

inZICHT

magazine boordevol tips & ideeën

3-maandelijks | september 2020 - november 2020 | P-922960 | afgiftekantoor Kortrijk

ZEKER & VAST

bankieren en verzekeren

 **AQUILAE**

7 goede redenen
voor een
overlijdensverzekering

Dossier:
Stage in een
makelaarskantoor

.....
Checklist STORM

ONS TEAM FINANCE – BANK CRELAN WORDT VERSTERKT

We verwelkomen van harte Johnny Carpentier als adviseur in ons bankkantoor Crelan. Johnny is gespecialiseerd in kredieten en bankieren voor particulieren, zelfstandigen en KMO's.



Even voorstellen:

Johnny werkt sinds 30 jaar in de banksector als voormalig kantoorverantwoordelijke van BNP Paribas Fortis in het kantoor van Gistel en de laatste jaren in het kantoor Eernegem. Na een reorganisatie en fusie van 4 kantoren, heeft Johnny in onderling akkoord met de bank afscheid genomen en wenst in ons team een

nieuwe stuwende kracht te worden in het FINANCE-verhaal.

We zijn er van overtuigd dat Johnny voor ons kantoor en ook voor u als klant een meerwaarde zal betekenen in de verdere uitbouw van onze bancaire en verzekeringssamenwerking. Samen gaan we ervoor, ZEKER & VAST.



4 MAANDEN IN HET NIEUWE KANTOOR

Start op 4 mei in volle coronacrisis. Enkele mensen werkten aanvankelijk nog van thuis uit, maar we staan er om de klanten te bedienen in ons nieuwe kantoor en dit zoals gepland.

De werking krijgt meer en meer vorm. De medewerkers van de 3 kantoren raken beter op elkaar ingespeeld, iedereen krijgt zijn taken.

Over de adviesruimtes krijgen we van de klanten lovende kritieken.

Aangename omgeving, elke ruimte heeft zijn eigen accenten (trip naar de Europese hoofdsteden) en is afgewerkt met hedendaagse kunst.

Op gebied van automatisering hebben we grote stappen gezet. Het kantoor werkt zo goed als paperless. Dat wil zeggen dat we alle documenten rechtstreeks op onze computers kunnen raadplegen. Klanten kunnen ook buiten de kantooruren, zelf hun afspraak

vastleggen met één van onze medewerkers en het doel er van aanduiden – uiteraard kan dit ook telefonisch gebeuren.

Het kantoor nodigt uit tot een warm menselijk contact. Vele klanten hebben dit ondertussen ondervonden en vinden vlot de weg naar en in de nieuwe locatie.

Kom gerust eens langs.

ZEKER & VAST
bankieren en verzekeren

INHOUD

JOUW MENING IS BELANGRIJK

Heb je vragen of opmerkingen bij één van de artikels in deze 'Inzicht'? Of had je graag een specifiek onderwerp aan bod zien komen in een volgende uitgave? Laat het ons weten; mail naar info@aquilae.be.



Inzicht is het officiële magazine van Aquilae, verschijnt driemaandelijks en wordt via adressering bedeed.

Samenstelling en eindredactie

Redactieraad Aquilae & Karlien De Vrieze

Advertentiewerving

Geïnteresseerd om te adverteren in Inzicht? Contacteer rudi@studiotornado.be.

Oplage

8.075 exemplaren

Wij beogen steeds de hoogste graad van betrouwbaarheid in onze teksten. Wij kunnen echter niet aansprakelijk gesteld worden voor de inhoud ervan. Gezien de complexiteit van sommige onderwerpen behouden wij ons bovendien het recht voor om deze summier of algemeen te behandelen. Wij raden je aan om concrete situaties persoonlijk voor te leggen.

V.U.: Patricia De Valck
Ottergemsesteenweg-Zuid 808 B (bus 109),
9000 Gent



04

De groene kaart wordt wit én elektronisch

06

DOSSIER

Stage in een makelaarskantoor
Een job met toekomst

08

Overlijdensverzekering en
erfbelasting

10

DOSSIER

Patronale Future Stability Fund

12

7 goede redenen voor
een overlijdensverzekering

14

Bijna 1 op 5 Belgen heeft een
uitvaartverzekering



16

Hoe organiseer ik een actie
op sociale media?

17

Checklist Storm



DE GROENE KAART WORDT WIT ÉN ELEKTRONISCH

Iedereen kent de groene kaart, het bewijs dat een wagen verzekerd is via een zogenaamde 'verzekering burgerrechtelijke aansprakelijkheid (BA) voor motorrijtuigen'. Samen met het inschrijvingsbewijs van de wagen, het gelijkvormigheidsattest en het keuringsbewijs is het een verplicht document bij controle. Op de verzekeringskaart staan onder meer uw polisnummer, uw verzekeraar, de geldigheidsperiode van uw verzekering, de landen waarin u verzekerd bent, de naam en het adres van de verzekeringnemer en de nummerplaat van uw voertuig. Ook bij een aanrijding is het aangewezen om het verzekeringsbewijs bij de hand te hebben aangezien ze uw polisnummer bevat, dat heb je nodig om het Europees aanrijdingsformulier in te vullen.

Welnu: vanaf 1 juli 2020 kunnen we niet meer van 'de groene kaart' spreken want die wordt wit én elektronisch. Uw verzekeraar zal na 1 juli 2020 enkel nog verzekeringsbewijzen opsturen op wit papier, met zwarte letters op een witte achtergrond. U zal het verzekeringsbewijs ook elektronisch ontvangen, zodat u het zelf kan afdrukken én op uw smartphone kunt bewaren. Het voorleggen van een digitale versie bij controle zal in de toekomst immers ook toegelaten worden.

De reden voor deze wijziging schuilt in de toenemende digitalisering. Het gebruik van wit papier ligt daar meer voor de hand en maakt het opleggen van een kleur (groen in dit geval) alleen maar moeilijk.

