook zelfstandige financiële tussenpersonen aanbelangen: van administratieve vereenvoudiging en goldplating tot de rol van finfluencers en de nood aan transparantie in de financiële dienstverlening. BZB-Fedafin stelde de vragen – de minister gaf open en genuanceerde antwoorden.

Meneer de Minister, in de vorige legislatuur was u bevoegd voor KMO's. U kent dus de zorgen van ondernemers als geen ander. Nu bent u één van de drijvende krachten achter administratieve vereenvoudiging. Wanneer mogen we de eerste concrete maatregelen verwachten? En zal de sector betrokken worden?

De eerste stappen zijn al gezet. Voor de zomervakantie kregen federaties de kans om voorstellen in te dienen rond administratieve vereenvoudiging. Die voorstellen zijn intussen gebundeld door mijn collega Vincent Van Peteghem. Vanaf september starten we met gesprekken om te komen tot een federaal actieplan. We willen dat plan in december goedkeuren, zodat we begin 2026 echt van start kunnen. Belangrijk: we betrekken de stakeholders – dus ook uw sector – in elke stap van het traject.

Hoe zorgt u ervoor dat het meer wordt dan enkele 'quick wins'? Komt er ook echte, duurzame deregulering, specifiek voor onze sector?

Absoluut. Duurzame vereenvoudiging is alleen haalbaar als de "less is more"-

mentaliteit ook op Europees niveau ingang vindt. De Europese Commissie zet stappen, onder meer met het Omnibus Simplification Package. Maar het moet verder gaan. Wetgeving mag geen automatische reflex meer zijn bij elk maatschappelijk probleem. Ik pleit voor terughoudendheid en échte mentaliteitsverandering.

Over Europese regelgeving gesproken: wat is uw standpunt over 'goldplating' bij richtlijnen zoals de IDD?

Mijn standpunt is duidelijk en zelfs opgenomen in het regeerakkoord: goldplating is onaanvaardbaar. De competitiviteit van Belgische ondernemingen staat reeds onder druk door hoge energiekosten, hoge loonkosten en administratieve lasten. Het laatste dat wij nodig hebben is het eigenhandig ondermijnen van het level playing field met andere lidstaten door onszelf regels op te leggen die verder gaan dan wat Europa verwacht. Voor elk nieuw dossier dat onder mijn bevoegdheid valt, voer ik een 'no-goldplating-test' uit.

De B2B-wet die bedrijven beschermt tegen oneerlijke



David Clarinval, vice-eersteminister en minister van Werk, Economie en Landbouw

marktpraktijken en misbruiken wordt geëvalueerd. Wij signaleren vooral problemen in de handhaving. De fearfactor belet dat de zwakke partij zijn rechten claimt. Bent u bereid de Belgische Mededingsautoriteit (BMA) en Economische Inspectie meer slagkracht te geven?

Ik volg die evaluatie nauw op. Adviezen zijn onderweg, ook van de BMA en FOD Economie. Het is hoe dan ook belangrijk dat de wet concrete uitwerking kan hebben. Ik zal aandachtig toezien op dit punt.

We kennen u als een minister die de zelfstandigen en KMO's ondersteunt. In het verleden hebben we voor de zelfstandige

financiële tussenpersonen ook op uw steun kunnen rekenen. We hebben een aantal vragen m.b.t. het statuut van de zelfstandige financiële tussenpersoon. Steunt u bijvoorbeeld de invoering van een subagent in consumentenkrediet?

Ik begrijp de vraag naar de invoering van het statuut van subagent in consumentenkredieten. Ik heb de FSMA hierover reeds geconsulteerd; er zijn effectief mogelijkheden. Samen met mijn collega's Jan Jambon en Rob Beenders zal ik nu bekijken hoe wij gevolg kunnen geven aan deze vraag.

Kredietmakelaars hebben geen toegang tot de Centrale voor Kredieten aan Particulieren. Dit zorgt voor een tragere

dienstverlening en soms onnodige kosten bij de kredietmakelaars. Hoe kijkt u aan tegen een beperkte rechtstreekse toegang tot de Centrale voor Kredieten aan Particulieren voor kredietmakelaars?

We spreken over een rechtstreekse toegang tot gevoelige persoonlijke gegevens van burgers. U zult begrijpen dat ik als liberaal zeer gehecht ben aan het respecteren van de privacy en dat ik zeer voorzichtig omspring met elk initiatief dat dit grondrecht zou kunnen aantasten. Ik sta niettemin open voor de denkoefening over de manier waarop kredietmakelaars een betere dienstverlening kunnen aanbieden aan consumenten en kunnen bijdragen aan de strijd tegen overmatige schuldenlast.

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

WORD MAKELAAR
BEL 09 224 74 74
of surf naar www.eb-lease.be

Zo veel redenen om voor eb-lease te kiezen

Onze adviseur: uw vast aanspreekpunt

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

We beperken de kosten en vergoeden competitief

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

Gespecialiseerd advies

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

We beslissen zeer snel

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

We onderzoeken elke kredietaanvraag

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

We zetten in op efficiëntie en gebruiksgemak

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

Respect voor uw klantenportefeuille

Uw klant is en blijft uw klant.

Verwerking van betaalkaarten

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



Uw partner in bedrijfsovernames & real estate

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

Finactor bvba | Tweebruggenstraat 32/0301 | B-9160 Lokeren | +32 9 336 38 30 | hans@finactor.be | www.finactor.be

Agenten vallen niet onder de wet op precontractuele informatie bij commerciële samenwerking. Wat is uw standpunt?

Ik heb als minister het advies gevraagd van de Commissie voor distributieovereenkomsten omdat uw organisatie mij gesensibiliseerd had voor deze kwestie. Die input wacht ik af. Zodra het advies er is, neem ik hierover een standpunt in.

Bent u bereid een gedragscode te faciliteren in de verzekeringssector, zoals die bestaat bij de banken?

Tot nu toe heb ik daar geen vraag voor ontvangen, maar als die er komt, ben ik zeker bereid om te bekijken welke rol ik hierin kan spelen.

Wij vragen al langer om een officieel adviesorgaan voor bank- en beleggingsdiensten, naar analogie met de Commissie Verzekeringen. Onze bedoeling is dat op deze manier ook de tussenpersonen worden gehoord m.b.t. dossiers die hen aanbelangen. Nu gebeurt het meer dan eens dat de tussenpersonen helemaal niet gekend worden bij bepaalde wetgeving die wel een impact op

hen heeft. Bent u bereid om dit orgaan bij wet op te richten?

De Commissie Verzekeringen bewijst haar nut. Ik ben bereid om te kijken hoe financiële tussenpersonen sterker vertegenwoordigd kunnen worden in bestaande adviesorganen zoals de Bijzondere Raadgevende Commissie Verbruik. Los daarvan blijft mijn engagement ten aanzien van de federaties van tussenpersonen onverminderd van toepassing: mijn kabinet zal ze blijven consulteren voor alle relevante dossiers die onder mijn bevoegdheid als minister van Economie vallen.

Steeds meer influencers geven financieel advies zonder controle. Wordt hier werk van gemaakt?

Ja, dit is een aandachtspunt. Influencers die professioneel promoten, vallen onder de regels voor commerciële communicatie en eerlijke handelspraktijken. Net zoals alle andere ondernemingen moeten influencer-ondernemers zich dus houden aan het verbod om consumenten te misleiden. Mijn diensten binnen de Economische Inspectie houden voortdurend toezicht op online commerciële activiteiten. Wat de influencers betreft, zijn er ook in 2025 opnieuw acties voorzien,

met bijzondere aandacht voor de sensibilisering van de stakeholders. Daarvoor zullen met name workshops georganiseerd moeten worden, waar de toepasselijke regels duidelijk zullen worden toegelicht, opdat iedereen zijn wettelijke verplichtingen begrijpt. Gelijktijdig werkt mijn collega Rob Beenders, minister van Consumentenbescherming, een juridisch kader uit voor influencers, gericht op het beter afdwingen van de regels inzake consumentenbescherming.

Wat is uw boodschap aan de vele zelfstandige tussenpersonen die zich zorgen maken over bijkomende verplichtingen?

Ik zie mezelf als bondgenoot van elke ondernemer. Mijn deur staat altijd open om bezorgdheden te horen en samen oplossingen te zoeken. Dat engagement neem ik elke dag opnieuw op.

Tot slot, wanneer zou u binnen 4 jaar uw mandaat als geslaagd beschouwen?

Kort en duidelijk: als België over vier jaar competitiever is, meer investeringen aantrekt, meer jobs creëert én een voortrekkersrol speelt in innovatie en toekomstgerichte sectoren.

Van 'solidariteitsbijdrage' naar pure veralgemeende meerwaardebelasting: wat mogen we ervan verwachten?

INLEIDING, ACHTERGROND EN DOELSTELLING

De invoering van de zogenaamde "Coucketaks" is een van de meest omstreden fiscale maatregelen uit het regeerakkoord van de Arizonacoalitie. Het betreft immers een veralgemeende meerwaardebelasting op financiële activa, oorspronkelijk voorgesteld als een 'solidariteitsbijdrage' om de belastingdruk op arbeid te verlagen zonder de overheidsfinanciën te ondermijnen. Volgens studies van het EU Tax Observatory en de Nationale Bank betalen de rijkste huishoudens proportioneel minder belastingen, terwijl zij het grootste deel van het kapitaal bezitten. België is bovendien een van de weinige OESO-landen zonder algemene meerwaardebelasting. De nieuwe heffing richt zich op natuurlijke personen en rechtspersonen die meerwaarden realiseren buiten hun beroepsactiviteit.

