

# PERSONAL LIFESTYLE



## Met een goede voorbereiding ben je in controle

**Een geslaagde vakantie begint met een goede voorbereiding, Innovatieve betaaloplossingen, zoals achteraf betalen, bieden flexibiliteit, ook als je op reis bent. En dankzij zorginnovaties heb je wereldwijd en altijd toegang tot de beste zorg.**

Of je nu een ontspannen cruise in het vooruitzicht hebt of een avontuurlijke vakantie, het is belangrijk om je zaken vooraf goed te regelen, zodat je reis zorgeloos verloopt. Denk hierbij aan je reisverzekering, medische documenten of onverwachte uitgaven.

### Achteraf betalen

Innovatieve betaaloplossingen zoals achteraf betalen bieden consumenten steeds meer flexibiliteit en gemak bij die (onverwachte) uitgaven. Met achteraf betalen kun je eerst gebruiken van producten of diensten en de rekening pas later voldoen. Denk aan de creditcard op vakantie of de 'Buy Now, Pay Later'-optie bij aan-

kopen bij webwinkels. Het vergroot je financiële flexibiliteit. Het is een ideale oplossing voor consumenten die hun budget zorgvuldig willen plannen of onverwachte kosten willen opvangen. Achteraf betalen, mits slim gebruikt, biedt meer controle over je financiën. Je hebt de mogelijkheid om aankopen te inspecteren voordat je betaalt, wat extra zekerheid geeft.

Bovendien helpt het bij onvoorziene uitgaven, waardoor je niet direct een beroep hoeft te doen op spaargeld of je doorlopend krediet. Nieuwe innovatieve betaaloplossingen vergroten het gemak voor consumenten, doordat je je geen zorgen hoeft te maken over directe betalingen.

### Overall medisch contact

Naast financiële flexibiliteit zorgt innovatie in de zorg ervoor dat je zorgeloos op reis kunt. E-consults, digitale gezondheidsapps, gepersonaliseerde zorg en andere zorginnovaties zorgen ervoor dat patiënten hun gezondheid 24/7 kunnen monitoren en altijd en overal toegang hebben tot hun medische dossier. Dankzij deze technologische vooruitgang kunnen patiënten overal ter wereld op afstand met hun arts of specialistisch verpleegkundige overleggen, en hun gezondheid en medicatie monitoren. Het maakt de gezondheidszorg efficiënter, toegankelijker en patiëntgericht, waardoor je zelfs op vakantie verzekerd bent van de beste zorg.



Lees het gehele dossier op onze website. Scan de QR-code.

3

Zeldzame oogziekte met grote impact



6

Verantwoorde betaaloplossingen



## Waar kies jij voor deze winter?

Sneeuwgarantie in Noorwegen en Zweden

**NIEUW!**  
rechtstreeks naar het zonnige Egypte



Boek nu



GRONINGEN AIRPORT EELDE

# De patiënt staat centraal bij zorginnovatie

**De zorgsector staat voor enorme uitdagingen. Vergrijzing, een tekort aan zorgpersoneel, stijgende kosten en complexe ziektebeelden zetten de zorg onder druk. De oplossing ligt deels in meer autonomie voor de patiënt, met dank aan slimme innovaties die de patiënt centraal stellen. Nieuwe genetische en biomarker-technologieën zorgen voor een doorbraak in gepersonaliseerde behandelingen.**

In de gezondheidszorg staan de behoeften van de patiënt steeds meer centraal. Innovaties zijn cruciaal om maatwerk en hoogwaardige zorg te leveren, vooral bij complexe aandoeningen zoals stofwisselingsziektes. Nieuwe ontwikkelingen helpen om patiënten de zorg te bieden die ze écht nodig hebben.

## Patiëntgerichte zorg dankzij innovaties

Niemand weet beter dan de patiënt zelf wat hij of zij aan ondersteuning nodig heeft. Patiëntgerichte zorg betekent dat

de behandeling moet aansluiten bij de unieke behoeften, wensen en het welzijn van elke patiënt. Deze benadering, die steeds vaker wordt toegepast, kan vooral bij chronische of complexe aandoeningen, zoals stofwisselingsziektes, een groot verschil maken. In plaats van een algemeen behandelplan krijgt de patiënt een op maat gemaakt zorgtraject. Daardoor ervaart de patiënt een grotere regie over de eigen ziekte. Bij patiëntgerichte zorg wordt eerst naar het talent van een persoon en van zijn omgeving gekeken.

Wat doet hij of zij liever zelf en hoe kan hij of zij worden ondersteund door technologie? Centraal staat dat je kijkt hoe je mensen kunt helpen om zo veel mogelijk mee te doen in de samenleving. Digitale zorg speelt een belangrijke rol in moderne zorginnovaties. Met apps, telemonitoring en wearables kunnen patiënten hun gezondheid beter beheren en op afstand contact houden met zorgverleners. Voor mensen met chronische aandoeningen betekent dit meer autonomie en minder ziekenhuisbezoeken. Zodat je als patiënt weer vrijheid terugkrijgt en mee kan doen in de maatschappij, wat bijdraagt aan een betere levenskwaliteit.

De afgelopen jaren hebben technologische en organisatorische innovaties

## KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE (AI) EN GENETISCHE TESTEN ZIJN VERSNELLERS VAN INNOVATIE

zorg op maat mogelijk gemaakt. Denk aan verbeterde diagnostiek, gepersonaliseerde medicatie en digitale tools waarmee patiënten hun gezondheid kunnen monitoren. Het helpt patiënten – vooral die met complexe aandoeningen zoals stofwisselingsziektes – om zorg te ontvangen die écht bij hen past.

Deze innovaties verhogen de effectiviteit en efficiëntie van behandelingen aanzienlijk. Kunstmatige intelligentie (AI) is een versneller van innovatie en biedt kansen om complexe gegevens te analyseren en tot betere, op maat gemaakte behandelplannen te komen.

