

Interview

Vrouw & Makelaar

“We willen vrouwelijke makelaars aansporen om meer naar buiten te komen.”

Vrouw & Makelaar werd in februari 2013 opgericht door Dorine Dhont en Ellen Brusselaers. Ondertussen telt V&M zes bestuursleden die het project sturen in het belang van alle Vlaamse vrouwelijke verzekeringsmakelaars. Wij trokken naar Gent voor een gesprek over de doelstellingen van de organisatie en de wensen van de ambitieuze dames voor 2015.

Vrouw & Makelaar bestaat intussen meer dan een jaar. Wat waren jullie oorspronkelijke doelstellingen?

Dorine Dhont: “We wilden de vrouwelijke makelaars in Vlaanderen bereiken en hen aansporen om meer naar buiten te komen. Er zijn trouwens meer vrouwelijke makelaars dan de meeste denken. We zijn wel in de minderheid, maar 17% van de makelaars zijn vrouwen. Op events van maatschappijen en beroepsverenigingen is die 17% ondervertegenwoordigd. We ontmoeten elkaar daardoor niet zoveel als onze mannelijke collega's. Dat komt gedeeltelijk omdat de events



*Dorine Dhont, voorzitter
Kantoor Dorine Dhont in Zingem,
www.gelukkigverzekerd.be*

vaak 's avonds georganiseerd worden. Daarom kiezen wij voor gezinsvriendelijke uren. We starten rond 10 uur en wie wil, kan nadien blijven voor de lunch. Op die manier kunnen we elkaar beter leren kennen en ontdekken dat we met dezelfde professionele bekommernissen te maken hebben. Zo kunnen we ook meer vrouwen aansporen om naar andere beroepsgerelateerde events te gaan. Het makelaarsprofiel zal daardoor een vrouwelijker gezicht krijgen. Daarnaast willen we jongeren warm maken voor een carrière als verzekeringsmakelaar.”

Zijn de doelstellingen dezelfde gebleven of hebben jullie gaandeweg bijgeschaafd?

Dorine: “De doelstellingen blijven dezelfde. In november organiseerden we ons vierde event en we hebben zoals altijd positieve reacties gekregen. We willen elkaar nog beter leren kennen en meer nieuwe collega's ontmoeten. We houden altijd rekening met de opmerkingen en suggesties van de deelnemers. Daardoor kunnen de volgende events een ander accent krijgen. Maar de basisdoelstellingen blijven dezelfde: vrouwelijke makelaars laten netwerken, de professionele organisaties voor hen toegankelijker maken en ons beroep promoten. We willen de activiteiten bovendien verder uitbreiden naar alle Vlaamse provincies. De events worden daarom op verschillende locaties georganiseerd.”

Ann Vandenbussche: “Omdat de deelnemers ons vragen om verder te doen, is ons enthousiasme gegroeid en doen we met nog meer overtuiging verder. We willen het netwerk verder uitbouwen en een krachtig team van vrouwelijke makelaars zijn waar vrouwen en heren in professionele kringen rekening mee houden.”



*Nathalie Van Nevel, communicatie,
public relations - website & drukwerk
Zakenkantoor ADW in Lovendegem,
www.zakenkantoor-adw.be*

Wat hebben jullie intussen bereikt?

Treesje van Toledo: “We hebben vier events achter de rug waarop telkens een twintigtal vrouwen aanwezig waren. Sommigen komen altijd terug en er zijn iedere keer nieuwe gezichten.”

Véronique De Koning: “Dat is het bewijs dat ons netwerk sterker wordt. In Oost- en West-Vlaanderen beginnen ze ons te kennen. Nu gaan we de werking uitbreiden over het hele Vlaamse landsdeel. We doen daarom extra inspanningen voor onze naambekendheid. Binnenkort zal ons logo en de link naar onze website www.vrouw-makelaar.be op de Brocom-site staan. Ook op Facebook kan je ons terugvinden. De bedoeling is dat alle vrouwelijke makelaars weten waar en hoe ze ons kunnen bereiken.

Wat willen jullie nog meer bereiken?

Dorine: “Naast het heterogene netwerk wil V&M een groot net van vrouwelijke verzekeringsmakelaars creëren.

We willen de talenten en kwaliteiten van onze leden via een platform verder laten ontwikkelen en de drempel verlagen. Daardoor zullen vrouwelijke makelaars op hun beurt een grotere bijdrage kunnen leveren. Dat zal verrijkend werken voor alle partijen: de klanten, de makelaars en de maatschappijen.”

Ann: “We willen een meerwaarde zijn voor de vrouwelijke makelaars die nu al aan het werk zijn. Maar we willen eveneens meisjes overtuigen om te kiezen voor een loopbaan binnen de makelaardij. We zijn dan ook bereid om in scholen te gaan spreken over verzekeringen in ‘t algemeen en over ons vak. De Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen (FVF) levert al inspanningen naar studentenverenigingen toe om het beroep te promoten, wij willen ons daar graag bij aansluiten.”

