

Interview

Private Insurer

“Tak 23 is een aantrekkelijk alternatief voor de dalende rendementen van tak 21 en spaarrekeningen”

Tak 23 is een boomende markt. Het vormt dan ook een aantrekkelijk alternatief voor de dalende rendementen van tak 21 en spaarrekeningen. Waar de Luxemburgse verzekeraars tot nu toe een grote hap van de Belgische tak 23-markt voor zich namen, hoeft dat niet langer zo te zijn. “België heeft vandaag meer troeven dan Luxemburg”, stellen Barbara De Beurme (CEO) en Luc Verhaert (lid van het directiecomité en verantwoordelijke voor de distributie) van Private Insurer. Wij peilden naar het hoe en waarom?

Private Insurer is een 100% Belgische levensverzekeraar die uitsluitend actief is in tak 23-oplossingen. “Via onze technologie bieden we makelaars en klanten toegang tot meer dan 30 banken, de depotbanken, meer dan 30 vermogensbeheerders en meer dan 500 kwalitatieve fondsen”, haakt CEO Barbara De Beurme in. “De activa van onze klanten worden gedeponneerd op unieke rekeningen. Die openen we voor elke klant afzonderlijk bij één van de 30 depotbanken waarmee we



samenwerken. We doen zelf geen financieel beheer. Ieder zijn vak. Onafhankelijkheid is ons credo: wij verdienen nooit op de beleggingen en belangenconflicten zijn bij ons onmogelijk. We beschouwen

Ook in tak 21 zitten de gewaarborgde rendementen al jaren in dalende lijn, met ook hier netto vaak een negatief rendement tot gevolg. Verzekeraars hebben het bovendien almaar moeilijker om aan de

Barbara De Beurme:

“Als het contract in voege is, controleren wij maandelijks of de oplossing nog overeenstemt met het risicoprofiel van de klant,”



Barbara De Beurme,
CEO van Private Insurer

verzekeren als een dienst, niet als een product.” Voor deze dienst rekenen wij jaarlijks een beheersfee aan.

Julie zijn overtuigd van het potentieel van tak 23?

Barbara De Beurme: “Ja. Tak 23 is meer dan ooit de markt van de toekomst. De lage rentestanden zorgen ervoor dat steeds meer Belgen hun spaargeld nauwelijks nog zien renderen. Een spaarrekening kost vandaag, rekening houdend met de inflatie, meer dan dat ze opbrengt.

geboden garanties te voldoen. Tak 23 laat de klant toe om een hoger rendement na te streven, in lijn met zijn of haar risicoprofiel.”

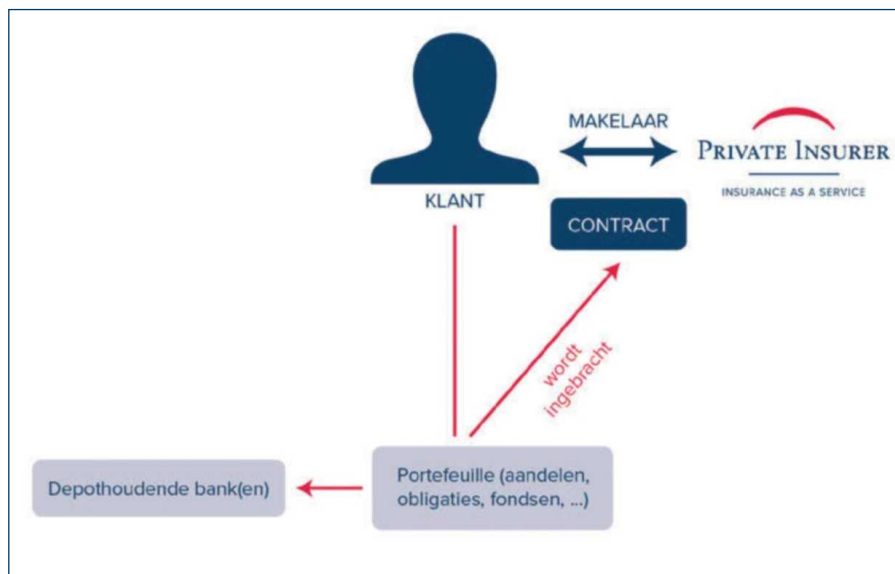
Luc Verhaert: “Onze producten laten de klant toe rechtstreeks in wereldwijde fondsen te investeren. Dankzij hun transparantie en hun eenvoud hebben ze alles in zich om klanten te overtuigen een deel van hun beleggingen in fondsen onder te brengen. Daar wringt het schoentje dikwijls naar mijn aanvoelen: eenvoud, transparantie en veiligheid. Drie troeven

die Private Insurer kan bieden. Let op, met veiligheid heb ik niet gezegd 'gegarandeerd', want ook wij bieden uiteraard geen garantie. Met veilig bedoel ik aangepast aan het risicoprofiel van de klant en in de 'privékluik van de klant', een eigenschap van een fonds dédié... Bovendien profileren we ons bij Private Insurer als experts inzake vermogensoverdracht en successieplanning. Op die domeinen kunnen we de makelaar helpen om zijn klanten een optimale oplossing aan te reiken. "

FONDS DÉDIÉS

Tien jaar geleden stond Private Insurer mee aan de wieg van de fonds dédiés in ons land. Vandaag lijkt deze oplossing pas echt de wind in de zeilen te hebben. Wat is een fonds dédié precies en waarom heeft het zo lang geduurd?