HUIDIGE SITUATIE

Momenteel worden meerwaarden op aandelen en andere financiële activa, die buiten de beroepsactiviteit gerealiseerd worden, slechts uitzonderlijk belast, voornamelijk bij speculatie of abnormaal beheer, met een tarief van 33%. Daarnaast geldt een bijzondere heffing van 16,5% op de verkoop van een aanmerkelijk belang (i.e. 25%) aan niet-EER-vennootschappen.

VERWACHT NIEUW REGIME

Het nieuwe regime, goedgekeurd in eerste lezing op 18 juli 2025, vervangt de huidige regeling voor meerwaarden op aandelen die niet voortvloeien uit speculatieve verrichtingen en breidt het toepassingsgebied aanzienlijk uit. Het standaardtarief bedraagt 10%, met vrijstellingen en nuances zoals de aftrek van minderwaarden binnen hetzelfde jaar en dezelfde activaklasse. Voor overdrachten die als abnormaal beheer worden beschouwd, blijft het tarief van 33% van kracht. In het vervolg van deze bijdrage wordt ingegaan op de voornaamste elementen van de nieuwe regeling, zoals momenteel voorzien, zonder in te (kunnen) gaan op alle details, uitzonderingen, e.d., gezien de complexiteit van de regeling.

A. WELKE MEERWAARDEN WORDEN GEVISEERD?

Het is van belang vooreerst op te merken dat enkel meerwaarden gerealiseerd buiten de beroepswerkzaamheid in deze nieuwe regeling worden geïsoleerd. Verder komen ook enkel de overdrachten onder bezwarende titel in aanmerking.

Het ontwerp bevat echter een aantal gebeurtenissen die gelijk worden gesteld aan een overdracht onder bezwarende titel:

- De uitkering bij leven van kapitalen en afkoopwaarden van levensverzekeringsovereenkomsten en kapitalisatieverrichtingen;
- Het overbrengen door een belastingplichtige van zijn fiscale woonplaats of zetel van fortuin naar het buitenland. In dit laatste geval wordt er een exit taks voorzien die een belasting op de latente meerwaarde toelaat. Evenwel is er voorzien in een automatische betalingsuitstelregeling wanneer de belastingplichtige verhuist naar bepaalde landen. In dat geval wordt de meerwaardebelasting slechts effectief ingevorderd indien de betrokken activa binnen een termijn van twee jaar na de woonplaatswijziging worden gerealiseerd. Indien de belastingplichtige binnen deze periode zijn fiscale woonplaats opnieuw in België vestigt, vervalt de verplichting tot betaling van de belasting.

Indien de meerwaarden binnen deze basisvoorwaarde vallen,

onderscheidt de ontwerp tekst drie categorieën belastbare meerwaarden:

Interne meerwaarden

Voor interne meerwaarden zal voortaan een afzonderlijk belastingregime gelden, waarbij een aanslagvoet van 33% van toepassing is. Dat regime treedt in werking wanneer een belastingplichtige een meerwaarde op aandelen realiseert door de overdracht (inbreng of verkoop) van aandelen aan een vennootschap die hij zelf of samen met zijn familie rechtstreeks of onrechtstreeks controleert. Dat regime zal niet worden toegepast indien bv. de ouders de aandelen van een familiale onderneming in het kader van een overdracht naar een volgende generatie overdragen aan de kinderen of de holdings van de kinderen. Dergelijke overdrachten zouden wel onder het stelsel van aanmerkelijke belangen kunnen vallen.

"Aanmerkelijke belangen"

Deze regeling viseert meerwaarden die gerealiseerd worden naar aanleiding van een overdracht onder bezwarende titel, gerealiseerd buiten de beroepsactiviteit of speculatief inzicht, door de verkoper die rechtstreeks aandelen aanhoudt die hem minstens 20% van de rechten verschaft in de rechtspersoon waarvan de aandelen worden overgedragen. Op deze tweede categorie gelden getrapte belastingtarieven:

- Voetvrijstelling van 1 miljoen euro (deze vrijstelling kan maar één keer per 5 jaar benut worden);
- 1,25% tussen 1 miljoen euro en 2,5 miljoen euro;
- 2,5% tussen 2,5 miljoen euro en 5 miljoen euro;
- 5% tussen 5 miljoen euro en 10 miljoen euro;
- 10% vanaf 10 miljoen euro.

Het feit dat de participatie van 20% op individuele basis beoordeeld moet worden, kan voor ongunstige situaties zorgen binnen bepaalde familiale ondernemingen waar bv. kinderen elk minder dan 20% van de rechten bezitten. Zij zullen dan bij verkoop geen beroep kunnen doen op de voetvrijstelling van 1 miljoen euro, maar zullen terugvallen



Anja Van de Velde, advocate fiscaal recht

op het algemene regime, dat een vrijstelling voorziet van 10.000 euro, zonder getrapte belastingtarieven. Verder blijft de afzonderlijke aanslagvoet van 16,5% gelden bij verkopen van een aanmerkelijk belang aan een niet-EER-vennootschap. Ook hier spreekt men van een aanmerkelijk belang indien er individueel 20% van de rechten aangehouden wordt (wijziging t.o.v. vroeger: 25% en samen met familieleden) en geldt de regeling enkel bij overdracht onder bezwarende titel. De vrijstelling van 1 miljoen euro is eveneens van toepassing, in tegenstelling tot de getrapte lagere belastingtarieven.

Algemeen en residuair regime

De laatste categorie heeft zowel een residuaire als algemene functie in die zin dat alle meerwaarden gerealiseerd naar aanleiding van een overdracht onder bezwarende titel van financiële activa, buiten de uitoefening van een beroepswerkzaamheid, die niet reeds onder de eerste of tweede categorie vallen, hieronder vallen. Hierbij geldt een jaarlijkse vrijstelling tot 10.000 euro (te indexeren) en nadien een belastingtarief van 10%. Het niet-gebruikte

deel van de eerste 1.000 euro kan worden overgedragen naar de vijf volgende jaren (telkens maximum 1.000 euro per jaar), zodat er na vijf jaar een totale vrijstelling van 15.000 euro is.

B. VIER BELASTBARE CATEGORIEËN FINANCIËLE ACTIVA

De ontwerp tekst verwijst naar vier categorieën van financiële activa die onder de nieuwe regeling zouden vallen:

Financiële instrumenten

Hieronder vallen o.m. de klassieke effecten zoals beursgenoteerde en niet-beursgenoteerde aandelen, obligaties, schuldinstrumenten, deelnemingsrechten in collectieve beleggingsinstellingen, ETF's (trackers), geldmarktinstrumenten en allerhande derivaten (opties, futures, swaps...), enz. Het betreft zowel de instrumenten die aangehouden worden in België, als deze die in het buitenland worden aangehouden.

Spaar- of beleggingsverzekeringscontracten:

Hieronder vallen o.m. verzekeringsproducten zoals onder andere niet-fiscale

"De invoering van de zogenaamde 'Coucketaks' is een van de meest omstreden fiscale maatregelen van de Arizonacoalitie."



"Van de initiële plannen om ook de personenbelasting op een aantal vlakken te vereenvoudigen en de rechtszekerheid mede daardoor te verhogen, blijft amper tot niets overeind."

spaarverzekeringen (tak 21, tak 22, tak 26), tak 23 (beleggingsverzekering op voorwaarde dat deze op datum van de afkoop niet belastbaar is als roerend inkomen of beroepsinkomen) en buitenlandse contracten.

Crypto-activa

Deze categorie betreft cryptogeld, NFT's, alsook andere digitale vormen van een waarde of een recht.

Valuta's

Valuta's omvatten geldmiddelen sensu stricto, beleggingsgoud (goud in de vorm van staven van een door de goudmarkten aanvaard gewicht), alsook digitale centralebankmunten.

C. BELASTBARE BASIS EN WAARDERING

De nieuwe wetgeving voorziet in complexe regels om de belastbare basis en waardering te bepalen. Wij beperken ons hier tot de absolute essentie.

De belastbare meerwaarde wordt berekend als het positief verschil tussen de ontvangen prijs en de aanschaffingswaarde. Voor de financiële activa die verworven zijn vóór de toepassing van de nieuwe regeling stemt de meerwaarde overeen met het verschil tussen de ontvangen prijs en de waarde op het moment dat de nieuwe regeling van toepassing wordt, tenzij de ontvangen prijs lager zou zijn dan de oorspronkelijke aanschaffingswaarde. Het voorontwerp voorziet dat minderwaarden van dezelfde categorie activa binnen het jaar van de meerwaarden mogen worden afgetrokken. Kosten, taksen en belastingen worden niet afgetrokken.

Er zijn specifieke regels voorzien om historische meerwaarden in geval van beursgenoteerde en niet-beursgenoteerde financiële activa te berekenen, alsook voor levensverzekeringen en kapitalisatieverrichtingen, die buiten het bestek van dit artikel vallen.