Welke thema’s hebben jullie tijdens de voorbije events behandeld?

Véronique: “We zijn gestart met een uiteenzetting door Greet T’Jonck (directeur Toezicht Pensioenen bij de FSMA) over de bevoegdheden en de uitdagingen van de toezichthouder. Daarna volgde een toelichting van het dossier koppelverkoop door Roger Huygens, ondervoorzitter van het FVF. Het derde event was een interactieve workshop met Kirsten Ujvari over de impact van li-



*Tressje van Toldeo, penningmeester, secretariaat en juridisch adviseur
Zakenkantoor Van Laethem - van Toledo in
Oudenaarde, www.bankverzekeringen.be*

chaamstaal en hoe je die impact kunt vergroten. Het laatste event met meester Denturck, advocaat en associate bij Advocatenbureau Liedekerke, ging over de verantwoordelijkheden van de makelaars ten gevolge van de nieuwe wetgeving. De directeur van FVF, Kelly Schampelaere, heeft ons toen ingelicht over de vraag van de beroepsfederatie naar de overheid toe om de Twin Peaks II-regels te vereenvoudigen.”

Ann: “De onderwerpen hadden allemaal een professionele inslag, maar waren niet maatschappij- of productgebonden. Dat willen we zo houden.”

Is het de bedoeling om nog meer vrouwelijke makelaars aan te trekken?

Treesje: “Dat willen we zeker. We willen zoveel mogelijk vrouwelijke makelaars overtuigen om te komen luisteren.”



*Veronique De Koning,
locatie verantwoordelijke events
De Koning nv in Lochristi,
www.dekoning.be*

roepsfederatie voor verzekeringstussenpersonen (FVF) en willen die nog verder uitbreiden. Iedere keer als we naar een event voor makelaars gaan, maken we reclame voor Vrouw & Makelaar.

“Onze basisdoelstellingen blijven dezelfde: netwerken, de professionele organisaties toegankelijker maken en ons beroep promoten”

Nathalie Van Nevel: “Een van onze prioriteiten voor de komende maanden is meer bekendheid krijgen. Dat willen we doen door interviews te geven en onze huidige leden te vragen om over onze activiteiten te vertellen.”

Zijn er nog andere communicatiekanalen die jullie daarvoor willen inzetten?

Treesje: “We hebben onze website ‘vrouw-makelaar.be’ en nodigen alle professionele organisaties uit om onze link te vermelden op hun site. We versturen regelmatig een e-mail om leden te werven en zoals Véronique al vertelde zijn we ook aanwezig op de sociale media via Facebook. We kunnen al rekenen op een goede samenwerking met de be-

Nathalie: “We hebben ook een bescheiden budget vrijgemaakt voor affiches, banners, pins...”

Ann: “Als we de komende maanden naar een meeting, een opleiding of een vergadering voor makelaars gaan, zullen we zeker niet vergeten om onze nieuwe flyers uit te delen. We hopen natuurlijk ook dat we onze banners op zoveel mogelijk sites van de sector mogen plaatsen. We kiezen onze communicatiekanalen in functie van de efficiëntie, maar ondertussen blijven we wel waken over onze onafhankelijkheid. We willen startende en ervaren vrouwelijke makelaars ondersteunen in hun professionele activiteit en dat kunnen we alleen doen als we onze onafhankelijke positie behouden.”

Werken jullie als Vrouw & Makelaar samen met andere verenigingen in en buiten de verzekeringssector? Willen jullie die samenwerking verder uitbreiden en nieuwe samenwerkingsverbanden opzetten?

Nathalie: "Op dit moment worden we financieel ondersteund door FVF Oost-Vlaanderen. De rest van onze inkomsten komen van de deelnemingsgelden."

Véronique: "We zijn ook blij dat FVF inhoudelijk wil meewerken aan onze events."

Ann: "Natuurlijk staan we open voor samenwerking met andere verenigingen en organisaties. Dat mag ook ruimer zijn dan de verzekeringssector. Ik denk aan federaties van vastgoedmakelaars en boekhouders. Maar de link moet wel professioneel zijn. Sportclubs komen dus niet in aanmerking..."

Welke boodschap hebben jullie voor de lezers van de Verzekeringswereld?

Ann: "We willen alle vrouwelijke makelaars die dit interview lezen een hart onder de riem steken. We willen hen eraan herinneren dat ze een uitstekende beroepskeuze hebben gemaakt en dat ze niet de enige zijn die het soms moeilijk

hebben om privé- en beroepsactiviteiten met elkaar te combineren. Ook daarover wordt gepraat tijdens de lunch na de meeting."

Dorine: "Na ieder event zijn we nog meer overtuigd van onze missie. We beseffen dat we als makelaars belangrijk werk verrichten."

Treesje: "En die ervaring willen we met zoveel mogelijk dames delen."