## Betere diagnostiek, gerichte behandeling

Een van de belangrijkste innovaties in de zorg is het gebruik van technologie en data voor snellere en nauwkeurigere diagnoses. Met behulp van genetische testen en gepersonaliseerde behandelingen kan de zorg veel nauwkeuriger worden afgestemd op het individuele profiel van de patiënt. Vooral bij stofwisselingsziektes, waarbij een vroege diagnose cruciaal is, zijn nieuwe genetische en biomarker-technologieën van onschatbare waarde. Hierdoor kunnen artsen afwijkingen in de stofwisseling vroegtijdig opsporen, wat leidt tot betere behandelresultaten.

Daarnaast biedt gepersonaliseerde medicatie veel voordelen. Door behandelingen af te stemmen op het genetische profiel van een patiënt, worden behandelingen niet alleen effectiever, maar verminderen ook de bijwerkingen. Dit is vooral belangrijk voor zeldzame aandoeningen zoals stofwisselingsziektes, waar maatwerk essentieel is.

## UITGELICHT

**Gehoorapparaat of bril**  
Schaf ze aan voor 1 januari

**Heb je binnenkort zorg of medische producten nodig waarvoor een eigen bijdrage geldt, dan is het voordelig om de kosten voor het einde van het jaar te maken. Zo maak je maximaal gebruik van je recht op vergoeding.**

De aanschaf van orthopedische schoenen, een gehoorapparaat of een bril kan flink wat geld kosten – zelfs wanneer je goed verzekerd bent. Wil je maximaal gebruikmaken van je recht op vergoeding, dan is het vaak slim voor het einde van het jaar actie te ondernemen. Grote kans namelijk dat je jouw eigen risico al hebt besteed, waardoor je (sommige) zorgkosten volledig vergoed krijgt. Door voor het einde van het jaar gebruik te maken van de zorg die je nodig hebt, voorkom je dat je een groot deel opnieuw zelf moet bekostigen vanuit je eigen risico voor 2025.

Zelfs als je zorg of producten nodig hebt waarvoor standaard een eigen bijdrage geldt, zoals een premium hoortoestel, is het slim dit niet uit te stellen tot volgend jaar. Vaak zijn deze zorgkosten namelijk aftrekbaar voor de belastingen. Maak je in de laatste weken van 2024 kosten, dan kun je deze bij je belastingaangifte over het afgelopen jaar opvoeren als uitgaven voor zorgkosten. Het bedrag dat boven het drempelbedrag komt, levert een aftrekpost op. Op deze manier krijg je in de loop van 2025 geld terug.

Topic Media Agency B.V. Herengracht 440 1017 BZ Amsterdam, www.topicmedia.nl Info@topicmedia.nl | Mediaconsultant Jurriën Drijver | Redactie forêt tekst |

Artdirectie en vormgeving Lillian Dapaah en Jiska Neve | Druk Mediahuis Nederland Drukkerij | Deze bijlage valt niet onder verantwoordelijkheid van de hoofdredactie van De Telegraaf.



**PHONAK**  
life is on

A Sonova brand

## Phonak Sphere™ Infinio.

Ongekende spraakhelderheid in lawaai

Spraakverstaan in lawaai verbetert spectaculair met Sphere Infinio, 's werelds eerste hoortoestel met speciale chip voor Artificial Intelligence. Dit geeft uit elke richting een ongekende spraakhelderheid door de Spheric Speech Clarity techniek. Ervaar zelf de revolutie in hoortechniek met een vrijblijvende proef bij de audicien!

Vraag de gratis brochure en lijst met verkooppunten aan op [www.phonakinfinio.nl](http://www.phonakinfinio.nl) of gebruik de QR-code met uw smartphone.

37%  
beter  
verstaan!



**Infinio**



De ziekte van Leber:

# Zeldzame oogziekte met grote impact

Door de zeldzame en moeilijk te behandelen oogzenuwziekte LHON, ook wel 'ziekte van Leber' genoemd, kunnen met name jonge mannen binnen enkele weken zeer slechtziend of blind worden. Doorgaans is deze slechtziendheid blijvend. LHON heeft dan ook een enorme impact op het leven van patiënten en hun directe omgeving. De diagnose is bijzonder ingrijpend.

Het Oogziekenhuis Rotterdam is het nationale expertisecentrum voor de oogzenuwziekte LHON. Samen met het Universitair Medisch Centrum Groningen (UMCG) en het Maastricht Universitair Medisch Centrum (MUMC) vormt het Oogziekenhuis de behandeltriangel voor LHON in Nederland. In deze drie centra is veel kennis over LHON aanwezig; daarnaast wordt behandeling en begeleiding geboden en er wetenschappelijk onderzoek gedaan.

Dr. Judith van Everdingen is oogarts en neuro-ophthalmoloog in Het Oogziekenhuis Rotterdam en hoofd van het Nationale Expertise Centrum voor LHON. Zij schat dat er in Nederland zo'n 400 tot 500 mensen door deze aandoening plotseling maatschappelijk blind zijn geworden en dat er elk jaar 10 à 20 bijkomen.

## LHON is dus zeldzaam.

### Maar wat is het precies?

'LHON is een erfelijke oogzenuwaandoening, maar vaak is dat in families niet bekend,' aldus dr. Van Everdingen. 'LHON leidt tot snel verlies van het centrale zicht. Daardoor is het ineens niet meer mogelijk om details scherp te zien. Denk daarbij aan autorijden, gezichten herkennen en lezen. LHON komt meestal voor bij jonge mannen tussen 13 en 30 jaar, maar kan ook op andere leeftijden en bij vrouwen optreden. Het verlies van centraal zicht begint met een vlekje dat je in de verte ziet en dat binnen een paar dagen of weken steeds groter wordt. Het kan zijn dat je in eerste instantie denkt dat het allemaal wel meevalt omdat je je andere oog nog hebt, maar meestal volgt het tweede oog snel en in bijna 100 procent van de gevallen is binnen een jaar het tweede oog ook slechtziend of blind. Dan ben je echt visueel gehandicapt, en dat is een ontzettend zware dobber. In ons expertisecentrum zie ik veel LHON-patiënten. Ik zie ongeloof, verdriet en frustratie, maar



Judith van Everdingen, Oogarts van het Oogziekenhuis Rotterdam

ook hoop en veerkracht en daar heb ik groot respect voor. Gelukkig zie ik bij een belangrijk deel van de patiënten die wij behandelen na vele maanden enige verbetering van het zicht optreden, al wordt het nooit meer zoals het ooit was. Veel patiënten blijven visueel gehandicapt.'