D. DE EFFECTIEVE BELASTINGINNING

Onder het algemeen regime van de voorgestelde meerwaardebelasting worden meerwaarden op financiële activa voor de financiële instrumenten en bepaalde verzekeringscontracten in principe aan de bron belast via een in België gevestigde tussenpersoon. Bij deze inhouding wordt geen rekening gehouden met de vrijstelling van de eerste 10.000 euro, de aftrek van minderwaarden of een hogere aanschaffingswaarde. Deze elementen kunnen enkel via de aangifte worden geclaimd, op voorwaarde dat alle gerealiseerde meerwaarden worden aangegeven. Er wordt ook een opt-out systeem voorzien. Interne meerwaarden en meerwaarden op een aanmerkelijk belang dienen via de aangifte te worden opgenomen. Voor deze categorieën geldt tevens een meldingsplicht voor tussenpersonen en adviseurs die betrokken zijn bij de structureren van dergelijke transacties. Voor crypto-activa en valuta geldt in elk geval dat de belastingplichtige zelf aangifte moet doen.

E. INWERKINGTREDING

De inwerkingtreding van deze wet is voorzien op 1 januari 2026.

AFSLUITENDE BEDENKINGEN

België behoort tot de landen met de hoogste belastingdruk. De invoering van de nieuwe veralgemeende meerwaardebelasting voegt hier nog een nieuwe belasting aan toe. De bestaande belastingen (jaarlijkse taks op de effectenrekeningen, patrimoniumtaks, Reynderstaks, ...) blijven allen onverkort behouden. Van de initiële plannen om ook de personenbelasting op een aantal vlakken mede daardoor te verhogen, blijft amper of niets overeind. Discussies met betrekking tot al dan niet normaal beheer van privévermogen, de eventuele kwalificatie als beroepsinkomsten of zelfs roerend inkomen blijven onverminderd bestaan en ook de complexe interactie met de Reynderstaks zal nog tot pittige hersenbrekers leiden en mogelijke discussies met de fiscale administratie. De nieuwe regeling is een complex geheel van regels, uitzonderingen, verschillende tarieven en aanpassingen aan bestaande regels (de aanmerkelijk belang-regeling bij de overdracht aan een niet-EER-vennootschap), en de praktische toepassing van de nieuwe regeling dreigt dan ook bijzonder omslachtig te worden. Financiële instellingen hebben reeds gewaarschuwd voor de aanzienlijke administratieve impact. De nieuwe veralgemeende meerwaardebelasting werd dan ook een puur bijkomende belasting, die de personenbelasting alweer complexer maakt en mogelijks tot rechtsonzekerheid zal bijdragen. Afwachten wat de praktische toepassing gaat brengen!

WAT DOET BZB-FEDAFIN VOOR U?

BZB-Fedafin staat in nauw contact met het kabinet van minister Jambon. Momenteel liggen de teksten ter advies voor bij de Raad van State. Pas hierna zullen ze aan het parlement worden voorgelegd en gepubliceerd. Dit weerhoudt ons niet om nu al proactief te handelen en onze opmerkingen door te geven.

De gesprekken met het kabinet geven ons de unieke mogelijkheid om het standpunt van de zelfstandige tussenpersoon te verdedigen. We monitoren actief de eventuele onevenredige impact die bepaalde maatregelen kunnen hebben op onze leden, zodat dit tijdig kan worden besproken. Het dossier wordt door ons stap voor stap opgevolgd en zodra er concrete duidelijkheid komt over het de definitieve teksten, informeren wij onze leden onmiddellijk.

U mag erop rekenen dat BZB-Fedafin dit dossier met prioriteit blijft verdedigen in het belang van alle tussenpersonen.

JOUW BESTE INVESTERING? EEN SYNDY-ACCOUNT

ONTMOETINGEN TUSSEN WERKGEVERS EN WERKNEMERS?
DIE GEBEUREN OP SYNDY.BE!

-10% VOOR LEDEN VAN BZB-FEDAFIN

+2700 GESPECIALISEERDE KANDIDATEN

+750 WERKGEVERS

KANDIDATEN WORDEN GETEST EN GEËVALUEERD **NEW**

syndy.be helpt u de juiste werknemer te vinden die perfect bij uw verwachtingen past – Exclusief voor de bank- en verzekeringssector – Een nauwkeurig en efficiënt matchinginstrument.

WWW.SYNDY.BE



Tien jaar voorzitterschap in een veranderende sector

Een gesprek met
Albert Verlinden, voorzitter van BZB-Fedafin

Tien jaar geleden nam Albert Verlinden het voorzitterschap op van BZB-Fedafin, de beroepsvereniging voor zelfstandige tussenpersonen in bank-, krediet- en verzekeringsdiensten. Sindsdien is niet alleen de sector ingrijpend veranderd, ook de vereniging groeide uit tot een stevige, tweetalige federatie met een duidelijke rol in het maatschappelijk debat. Een gesprek over trots, transformatie en toewijding.

Waarom zou een zelfstandige tussenpersoon lid moeten zijn van BZB-Fedafin?

"Dat is eigenlijk heel eenvoudig," begint Verlinden. "Waarom kies je als consument voor een makelaar of agent? Voor zekerheid, voor expertise en omdat je iemand wil die jouw belangen verdedigt en je ontzorgt. Dat is net wat wij ook doen voor onze leden." BZB-Fedafin biedt, naast collectieve belangenbehartiging, een indrukwekkend

aanbod aan praktische ondersteuning. "Voor het lidgeld – tussen 385 en maximaal 750 euro per jaar – krijg je een veelvoud terug. Denk aan gratis opleidingen voor jou en je personeel, juridische ondersteuning, modeldocumenten, en vooral: directe interventie wanneer je als tussenpersoon botst op onduidelijke of onrechtvaardige situaties bij banken, verzekeraars of kredietinstellingen." Hij verwijst ook naar het structurele overleg dat BZB-Fedafin voert met

instellingen als de FSMA, NBB, Febelfin en Assuralia. "We zitten aan tafel waar het telt. Niet enkel om te informeren, maar ook om te beïnvloeden. Als tussenpersoon sta je er met ons niet alleen voor, jouw belangen zijn onze prioriteit!"

Tien jaar sectorverandering: wat is er écht veranderd?

Volgens Verlinden is de sector de voorbije tien jaar complexer geworden, maar niet per se rechtvaardiger of klantvriendelijker. "We hebben een duidelijke toename gezien van regels en verplichtingen, maar de vrijheid van handelen is afgenomen. En hoewel dat onder het mom van consumentenbescherming gebeurt, lijkt het mij vaak vooral in het voordeel van grote instellingen." Toch is het niet alleen een verhaal van verstrenging. De rol van de tussenpersoon is fundamenteel veranderd. "Tien jaar geleden had je nog eenmanszaken zonder personeel. Vandaag is dat bijna ondenkbaar.



Albert Verlinden, voorzitter BZB-Fedafin

Kantoren zijn uitgegroeid tot volwaardige ondernemingen met medewerkers, specialisaties en managementstructuren. De tussenpersoon van vroeger is vandaag ook coach en ondernemer." Verlinden merkt op dat klanten veel beter geïnformeerd zijn dan vroeger. "Ze verwachten meer dan een standaardadvies. Ze willen diepgang, duiding en strategisch inzicht. Dat maakt het werk uitdagender, maar ook rijker."

En de beroepsvereniging? Hoe is die mee geëvolueerd?

"Toen ik startte als bestuurder bij BZB-Fedafin, werkten we met twee medewerkers. Vandaag zijn we met negen mensen en hebben we een sterk en betrokken bestuur. Dat is geen toeval: we hebben ons als organisatie moeten heruitvinden om relevant te blijven." BZB-Fedafin is inmiddels al zeven

jaar een nationale federatie, actief in beide landstalen. "Dat brengt extra uitdagingen met zich mee, maar het is ook een sterkte. We zijn de enige beroepsvereniging die alle zelfstandige tussenpersonen ondersteunt, ongeacht hun statuut of specialisatie. Van bank- en beleggingsdiensten tot kredieten en verzekeringen." Daarnaast wijst Verlinden op de oprichting van Edfin, het opleidings- en examenplatform dat voortkwam uit BZB-Fedafin. "Professionalisering begint bij kennis. We wilden een infrastructuur bouwen die tussenpersonen écht vooruithelpt." Ook op beleidsvlak is de vereniging assertiever geworden. "We treden vaker op naar politieke en toezichhoudende instanties toe, en dat loont. Onze impact is groter dan ooit, ook al merken niet-leden dat niet altijd."

Waar ben je na tien jaar het meest trots op?

Verlinden hoeft niet lang na te denken. "Het team. Alles wat we realiseren, doen we samen – medewerkers én bestuur. We hebben de lat hoog gelegd en dat kan enkel dankzij ieders inzet en expertise." Hij benadrukt dat de vereniging niet alleen haar leden vertegenwoordigt, maar het werk vaak de hele sector ten goede komt. "Het is jammer dat sommigen die geen lid zijn, niet beseffen hoeveel we voor hen ook betekenen. Maar dat houdt ons niet tegen – we blijven bouwen aan een sterke en weerbare sector." Met een glimlach besluit hij: "Zolang mijn team en bestuur achter mij staan, blijf ik dit met veel plezier doen. Je doet de

"Klanten zoeken begeleiding op sleutelmomenten en net daar ligt de kracht van de tussenpersoon – in menselijk advies, in context, in vertrouwen en het ontzorgen."

dingen die je graag doet, beter. En ik doe dit werk nog altijd graag.”

Heb je nog advies voor de zelfstandige tussenpersonen?