KORT SAMENGEVAT

- groene kleur verdwijnt uit het verzekeringsbewijs
- toekomstig verzekeringsbewijs is een wit document (zwarte letters op witte achtergrond)
- recto/verso verdwijnt ook vanaf september 2020, alle info moet op één pagina komen
- de landcodes en de contactgegevens van het bureau van elk land verdwijnen
- enkel de vormgeving van het document verandert, de juridische waarde blijft ongewijzigd
- naast de papieren versie mag ook de elektronische versie getoond worden bij controle
- maatregel gaat in op 1 juli 2020, maar er is een overgangperiode tot en met 31 december 2021
- vanaf 1 januari 2022 mogen geen groene kaarten meer in omloop zijn



WANNEER GAAT DEZE MAATREGEL IN?

De maatregel gaat in per 1 juli 2020. Vanaf dan mag uw verzekeraar geen groene kaart meer opsturen, wel de nieuwe witte variant met zwarte letters op een witte achtergrond. De nieuwe maatregel is van toepassing in België en in alle landen die vermeld staan op uw huidige (groene) kaart. Heeft u nog een groene kaart? Geen probleem, u hoeft ze niet in te ruilen! Het Belgisch Bureau voor Autoverzekeraars, dat de verzekeringsbewijzen verstrekt, voorziet in een overgangperiode van anderhalf jaar. De groene kaart blijft geldig tot de datum vermeld op de kaart, met 31 december 2021 als uiterlijke datum. Vanaf 1 januari 2022 is enkel de witte kaart nog geldig en zal een groene kaart niet meer aanvaard worden. Concreet betekent dit dat u tot eind 2021 bij een controle dus zowel een groen als een wit verzekeringsbewijs mag voorleggen. Pas vanaf 1 januari 2022 mag er geen enkele verzekeringskaart op groen papier meer in omloop zijn.



HOE GEBRUIK IK DE ELEKTRONISCHE VERSIE?

In het verleden werd de verzekeringskaart altijd per post opgestuurd. In de toekomst zal u ook een elektronische versie via e-mail ontvangen, ook een witte versie met zwarte letters op een witte achtergrond. U kan deze op uw smartphone als een bestand bewaren of op een blanco wit papier afdrucken. Dat is handig wanneer u de kaart zou verliezen. Bij controle kunnen zowel de papieren als de elektronische versie worden getoond. Opgelet: we adviseren toch om altijd een afgedrukt exemplaar in het voertuig beschikbaar te hebben. Er kan immers iemand anders van het gezin met de wagen rijden, je kan je smartphone vergeten zijn, de batterij van je smartphone kan leeg zijn of je vindt (misschien door zenuwen op moment van controle) het bestand niet op je smartphone. Laat je regelmatig iemand anders met uw wagen rijden? Stuur die persoon dan ook de digitale versie van het verzekeringsbewijs door.

Stage in een makelaarskantoor

EEN JOB MET TOEKOMST

De opleiding Financie- en verzekeringswezen kan elk jaar opnieuw heel wat studenten bekoren. In hun laatste jaar volgen de bachelors een stage in het werkveld. Stage volgen bij een Aquilae-lid is zeer waardevol – zowel voor de makelaar als de student. Dat blijkt uit ons gesprek met stagiair Gilles De Smet (24) en Koen Van Puyvelde, zaakvoerder van D’Hauwers Verzekeringen in Sint-Lievens-Houtem.

GILLES, HOE VERLOOPT JE STAGE BIJ D’HAUWERS VERZEKERINGEN?

Gilles: ‘Zeer goed. Mijn stage loopt nu bijna ten einde en ik heb het gevoel dat ik enorm veel heb bijgeleerd. Ik kreeg hier van bij de start een eigen computer en telefoon ter beschikking, een login voor het beheerprogramma en ook bij de bank, een eigen werkmailadres... Dat is zo’n verschil met wat ik hoor van klasgenoten die stage doen op een hoofdzetel bijvoorbeeld en daar op één specifieke dienst drie maanden naast een medewerker zitten toekijken. Hier leer je echt on the job, en mijn taken zijn heel gevarieerd.’

HOE ZAG JE EERSTE WEEK ERUIT?

Gilles: ‘De eerste dagen leerde ik de collega’s kennen, ik kon mij een beetje inwerken en kennismaken met het beheerprogramma dat in het kantoor wordt gebruikt. De collega’s hebben geduldig toegelicht hoe alles werkt. En daarna mocht ik alles doen wat de vaste medewerkers doen. Ik volgde eerst beleggingsgesprekken, krediet- en verzekeringsgesprekken mee, en mocht daarna ook actief deelnemen aan die gesprekken. Bij een beleggingsgesprek vroegen we eerst aan de klanten of ze het oké vonden dat ik als stagiair de uitleg gaf, en de meeste mensen hadden daar geen probleem mee. Ik mocht ook met Koen mee schade-expertises uitvoeren, ter plaatse bij de klanten thuis.’

Koen: ‘Zo kon Gilles weer kennismaken met een ander facet van de job. Voor mij is een stagiair een volwaardige

medewerker. Ik geef al doende tips mee over hoe de studenten dossiers moeten aanpakken of over hoe ze met klanten moeten omgaan. Ze mogen aan de telefoon eerlijk zeggen dat ze (nog) stagiair zijn, en dat ze sommige zaken moeten navragen bij collega’s. Als klanten dat weten, hebben ze daar begrip voor. Studenten mogen ook onbeperkt vragen stellen aan ons, ik geef graag alle uitleg.’

GILLES, WAS DE JOB IN DE PRAKTIJK WAT JE ERVAN VERWACHTTE?

Gilles: ‘Ja, op school lees je wel over bepaalde soorten schade of cases, maar tijdens mijn stage werden die dingen echt tastbaar. Ik zie nu hoe dat in de realiteit in zijn werk gaat, en dat zegt zoveel meer dan die theoretische teksten uit een leerboek. Alleen het werkritme was toch even aanpassen: als student is het niet evident om ineens vier dagen per week zo vroeg op te staan en een hele dag te werken. Zeker in het begin komt er ook enorm veel info op je af...’

Koen: ‘Omgekeerd leren wij ook bij van de studenten. Ze zijn helemaal mee met de nieuwste trends, denk maar aan Facebook, Instagram, ... en zij vinden de modernste manier van werken doodnormaal. Bovendien geeft de aanwezigheid van een stagiair ook extra schwinging op kantoor, een andere dynamiek. Op vrijdag drinken we al eens samen een glaasje en leren we elkaar op een andere manier kennen. Het is niet uitsluitend eenrichtingsverkeer.’



WIL JE DIT DOEN IN DE TOEKOMST?

