

# DE BELEGGINGSVERZEKERING TAK 23

## Tips en weetjes

*Appels met peren en citroenen vergelijken. Dat gebeurt nog veel in de toetsing van prestaties, kosten en taksen van respectievelijk beleggingsverzekeringen, beleggingsfondsen en effectenportefeuilles in discretionair beheer. Levensverzekeringen tak 23 kunnen in deze afweging meerwaarde bieden op diverse fronten: spreiding van beleggingen en beleggingstijlen, financiële innovatie, bescherming tegen koopkrachtverlies en vergrijzingskost, rechtszekerheid en juridische veiligheid, organisatie van vermogensoverdracht en successieplanning. Een multifunctioneel totaalpakket dat, bij oordeelkundig gebruik binnen een langetermijnhorizon, u gemoedsrust en veerkracht kan bezorgen.*

Tekst: Marc Peeters, Median NV Financial Services for Professionals

Grafische vormgeving: Yves F. Peeters



### Tip 1: herhaal regelmatig de bepaling van uw risicoprofiel

Uw graad van **risicobereidheid** kan op termijn veranderen door persoonlijke, financiële of familiale gebeurtenissen, die niet bij voorbaat in te calculeren zijn. Daarom is het noodzakelijk de bepaling van uw risicoprofiel op regelmatige tijdstippen te herhalen. Houd ook rekening met wijzigingen in uw **beleggingshorizon**, die u bij voorkeur in verschillende periodes onderverdeelt, afhankelijk van uw doelstellingen en prioriteiten op korte en lange termijn.

Iemand die aan het begin van zijn beroepsloopbaan staat, is geneigd meer risico te aanvaarden voor beleggingen die over 45 jaar ertoe strekken een extralegaal pensioen te realiseren. Maar diezelfde persoon zal net het omgekeerde doen in het kader van de sommen die hij opzij zet om binnen vijf jaar aan de bouw van zijn eigen woning te beginnen. Een gelijkaardige dualiteit kan bestaan net voor pensionering. Het extra pensioen dat de vereiste levensstandaard waarborgt, mag niet onderhevig zijn aan de grillen van de financiële markten. De overige beleggingen kunnen een meer offensief karakter hebben. Ze zijn immers vaak bedoeld voor het nageslacht. Kortom, het is dikwijls van be-

lang meerdere risicoprofielen op te stellen in samenhang met uw concrete doelstellingen en perspectieven.

### Uw graad van risicobereidheid kan op termijn veranderen door persoonlijke, financiële of familiale gebeurtenissen, die niet bij voorbaat in te calculeren zijn.

### Tip 2: diversifieer uw portefeuille over verschillende regio's, sectoren en beleggingsthema's

Een klassiek fenomeen in beleggen is het overgewicht van bepaalde sectoren, bv. de financiële sector, tot vorig decennium gekenmerkt door een stabiele winstontwikkeling en stijgende dividenden. De financiële systeemcrisis van 2008 heeft dit model onderuit gehaald, met tot vandaag zware gevolgen voor de overheidsfinanciën en het beleggersvertrouwen. Dergelijke vaststelling van overgewicht wijst op een gebrek aan **diversificatie** in sectoren, regio's en beleggingsthema's waardoor het totale portefeuillerisico uit evenwicht is.

Zo dient een uitgebalanceerde aandelenportefeuille veelal belegd te zijn in de vijf belangrijkste economische sectoren: financiën (banken, verzekeringen, vastgoed), consumptie (voedings- en verzorgingsproducten, autosector, distributie, media), industrie (staalnijverheid, chemie, grondstoffen), diensten (telecom, technologie, openbare nutsdiensten) en gezondheid (farmaceutica, medische apparatuur, biotech). Duurzame groei is een belangrijk criterium bij een deskundige selectie van ondernemingen in deze sectoren. De belangrijkste regio's die in aanmerking komen zijn Europa, de Verenigde Staten van Amerika, Japan en de BRIC-groeimarkten (Brazilië, Rusland, India, China), naast de andere ontluikende economieën wereldwijd. Aan te stippen he-

dendaagse **beleggingsthema's** zijn marktgevoeligheid, wetenschappelijk onderzoek (bv. behavioral finance), controle van koersschommelingen (volatiliteit) en beperking van het neerwaarts risico. Centraal in modern collectief vermogensbeheer staan systematische wisseling van activaklassen (geldmarkt, kredietmarkt, obligaties, aandelen, vastgoed, grondstoffen, financiële derivaten zoals opties), automatische stop loss mechanismes en gelijkgewogen portefeuilles (smart beta).

