

Activiteitenrapport 2024/2025

Belgian association of
commercial insurance
brokers and risk advisors

Beccobra



Where expertise meets community

ADD, Agallis, Ambris Europe, Aon Belgium, Callant Verzekeringen, Cigna International Health Services, Concordia, Davies Broking Europe, Havrico Insurance, Hillewaere Insurance, Howden Belgium, IC Verzekeringen - CI Assurances, Liantis Risk Solutions, Marsh, Guy Carpenter, Mercer, Meuwèse & Gulbis, Miller Europe, Orbis Risk Partners, Soyer & Mamet, Texel Europe, Tysers Belgium, Vanbreda Risk & Benefits, Wilink Insurance, Willis Towers Watson

Inhoudstafel

Becobra: verantwoordelijkheid, veerkracht en dialoog in een wereld in beweging	4
Becobra: Where expertise meets community	6
Raad van Bestuur	7
Onze leden: toegevoegde waarde en kerncijfers	8
Het jaar in beeld: highlights 2024-2025	10
Vooruitblik 2025-2026: bouwen aan relevantie en veerkracht	14
Tussen transformatie en traditie: hoe Becobra bijdraagt aan de toekomst van de verzekeringsmakelarij	16
Onze mandaten	22
FSMA, toezichthouder van de verzekeringstussenpersonen	23
Assuralia: strategische partner in de verzekeringssector	26
De Ombudsman van de Verzekeringen	28
CEPOM: Paritair Fonds voor Bestaanszekerheid	30
Commissie voor Verzekeringen	32
Paritair Comité 307: sectorale arbeidsvoorwaarden en ontwikkelingen	32
Sectorale en transversale verenigingen	33
Samen voor een veerkrachtige toekomst	34





Becobra: verantwoordelijkheid, veerkracht en dialoog in een wereld in beweging

In deze tijden is het gebruikelijk om een voorwoord aan te vatten met een overzicht van de activiteiten binnen onze sector en onze beroepsvereniging, Becobra.

En toch dwingt de wereld waarin we vandaag actief zijn ons tot meer. De wereldgebeurtenissen van de voorbije maanden laten niemand onberoerd. Het menselijke leed overstijgt alle andere overwegingen, maar de onzekerheid die ermee gepaard gaat – politiek, economisch, maatschappelijk – raakt ons diep: als mens, als professional én als sector.

Voor wie – zoals wij – dagelijks bezig is met het inschatten en beheersen van risico's, zijn dit bijzonder uitdagende tijden. De realiteit verandert snel. Angst en onzekerheid sluipen binnen, ook bij

Met de transitie naar Becobra – de Belgische vereniging van commercial insurance brokers en risk advisors – maken we helder waarvoor we staan. Wij zijn het centrale aanspreekpunt voor complexe en ondernemingsrisico's, voor aanvullende pensioenen, voor de bescherming van zelfstandigen én werknemers. We vertegenwoordigen een gemeenschap van experts die midden in de realiteit staan: wendbaar, verantwoordelijk en vastberaden.

onze klanten. In dergelijke omstandigheden is het allesbehalve evident om het hoofd koel te houden en helder te communiceren. En toch is dat precies wat er van ons wordt verwacht.

Te lang, misschien, hebben we onze blik vooral op ons eigen land gericht. Maar de gebeurtenissen buiten onze landsgrenzen tonen aan hoe verweven onze economie, onze samenleving en onze klanten zijn met internationale ontwikkelingen. Ook nationaal stapelen de uitdagingen zich op. De nieuwe regering staat voor een zwaar parcours. De budgettaire druk neemt toe. Dat kan een directe impact hebben op onze sector en op de ondernemers en burgers die we ondersteunen.

Tegelijk merken we een kentering in de bereidheid tot dialoog. Ministers en kabinetten staan meer open voor overleg. Ze erkennen steeds vaker onze specifieke expertise als makelaars en risicoadviseurs, en ze begrijpen dat we niet alleen technisch onderlegd zijn, maar ook onze maatschappelijke rol ernstig nemen. Toch blijven we bezorgd over beslissingen die zonder afstemming dreigen te worden genomen – met mogelijk verstrekende gevolgen. Want onzekerheid is, zoals steeds, een bijzonder slechte raadgever.

In die context betekent onze naamsverandering meer dan symboliek. Met de transitie naar Becobra – de Belgische vereniging van commercial

insurance brokers en risk advisors – maken we helder waarvoor we staan. Wij zijn het centrale aanspreekpunt voor complexe en ondernemingsrisico's, voor aanvullende pensioenen, voor de bescherming van zelfstandigen én werknemers. We vertegenwoordigen een gemeenschap van experts die midden in de realiteit staan: wendbaar, verantwoordelijk en vastberaden.

Ik wil dit moment graag aangrijpen om enkele mensen en organisaties van harte te danken. Aan het volledige Becobra-team: jullie realiseren grootse dingen met beperkte middelen – chapeau. Aan onze zusterassociaties en Assuralia: bedankt voor de loyale en intensieve samenwerking. Aan de FSMA: dank voor de open dialoog. Aan Bipar: jullie Europese stem is vandaag belangrijker dan ooit. Aan het VBO: bedankt dat we een rol mogen spelen in jullie ecosysteem. En uiteraard aan het Paritair Comité: voor het blijvend zoeken naar evenwicht.

Maar bovenal wil ik onze leden danken. Jullie vormen de ruggengraat van deze associatie. Jullie betrokkenheid, jullie engagement als bestuurder, jullie inzet op het terrein – zonder dat alles zou Becobra niet bestaan.

Mijn mandaat als voorzitter loopt ten einde. Het was een 'incredible journey': intens, leerzaam en bovenal inspirerend. Ik dank jullie voor het vertrouwen, voor de kansen, en voor de samenwerking. Het doet me

bijzonder veel plezier dat ik het voorzitterschap mag doorgeven aan Pedro Matthyssens, een sterke opvolger met een heldere visie. Het was een eer om jullie te mogen vertegenwoordigen.

Dank u wel.

Steve Sartor
Voorzitter Becobra



Becobra: Where expertise meets community

De maatschappelijke rol van onze leden is van groot belang. Makelaars leveren een waardevolle bijdrage aan het versterken van de veerkracht van bedrijven en publieke organisaties, door hen te adviseren over risicobeheer en toegang te bieden tot wereldwijde verzekeringscapaciteit. Dankzij hun diepgaande kennis van risico en verzekeringen kunnen zij oplossingen op maat aanbieden die inspelen op de steeds complexere risico's van vandaag.

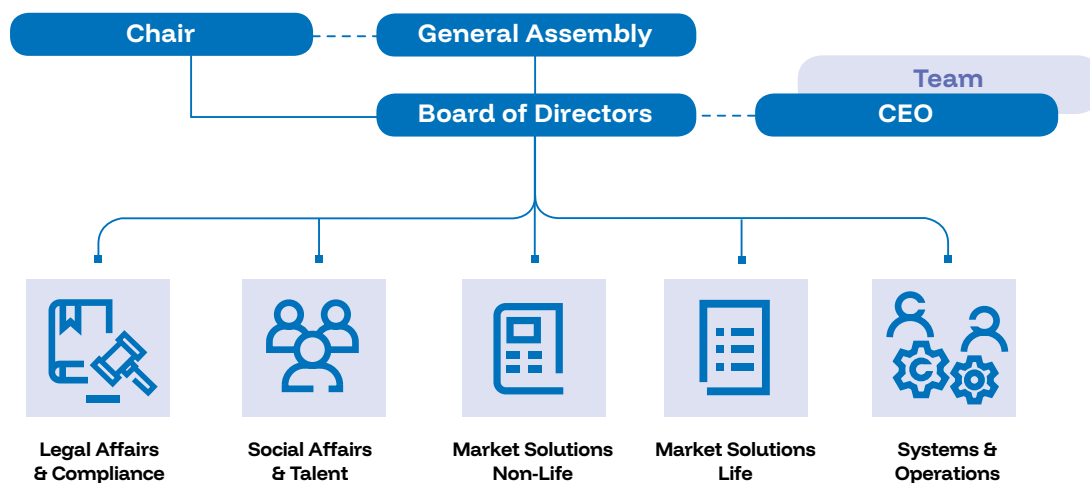
Onze leden spelen ook een belangrijke rol in het vergroten van 'risk & insurance literacy' van maatschappelijke actoren zoals bedrijven, publieke instellingen en burgers. Door hun expertise te delen, dragen zij bij aan een beter geïnformeerde en beter beschermde samenleving. Dit alles speelt zich af tegen de achtergrond van snel veranderende regelgeving, toenemende complexiteit van risico's, veranderende klantverwachtingen en technologische vooruitgang – ontwikkelingen die onze missie en visie des te relevanter maken.



Becobra vertegenwoordigt vergunde Belgische commerciële verzekeringsmakelaars, herverzekeringsmakelaars en risicoadviseurs. Onze missie? De rol van makelaars als betrouwbare en onafhankelijke adviseurs bekrachtigen. Onze visie richt zich op een toekomstgerichte, inclusieve en duurzame sector. Daarbij bouwen we aan een cultuur die steunt op integriteit, expertise, samenwerking, innovatie en duurzaamheid.

De organisatie van Becobra steunt op drie pijlers: een Algemene Vergadering waarin alle leden vertegenwoordigd zijn, een Raad van Bestuur die het strategische beleid uittekent, en een permanent team dat verantwoordelijk is voor de dagelijkse werking. Daarnaast zijn er vijf technische comités: Legal Affairs & Compliance, Social Affairs & Talent,

Systems & Operations, Market Solutions Life en Market Solutions Non-Life. Deze comités bieden een platform voor kennisdeling, ontwikkeling van standpunten en samenwerking met externe stakeholders. Ze zijn samengesteld uit experts van onze leden en uit de bredere sector, en functioneren binnen duidelijke mandaten.



Raad van Bestuur

De Raad houdt toezicht op de werking van de vereniging, formuleert adviezen voor de leden, en bewaakt de naleving van het interne reglement en de mededingingsregels zoals vastgelegd in de statuten en het interne reglement.

De CEO, die ook vertegenwoordigd is in de Raad van Bestuur, is verantwoordelijk voor de uitvoering van de strategische beslissingen van het bestuur en voor de dagelijkse leiding van de organisatie.