“Zeker”, lacht Verlinden, “de sector verandert razendsnel. Digitalisering, strengere regelgeving, kritischere klanten en dan zijn er nog de maatschappelijke

verwachtingen rond duurzaamheid: de zelfstandige tussenpersonen opereren in een landschap dat voortdurend in beweging is. Dat maakt het beroep uitdagend, maar ook boeiend.”

De essentie blijft: “Klanten zoeken begeleiding op sleutelmomenten en net daar ligt de kracht van de tussenpersoon – in menselijk advies, in context, in vertrouwen en het ontzorgen. Wie die rol

wil blijven spelen, moet evolueren van uitvoerder naar ondernemer, van verkoper naar strategisch adviseur.”

Specialisatie wordt daarbij cruciaal merkt hij op. “Niet alles kan of moet je zelf doen. Door te focussen en samen te werken, bouw je een herkenbaar profiel én een duurzame praktijk uit. Tegelijk vraagt dat om investeringen: in mensen, processen, technologie én jezelf”.

“Alles wat we realiseren, doen we samen – medewerkers én bestuur. We hebben de lat hoog gelegd en dat kan enkel dankzij ieders inzet en expertise.”

De kennis van je medewerkers aanscherpen?

Gratis opleidingen voor medewerkers PC 341



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

De financiële sector staat niet stil. De vele evoluties in de sector maken een permanente bijscholing noodzakelijk.

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

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

Schrijf jezelf of je medewerkers in op onze nieuwsbrief met gratis opleidingen:

www.sofuba.be/nl/opleidingen



De impact van duurzaamheid (ESG) op kredietbemiddeling

2/10/2025

Klassikaal - Brussel

- Bank: 1u algemeen
- Hypothecaire kredieten: 1u algemeen
- Hypothecaire kredieten: 1u30 sectorspecifiek
- Consumentenkredieten: 1u algemeen
- Consumentenkredieten: 30min sectorspecifiek

Hoe voer je een commercieel gesprek rond beleggingen en levensverzekeringen?

2/10/2025

Klassikaal - Edegem

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

Verzekeringen & hospitalisatie (niet-leven)

14/10/2025

Live webinar

- Verzekeringen: 2u30 sectorspecifiek



Inleiding tot de basisnoties van zekerheden bij de professionele kredietverlening

14/10/2025

Live webinar

- Bank: 3u algemeen

Introductie tot “Sustainable Finance”

E-learning

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

Adviesgesprekken - Hoe omgaan met dalende financiële markten?

Webinar on demand

- Bank: 1u algemeen
- Verzekeringen: 1u algemeen

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

sofuba.be



Hét cloud platform van makelaars voor makelaars.

✓ DORI is ontworpen om de professionele distributeur van levensverzekeringen digitaal te ondersteunen bij de dagelijkse werking van zijn kantoor.

✓ Bezoek onze website voor meer details en vraag een gratis démo aan !



WWW.DORI.BE

BZB-FEDAFIN-CONGRES

Jouw belangen, onze prioriteit

**SAVE
THE DATE**

**16.10.2025
BRUSSELS EXPO**



Inschrijven via

www.bzbfedafincongres.be

of via de QR-code



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



PROGRAMMA

09U30 - 12U00

PLENAIRE SESSIE DEEL I *

Albert Verlinden

Voorzitter BZB-Fedafin

David Clarinval

Vice-Eerste Minister van België

Gert Peersman

Professor economie

Herman Konings

Veranderingspsycholoog en trendanalist

12U00 - 13U00

LUNCH

13U00 - 14U00

PLENAIRE SESSIE DEEL II

Interview met **Hanne Decoutere**

Michael Anseeuw

Voorzitter Febelfin

Etienne-Bouas Laurent

Voorzitter Assuralia

14U00 - 14U45

KOFFIEPAUZE

* Opleidingsuren plenaire sessie:
2,5 u bank algemeen + 2,5 u verzekering algemeen

** Opleidingsuren workshops: meer informatie op de website

14U45 - 17U30

INFOMARKT VOOR DE FINANCIËLE TUSSENPERSOON (workshops) **

BlackRock

Pictet Asset Management

Lazard Asset Management

DPAM

Invesco

Janus Henderson

OneLife

Argenta Spaarbank NV

AG Insurance

Vivium

Allianz

AXA Belgium

Goldman Sachs Asset Management

MainFirst and Funds for Good

Mandarine Gestion

BZB-Fedafin

Amundi Asset Management

Carmignac

DELA

Banque J.Safra Sarasin

Flossbach von Storch

J.P. Morgan Asset Management

Athora Belgium

Utmost Wealth Solutions

Fidelity International

Nordea Asset Management

17U30 - 19U00

RECEPTIE



Klassikale opleidingen

Praktische workshop AML Compliance

- 11 september 2025 | 09u00 - 12u30
Edegem
- 3 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 307

Het pensioenlandschap in België

- 16 september 2025 | 09u30 - 17u00
Hasselt
- 6 u bank algemeen & 6 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341 en PC 307

Alternatieve beleggingen: nieuwe kansen ontdekken buiten de gebaande paden

- 17 september 2025 | 14u00 - 17u00
Oud-Turnhout
- 3 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Waardebepaling bank- en verzekeringskantoor bij fusie en overname

- 25 september 2025 | 13u30 - 17u00
Laakdal
- 1,5 u bank algemeen & 1,5 u verzekering algemeen

Hoe voer je een commercieel gesprek rond beleggingen en levensverzekeringen?

- 2 oktober 2025 | 09u30 - 17u00
Edegem
- 3 u bank algemeen & 3 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341 en PC 307

Fiscale fraude bij klanten: risico's voor de financiële tussenpersoon

- 6 oktober 2025 | 13u30 - 16u30
Laakdal
- 3 u verzekering sectorspecifiek

Fondsenselectie: slim kiezen voor betere rendementen

- 4 november 2025 | 09u30 - 17u00
Oud-Turnhout
- 6 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Verzekeringen als beleggingsproduct

- 17 november 2025 | 09u30 - 17u00
Gent
- 6 u bank algemeen & 6 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341 en PC 307

De ondernemingen en de duurzaamheid: hoe kan ik als bankier ook hier een professionele gesprekspartner van mijn klant zijn?

- 18 november 2025 | 09u00 - 17u00
Brussel
- 6 u bank algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Waardebepaling bank- en verzekeringskantoor bij fusie en overname

- 19 november 2025 | 13u30 - 17u00
Sint-Niklaas
- 1,5 u bank algemeen & 1,5 u verzekering algemeen

Theoretische en praktische (basis)kennis voor de (kandidaat) beleggingsadviseur.

- 20 november 2025 | 09u30 - 17u00
Laakdal
- 6 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Helikopterview: Beleggingsleer van A tot Z

- 27 november 2025 | 13u00 - 17u00
Edegem
- 3,5 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

AML compliance van A tot Z

- 4 december 2025 | 09u30 - 16u30
Sint-Niklaas
- 5 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 307

Fiscale fraude bij klanten: risico's voor de financiële tussenpersoon

- 8 december 2025 | 13u30 - 16u30
Roeselare
- 3 u verzekering sectorspecifiek

Behavioral Finance

- 10 december 2025 | 09u00 - 12u30
Gent
- 3 u bank algemeen & 3 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341



Live webinars

Update fiscaliteit 2025

- 12 september 2025 | 09u00 - 12u30
- 1,5 u bank algemeen, 2,5 u verzekering algemeen & 1 u hypothecair krediet algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 307

Hoe economische cycli herkennen en wat kunnen we leren uit recessies uit het verleden

- 16 september 2025 | 10u00 - 12u00
- 2 u bank algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Werken met een managementvennootschap: fiscale tips

- 26 september 2025 | 10u00 - 12u00

Inleiding tot de basisnoties van zekerheden bij de professionele kredietverlening

- 14 oktober 2025 | 13u30 - 16u30
- 3 u bank algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Private Debt van A tot Z – wat is het en hoe kunnen we er toegang tot krijgen

- 22 oktober 2025 | 10u00 - 12u00
- 2 u bank sectorspecifiek



E-learning

ABC van het consumentenkrediet

- 1 u consumentenkrediet sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Kredietwaardigheidsbeoordeling van de consument

- 1 u consumentenkrediet sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Witwasoperaties voorkomen in het bankkantoor

- 2 u bank algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

De weg vinden in de wetgeving van consumentenkredieten als kredietbemiddelaar

- 1 u consumentenkrediet sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Maak uw onderneming GDPR-proof in 9 stappen

- 1 u bank algemeen, 1 u verzekering algemeen, 1 u hypothecair krediet algemeen & 1 u consumentenkrediet algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Comfort Privéleven: aansprakelijkheidsverzekering van AXA

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

Gezin Select Baloise

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

AXA Brand: algemene voorwaarden

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

Vivium auto: algemene voorwaarden

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

P&V auto: algemene voorwaarden

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

AXA comfort auto: Algemene voorwaarden

- 3 u verzekering sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341



Afstandsonderwijs

De fondsenbijbel - Beleggen is het nieuwe sparen

- 8 u bank algemeen & 8 u verzekering algemeen
- Gratis voor medewerkers PC 341

Bank en beurs binnenstebuiten 2025

- 14 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Bank en beurs binnenstebuiten 2025 - Deel 1: Wetgevend en institutioneel kader

- 4 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Bank en beurs binnenstebuiten 2025 - Deel 2: Belangrijkste financiële instrumenten voor particulieren en ondernemingen

- 4 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Bank en beurs binnenstebuiten 2025 - Deel 3: Beleggingsinstrumenten

- 4 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Bank en beurs binnenstebuiten 2025 - Deel 4: De beurs

- 2 u bank sectorspecifiek
- Gratis voor medewerkers PC 341

Scan mij!



