

Editoriaal	1
BZB-Congres	2
Interview met Peter De Proft (EFAMA) "Meer transparantie is echt nodig"	4
BZB overlegt grondig met CBFA	6
Akkoord over nieuwe Europese toezichtsarchitectuur	7
Het BZB-secretariaat wordt versterkt	8
Argenta voert strijd tegen bankentaks	9
Op weg naar een nieuwe richtlijn Verzekeringbemiddeling	9
BZB lobbyt met succes	12
Witboek wil spaarders en beleggers beter beschermen	12
Citibank houdt zich niet aan de afspraken	13
Argenta-groep krijgt één CEO	13
Workshop 1	15
ING wil meer en meer een virtuele bank worden	16
Regina Lenaers: "Personeel aanwerven via IBO is een aanrader"	16
Ontbijtseminarie	17
Workshop 2	19

Verantwoordelijke uitgever:
Nicolaes Daniel
Zwartestraat 34a - 8647 Reninge

"Beroepsvereniging van Zelfstandige Bank- en Verzekeringbemiddelaars, nieuwe naam van Beroepsvereniging van Zelfstandige Bankagenten, wettig erkende beroepsvereniging".

De uitgever is niet verantwoordelijk voor de inhoud van de advertenties.



EDITORIAAL

In dit nummer wordt veel aandacht besteed aan de wijzigingen die Europa in petto heeft voor uw beroep. Rode draad bij die hervormingen is de nood aan meer transparantie en de stroomlijning van de informatie over de financiële producten. Ook op ons jaarlijks congres besteden we aandacht aan welke impact de Europese plannen zullen hebben op het beroep van de financiële tussenpersoon. We hebben een mooi en interessant programma met CBFA – voorzitter,

Jean-Paul Servais, Economist Ivan Van de Cloot, Assuralia- woordvoerder en lid van het directiecomité Wauthier Robyns, Geert Van Lerberghe, Director Risk Affairs Febelfin, en CEO van Euronext Brussels Vincent Van Dessel. U vindt de uitnodiging op de volgende 2 bladzijden in dit nummer.

Verder hebben we hierover een interview met Peter De Proft, Directeur-Generaal van EFAMA.

Minder goed nieuws is dat ik ontslag heb genomen als secretaris-generaal bij FECIF. Als secretaris-generaal stond ik in voor het dagelijks management van de Europese vereniging doch daar ik geen inzage in of toegang kreeg tot o.a. de boekhouding en de andere financiële data van de vereniging achtte ik het niet mogelijk om mijn functie naar behoren uit te oefenen.

Het Dagelijks Bestuur van BZB zal samen met de raad van bestuur zich verder beraden hoe en in welke mate BZB met het oog op de algemene belangenverdediging van de leden zal deel uit maken van FECIF of andere Europese organisaties.

Onze internationale contacten zijn in elk geval gelegd en optimaal. BZB zet vervolgens haar lobbywerk op Europees niveau verder. We volgen de planning goed op en nemen actief deel aan hoorzittingen en consultaties op Europees niveau met betrekking tot die materies die onze leden raken. Onze constructieve deelnames worden trouwens goed onthaald bij de Europese instanties.

Ons congres op 2 december is daar al een goed voorbeeld van. We hopen u daar te mogen verwelkomen want wat vandaag in Europa voorligt, zal uw toekomst als financieel tussenpersoon bepalen.

Daniel Nicolaes,
Voorzitter

HET NIEUWE KADER NA

Hoe zal Europa de toekomst
van de financiële tussenpersonen
beïnvloeden?

2 december 2010
vanaf 13u30

BELGACOM SURF HOUSE – EVERE

HOOFDSPONSORS



delta lloyd



Assuropolis



DE FINANCIËLE CRASH

PROGRAMMA

Dagvoorzitter: **Indra Dewitte**, journaliste bij de VRT

- **Jean-Paul Servais**, Voorzitter CBFA
Hervormingen na de financiële crisis in een Europees perspectief.
- **Vincent Van Dessel**, Chairman & CEO NYSE Euronext, Brussels
MiFID: Welke gevolgen voor de bemiddelaar?
- **Ivan Van De Cloot**, Chief Economist bij het Itinera Institute
Een kritische kijk op de geplande hervormingen.

Koffiepauze

- **Wauthier Robyns**, Lid van het directiecomité Assuralia
Key-issues voor de Belgische verzekeringsmarkt en mogelijke impact.
- **Geert Van Lerberghe**, Director Risk Affairs Febelfin
Key-issues voor het Belgische financiële landschap en mogelijke impact.
- **Interview met BZB-bestuur**

Receptie en walking dinner

Schrijf u in op: www.bzbcongres.be

De aanwezigen verdienen 3,5 punten in het kader van de permanente vorming Bank en 3,5 punten voor de permanente vorming Verzekeringen.

SYMPATHISERENDE SPONSORS



Interview met Peter De Proft (EFAMA)

“MEER TRANSPARANTIE IS ECHT NODIG”

Personal finance is 'hot'. Veel media besteden heel wat aandacht aan de opbouw en het beheer van een vermogen. Daarbij zijn beleggingsfondsen vaak een interessant instrument. Maar hoe staat het vandaag met die fondsen? Hoe is het klimaat en wat mogen we aan nieuwe regelgeving verwachten? BZB legde zijn oor te luisteren bij Peter De Proft, directeur-generaal van EFAMA, wat staat voor European Fund and Asset Management Association.

■ Kunt u kort even schetsen wat EFAMA precies doet?

Peter De Proft: EFAMA vertegenwoordigt op Europees niveau zowel fondsenhuizen als asset managers. Het heeft een duale ledenstructuur, met enerzijds landenfederaties (zoals voor België BEAMA) en anderzijds asset management-bedrijven. In totaal zijn er 26 landenfederaties en 44 asset managers lid van EFAMA. Samen zijn ze goed voor een beheerd vermogen van om en bij 13.000 miljard euro.

■ Kunt u over de landsgrenzen heen bepaalde beleggingspatronen herkennen? Mogen we bijvoorbeeld stellen dat een Belg gemiddeld anders aankijkt tegen beleggen dan een Brit?

Peter De Proft: Absoluut. Er bestaat natuurlijk niet zoiets als 'de belegger', maar je kan wel degelijk bepaalde krijtlijnen waarnemen. Veralgemeend kan je zeggen dat er in de Angelsaksische landen meer in aandelen belegd wordt, terwijl in continentaal Europa de klemtoon meer op sparen en vastrentende producten ligt.

■ Merk je ook verschillen op het niveau van de tussenpersonen?

Peter De Proft: We merken dat in continentaal Europa meer terugtrekkingen uit

aandelen plaatsvonden dan in bijvoorbeeld Groot-Brittannië. In dat laatste land zijn vooral de zgn. IFA's (Independent Financial Advisors) actief. Hun advies is dus blijkbaar anders geïnspireerd dan dat van de bankkantoren en agenten bij ons.

■ Onlangs raakte bekend dat in de Verenigde Staten meer mensen dan ooit tevoren uit aandelen gestapt zijn. Valt er een parallel te trekken met Europa?

Peter De Proft: Er is ook bij ons een zeker scepticisme tegenover aandelenbeleggingen. Dat is niet onlogisch, gelet op de poeve prestaties van heel wat indexen over de voorbije tien jaar. Opmerkelijk is wel dat ook de echte believers vandaag ontgoocheld zijn. Meer en meer mensen kiezen voor vastrentende oplossingen terwijl de rente historisch laag staat. Betekent dit dat er een deflatie op komst is, of net dat we aan het einde van de tunnel zitten? Het cliché wil nu eenmaal dat het tijd is om in te stappen als iedereen eruitstapt ...

UCITS

■ Er staat een nieuwe UCITS-richtlijn op stapel. Wat zijn de voornaamste gevolgen van deze nieuwe richtlijn voor tussenpersonen en beleggers?