Dorine: "Daarom organiseren we onze events in de voormiddag en worden ze gevolgd door een korte lunch. De meeste vrouwen kunnen zich 's avonds immers moeilijker vrijmaken."

Wat zijn de verwachtingen van de leden van Vrouw & Makelaar voor 2015. Zal er veel veranderen voor de makelaars?

Ann: "De nieuwe reglementering maakt de onafhankelijke makelaars ongerust. De druk van de maatschappijen om een verbonden agent te worden groeit. We moeten zelf beslissen hoe we ons best



*Ellen Brusselaers, secretariaat en communicatie. AMB bvba in Aalter, www.ambverzekeringen.be
(Ellen was niet aanwezig op het interview wegens de bevalling van haar eerste kindje)*

beter tot hun recht. Maar je moet de klant wel meenemen in het verhaal: vertellen wat er allemaal moet gebeuren, wat de makelaar doet en de klant laten beslissen. We moeten de klant beter begeleiden en veel meer formulieren beheren, dat neemt tijd, daarbovenop werden onze aansprakelijkheden als ma-

“Er zijn meer vrouwelijke makelaars dan de meeste denken”

organiseren om aan de nieuwe eisen tegemoet te komen. Dat vergt een enorme administratieve inspanning. We hopen dat de makers van beheerpakketten daarvoor hulpmiddelen zullen aanbieden."

Dorine: "Voor 2015 verwacht ik nog meer regelgeving en controles, strengere kennisvereisten en nieuwe werkstructuren. De hele financiële wereld ondergaat veranderingen, de verschuiving naar een nieuw beroepsprofiel zal zich verder zetten. Maar ik zie Twin Peaks II als een goede zaak. De bijkomende waarborgen die een makelaar biedt, komen daardoor

kelaar sterk verzwaaard. Met een gewone BA-auto ben ik nu meer dan een halve dag bezig. Het is de vraag of die inspanningen betaald kunnen worden op basis van commissies. Het zou wel kunnen dat we in de toekomst niet anders kunnen dan werken met fees."

Wat zijn de belangrijkste wijzigingen die jullie in 2014 hebben uitgevoerd in jullie kantoren (of de kantoren die jullie mee leiden)?

Nathalie: "Brio is duur, maar dankzij een extra optie in de software koppelen we sinds dit jaar de documenten van



*Ann Vandenbussche,
public relations & events
Kantoor Vandenbussche Ann
in Oedelem,
www.kantoorvandenbussche.be*

klanten aan hun dossier en schadedossiers. Voor ons was dit een belangrijke stap naar paperless werken.”

Véronique: “Twin Peaks II heeft de werking op kantoor veranderd. Dat kunnen we niet ontkennen. De gesprekken met klanten werden meer opengetrokken en we evolueerden naar een modern verkoop- en adviespunt.”

Welke aanpassingen staan er in 2015 op het programma?

Véronique: “De nieuwe toepassingen van de beheersystemen optimaal gebruiken zodat we het contact met de klanten verder kunnen versterken. We gaan ook onze website verbeteren en opleidingen volgen. We willen zo snel mogelijk aan alle MiFID-verplichtingen voldoen.”

Dorine: “We moeten ons verder aanpassen aan de MiFID-verplichtingen. Daarom gaan we de mogelijkheden van BRIO

zoveel mogelijk inzetten. Er zijn juridische opleidingen gepland en ook wij gaan werken aan onze website.”

Heeft het lidmaatschap van Vrouw & Makelaar jullie manier van denken en werken op een of andere manier aangepast?

Treesje: “Onrechtstreeks wel. Het is fijn te weten dat er nog vrouwelijke makelaars zijn. Ik was zeer blij met de uitnodiging van Dorine en Ellen. Niet dat ik geen goede relatie heb met mijn mannelijke collega’s. Maar na ieder event van V&M krijg ik een extra boost omdat ik fier ben op mijn beroep.”

Véronique: “Mijn lidmaatschap heeft mijn blik op de sector zeker verruimd. Er heerst toch wel een andere sfeer dan op de events van maatschappijen. Ik hou vooral van de combinatie tussen interessante inhoud, uitwisseling van ervaring en de informele sfeer.”

Nathalie: “Ik vind het een voordeel dat we voor en na de uiteenzetting met elkaar van gedachten kunnen wisselen. Tijdens onze vergaderingen vergelijken we vaak onze werkmethodes en geven we elkaar tips. Dat is zeer verrijkend. Ik vind het ook boeiend dat we elkaar beter leren kennen.”

Wat is jullie grootste wens voor 2015?

Vrouw & Makelaar: “Een mooi gevulde agenda met een gezond evenwicht tussen werk en privé. Laat ons hopen dat onze kantoren en het netwerk van Vrouw & Makelaar verder mogen blijven groeien.”

Het volgende event heeft plaats op 5 mei 2015. Het thema en de locatie worden binnenkort bekendgemaakt. Wie de activiteiten van V&M wil volgen kan terecht op: www.vrouw-makelaar.be