Check onze opleidingskalender op
www.edfin.be

Rapport EIOPA

Wat leren de resultaten van de mystery shopping ons?

Jaarlijks publiceert EIOPA (de Europese toezichthouder) een rapport over het aanbod van financiële producten en dienstverlening in de lidstaten. Dit jaar bevat het rapport voor de eerste maal de resultaten van een gecoördineerde Mystery Shopping. Daarbij werd gekeken naar de naleving van de verschillende gedragsregels bij de verkoop van verzekeringen met een beleggingscomponent (IBIP's).

De *Mystery Shopping* werd uitgevoerd in 8 lidstaten. In totaal werden meer dan 400 bezoeken uitgevoerd bij de verschillende distributiekanaalen (banken, agenten, makelaars,...). De onderzoekers deden zich voor als consumenten met een laag risicoprofiel, met een beleggingshorizon van 10 tot 15 jaar. Sommigen hadden uitgesproken duurzaamheidspreferenties, anderen hechtten meer belang aan liquiditeit.

We vertellen niets nieuws als we zeggen dat een financieel tussenpersoon bij de verkoop van een verzekering met een beleggingscomponent verschillende gedragsregels moet naleven. Er moet gepeild worden naar de concrete verlangens en behoeften van de klant. Er moet nagegaan worden hoeveel kennis de klant heeft over het product in kwestie. Heeft hij er ervaring mee? Geeft u advies – wat doorgaans het geval is – dan moet u bijkomend ook

peilen naar de financiële situatie van de klant en zijn beleggingsdoelstellingen. Bovendien moet de klant voor de verkoop ook enkele precontractuele informatiedocumenten (KID) ontvangen.

Het zijn net die zaken die onderzocht werden tijdens de Mystery Shopping.

De FSMA heeft over dit topic eind vorig jaar reeds een rapport verspreid, met daarin enkele vaststellingen die tijdens inspecties naar voren kwamen. U vindt dat rapport, samen met een kort webinar, terug op onze website.

DE VASTSTELLINGEN

De mystery shopping-oefening leverde gemengde resultaten op voor de verschillende distributiekanaalen en markten.

Wat het verzamelen van informatie betreft, vroegen de meeste distributeurs (74%) naar de mogelijkheid van de kopers om de producten gedurende de aanbevolen periode aan te houden, met inbegrip van hun beleggingshorizon, hun werksituatie en hun algemene financiële situatie. Aspecten die verband houden met hun risicotolerantie en voorkeuren op het gebied van duurzaamheid leverden echter minder positieve resultaten op. Zo werd in slechts 45% van de bezoeken gepeild naar de risicotolerantie. In 36% van de gevallen werd het KID tijdig aan de klant bezorgd. Ook met betrekking tot de verplichte bevraging naar de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant werden tekortkomingen vastgesteld. Slechts in 25% van de gevallen werd gepeild naar de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant. Al moet dit natuurlijk genuanceerd worden; de verplichtingen rond de duurzaamheid zijn relatief nieuw.

Bij het informeren van kopers over de producten verstrekte meer dan twee derde van de distributeurs informatie over de risico's, het verwachte rendement en de aanbevolen houdbaarheid. Volledige informatie over de kosten van deze producten werd in minder dan de helft van alle interacties verstrekt. Uit de analyse bleek ook dat zogenaamde

“essentiële-informatiedocumenten” (KID's), wanneer deze werden verstrekt, kopers hielpen om de kenmerken van een product beter te begrijpen.

Na de mystery shopping-oefening analyseerde EIOPA of de aangeboden producten in lijn lagen met de profielen van de kopers. De door distributeurs aangeboden producten kwamen over het algemeen overeen met het opgegeven profiel van de kopers, waarbij 84 % van de producten aan ten minste één van de vooraf geïdentificeerde behoeften en doelstellingen voldeed.

Opvallend resultaat van het onderzoek is dat er een beperkte correlatie bestond tussen de grondigheid van het verkoopproces en de afstemming van de aangeboden producten op de profielen van de kopers. Langere en meer gedetailleerde sessies leidden niet tot betere resultaten voor de kopers, wat erop wijst dat het verkoopproces mogelijk moet worden vereenvoudigd.

WAT LEREN WE HIERUIT?

Het is opmerkelijk dat EIOPA zelf de conclusie trekt dat de vele regels en het zware verkoopproces niet hebben bijgedragen tot een betere klantenbescherming. EIOPA stelt in haar rapport dat vereenvoudig mogelijk nodig is.

Zoiets lezen we natuurlijk graag. BZB-Fedafin twijfelt reeds geruime tijd aan het feit of de vele regels wel bijdragen tot klantenbescherming. De Belgische wetgever is dan nog eens verder gegaan

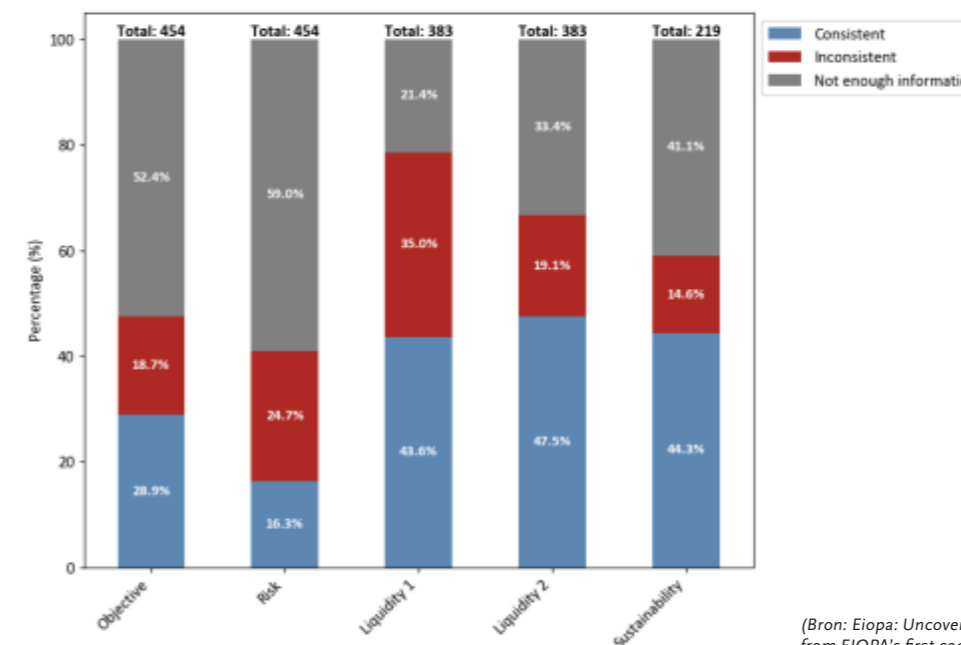
dan wat Europa vraagt door de aanvullende gedragsregels ook voor relatief eenvoudige producten zoals fiscaal pensioensparen of tak 21-producten van toepassing te maken. We hebben dit recent nog aangeklaagd toen we onze prioriteiten voorstelden aan de verschillende bevoegde kabinetten.

Dit rapport versterkt onze argumenten. We hopen dat de Belgische regering op zijn minst bereid is de Belgische goldplating op dit vlak ongedaan te maken.

“We moeten met name nader onderzoeken of de talrijke vereisten die in de loop der tijd in het distributieproces zijn ingevoerd, onbedoeld hebben geleid tot minder gunstige resultaten voor consumenten. Het is belangrijk om te onderzoeken of een meer resultaatgerichte verkoopaanpak betere resultaten voor consumenten zou kunnen opleveren, vooral in combinatie met eenvoudige, transparante producten die waar voor hun geld bieden, zoals wij hebben bepleit.”

Petra Hielkema, voorzitter van EIOPA

Figure 4 – Analysis on the consistency between the products offered and the shoppers' profiles. Percentage of consistency per product feature (N = 8 MS; except for Liquidity 1 and 2, N = 7 MS):



(Bron: Eiopa: Uncovering the IBIP sales process – results from EIOPA's first coordinated Mystery Shopping Exercise on Insurance-Based Investment Products)

Nieuwe toegankelijkheidsregels: wat betekent dit voor financiële tussenpersonen?

Op 28 juni 2025 trad de European Accessibility Act (EAA) in werking. De EAA draagt bij aan een inclusievere maatschappij. Deze richtlijn wil namelijk essentiële producten en diensten toegankelijker maken voor personen met een beperking, zodat zij in de toekomst deze producten en diensten zelfstandig kunnen afsluiten. De EAA legt hiervoor toegankelijkheidsverplichtingen op aan een aantal diensten en producten. Het gaat onder meer om consumentgerichte bankdiensten en e-handelsdiensten.

Deze regelgeving heeft ook een impact op de zelfstandige financiële tussenpersonen. Hieronder vatten we de belangrijkste punten samen voor bankagenten en voor verzekerings- en krediet tussenpersonen.