### Tip 3: gebruik beleggingsfondsen en gestructureerde producten, differentieer in beleggingstijlen

Te weinig omschakelen tussen activaklassen en een te eenzijdige beleggingspolitiek vormen te mijden risico's. Daarom valt het aan te bevelen geen exclusieve keuze te maken voor één bepaalde beleggingsmethode, één specifieke beleggingspolitiek, maar integendeel te streven naar **diversiteit in beleggingstijlen**. Omdat de geschiedenis aantoont dat geen enkele econoom of financieel analist, geen enkele beheerder, geen enkele financiële ingenieur het voortdurend en in alle omstandigheden bij het rechte eind heeft gehad. Beleggers volgen dikwijls eenzijdig de strategie van hun huisbankier of vermogensbeheerder. In goede en in kwade tijden. Ook op dat vlak diversifiëren, getuigt van voorzichtigheid en zin voor evenwicht in het permanent zoeken naar de optimale verhouding tussen aanvaard risico en gewenst rendement.

Collectieve beleggingsinstrumenten zoals **beleggingsfondsen** bieden in dit kader het voordeel dat ze meestal investeren in tientallen tot honderden individuele aandelen en voortdurend speuren naar beleggingskansen. Ontspoord de koersevolutie van één van deze aandelen, dan is de impact op de waarde van het beleggingsfonds miniem. Vanuit dit standpunt bieden dakfondsen (fondsen van fondsen) heel wat schaalvoordelen, waaronder lagere tarieven voor instap, beheer en transacties in de onderliggende beleggingen. Transparante gestructureerde producten, waaronder researchcertificaten, laten dan weer toe in te spelen op de expertise, de competentie en het marktinzicht van gereputeerde teams van financiële analisten, macro-economen en wiskundigen.



## Te weinig omschakelen tussen activaklassen en een te eenzijdige beleggingspolitiek vormen een te mijden risico.

**Tip 4: kies niet te snel voor aandelen en obligaties van hetzelfde bedrijf, zorg voor decorrelatie**

Bij de constructie van een portefeuille loert nog een ander gevaar om de hoek. Beleggers zien bv. om eigen redenen potentieel in een bepaald bedrijf dat dan niet alleen opduikt bij het aandeledeelte, maar ook bij het obligatiegedeelte. Typische voorbeelden hier zijn bankaandelen en bankobligaties. Daardoor verzwakt de belegger in belangrijke mate de structuur van de portefeuille en verhoogt de onderlinge afhankelijkheid of correlatie tussen de beleggingen. De kans dat als het aandeel sterk daalt, de obligatie van dezelfde emittent volgt, is vrij groot.

**Decorrelatie** is het antwoord op dit probleem. Dit betekent niet alleen de afhankelijkheid tussen beleggingscategorieën onderling zoveel mogelijk verminderen, maar ook tussen diverse technieken van risicobeheersing. U blind staren op de kapitaalwaarborgen van spaardeposito's en staatspapier creëert een andere vorm van afhankelijkheid, namelijk van de financiële politiek van centrale banken (rente) en overheden (schuld en begroting). Let op voor de sluipende financiële repressie waardoor u bij dalende rente, monetaire ingrepen (geldcreatie)

en stijgende levensduurte (prijzen van basisbehoefte, impact van belastingen) finaal aan koopkracht inboet. Absolute veiligheid brengt absoluut niets op, in elk geval minder dan de inflatie, hoe laag het officiële cijfer ook is. **De facto is de negatieve reële rente een taks op het spaargeld.** Daarentegen biedt investeren in bedrijven, in de reële economie, vandaag behoorlijk wat verantwoorde beleggingskansen.

**Tip 5: maak de link met vermogensstructurering en successieplanning**

De risico's spreiden over de grote activaklassen en over diverse beleggingsmethodes is slechts één aspect van een doordachte en doelgerichte aanpak. Door de combinatie met technieken van successieplanning vormen tak 23 levensverzekeringen tevens een uitgelezen instrument voor een vooruitziend **patrimoniumbeheer.**

Median werkt samen met financiële instellingen en verzekeraars die hun sporen verdiend hebben en een uitstekende reputatie genieten. Met visie, knowhow en expertise. Wij kaderen onze beleggingsverzekeringen in het totaalbeeld van de vermogensplanning door tussenkomst van Mentor Instituut voor Vermogensanalyse, waarvan Median stichtend venoot is. Toegevoegde waarde voor verzekeringstussenpersonen en hun cliënten.