De Raad van Bestuur speelt een cruciale rol bij het bepalen van de strategie van Becobra, met minstens vier bijeenkomsten per jaar waarin beleidslijnen, strategische prioriteiten en belangrijke dossiers worden besproken.

De Raad van Bestuur van Becobra voor het jaar 2024-2025 bestaat uit:

■ Voorzitter

Steve Sartor

Chief Executive Officer, Concordia

■ Vice-voorzitter

Kristof De Bremme

Chief Executive Officer, Marsh McLennan

Belgium and Luxembourg

President Marsh Belgium and Luxembourg

■ Bestuurders

Dirk Ector

Chief Executive Officer, ADD

Werner Keeris

Chief Executive Officer, Aon Belux

Lawrence Wagner

Director of Client Management, International

Organisations, Cigna International Health Services

Leen Verheyen

Partner & M&A & Integration, Hillewaere Insurance

Pedro Matthynssens

Chief Executive Officer, Vanbreda Risk & Benefits

Dorsan Van Hecke

Chief Executive Officer, Wilink Insurance

Stefan Weda

Head of Corporate Risk & Broking The Netherlands

& Belgium, Country Manager Belgium, Willis

Towers Watson

Valérie Nolens

Chief Executive Officer, Becobra

Permanent team

Valérie Nolens

Chief Executive Officer

Deogracias Kabanda

Legal & Compliance Advisor

Els Ruysen

Communication & Office Manager

Onze leden: toegevoegde waarde en kerncijfers



Becobra verenigt vandaag 25 leden die samen een zwaartepunt vormen binnen de Belgische markt van commerciële (her-) verzekeringsmakelarij en risicoadvies. Hoewel zij onderling sterk verschillen in aandeelhouderschap, groepsstructuur, bedrijfsgrootte en marktpositionering – met sommigen actief in nichemarkten, anderen met een brede risicodekking – delen zij enkele fundamentele kenmerken.

Wat onze leden bindt, is hun uitgesproken focus op commerciële risico's, hun robuuste expertise in risicobeheer en een duidelijke toekomstgerichte visie. Bovendien engageren zij zich structureel voor het bredere belang van een sterke, werkbare en duurzame sector, met oog voor professionalisering, maatschappelijke relevantie en klantgerichtheid.

Onze leden doen veel meer dan enkel het plaatsen van verzekeringspolissen. Hun werking vertrekt steeds vanuit een analyse van het risico. Dan wordt gekeken naar verzekeringsoplossingen – afhankelijk van de aard, complexiteit en context van dat risico.

Ongeveer de helft van onze leden geeft aan dat risicoadvies expliciet deel uitmaakt van hun business-model. Deze adviesdiensten omvatten onder meer:

- risicoanalyse en -mapping (kwantitatief en/of kwalitatief),

- strategisch schadebeheer (inclusief begeleiding bij grote of complexe schades),
- advies rond ESG-risico's, bedrijfscontinuïteit, cyberdreigingen en datamodellering,
- en in bepaalde gevallen ook financieel en successie-advies.

Op die manier fungeren onze leden als een soort radar voor risico-evoluties. Zij detecteren nieuwe noden en signalen uit de markt, en vertalen die naar concrete acties. Dat resulteert enerzijds in specialisatie in bepaalde sectoren, zoals transport en logistiek, mede-eigendommen, internationale mobiliteit, hernieuwbare energie of publieke instellingen. Tegelijk groeit de aandacht voor specifieke risicodekkingen, zoals key-man, bouwplaatsrisico's, pensioenverzekeringen en cyber.

Daarnaast worden ook risico's gesignaleerd waarvoor vandaag nog onvoldoende dekking beschikbaar is, zoals bij freelancers of bepaalde cyberdreigingen.

Hier treden onze leden op als motor van innovatie in de verzekeringsmarkt, al ware het door het ontwikkelen van zelfverzekeringsoplossingen of programma's met hoge retenties, zogenaamde stop-loss programma's.

Kerncijfers van onze leden (2024)

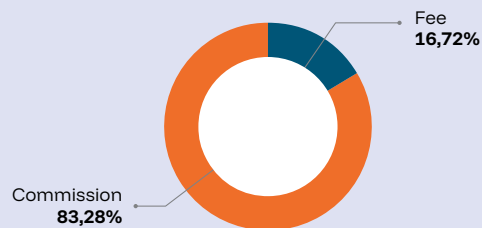
De volgende cijfers geven een beeld van de gezamenlijke impact van onze leden op de Belgische markt:

- een totaal personeelsbestand van **2.691 medewerkers** (januari 2025),
- een gezamenlijke omzet van ca. **€1,5 miljard**,
- en een totale risicoplaatsing van ca. **€11,64 miljard**.

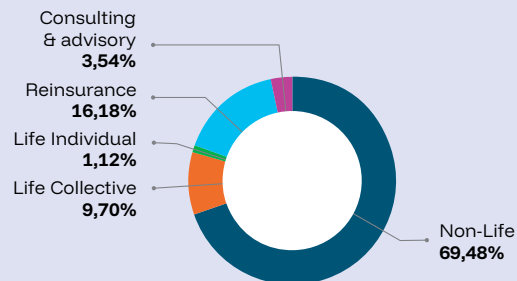
De diagrammen geven bijkomende duiding bij de kerncijfers van onze leden. Ze illustreren enerzijds de inkomstenstructuur (combinatie van commissies

en fees), en anderzijds de activiteitenverdeling. Deze cijfers bevestigen dat onze leden niet alleen economisch significant zijn, maar ook inhoudelijk en maatschappelijk een wezenlijke rol vervullen. Ze vormen het kloppend hart van de professionele makelarij en spelen een sleutelrol in het begeleiden van ondernemingen bij hun risicobeheer, verzekeringsstrategie en weerbaarheid in een veranderende wereld.

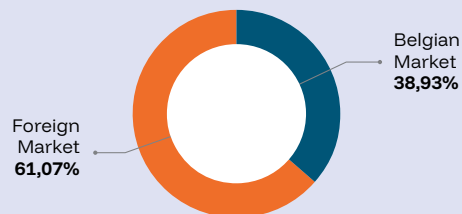
Revenue per remuneration model



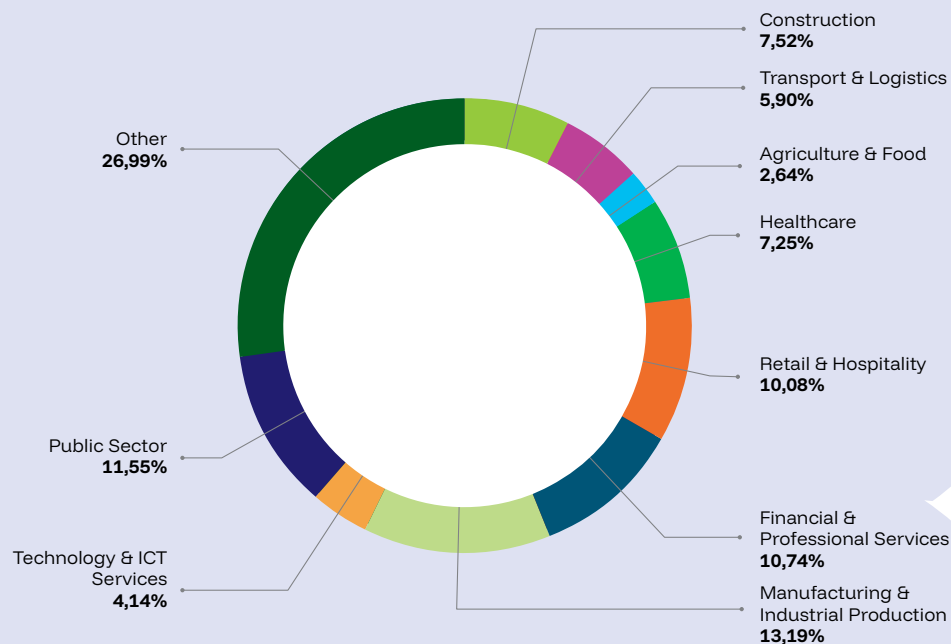
Revenue per activity



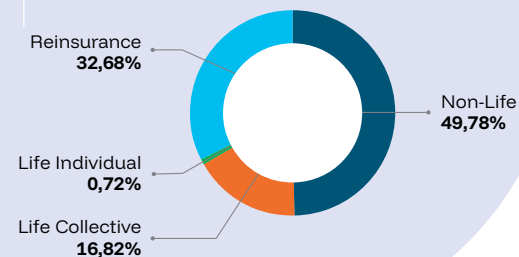
Total premium placed per market



Commercial clients per sector



Total premium placed per activity



Het jaar in beeld: highlights 2024-2025

Interne verwezenlijkingen

De onderstaande kernpunten geven een overzicht van de belangrijkste interne verwezenlijkingen uit deze periode:

■ Rebranding

De rebranding van Becobra werd dit jaar afgerond. Dit proces werd voorbereid door de verhuis naar de Phoenix Building in mei 2024, een modern kantoor dat samenwerking en netwerking met leden en stakeholders bevordert.

Een workshop in 2023 met onze young professionals gaf het startschot voor de rebranding. In ons toekomstgerichte model is hun stem immers essentieel: hoe zien zij de functie van verzekeringsmakelaars, wat is de meerwaarde van het beroep, en welke uitstraling heeft de associatie die hen vertegenwoordigt nodig?

Daarna volgde een strategische sessie met onze Raad van Bestuur, waarin onze identiteit en strategische koers werden bepaald. Op basis hiervan werd, in samenwerking met een gespecialiseerd marketing- en communicatiebureau, onze nieuwe visuele en merkidentiteit ontwikkeld, die Becobra als moderne en dynamische associatie positioneert.

A circular inset image showing a person in a dark grey suit and light blue shirt holding a white Becobra brochure. The brochure has the word 'Becobra' printed in blue. The person's hands are visible, and the background is dark.

