

# Vermogensplanning met tak 23

**Op een juridisch veilige en toch innovatieve manier beleggen met verzekeringen is perfect mogelijk, maar de mogelijkheden zijn onvoldoende gekend.**

**V**olgens Marc Peeters, voorzitter van Median NV en FinPlan vzw hebben verzekeringsmakelaars die een opleiding volgen als financial planner trouwens het perfecte profiel om hun klanten hierbij te helpen.

Dat de vertrouwensrelatie van de huismakelaar vele deuren doet opengaan, is logisch maar wij wilden toch graag weten wat er allemaal bij komt kijken en welke instrumenten beschikbaar zijn.

### ✓ Een crisisbestendig financieel plan opstellen, vereist immers heel wat voorbereiding. Of niet soms?

**Marc Peeters:** Inderdaad, eerst moeten de persoonlijke financiële positie en verwachtingen van de klant in kaart worden gebracht. In een tweede fase kijken we naar het risicoprofiel. De doelstellingen worden geformuleerd en geprojecteerd naar de toekomst. Daarna volgt een doorlichting van de organisatie van het roerend en onroerend patrimonium. De getroffen maatregelen voor instandhouding en overdracht mogen daarbij niet uit het oog worden verloren. Op basis van de SWOT-analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) komt dan een actieplan tot stand met de vermogens- en successieplanning (estate planning) en planning voor het financieel beheer (asset planning). Maar voor zo'n actieplan wordt geïmplementeerd, wordt eerst nog eens grondig overlegd over de diverse technieken van successieplanning, de voor- en nadelen van de financiële concepten, de producten en diensten die kunnen beantwoorden aan de doelstellingen van de klant.

### ✓ Welke types dienstverlening bestaan er?

**Marc Peeters:** Grosso modo kunnen we vandaag een onderscheid maken tussen twee types dienstverlening in financiële planning. Aan de ene kant is er de juridisch-academische benadering van vermogensadvocaten en fiscalisten. Kwalitatief hoogstaand, maar dikwijls gericht op vermogende klanten met minstens een mil-

joen euro roerend vermogen, in vakjargon de high net worth individuals. Aan de andere kant van het spectrum vinden we de financiële instellingen (commerciële banken en verzekeraars) en de gespecialiseerde firma's. Onder het vaandel van de onafhankelijke analyse komt de klant al vlug terecht bij de verkoop van financiële producten, vastgoed en verzekeringen. De successieplanning herleidt zich tot standaardformules.

### ✓ Wat is dan de juiste aanpak?

**Marc Peeters:** Op zich is er niets tegen een commerciële, pragmatische aanpak. Niet iedere klant heeft behoefte aan het uitgebreide dienstenpakket van een family office. Toch moeten we opletten voor window dressing waarbij financiële planning wordt herleid tot een verleidelijke slagzin. De potentiële klanten zijn mensen die transparantie op prijs stellen, een efficiënte dienstverlening verwachten in functie van hun reële behoeften en weten dat gewerkt wordt in functie van hun persoonlijk risicoprofiel. Maatwerk is troef, zeker voor vastgoed- en successieplanning.

### ✓ Hoe kan Median daarbij helpen?

**Marc Peeters:** Met Financial Planning Coach® (FPC). Het gaat om een overzichtelijk stappenplan dat Median zelf heeft ontworpen. De verzekeringsmakelaar helpt bij het maken van een synthese van het beheer van roerend en onroerend vermogen enerzijds en de voorzieningen voor opbouw, overdracht en fiscaliteit anderzijds. Maar de echte toegevoegde waarde is de integratie van de oplossingen in een samenhangend geheel met uitschakeling van overlappingsen en tegenstrijdigheden. Het doel is zekerheid te bieden binnen een langetermijnperspectief. FPC stelt ook instrumenten ter beschikking voor regelmatige evaluatie en bijsturing.

In het luik estate planning zijn acht modules voorzien: schenkingsakten, huwelijkscontracten, testamenten, burgerlijke maatschap, vastgoedplanning, vennoot-

→



**Marc Peeters**

→ schapsstructuren, private stichtingen (naar Belgisch of naar Nederlands recht), aanwas- en samenlevingscontracten. Naast de bekende technieken van vermogensoverdracht zoals de hand- of bankgift en constructies zoals vruchtgebruik/blote eigendom komen ook erfpacht, cijnspacht en recht van opstal aan bod.