Gilles: 'Ik heb bewust gekozen voor een makelaar omdat dat het breedste veld bood – bij een maatschappij werk je met één product, enkel bank of enkel verzekeringen. En ik ben heel blij met mijn keuze. Ik heb momenteel zelfs gesprekken lopen bij een lid van het Aquilae-netwerk om daar aan de slag te gaan. Voor een laatstejaarsstudent is dit het gedroomde parcours.' (nvdr: ondertussen is Gilles werkzaam in een ander Aquilae-kantoor, met bemiddeling van Koen.)

Ook stage doen bij een verzekeringsmakelaar?

- Dankzij een stage leren studenten hoe het er echt aan toe gaat op de werkvloer. Ze leren om te gaan met **collega's en klanten** en starten met zo'n eerste ervaring op zak zelfverzekerd met een job.
- Zit jij in je laatste jaar Financiering- en verzekeringswezen? En heb je **interesse in een stageplaats** bij een Aquilae-verzekeringmakelaar? Stuur dan een mailtje naar info@aquilae.be met vermelding van je naam, telefoonnummer, mailadres, regio en wat duiding bij je belangstelling.
- Aquilae-lid Koen Van Puyvelde zet zijn kantoor jaarlijks open voor meerdere stagiairs. 'Werken met een stagiair is echt een **meerwaarde voor het hele team**. De kennis van de medewerkers wordt nog eens opgefrist, er waait een frisse wind door het kantoor en je kan de stagiairs ook heel wat bijbrengen. Ik sta er bijvoorbeeld op dat ze met een **kritische blik** leren kijken naar wat er vanuit de bank wordt aangeboden. Daarin zit tenslotte de meerwaarde van een makelaar: je kan producten en polissen vergelijken, en klanten de beste prijs-kwaliteit bieden. Stagiairs die je goed begeleidt, vormen later een aanwinst voor de hele sector.'

[AQUILAE.BE/NL/JOBS](https://www.aquilae.be/nl/jobs)

OVERLIJDENSVERZEKERING EN ERFBELASTING GAAN HAND IN HAND!

VERZEKER JE TEGEN DURE ERFBELASTINGEN!

Velen hadden het geluk om tijdens hun leven wat vermogen op te bouwen. Roerend en onroerend. Hun erfgenamen zullen er alleen maar goed bij varen. Maar hoeveel erfbelastingen zullen de erfgenamen moeten betalen? Die kunnen zeer hoog oplopen, waardoor een groot deel van de erfenis moet afgestaan worden.

WE LEGGEN HET VOOR JE UIT...

Op tijd aan vermogensplanning doen door een overlijdensverzekering af te sluiten is hier het juiste advies. Dat geldt ook voor diegenen die een schenking willen doen. In dit geval sluit de erfgenaam (diegene die de erfenis krijgt) de overlijdensverzekering af. (hij betaalt de premie) met de erflater als verzekerde. De successierechten of de erfbelastingen hangen af van de grootte van het bedrag dat men erft, de verwantschap met de overledene en ook de regio waar men woont op het moment van het overlijden. Zo is er een verschil tussen Vlaanderen, het Brusselse gewest en Wallonië.

BRUSSELSE GEWEST & WALLONIË

Voor de eerste schijf is het percentage relatief aangezien het 3% is (Brussel) of **3% tot 5%** (Wallonië) tot **50.000 € voor een echtgenoot/partner (wettelijk samenwonend) of voor een kind.**

Dit tarief stijgt aanzienlijk afhankelijk van het bedrag en de verwantschap. Zo betalen partners en of kinderen **voor het gedeelte boven de 250.000 € 24% tot 30% erfbelasting.**

Voor **neven en nichten** stijgt het percentage boven **de schijf van 175.000 €** zelfs op tot **70%**. In deze gevallen worden de erfbelastingen berekend op het volledige vermogen van diegene die overlijdt. Dit is niet geval bij partners en (kleinkinderen) waar de erfbelasting berekend wordt op het netto-gedeelte dat elke erfgenaam ontvangt.

VLAANDEREN

Voor de **eerste schijf** blijft het percentage laag aangezien het **3%** is tot **50.000 € voor een kind of een echtgenoot/partner**, maar zal hoger zijn, afhankelijk van het bedrag en de verwantschap.

Zo betalen partners en of kinderen **voor het gedeelte boven de 250.000 € 27% erfbelasting.** Voor broers, zusters, neven, nichten, tantes, nonkels of andere erfgenamen loopt het percentage boven **de schijf van 125.000 € op tot 55%**.

In deze gevallen worden de erfbelastingen berekend op het volledige vermogen van diegene die overlijdt. Dit is niet geval bij partners en (kleinkinderen) waar de erfbelasting berekend wordt op het netto-gedeelte dat elke erfgenaam ontvangt.



ENKELE VOORBEELDEN ZULLEN HET JE DUIDELIJKER MAKEN...

JE ERFT VAN JE MOEDER:

Je erft van je moeder die op 75 jarige leeftijd overleden is, een vermogen van 500.000 €. Deze erfenis bestaat uit 300.000 € onroerende goederen, en uit 200.000 € roerende goederen. In totaal heb je aan **erfbelasting** voor:

- 76.790 € (Brussel)
- 75.875 € (Wallonië)
- 47.268 € (Vlaanderen)

Stel dat u destijds, toen je moeder 60 jaar was, aan nalatenschapsplanning deed door **een tijdelijke overlijdensverzekering** af te sluiten met een looptijd van twintig jaar en met je moeder als hoofdverzekerde. Dan betaalde je ongeveer per jaar alle taksen inbegrepen:

- 1.665,6 € (Brussel)*
- 1.645,75 € (Wallonië)*
- 1.025,25 € (Vlaanderen)*

* deze cijfers zijn puur indicatief en mogen in geen enkel geval gezien worden als een verbintenis van APRIL Belgium. Dit zijn de premies van het levensverzekeringsproduct Elitis Top Cover ontwikkeld door APRIL Belgium in samenwerking met de verzekeringsmaatschappij AXA Belgium NV gevestigd B-1000, Troonplaats 1, die handelt hier als risicodragende maatschappij.