### De invloed van genen, hormonen en leefstijl

LHON wordt veroorzaakt door een probleem met de 'energiefabriekjes', de mitochondriën, die in alle lichaamscellen zitten en voor celenergie zorgen. Bij mensen die drager zijn van LHON werken deze fabriekjes niet goed door een piepkleine verandering in het mitochondriaal DNA. Daardoor ontstaat celschade, wat tot verlies van een functie van die cel kan leiden. In geval van LHON tot slecht zicht.

'Dragerschap van de ziekte LHON wordt altijd doorgegeven door de moeder en nooit door de vader. De meeste dragers zullen nooit slechtziend worden,' zegt Van Everdingen. 'Er zijn allerlei hypothesen over de reden waarom de ene drager wel en de andere niet slechtziend wordt en waarom

**HET VERLIES VAN  
CENTRAAL ZICHT BEGINT  
MET EEN VLEKJE DAT JE  
IN DE VERTE ZIET EN DAT  
BINNEN EEN PAAR DAGEN  
OF WEKEN STEEDS GROTER  
WORDT**

het vaker jonge mannen treft. Het lijkt mogelijk iets te maken te hebben met invloed van genen, hormonen en leefstijl, zoals roken, en andere stoffen die schadelijk kunnen zijn voor de energiefabriekjes of mitochondriën.'

'Slechts bij een deel van de LHON patiënten treedt na vele maanden enig spontaan herstel op. En bij een deel van de patiënten vergroot medicamenteuze behandeling de kans op gedeeltelijk herstel.' Wetenschappelijk onderzoek naar genterapie lijkt veelbelovend, maar heeft tot nu toe nog geen behandeling opgeleverd.

'Samenwerken, zowel nationaal als internationaal, is essentieel. Door onderzoek, maar ook door het delen van kennis en ervaring om meer bewustwording te creëren. Dit doen we onder andere door te publiceren in geneeskundige tijdschriften voor huisartsen en specialisten en door les te geven en te spreken op congressen. Ook leiden we nieuwe generaties artsen en oogartsen op die de kennis weer verspreiden en meenemen in hun verdere carrière.'

### Emotionele ondersteuning is cruciaal

Het buitenland kijkt met bewondering naar de goede organisatie van de zorg voor LHON in Nederland en de samenwerking van het expertisecentrum, de drie behandelcentra, de verwijzende (oog)artsen en neurologen en ook de contacten met klinisch genetica, de ambulante revalidatiecentra en de intensieve revalidatie op het gespecialiseerde revalidatiecentrum Visio Het Loo Erf in Apeldoorn.

Van Everdingen: 'Naast de medische en praktische begeleiding van patiënten is emotionele ondersteuning cruciaal. Goed contact met de patiënten-



Scan de QR-code voor het beluisteren van de gehele podcast.

groep zelf vinden wij van groot belang. Het expertisecentrum maakte daarom in overleg met patiënten een podcastserie 'Leven met LHON,' om laagdrempelig door lotgenoten geïnformeerd te kunnen worden over deze verschillende aspecten. Ook spelen de twee patiëntenverenigingen, de ledengroep LOA/LHON van de Oogvereniging en de Belangenvereniging LOA/LHON, hierbij een belangrijke rol.'

De bewustwording die door de actieve samenwerking met al deze partijen wordt gecreëerd, zorgt ervoor dat de diagnose LHON steeds sneller kan worden gesteld, veelal sneller dan in andere landen. 'We moeten samen veel energie steken in het verbreden van kennis van dit ziektebeeld, zodat de diagnose in een vroegtijdig stadium kan worden gesteld en door meer kennis betere therapieën ontwikkeld kunnen worden totdat deze nare ziekte de wereld uit is. Dat zou toch wel het mooiste zijn,' besluit Van Everdingen.





# ONTDEK OCEANIA CRUISES

Oceania Cruises is 's werelds meest vooraanstaande cruisemaatschappij, die gastronomie en topbestemmingen hoog in het vaandel draagt. De vloot van acht kleinere luxeschepen verwelkomt maximaal 1 250 gasten aan boord, om met hen koers te zetten naar talloze bestemmingen wereldwijd. Per drie gasten staan er steeds twee bemanningsleden klaar, zodat u zich altijd thuis voelt dankzij hun warme, gepersonaliseerde en stijlvolle service. Welke bestemming u ook kiest, met Oceania Cruises vaart u er comfortabel en elegant naartoe.



Op een reis met Oceania Cruises bent u wie u maar wilt: levensgenieter - ontdekkingsreiziger - avonturier. Die zin voor avontuur is trouwens duidelijk voelbaar op alle schepen en de vaarroutes langs talrijke bestemmingen versterken dat gevoel nog, met minder dagen op zee, meer tijd in elke haven en overnachtingen aan wal. En dankzij de kleinere schepen kan Oceania Cruises aanleggen in havens weg van platgetreden paden, waar grote schepen niet binnen raken - zo bevaart u écht de wereldzeeën. Met meer dan 600 havens wereldwijd staan u tijdens een reis met Oceania Cruises prachtige ontdekkingen te wachten.

Met het gerenommeerde culinaire programma The Finest Cuisine at Sea® proeft u bij Oceania Cruises enkel van kraakverse, tongstrelende ingrediënten met de zuiverste smaken. De variatie

aan gastronomische mogelijkheden is ongezien met een waaier aan verfijnde restaurants die buitengewone gerechten serveren, à la minute bereid. De bemanningsleden bij Oceania Cruises komen uit alle hoeken van de wereld, allemaal met hun eigen, unieke ervaring, familierecepten en wereldreizen die terugkomen in de gerechten. Ondanks de kleinere schepen is het keukenteam groter dan bij om het even welke andere cruisemaatschappij ter wereld, met één chef per tien gasten. U kunt steeds dineren met wie, waar en wanneer u maar wilt, op uw eigen ritme en volgens uw smaak en steeds zonder enige extra toeslag.