Beleggingsverzekeringen tak 21 en tak 23 bieden vaak meer juridische mogelijkheden als instrument voor vermogens- en successieplanning. Maar er dient meer aandacht besteed te worden aan de redactie van de polis, vooral wat de begunstigingsclausule betreft (bv. generieke of nominatieve aanwijzing). Dit is immers zeer belangrijk om er zeker van te zijn dat de wil van de verzekeringnemer wordt gerespecteerd. Indien daar geen rekening mee wordt gehouden, kan het resultaat in strijd zijn met de intenties van de klant. In combinatie met schenkingen laten beleggingsverzekeringen toe

controlemechanismen te installeren, lasten en voorwaarden op te leggen aan de begiftigde. Ik denk hierbij aan het beding van conventionele terugkeer of een last van lijfrente. In deze context duikt ook het begrip verzekeringsgift op, onder strikte voorwaarden. Alleszins is het via dit type levensverzekeringen mogelijk een uitgestelde vermogensoverdracht aan de volgende generatie te realiseren. Ik verwijs hier o.m. naar de beslissing van 22 februari 2007 van de fiscale administratie over de schenking met conventioneel beding van terugkeer, in combinatie met een levensverzekering.

#### ✓ En hoe zit het dan met het vermogensbeheer in beleggingsverzekeringen?

**Marc Peeters:** Median heeft een methode van vermogensbeheer met beleggingsverzekeringen uitgewerkt onder de naam Modular Asset Planning® (MAP). Dit is een dynamisch systeem van activaspreiding dat zich aanpast aan het gekozen risicoprofiel. Bijzondere aandacht gaat naar de spreiding in beleggingsstijlen, een oefening waar veel beleggers niet toe komen. De implementatie van MAP gebeurt via vier productlijnen die steeds een beroep doen op gereputeerde financiële instellingen (banken, beursvennootschappen, vermogensbeheerders) elk met een specifieke beleggingsstijl.

In drie van deze productlijnen of concepten is de beleggingspolitiek gefundeerd op het gebruik van dakfondsen (fondsen van fondsen) in toepassing van de principes van open architectuur. De selectie van de onderliggende fondsen gebeurt op basis van kwantitatieve parameters: prestaties beter dan het gemiddelde over een lange periode, volatiliteit, excess return, tracking error, diverse wiskundige parameters zoals de Sharpe ratio. Om de kwalitatieve eigenschappen te evalueren wordt rekening gehouden met de reputatie van de fondsbeheerder, de omvang van de fondsen onder beheer, de analysemethoden en investeringsstrategie, de beleggingsstijl (bias), het personeel en de correspondenten, de accuraatheid en frequentie van de informatie.

Externe onderzoeksbureaus zoals Morningstar® en Lipper® leveren het basismateriaal om te komen tot een portefeuille van performante fondsen of fondspromotoren in elke grote activaklasse (aandelen, obligaties, geldmarkten, grondstoffen, vastgoed, afgeleide en alternatieve beleggingen). Belangrijke elementen in de uiteindelijke portefeuillesamenstelling van het dakfonds zijn macro-economische analyse, diversificatie (spreiding) en decorrelatie (beperking van de onderlinge afhankelijkheid van beleggingen), consistentie van het rendement, risicobeheersing, controle van het wisselkoersrisico.

Het dakfondsenbeheer kan gebruik maken van verschillende methodes, al dan niet gecombineerd. Tot de bekendste behoren het kwantitatief beheer, de verdeling in kernfondsen en satellietfondsen (core / satellite), de

tactische activatoewijzing (tactical asset allocation), het streven naar absolute return. Het komt er steeds op aan uit te zoeken wat de reële toegevoegde waarde is van elke fondsbeheerder ten opzichte van het marktgemiddelde (alpha creation). Om efficiënt met dakfondsen te kunnen werken is het belangrijk om de liquiditeit, transparantie en juridische bescherming van de onderliggende fondsen na te gaan en op te volgen. Bovendien dient elke beleggingspolitiek overeen te stemmen met de Europese regelgeving en de reglementering van het land waar de verzekeringsmaatschappij is gevestigd (in hoofdzaak Luxemburg of Ierland).