Voor meer informatie over de tak 23 beleggingsverzekeringen voorgesteld door Median, kunt u terecht bij de **verzekeringmakelaars** die met Median samenwerken. Vanuit hun zorgplicht zullen zij samen met u de complexiteit en de risicograad van de beschikbare financiële verzekeringsproducten evalueren, en u, zo gewenst, daarover adviseren en instaan voor de nazorg.

Contacteer **Median** op **02/245 01 01** voor de adresgegevens van een erkend verzekeringmakelaar die met ons samenwerkt. **Marjolein De Wit** staat u graag te woord.  
E-mail [marjolein.dewit@median.be](mailto:marjolein.dewit@median.be)



**mentor**  
Instituut voor Vermogensanalyse

Median biedt internationale financiële instellingen, in eerste instantie levensverzekeraars, gespecialiseerde diensten aan van marktonderzoek, marketing, productontwikkeling en communicatie. Median ontwerpt samen met institutionele partners en opdrachtgevers oplossingen voor het beheren van roerend patrimonium middels beleggingsverzekeringen. Median fungeert daarbij als draaischijf en aanspreekpunt voor erkende verzekeringstussenpersonen, die in alle onafhankelijkheid optreden, financieel en administratief. Met een doeltreffend dienstenplatform verzorgt Median nadien de doorlopende opleiding in productkennis en marktomgeving, naast de permanente ondersteuning in marketing en verzekeringsadministratie.

Median richt zich enkel tot professionals, erkende financiële instellingen en verzekeringstussenpersonen. Median richt zich niet tot de natuurlijke persoon of rechtspersoon die afnemer is van financiële producten en diensten in de zin van de relevante wetgeving (niet-professionele cliënten). Median verstrekt geen verzekeringsbemiddelingsdiensten aan verzekeringnemers en formuleert evenmin voorstellen van die aard.

Median is ingeschreven bij de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA) onder het nummer 060870 A en geaccrediteerd als opleidingsverstrekker van bijscholing in verzekeringsmateries onder het nummer 500014 A. Meer informatie en bedrijfsfilm op [www.median.be](http://www.median.be).

Median NV - Steenwagenstraat 48 - 1820 Melsbroek - KBO 0476.765.787 - RPR Brussel

Dit document dient alleen ter informatie en is met de meeste zorg samengesteld. Er zal niettemin geen aansprakelijkheid worden aanvaard voor schade geleden door de lezer als gevolg van het gebruik van of het zich baseren op deze publicatie bij het nemen van beleggingsbeslissingen. De in dit document vervatte informatie is niet bedoeld als een commercieel aanbod of een advies van welke aard ook.

## TIEN QUIZVRAGEN

### Wist u dat?

1. Een beleggingsverzekering tak 23 in principe geen waarborg biedt van kapitaal of rendement en daardoor vrijgesteld is van roerende voorheffing?
2. De beleggingshorizon bij voorkeur 10 jaar bedraagt waardoor het effect van de premietaks van 2% in de loop van de tijd sterk afneemt?
3. Geen meerwaardebelasting verschuldigd is ongeacht de portefeuille bestaat uit beleggingen in aandelen, obligaties of de geldmarkt?
4. In Luxemburg en Ierland wettelijk volledige scheiding bestaat tussen de activa van de levensverzekeraar, de depotbank en de verzekeringnemers?
5. Een beleggingsverzekering bescherming van privévermogen biedt tegen zakelijke schuldeisers?
6. Onderschrijving door twee verzekeringnemers mogelijk is, met vrije aanduiding van de begunstigden van de polis?
7. Beleggingsverzekeringen drie voordelen combineren? (Ze zijn tegelijk instrument van beleggen, van voorzorg en van vermogensoverdracht en successieplanning.)
8. De schenking van gelden met beding van conventionele terugkeer gevolgd door het afsluiten van een levensverzekering tak 23 met de begiftigde als verzekeringnemer en verzekerd hoofd, en met de schenker als begunstigde, een fiscaal aanvaard techniek is?
9. Het mogelijk is de rechten van een levensverzekering notarieel te schenken door ze (zonder nieuwe premietaks) over te dragen aan bv. uw toekomstige erfgenamen?
10. De verzekeringstontine voor wettelijk of feitelijk samenwonenden die elkaar willen beschermen, vrijstelling van successierechten mogelijk maakt?

*Als u op 5 van deze vragen JA hebt geantwoord, bent u al aardig geïnformeerd over de mogelijkheden die een tak 23 beleggingsverzekering biedt. Uw erkende verzekeringmakelaar kan samen met u aftoetsen of dit beleggingsinstrument voor u passend of geschikt is, in samenhang met uw verlangens en behoeften, uw kennis en ervaring, uw financiële situatie en uw beleggingsdoelstellingen.*