Becobra

■ Governance

Het voorbije jaar zette Becobra een betekenisvolle stap naar een meer doorgedreven 'good governance'. Zo werd een statutenwijziging doorgevoerd en een nieuw intern reglement opgesteld, waarin duidelijke werkafspraken en een gedragscode zijn vastgelegd. Deze maatregelen versterken niet alleen de transparantie en integriteit van de vereniging, maar geven ook richting aan de nieuwe werking van de Raad van Bestuur. Hierbij streven we naar meer dynamiek en diversiteit, zodat de 'governance' van Becobra beter aansluit bij de evoluties in de sector en de behoeften van onze leden.

■ Technische comités

De structuur van de technische comités werd grondig herbekeken met als doel deze pertinenter en efficiënter te maken. Het aantal comités werd doelbewust teruggebracht tot vijf, elk met een duidelijke focus en mandaat. Deze comités organiseren zowel recurrente bijeenkomsten als ad-hocvergaderingen, afhankelijk van de actualiteit en prioriteiten. Bovendien biedt deze structuur de mogelijkheid om specifieke ad-hocwerkgroepen op te richten voor actuele dossiers of projecten. Alle comités functioneren onder de autoriteit van de Raad van Bestuur, die de samenhang en strategische richting bewaakt.

Dossiers en beleidsimpact: onze bijdrage aan de sector

Waar de interne werking van Becobra focust op organisatieversterking en ledenwerking, vormt dit tweede luik het hart van onze externe rol: het opvolgen, analyseren en beïnvloeden van dossiers die cruciaal zijn voor een toekomstbestendige verzekeringssector en haar professionals.

Van klimaatrisico's tot pensioenfiscaliteit, van wetgeving tot economische marktinzichten: we zetten onze expertise en de kracht van onze community in om bij te dragen aan een toekomstbestendige en werkbare sector.

■ Bescherming tegen klimaatrisico's: structurele oplossingen voor een stijgende 'protection gap'

De kloof tussen daadwerkelijk geleden klimaatschade en wat door verzekeringen wordt gedekt, blijft toenemen. Deze 'protection gap' wordt erkend door beleidsmakers, maar dichten vereist actie – ook van onze sector.

Becobra benadrukt de centrale rol van verzekeringsmakelaars als schakel tussen burgers, bedrijven, het verzekeringssysteem, inclusief beleidsmakers. Makelaars helpen bij risico-inschatting en sensibilisering, en begeleiden burgers en ondernemers bij het maken van weerbare keuzes.

In 2024 publiceerden we een visiedocument rond publiek-private samenwerkingen (PPS) in klimaatverzekeringen. We boden technische ondersteuning aan overheden op basis van praktijkervaring met PPS-modellen en we participeerden in de stakeholder-consultatie van CERAC over klimaatrisico's.

Deze initiatieven kaderen in onze missie om, samen met onze leden, constructief mee te bouwen aan een robuust model voor klimaatschadebeheer. Want bescherming tegen nieuwe risico's begint bij een doordacht beleid en sterke distributie.



■ **Boek 6 BW: nieuwe aansprakelijkheidsregels: anticiperen op impact**

De hervorming van het buitencontractuele aansprakelijkheidsrecht via Boek 6 BW heeft ingrijpende gevolgen voor bedrijfsverzekeringen. Becobra richtte daarom een ad-hocwerkgroep op binnen het TC Market Solutions Non-Life, onder de leiding van Alain Petit-Lambotte (Marsh).

De werkgroep bracht aanbevelingen uit over o.a. bedrijfsaansprakelijkheid, bestuurdersaansprakelijkheid en technische verzekeringen. Onze analyse is bedoeld als leidraad voor onze leden in hun contacten met klanten en verzekeraars. Tegelijk delen we dit rapport publiek, omdat we onze expertise breed willen ontsluiten - niet exclusief, maar in het belang van een sterke sector. Dit dossier toont hoe juridische evoluties zich rechtstreeks vertalen in de praktijk van makelaars en risk advisors, en hoe we samen tot concrete antwoorden kunnen komen ter ondersteuning van de Belgische economie.

Met dank aan alle deelnemers van deze werkgroep: Alain Petit-Lambotte, Roos Borms, Gaetan Caeymaex, Laurence De Clercq, Els De Muer, Lina De Ridder, Anouk Dehing, Catherine Delaunois, Ingrid Deschepper, Che Goijaerts, Xavier Lesseliers, Christophe Liekens, Koenraad Maes, Isabelle Mattelaer, Erwin Poffé, Daniel Servaty, Jan Van Wynsberghe en An Van Damme.

■ **Nieuwe regering – Regeerakkoord 2024–2029: voorbereid op wat komt**

Het federale regeerakkoord bevat een breed scala aan bepalingen die direct of indirect relevant zijn voor de sector van verzekeringsbemiddeling en risicoadvies. Denk hierbij aan hervormingen in de fiscaliteit van aanvullende pensioenen, de verdere digitalisering van de financiële sector (waaronder AI en 'Open Finance'), transparantie in beleggingsproducten, en verantwoordelijkheden binnen de distributieketen.

Ook structurele hervormingen zoals de verkorting van opzegtermijnen, maatregelen inzake strijd tegen misbruik, en het versterken van consumentenbescherming, kunnen impact hebben op het wettelijk kader en de praktijk van onze leden.

Onze Raad van Bestuur maakte een grondige analyse van het akkoord met als doel:

- > leden tijdig voor te bereiden op nieuwe verplichtingen en opportuniteiten,
- > een structureel overleg op te starten met kabinetten en administraties.

Dit stelt ons in staat het beleid proactief te voeren met inzichten vanop het terrein, vanuit onze rol als community van experts én als brug naar de realiteit van klant en markt.





■ **Fiscaliteit van de tweede pensioenpijler: evenwicht tussen solidariteit en stimulans**

De geplande aanpassingen aan de solidariteits- en Wijninckxbijdrage kunnen een rem zetten op de opbouw van aanvullende pensioenen.

Daarom richtte Becobra een werkgroep op binnen het TC Market Solutions Life, onder de leiding van Annick Paunet (Wilink Insurance).

Een nota werd overgemaakt aan de minister van Financiën, met aandacht voor:

- > de lage drempel voor extra heffing,
- > de onduidelijkheid rond renteplannen,
- > en het risico op demotivatie bij werkgevers.

Dit dossier illustreert hoe we als beroepsfederatie technische expertise koppelen aan beleidsbeïnvloeding, met de focus op houdbare en rechtvaardige oplossingen voor alle betrokkenen.

Dit werk is het resultaat van de bijdrage van Annick Paunet, Hans Callebaut, Steven Cauwenberghs, Corinne De Deurwaerder, Saskia Defreyne, Evelyne Lauwers, Rabab Taj en Jan Ruttens.

■ **Sectorale analyse: data als hefboom voor positionele sterkte**

Om onze leden én beleidswerking te versterken, investeerde Becobra ook verder in haar sectoranalyse.

In samenwerking met leden en op basis van publieke data stelden we de 'Belgian Brokers Landscape - Top 25' samen (met uitbreiding naar de volledige Becobra community), inclusief:

- > omzetcijfers,
- > Belgische omzet per FTE,
- > kostenratio's,
- > evoluties t.o.v. voorgaande jaren.

Deze top 25 werd publiek verdeeld.

Daarnaast onderzochten we (zie ook het hoofdstuk over onze leden, dat deze info deels vermeldt);

- > remuneratiemodellen (commissie, fee),
- > de verdeling binnenlandse versus buitenlandse risicoplaatsing,
- > klantprofielen per sector of bedrijfsgrootte,
- > trends in behoeften op het vlak van risicoadvies en verzekeringsoplossing.

Deze data helpen ons noden en trends scherp te stellen, onze beleidsstandpunten te onderbouwen en leden te ondersteunen in hun strategie en positionering.



Vooruitblik 2025–2026: bouwen aan relevantie en veerkracht

Ook voor 2025-2026 hebben wij grote ambities en hoge verwachtingen. We willen onze rol als beroepsvereniging niet alleen waarmaken, maar ook versterken. Vanuit onze identiteit – where expertise meets community – zetten we volop in op verdieping, verbinding en beleidsimpact.



Interne werking

■ **Nieuw voorzitterschap: continuïteit met visie**

Met een nieuwe voorzitter en ondervoorzitter aan het roer bouwt Becobra verder op de fundamenteën van het vorige bestuur. De kracht van continuïteit combineren we met een frisse blik en hernieuwde ambitie. Dit team wil niet alleen besturen maar de koers bepalen: met aandacht voor de noden van onze leden, de uitdagingen van de sector, en de kansen van een snel veranderend ecosysteem.

■ **Kennis als kapitaal**

We blijven investeren in onze grootste troef: kennis.

- > Dankzij een volledig permanent team garanderen we continuïteit in ondersteuning, analyse en ledenservice.
- > De technische comités blijven het hart van onze inhoudelijke werking. Ze zijn de incubator van ideeën, spiegel voor de praktijk en klankbord voor beleid.

- > We intensiveren de samenwerking met andere sectororganisaties, zoals Assuralia, FVF, Feprabel, BZB-Fedafin en transversale verenigingen. Gezamenlijke standpunten vergroten onze slagkracht.
- > Waar nodig doen we doelgericht beroep op externe experts – juridisch, economisch of strategisch – om onze standpunten te onderbouwen of te vertalen naar bruikbare oplossingen.

■ **Een digitale hub voor kennisdeling en connectie**

Onze website wordt hertekend als een kennisplatform, waar leden en externe stakeholders toegang krijgen tot:

- > sectorale documenten,
- > inzichten uit onze comités en werkgroepen,
- > beleidsanalyses,
- > praktische tools.

Deze digitale verankering is een noodzakelijke stap om onze zichtbaarheid te vergroten en onze inhoudelijke werking maximaal te valoriseren.

Dossiers en beleid

■ **Nationale initiatieven: van beleid naar praktijk**

We blijven de hervormingsagenda van de federale regering nauw opvolgen en willen bijdragen aan:

- > marktgerichte dossiers zoals aanvullende pensioenen, verzekering tegen cyberrisico's, schadebeheer bij natuurrampen en toegankelijke verzekering,
- > beroepsgelateerde regelgeving zoals de Verzekeringwet en de Wet op de Verzekeringsdistributie (IDD),
- > transversaal beleid en transversale hervormingen, waaronder een constructieve sociale dialoog, administratieve vereenvoudigingen.