Oceania Cruises brengt de wereld naar u toe, en u naar de wereld, op de meest heerlijke manier. U maakt kennis met een knusse sfeer aan boord, waar u zal genieten van een vlekkeloze service met de glimlach. En dat allemaal bijzonder stijlvol, in gesofisticeerde en klassevol ingerichte kamers/hutten en suites die niet hoeven onder te doen voor de mooiste boutique hotels.

Oceania Cruises nodigt u uit voor de reis van uw leven, waarop u eindelijk uw passie voor reizen ten volle zult kunnen beleven.



**OCEANIA**  
CRUISES®  
YOUR WORLD. YOUR WAY.®

VOOR MEER INFORMATIE  
BEZOEK ONZE WEBSITE [WWW.OCEANIACRUISES.COM](http://WWW.OCEANIACRUISES.COM)  
OF CONTACTEER UW REISAGENT



SCAN DE QR CODE VOOR  
MEER INFORMATIE

# Toe aan een hoortoestel?

## Profiteer dit jaar nog van de vergoeding!



Vergoeding  
kan oplopen tot  
**100%**

**Bij Schoonenberg werken we samen met alle zorgverzekeraars\*. Dus overweeg je een hoortoestel? Kom dan langs en profiteer nu nog van de maximale vergoeding!**

### Je zorgverzekering betaalt mee

Een hoortoestel krijg je vaak voor een groot deel vergoed\*\*. Met een aanvullende verzekering soms tot wel 100%. Is je eigen risico al verbruikt? Dan is de aankoop in 2024 zelfs nog aantrekkelijker!

### Gratis hoortoestel uitproberen

We testen je gehoor en vertellen je graag meer over de nieuwste hooroplossingen. Je kunt gratis en vrijblijvend een hoortoestel uitproberen! Maak dus nu een afspraak.

### Maak tijdig een afspraak

Wees de eindejaarsdrukke voor en plan snel en gemakkelijk een afspraak in via [schoonenberg.nl/afspraak](https://schoonenberg.nl/afspraak) of bel met **088 - 932 43 28**. Je kunt ook langskomen in een van onze winkels.

\* Met uitzondering van a.s.r.

\*\* Vergoeding is mogelijk vanaf minimaal 35dB gehoorverlies. Vraag in de winkel naar de voorwaarden.

# Riverty zet zich in voor maatschappelijk verantwoorde BNPL-betaaloplossingen

## Riverty neemt verantwoordelijkheid in het voorkomen en oplossen van betalingsproblemen bij BNPL- en incassoklanten.

Riverty is een van de leidende 'Buy Now, Pay Later'-aanbieders in Europa en biedt daarnaast ook incassodiensten aan voor partners. Die rol komt met een verantwoordelijkheid. De strategie van Riverty is om uit te groeien tot de meest mensgerichte fintech dienstverlener. Daarvoor heeft Riverty onder andere eigen budgetcoaches in dienst, die klanten met financiële problemen helpen om weer financieel gezond te worden.

De snelle groei van BNPL gaat hand-in-hand met de groei van e-commerce. 'BNPL speelt in op de behoefte van de klant aan extra zekerheid, legt Hübscher uit. 'Je wilt zeker weten dat je je aankoop ook echt ontvangt. En ook dat je niet hoeft te betalen als je een product terugstuurt dat niet aan de verwachtingen voldoet. Het is een tevredenheidsgarantie. Daarbij hoeft je achteraf niet achter je geld aan als je iets terugstuurt of een eigen mentale administratie bij te houden van welke webwinkel je nog welk bedrag krijgt. In een winkelstraat kun je iets passen en bekijken. Online kan dat niet.'

### Sociaal incasseren

Achteraf betalen bij online aankopen is de afgelopen jaren onstuimig gegroeid, met in 2022 zo'n 45 miljoen transacties met een totaalwaarde van 4,8 miljard euro (bron: AFM), evenredig verdeeld over alle leeftijdsgroepen van 18 tot 65 jaar. Naast enthousiasme is er ook kritiek dat consumenten die gebruik maken van BNPL te makkelijk schulden maken. Twee jaar geleden constateerde de AFM dat de risico's niet altijd voldoende duidelijk zijn.

Sindsdien is veel ten goede veranderd, met Riverty in een voortrekkersrol, vertelt Lenhard Hübscher. 'We hebben een leidende rol gespeeld in de gedragscode die de sector in oktober 2023 heeft opgesteld naar aanleiding van het AFM-rapport. Hiermee zijn sectorbrede minimumvereisten geïntroduceerd om het niveau van consumentenbescherming te garanderen.'

Ook daarvoor zijn door de sector al stappen gezet om betalingsachterstanden te voorkomen, met merkbaar effect. 'Het percentage klanten dat BNPL gebruikt vanwege een tekort aan financiële middelen is gedaald van rond de 7% in 2021 naar om en nabij 5% van het totaal in 2022 (bron: AFM-rapport 2024). Ook voor ons is dat belangrijk. Wij nemen het betaalrisico over van de webwinkel. Dus als een klant niet betaalt, is dat voor ons een directe kostenpost. Daarbij zijn de kosten die Riverty in rekening brengt bij te late betaling – in lijn met de gedragslijn van de AFM – kostendekkend en niet winstgevend.



### Onderdeel van conglomeraat

Riverty is onderdeel van de Bertelsmann Group, een conglomeraat bedrijven met een omzet van 20,2 miljard euro en 80.000 medewerkers. Het bedrijf is actief in drie sectoren: media (RTL Group en Penguin Random House), onderwijs en dienstverlening. De aandelen van de Bertelsmann Group zijn in handen van de familie Mohn (19%) en liefdadigheidsstichtingen (81%).