Peter De Proft: De richtlijn voorziet onder andere dat de ICB's een zgn. Key Information Document (KID) moeten opstellen per fonds. Zo'n KID bevat de voornaamste kenmerken van een fonds, is maximaal twee bladzijden lang en in een begrijpelijke taal geschreven. Bovendien is de tekst niet-commercieel van aard en staat bij elke aanbieder dezelfde info op dezelfde plaats in het document. Voor tussenpersonen biedt dit het voordeel dat ze meteen alle info in één document kunnen terugvinden. Beleggers kunnen dan weer makkelijker verschillende producten met elkaar vergelijken.

■ Welke info mogen we in zo'n KID verwachten?

Peter De Proft: Zowat alle voor de klant relevante info met betrekking tot de vehikels waarin belegd wordt, performance, kosten, risico ... We vinden dat vergelijken zeker moet kunnen. Daarom ook hebben we met EFAMA het zgn. European Fund Classification Forum opgericht (nvdr. zie www.efama.org en klik op EFCF in het menu). Dit is een Europees classificatiesysteem van beleggingsfondsen. Dit systeem moet transparante vergelijkingen van grensoverschrijdende fondsen perfect mogelijk maken.

■ De fondsbeheerders zelf mogen zich dus aan een en ander verwachten?

Peter De Proft: Inderdaad, voor hen is dit een belangrijk extra werk, alsook een extra kost. Daar staat tegenover dat ze dit de voorbije jaren hebben zien aankomen en dat het dus zeker niet onoverkomelijk is.

■ Vanaf wanneer zullen we in de praktijk iets zien veranderen?

Peter De Proft: Vanaf juli 2011 moet de richtlijn van kracht zijn. Het komt er dus snel aan.

Nog nieuwe regelgeving

■ Europa zit zeker niet stil. Zo is er ook een prospectusrichtlijn op komst, net als de herziening van MiFID en de problematiek rond de zgn. PRIIP'S.

Peter De Proft: Inderdaad. De basisidee hierachter is evenwel telkens dezelfde: er is meer transparantie nodig en de informatie over financiële producten moet gestroomlijnd worden. Er wordt hierbij zoveel mogelijk gestreefd naar een level playing field, wat wij bij EFAMA zeker toejuichen. Het vertrouwen van de beleggers is aangetast, we kunnen dat vertrouwen het best proberen te herstellen door meer transparantie te bieden.

■ Voorts is er de AIFM-richtlijn, alias Alternative Investment Fund Managers. Wat mogen we ons daarbij voorstellen?

Peter De Proft: Deze richtlijn omvat zowat alle materies die niet onder UCITS vallen. Een breed amalgaam dus. Soms wordt het in debatten wel eens verengd tot hedge funds en private equity, maar het gaat veel verder dan dat. Denk bijvoorbeeld aan private placements. Heel wat tussenpersonen verkopen dit zonder het goed te beseffen. Ze dragen hier een grote verantwoordelijkheid. Een sluitende regelgeving is hier absoluut een noodzaak.

■ Bij de herziening van de MiFID-richtlijn gaat nogal wat aandacht naar de zgn. inducements: commissiebetalingen en andere voordelen.

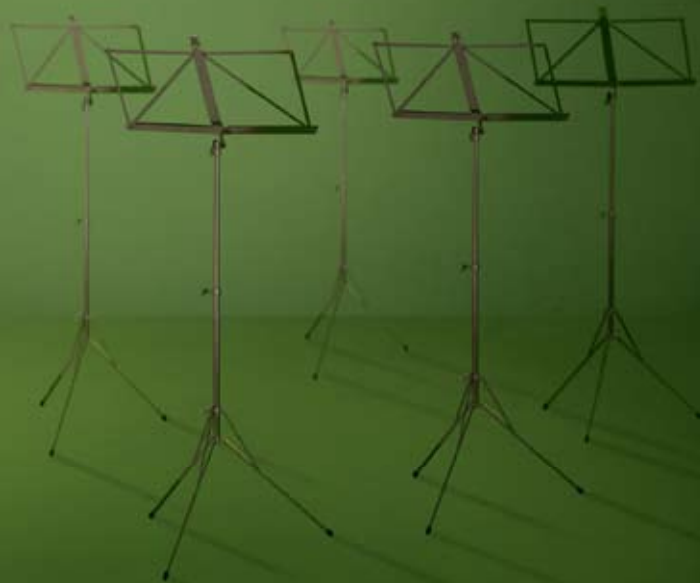
Peter De Proft: Ja, maar het is nog iets te vroeg om hierop in concreto te kunnen ingaan. Dit is immers nog niet aan bod gekomen bij CESR. Maar daar zal de komende maanden zeker verandering in komen.

■ Bedankt voor dit gesprek.

Uw klanten boeken pas resultaat als iedereen er staat.

Als ervaren makelaar weet u dat een Mensura-arbeidsongevallenverzekering de betere keuze is voor werkgevers die de gevolgen van een arbeidsongeval willen inperken.

Mensura zorgt namelijk voor een menselijke en efficiënte afhandeling van de schade. Bovendien biedt de Mensura-arbeidsongevallenverzekering sociale bijstand en advies op het vlak van reïntegratie. Een performante online-tool garandeert een snelle informatie-uitwisseling. Maar omdat voorkomen nog altijd beter is dan genezen, staat Mensura uw klanten ook met raad en daad bij inzake preventie.



**Je Makelaar
is je beste
verzekering**

ERKENDE
VERZEKERINGS-
MAKELAAR
BROCOM

 mensura

BZB OVERLEGT GRONDIG MET CBFA

Eind augustus vond er een uitgebreide overlegmeeting plaats tussen vertegenwoordigers van de BZB en van toezichthouder CBFA. Thema was onder andere de geplande hervorming van het financiële toezicht in ons land. De wet daartoe werd nog vóór de val van de vorige regering gestemd, maar veel van de voorziene aanpassingen moeten via KB gebeuren vóór 30 september 2010. De ontslagnemende regering wil deze maand nog de nodige KB's laten goedkeuren, waardoor begin 2011 kan worden overgestapt op het zogenaamde 'Twin Peaks'-model. Bovendien was er daarnaast ook een tweede wetsontwerp voorzien, dat bijkomende maatregelen zou bevatten ter bescherming van de consument. Dat tweede wetsontwerp komt evenwel op tafel van de volgende regering.

Het betrokken tweede wetsontwerp bevat heel wat onderwerpen. Zo zal het onder andere gaan over de centralisatie van de erkenning en/of de inschrijving van het

statuut van de tussenpersonen bij de CBFA. Een ander punt is de a-priori-controle van de financiële producten en hun publiciteit, waaronder ook spaarproducten, waarvoor de CBFA zou instaan. De kans bestaat ook dat de CBFA in de toekomst de commercialisering van bepaalde producten voor specifieke doelgroepen zal kunnen verbieden. Ook komt de zgn. financiële educatie aan bod en wil de CBFA een nieuw statuut oprichten voor financiële planners. De toezichthouder zou ook meer bevoegdheden krijgen inzake het statuut van de tussenpersonen in consumenten- en hypotheckair krediet. Een en ander wordt daaromtrent besproken met het Ministerie van Financiën en het Ministerie van Economische Zaken. Ten slotte zullen de mogelijke sancties bij overtredingen herbekeken worden: het gaat dan om administratieve boetes, vorderingen tot staking, verplichting tot stopzetting van de commercialisering van een product, overmaking aan het parket ...

Er zijn ook plannen om een statuut te creëren voor de financiële planner of vermogensadviseur. Daar er over dit punt en mogelijks nog andere punten uit de geplande hervorming nog consultaties zullen worden gehouden zal de sector en dus ook BZB de

mogelijkheid krijgen om haar opmerkingen te formuleren op de voorstellen. Er werd binnen de raad van bestuur van BZB een werkgroep opgericht om een standpunt voor te bereiden.