Luc Verhaert: "Een fonds dédié geeft klanten de mogelijkheid om een bestaande portefeuille (aandelen, obligaties, fondsen...) onder te brengen in een verzekeringsoplossing. Dit alles vormt samen één intern verzekeringsfonds dat op zijn



sen inzake fiscale transparantie en consumentenbescherming zijn de Belgische verzekeraars terrein aan het winnen ten opzichte van hun Luxemburgse collega's. Beleggen in het buitenland heeft geen toegevoegde waarde meer. Ik durf stellen dat klanten vaak beter geholpen zijn met een Belgische oplossing dan met een Luxemburgse. Ook fonds dédiés winnen in België sterk aan populariteit. Makelaars

voudige en transparante manier te consolideren en eventueel voor te bereiden op een overdracht naar de volgende generatie(s)."

Hoe veilig is zo'n fonds dédié?

Luc Verhaert: "Kijk, Europa heeft de lidstaten twee opties gegeven. Optie 1 is dat vorderingen van klanten bevoorrecht zijn ten opzichte van alle andere vorderingen op de verzekeringsonderneming. Bij optie 2 zijn vorderingen van klanten bevoorrecht ten opzichte van alle andere vorderingen op de verzekeringsonderneming, behalve op vorderingen uit arbeidsovereenkomsten en/ of arbeidsbetrekkingen, vorderingen van de fiscus of sociale zekerheid en vorderingen op activa waarop een zakelijk recht gevestigd is. België

Luc Verhaert: "Klanten zijn vaak beter geholpen met een Belgische tak 23-oplossing dan met een Luxemburgse"

maat gemaakt wordt, in depot bij een deponthoudende bank. De klant kiest vrij de beheerder van het fonds en de deponthoudende bank. De verzekeraar opent voor het contract van de klant een individuele rekening bij de gekozen deponthoudende bank. De financiële beheerder die de klant gekozen heeft, krijgt een mandaat om de rekening te beheren. Uiteraard in overeenstemming met het profiel van de klant. Dit wordt allemaal geregeld in een tripartite-overeenkomst.

Tot nu toe waren vooral de Luxemburgse verzekeraars zeer dominant aanwezig op de Belgische tak 23-markt. Dat is aan het veranderen. Mede door de strengere ei-

doen er goed aan om deze oplossingen mee in hun aanbod op te nemen. Het is een top adviesproduct voor hun meer vermogende klanten. Dit kan reeds vanaf 200.000 euro."

Welke voordelen biedt een fonds dédié precies?

Luc Verhaert: "Een fonds dédié combineert beleggingsfondsen met directe lijnen in genoteerde roerende waarden. De klant krijgt een contract op maat en kan vrij de deponthoudende bank kiezen. Fiscaal is het een eenvoudig en zeer transparant product. Ten slotte laat het toe om het vermogen van de klant op een een-

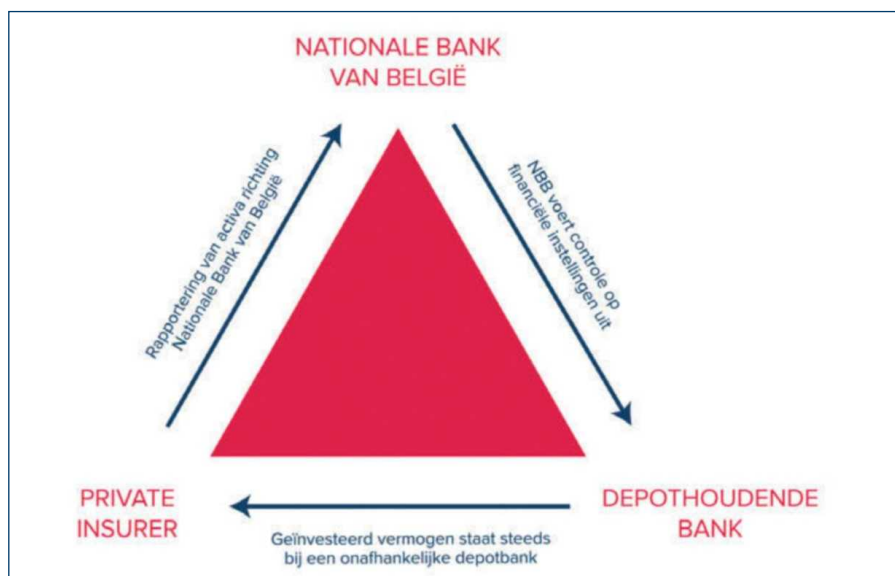


Luc Verhaert, lid van het directiecomité en verantwoordelijke voor distributie bij Private Insurer