Onze doelstelling blijft om het beleid niet enkel te volgen, maar actief te voeden met praktijkgerichte expertise. We willen een gesprekspartner zijn die niet alleen belangen verdedigt, maar ook oplossingen aandraagt.

■ **Europese regelgeving: anticiperen en positioneren**

Via Bipar en onze contacten met zusterverenigingen in andere lidstaten, blijven we betrokken bij thans belangrijke dossiers als:

- > RIS (Retail Investment Strategy),
- > FIDA ('Open Finance'),
- > AI Act,

- > 'Sustainable Finance'-verplichtingen, waaronder ESG-integratie en producttransparantie.

We willen ons niet beperken tot monitoring, maar ook structureel bijdragen aan Europese standpunten en de impact ervan vertalen naar onze leden.

■ **Strategische themagroepen: bouwen aan de toekomst**

We activeren interne werkgroepen rond strategische thema's zoals:

- > de makelaar van de toekomst: digitale competenties, klantverwachtingen, hybride modellen,
- > permanente vorming: naar een doeltreffend, relevant en werkbaar systeem,
- > aantrekkelijkheid van het beroep: positionering van het vak bij jongeren, instroombevordering, duiding van maatschappelijke waarde.

Deze initiatieven zijn essentieel om niet alleen te reageren op verandering, maar er ook vorm aan te geven.

In 2025–2026 willen we als vereniging verder groeien in relevantie, professionalisme en impact. Niet omdat het moet, maar omdat het kan – samen met onze leden. Want: where expertise meets community, ontstaat vooruitgang.



Tussen transformatie en traditie: hoe Becobra bijdraagt aan de toekomst van de verzekeringsmakelarij



De Belgische verzekeringsmakelarij ondergaat een fundamentele transformatie. Digitalisering, consolidatie, veranderende maatschappelijke verwachtingen en een steeds complexere regelgeving dwingen de sector zich strategisch te herpositioneren. In deze context kondigde de Belgische vereniging van verzekeringsmakelaars, voorheen BVVM-UPCA, een nieuwe naam en koers aan: **Becobra**.

Maar deze verandering gaat veel verder dan een rebranding. Ze markeert een bredere, structurele evolutie van de sector, waarin wendbaarheid, specialisatie en klantgerichtheid centraal staan. Het initiatief wordt gedragen door de leden van Becobra zelf, die de toekomst van de sector mee vormgeven.

Tijdens een recent leiderschapsoverleg, geleid door Becobra's CEO **Valérie Nolens**, kwamen zes makelaars samen om de belangrijkste uitdagingen en kansen te bespreken. Hun inzichten weerspiegelen niet alleen de interne dynamiek van de wereld van de verzekeringsmakelarij, maar ook de groeiende verwevenheid met technologische, maatschappelijke en politieke krachten.

Nieuwe naam, vernieuwde richting

“Onze sector moet zich aanpassen aan een veranderende wereld”, zegt **Steve Sartor** (Concordia), voorzitter van de vereniging. *“Talent aantrekken is moeilijker dan ooit, technologie hervormt onze manier van werken en de regeldruk blijft toenemen. Met Becobra bouwen we aan een moderne, dynamische en toekomstgerichte federatie.”*

Waarom Becobra?

Belgian : benadrukt de focus op de lokale markt

Commercial : een zakelijk cliënteel; onderstreept de dagelijkse praktijk van de leden

Insurance Brokers & Risk Advisors : bevestigt de adviserende rol en toegevoegde waarde

De naam weerspiegelt ook feedback van jongere professionals binnen de sector, die aangeven nood te hebben aan een ‘brand’ dat aansluit bij de nieuwe generatie. Becobra geeft gehoor aan die oproep, in combinatie met geactualiseerde statuten en een nieuw kantoor bedoeld om samenwerking te stimuleren.

De versterking van technische comités – Juridische Zaken & Compliance, Sociale Zaken & Talent, Systemen & Operaties, Marktoplossingen Leven en Marktoplossingen Niet-Leven – zal fungeren als zenuwcentrum voor het mobiliseren van expertise, zowel vanuit de sector als daarbuiten. Deze comités baseren zich op marktspecifieke kennis, juridische inzichten en academische kaders om

praktische, toekomstgerichte strategieën uit te werken. Ze integreren input van externe experts en stakeholders, en versterken zo hun rol als proactieve hubs voor sectoroverleg.

Een complexer risicolandschap en hogere verwachtingen

De verzekeringswereld wordt vandaag gekenmerkt door toenemende geopolitieke instabiliteit, economische druk en veranderende klantprofielen. Deze ontwikkelingen vragen om een herziening van traditionele risicomodellen.

“Wat vroeger veraf leek, komt nu veel dichterbij”, zegt Lawrence Wagner (Cigna International Health Services). “De IGO- en NGO-klanten waarmee wij werken, worden geconfronteerd met stijgende kosten en krappere wordende budgetten. Alle bedrijven ervaren vergelijkbare druk. Het duurzaam houden van verzekeringsprogramma’s is een grote bezorgdheid.”

Pedro Matthynssens (Vanbreda Risk & Benefits) waarschuwt voor dagelijkse cyberdreigingen: *“We registreren elke week ernstige incidenten, en in 4% van de gevallen overschrijdt de financiële impact €1 miljoen. In 60% van de gevallen bedragen de verliezen meer dan €100.000.”*

Hij benadrukt de rol van makelaars in risicobeperking: *“We ondersteunen klanten met bewustmakingscampagnes, en begeleiden hen in initiatieven zoals ethisch hacken, phishingtests of nazorg na*

incidenten. Cybersecurity is niet enkel een technische kwestie. Het is een van de meest kritieke risico’s waarmee bedrijven vandaag geconfronteerd worden.”

In het domein van employee benefits voegt **Matthynssens** toe dat langdurige afwezigheid door ziekte een kritiek niveau bereikt: *“Een half miljoen Belgen is al langer dan een jaar arbeidsongeschikt. Makelaars kunnen actief bijdragen aan preventie, re-integratie en welzijnsstrategieën.”*

Daarnaast komt de betaalbaarheid van pensioenen onder de nieuwe regering steeds meer in beeld als een maatschappelijk risico: *“Dit kan nieuwe kansen openen voor makelaars om zowel werkgevers als werknemers te begeleiden”, merkt Matthynssens op.*

Van regelgevingsdruk naar concurrentievoordeel

In de afgelopen jaren werden verzekeringsmakelaars geconfronteerd met een aanzienlijke toename van complianceverplichtingen. De Europese Unie is daarbij een belangrijke drijvende kracht, met als doel de consumentenbescherming, financiële stabiliteit en marktintegriteit te versterken. Deze aanzwellende golf van regelgeving is vandaag één van de meest prangende thema’s voor makelaars. Het is meer dan een administratieve last. Het kan ook een hefboom zijn voor geloofwaardigheid en positionering in de markt.

“Regelgeving is niet de vijand”, zegt Dorsan Van Hecke (Wilink Insurance). “Het is het speelveld.

Het is aan ons om daar slim mee om te gaan en voorop te blijven. Compliance vertrekt vanuit een positieve intentie: vertrouwen opbouwen. De hogere toetredingsvereisten maken het voor gevestigde makelaars mogelijk zich te onderscheiden op basis van ervaring en betrouwbaarheid.”

Regelgeving is niet de vijand - het is het speelveld.

Dorsan Van Hecke (Wilink Insurance)

Toch waarschuwt **Sartor**: “Er is een risico dat overregulering zakelijke klanten uit het oog verliest. Er ligt te veel nadruk op consumentenbescherming, alsof alle klanten particulieren zijn. De bedrijfsmarkt heeft andere noden.”

Zelfs in een zee van regels blijft onze toegevoegde waarde overeind – en die zal in de toekomst alleen maar groeien.

Steve Sartor (Concordia)

Van Hecke vult aan: “Zware regelgeving beïnvloedt de kosten in de hele waardeketen. Dat maakt ons tot onmisbare partners, zeker als we de verantwoordelijkheid opnemen en compliance omzetten in meerwaarde.”



Digitalisering en AI: een tweesnijdend zwaard

Technologie, en in het bijzonder artificiële intelligentie (AI), staat op het punt om de werking van makelaars ingrijpend te veranderen. Hoewel de belofte van efficiëntie en operationele schaal reëel is, brengt dit ook aanzienlijke uitdagingen met zich mee op het vlak van integratie, ethiek en talent.

“We kunnen niet meer zonder AI”, zegt **Matthynssens**. “We testen momenteel verschillende pilootprojecten. Het is een dure technologie, maar ze verhoogt de

productiviteit en vermindert menselijke fouten. Ook kleinere makelaars onderzoeken hoe ze AI gericht kunnen inzetten, vaak in nichesegmenten.”

Van Hecke benadrukt het belang van een door-dachte implementatie: “AI versterkt de analyse, maar we moeten kritisch blijven. Er is een reëel risico op afhankelijkheid en het verlies van menselijke expertise. Tegelijk moeten we teams opleiden om AI op een efficiënte manier te gebruiken zonder hun beoordelingsvermogen te verliezen.”

Digitale transformatie is geen nieuw fenomeen, maar de versnelling ervan – gedreven door stijgende klantverwachtingen rond transparantie, onmiddellijke toegang en vlotte digitale communicatie – hertekent het dienstenmodel in de sector. Makelaars moeten zich aanpassen aan deze nieuwe realiteit, waarin klanten snelheid, eenvoud en toegankelijkheid als norm beschouwen.

Zoals **Matthynssens** het stelt: “Aan de P&C-kant (property & casualty, het Engelstalige equivalent van BOAR – Brand, Ongevallen en Allerlei Risico's) verwachten klanten nu real-time inzicht in hun polissen, schadegevallen en risico's – vergelijkbaar met het gemak waarmee je een pakket online volgt. Dergelijke transparantie is geen luxe, maar een basisvereiste. Binnen employee benefits is er een grote nood aan communicatie die intuïtiever, responsiever en persoonlijker is. De sector heeft daar moeite mee, maar nieuwe technologieën bieden perspectief om die kloof te overbruggen.”

Klanten verwachten nu in real-time inzicht in hun polissen, schadegevallen en risico's – vergelijkbaar met het gemak waarmee je een pakket online volgt.