Mensgerichte dienstverlening houdt meer in dan het ondertekenen van een gedragscode en leeftijdsverificatie, benadrukt Hübscher. 'We kijken met een holistische blik. We doen vooraf de checks of een consument kan betalen. Gaat het onverhoopt toch mis, dan vinden we dat we het zelf ook moeten oplossen. Een van onze uitgangspunten is dat iedere welwillende klant de ondersteuning ontvangt die hij of zij nodig heeft, ongeacht het vermogen om te betalen.' Om te bepalen hoe de processen verder verbeterd kunnen worden op het vlak van sociaalverantwoord incasseren, is Riverty de samenwerking aangegaan met maatschappelijk adviesbureau Purpose.

'Als Riverty vinden we dat heel interessant, omdat het sterk overeenkomt met onze visie om de meest mensgerichte fintech dienstverlener te worden. Purpose heeft een meetlat ontwikkeld, waarmee wordt beoordeeld in hoeverre de incassomethode voldoet aan de criteria voor sociaal incasseren. Die assessment hebben we gedaan voor

zowel de BNPL- als de incassoprocesen. Daar zijn een aantal aanbevelingen uit voortgekomen, waarvan we het grootste deel intussen hebben geïmplementeerd.'

### Zorgplicht

'Als een consument niet kan betalen aan een partner waar wij voor werken, nemen wij dat als incassopartij over.' De menselijke maat is daarin leidend, net als bij BNPL, benadrukt Hübscher. 'Ons doel is dat de consument terugkomt als actieve klant bij de partij voor wie wij werken. We nemen contact op met de consument als we de betalingsachterstand hebben overgenomen van de partner, met de vraag hoe we iemand duurzaam kunnen helpen met het vinden van een oplossing. Dat is uiteindelijk het doel. We willen zorgen dat de klant financieel weer op de rit komt. Daarvoor hebben we gecertificeerde budgetcoaches die klanten met betalingsproblemen individueel begeleiden in het zoeken naar duurzame oplossingen die aansluiten op hun persoonlijke situatie. Uiteindelijk wil je de klant die contact opneemt, écht kunnen helpen. Dat zit in het aanbieden van haalbare betalingsregelingen en

**'WE HEBBEN EEN LEIDENDE ROL GESPEELD IN DE GEDRAGSCODE DIE DE SECTOR IN OKTOBER 2023 HEEFT OPGESTELD'**

## AAN HET WOORD

**MARK GENESTE,**  
CHIEF REVENUE  
OFFICER MAMBU

### Wat is de belangrijkste trend rondom betalen en lenen?

'De komst van "digital-first" maakt het veel makkelijker om snel nieuwe financiële producten en diensten te lanceren. Hierdoor zie je dat online banken en organisaties van buiten de financiële sector, zoals retailers, met eigen financiële diensten komen. Dat zorgt voor een snel veranderend financieringslandschap. Nieuwe aanbieders kunnen als een speedboot manoeuvreren en marktaandeel veroveren. Online banken, ook wel bekend onder de verzamelnaam neobanken, pakken de ruimte die de traditionele partijen laten liggen. In 2025 is in het Verenigd Koninkrijk naar verwachting al 20 procent van alle bankrekeningen afkomstig van neobanken.'

'De grote, gevestigde banken en financiële instellingen hanteren vaak een "one-size-fits-all"-model. Ze hebben moeite om de laatste wensen en behoeften van consumenten en zakelijke klanten bij te houden, met name qua snelheid en toegankelijkheid. Om mee te gaan in de ontwikkelingen moeten traditionele banken differentiëren en hun productaanbod opschalen. Met ons SaaS cloudgedreven transactieplatform kunnen banken nieuwe functionaliteiten toevoegen en uiteindelijk zelfs hun eigen bankapplicaties vervangen. Ze zijn zich er terdege van bewust dat ze mee moeten met de digitale transformatie. Banken weten dat de vraag niet is óf, maar wannéer ze die stap gaan zetten. Bij de strategische beslissing staan ze voor de keuze tussen de geleidelijke weg of volledig ervoor gaan.'

betaalpauses. Maar ook in het helpen inzicht te krijgen in inkomsten, uitgaven en schulden, aangevuld met gerichte financiële tips en adviezen. Het doel moet zijn dat de klant terugkeert in het economisch verkeer.' Hij vertelt dat Riverty de samenwerking is aangegaan met de koepel voor schuldhulpverlening, NVVK. 'Op het moment dat onze budgetcoach ziet dat de problemen te groot zijn, brengen we de klant in contact met een bij de NVVK aangesloten schuldhulpverlener. Deze brengt dan de schulden in kaart en start een schuldhulpverleningstraject.'

**RIVERTY**



Meer informatie?  
Scan de QR-code.

# De next-gen bankoplossingen komen uit de cloud

**Bankieren, lenen en sparen wordt steeds laagdrempeliger dankzij de opkomst van financiële apps en online diensten. Het SaaS cloud banking platform van Mambu levert het motorblok voor schaalbare 'digital first'-oplossingen, die je kunt samenstellen naar de wensen van je bedrijf en je klant. Banken en nieuwe uitdagers kunnen hierdoor in korte tijd – vanaf nul – flexibel nieuwe, maatwerk financiële diensten lanceren.**



Semhal Tarekegn O'Gorman en Mark Geneste

Mambu is een cloudplatform waarmee banken en bedrijven snel, geheel volgens hun eigen wensen, financiële producten, zoals leningen, hypotheek en betaalingen, kunnen aanbieden. 'We bieden kant-en-klare modules, in de cloud, zodat bedrijven geen eigen infrastructuur hoeven op te zetten. Dit maakt het eenvoudiger om nieuwe digitale financiële diensten te lanceren en uit te rollen naar nieuwe markten of doelgroepen. We bevorderen financiële inclusie door toegankelijke producten voor grote groepen consumenten die tot voor kort geen toegang tot de geldmarkt hadden,' vertelt Mark Geneste, Chief Revenue Officer bij Mambu.