#### ✓ Wie zijn de deelnemende verzekeraars?

**Marc Peeters:** MassMutual Europe S.A. is de verzekeraar met wie Median een partnership is aangegaan voor het opzetten van de Protect Invest Life Portfolio (PILP). Binnen één enkele verzekeringsstructuur vinden we zowel interne collectieve als gepersonaliseerde verzekeringsfondsen terug. Het beheer van de collectieve fondsen Protect Invest Fund (PIF) Q10 en Protect Invest Fund Q15 is toevertrouwd aan Compagnie Benjamin de Rothschild in Genève. Kwantitatief beheer, tendensanalyse en volatiliteitsbeperking vormen de basis van een computergestuurd, objectief systeem. Het Protect Invest concept is gecreëerd in samenwerking met de Banque Privée Edmond de Rothschild Europe, die de functie van depotbank verzorgt.

Active Selector Adaptive (ASA) is een intern collectief verzekeringsfonds dat eveneens deel uitmaakt van PILP. Hier behoren de beheerder en de depotbank tot de Groep Degroof, de grootste onafhankelijke private en zakenbank in België. Financial Research and Development (FRD) NV treedt op als adviseur. Van de activa in portefeuille is 50% toegewezen aan beleggingsfondsen van de Franse vermogensbeheerder Carmignac Gestion. ASA hanteert tactische activatoewijzing en een verdeling over kern- en satellietfondsen. Macro-economische analyse is de motor, een dynamisch stop-loss mechanisme zorgt voor de risicobescherming.

Prime Selector Life Flexi is de polis waartoe het intern collectief verzekeringsfonds BIF-Prime Universe behoort. Hier is de verzekeraar Baloise-Vie Luxembourg S.A. en de beheerder Petercam Institutional Asset Management. Banque de Luxembourg fungeert als depotbank. Het beheer focust op aandelenfondsen en legt daarbij de nadruk op kwalitatieve analyse en decorrelatie. Met Prime Selector Invest Business richt Median zich specifiek tot vennootschappen en andere rechtspersonen met kapitalisatieverrichtingen die ressorteren onder tak 26.

Het Inora Invest gamma vormt de vierde productlijn. Het gaat om beleggingsverzekeringen van de Ierse verzekeraar Inora Life Ltd., een 100% dochter van de Franse bank Société Générale, de wereldleider in

gestructureerde producten. De verzekeringsfondsen beleggen in Euro Medium Term Notes (EMTN) samengesteld door Société Générale. In wezen zijn dit obligaties al dan niet met coupon, gekoppeld aan diverse types financiële indexen c.q. korven van aandelen, beleggingsfondsen of afgeleide beleggingen.

Naast de collectieve verzekeringsfondsen biedt Median eveneens tak 23 beleggingsverzekeringen gelinkt aan gepersonaliseerde fondsen. Deze formule laat toe een portefeuille naar maat samen te stellen, gespreid over de grote activaklassen in functie van het gewenste risicoprofiel. Voor de toepassing van deze oplossing zijn afspraken gemaakt met internationale private bankers en vermogensbeheerders.

#### ✓ En op welke diensten kunnen de makelaars nu precies een beroep doen?

**Marc Peeters:** De makelaars die met Median samenwerken, kunnen rekenen op marketing support, juridische en producttraining. Ze krijgen ook hulp bij de administratieve follow-up van de polissen met de diverse verzekeraars. Maar de makelaar blijft onafhankelijk. Hij is de vertrouwenspersoon van de klanten, behoudt controle en zorgt zelf voor de communicatie. De samenwerkingsovereenkomsten worden rechtstreeks tussen de verzekeraar en de makelaar gesloten. Median bemiddelt. Polissen en premies gaan eveneens rechtstreeks naar de verzekeringsmaatschappij, die instaat voor de betaling van alle commissies. Median heeft geen inzage in klantenbestanden.

*Median NV Financial Services for Professionals werkt met internationale verzekeraars en vermogensbeheerders als financieel architect en creëert nieuwe concepten van beleggingsverzekeringen. De Median-vennoten zijn de mede-oprichters van de vzw FinPlan, Vereniging voor Financiële Planning. Zowel Median als FinPlan zijn door de CBFA geaccrediteerd om opleidingen te geven in de verzekeringssector. De docenten (o.m. Prof. Jos Ruysseveldt, Mr. Marc Vandendijk, Prof. Jef Vuchelen, Prof. Herman Matthijs) zijn specialisten enerzijds in estate-, successieplanning en verzekeringswetgeving, anderzijds in de evolutie van de internationale economie en de financiële markten.*