Europa

Verder werden ook de Europese plannen met betrekking tot de financiële en de verzekeringssector besproken. Zo werd kort de herziening van de MiFID-richtlijn aangekaart. Nogal veel aandacht ging daarbij naar de zgn. inducements. Er wordt fel de nadruk gelegd op de transparantie van commissies, met het oog op het vermijden van belangenconflicten. Dit geldt evenwel enkel voor wie als makelaar actief is. Agenten worden niet als een derde partij aanzien. Ook de herziening van de richtlijn Verzekeringbemiddeling kwam aan bod. Hierover publiceert de Europese Commissie tegen eind september (zie elders in deze Nieuwsbrief) een consultatiedocument.

Verder werd het dossier van de PRIIP's (Packaged retail investment products) onder de loep genomen. BZB overhandigde daarbij haar standpunt naar aanleiding van de consultatie die CESR over de PRIIP's had gehou-

Bert koos voor de persoonlijke aanpak van Fintro.

Maak kennis met uw nieuwe buur, bankier en verzekeringsmakelaar in Sint-Martens-Latem!



**Uw Fintro-agent.
Uw buur, bankier en verzekeringsmakelaar.**

Fintro is een afdeling van Fortis Bank nv (RPR Brussel – BTW BE 0403.199.702) - De Fintro-agenten zijn bij het CBFA als verzekeringsmakelaar ingeschreven. V.U. Christian Van Grasdorf, Fortis Bank nv, Warandeborg 3, 1000 Brussel

den. De CBFA wist te vertellen dat de ontwerp tekst over de PRIP's zo goed als rond is en dat er wellicht ook nog een consultatie door de Europese Commissie zal volgen in de loop van 2011.

Ten slotte werden verschillende dossiers door BZB aangebracht met betrekking tot de tussenpersonen. Zo kwam ter tafel dat het KB dat de bankmakelaar moet toelaten om beleggingsadvies voor eigen rekening te geven er nog altijd niet is. Ook dit wordt iets

voor de nieuwe regering. Een ander heikel punt betreft de screening van de financiële gezondheid van de agenten. Nogal wat banken gaan daarin erg ver en verwijzen in dat kader naar verplichtingen die de CBFA hen zou opleggen. De CBFA stelde uitdrukkelijk dat zij niet bepaalt hoe de banken de financiële screening moeten doen. Het is volgens de CBFA wel zo dat, wanneer er een controle ter plaatse gebeurt, de bank aan de tussenpersoon kan vragen om zijn boekhouding te tonen. Verder lichtte BZB de dis-

cussie met Citibank toe. Deze gaat over het niet commissioneren van de Welcome Plus Termijnrekening en het daarop promoten van de Fidelity Plus waar de agenten ook al nauwelijks op gecommisioneerd worden. Daardoor kunnen volgens BZB de agenten enkel een normale commissie bekomen indien ze het vrijgekomen geld in fondsen kunnen plaatsen. Last but not least werden nog enkele praktische punten met betrekking tot de inschrijving van de tussenpersonen bij de CBFA doorgepraat.

AKKOORD OVER NIEUWE EUROPESE TOEZICHTS-ARCHITECTUUR

De Europese lidstaten, het Europees Parlement en de Europese Commissie hebben op 2 september een akkoord bereikt over de nieuwe architectuur voor het toezicht op financiële instellingen en markten. Bedoeling is dat deze op 1 januari 2011 van kracht wordt.

Met de nieuwe structuur wil Europa beter in staat zijn om problemen bij financiële instellingen of op de financiële markten te detecteren en aan te pakken. Wat zijn de krachtlijnen van het akkoord?

- Er komen drie Europese autoriteiten: één voor het toezicht op de banken (European Banking Authority), één voor de verzekeraars (European Insurance and Occupational Pensions Authority) en één voor de financiële markten (European Securities and Markets Authority). In al deze autoriteiten werken de nationale toezichthouders samen en wordt informatie uitgewisseld over multinationale financiële instellingen of problemen met producten.;
- Een Europese toezichthouder heeft een beperkte mogelijkheid om op te treden boven het hoofd van de nationale toezichthouders: zo kan de Europese autoriteit de nationale toezichthouder op de vingers tikken als die de Europese wetgeving niet naleeft. De Europese autoriteit heeft ook het recht om zelf in te grijpen in crisissituaties of in geval van discussie

tussen nationale toezichthouders. Naast de drie autoriteiten wordt er ook een nieuwe Europese raad voor systeemrisico's (ESRB) opgericht, die nauw zal samenwerken met de Europese Centrale Bank (ECB). De ESRB zal op zoek gaan naar mogelijke zeepbellen of problemen die het hele financiële systeem in gevaar kunnen brengen. ECB-voorzitter Jean-Claude Trichet wordt ook topman van de ESRB.

Zoals verwacht hebben de ministers van Financiën van de EU op 7 september het akkoord over een systeem van Europese toezichthouders voor de banken, de verzekeringssector en de financiële markten goedgekeurd. Het Europees Parlement moet nu nog zijn goedkeuring geven doch er wordt niet verwacht dat dit problemen zal opleveren. De nieuwe toezichtstructuur moet op 1 januari 2011 in werking treden.

Een tijd gratis lidmaatschap voor nieuwe BZB-leden

Wie nog dit jaar lid wordt van BZB, betaalt zijn lidmaatschapsbijdrage pas vanaf 1 januari 2011. Met andere woorden, nieuwe leden die in oktober of november 2010 toetreden, genieten enkele maanden gratis lidmaatschap.

Voor meer info kunt u steeds terecht op het BZB-secretariaat.

LEZERSBRIEVEN

Reacties van lezers kunnen worden opgenomen. De redactie neemt zich de vrijheid een selectie te maken uit de opgestuurde lezersbrieven. Anonimiteit wordt gegarandeerd indien gevraagd. De redactie houdt evenwel geen rekening met lezersbrieven die zonder bekendmaking van de afzender worden toegestuurd.

Lezersbrieven sturen naar:
BZB-Nieuwsbrief, Aalststraat 114 bus 0101,
9700 Oudenaarde
of info@bzb.be met vermelding 'lezersbrief'.

zich onlangs bij het team. Ankie studeerde recent nog af als Master in Bestuurskunde en Publiek Management. Bij BZB zal ze vooral instaan voor de communicatie naar de leden en voor de uitbouw van het opleidingsaanbod. Els Van Beneden staat in

voor onder andere de ledenadministratie, de groepsolissen verzekeringen en is de eerste contactpersoon. Carine Vansteenbrugge werd tot administratief en juridisch directeur benoemd. Zij staat in voor de individuele en algemene belangenverdediging.

HET BZB-SECRETARIAAT WORDT VERSTERKT

Het BZB-secretariaat neemt elke dag opnieuw heel wat werk op zich, met als ultieme bedoeling onze leden zo goed mogelijk te ondersteunen. Om nog beter in die opdracht te slagen, voegde Ankie D'Hollander



Ankie D'Hollander



Els Van Beneden



Carine Vansteenbrugge

Registreer u op de BZB-website

BZB doet er alles aan om zijn leden optimaal bij te staan.

Om onze leden op een snelle en vlotte manier te kunnen informeren wordt vanaf nu vooral via onze website gecommuniceerd. Leden kunnen interessante informatie downloaden via het gedeelte van onze website dat exclusief is voorbehouden voor BZB-leden. Elk lid heeft een individuele login en paswoord. Daarvoor dienen leden zich wel eerst te registreren op onze website. We dringen er dan ook op aan dat leden, als zedat nog niet gedaan hebben, zich zo snel mogelijk registreren. Wie de activeringsmail niet meer terugvindt, neemt best contact op met het secretariaat.