Dit betekent over 15 jaar:

- 24.994 € (Brussel)
- 24.686,25 € (Wallonië)
- 15.378,75 € (Vlaanderen)

Als je dit vergelijkt met de te betalen successierechten:

- 76.790 € (Brussel)
- 75.975 € (Wallonië)
- 47.268 € (Vlaanderen)

NU ALS JE ERFT VAN EEN OOM:

Je erft vandaag van een oom, die op 68 jarige leeftijd overleden is, een bedrag van 500.000 €. Deze bestaan puur uit roerend vermogen. Deze erfenis moet ook nog verdeeld worden onder jij en nog een andere neef. Jullie krijgen elk

250.000 €. Echter de erfbelasting wordt berekend op de som van de erfenissen, in dit geval 500.000 €.

De verschuldigde **erfbelastingen** bedragen aldus:

- 315.000 €, hetzij 157.500 € per erfgenaam (Brussel)
- 310.000 €, hetzij 155.000 € per erfgenaam (Wallonië)
- 228.750 €, hetzij 114.375 € per erfgenaam (Vlaanderen)

Stel nu dat je oom, die geen rechtstreekse erfgenamen heeft, aan financiële planning gedaan had en jullie 18 jaar geleden aanraade om **een tijdelijke overlijdensverzekering te onderschrijven** voor een looptijd van twintig jaar en met hem als verzekerde (hij was toen 63 jaar), dan zou u per jaar (taksen en kosten inbegrepen) volgende premie betaald hebben :

- 1.375,0 € (Brussel)*
- 1.353,15 € (Wallonië)*
- 998,5 € (Vlaanderen)*

* deze cijfers zijn puur indicatief en mogen in geen enkel geval gezien worden als een verbintenis van APRIL Belgium. Dit zijn de premies van het levensverzekeringsproduct Elitis Top Cover ontwikkeld door APRIL Belgium in samenwerking met de verzekeringsmaatschappij AXA Belgium NV gevestigd B-1000, Troonplaats 1, die handelt hier als risicodragende maatschappij.

Dit betekent over 18 jaar :

- 24.750 € (Brussel)
- 24.356,7 € (Wallonië)
- 17.973 € (Vlaanderen)

Als je dit vergelijkt met de te betalen successierechten:

- 157.500 euro (Brussel)
- 155.000 euro (Wallonië)
- 114.375 euro (Vlaanderen)

Aan de hand van deze voorbeelden kunt u het financiële voordeel zien dat de levensverzekeringen kunnen aanbrengen. Dit kan nog een flink stuk geoptimaliseerd worden om met opeen volgende koopsommen te gaan werken. Aarzel niet om jouw makelaar of bankagent te raadplegen.

OOK BIJ SCHENKING BIEDT OVERLIJDENSVERZEKERING SOELAAS

Het gebeurt ook wel eens dat ouders een schenking doen aan hun kind zonder dat ze de notaris passeren en zo de registratiekosten van 3% vermijden. Een schenking via een hand- of bankgift, noemt men dat. Een schenking bijvoorbeeld om een deel van een aankoop van een woning te bekostigen. Als de ouders binnen de 3 jaar niet overlijden, dan is de gift vrij van belasting. Hier kan je je tegen beschermen. Je kan als begiftigde (diegene die de schenking ontvangt) een overlijdensverzekering met een looptijd van drie jaar afsluiten ten belope van de erfbelastingen. Je ouders zijn dan de 'verzekerden' in het contract. Als één van de ouders overlijdt binnen de 3 jaar, betaalt de verzekering de erfbelastingen.

Bron: Erfenissimulator - Wikifin

LAAT DE FISCUS NIET MET JE DUUR VERDIENDE CENTJES WEGLOPEN!

Je merkt het, vermogensplanning zowel bij erfenissen of schenkingen is niet alleen interessant voor de superrijken, maar voor iedereen die een klein vermogen heeft opgebouwd. Laat de Staat niet weglomen met je duur verdiende centjes. We dringen hierop aan, daar we spijtig genoeg lazen in een enquête van een gerenommeerde Belgische verzekeraar dat drie op de vier Belgen nog nooit aan financiële planning gedaan heeft. Je begint er best nu aan vooraleer het te duur wordt.....

Wenst u meer details of informatie over het onderwerp, neem dan contact op met uw makelaar of bankagent die lid is van de Aquilae-groep, hij zal u graag alle gewenste informatie bezorgen.

PATRONALE FUTURE STABILITY FUND

Het afgelopen jaar kreeg het fonds Patronale Future Stability een flinke herziening. De beheerder werd gewijzigd naar Invest4Growth Asset Management Ltd. en ook de beleggingsstrategie werd aangepast. Tijd voor een update van het fonds dus. Invest4Growth Asset Management Ltd. is een vermogensbeheerder die werd opgericht door drie professionals die voordien hun loopbaan bij verschillende grootbanken doorliepen, zoals ING, het vroegere Fortis Asset Management, Deutsche Bank en Citibank. Invest4Growth Asset Management biedt een onafhankelijk en gespecialiseerd beheer aan en is onder meer gespecialiseerd in aandelenbeheer en optiestrategieën. De keuze voor deze beheerder betekent ook een keuze voor een meer duurzame beleggingsfilosofie. Invest4Growth Asset Management heeft immers de ideologische, maar ook rationele keuze gemaakt om duurzaamheid hoog in het vaandel te dragen. De wijziging van de strategie van het fonds is uiteindelijk bedoeld om het rendementspotentieel aanzienlijk te verbeteren, de risico's te verminderen en wil tenslotte ook een duurzamere maatschappelijke ontwikkeling ondersteunen, met aandacht voor mens en milieu. Patronale Future Stability fund biedt dan ook een unieke investeringsstrategie aan waardoor het fonds een prominente plaats verdient in ieders portefeuille.