BANKDIENSTEN

Het uitgangspunt dat dienstverleners moeten nastreven is dat het voor iedere consument mogelijk moet zijn om op zelfstandige wijze weloverwogen beslissingen te nemen over hun bankzaken. Dit betekent enerzijds dat consumenten met een handicap gebruik moeten kunnen maken van de websites en apps die nodig zijn voor hun bankzaken. Anderzijds houdt dit in dat de informatie over de aangeboden bankdiensten begrijpelijk moet zijn. Bankdiensten moeten dus zo bruikbaar en begrijpelijk mogelijk zijn zodat hiervoor niet steeds de hulp van andere personen nodig is.

WANNEER VAL JE ALS BANKAGENT OF KREDIETMAKELAAR ONDER DE VERPLICHTINGEN?

Je verleent bankdiensten aan consumenten. Dit gaat o.a. over:

- Kredietovereenkomsten (hypothecair of consumentenkrediet)
- Betalingsdiensten (overschrijvingen, kaartbetalingen, geldtransfers)
- Beleggingsdiensten en -advies
- Elektronisch geld en diensten verbonden aan betaalrekeningen

Je communiceert, fysiek of digitaal, met consumenten.

- Websites, apps, digitale tools, maar ook brochures, contracten en informatieverstrekking moeten toegankelijk zijn
- Je bent (mede)verantwoordelijk voor de klantinterface

Ook al handel je "in naam en voor rekening van de bank", jij bent vaak het eerste aanspreekpunt en de kanalen die jij gebruikt naar de consument toe moeten toegankelijk zijn.

De bank zelf is eindverantwoordelijk voor de toegankelijkheid van de systemen en digitale platformen die zij aanbiedt.

Maar: jij als bankagent bent medeverantwoordelijk voor alle communicatie en kanalen die je zelf beheert (website, mailings, documenten, klantgesprekken).

VERZEKERINGS-TUSSENPERSONEN: TOEGANKELIJKE E-HANDELSDIENSTEN

WAT VALT HIERONDER?

Alle diensten die op afstand via websites of apps worden aangeboden en waarmee een consumentenovereenkomst kan worden afgesloten, zoals het online afsluiten van een verzekering.

WANNEER VAL JE ONDER DE WETGEVING?

Je website wordt als e-handelsdienst beschouwd als:

- je diensten op afstand worden aangeboden: de consument en jij zijn niet gelijktijdig aanwezig bij het afsluiten van de overeenkomst;
- de diensten via elektronische weg verlopen: de consument kan via je website of app een verzekering of krediet afsluiten of aanvragen;
- de consument zelf het initiatief neemt: de consument bezoekt je website of app om een overeenkomst te sluiten;
- de overeenkomst elektronisch wordt gesloten: er is een juridisch bindende consumentenovereenkomst (bv. een verzekering afsluiten, premie betalen, digitale handtekening zetten).



Vera Vandenberghe, juriste BZB-Fedafin

WANNEER VAL JE NIET ONDER DE WETGEVING?

Je website valt niet onder de verplichtingen als:

- je website alleen informatief is (bv. je geeft uitleg over producten, maar de consument kan niets afsluiten);
- je website enkel wordt gebruikt om een afspraak te maken zonder dat er een verplichting of betaling aan vast zit (bv. enkel een formulier om een gesprek in te plannen);
- je website enkel redactionele inhoud bevat (bv. nieuws, blogs, geen transacties);
- je website alleen voor professionele klanten (B2B) bestemd is, en je dit duidelijk afbakent.

WAT MOET JE DOEN?

- Inventariseer je digitale kanalen: controleer of je website, apps en online tools voldoen aan de toegankelijkheidscriteria.
- Herbekijk je documenten en communicatie: gebruik eenvoudige taal en bied alternatieve formaten aan (bv. leesbare pdf's, braille, audio).
- Train je medewerkers: zorg dat ze consumenten kunnen helpen met vragen rond toegankelijkheid.
- Werk samen met leveranciers: vraag expliciet naar de toegankelijkheid van hun producten en diensten.



Uitzonderingen: Alleen wanneer het toepassen van de voorschriften een fundamentele wijziging van de dienst zou betekenen of een onevenredige last oplevert, kan een uitzondering gelden. Dit moet gedocumenteerd en gemeld worden aan de Economische Inspectie.

Besluit: Financiële tussenpersonen doen er verstandig aan niet te wachten tot 2025 of 2030 om actie te ondernemen. De ervaring leert namelijk dat het implementeren van digitale en fysieke toegankelijkheidsstrategieën tijd vergen.

Ben je een micro-onderneming?
Ondernemingen met minder dan tien werknemers en een jaaromzet of een jaarlijks balanstotaal van ten hoogstens 2.000.000 euro? Dan heb je extra tijd. Voor jou geldt de volledige verplichting pas vanaf 28 juni 2030.

Op onze website www.bzb-fedafin.be vind je de guidelines voor dienstverleners van bank- en e-handelsdiensten onder Sectorbib, Beroepsinfo. Raadpleeg ze voor meer info.

GEEN MARKETINGCOLLEGA IN HUIS, MAAR WEL REGELMATIG NOOD AAN ONDERSTEUNING?

U heeft een statische website zonder continuïteit, met al maanden dezelfde content en lage vindbaarheid op interessante zoektermen voor je bedrijf?

U wil graag mailings versturen, maar u heeft geen professioneel sjabloon en platform om op te volgen?

Er is geen trafiek of contactopname via uw website?

DAN ZIJN ONZE **MARKETINGCREDITS** DÉ OPLOSSING VOOR UW KANTOOR!

Geen hoge kost of investering nodig én inzetbaar wanneer het voor u van toepassing is.

Inzetbaar voor:

Design en branding
Webdevelopment
SEO-optimalisatie
E-mailmarketing
Fotografie
...

Neem vrijblijvend contact met ons op of vraag nu je **gratis marketingscreening** aan!

info@insucommerce.be
www.insucommerce.be



APHILION

QUANT DRIVEN INVESTMENTS

AANDELEN VORMEN DE HOEKSTEEN VAN ELKE LANGE-TERMIJN BELEGGINGSSTRATEGIE

APHILION Q² - EUROPE DBI-RDT (ISIN BE6334503156)

ONS DBI FONDS WAS VORIG JAAR HET BEST PRESTERENDE EUROPESE AANDELENFONDS OP DE BELGISCHE MARKT.

TOEVAL ?

... OF GEWOON EEN NIEUW HOOFDSTUK IN EEN BELEGGINGSVERHAAL DAT AL MEER DAN 20 JAAR ZIJN KRACHT BEWIJST ?

ONDERZOEK HET ZELF:

MAAK KENNIS MET ONZE FONDSEN OP www.aphilion.com

WANT ONAFHANKELIJKHEID LOONT.



Jaarverslag FSMA: focus op 'value for money'

De FSMA publiceerde in juni haar jaarverslag 2024. Nog meer dan de voorbije jaren heeft de FSMA inspanningen geleverd om het verslag toegankelijk te maken. Via een online tool op de website kan je snel en gebruiksvriendelijk door heel wat thema's, cijfers en video's navigeren.

Het jaarverslag geeft een overzicht van de activiteiten en het optreden van de FSMA in de loop van 2024. Een van de grote thema's is net zoals vorig jaar overigens de value for money van financiële producten, met andere woorden: het feit dat financiële producten consumenten 'waar voor hun geld' moeten bieden.

DE FSMA PAKT DURE VERZEKERINGSPRODUCTEN AAN

Verzekeringsondernemingen mogen enkel producten ontwikkelen en verkopen die de consument value for money bieden. De FSMA stelde echter vast dat bepaalde verzekeringsproducten onvoldoende value for money gaven en bijgevolg te duur waren voor de consument.

De FSMA rondde in totaal 234 onderzoeken af naar de value for money van verzekeringsproducten. Bij levensverzekeringen lag de focus op tak 23-producten, waaronder een belangrijk aantal pensioenproducten. De FSMA onderzocht ook schuldsal-doverzekeringen, net als een heel scala aan niet-levensverzekeringen (brand, rechtsbijstand, auto, burgerlijke

aansprakelijkheid, enzovoort). Voor levensverzekeringsproducten keek de FSMA naar de reduction in yield (RIY), de jaarlijkse kostenlast die op een product weegt. Een hoge RIY is ongunstig voor de consument. Voor verzekeringsproducten niet-levens keek de FSMA naar de claims ratio. Die indicator meet de verhouding tussen de uitbetaalde prestaties aan

	Leven	Niet-Leven	Totaal
Commercialisering gestopt	28	50	78
Kosten verlaagd	137	4	141
Dekkingen uitgebreid	0	1	1
Bevoegdheid andere lidstaat	4	0	4
Product voldoet	9	1	10
Totaal	178	56	234

de verzekeringsnemers ten opzichte van het totaal aan geïnde premies. Een lage claims ratio is ongunstig voor de consument. Waar de verzekeraars geen of een onvoldoende overtuigende verklaring konden geven voor een hoge RIY of een lage claims ratio verzocht de FSMA hen om de nodige maatregelen te nemen opdat hun producten de consument alsnog value for money bieden. De tabel biedt een overzicht van de resultaten voor de periode 2023-2024.

Meer info en het volledige verslag vind je op de website van de FSMA.

"Onze onderzoeken leveren tastbare resultaten op," zegt FSMA-voorzitter Jean-Paul Servais. "Kosten worden verlaagd en dure verzekeringsproducten verdwijnen uit de markt, wat goed is voor de consument."