Pedro Matthyssens (Vanbreda Risk & Benefits)

Van Hecke waarschuwt daarnaast voor de risico's rond cybersecurity en dataprivacy: *"We moeten waakzaam blijven. Iedereen wil zijn eigen AI-oplossing, vaak zonder de risico's goed te begrijpen. Biases en kwetsbaarheden zijn reëel."*



Consolidatie en specialisatie: ruimte voor iedereen?

In de verzekeringsmakelij hertekent een golf van consolidatie het landschap. Grotere spelers breiden hun bereik uit via fusies en overnames, terwijl kleinere makelaars zich positioneren in gespecialiseerde niches om competitief te blijven. Deze dynamiek betekent niet het einde van onafhankelijke specialisten; integendeel, het toont aan dat aanpassingsvermogen en expertise essentieel zijn in een snel evoluerende markt.

Zoals **Leen Verheyen** (Hillewaere Insurance) opmerkt: *"Kleinere spelers zullen relevant blijven; makelaars zijn thans het voorkeursdistributiekanaal voor verzekeraars in België. Overigens zullen deze spelers hun relevantie kunnen borgen door zich te specialiseren. Nichegebieden zoals cyberverzekeringen vereisen diepgaande expertise en snelle reactietijden. Dáár kunnen zij echt in uitblinken."*

Digitale platforms kunnen deze gespecialiseerde spelers helpen om schaalnadelen te compenseren. Toch ervaren veel kleinere kantoren, ondanks deze oplossingen, een sterke prijzendruk. Tegelijkertijd worstelen klanten met een grotere complexiteit in hun risicoprofielen, waardoor er een gestegen vraag ontstaat naar gespecialiseerde begeleiding. Consolidatie tot grotere kantoren kan helpen om aan deze klantverwachtingen te voldoen, doordat zij over de schaal beschikken die nodig is voor bijvoorbeeld

robuuste ESG-compliance, gedetailleerde rapportering en uitgebreide personeelstrainingen.

Toch waarschuwt **Dirk Ector** (ADD): *"Tijdens deze transitie mogen we de klant niet uit het oog verliezen."* Hij benadrukt hoe belangrijk het is om, ondanks groei en schaalvergroting, een klantgerichte aanpak centraal te blijven stellen.

Consolidatie moet in dienst staan van de klant – niet omgekeerd.

Dirk Ector (ADD)

Klantgerichtheid en menselijke vaardigheden in een digitaal tijdperk

In een sector die steeds meer wordt gestuurd door automatisering en AI, blijkt de menselijke factor toch een cruciale onderscheidende kracht. Technologie verhoogt weliswaar de efficiëntie en biedt de middelen om aan stijgende klantverwachtingen te voldoen, maar het is de menselijke interactie – empathie, interpretatie en communicatie – die uiteindelijk vertrouwen opbouwt.

Naarmate automatisering versnelt, wordt er van makelaars meer verwacht dan louter technische oplossingen. Ze moeten complexe klantbehoeften kunnen interpreteren en gepersonaliseerd advies bieden.

F Het 'wat' kan steeds vaker door machines worden afgehandeld, maar het 'hoe' blijft diep menselijk. En dáár ligt onze toegevoegde waarde.

Dirk Ector (ADD)



Matthynssens benadrukt: “Menselijke vaardigheden zullen bepalen wie morgen het verschil maakt. Technologische tools zijn belangrijk, maar vertrouwen, empathie en het begrijpen van de échte uitdagingen van de klant maken altijd het verschil.”

Ector bevestigt: “De klant wil snelheid, toegankelijkheid én een persoonlijke aanpak. Digitale tools en data helpen ons om dat waar te maken.” Maar, zo waarschuwt hij: de echte uitdaging ligt in het juiste gebruik van data: “Over data praten is makkelijk, ze goed gebruiken is een stuk moeilijker.” **Ector** voorziet een duidelijke verschuiving in de vereiste competenties: “AI zal het ‘wat’ overnemen. De echte waarde zit in het ‘hoe’. Menselijke vaardigheden zoals empathie en interpretatie zullen het succes bepalen.” Hij benadrukt: “De toekomst van ons beroep hangt niet alleen af van data, maar van hoe goed we met mensen kunnen connecteren. Luisteren, noden vertalen naar oplossingen, vertrouwen opbouwen: dat zijn vaardigheden die niet vervangbaar zijn.”

Verheyen sluit zich daarbij aan vanuit het perspectief van talentontwikkeling: “Jonge talenten

F Jonge talenten zoeken omgevingen waar ideeën welkom zijn, waar data leidt tot strategie, en waar ruimte is om te groeien.

Leen Verheyen (Hillewaere Insurance)

zoeken omgevingen waar ideeën welkom zijn, waar data leidt tot strategie, en waar ruimte is om te groeien. Technologie maakt het mogelijk, maar mensen maken het waar.”

Diversiteit en welzijn: fundamenten voor duurzame groei

Naast marktmechanismen legt Becobra sterk de nadruk op waarden die zorgen voor veerkracht op lange termijn: diversiteit, inclusie en welzijn.

Matthynssens: “Wij geloven sterk in diversiteit. We hebben momenteel 50 openstaande vacatures. Met de helft van de bevolking in Antwerpen en de omliggende regio's – waar ons hoofdkantoor gevestigd is – met een migratieachtergrond, en een derde van de studenten dat uit diverse milieus komt, moeten we die diversiteit omarmen. We móeten veranderen als we talent willen aantrekken én behouden.”

Wagner vestigt de aandacht op mentale gezondheid: “Na COVID is het aantal mentale gezondheidsproblemen met 20 tot 40% gestegen. Vaak onzichtbaar, soms gestigmatiseerd. Het is een stille pandemie. Werkgevers moeten veerkrachtige teams creëren.”

Dat vereist onder meer het opleiden van leidinggevend en het uitbouwen van een werkcultuur waarin gezondheid en evenwicht centraal staan – zowel voor medewerkers als voor

de bredere beroepsbevolking die onze sector ondersteunt.

Diversiteit en welzijn zijn geen trends. Het zijn pijlers van toekomstbestendige organisaties.

Lawrence Wagner (Cigna International Health Services)

Naar een vereniging met echte impact

Als beroepsorganisatie speelt Becobra niet alleen in op interne veranderingen. Ze positioneert zich ook als een centrale stem in het maatschappelijke debat rond verzekeringen, risico's en veerkracht.

Sartor besluit: *“We vergroten onze relevantie door de actuele uitdagingen aan te pakken – cyber, governance, compliance, bedrijfsrisico's – en door samenwerking aan te gaan met andere federaties.”*

Becobra wil ook actief de verbinding maken met de academische wereld, de politiek en het bredere publiek. Deze samenwerkingen helpen de associatie zich te positioneren op het kruispunt van kennis, invloed en innovatie. Laten we ook de risico-eigenaars niet vergeten – de ondernemers en hun teams, zij die dagelijks complexe risico's beheren, inschatten en helpen beperken om hun resultaten te kunnen behalen – als onmisbare partners in deze evolutie.

Deze partnerships zorgen ervoor dat onze strategische prioriteiten afgestemd blijven op maatschappelijke trends en de toekomstige behoeften van zowel leden als hun klanten. Zo kunnen we onze rol versterken, het beleid beïnvloeden en de volgende generatie professionals aantrekken.

We verwelkomen professionals uit alle hoeken: verzekeraars, dienstverleners, ook van buiten de sector. Het draait om het versterken van het hele ecosysteem.

Steve Sartor (Concordia)

Er zijn duidelijke kansen weggelegd voor het toekomstige Becobra-leiderschap om voort te bouwen op dit fundament en concrete impact te realiseren.

VERTROUWEN BOUWEN. VERANDERING OMARMEN. DÁÁR STAAT BECobra VOOR. WANT: WHERE EXPERTISE MEETS COMMUNITY, ONTSTAAT VOORUITGANG.



Onze mandaten



FSMA

- Valérie Nolens
- Deogracias Kabanda

Assuralia, Sectoraal overleg: bemiddelaarsfederaties

- Level I: Steve Sartor, Valérie Nolens
- Level II: Valérie Nolens, Deogracias Kabanda

Ombudsman van de Verzekeringen, Raad van Bestuur

- Valérie Nolens

Paritair Fonds voor Bestaanszekerheid (CEPOM), Raad van Bestuur

- Valérie Nolens (voorzitster)

Commissie voor Verzekeringen

- Valérie Nolens
- Matthias Van Herck (plaatsvervangend)

Federale overheidsdienst Werk- gelegenheid, Arbeid en Sociaal Overleg, Paritair Comité voor de makelarij en verzekeringsagentschappen (PC 307)

Effectief

- Valérie Nolens (woordvoerster)
- Ann Van der Linden
- Kari Vankeirsbilck

Plaatsvervangend

- Patrizia Pace
- Danielle Innocent
- Kathleen Hautekiet

PORTIMA, Raad van Bestuur

- Michel Van Hove
- Valérie Nolens (plaatsvervangend)

Overlegcomité tussen de bemiddelaarsfederaties (Nouconec)

- Valérie Nolens
- Deogracias Kabanda

Bipar

- Valérie Nolens

VBO, Raad van Bestuur

- Steve Sartor
- Kristof De Bremme (plaatsvervangend)

Hoge Raad voor de Zelfstandigen en de KMO

- Valérie Nolens

FSMA, toezichthouder van de verzekeringstussenpersonen

De Autoriteit voor Financiële diensten en Markten (FSMA) is de Belgische toezichthouder die waakt over de correcte werking van de financiële markten en de bescherming van de financiële consument. Zij is onder meer bevoegd voor verzekeringstussenpersonen.

De FSMA speelt een essentiële rol in het waarborgen van het professionalisme en de betrouwbaarheid van tussenpersonen in de financiële sector. De wettelijke inschrijvingsvereisten waaraan financiële tussenpersonen moeten voldoen beogen nadrukkelijk het borgen van een integere en professionele dienstverlening. Dit werd in 2024 nog eens duidelijk: de FSMA schrapte maar liefst 317 inschrijvingen wegens niet-naleving van de inschrijvingsvereisten. Belangrijk hierbij is dat de toezichthouder niet onmiddellijk overgaat tot maatregelen, maar steeds eerst in dialoog gaat met de betrokken partijen.