Flexibiliteit

- Moduleerbare tariefstructuur
- Commissies à la carte
- Gratis geprogrammeerde beleggingsopties
- Keuze uit 4 overlijdensdekkingen
- Dagelijkse verwerking van de instructies

Rendement

- Een beleggingsportefeuille op maat
- Geoptimaliseerde winstperspectieven

Veiligheid

Een Luxemburgs levensverzekeringsproduct, een grotere bescherming

Innovatie

Een « all-inclusive » oplossing op 3 niveaus

Modulariteit

- Verscheidene contracttypes onder één kaderpolis
- Onderling combineerbare opties

Een waaier van mogelijkheden...



Camelelea

... één uniek contract

Wenst u bijkomende informatie ?

Tel. 0800 77 088 (groene telefoon) of e-mail info@privateestatelife.com



ARGENTA VOERT STRIJD TEGEN BANKENTAKS

Argenta stapt naar het Grondwettelijk Hof om de vernietiging van de bankenheffing in

OP WEG NAAR EEN NIEUWE RICHTLIJN VERZEKERINGSBEMIDDELING

Op 17 augustus vond een trilaterale meeting plaats tussen BZB, Fecif (de Europese koepelvereniging voor financiële adviseurs en tussenpersonen) en het Directoraat-Generaal van de Europese Commissie, dat vertegenwoordigd werd door Karel Van Hulle en Agnes Fridely. Eind September, begin oktober zal de Europese Commissie klaar zijn met een consultatiedocument over de tweede fase van de richtlijn Verzekeringbemiddeling. Op 10 december volgt er dan een hoorzitting. Eind 2011 zou het voorstel voor de richtlijn klaar moeten zijn.

Wat mogen we van die tweede richtlijn Verzekeringbemiddeling verwachten? Het is volgens Karel Van Hulle utopisch om te denken dat de tweede richtlijn een volledige harmonisatie teweeg zou brengen, zowel op het vlak van transparantie, informatieverstrekking en het beheer van belangenconflicten. Wel zijn dit stuk voor stuk aandachtspunten waarnaar zo veel mogelijk gestreefd wordt.

Ook de discussie over de zgn. PRIP's heeft een invloed op de totstandkoming van de nieuwe richtlijn. De tweede richtlijn Verze-

ons land te vragen. Het gaat om de heffing die ingevoerd werd via de programmawet van 23 december 2009 en gebaseerd is op de spaardeposito's van particulieren. "Hoeveel de bijdragen worden geïnd door het Depositobeschermingsfonds, worden ze onmiddellijk doorgestort naar de schatkist en functioneren ze daarom als een echte bankenheffing" stelt Argenta in een persbericht.

keringsbemiddeling zal immers een hoofdstuk bevatten over de PRIP's. Meer dan waarschijnlijk zal de hele problematiek rond verkoopspijpraktijken van PRIP's geregeld worden via de bestaande andere richtlijnen (MiFID, ...). Ook komt er een uniforme definitie over de PRIP's.

Karel Van Hulle beklemtoonde dat het Europees Parlement meer dan ooit bekommerd is om de bescherming van de consument. Dit zal zeker een effect hebben op de totstandkoming van nieuwe richtlijnen. Maar aangezien heel wat lidstaten van de Europese Unie sowieso in hun regelgeving al verder gingen dan de verplichtingen in de eerste richtlijn Verzekeringbemiddeling, zal de impact voor deze landen wel meevallen.

"Argenta is van oordeel dat de bankenheffing een disproportioneel en discriminerend effect heeft op de verschillende soorten instellingen in de sector. De instellingen met een lager risicoprofiel en een bredere depositobasis worden bovenmatig getroffen", aldus de bank, die eraan toevoegt zelf nooit een beroep gedaan te hebben op enige vorm van staatssteun. Wordt vervolgd.

BZB en FECIF zijn van mening dat de richtlijn van toepassing moet zijn op iedereen die bemiddelt in verzekeringen, ook al gaat het om een aanvullende activiteit. Ook moet er een level playing field bestaan met betrekking tot de kennisvereisten en ervaring voor alle betrokken spelers. Met andere woorden, ook directe verzekeraars die via het internet werken moeten mee in het toepassingsgebied opgenomen worden. Wat transparantie aangaat, zijn Fecif en BZB voorstander van het openbaar maken van de totale kost. Dit geeft de consument de kans om te zien welke kosten er aangerekend worden, ongeacht het distributiekanaal. Wanneer bijvoorbeeld enkel de makelaar zijn kosten moet bekendmaken, dan kan dit een vertekend beeld geven aan de klant.



Vincent Derudder, Johannes Muschik, Carine Vansteenbrugge, Daniel Nicolaes, Agnes Fridely, Karel Van Hulle.

Is uw e-mailadres, adres, telefoonnummer of CBFA-nummer gewijzigd?
Laat het ons aub weten zodat we dit kunnen aanpassen in onze bestanden
en u geen communicatie hoeft te missen.



GENIBIZZ Protection & Pension : GENERALI biedt een sociaal vangnet voor zelfstandigen

Zelfstandige ondernemers investeren een hoop tijd, geld én energie in het uitbouwen van hun bedrijf. Desondanks kunnen ze in moeilijke tijden op bedroevend weinig sociale voorzieningen rekenen : hoe moeten ze hun gezin onderhouden of hun zaken regelen als ze door ziekte gevelde worden, of, erger nog, komen te overlijden ?

«Met GENIBIZZ Protection & Pension komt een einde aan al deze kopzorgen», legt Directeur Distributie Eric Monsieur uit. «Met dit product voorziet GENERALI in een noodzakelijk sociaal vangnet, zodat ook zelfstandigen en hun gezin het in moeilijke periodes financieel kunnen redden».

MAANDELIJKSE RENTE

Bij GENIBIZZ Protection & Pension staat financiële bescherming voorop. In moeilijke tijden kunnen zelfstandigen immers op bedroevend weinig sociale voorzieningen rekenen. «Bij arbeidsongeschiktheid verliezen zelfstandige ondernemers gemiddeld 70 % van hun inkomsten, bij hun overlijden moet hun gezin het met 60 % minder financiële middelen stellen», licht Eric Monsieur toe. «Het Protection-luik van GENIBIZZ voorziet in enkele onmisbare en zeer volledige aanvullende waarborgen aan een heel concurrentiële prijs. Zodat ze geen financiële kopzorgen meer hebben als hen privé- of beroepsmatig iets overkomt».

EXTRA PRIVE-INKOMEN

De **waarborg rente-inkomsten** biedt zelfstandigen een complete bescherming bij arbeidsongeschiktheid : bovenop de wettelijke ziekte-uitkering ontvangen zij een maandelijkse rente om hun inkomen aan te vullen. «Zij mogen zelf de gewenste rente bepalen, zolang de som van de wettelijke uitkering en de rente niet hoger ligt dan hun gewoonlijke inkomen», aldus Eric Monsieur. Tijdens de arbeidsonge-

schiktheidsperiode kan de rente geïndexeerd worden. «Bovendien worden ze vrijgesteld van premiebetaling zolang ze arbeidsongeschikt zijn, een niet te onderschatten pluspunt».

OVERNAME BEROEPS-LASTEN

Met de waarborg **rente-beroepskosten** kunnen ondernemers bij arbeidsongeschiktheid de continuïteit van hun zaak verzekeren. Via een maandelijkse rente kunnen zij gedurende 2 jaar hun vaste beroepskosten (huur, personeelskosten, leasingkosten, ...) financieren. «Ook hier bepalen ze zelf het bedrag van de rente in functie van hun wensen en hoeven ze geen premie te betalen zolang ze inactief blijven», voegt Eric Monsieur toe. «Deze waarborg kan bovendien gecombineerd worden met de rente-inkomsten, zodat privé- noch beroepsfinanciën onder de inactiviteit lijden».

BIJDRAGE IN ZIEKTEKOSTEN

Naast deze twee inkomenvervangende waarborgen kunnen zelfstandigen ook kiezen voor een waarborg om eventuele ziek-

tekosten op te vangen (**waarborg ernstige ziektes**). Deze waarborg verzekert hen gedurende 1 jaar van een maandelijkse rente om hun ziektekosten te betalen indien ze getroffen worden door één van de vijf meest voorkomende ernstige ziektes (kanker, hartaanval, cerebrovasculair ongeval, ernstige nierinsufficiëntie en geopereerde coronaropathieën).