DE FSMA LANCEERT TOOLS VOOR KOSTENVERGELIJKING

Kostenvergelijker voor fondsen
De FSMA lanceerde naar aanleiding van de presentatie van het jaarverslag een nieuwe online tool die het mogelijk maakt om voor een beleggingsfonds de impact van de kosten op het verwachte rendement te berekenen en die te vergelijken met andere fondsen. Particuliere beleggers beschikken momenteel over verschillende bronnen

van informatie over de kosten van beleggingsfondsen die in België worden verkocht, zoals hun essentiële-informatiedocumenten en hun marketingcommunicatie die de FSMA goedkeurt. Maar de beoordeling van die kosten ligt volgens de FSMA doorgaans moeilijk voor hen terwijl kosten nochtans een doorslaggevend criterium vormen bij de aankoop van een fonds. Vandaar dat de FSMA in het kader van haar opdracht inzake de bescherming en educatie van financiële consumenten de kostenvergelijker lanceert. De nieuwe tool helpt beleggers om de impact van kosten op het rendement in te schatten en om de kosten te vergelijken met de gemiddelde kosten van fondsen met een vergelijkbaar beleggingsbeleid.

Hier heb je als tussenpersoon een belangrijke rol te spelen. Met een doorgedreven kennis van de producten, ben je nog steeds het best geplaatst om duidelijke en correcte informatie over het product te geven. De kostenstructuur is slechts één element.

Kostentool voor pensioenproducten

De FSMA heeft een kostentool uitgewerkt die je toelaat om de impact van de kosten op het toegekende rendement te berekenen en bijgevolg ook op jouw uiteindelijk bijkomend pensioen.

De kostentool kan je helpen om de impact van kosten op de pensioenopbouw in te schatten, alsook:

- de impact van kosten van verschillende pensioenproducten met elkaar te vergelijken;
- na te gaan wat de impact is van kosten van het product waarin je nu een bijkomend pensioen opbouwt;
- na te gaan wat de impact is van kosten in het kader van een contractvoorstel dat je hebt ontvangen;
- je beter in staat stellen om eventueel te onderhandelen over de kosten verbonden aan een pensioenproduct.

Als je de kostentool wil gebruiken om verschillende producten te vergelijken, moet je de opgevraagde gegevens telkens opnieuw invullen.

"Deze unieke tool laat consumenten toe de impact van de kosten te evalueren in functie van hun situatie en die impact ook te beoordelen bij vergelijkbare fondsen," zegt FSMA-voorzitter Jean-Paul Servais. "Deze tool is een waardevol hulpmiddel voor consumenten in hun zoektocht naar competitieve fondsen en sluit aan bij de reeks praktische tools van de FSMA die consumenten helpen bij het maken van financiële keuzes."



Bescherm uw onderneming tegen de hoge kosten van fiscale controles



Ontdek de fiscale rechtsbijstandverzekering **FiscAssist**, uw reddingsboei bij een fiscale controle of geschil met de fiscus.

Vraag meer informatie aan uw verzekeringsmakelaar.

Voorwaarden & IPID-fiche



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



PIO Global Fund

Eenvoudig toegang tot private equity

KENMERKEN:

- ✓ 15% vooropgestelde rendementskansen
- ✓ Diversificatie in niet-beursgenoteerde investeringen
- ✓ Toegankelijk vanaf een inleg van €125.000
- ✓ Fiscaal bijzonder interessant
- ✓ Beheerd door Shelter, een volledig vergunde beheerder

MEER INFO?

✉ info@shelter-im.com | ☎ +32 479 82 88 69

ZELFSTANDIGE FINANCIËLE TUSSENPERSONEN INGESCHREVEN BIJ DE FSMA

De FSMA schraptte in 2024 317 inschrijvingen van tussenpersonen uit de registers omdat zij niet langer voldeden aan de inschrijvingsvereisten. Van zeven tussenpersonen werd de inschrijving tijdelijk geschorst. Het aantal tussenpersonen ingeschreven bij de FSMA blijft dalen. Eind 2022 waren in totaal 20.151 tussenpersonen ingeschreven. Eind 2023 waren dit er nog 18.657 en eind 2024 waren er 17.811 tussenpersonen ingeschreven in de registers. Als we de cijfers van dichterbij

bekijken, zien we toch grote verschillen. Op een periode van 4 jaar is het aantal tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten gedaald met net geen 30% (29,56%). Het aantal verzekeringsagenten daalde met bijna 26% en de verzekeringsmakelaars met 19%. Wetende dat het percentage van de globale bijdrage die de tussenpersonen dienen te betalen voor de werking van de FSMA niet is gewijzigd, wordt het duidelijk waarom de FSMA-bijdrage per tussenpersoon elk jaar stijgt.

Tabel 4: Kredietbemiddelaars met inschrijvingen

	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Kredietbemiddelaars in hypothecair krediet	3.390	3.043	2.875
- Makelaar	1.435	1.325	1.255
- Verbonden agent	1.692	1.465	1.347
- Subagent	263	253	273
Kredietbemiddelaars in consumentenkrediet	5.510	5.154	4.897
- Makelaar	1.189	1.111	1.037
- Verbonden agent	1.809	1.593	1.479
- Agent in een nevenfunctie	2.512	2.450	2.381

Tabel 5: Verzekerings- en herverzekeringstussenpersonen met inschrijvingen

	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Verzekeringstussenpersonen	9.407	8.847	8.549
- Makelaar	5.490	5.184	4.898
- Agent	1.410	1.289	1.206
- Subagent	1.959	1.795	1.850
- Nevenverzekeringsstussenpersoon	496	523	538
- Gevolmachtigde onderschrijver	52	56	57
Herverzekeringstussenpersonen	32	33	34
- Makelaar	25	26	27
- Agent	7	7	7

Tabel 6: Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten met inschrijvingen

	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten	1.812	1.580	1.456
- Makelaar	19	20	17
- Agent	1.793	1.560	1.439

Een efficiënte kantoororganisatie Waarom een doordachte structuur het verschil maakt op het vlak van groei, rendement én klantentevredenheid

Door Geert Dehouck
Kantoorcoach en trainer

“Als we hard werken, dagelijks door onze mailbox heen geraken en geen achterstand hebben in onze dossiers, dan zijn we goed bezig. Of niet soms?”

“En als onze klanten tevreden zijn en we groeien, dan zijn we toch ook goed bezig...”

Zulke uitspraken hoor ik als kantoorcoach vaak. Er zit een grond van waarheid in, maar professioneel succes vraagt meer dan enkel inzet en klantentevredenheid.

Zonder efficiënte structuur ontstaat chaos en onzekerheid. Dat voelen zowel medewerkers als klanten. Zeker in sectoren die volledig steunen op vertrouwen – zoals de bank- en verzekeringswereld – is dit cruciaal.

Een kantoorstructuur is nooit perfect, maar altijd voor verbetering vatbaar. Er zullen altijd onvoorziene omstandigheden zijn: dringende dossiers, personeelwissels

of piekperiodes die onvermijdelijk zijn. Toch zorgt een goede kantoororganisatie ervoor dat alles blijft draaien.

Een gestructureerd kantoor draagt bij aan:

- Efficiënte processen
- Heldere communicatie
- Duidelijke taakverdeling
- Betrokken medewerkers
- Tevreden klanten

En wanneer een kleiner kantoor doorgroeit tot een middelgroot of groot kantoor, is voortdurend bijsturing nodig – zowel qua werkprocessen als personeelsmentaliteit.

GEEN STANDAARDMODEL VOOR KANTOORSTRUCTUREN

De organisatie van een bankagentschap verschilt op bepaalde vlakken van die van een verzekeringskantoor, al zijn er ook belangrijke gelijkenissen. In een bankkantoor heeft vrijwel elk klantencontact een commercieel aspect. Hypotheek- en beleggingsdossiers vragen een gespecialiseerde aanpak, vaak met aparte experts voor beide domeinen. Alles processen verlopen via het centrale bankplatform – niet altijd

**“Succes is geen toeval,
maar het resultaat van
een permanente
intellectuele inspanning.”**
John Ruskin

gebruiksvriendelijk, maar wel verplicht. Naast hun bancaire activiteiten beheren bankkantoren doorgaans ook een verzekeringsportefeuille, die op een vergelijkbare manier georganiseerd wordt als in een verzekeringskantoor. Bij fusies of overnames is flexibiliteit vereist want personeelsleden moeten zich aanpassen en dat vraagt soms tijd. Verzekeringkantoren zijn doorgaans opgebouwd met een dienst productie (commerciële contacten, polisbeheer) en een **schadedienst**. Vaak bestaat er een verdeling tussen front- en backoffice, en adviseurs specialiseren zich per productgroep of klanttype (particulieren of KMO-/bedrijfsklanten). In kleinere kantoren moeten medewerkers multidisciplinair zijn, wat een andere ingesteldheid of persoonlijkheid vereist.

BOUWEN AAN EEN STERK FUNDAMENT

Structuur begint met duidelijkheid: wie doet wat? Elk kantoor, groot of klein, heeft baat bij een helder organigram. Geef elke medewerker een korte, concrete functieomschrijving. Dat voorkomt misverstanden, maakt expertise zichtbaar en bevordert onderlinge samenwerking. Voortdurende monitoring is belangrijk om iedereen scherp te houden. Zorg voor korte en vlotte communicatielijnen. Coaching doe je op een menselijke manier: individueel en persoonlijk als het nodig is, in groep als het gepast is.