Een onderwerp dat aan belang wint en ook de FSMA aangaat, is 'value for money'. Dit principe heeft tot doel een evenwicht te creëren tussen de kosten van een product, waaronder distributiekosten, en de waarde van verzekeringsproducten. In 2024 voerde de FSMA hiertoe een steekproefcontrole uit op

Verzekerings- en herv verzekeringstussenpersonen met inschrijvingen	31/12/24	31/12/23	31/12/22	31/12/21	31/12/20
Verzekeringstussenpersonen	8 549	8 847	9 407	9 821	10 005
Makelaars	4 898	5 184	5 490	5 795	6 027
Agenten	1 206	1 289	1 410	1 533	1 625
Subagenten	1 850	1 795	1 959	2 053	2 248
Nevenverzekeringstussenpersonen	538	523	496	395	66
Gevolmachtigde onderschrijvers	57	56	52	45	39
Herv verzekeringstussenpersonen	34	33	32	33	24
Makelaars	27	26	25	24	18
Agenten	7	7	7	9	6

Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten met inschrijvingen	31/12/24	31/12/23	31/12/22	31/12/21	31/12/20
Tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten	1 456	1 580	1 812	1 924	2 067
Makelaars	17	20	19	22	23
Agenten	1 439	1 560	1 793	1 902	2 044

Bronnen:

FSMA jaarverslag 2022, pp. 110-111

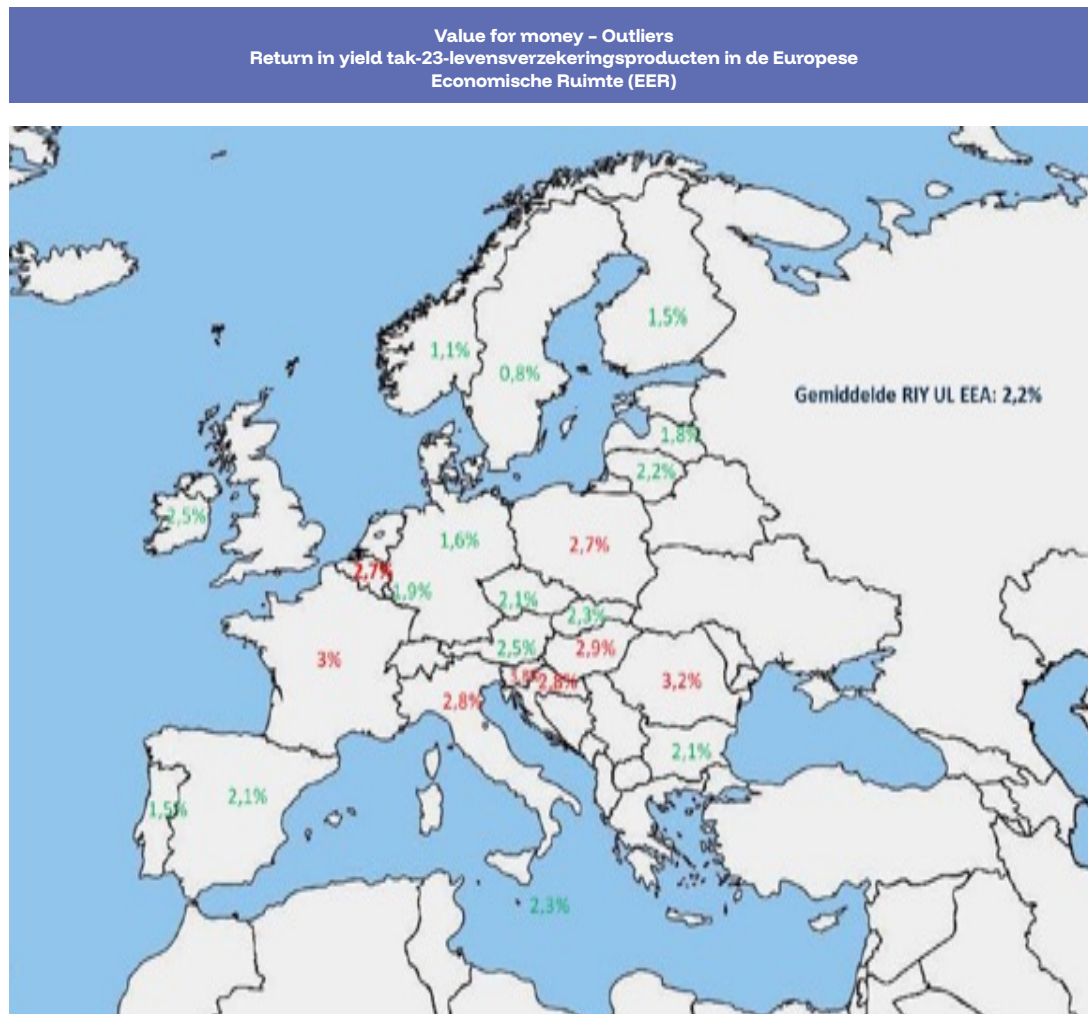
FSMA jaarverslag 2024, p. 83

zogenoeten 'outliers': producten die qua rendement of kosten significant afwijken van de norm. Voor levensverzekeringsproducten (tak 23) hanteerde men een benchmark van 2,7% 'reduction in yield' (zijnde de negatieve impact van de totale kosten op het rendement op jaarbasis), wat overigens hoger is dan het Europees gemiddelde. Voor niet-levensverzekeringen werd een 'claims ratio' van 30% als referentiewaarde genomen.

De resultaten van deze interventies zijn opmerkelijk: slechts 5% van de gecontroleerde producten voldeed initieel aan de verwachtingen. Bij de overige producten werden verbeteringen doorgevoerd, en in ongeveer 35% van de gevallen werd de commerciële distributie van het product zelfs volledig stopgezet. Op een totaal van 234 gecontroleerde producten (zowel leven als niet-leven) werden de kosten van 141 producten verlaagd. Bij 78 producten werd de commercialisering stopgezet.

Tijdens het sectoroverleg met de FSMA bespreken we algemene dossiers en beleidsdomeinen die van groot belang zijn voor de werking en toekomst van de sector. Dit overleg biedt een waardevol platform om in dialoog te treden over onderwerpen zoals:

- > de distributie van kapitalisatieverrichtingen,
- > de kennisvereisten voor tussenpersonen,
- > de actualisering van de praktijkgids,
- > administratieve vereenvoudiging,
- > en duurzame financiering.



Bron: FSMA presentatie van 16 april 2025

Resultaten controle-actie 2023-2024	Leven	Niet-leven	Totaal
Commercialisering gestopt	28	50	78
Kosten verlaagd	137	4	141
Dekkingen uitgebreid	0	1	1
Bevoegdheid andere NCA	4	0	4
Product voldoet	9	1	10
Totaal	178	56	234

Bron: FSMA jaarverslag 2024, p. 23

Door deze constructieve samenwerking kunnen we knelpunten aankaarten, zorgen voor meer duidelijkheid en bijdragen aan een beleid dat zowel de belangen van de consument als de professionaliteit van de sector ten goede komt.



Op 17 januari 2025 is de Europese DORA-verordening ('Digital Operational Resilience Act') in werking getreden. Deze is van toepassing op de verzekerings- en herverzekeringstussenpersonen en de nevenverzekeringstussenpersonen. Het doel van deze verordening is de digitale operationele weerbaarheid van de financiële sector te vergroten door op Europees niveau een geharmoniseerde regeling in te voeren voor de beveiliging van de informatie- en communicatienetwerken en -systemen van financiële entiteiten. In dit kader zijn er specifieke interpretatievragen gerezen omtrent de concrete toepassing van de DORA-criteria op de tussenpersonen. De FSMA heeft deze vragen voorgelegd aan de Europese Commissie en EIOPA en werd hierin ondersteund door Becobra. Becobra speelt zelf een zeer actieve rol bij de implementatie van DORA en is hieromtrent op regelmatige tijdstippen in contact met de FSMA.

Sébastien Yerna, Lid van het directiecomité van de FSMA



Assuralia: strategische partner in de verzekeringssector

Assuralia is de Belgische beroepsvereniging van verzekerings- en herverzekeringsondernemingen. De vereniging vertegenwoordigt vrijwel alle Belgische en buitenlandse verzekeringsmaatschappijen die in België opereren.

Becobra onderhoudt een constructieve relatie met Assuralia, gebaseerd op wederzijds respect en samenwerking. Hoewel onze focus ligt op het behartigen van de belangen van commerciële verzekeringsmakelaars en risicoadviseurs, erkennen we het belang van een gezamenlijke aanpak bij sectorbrede uitdagingen. Samen streven we naar een veerkrachtige en toekomstbestendige verzekeringssector in een context van klimaatverandering, vergrijzing, ingrijpende technologische ontwikke-

DISTRIBUTIEKANALEN VAN DE VERZEKERING: CIJFERS 2023 EN TENDENSEN 2024

Assuralia geeft een overzicht van de door haar leden geïnde premies voor het jaar 2023 en van de tendensen op het vlak van distributiekanaalen voor 2024. Het totale premie-incasso (niet-leven en leven) wordt voor 2024 geschat op meer dan €35 miljard. Dit cijfer weerspiegelt de omvang van de Belgische verzekeringscapaciteit.

VERRICHTINGEN	INCASSO'S (miljoenen euro)		NOMINALE GROEI (in %)	
	2023	2024 (schatting)	2023/2022	2024/2023 (schatting)
Totaal niet-leven en leven	32.351	35.084	5,9%	8,4%
Totaal leven	16.593	18.360	3,0%	10,6%
Leven individueel	9.730	11.661	-1,6%	19,8%
Gewaarborgde rente (tak 21-22)	6.385	7.077	6,3%	10,8%
Beleggingsfondsen (tak 23)	2.835	3.814	-16,3%	34,5%
Kapitalisatie (tak 26)	510	770	2,4%	50,9%
Levensgroep	6.863	6.699	10,3%	-2,4%
Gewaarborgde rente	6.158	6.053	8,7%	-1,7%
Beleggingsfondsen	705	645	26,3%	-8,5%
Niet-leven	15.758	16.724	9,1%	6,1%
Ongevallen, zonder AO	464	476	6,4%	2,6%
Arbeidsongevallen (AO)	1.491	1.656	15,1%	11,1%
Ziekte	2.218	2.368	10,4%	6,8%
Auto	4.268	4.472	4,7%	4,8%
Brand	4.052	4.276	11,5%	5,5%
Algemene BA	1.400	1.467	10,6%	4,8%
Andere verrichtingen niet-leven	1.864	2.009	8,1%	7,8%

Bron: Assuralia, extrapolatie na 4de trimester 2024

lingen en steeds strengere en complexere regelgeving. In de praktijk vertalen we dit naar gezamenlijke concrete projecten rond bijvoorbeeld nieuwe opzegregels, sectorale bemiddelingsovereenkomsten, aangepaste aansprakelijkheidsregels en een structurele uitwisseling over diverse beleidsinitiatieven.