## Composable banking

Mambu is de grondlegger van composable banking, wat bedrijven in staat stelt om snel en efficiënt maatwerk financiële diensten zoals deposito's, leningen en hypotheek te bouwen. Als mondiaal leider breidt Mambu haar aanwezigheid op verschillende financiële markten steeds verder uit. Dit maakt Mambu een partner voor iedere organisatie die financiële oplossingen wil aanbieden die flexibel, schaalbaar en innovatief zijn.

De ambitie van Mambu is te helpen om met de technologie achter de betaalrekening en financiële dienstverlening de stap te zetten naar de 'digital-first'-omgeving, zodat financiële producten toegankelijk zijn voor iedereen. 'Onze eerste klanten waren aanbieders van microfinanciering en fintech startups, maar we hebben ook traditionele banken als klant. Binnen twee jaar maakten 100 microfinancieringsorganisaties in 26 landen over de hele wereld gebruik van cloud gedreven bankoplossingen van Mambu. We helpen opkomende markten met het vergroten van de financiële inclusie met toegankelijke financiële producten wereldwijd. Dankzij onze oplossingen kan een grote groep mensen, die eerder geen toegang had tot een eigen bank-

## 'ONS PLATFORM HELPT NIEUWKOMERS EN BESTAANDE PARTIJEN OM SNEL EN EFFICIËNT NIEUWE PRODUCTEN TE INTRODUCEREN'

rekening, veilig en eenvoudig online en mobiel bankieren.'

### 'Best-for-purpose'-oplossingen

'We zijn een onmisbare partner voor kleine of grote banken, kredietverstrekkers, fintechs, en retailers. Met Mambu kunnen ze snel en flexibel een grote verscheidenheid aan financiële producten bouwen: digitale wallets, prepaidkaarten of andere bankoplossingen. Met onze cloudoplossingen helpen we financiële dienstverleners bij het ontwikkelen van deze digitale spin-offs,' zegt Geneste. 'Mambu is het eerste volledig cloud- en SaaS-gestuurde bankierenplatform voor de digitale stroomlijning van financiële transacties, "core banking". Je kunt het vergelijken met bouwelementen, waarbij de klant een menukaart aan opties heeft om de ideale oplossing samen te stellen.

Zo kunnen we op maat en tegelijkertijd relatief snel leveren. Onze flexibele, modulaire "best-for-purpose"-oplossingen stellen financiële dienstverleners in staat om snel in te spelen op veranderende klantbehoeften of marktomstandigheden. We proberen onze klanten op alle mogelijke manieren te ondersteunen bij het ontwikkelen van nieuwe concepten. We snappen wat onze klanten willen bereiken en leveren de technologie waarmee bedrijven hun doelgroep de ideale klantervaring kunnen bieden. Organisaties moeten snel nieuwe financiële diensten en producten kunnen lanceren en bestaande services verbeteren.' De grote namen in de bancaire sector zien

dat flexibele cloud based oplossingen die je 'van de plank' haalt, de toekomst is, constateert Geneste. 'Als grote banken oplossingen zoals die van ons zelf willen ontwikkelen, hebben ze daar honderden technici nodig. Wij kunnen dat beter, waardoor ze sneller kunnen inspelen op de veranderende eisen van de klant.'

### Blijde klanten

'Financiële services verbeteren de online-ervaring van klanten,' zegt Semhal Tarekegn O'Gorman, Senior Vice President Customer Success Services bij Mambu. 'Ons platform helpt nieuwkomers en bestaande partijen om snel en efficiënt nieuwe producten te introduceren en hun dienstverlening te verbeteren.

Dankzij onze composable banking-strategie kunnen ze heel flexibel betaal- en financieringsdiensten ontwikkelen en implementeren.' Tarekegn O'Gorman noemt als voorbeeld taxibedrijven die chauffeurs helpen bij een lening voor hun auto, creditcardbetalingen en andere financiële services. 'Wij bieden,' zegt ze, 'turn key-achtige oplossingen, samen met zogenoemde third-party partners. Met ons SaaS cloud-native platform wordt het voor kleinere partijen makkelijker om heel snel een financieringsproduct in de markt te zetten, zonder dat ze te hoeven investeren in eigen ontwikkelaars die producten bouwen.'

### New10 en Bridge Fund

Een marktsegment dat snel verandert, is de financiering van de mkb-ondernemingen. Retailbanken trekken zich hieruit terug vanwege de lage marges en eisen van toezichthouders op het gebied van compliance. 'Dat biedt een opening voor andere partijen om in dat gat te springen, zoals BridgeFund,' zegt Tarekegn O'Gorman. Met haar dienstverlening slaat BridgeFund een brug tussen financiers en mkb'ers, met aan de ene kant ondernemers die geld beschikbaar

stellen in ruil voor rente en aan de andere kant ondernemers met een financieringsbehoefte. 'Daarvoor hadden ze een flexibele oplossing nodig waarmee ze snel kunnen innoveren en snel live kunnen gaan. BridgeFund heeft de behoefte om extra flexibiliteit toe te voegen aan hun eigen "in house" financieringsoplossing.

Een van de problemen waar BridgeFund tegenaan liep, was dat ze vooral druk waren met het onderhoud aan het product dat ze zelf hadden ontwikkeld, waardoor er onvoldoende tijd overbleef voor innovatie. Ze willen hun aanbod verder kunnen opschalen, waarbij ze al vooruitkijken naar nieuwe markten. Met onze hulp konden ze binnen zes maanden live gaan, met groot succes.' Een tweede voorbeeld is zakelijk kredietverstrekker New10, dat sinds 2017 klant is bij Mambu. Tarekegn O'Gorman: 'New10 was op zoek naar de mogelijkheid om ondernemers binnen 15 minuten een aanbod te verstrekken. Dat hebben we voor hen gebouwd, waarbij financieringsaanvragen tot een bedrag van € 250.000 online worden goedgekeurd. In minder dan vier maanden was de tool online.' Ook hier zijn de cijfers sinds de lancering indrukwekkend. Zes maanden na de lancering waren er meer dan 2000 leningen verstrekt. Tarekegn O'Gorman besluit: 'We zorgen voor klantgerichte ervaringen, door gepersonaliseerde, naadloze onlinediensten voor de klant. Dat verklaart waarom we zo succesvol zijn.'