Het fonds Patronale Life Future Stability vertegenwoordigt een gediversifieerde portefeuille die belegt in verschillende activa zoals aandelen, obligaties of beursgenoteerd vastgoed maar doet dat via zogenaamde ETF's of trackers (Exchange Traded Funds). Een ETF is een passief beheerd beleggingsfonds dat zo nauwkeurig mogelijk een bepaalde index volgt. Zo bestaan er zowel obligatie- als aandelenindices. Het grote voordeel van deze passieve beleggingsinstrumenten is dat deze fondsen geen actieve beheerder moeten betalen, waardoor

de kosten zeer sterk gedrukt worden. Patronale Life Future Stability maakt met andere woorden gebruik van de meest goedkope beleggingsinstrumenten om een sterk gediversifieerde portefeuille op te bouwen. Bovendien wordt Patronale Future Stability Fund zeer actief beheerd, waarbij iedere maand de gewichten van de verschillende trackers in de portefeuille worden aangepast. Tijdens deze herbalancering worden duurdere activa verkocht ten voordele van goedkopere. Het fonds investeert daarbij wereldwijd, om maximaal te kunnen profiteren van de mogelijke opportuniteiten. Een wereldwijd gespreide portefeuille leidt bovendien tot een betere rendements-risicoverhouding. Deze herbalancering gebeurt volgens een vaste strategie, zodat menselijke emoties zoveel mogelijk worden uitgeschakeld. Een consequente uitvoering van de beleggingsstrategie is immers essentieel om op lange termijn uitstekende beleggingsresultaten te realiseren.

Het fonds Patronale Life Future Stability is dan ook een uniek beleggingsfonds in de markt. Immers, ETF's worden niet actief gepromoot door de banken aangezien de banken graag zelf beheercommissies willen aanrekenen, waardoor ETF's traditioneel enkel weggelegd zijn voor de "doe-het-zelvers". Het verlagen van de kosten binnen het fonds is dan ook een eerste reden om betere rendementen te realiseren, naast de gehanteerde consequente investeringsstrategie. Het feit dat het fonds bovendien in een verzekeringsjasje wordt aangeboden biedt daarnaast andere voordelen waaronder ook een aangepaste fiscaliteit. De evolutie van het fonds sinds het begin van het jaar vormen het beste bewijs voor de succesvolle wijziging van de beleggingsstrategie van Patronale Life Future Stability. Het fonds heeft de beursstorm en het daaropvolgende herstel goed doorstaan en hoort als basis in elke portefeuille thuis.



VOORDELEN PATRONALE LIFE FUTURE STABILITY

1. AUTOBALANCE

Een van de voorkomende vragen die investeerders zich stellen is wanneer de winst veilig te zetten en/of wanneer in de markt te stappen? Patronale Life Future Stability fund biedt u de mogelijkheid om actief te beleggen in passieve beleggingsinstrumenten (ETF's). Patronale Life Future Stability fund zal iedere maand de portefeuille herbalanceren. Dit actief beheer heeft meerdere voordelen:

- Dure activa worden verkocht ten voordele van goedkopere. Zo zal bij een correctie van de aandelenmarkt, een deel van de obligaties verkocht en belegd worden in de aandelenmarkt.
- Ook binnen het aandelen- en obligatieluw wordt de portefeuille geherbalanceerd. Stel dat de Amerikaanse aandelenmarkt een recordhoogte bereikt, dan wordt deze positie verlaagd ten voordele van andere markten, zoals Europa, groeiemarkten en/of Japan.
- Ook de verdeling over de verschillende munten wordt actief beheerd. Stel dat de Amerikaanse dollar in waarde stijgt. Bij de herbalancering zal Amerikaans staatspapier worden verkocht en dollars worden omgezet in euro.

2. ESG: DUURZAAM BELEGGEN

De afkorting ESG is een term die verband houdt met duurzaam beleggen en staan voor Environmental, Social en Governance. Environmental (E) staat voor milieu zoals klimaatverandering, CO₂-uitstoot, watergebruik en afvalverwerking. Social (S) staat voor maatschappelijk, denk aan arbeidsomstandigheden,

toegang tot zorg en privacy. Governance (G) staat voor bestuur en gaat over zaken zoals diversiteit in het bestuur, beloningsbeleid, aandeelhoudersbescherming en accountancy standaarden. Patronale Life Future Stability fund zal waar mogelijk bij voorkeur investeren in ETF's die duurzaam beleggen volgens de ESG-criteria zodat er een harmonie wordt gecreëerd tussen rendement en duurzaamheid.

3. KOSTEN EN TAKSEN

ETF's zijn passieve lage kost instrumenten die de belegger de mogelijkheid geven om in één transactie een breed gespreide portefeuille op te bouwen. ETF's, ook wel trackers genoemd, zijn passieve beleggingsinstrumenten. De lopende kosten voor de ETF's bedragen afhankelijk van het beleggingsprofiel tussen 0,20% en 0,25% per jaar en komen ten laste van uw beleggingsresultaat. Deze lopende kosten zijn verwerkt in de koersen van de ETF's.

Verder worden er geen transactiekosten aangerekend voor de maandelijkse herbalanceringen. Door het feit dat dit fonds in een verzekeringspolis wordt aangeboden, geniet u bovendien van een voordelige fiscaliteit (geen beurstaks, geen roerende voorheffing of meerwaardebelasting).

4. BELEGGINGSPROFIEL

Het risicoprofiel van Patronale Life Future Stability blijft dankzij de maandelijkse herbalanceringen steeds gelijk. Het fonds zal dus altijd Mifid conform zijn aan het risicoprofiel van uw cliënten.

7 GOEDE REDENEN VOOR EEN OVERLIJDENSVERZEKERING

In een ander artikel in deze Inzicht leest u meer informatie over de uitvaartverzekering, die de kosten voor uw uitvaart afdekt. Er bestaat echter ook zoiets als een overlijdensverzekering, die het verzekerd bedrag uitkeert aan de nabestaanden. De premie hangt af van uw leeftijd, de duurtijd van de verzekering en het kapitaal dat u wenst te verzekeren. Mogelijks bepaalt ook uw medisch verleden of uw huidige medische toestand de hoogte van uw premie. En in vele gevallen is de premie fiscaal aftrekbaar voor zowel particulieren als bedrijven. In dit artikel sommen we de verschillen kort op en gaan we dieper in op enkele goede redenen om een overlijdensverzekering af te sluiten.



De meest gekende overlijdensverzekering is de schuldsaldoverzekering die wordt afgesloten bij een hypothecair krediet. Bij het overlijden van de verzekeringsnemer betaalt de verzekeraar de resterende schuld aan de bank. Hetzelfde principe bestaat wanneer je een overlijdensverzekering neemt wanneer je bijvoorbeeld een autolening aangaat. In de meeste gevallen wordt er een overlijdensverzekering genomen als bescherming van het gezin tegen een vervroegd overlijden van een kostwinner.