Belangrijke mijlpalen van Assuralia

Assuralia droeg de voorbije jaren met verschillende initiatieven bij aan de vooruitgang van de sector, door

- **focus op het dichten van 'protection gaps':**

Assuralia zet zich ervoor in stakeholders te mobiliseren die de 'protection gaps' in de Belgische markt kunnen helpen verkleinen. Zo ontwikkelde Assuralia de klimaatschademonitor, een interactieve tool die iedereen toelaat de klimaatschade per gemeente op te vragen.

De versterkte inzet voor deze kwestie sluit nauw aan bij de rol van Becobra en haar leden, die niet alleen bijdragen aan risicoadvies en verzekeringsoplossingen, maar ook de bevoegde overheden kunnen bijstaan in risicobeoordeling en sectoroverschrijdende oplossingen kunnen voorstellen.

- **duurzaamheid en ESG-integratie:** Assuralia stimuleert verzekeringsondernemingen ESG-criteria op duurzame wijze in hun economische modellen op te nemen, wat bijdraagt aan waardecreatie voor alle stakeholders, zoals de Becobra-community en hun gemeenschappelijke klanten.
- **diversiteit en inclusie:** Assuralia ondersteunt actief initiatieven zoals 'Wo.Men in Finance' en het platform 'inclusivepanels.be' om diversiteit en inclusie binnen de sector te bevorderen.

- **leiderschapswissel:** In juni 2024 werd Etienne Bouas-Laurent (AXA Belgium) verkozen tot nieuwe voorzitter van Assuralia. Samen met ondervoorzitter Heidi Delobelle (AG Insurance) beoogt hij "een proactief en open Assuralia dat bruist van de initiatieven" gestalte te geven.

Deze mijlpalen onderstrepen Assuralia's toewijding aan het versterken van de verzekeringssector in België. Becobra waardeert deze samenwerking en kijkt uit naar een voortgezet partnerschap om verdere vooruitgang in de sector te realiseren.

F Als beroepsvereniging voor de verzekeringsondernemingen waarderen wij de rijkdom van de diverse distributiekanaalen waarvan onze verzekeringsondernemingen in België gebruik maken. De diversiteit van het distributielandchap betekent een belangrijke meerwaarde in een gezonde concurrentie waar de consument enkel maar voordeel kan uithalen. In dit landschap nemen Becobra en haar leden een bijzondere rol in met een focus op riskmanagement bij ondernemingen, op de dekking van speciale risico's, en een beheer met internationale dimensie. De expertise die in dit domein wordt verworven is cruciaal, niet alleen voor de betrokken klanten maar evenzeer voor Assuralia die bij het uitwerken van haar strategie nood heeft aan deze inzichten. Een goede samenwerking met Becobra is dan ook niet enkel nuttig en plezierig maar ook noodzakelijk. We zijn dan ook zeer verheugd met de constructieve relaties die we de voorbije jaren uitgebouwd hebben. Het geeft ons het nodige vertrouwen om samen aan de toekomst van onze verzekeringssector te bouwen."

Hein Lannoy, CEO, Assuralia



De Ombudsman van de Verzekeringen

De Ombudsman van de Verzekeringen is een onafhankelijke en onpartijdige instantie die bemiddelt bij geschillen tussen verzekeringsnemers en verzekeringsmaatschappijen of -tussenpersonen. Becobra zetelt in de Raad van Bestuur van de Ombudsman.

Op een laagdrempelige en efficiënte manier beoogt de Ombudsman conflicten op te lossen zonder tussenkomst van de rechtbank. Zijn rol is cruciaal voor het bevorderen van transparantie en vertrouwen in de verzekeringssector, onder andere dankzij zijn bijdrage aan de klanttevredenheid en de naleving van de sectorale gedragsregels. Evenzeer geeft hij de aanzet tot relevante wetgevende evoluties die inspelen op terugkerende klachten.

Denk bijvoorbeeld aan de wet van 17 maart 2024 (sancties op termijnen voor uitbetaling van schade; een antwoord op klachten met betrekking tot trage afhandeling en onduidelijke opvolging) of de wet van 9 oktober 2023 (van kracht in 2024), in verband met soepele opzegregels van verzekeringscontracten op elk moment na het tweede jaar, wat de klachten over complexe opzegprocedures moet verminderen.

Naar aanleiding van het jaarverslag 2024 van de Ombudsman hebben wij aandacht voor de volgende punten:

- **Kerncijfers voor klachten m.b.t.**

tussenpersonen: In 2024 ontving de Ombudsman 7% meer klachten met betrekking tot verzekerginstussenpersonen. De dossiers voor tussenpersonen vertegenwoordigen 11% van het geheel. De informatieverstrekking aan de consument door de neventussenpersonen vormt vaak een aandachtspunt.

- **Aanbevelingen die aansluiten bij geconstateerde trends** en tussenpersonen concrete handvaten bieden om klanttevredenheid te verhogen en juridische of reputatierisico's te beperken:
 - > Digitale en volledige klantendossiers worden sterk aanbevolen. Veel geschillen ontstaan omdat het niet aantoonbaar is dat de tussenpersoon de klant correct heeft geïnformeerd of gewaarschuwd (klachten rond zorgplicht en aansprakelijkheid).



- > Bij schadegevallen moet duidelijk zijn wie waarvoor verantwoordelijk is (verzekeraar of tussenpersoon). Klanten verwachten begeleiding van hun makelaar; een passieve houding of rolverwarring is niet bevorderlijk.
- > Trage of ontbrekende communicatie is een structurele klacht (top drie). Proactief opvolgen van eenvoudige administratieve verzoeken zoals attesten of domiciliëringen kan escalatie vermijden.
- > Onduidelijke taal en gebrekkige toelichting van voorwaarden veroorzaken misverstanden over dekking, vooral bij complexe producten. Het correct aanreiken van IPID/KID-documenten en begrijpelijke uitleg is cruciaal.



De tussenpersonen staan dichtbij hun klanten en zijn het eerste aanspreekpunt in geval van klachten. Het is hun rol de soms moeilijke terminologie van de verzekeringssector uit te leggen aan hun klanten. Voor de Ombudsman is deze hoge toegevoegde waarde van de tussenpersonen van enorm belang. Een goede communicatie en goede processen bij de verwerking van de polissen en van de schades zijn de enige manier om klachten te voorkomen. Dit is zeker het geval voor de leden van Becobra die een bredere functie hebben dan het plaatsen van verzekeringen. Het gaat over riskmanagement, over data-analyse en actief schadebeheer. Hieruit kunnen klachten volgen maar als ombudsdienst waarderen wij zeker de constructieve manier waarop de leden van Becobra met ons samenwerken om oplossingen te vinden.”

Laurent de Barsy, Ombudsman, Ombudsman van de Verzekeringen



CEPOM: Paritair Fonds voor Bestaanszekerheid

CEPOM (Paritaire Opleiding Makelaars) is het Paritair Fonds voor Bestaanszekerheid voor de sector van de verzekeringsmakelarij en -agenten, die valt onder Paritair Comité 307. Het fonds heeft als doel de werkgelegenheid en opleiding binnen de sector te bevorderen. Het wordt bestuurd door een paritair samengestelde Raad van Bestuur, die bestaat uit vertegenwoordigers van zowel werkgevers- als werknemersorganisaties. Zodoende zetelt Becobra in de Raad van Bestuur van CEPOM, met onze CEO als zijn voorzitter.

Door zijn missie fungeert CEPOM als een belangrijke partner van Becobra, met name door zijn bijdrage aan de professionele ontwikkeling van de medewerkers van de sector en de algehele kwaliteit van de dienstverlening.

In 2024 lanceerde CEPOM verschillende initiatieven en projecten om zijn doelstellingen te realiseren:

- **Versterking van het opleidingsaanbod:** CEPOM verhoogde het aantal opleidingsdagen van 902 in 2023 naar 1.071 in 2024.
- **Uitbreiding van het gebruikersbestand:** Het aantal gebruikers van het CEPOM LMS-platform is gestegen tot ongeveer 3.500, wat wijst op een groeiende betrokkenheid van zowel werkgevers als werknemers bij de aangeboden diensten.

- **Focus op kleine en middelgrote ondernemingen:** CEPOM ondernam initiatieven om ook kleinere werkgevers te bereiken en hen te ondersteunen bij het bevorderen van opleiding en mobiliteit binnen hun organisaties.
- **Voortdurende uitbreiding van het LMS-platform:** CEPOM blijft het platform verder ontwikkelen naar een volwaardig HR-instrument:
 - > Verwerken van zowel interne als externe opleidingen met opleidingsuren én FSMA-uren (rapportering, sociale balans, etc.);
 - > Vanaf 20 medewerkers is er de optie om een eigen sub-platform te hebben waarop zowel de CEPOM-content als eigen of externe content kan geplaatst worden met een gebruiksvriendelijke rapportering. Daarbij is ook een agendafunctie beschikbaar met uitnodigingen en inplannen van interne en externe



opleidingsactiviteiten (zowel formeel als informeel) volgens het gewenste doelpubliek;

- > Inbouwen AI-functies om opleidingen te stimuleren en/of aan te bevelen voor de bestaande users.

Op korte termijn wordt het aanbod verder uitgebreid met verzekeringstechnische e-learnings alsmede een rits softskills-opleidingen. Voorts

staat ook een sales & marketing traject in de steigers.

Deze mijlpalen onderstrepen de ambitie van CEPOM om bovenop de opleidingen zelf ook een volwaardige oplossing te kunnen aanbieden inzake competentie management voor de verzekeringsmakelaardij.