INTERESSANTE FISCALITEIT

«Fiscaal gezien is GENIBIZZ Protection & Pension bovendien een bijzonder interessant product», besluit Eric Monsieur. «De premies zijn fiscaal aftrekbaar, zowel onder het stelsel van het Vrij Aanvullend Pensioen voor Zelfstandigen (VAPZ), als onder het stelsel van de Individuele Pensioentoezegging (IPT). Daarnaast is er een voordelige eindbelasting van toepassing op het einde van het contract. En als kers op de taart biedt GENIBIZZ Protection & Pension ook de mogelijkheid om in de loop van het contract intrestvrije voorschotten op het pensioenspaartegoed op te nemen».

GENIBIZZ Protection & Pension : 4 mogelijke formules

Protection & Pension ← → Pension

COMFORT

ECO

COMFORT +

ECO +

GENIBIZZ Protection & Pension behoedt zelfstandigen tegen inkomensverlies

Protection

DE RISICO'S

Een ziekte, een ongeval ...

Overlijden

DE GEVOLGEN

Minimum
70 % inkomstenverlies

Gezin lijdt minimum
60 % inkomstenverlies

DE OPLOSSINGEN VAN GENIBIZZ Protection & Pension

Een rente garandeert
het inkomen

Een kapitaal waarmee het
gezin zich uit de slag kan trekken

Pension

Een verwaarloosbaar
wettelijk pensioen

Koopkrachtdaling met
minstens 50 %

Een pensioenkapitaal vrijwaart
de levensstandaard

Voor meer informatie omtrent GENIBIZZ Protection & Pension kan u contact opnemen met uw salesmanager Leven. Of stuur een e-mail naar cdc@generali.be met vermelding van uw gegevens.

Denkt u aan alles als zelfstandige ?



GENIBIZZ *Protection & Pension* **Generali stelt uw koopkracht veilig**

www.generali.be



sla je vleugels uit



Verzekeringsonderneming toegelaten onder codenr. 0145
Ondernemingsnr. 0403.262.553 - RPR Brussel
Verantw. uitgever : GENERALI BELGIUM NV - Louizalaan, 149 - 1050 Brussel (08/2010)

BZB LOBBYT MET SUCCES

In onze vorige nieuwsbrief gaven we al mee dat BZB zich verzette tegen een belangrijke bepaling in een consultatiedocument van

CESR (Committee of European Securities Regulators), alias de Europese koepelvereniging van toezichhouders. Dit document kadert in het herzieningsproces van de MiFID-richtlijn, waarvoor CESR advies moest verlenen aan de Europese Commissie. Punt was dat in het document over beleggersbescherming en tussenpersonen een clause geslopen was die zou inhouden dat er ook voor verbonden agenten van kredietinstel-

lingen een verbod op cash handling zou gelden. Dat is voor BZB onaanvaardbaar en bij monde van voorzitter Daniel Nicolaes reageerde onze beroepsvereniging hierop. Daniel Nicolaes trok daarvoor zelfs naar de hoorzitting die CESR daaromtrent in Parijs hield. Met succes, want de betrokken passage werd intussen aangepast.

WITBOEK WIL SPAARDERS EN BELEGERS BETER BESCHERMEN

De Europese Commissie heeft, bij monde van commissaris Michel Barnier, een Witboek voorgesteld met als bedoeling spaarders en beleggers beter te beschermen tegen het faillissement van een financiële speler.

Zo stelt de commissie voor om bij het faillissement van een bank minimaal 100.000 euro terug te betalen. Vóór de economische crisis was dat nog 20.000 euro. Bovendien zou dat bedrag gestort moeten worden binnen zeven dagen, en niet na vier tot zes weken.

Verder voorziet het witboek ook in een sterkere voorafgaandelijke financiering van de garantiefondsen. Zo zal de bijdrage gekoppeld worden aan het reële risico. Ook andere financieringsmogelijkheden, zoals een onderlinge garantieregeling, worden mogelijk.

Een ander voorstel wil beleggers beter beschermen tegen fraude. Het gaat om het scenario wanneer een fondsenbeheerder activa niet kan terugbetalen. Ook hier wordt het terugbetalingsbedrag verhoogd (van 20.000 naar 50.000 euro) en worden de termijnen ingekort (van enkele jaren naar 9 maanden).

Ook loopt de denkpiste om een garantiesysteem voor verzekeringen uit te bouwen. Het Witboek kan op dit moment geconsulteerd worden. Alle betrokken partijen kunnen er zich vóór 30 november 2010 over uitspreken.

BETER klein en ambitieus dan groot en pretentieus

www.obk.be

OBK
bank en je zit goed

OBK-bank zoekt m/v

Zelfstandige Agenten

OBK-Bank is een solide regionale bank die reeds meer dan 50 jaar een aantrekkelijk deel van de markt bedient. Als onafhankelijke, flexibele speler gaan we elke dag op zoek naar de lucratiefste oplossingen voor onze klanten. Onze hoogwaardige producten vallen dan ook telkens weer in de smaak. Ons dynamisch netwerk van zelfstandige agenten is daarbij onze grootste troef.

OBK-Bank staat 100% aan de zijde van de zelfstandige bankagent met degelijke professionele ondersteuning en competitieve motiverende commissielonen. Bij ons bent u **op en top zelfstandig**, maar gelukkig nooit aan uw lot overgelaten.

Ons agentennet gaat vooruit en breidt verder uit. Wil u ook graag horen bij dit winnend netwerk? Neem meteen contact met ons op. We kijken er naar uit u te ontmoeten.

OBK-Bank - Personeelsdienst
Graaf van Vlaanderenplein 19 - 9000 Gent
Tel. 09/ 269 39 39
E-mail: directie@obk.be - www.obk.be

CITIBANK HOUDT ZICH NIET AAN DE AFSPRAKEN

Begin november 2009 hadden we samen met Fedafin een overleg met Citibank over de Welcome Plus Termijnrekening. BZB en Fedafin stelden dat het niet commissiëren van de agenten voor de Welcome Plus Termijnrekening in strijd is met de wet op de handelsagentuur én in strijd met het agentschapscontract. Dit werd onderbouwd door een uitgebreid advies van meester Brecht Lambrecht. Citibank toonde zich uiteindelijk bereid een symbolische geste te doen naar het agenten-netwerk i.v.m. de laatste Welcome Plus campagne. Aan deze geste was evenwel gekoppeld de bereidheid van Citibank om bij dergelijke toekomstige campagnes steeds een commissiebedrag te betalen. Er werd toen zelfs gecommuniceerd dat het om een voor alle partijen aanvaardbare vergoeding diende te gaan. Na maanden onderhandelen was er nog altijd geen akkoord binnen het PO en op vraag van agenten vroeg BZB een nieuw onder-

houd met de Directie. Dit overleg kwam er eind juni.

Tijdens dit onderhoud werd ook de commissie op Fidelity plus rekening besproken. Voor deze rekening had de bank éézijdig de commissie bepaald hetgeen de bank verantwoordde door te stellen dat het om een nieuw product ging. Deze spaarrekening zou enkel defensief worden gebruikt. BZB heeft altijd gesteld dat deze spaarrekening een gewone spaarrekening is en als een gewone spaarrekening moet worden gecommisioneerd. Voor een afwijkende commissie was er een akkoord van het PO nodig en BZB heeft aangedrongen om alsnog de commissie op deze rekening te bespreken binnen het PO. Hierop ontving BZB tot op heden geen antwoord.

Voor toekomstige promotionele campagnes op een termijnrekening werd er intussen binnen het PO een akkoord gesloten.