heeft, in tegenstelling tot Luxemburg, voor de veiligste optie gekozen, nl. de eerste optie dat vorderingen van klanten absoluut bevoorrecht zijn ten opzichte van alle andere vorderingen op de verzekeringsonderneming. Bij Private Insurer gaan we nog een stuk verder: we kiezen voor een afgescheiden beheer per contract. Daardoor wordt elke klant bevoorrecht schuldeiser van zijn activa en is er geen tegenpartijrisico ten overstaan van de verzekeraar! Op die manier wordt de veiligheid één van de belangrijkste pluspunten van een fonds dédié. Vergelijk het met de positie van een tak 23-klant bij een traditionele tak 23-verzekeraar met een intern collectief fonds: daar is hij beschermd als één van de vele schuldeisers, op gelijke voet met alle andere klanten in het tak 23-product.”

De premietaks van 2% is natuurlijk wel een nadeel ...

Barbara De Beurme: “Ja en neen. Het is juist dat een lagere premietaks een ondersteuning voor de sector zou zijn. Commercieel en psychologisch is de premie-



wereldwijd verdeeld en worden beheerd door hoog aangeschreven fondsbeheerders. Ze voldoen aan een waaier van objectieve kwaliteitsvereisten, zoals liquiditeit en spreiding. Het gaat steeds om FSMA goedgekeurde en/of UCITS-fondsen. De klant geniet een gescheiden beheer en kan de evolutie van zijn contract online opvolgen. Omdat we dagelijks de polis waarderen, kunnen we te allen tijde

PARTNERSHIP

Julie werken samen met de makelaar. Op welk makelaarsprofiel mikken jullie?

Luc Verhaert: “Private Insurer is een interessante partner voor verschillende makelaartypes: zowel makelaars die vandaag al erg actief zijn in tak 23, al dan niet via Luxemburg, als makelaars die zich tot nu toe vooral met tak 21 bezig gehouden hebben, nodigen we graag uit om ons te leren kennen. Ook deze laatsten kunnen we helpen om hun klanten een ietsje meer naar tak 23 te laten kijken als volwaardige oplossing.”

Barbara De Beurme: “We zijn een volledig Belgische verzekeraar die gelooft in de troeven van onze producten en in de makelaar. We willen de makelaars die met ons samenwerken dan ook maximaal ondersteunen. Dat kan onder andere via een persoonlijke begeleiding en een opleidingstraject. Daarnaast bieden we de makelaars tools aan om aan hun MiFID-verplichtingen te voldoen. Het risicoprofiel van de klant voerden wij al tien jaar geleden in. Zo kan de makelaar samen met de klant een oplossing uitwerken die perfect aansluit bij diens profiel. Eenmaal het contract in voege is, controleren wij maandelijks of de gekozen oplossing nog overeenstemt met het risicoprofiel van de klant. Onder andere op die manier helpen wij de makelaar om aan zijn zorgplicht te voldoen.”

Barbara De Beurme:
“We helpen de makelaar om aan zijn zorgplicht te voldoen”

taks geen voordeel. Puur rationeel en mathematisch is het effect meestal voordelig. Afhankelijk van de samenstelling van de portefeuille kan het negatieve effect op het rendement vrij snel terugverdiend worden.”

Private Insurer biedt niet enkel pure fonds dédiés aan?

Barbara De Beurme: “Neen, naast de zuivere fonds dédiés voorzien we ook in tak 23-oplossingen onder de naam Private Fund Selector. Deze geven de klant toegang tot een zeer uitgebreide waaier van meer dan 400 gerenommeerde beleggingsfondsen. Al deze fondsen worden

de makelaar informeren zodat hij kan bijsturen indien nodig. Die nauwgezette opvolging is een belangrijke extra troef, voor klant en makelaar!”

Zijn jullie oplossingen enkel weggelegd voor de vermogende happy few?

Barbara De Beurme: “Neen, zeker niet. Instappen in Private Fund Selector Selective, de jongste telg van ons producten-gamma, kan al vanaf 50.000 euro inleg. Onze oplossingen richten zich tot klanten die een mooi rendement beogen, maar ook de nodige aandacht voor veiligheid hebben. Ook denken ze eventueel na over de overdracht van hun vermogen.”