

STUDIEDAG 28/04/2005

I – Detecteren van de behoeften van de klant.

- 1) Formulering van de mogelijke behoeften van de klant.

II – Planning – realisatie van de behoeften van de klant.

II.1. Wijziging van fiscale domicilie.

- a. Buitenland.
b. Binnenland.

Gespreksleider : Jos Ruysseveldt.

II.2. Inspelen op begunstiging.

- a. Door aantal begunstigden uit te breiden.
* hetzij via testament.
* hetzij via verzekerings-en/of beleggingsproduct.
b. Door aanpassing van het huwelijkscontract / schenkingsakten.
* hetzij via wijziging huwelijksvoordelen.
* hetzij via wijziging contractuele erfstellingen.

Gespreksleider : Boudewijn Verhelst.

II.3. Via betere spreiding van de goederen over de diverse vermogens.

- a. Wijziging van de samenstelling van de vermogens tussen echtgenoten.
b. Wijziging van roerend en onroerend vermogen (specifiek voor Vlaanderen).

II.4. Afbouw van vermogen.

Gespreksleider : Jos Ruysseveldt.

II.4. A. Afbouw van erfgoederen : onroerend vermogen.

- a. Localisatiecriterium.
b. Algemene principes schenkingsrechten.
c. Specifieke schenkingsrechten.
* Vlaanderen : Bouwgronden.
* Brussel : Hoofdverblijfplaats.

Gespreksleider : Boudewijn Verhelst.

II.4.B. Afbouw erfgoederen : roerend vermogen.

- a. Belgische notariële akte.
* Localisatiecriterium.
* Algemene principes.
* Specifieke schenkingsrechten Vlaanderen.
b. Overdrachten zonder schenkingsrechten.
* Algemeen.
* Vlaanderen.

Gespreksleider : Marc Vandendijk.

II.4.C. Afbouw erfgoederen : bedrijfsschenking.

- a. Brussel en Wallonië.
- b. Vlaanderen.

Gespreksleider : Jos Ruysseveldt.

II.5. Planningstechnieken met behoud van controle en/of inkomsten.

- a. De hand- of bankgift onder last, met inpandneming en een discretionair vermogensbeheer.
- b. De burgerlijke maatschap.

Gespreksleider : Marc Vandendijk.

III. Slot.

- a. Techniek versus psyche.

Gespreksleider : Boudewijn Verhelst.

V. Oefeningen