Voor de Fidelity Plus heeft de bank besloten deze rekening actief te promoten, daar waar eerst werd gezegd dat deze defensief zou blijven. Daarop heeft BZB de agenten ingelicht over hun rechten en een modelbrief bezorgd waarmee ze voorbehoud kunnen maken bij de lagere commissie op de Fidelity Plus rekening.

Argenta wil een gelijkmatige ontwikkeling van zijn activiteit over zijn vier productiepijlers (sparen, kredieten, verzekeren en beleggen). Om zijn zichtbaarheid en het elan verder te vergroten, is Argenta op zoek naar 50 nieuwe zelfstandige kantoorhouders. Argenta stelt daarbij dat de groei in het aantal kantoren ingaat tegen de tendens bij concurrenten waar kantoren worden gesloten en vervangen door anonieme internetbanken. Die aanpak, waar veel grootbanken voor kiezen, staat haaks op de Argenta-filosofie van persoonlijk bankieren, met een lo-

is trouwens de maatschappij die ontstaan is uit heel wat fusies en overnames van verzekeraars, waaronder Naviga, Mauretus, De Medische ... En de Ethias-dochter kan op heel wat interesse rekenen. Volgens Hans Verstraete, vicevoorzitter van het directiecomité van Ethias, zijn er een tiental binnen- en buitenlandse gegadigden. De directievoorzitter wil een snelle deal, want te lang talmen zou nefaste gevolgen hebben.

Wat is Citibank van plan?

In de pers lezen we recent dat het komende jaar verdere inspanningen zullen gedaan worden om de rendabiliteit, de beeldvorming en PR te verbeteren. Maar de vraag is of zo'n sterke beeldvorming niet vooral wordt bewerkstelligd door gemotiveerde agenten? Daartoe draagt de handelswijze van de bank in de Fidelity Plus commissiëring zeker niet bij. Vergeet de bank niet al te gemakkelijk dat agenten veel hebben geleden onder de Lehman-sage en dat dit tot op vandaag nog voortduurt?

En wat dan te denken van een recente brief die een agent van de juridische dienst ontving. Daarin staat zwart op wit te lezen dat bij promotionele inspanningen van Citibank, de agent nauwelijks inspanningen moet leveren om klanten aan te trekken en dat het intekenen van consumenten op zo'n actie de verdienste is van de bank.... Zelfs als de agent bij het omzetten van deze actie-rekeningen naar andere producten commissie ontvangt, is dat volgens de brief nog altijd de verdienste van de bank!

Wil Citibank deze visie straks toepassen op de verkoop via internet of op de verkoop van kredieten gerealiseerd in de agentschappen na een promotionele campagne?

Het zou alvast helpen als de directie van Citibank hierover duidelijk communiceert.

kale verankering en met sociale betrokkenheid, waar een echt advies met het oog op een langetermijnrelatie met de particuliere cliënt nog gewoon mogelijk blijft.

Als beroepsvereniging zijn we verheugd dat een bank expliciet kiest voor de groei via zelfstandige agenten. Halfjaarlijks houden we overleg met de directie van de bank. Tijdens het overleg van oktober zal deze strategie van de bank en wat dit betekent voor de agenten ongetwijfeld aan bod komen.

Algemeen wordt verwacht dat tegen het einde van dit jaar of het eerste kwartaal van 2011 een akkoord gesloten wordt.

Ethias Bank verhuist wellicht naar Optima. Dat dossier moet enkel nog afgerond worden. Voor herverzekeraar BelRe daagde tot nu toe geen kandidaat-koper op.

ARGENTA – GROEP KRIJGT ÉÉN CEO

Op 1 oktober zet Léon Heymans een punt achter zijn actieve carrière bij Argenta. John Heller wordt CEO van de Argenta-groep. De verschillende directiecomités worden grotendeels geïntegreerd.

HEEL WAT INTERESSE VOOR NATEUS

Europa dwingt Ethias tot een fikse vermaageringskuur. Zo moet Ethias op last van Europa onder andere Nateus afstoten. Nateus

Schenk de dingen die u graag hebt
aan de mensen die u graag hebt.

Met **successieplanning** kunt u nooit vroeg genoeg beginnen. Er zijn immers zoveel vragen, en elke vraag verdient een **gepersonaliseerd antwoord** en uiteindelijk een **plan op maat**. Reken daarvoor op Delta Lloyd Bank. Onze specialisten hebben de ervaring en knowhow om uw vermogen te beheren, te structureren en over te dragen. **Maak een afspraak** met uw persoonlijk adviseur via www.deltalloydbank.be/successie en werk samen een uitgebalanceerde oplossing uit. Zo schenkt u straks de dingen die u graag hebt aan de mensen die u graag hebt.

Mijn vermogensbank

delta lloyd
van mens tot mens **BANK**

2-daagse interactieve workshop: resultaat- en mensgericht leidinggeven

*Hoe tevreden bent u over de expansie en efficiëntie van uw kantoor en uw medewerkers?
Over de onderlinge samenwerking en communicatie? Vindt u dat het altijd nog beter kan?*

U wil vooruit.

U heeft een duidelijk doel voor ogen voor uw kantoor en weet exact wat uzelf en iedere medewerker te doen heeft om dat doel te bereiken.

Alleen: heeft u soms het gevoel dat sommige van uw medewerkers u niet begrijpen of niet dezelfde richting uit willen als uzelf, waardoor een deel van uw gedrevenheid en enthousiasme verloren gaat in het steeds weer moeten uitleggen en overtuigen van uw medewerkers?

Dan nodigt BZB u graag uit voor onze **2-daagse interactieve workshop** resultaat- en mensgericht leidinggeven.

Deze workshop leert u medewerkers en situaties snel in te schatten. Verder oefent u tegelijk eenvoudige en krachtige tools in om leiding te kunnen geven, zowel aan verschillende soorten medewerkers als aan verschillende soorten situaties. Hoe krijgt u een medewerker die blokkeert terug vlot? Hoe stuurt u iemand bij, zonder hem te demotiveren? Hoe brengt u slecht nieuws?

Maximum 12 deelnemers om ieders leervragen aan bod te laten komen.

Doelgroep: BZB-leden die aan minimum 3 medewerkers leidinggeven of leden die dit binnenkort gaan doen en zich willen voorbereiden. We werken met praktijk-cases van de deelnemers zelf. Dit vraagt een houding van openheid en discretie naar elkaar.

Data: woensdag 13 en 20 oktober 2010

Uur: Van 9u tot 17u

Locatie: Refuge Kapelleberg, Kapelleberg 16, 9680 Maarkedal/Maarke-Kerkem. www.refugekapelleberg.be Tijdens de middag kan je buiten een frisse neus halen, daardoor kan het dragen van casual kledij handig zijn.

Kostprijs: 425 euro voor de 2 dagen (incl. cursus, lunch met aperitief, hoofdgerecht en dessert en koffie met cake tijdens de opleiding)

Deelnemers verdienen 2 punten in het kader van de geregelde bijscholing bank en verzekeringen.

Deze inschrijvingsstrook doorsturen per mail naar ankie@bzb.be of faxen naar **055 20 61 09**

INSCHRIJVINGSFORMULIER

2-daagse interactieve workshop : resultaat- en mensgericht leidinggeven

De eerste 12 ingeschrevenen ontvangen een bevestiging en een uitnodiging tot betaling.

De anderen ontvangen een bericht dat ze op een wachtlijst worden geplaatst voor de volgende sessie.