UITVAARTVERZEKERING	OVERLIJDENSVERZEKERING
Nabestaanden gebruiken de uitgekeerde gelden enkel om de kosten voor een begrafenis of crematie te betalen.	Nabestaanden bepalen zelf waarvoor ze het bedrag gebruiken. Bijvoorbeeld als aanvulling op het inkomen. Om studiekosten te betalen, om een lening af te lossen. Of om je uitvaart te betalen.
De uitvaartverzekering is levenslang.	De overlijdensverzekering is tijdelijk.
De uitvaartverzekering keert altijd uit na overlijden.	De overlijdensrisicoverzekering keert alleen uit als je voor de einddatum van de verzekering overlijdt.
Het verzekerd bedrag is vaak lager dan bij een overlijdensverzekering.	Het verzekerd bedrag is vaak hoger dan bij een uitvaartverzekering.
Het is een vorm van sparen, waarbij je waarde opbouwt in de verzekering.	Er volgt alleen een uitkering wanneer je tijdens de looptijd van de verzekering overlijdt.
Fiscaal niet aftrekbaar.	In vele gevallen fiscaal aftrekbaar.

ER ZIJN EEN 7-TAL GOEDE REDENEN OM EEN OVERLIJDENS-VERZEKERING TE ONDERSCHRIJVEN:

- **Om begrafenis kosten te betalen.** Er bestaan gespecialiseerde maatschappijen die de organisatie en de kosten van de begrafenis van A tot Z voor hun rekening nemen. Voor de nabestaanden betekent dit geen kopzorgen in moeilijke tijden. Het is als het ware een bijstandsverzekering bij een overlijden, die de eerste hulp aan de nabestaanden biedt, de begrafenis organiseert en de kosten dekt.
- **Om successierechten te vermijden.** Kocht je een appartement aan zee als tweede verblijf? Dan komt bij je overlijden het tweede verblijf in de erfenis met als gevolg meer successierechten voor de nabestaanden. Je kunt die extra successierechten laten verzekeren via een overlijdensverzekering zodat je nabestaanden voor geen onverwachte uitgaven komen te staan en het appartement niet verkocht hoeft te worden.
- **Om je kinderen financieel veilig te stellen.** Wat als één van de

ouders overlijdt en er een inkomen wegvalt? Dan ontstaat er niet zelden een geweldige financiële druk bij de overblijvende partner waarbij de kinderen moeten inboeten aan levenskwaliteit. Via een overlijdensverzekering wordt er voor de kinderen een overeengekomen kapitaal gereserveerd, zodat zij bij overlijden van één van de ouders zonder financiële zorgen hun jeugd jaren kunnen verder zetten tot na de beëindiging van hun studies.

- **Om de huur van je woning te kunnen betalen.** Heb je een 3-jarig huurcontract ondertekend voor 1.000 euro per maand en kan je dit niet meer dragen mocht je partner overlijden? Via een overlijdensverzekering ben je zeker dat je die huurgelden zeker kunt betalen. In dit geval sluit je een verzekering van 36.000 euro af over drie jaar met afnemend kapitaal.
- **Om de hogere studies van je kinderen te verzekeren.** Laat ons er even van uitgaan dat een studiejaar 10.000 euro kost en de duurtijd van de studie 5 jaar bedraagt. Dan kan je een overlijdensverzekering onderschrijven van 50.000 euro over 5 jaar die elk jaar met 10.000 euro vermindert. Stel dat je na 3 jaar

overlijdt, dan betaalt de verzekeraar 20.000 euro zodat je kind zonder financiële zorgen zijn studies kan afmaken.

- **Om de aandelen van een vennoot te betalen.** Stel dat in een bedrijf één van de vennoten onverwacht overlijdt en de aandelen moeten uitbetaald worden aan de erfgenamen. Een overlijdensverzekering kan dan garanderen dat de andere vennoten zonder problemen de erfgenamen kunnen uitbetalen.
- **Om een nieuwe bedrijfsleider aan te stellen.** Als bedrijf kan je ook een 'sleutelfiguur' laten verzekeren tegen een overlijden. Op zoek gaan naar een evenwaardige vervanger kost altijd tijd en geld. Met het ontvangen geld binnen het kader van de overlijdensverzekering kan je dan investeren in de zoektocht naar een nieuwe sleutelfiguur.

U leest het: er zijn meerdere goede redenen om een overlijdensverzekering af te sluiten. Graag meer info? Aarzel niet om met ons contact op te nemen.

BIJNA 1 OP 5 BELGEN HEEFT EEN UITVAARTVERZEKERING

Het aantal Belgen dat een uitvaartverzekering heeft afgesloten bedraagt momenteel 17% en dat cijfer gaat in stijgende lijn. Dat betekent dat zowat één of vijf Belgen hun uitvaart verzekeren. Een uitvaartverzekering is een verzekering tegen de kosten van een begrafenis of crematie. Concreet gaat het over een tak 21-overlijdensverzekering waarmee je je verzekert voor de kosten van een uitvaart. Bij je overlijden betaalt de verzekeringsmaatschappij de begrafenisfactuur ten belope van het verzekerd kapitaal rechtstreeks aan de begrafenisondernemer. Een eventueel saldo wordt uitgekeerd aan de nalatenschap. Het contract kan worden afgesloten door natuurlijke personen met gewone verblijfplaats in België.



Een uitvaart verzekeren betekent verrassingen vermijden.

Misschien wel de belangrijkste drijfveer voor mensen die een uitvaartverzekering afsluiten zijn de kosten van de uitvaart. Een gemiddelde uitvaart kost al snel 5.000 euro en kan behoorlijk schommelen naargelang de kwaliteit van de kist, het type uitnodiging, het aantal genodigden, het soort muziek, de keuze van de begrafenisondernemer, enzovoort... Een vaak terugkerend argument is dat mensen niet willen dat hun kinderen moeten opdraaien voor de kosten van hun uitvaart. Mensen leven immers steeds langer zodat het risico bestaat dat hun spaargeld bij overlijden onvoldoende zal zijn om de kosten voor de begrafenis te betalen.

Een uitvaart verzekeren betekent je lot in eigen handen nemen.