### Core banking platform

Mambu helpt financiële dienstverleners bij het digitaal toegankelijk maken van hun betalingsdiensten en financieringsproducten. Mambu is een cloud-native, software-as-a-service (SaaS) core banking platform. Mambu biedt een open platform samen met een wereldwijd partnernetwerk van systeem integrators, cloud serviceproviders, consultants en technologiebedrijven, voor een naadloze integratie van financiële diensten. Deze ecosysteemaanpak in combinatie met de andere uitgangspunten maakt Mambu een onmisbare partner voor meer dan 200 financiële instellingen in 60 landen.



**Meer informatie? Scan de QR-code.**

# Lysosomale stapelingsziekten: Zeldzaam maar ingrijpend

Lysosomale stapelingsziekten zijn zeldzame erfelijke metabole ziekten die grote impact hebben op patiënten en hun families. Deze groep van meer dan 40 lysosomale stapelingsziekten wordt veroorzaakt door een defect in de afbraak van afvalstoffen in de cellen, wat leidt tot een breed scala aan ernstige symptomen.

Hoewel zeldzaam, is vroege diagnose en gespecialiseerde zorg cruciaal voor de kwaliteit van leven van patiënten. Lysosomale stapelingsziekten behoren tot de grotere groep van metabole ziekten, ook wel stofwisselingsziekten genoemd.\* Ze ontstaan door een genetisch defect waardoor bepaalde enzymen in de lysosomen — de 'afvalverwerkers' van onze cellen — niet of niet goed functioneren. Hierdoor stapelen afvalstoffen zich op in de cel, wat leidt tot schade aan weefsels en organen.

## Belang van vroege diagnose

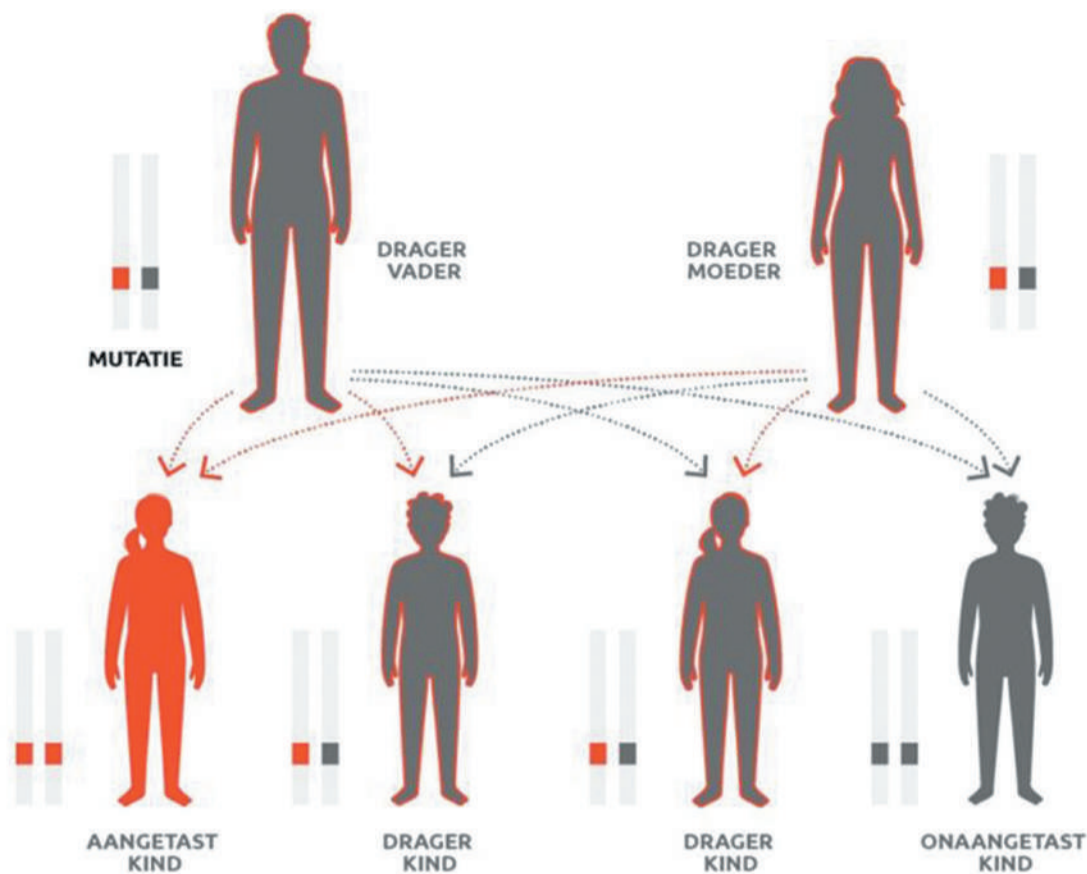
Dr. Margreet Wagenmakers, internist voor patiënten met metabole ziekten in het Erasmus MC, legt uit: 'Lysosomale stapelingsziekten zijn zeldzaam. Verreweg de meeste soorten zijn recessief overerfbaar (zie afbeelding). Afhankelijk van het specifieke enzymdefect, kunnen patiënten een breed scala aan symptomen ontwikkelen, variërend van spierzwakte en botafwijkingen tot neurologische problemen en ontwikkelingsachterstanden.'