13/10 en 20/10 – Refuge Kapelleberg, Kapelleberg 16 – 9680 Maarkedal/Maarke-Kerkem

Naam Kantoor:

Naam en voornaam deelnemer:

BZB-Lidnummer:

Kantooradres:

Telefoon: Fax:

E-mail:

ING WIL MEER EN MEER EEN VIRTUELE BANK WORDEN

Net zoals Ethias is ook ING verplicht om af te slanken, zo oordeelde Europa. Dat heeft

REGINA LENAERS: "PERSONEEL AANWERVEN VIA IBO IS EEN AANRADER"

Geschikt personeel vinden is niet altijd evident. Voortaan kunt u evenwel ook werkzoekenden aanwerven met een specifieke regeling, nl. de individuele beroepsopleiding (IBO). Het gaat hier om een statuut waarbij een werknemer op de werkplek zelf wordt opgeleid. En dat gedurende één tot zes maanden. Tijdens die periode betaalt u als werkgever geen loon en RSZ-bijdragen, maar enkel een zgn. productiviteitspremie. Wanneer de opleidingsperiode afloopt, moet u hem of haar wel een contract voor onbepaalde duur aanbieden.

Voor bankagenten en verzekeringsmakelaars is dit IBO-stelsel erg interessant, zo getuigt Regina Lenaers, Argenta-agent in Waasmunster. "Als je iemand aanwerft volgens de traditionele methode, dan is er altijd een proefperiode nodig. Meestal duurt die zes maanden. Intussen betaal je de volledige loonkost. Als de betrokken werknemer tijdens of na de proefperiode niet voldoet, of zelf zijn ontslag geeft, is al die moeite voor niets geweest. Bij het IBO-stelsel wordt die proefperiode in zekere zin vervangen door de opleidingsperiode. Op dat vlak is er weinig verschil. Wel betaal je bij IBO een veel lagere kost. In het geval van mijn kantoor betaalde ik tijdens deze periode zowat de helft van het loon van de betrokken bediende."

■ Wie komt er voor dit stelsel in aanmerking?

Regina Lenaers: Alle werkgevers uit de privé- en openbare sector kunnen hier een beroep op doen. De IBO-kandidaten zelf

een ingrijpende herstructurering tot gevolg, waarbij op dit moment een beursgang van de verzekeringsspoor het meest waarschijnlijke scenario is. Al wordt een verkoop nog niet uitgesloten. Op bancaire vlak was er alvast verrassend nieuws te rapen. Zo kondigde topman Erik Dralans aan dat de groep de komende jaren 60% van de eenvoudige bankproducten via het internet wil verkopen. Ook naar bedrijven toe zal het internet



moeten voldoen aan een aantal voorwaarden. Zo moeten ze ingeschreven zijn als niet-werkende werkzoekende bij VDAB en mogen ze hun vorige job niet zelf opgezegd hebben om met de IBO te starten. Verder mogen ze niet eerder gewerkt hebben in dezelfde onderneming, tenzij maximaal 14 dagen op interimbasis onmiddellijk vóór de start van de IBO.

■ Wie bepaalt hoe lang deze opleidingsperiode duurt?

Regina Lenaers: Wanneer je de aanvraag indient, moet je ook een opleidingsprogramma indienen. Dat bevat alle aspecten van de job die je de betrokken werknemer wil bijbrengen en wordt aan je contract toegevoegd. Daaraan gekoppeld vraag je een bepaalde opleidingsperiode aan. Die hangt nauw samen met je opleidingsprogramma. Hoe uitgebreider en complexer dat is, des te langer ook de opleidingsperiode zal zijn. Het is uiteindelijk de VDAB die beslist over de duur van de opleidingsperiode. Daarvoor houdt ze rekening met het gevraagde competentieprofiel voor de functie, de kennis, vaardigheden en attitudes van de IBO-kandidaat en het opleidingsplan. In ons geval verkregen we een opleidingsperiode van zes maanden, het maximum dus.

Terwijl de overeenkomst loopt, moet je als werkgever een aantal verplichtingen nakomen. Zo dien je de kandidaat te begeleiden en op te leiden zoals voorzien in het opleidingsplan en moet je ook de nodige tijd

een veel belangrijkere plaats gaan innemen in de commerciële politiek van ING.

BZB stelt zich uiteraard een aantal belangrijke vragen met betrekking tot de positie van de bankagent in dit verhaal. Bovendien stellen we vast dat ING meer rechtstreeks de klanten gaat aanschrijven zonder vermelding van de zelfstandige agent. BZB volgt dit op. We houden u zeker op de hoogte.

vrijmaken om zijn evolutie te bespreken. Maandelijks moet je tevens zijn prestaties doorgeven aan de VDAB.

■ Stel, mijn IBO-kandidaat heeft het goed gedaan en zijn opleidingsperiode loopt af. Dan krijgt hij sowieso een vast contract?

Regina Lenaers: Inderdaad. Na de opleiding moet je de cursist onmiddellijk in dienst nemen met een arbeidsovereenkomst van onbepaalde duur. Hij of zij geniet na het tekenen van de arbeidsovereenkomst bescherming tegen ontslag voor een periode die gelijk is aan de duurtijd van de opleiding. Opgelet, dit is belangrijk. Als je de cursist toch ontslaat tijdens deze beschermingsperiode, dan kan die via de arbeidsrechtbank een vergoeding eisen.

■ Kan ik de werknemer alsnog ontslaan om dringende redenen tijdens deze beschermingsperiode?

Regina Lenaers: Ja, dat kan, maar dat is natuurlijk niet altijd eenvoudig.

■ Wat als mijn IBO-kandidaat tijdens de opleidingsperiode aantoonde dat hij niet geschikt is voor de job?

Regina Lenaers: Je kan de IBO zelf niet stopzetten. In geval van problemen vindt er overleg plaats tussen de VDAB-consulent, jezelf en de IBO-kandidaat. Dat kan eventueel leiden tot het stopzetten van de overeenkomst.

■ Kan je als tussenpersoon de betrokken werknemer ook cursussen laten volgen bij bijvoorbeeld de CBFA?

Regina Lenaers: Ja, hoor, geen enkel probleem. Het volgen van externe opleidingen wordt als een effectieve IBO-periode beschouwd. Dat is natuurlijk een belangrijk extra voordeel voor ons als financiële tussenpersonen.

■ Bedankt voor deze tip.

Actuele economische toestand en de vooruitzichten

6 oktober 2010 om 8.30 u

Huis van de Bouw
Tramstraat 59
9052 Zwijnaarde

30 november 2010 om 8.30u

Recreatie- en Congresshotel Ter Elst
Katten broek 1
2650 Edegem

Info

Gert Bakelants, hoofdredacteur van De Belegger, brengt een uiteenzetting over de actuele economische toestand en de vooruitzichten. Hieruit worden visies ontwikkeld die van toepassing zijn op de beleggingsportefeuille, inzake vastrentende producten en aandelenmarkten (inclusief vastgoed, goud, ...). Verder zal hij zoveel mogelijk tips en kapstukken aanbieden die u kan toepassen in klantengesprekken.

Deze opleiding geeft recht op 2 punten in het kader van de permanente vorming bank en 1 punt voor permanente vorming verzekeringen.

Programma

- 08.30 u Onthaal met ontbijt en koffie
- 09.30 u Actuele economische toestand en vooruitzichten door **Gert Bakelants** toegelicht
- 11.00 u Tijd voor uw vragen
- 11.30 u Einde seminarie

Inschrijven

Deelnameprijs voor 6 oktober in Huis van de Bouw inclusief een uitgebreid ontbijtbuffet is 50 euro voor de BZB-leden. Niet-leden betalen 100 euro.

Deelnameprijs voor 30 november in Recreatie- en Congresshotel Ter Elst inclusief uitgebreid walking ontbijtbuffet met warme en koude bereidingen is 50 euro voor de BZB-leden. Niet-leden betalen 100 euro.

Het aantal inschrijvingen is beperkt. Voor een goede organisatie verwachten wij uw inschrijving ten laatste op 1 oktober e.k. voor het seminarie van 06.10.2010 te Zwijnaarde.