Een andere belangrijke reden om een uitvaartverzekering af te sluiten is de gemoedsrust. Je weet dan immers dat alles 'geregeld' is en dat de erfgenamen zich niet moeten bezighouden met de voorbereiding van de begrafenis en de administratieve gevolgen ervan. De verzekering geldt als het ware als een Eerste Hulp Bij Overlijden. Een uitvaartverzekering zorgt immers voor meer dan financiële voordelen. Administratieve besommeringen, zoals het opzeggen van abonnementen tot het opzetten van een voogdijprocedure als er minderjarige kinderen zijn, maken immers vaak deel uit van een uitvaartverzekering. In een rouwfase hebben mensen immers geen zin in administratieve rompslomp, ze hebben het recht om verdrietig te zijn bij een overlijden van hun geliefde.

De uitvaartverzekering kort samengevat.

Via een uitvaartverzekering bouwt u een spaarpotje op via een tak 21-levensverzekering. Het gaat hier concreet om een verzekering met een kapitaalgarantie en een gewaarborgd rendement. Daarbij kan nog een winstdeelname van de verzekeringsmaatschappij komen. Is het opgespaarde kapitaal uiteindelijk hoger dan de kosten van de begrafenis dan wordt het saldo aan de erfgenamen terugbetaald. Een uitvaartverzekering kan per maand, per jaar of zelfs gedurende een bepaalde periode betaald

worden. Je kan ook een éénmalige storting doen op het verzekeringscontract. De premie voor de uitvaartverzekering is niet fiscaal aftrekbaar. Hoe jonger je er aan begint, hoe lager de premie bedraagt. De gemiddelde leeftijd van de verzekerden ligt op vandaag tussen de 45 en 50 jaar. Er zijn zelfs jonge gezinnen die, op het moment dat ze kinderen krijgen, de klik maken om een uitvaartverzekering af te sluiten. Zij hebben vaak nog niet genoeg gespaard om de kosten van een uitvaart te betalen.

Wil je meer weten over de uitvaartverzekering en de daaraan gekoppelde diensten? Aarzel niet om met ons contact op te nemen.



HOE ORGANISEER IK EEN ACTIE OP SOCIALE MEDIA?

Je ziet het geregeld voorbijkomen op je Facebook-nieuwsoverzicht. Door te “liken” of te delen kan je allerhande winnen...

Om je kantoor onder de aandacht te brengen, wil je misschien op je professionele Facebookpagina ook zo'n wedstrijd organiseren. Inzet van de wedstrijd: een restaurantbezoek. Je hebt een mooie foto klaar van een vrolijk koppel aan een tafeltje in het gekozen restaurant. Die wil je posten met volgende tekst: 'like de pagina van ons kantoor, like deze foto, deel de actie en win!' Het diner voor twee zal onder de deelnemers worden verloot.

Een dergelijke leuk bedoelde actie is aan heel wat regelgeving gebonden. Er zijn enerzijds de richtlijnen van de verschillende sociale media. Facebook, Twitter en Pinterest hebben hun eigen “terms of use”. En anderzijds is er nationale wetgeving waarmee je rekening moet houden.

FACEBOOK

In de *Facebook-guidelines* kan je het volgende lezen: “Persoonlijke tijdslijnen mogen niet worden gebruikt voor het beheer van promoties. Bijvoorbeeld: “deel op je tijdslijn om mee te doen” of “deel op de tijdslijn van je vrienden voor grotere kans op prijzen” is niet toegestaan.

Facebook aanziet wedstrijden en loterijen als “promoties”. De oproep “Deel deze actie en win!” waarvan je in het voorbeeld gebruik wil maken, is dus niet toegelaten.

Verder verbieden de guidelines om aan klanten te vragen zich te taggen in een foto waar ze zelf niet op staan. Als je deze regels overtreedt, loop je het risico dat Facebook je pagina offline haalt.

Wat Facebook wél toelaat en hoe je dus wel een wedstrijd kan

organiseren, is aan je klanten vragen om je pagina te “liken” en te reageren op geposte berichten of foto's. Ook mag je aan je klanten vragen om je een privé-bericht te sturen of iets op je pagina te posten.

Om terug te grijpen naar het voorbeeld in de inleiding, kan je dus zonder probleem de foto van het koppeltje op restaurant posten. Je kan dan vragen hierop zo origineel mogelijk te reageren. De meest gelikete reactie wint de restaurantbon.

Of je kan je klanten vragen om een foto van hun favoriete dessert te maken en dat op de tijdslijn van je kantoor te posten. De foto die dan de meeste likes krijgt, wint het restaurantbezoek.

Als je een wedstrijd organiseert, vraagt Facebook je om aan de deelnemers duidelijk mee te delen dat zij op geen enkele manier aansprakelijk gehouden kan worden voor de wedstrijd. Dit vermeld je daarom best in het wedstrijdreglement.

Verder legt Facebook de verantwoordelijkheid voor het naleven van andere toepasselijke wetgeving bij de organisator zelf.

NATIONALE WETGEVING

In België moet je rekening houden met een heel arsenaal aan wetgeving:

- de wet op de kansspelen
- de wet op de loterijen
- de wet op consumentenbescherming
- en de privacywet.

Je zorgt er best voor dat je wedstrijd niet kan beschouwd worden als een verboden kansspel of als een streng gereguleerde loterij of tombola. Dat doe je door je aan een aantal basisregels te houden.

Om niet onder de wet op de loterijen te vallen, is het van belang dat de

uitkomst van de wedstrijd niet van toeval afhangt. Dus niet lukraak een winnaar loten, maar het laten afhangen van een kennis- of behendigheidsproef. “De meest originele reactie wint.” “De foto met de meeste ‘likes’ wint.” Of je stelt een vraag, gekoppeld aan een schiftingsvraag. “Wat is de naam van dit restaurant? Hoeveel mensen zullen deze vraag juist beantwoorden?”

Het is belangrijk dat de winnaar zo objectief mogelijk wordt gekozen. Je kan ook werken met een jury.

Om aan de informatieplicht te voldoen die opgenomen is in de wet op de consumentenbescherming en voor je eigen gemoedsrust, maak je best ook een duidelijk wedstrijdreglement op. In dit reglement vermeld je van wie de actie uitgaat en wie er mag deelnemen. Je geeft informatie over het wedstrijdmechanisme (de spelregels, de duurtijd, ...) en over de prijzen.