De symptomen en ernst van deze ziekten kunnen sterk variëren, zelfs binnen dezelfde diagnose. Sommige patiënten ontwikkelen al op zeer jonge leeftijd ernstige klachten, terwijl anderen pas later in het leven mildere symptomen ervaren. Dit maakt vroege diagnose en individuele behandeling des te belangrijker. 'Een vroege diagnose is cruciaal,' benadrukt Dr. Wagenmakers. 'Het stelt ons in staat om tijdig te beginnen met behandeling en ondersteunende zorg, wat de kwaliteit van leven van patiënten aanzienlijk kan verbeteren.' Als er al een behandeling is voor lysosomale stapelingsziekten, dan richt deze zich vaak op het toedienen van het ontbrekende enzym of het remmen van de productie van de stof die niet kan worden afgebroken. Een dergelijke



### RECESSIEF OVERERFBAAR

Als beide ouders een afwijking voor een recessieve erfelijke aandoening hebben op hetzelfde gen is de kans dat ze allebei dit 'zieke' gen doorgeven aan hun kinderen 25%. De kans dat beide ouders een 'gezond' gen doorgeven aan hun kind is ook 25%. De kans dat een kind zowel een 'gezond' als 'ziek' gen erft en daarmee drager wordt van de aandoening is 50%.



behandeling kan de verergering van de ziekte afremmen, maar niet genezen. De huidige therapieën zijn niet in staat de hersenen te bereiken en kunnen daarom de hersenproblemen niet voorkomen. Ondersteunende therapieën spelen een belangrijke rol in het management van symptomen.

Dr. Marlies Valstar, arts voor verstandelijk gehandicapten, benadrukt het belang van een multidisciplinaire aanpak: 'Bij veel lysosomale stapelingsziekten zien we ook cognitieve en gedragsmatige problemen. Dit vraagt om een geïntegreerde benadering waarbij verschillende specialisten samenwerken om de best mogelijke zorg te bieden.'

Voor ouders en verzorgers kan de zorg voor een kind met een lysosomale stapelingsziekte zeer uitdagend zijn. Goede voorlichting en ondersteuning zijn essentieel. We moedigen ouders aan om ook voor zichzelf te zorgen en hulp in te schakelen wanneer nodig.' Voorbeelden van lysosomale stofwisselingsziekten zijn de ziekte van Fabry, mucopolisaccharidose (MPS) en alfa-mannosidose. De laatste wordt veroorzaakt door een tekort aan het enzym alfa-mannosidase, wat leidt tot een opstapeling van bepaalde suikerketens in de cellen. Dr. Wagenmakers: 'Alfa-mannosidose kan zich uiten in een breed spectrum van symptomen, waaronder gehoorverlies, skeletafwijkingen, grove gelaatstrekken en psychische en/of cognitieve problemen.' Een andere bekende lysosomale stapelingsziekte is de ziekte van Sanfilippo, ook wel MPS III genoemd. Dr. Valstar, die gespecialiseerd is in deze aandoening, legt uit: 'Bij Sanfilippo zien we vaak een kenmerkend patroon waarbij kinderen

## AFHANKELIJK VAN HET SPECIFIEKE ENZYMDEFECT KUNNEN PATIËNTEN EEN BREED SCALA AAN SYMPTOMEN ONTWIKKELEN

zich aanvankelijk normaal ontwikkelen, maar na een paar jaar stagneren en vervolgens vaardigheden verliezen. Dit gaat vaak gepaard met gedragsproblemen en slaapstoornissen, wat zeer belastend kan zijn voor families.' Marlies Valstar en Margreet Wagenmakers hebben een podcast over lysosomale stapelingsziekten waarin ze uitgebreid ingaan op de ontwikkelingsstoornissen en gedragsproblemen die patiënten kunnen ervaren.

### Zorg

Een belangrijk aspect van de zorg is de psychosociale ondersteuning. Dr. Valstar benadrukt: 'Het is essentieel dat we niet alleen aandacht hebben voor de medische aspecten, maar ook voor de emotionele en sociale impact van deze ziekten. Goede begeleiding van patiënten en hun families is cruciaal.'

In Nederland spelen de expertisecentra het Erasmus MC en het Amsterdam UMC een belangrijke rol in de zorg voor patiënten met lysosomale stapelingsziekten. Deze centra bieden gespecialiseerde, multidisciplinaire zorg en zijn ook betrokken bij wetenschappelijk onderzoek. Dr. Wagenmakers legt uit: 'Door onze krachten te bundelen in expertisecentra kunnen we patiënten de best mogelijke zorg bieden en tegelijkertijd werken aan het verbeteren van behandelingen.'

Bewustwording over deze zeldzame ziekten blijft een uitdaging. Veel artsen komen in hun hele carrière misschien maar één of twee keer een patiënt met een lysosomale stapelingsziekte tegen, vertelt Dr. Valstar: 'Daarom is het zo belangrijk om de kennis over deze aandoeningen te vergroten, zodat ze

sneller herkend en gediagnosticeerd kunnen worden.'

Voor families bieden patiëntenverenigingen een cruciale rol qua ondersteuning en informatie, maar ook als platform voor lotgenotencontact. Dr. Wagenmakers: 'Ik moedig patiënten en hun families altijd aan om contact te zoeken met patiëntenverenigingen. De ervaringskennis en steun die zij kunnen bieden is onschatbaar.'

### Toekomst

Ondanks de uitdagingen die deze ziekten met zich meebrengen, is er reden voor optimisme. Met voortschrijdend onderzoek, verbeterde diagnostiek en gespecialiseerde zorg is er hoop op betere behandelingen en een hogere kwaliteit van leven voor mensen die leven met deze uitdagende aandoeningen. Er wordt voortdurend onderzoek gedaan naar nieuwe behandelmethodeën en diagnostische technieken. Dr. Wagenmakers vertelt: 'We zien veelbelovende ontwikkelingen op het gebied van genterapie en nieuwe enzymvervangingstherapieën.'

Hoewel we nog geen genezing kunnen bieden, kunnen we de kwaliteit van leven van veel patiënten wel aanzienlijk verbeteren. We hopen in de toekomst patiënten nog beter te kunnen behandelen door bijvoorbeeld ook de hersenen te kunnen behandelen.' Dr. Valstar: 'Elke patiënt is uniek, en dat geldt zeker voor mensen met lysosomale stapelingsziekten. Door onze kennis te blijven vergroten en samen te werken, kunnen we steeds betere zorg bieden. Het is een uitdagende maar ook zeer dankbare tak van de geneeskunde.'

\* Zie ook: <https://clmz.nl/lysosomale-stapelingsziekten/patient/wat-is-een-lysosomale-stapelingsziekte>

Mogelijk gemaakt door Chiesi Rare Disease PM-2024-12732



Voor meer informatie en de podcast, scan de QR-code.