Ten laatste op 15 november voor het seminarie van 30.11.2010 in Edegem

Vooraf inschrijven is noodzakelijk per mail via ankie@bzb.be of per fax: 055 20 61 09

INSCHRIJVINGSFORMULIER

Ontbijtseminarie Gert Bakelants

6 oktober 2010 te Zwijnaarde 30 november 2010 te Edegem

Naam Kantoor:

Kantooradres:

Naam en voornaam deelnemer:

Aantal personen:

Lidnummer:

E-mail:

Ben lid - geen lid en betaal hierbij de som/persoon op rek: 828-9985437-38.

VERZEKERINGMAKELAARS Software

SUPER EENVOUDIG EN UITERST BETAALBAAR

Bekijk
de demo's
op onze
website



TopSoftXe V 2.02

WWW.TOPSOFTXE.BE



BESCHIKBAAR
VANAF
01-05-2010

- Een VOLLEDIG Online beheerspakket
- Uiterst beveiligd en van overal bereikbaar
- Supersnel en handig brief- en schadebeheer
- Automatisch inlezen gegevens (telebib2)
- Mogelijkheid tot volledig digitaal te werken (olean desk)
- Rechtstreeks en zeer voordelig telefoneren vanuit het pakket
- Tijds- en kostenbesparend

INFO EN OFFERTE AANVRAAG VIA ONZE WEBSITE



Groeit mee met hun dromen

Junior Select is een soepele spaarformule waarbij ouders of grootouders sparen voor hun kind of kleinkind. Zo zorgen ze voor een mooi startkapitaal voor later. Junior Select is een slimme combinatie van de Select Rekening – een verzekeringsrekening (Tak 21) – en de Select Fondsen (Tak 23). Sparen kan al vanaf 50 euro per maand en dankzij de aanvullende waarborgen zijn uw klanten er zeker van dat hun kind of kleinkind meer financiële zekerheid heeft. Bij overlijden of invaliditeit neemt Mercator immers de volledige spaarinspanning over tot de 25e verjaardag van het kind of kleinkind.

Meer weten? Raadpleeg uw accountmanager of ga naar onze portaalsite: <http://thuis.mercator.be>.

Nog niet geregistreerd? Ga dan eerst even langs <http://registratie.mercator.be>.



Verzekeringsonderneming toegelaten onder codenr. 0096 met CBFA-nr. 24941 A om de taken 21 'Levensverzekeringen' (KB van 04/07/1979 – BS van 14/07/1979) en 23 'Levensverzekeringen in verband met beleggingsfondsen' (KB van 30/03/1993 – BS van 07/05/1993) te beoefenen - Junior Select is een product van Mercator Verzekeringen nv.

Vul: E. Vanpoucke, Mercator Verzekeringen nv, Desguinlei 100, 2018 Antwerpen, België RPR Antwerpen - BTW BE 0400.048.883.



Junior Select

Meer dan verzekerd

Baloise Group



Exclusief voor BZB-leden...

Hoe stel je een businessplan op?

BZB organiseert i.s.m. Multitrend een opleiding in drie workshops rond het opstellen van een businessplan. Aan de hand van uiterst praktische topics helpen we de deelnemers op weg. De workshops vormen één geheel en kunnen niet apart bijgewoond worden. Deze opleiding is exclusief voorbehouden voor BZB-leden. Maximaal 15 deelnemers per cursus. De opleiding start op 19 november 2010.

Doelgroep: startende agenten of ervaren agenten die nog niet werken met een businessplan.

Locatie: Cultuurcentrum Hasselt, Kunstlaan 5, 3500 Hasselt

Kostprijs: 155 euro (cursusmateriaal en koffie inbegrepen)

In de 3de sessie wordt er een computeroefening gemaakt en is het misschien aangewezen uw laptop mee te brengen.

Vrijdag 19 november 2010 – 09u00 tot 12u00

SWOT-analyse leren maken: Onderkennen van persoonlijke sterkten en zwakten en deze bewust inzetten, of verbeteren. Betere kennis over het functioneren van het eigen kantoor.

Vrijdag 26 november 2010 – 09u00 tot 12u00

Hoe kan ik medewerkers op een goed gestructureerde manier evalueren en begeleiden naar betere prestatie?

Inzicht verwerven in de bestaande cijfers (analyse resultaten, producten en commissies).

Vrijdag 3 december 2010 – 09u00 tot 12u00

Een inleiding in de jaarrekening als voorbereiding op een financieel plan.

Bespreking en analyse van het door de deelnemer opgestelde financieel plan.

Deelnemers verdienen 6 punten in het kader van de geregelde bijscholing bank en verzekeringen.

Deze inschrijvingsstrook doorsturen per mail naar **ankie@bzb.be** of **faxen** naar **055 20 61 09**

INSCHRIJVINGSFORMULIER

Hoe stel je een businessplan op?

De eerste 15 ingeschrevenen ontvangen een bevestiging en een uitnodiging tot betaling.

De anderen worden op een wachtlijst geplaatst voor de volgende sessie die zal worden georganiseerd in maart – april regio Antwerpen.

19/11, 26/11 en 03/12 – Cultuurcentrum Hasselt, Kunstlaan 5 – 3500 Hasselt

Naam Kantoor:

Naam en voornaam deelnemer:

BZB-Lidnummer:

Kantooradres:

Telefoon: Fax:

E-mail:

Bankinstelling:

Is in het bezit van laptop: Ja Nee

U kunt
BZB
niet missen.



Word nu lid en geniet van
GRATIS LIDMAATSCHAP
tot 31/12/2010 !

BZB kan u niet missen!

De Beroepsvereniging van Zelfstandige Bank- en verzekeringsbemiddelaars (BZB) verdedigt de belangen van de professionele zelfstandige financiële tussenpersoon.

BZB werkt daartoe ook samen met andere beroepsverenigingen uit de sector. Er wordt gestreefd naar het verenigen van zelfstandige financiële tussenpersonen die een professionele en toekomstgerichte visie op hun beroep hebben en die gezamenlijke belangen gemeenschappelijk wensen aan te pakken.

Zonder BZB kan ook jij als financiële tussenpersoon niet verder:

> belangenverdediging

- het gaat ook om uw belangen, wees solidair met uw collega-zelfstandige bankagenten

> informatie

- goede objectieve informatie
- seminars rond actuele vragen
- opleidingen per bankinstelling

> bijstand

- juridisch advies in uw beroep als financieel tussenpersoon
- elke eerste maandagnamiddag en derde vrijdagnamiddag juridisch advies door onze raadsmanen ten laste van BZB

> financiële voordelen

- een rechtsbijstandsverzekering aan onklopbare tarieven
- een aantrekkelijke beroepsaansprakelijkheidsverzekering
- **NIEUW!** 4 maanden De Belegger gratis bij een jaarabonnement
- **NIEUW!** www.fextra.be
- **NIEUW!** 10% korting op alle software en webdevelopment CRM

Dit formulier opsturen naar BZB, Aalststraat 114 bus 0101, 9700 Oudenaarde
of faxen naar 055 20 61 09 of mailen naar: info@bzb.be

Naam kantoor:

Naam en voornaam:

Kantooradres:

Tel + Fax: E-mail:

Bankinstelling: CBFA-nummer:

Het basislidgeld bedraagt 232,06 € voor zaakvoerder en echtgen(o)t(e). Per extra FTE wordt bijkomend 25,78 € aangerekend met een maximum lidgeld van 515,64 €. Ik schrijf het gewenste heden over op rek. 828-9985437-38.

Basislidgeld	232,06 €	+ 4 FTE	335,18 €	+ 8 FTE	438,30 €
+ 1 FTE	257,84 €	+ 5 FTE	360,96 €	+ 9 FTE	464,08 €
+ 2 FTE	283,62 €	+ 6 FTE	386,74 €	+ 10 FTE	489,86 €
+ 3 FTE	309,40 €	+ 7 FTE	412,52 €	Vanaf 11 FTE	515,64 €

Indien noodzakelijk voor het verkrijgen van ledenvoordelen kunnen deze gegevens worden doorgegeven aan derden. Kruis aan indien u dit niet wenst.

Datum,

Handtekening,