Om die monitoring op een vlotte manier te laten verlopen is het evident dat de basisstructuur van je kantoor uitgetekend is. Eenmaal dit het geval is, zal je bij iedere nieuwe aanwerving dat organigram herbekijken en (kleine) bijstellingen doen.

Maar het is even belangrijk om te weten hoe taken uitgevoerd worden. Werkprocessen moeten daarom vastgelegd en gestandaardiseerd worden. Laat medewerkers zelf hun werkwijze uitschrijven, stap voor stap. Zij kennen de praktijk het best. Jij begeleidt en motiveert als zaakvoerder.

Een goede aanpak bij de onboarding zet de toon voor de werkmotivatie en geeft



Geert Dehouck, kantoorcoach en trainer

medewerkers perspectief. In een tijdsgeslacht waar het niet evident is om nieuwe werkrachten te recrutereren, dient men – eenmaal iemand gevonden – te waken over een professionele onboarding.

Bouw aan een efficiënte organisatie met:

- Duidelijke rollen en slimme taakverdeling: voorkom overlapping en werk met gedeelde verantwoordelijkheden waar nodig.
- Gestroomlijnde procedures: denk aan gestandaardiseerde offertes en berichten, schadebehandeling, opvolging,... Pure tijdswinst.
- Gedocumenteerde processen: essentieel voor overdracht, opleiding en schaalbaarheid.

DE ROL VAN DE DIGITALE COACH

Een structurele verbetering is het aanstellen van een **digitale coach**

binnen het kantoor. Dat is iemand die de efficiëntie en digitalisering opvolgt en collega's begeleidt in hun digitale werking.

Deze persoon:

- observeert het digitale gedrag van medewerkers,
- zoekt bruikbare tools en insurtech-oplossingen,
- organiseert interne opleidingen,
- en rapporteert aan de zaakvoerder.

Geert Dehouck:

“Ik kom in kantoren waar allerlei abonnementen onderschreven zijn voor programma's die amper gebruikt worden. Dan is de keuze simpel: verander het werkgedrag óf schrap die abonnementen. Ze kosten handenvol geld.”

De digitale coach is een hefboom voor verandering. Zeker in kantoren waar niet iedereen digitaal even handig is, maakt begeleiding een enorm verschil.

STRUCTUUR IN DE PRAKTIJK

Een organigram alleen volstaat niet. Structuur moet ook voelbaar zijn in de dagelijkse werking. Dat doe je zo:

- **Kantoorvergaderingen:** Voorzie regelmatig overlegmomenten. Van korte dagelijkse tot maandelijke teamvergaderingen. Werk met een agenda, betrek medewerkers en hou iedereen op de hoogte van plannen, doelstellingen en successen. Dit verhoogt de betrokkenheid en het engagement.
- **Actieplannen voor cross- en upselling:** Werk ze gestructureerd uit, met duidelijke targets. Gebruik initiatieven van maatschappijen waar passend, en ontwikkel ook eigen acties. Voorzie wekelijks vaste tijdsblokken voor klantengesprekken zodat er continuïteit is en acties voortgang maken (niet stilvallen).
- **Klantgesprekken:** Bereid je voor. Vermijd losse, ongestructureerde

conversaties. Denk na over je gespreksstructuur, je vraagstrategie, presentatie van je voorstel en opvolgingsplan.

- **Marketing:** Breng regelmaat in externe communicatie. Plan social media-acties op kwartaal- of jaarniveau. Een verzorgde website is het digitale uithangbord van je kantoor.
- **Outsourcing:** Kijk kritisch naar taken die extern kunnen worden afgehandeld. Denk aan schadebeheer, IT-support, standaarddocumenten,... Zo blijft je team gefocust op zijn kernactiviteit.

EEN CULTUUR DIE KLANTEN VERBINDT

Een goede structuur ondersteunt ook de kantoorcultuur. Klantgerichtheid mag geen vaag begrip blijven. Overweeg daarom een **waardencharter** op te stellen waarin jullie kernwaarden staan, zoals oplossingsgericht werken, heldere communicatie, betrokkenheid,

transparantie, klantvriendelijkheid, enz. Zo'n charter vormt de basis voor evaluatiegesprekken, intern gedrag en klantbeleving. Het creëert duidelijkheid én verantwoordelijkheid.

“Met kleine stappen en duidelijke afspraken bouw je een kantoor waar mensen zich goed voelen – klanten én medewerkers.”

TOT SLOT

Structuur is geen keurslijf, maar een hefboom. Voor efficiëntie, samenwerking, tevreden klanten en een gemotiveerd team. Elk kantoor kan stappen zetten richting meer duidelijkheid, betere processen en een klantgerichte cultuur.

En dat begint niet morgen. Dat begint vandaag.

De kracht van hefboomfinanciering

“Dankzij Portfolio van Creafin vond mijn cliënt opnieuw ademruimte.”

Zelfstandig kredietmakelaar Peter Wolters – Alfa Consult

Peter Wolters, bestuurder van Alfa Consult in Gingelom, bouwt samen met zijn zoon Alexander al 25 jaar aan een mooie reputatie in de financiële wereld. Hij begeleidde recent, samen met Creafin, één van zijn klanten bij het afsluiten van een Portfolio investeringskrediet voor een omvangrijk project.

Wat maakt dit verhaal zo bijzonder?

Peter Wolters:

De context was vrij uniek. Mijn cliënt is een interieurarchitect die zich toelegt op luxueus vastgoed. Hij koopt nieuwbouwappartementen op toplocaties, richt ze smaakvol in volgens het ‘totaalinrichtingsprincipe’, en verkoopt ze instapklaar. Dat doet hij voor een heel select publiek, dat volledig ontzorgd wil worden.

Klinkt als een waterdicht concept. Waar zat de uitdaging dan?

Peter Wolters:

Het betrof een recent nieuwbouwproject op een unieke locatie in hartje Antwerpen. Het project omvatte niet alleen de aankoop van een zeer exclusief duplex appartement, maar ook nog gefaseerde investeringen voor de totaalinrichting én de aankoop van extra garages. Daarbovenop kon mijn cliënt geen verkoopstermijn geven. Hij had het idee om, in afwachting van een geschikte koper, eerst zelf in het appartement wonen. Toen er ook nog eens een cashflowprobleem opdook haakte de huisbankier af. Een ijskoude douche voor mijn cliënt!

En toen kwam de tandem Creafin – Alfa Consult in beeld?

Peter Wolters:

Welja, via Creafin konden we wél de flexibele oplossing aanreiken waar het de grootbanken aan ontbreekt. Belangrijk voor mijn cliënt is dat hij de vrijheid heeft om rustig een geschikte koper te vinden, zonder tijdsdruk. Die ademruimte betekent een enorme meerwaarde.



Peter en Alexander Wolters, bestuurders Alfa Consult: *“Met ervaring, vertrouwen en de korte beslissingslijnen bij Creafin konden we snel schakelen. En dat maakt net het verschil.”*

“Via Creafin konden we wél de flexibele oplossing aanreiken waar het de grootbanken aan ontbreekt.”

Hoe zag de uiteindelijke kredietoplossing eruit?

Peter Wolters:

We herstructureerden de hele financiering binnen de vennootschap. Het is één groot dossier geworden met in totaal 4 panden. Dankzij onze aanpak konden én de facturen van de werken betaald worden én de garages aangekocht worden én een deel van zijn rekening courant terugbetaald worden. En dit zonder eigen cash inbreng, met een krediet op einde termijn met een maximale looptijd van 20 jaar. Mijn cliënt kan zich terug volledig weer focussen op wat hij het liefst doet: creëren en verkopen, op zijn tempo.

Eind goed, al goed?

Peter Wolters:

Absoluut. Dit was geen standaard dossier – het was technisch, omvangrijk en uiteraard 100% maatwerk. Maar met ervaring, vertrouwen en de korte beslissingslijnen bij Creafin konden we snel schakelen. En dat maakt net het verschil.

Meer weten over

Portfolio
by Creafin

Surf naar
www.portfolio-invest.be



Disclaimer: “Portfolio” is een hypothecair gewaarborgd investeringskrediet. Portfolio wordt alleen aangeboden aan vennootschappen en niet aan particulieren. Portfolio investeringskredieten zijn niet onderworpen aan Boek VII van het Wetboek Economisch Recht (2013). Investerders worden geacht in staat te zijn de risico's en opbrengsten van de vastgoedinvesteringen en -financieringen te beoordelen en dienen hun eigen (juridische en fiscale) adviseurs te raadplegen. Investeringskredieten zijn onderworpen aan de acceptatieregels die van toepassing zijn op het moment van de aanvraag en de uiteindelijke goedkeuring door het kredietcomité van Creafin.

ADM VALUE

PRECISION MATTERS

ADM BIM ADM ENERGY ADM EXPERT ADM TOPO ADM URBAN ADM VALUE

ANTWERPEN
T. +32 3 877 78 60OOST-VLAANDEREN
T. +32 9 278 91 49WEST-VLAANDEREN
T. +32 5 076 07 67INFO@ADMGROUP.BE
ADMGROUP.BE



Jouw belangen, onze prioriteit

Word lid van BZB-Fedafin!

Wacht niet langer en sluit je bij ons aan, net als meer dan 4000 van je zelfstandige collega's en dat voor slechts €385** per jaar.

Waarom aansluiten bij BZB-Fedafin?

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

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



Surf naar onze website en word snel lid!



* Enkel voor nieuwe leden en bij betaling lidmaatschap 2026.

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