Ten slotte - en dit spreekt waarschijnlijk voor zich - is het verboden om een financiële inzet van de deelnemers te vragen. Dit zou van je ludieke wedstrijd een verboden kansspel maken.

Het lijkt heel wat, maar laat het je niet weerhouden een actie te organiseren op sociale media. Hou wel de bovenvermelde regels in het achterhoofd, zodat je wedstrijd een bron van amusement blijft en geen onaangename verrassing.





STORM ✓

STORM OP KOMST

- Bekijk of de bomen rondom je huis dode takken hebben en haal deze weg.
- Neem al het gerief binnen dat door hevige windstoten meegesleurd kan worden.
- Sluit alle ramen en deuren.
- Haal stekkers van elektrische apparaten uit stopcontacten.
- Parkeer je voertuig op een beschutte plek (zeker bij hagel). indien dit niet mogelijk is, zorg ervoor dat je voertuig ver van bomen geparkeerd staat.
- Voorzie zandzakjes en middelen die water kunnen tegenhouden.

HET STORMT, IK BEN BUITEN

- Rijd niet met de auto. Indien je echt niet anders kan, rij dan traag en parkeer ver van bomen.
- Wees steeds alert voor vallende voorwerpen.
- Begeef je nooit op een overstroomde weg.

HET STORMT, IK BEN BINNEN

- Haal voorwerpen uit de kelder of garage en plaats ze op een verhoog.
- Probeer op de hoogte te blijven van de situatie en de maatregelen omtrent de storm.

DE STORM GAAT LIGGEN

- Raak niets aan en pas zeker op voor elektrische draden en leidingen.
- Neem foto's van de schade.
- Bij mogelijke dakschade, klim er in geen geval op en laat het overspannen met een zeil.
- Laat takken knippen en bomen omkappen die dreigen te vallen.
- Verlucht vochtige en natte ruimten.

NA DE STORM

Volgende stappen zorgen ervoor dat jouw schadevergoeding sneller geregeld zal zijn.

- Neem foto's van de beschadigde goederen zoals meubels en apparaten.
- Maak een overzicht van de schade en noteer informatie zoals merken, modellen en waarde. Indien je het aankoopbewijs nog hebt, stop dit er zeker bij.
- Gooi geen beschadigde producten weg, deze zijn later nog bruikbaar voor onderzoek

CONTACTEER JE VERZEKERINGSMAKELAAR

- Bij schade aan het huis of aan kleine handelszaak, geef dit zo snel mogelijk aan bij je woningverzekering.
- Bij schade aan een voertuig, geef dit zo snel mogelijk aan bij jouw omnium verzekering.

DOWNLOAD DEZE CHECKLIST OP WWW.AQUILAE.BE



Zelfvertrouwen verlegt grenzen

Nafi Thiam
AXA Ambassadrice

Alles begint met zelfvertrouwen. Het stelt je in staat om elke uitdaging aan te gaan. AXA Verzekeringen begeleidt jou en is er om jou te helpen verder te gaan.

Know You Can

Ook in deze uitzonderlijke tijden bundelen **AXA Belgium** en je Aquilae makelaar de krachten om meer dan ooit aan je zijde te staan. Samen helpen we je om je toekomstplannen uit te tekenen, door te beschermen wat voor jou belangrijk is.





STERK NETWERK

De Aquilae-makelaars hebben kantoren op 45 plaatsen in België.

Van A(ssebroek) tot Z(eebrugge).

En français of in het Oïlstjers.

Van Bachten de kuppe tot in het gezellige Limburg.

Lokaal staan we sterk. Samen nog veel sterker.



www.aquilae.be



Oostendsebaan 8, 8470 Gistel
Tel. 059 79 00 05

Algemeen

info@znv.be

Medewerkers

Johan Bonne	johan@znv.be
Peter Carrewyn	peter@znv.be
Vincent Defreyne	vincent@znv.be
Johnny Carpentier	johnny@znv.be
Geert Vanhoutte	geert@znv.be
Dirk Goudeseune	dirk@znv.be
Eveline Vander Beke	eveline@znv.be
Martine Carrewyn	martine@znv.be
Annick Hubrouck	annick@znv.be
Tinne Dejonghe	tinne@znv.be
Oona Van Rysselberghe	oonaa@znv.be

NIEUW KANTOOR EN VERVROEGDE STOPZETTING UITBATING KANTOOR SNAASKERKE.

In de vakantiemaanden was het kantoor Snaaskerke noodgedwongen gesloten wegens verlof van de medewerkers. Gezien het vlotte verloop werd intern beslist dat het kantoor in Snaaskerke definitief de deuren zal sluiten op 30/09/2020. Vanaf 1 oktober 2020 bedienen wij onze klanten exclusief in het nieuwe kantoor

in Gistel. Vanaf maandag 31 augustus tot en met woensdag 30 september zijn we wel nog bereikbaar in Snaaskerke op volgende tijdstippen:

Maandag	9.00 tot 12.00 uur
Woensdag	9.00 tot 12.00 uur
Vrijdag	9.00 tot 12.00 uur

We danken u voor uw begrip.

Ons kantoor is tijdens laatste kwartaal gesloten op

Maandag 2 november	feestdag 1 november
Woensdag 11 november	Wapenstilstand
Donderdag 24 december	brugdag Kerstmis
Vrijdag 25 december	Kerstmis
Donderdag 31 december	brugdag Nieuwjaar
Vrijdag 1 januari	Nieuwjaar

INZICHT - uw nieuwsbrief in de toekomst

De klanten die ons nog niet verwittigd hebben dat ze ook vanaf 2021 de INZICHT per post wensen te ontvangen, verzoeken we om dit zeker te doen voor einde van het jaar. Vanaf volgend jaar zal INZICHT standaard via mail worden overgemaakt.

EINDEJAARSGESCHENKEN

Vanaf 15 november 2020 kunt u als klant uw eindejaarsgeschenk komen afhalen bij ons op kantoor in Gistel. U hebt de keuze tussen een agenda of een kalender voor het nieuwe jaar 2021. Kom gerust hiervoor langs, we heten u van harte welkom.



www.znv.be
facebook.com/zekerenvast
linkedin.com/company/zekerenvast