Becobra-leden die gebruik maken van een eigen sub-platform, kunnen niet alleen het CEPOM-aanbod maar ook hun eigen content uploaden en loggen onder de LMS-vlag; dit betreft interne opleidingen, documenten, video's, presentaties etc. Voorts kan het platform gebruikt worden voor onder andere evaluaties, enquêtes, quizzen. CEPOM staat open voor alle behoeften van de Becobra-community. De catalogus is immers slechts een greep uit ons aanbod. Wij helpen graag waar mogelijk!"

Xavier De Roeck, Manager, CEPOM



Commissie voor Verzekeringen

De Commissie voor Verzekeringen is een onafhankelijk adviesorgaan dat werd opgericht in het kader van de Belgische verzekeringswetgeving. Ze is verbonden aan de FSMA en bestaat uit deskundigen uit de verzekeringssector, waaronder Becobra, de academische wereld en de consumentenbescherming. De commissie verstrekt adviezen over wetsontwerpen, regelgeving en beleidsmaatregelen die betrekking hebben op de verzekeringssector. Deze adviezen zijn bedoeld om de transparantie, consumentenbescherming en marktwerking te versterken. De commissie speelt daarmee een belangrijke rol in het bevorderen van een gezond en stabiel verzekeringslandschap in België.

Overzicht van gepubliceerde adviezen

1. Advies C/2024/3 – 24 juli 2024

Behandelt artikel 106, tweede lid, van het wetsontwerp tot regeling van de private opsporing.

2. Advies C/2024/4 – 12 november 2024

Betreft het voorontwerp van wet tot wijziging van artikel 7 van de wet van 21

november 1989 betreffende de verplichte aansprakelijkheidsverzekering inzake motorrijtuigen en het ontwerp van koninklijk besluit tot wijziging van artikel 3 van het koninklijk besluit van 16 april 2018, inzake de verklaring betreffende het schadeverleden.

3. Advies C/2024/5 – 21 februari 2025

Gaat over mogelijke discriminatie tussen fysieke en mentale problemen in het kader van verzekeringen.

4. Advies C/2025/1 – 12 maart 2025

Bespreekt de omzetting van artikel 14.4 van Richtlijn 2023/2225 inzake kredietovereenkomsten voor consumenten, betreffende het recht om vergeten te worden van oncologische ziekten in het kader van verzekeringen verbonden aan deze contracten.

5. Advies C/2025/2 – 2 juni 2025

Betreffende de opheffing van artikel 23 betreffende de verplichte aansprakelijkheidsverzekering inzake motorrijtuigen (WAM)

Paritair Comité 307: sectorale arbeidsvoorwaarden en ontwikkelingen

Het Paritair Comité 307 is het bevoegde overlegorgaan voor de sector van de makelarij en verzekeringsagentschappen in België. Dit comité, samengesteld uit vertegenwoordigers van zowel werkgevers- als werknemersorganisaties, bepaalt de collectieve arbeidsvoorwaarden binnen de sector. Becobra vertegenwoordigt samen met BZB-Fedafin, Feprabel en FVF de werkgeversbank. Onze CEO ageert als woordvoerder.

Sectorale en transversale verenigingen

Om de belangen van onze leden optimaal te behartigen, hechten wij grote waarde aan samenwerking met diverse beroepsverenigingen en andere federaties, zowel nationaal als internationaal. Deze samenwerkingen stellen ons in staat om gezamenlijke belangen te verdedigen en kennis uit te wisselen, zelfs over de grenzen heen.

Nationale zusterverenigingen

Becobra's samenwerking met BZB-Fedafin, Feprabel en FVF is van essentieel belang voor een coherente en krachtige vertegenwoordiging van de verzekerings- en financiële en tussenpersonen in België.

Met Feprabel en FVF krijgt het structureel overleg vorm in het platform Nouconec. We bouwen voort op een langdurige samenwerking, gedragen door een gedeelde inzet voor de belangen van verzekeringsmakelaars.

Onze gezamenlijke inspanningen hebben geleid tot significante sectorale verbeteringen en een sterkere positie van de tussenpersoon binnen het financiële landschap.

Hoewel we elk onze eigen specificiteit hebben, streven we gezamenlijk naar het sluiten van sectorale akkoorden en het behartigen van gedeelde belangen.

Europese federatie: Bipar

Op Europees niveau zijn we actief binnen Bipar (European Federation of Insurance and Financial Intermediaries), een overkoepelende organisatie van 47 nationale verenigingen uit 31 landen. Bipar vormt de schakel tussen nationale verenigingen en Europese instellingen zoals de Europese Commissie en EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority), en speelt een sleutelrol in zowel belangenbehartiging als kennisdeling. Dankzij Bipar hebben we toegang tot een uitwisselingsplatform met buitenlandse associaties, waardoor we kunnen leren van internationale best practices en ontwikkelingen.

Transversale associaties: VBO en HRZKMO

Naast sectorale partnerschappen zijn we ook aangesloten bij bredere werkgeversorganisaties zoals het Verbond van Belgische Ondernemingen (VBO) en de Hoge Raad voor de Zelfstandigen en de KMO (HRZKMO).

VBO: Als toonaangevende werkgeversorganisatie in België opent het VBO voor ons de deuren naar beleidsmakers en technische werkgroepen die zich buigen over transversale materies. Deze samenwerking stelt ons in staat mee richting te geven aan beleidsontwikkelingen die onze sector overstijgen of gelijkgestemden te vinden in sectorspecifieke dossiers.

HRZKMO: De HRZKMO verdedigt de belangen van zelfstandigen en kmo's en fungeert als een belangrijk overlegplatform met de overheid. Onze betrokkenheid bij de HRZKMO faciliteert contacten met beleidsmakers en biedt ons de mogelijkheid om deel te nemen aan discussies over regelgeving en initiatieven die van belang zijn voor onze leden.

Deze samenwerkingen versterken onze positie als vertegenwoordiger van de sector en geven ons de slagkracht om mee te bouwen aan een gunstig ondernemingsklimaat in België.

Samen voor een veerkrachtige toekomst



Onze sector staat midden in een wereld die fundamenteel verandert: onzekerheid, digitalisering, duurzaamheid en geopolitieke risico's maken risicobeheer complexer dan ooit. In die context zijn verzekeringsmakelaars, herverzekeringsmakelaars en risicoadviseurs geen toeschouwers, maar actoren van betekenis. Zij maken risico's beheersbaar en verzekerbaar, en dragen bij aan innovatie, continuïteit en groei.

Tegelijk groeit de complexiteit van onze eigen omgeving. De toenemende stroom aan regelgeving weerspiegelt essentiële intenties: betere bescherming, meer transparantie, digitale weerbaarheid. Dit legt nieuwe verwachtingen op aan onze sector. Europese initiatieven zoals de 'Retail Investment Strategy', DORA of FIDA, en Belgische hervormingen rond fiscaliteit, aansprakelijkheid of pensioenen, geven duidelijk richting aan hoe de beleidsmakers de toekomst van innovatieve financiële markten en veerkrachtige economieën zien.

In dat spanningsveld – tussen ambitie, bescherming en werkbaarheid – ligt onze rol als beroepsvereniging. Wij willen, net als onze leden, meedenken, meewerken en mee vorm geven. En vooral: bruggen bouwen.

Net zoals de makelaar de brug vormt tussen klant en verzekeraar, tussen risico en oplossing, zo wil Becobra de brug zijn tussen sector en beleid. Tussen regelgeving en praktijk. Tussen vandaag en morgen. Met kennisdeling, belangenbehartiging en samenwerking bouwen we samen aan een sector die zijn maatschappelijke rol blijft opnemen: professioneel, wendbaar en toekomstbestendig.

In die geest willen we ook hulde brengen aan Steve Sartor, die na zes jaar voorzitterschap de fakkel doorgeeft. Steve was voor Becobra meer dan een voorzitter: hij was een drijvende kracht, met visie, gedrevenheid en een sterk geloof in het collectieve belang. Als CEO van zijn makelaarskantoor kende hij de uitdagingen van binnenuit, maar hij keek altijd verder dan het eigen belang. Zijn engagement voor

de sector en zijn overtuiging dat samenwerking loont, zijn een voorbeeld voor ons allen.

Dit jaarverslag mag dan ook meer zijn dan een chronologische opsomming van feiten en cijfers. Het weerspiegelt een belangrijk scharniermoment voor onze vereniging. Na de strategische heroriëntatie van de afgelopen jaren, hebben we in 2024-2025 een belangrijke vertaalslag gemaakt: naar een nieuwe merkidentiteit, een versterkt team, een performante werking en een hernieuwde externe positionering. Deze publicatie is dan ook bedoeld om niet alleen te rapporteren, maar ook te verbinden, te inspireren en te laten zien waar we als gemeenschap voor staan. Want een sterke sector begint bij een duidelijke stem, en een verenigde gemeenschap die durft vooruit te kijken.

Tenslotte wil ik persoonlijk Steve danken. Hij heeft me aangeworven als CEO, altijd gestimuleerd met kritische vragen, en was steeds bereid tot inhoudelijk debat. Die ruimte en dat vertrouwen zijn bepalend geweest voor mijn traject binnen Becobra. Namens het hele team wens ik hem veel succes in zijn nieuwe rol binnen de Europese federatie Bipar; een rol waarin zijn ervaring, zijn visie en zijn engagement ongetwijfeld opnieuw het verschil zullen maken.

Samen blijven we bouwen. Aan een sterke beroepsgemeenschap. Aan een sector die ertoe doet. En aan een toekomst waarin makelaars, meer dan ooit, hun rol kunnen opnemen als gids, partner en bruggenbouwer.

Valérie Nolens
CEO

Becobra



Becobra

Redactie en samenstelling:
Becobra-communicatieteam en bestuursleden

Dankwoord:

We willen onze oprechte dank uitspreken aan al onze leden, partners, medewerkers en stakeholders die hebben bijgedragen aan het succes van Becobra in 2024-2025. Hun inzet, expertise en samenwerking vormen de basis van onze gezamenlijke vooruitgang en versterken de rol van Becobra als bruggenbouwer binnen de sector.

CEO : Valérie Nolens



www.becobra.be



info@becobra.be



Phoenix Building, Koning Albert II-laan 19, B-1210 Brussel

