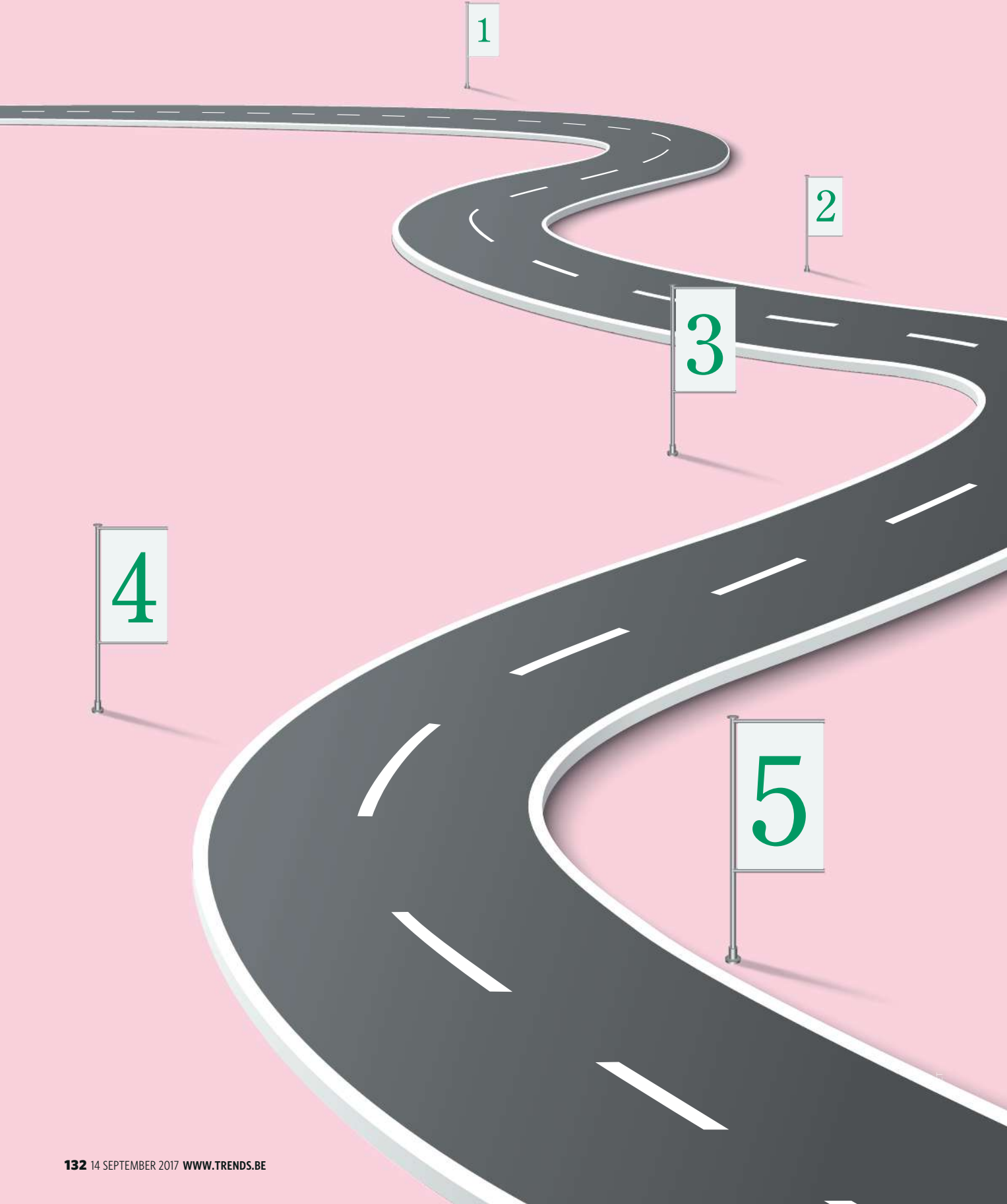


# moneytalk





FISCALITEIT DRIJFT BELEGGERS NAAR **TAK23-BELEGINGSVERZEKERINGEN**

# BELEGGEN MET OF ZONDER OMWEG

*Beleggers kunnen onrechtstreeks investeren in fondsen via de omweg van een tak23-beleggingsverzekering. Die producten blijven buiten schot in het Zomerakkoord, waarin nochtans heel wat extra belastingen voor fondsenbeleggers werden geïntroduceerd. Dat zou de tak23 de wind in de zeilen kunnen geven, maar beleggers mogen zich niet blindstaren op de fiscaliteit.* ILSE DE WITTE

**B**eleggers betalen 2 procent premiebelasting op elke storting in een beleggingsverzekering, maar daarna zijn alle inkomsten vrijgesteld van roerende voorheffing en zijn alle transacties vrijgesteld van de taks op beursverrichtingen (TOB). Dat belastingvoordeel weegt steeds zwaarder door de opeenvolgende verhogingen van de roerende voorheffing en de beurstaks bij de verkoop van fondsen. De premiebelasting voor levensverzekeringen werd het laatst verhoogd op 1 januari 2013.

Beleggers betalen 30 procent voorheffing op de uitkeringen van een beleggingsfonds. Verkopen ze deelbewijzen van fondsen, dan dragen ze eveneens 30 procent belasting af op de

meerwaarde van het obligatiedeel. Als het fonds geen uitkeringen betaalt, zijn beleggers bij de verkoop ook nog 1,32 procent beurstaks verschuldigd op de waarde van de deelbewijzen, met een maximum van 4000 euro. Dat betaalt de belegger niet als hij via de omweg van een tak23 in fondsen investeert.

De regering kondigde in het Zomerakkoord ook een nieuwe belasting van 0,15 procent aan die iedereen moet betalen die meer dan een half miljoen euro aan obligaties, aandelen of deelbewijzen van fondsen op zijn effectenrekening heeft staan. Levensverzekeringen staan niet op een effectenrekening en blijven dus buiten schot.

Generali Belgium verwacht dat het Zomerakkoord zal zorgen voor de "definitieve doorbraak" van tak23-pro-

ducten. Andere verzekeraars reageren gematigder. "We merken wel dat er meer animo is voor beleggingsverzekeringen", zegt een woordvoerder van KBC. Zowel KBC, AG Insurance als Generali Belgium krijgen sinds het Zomerakkoord meer vragen over tak23-levensverzekeringen, maar het valt nog af te wachten of die verhoogde interesse zich ook vertaalt in meer investeringen.

De Belgische verzekeraars inden vorig jaar ruim 2 miljard euro aan premies voor tak23-producten. Bij de Belgische fondsbeheerders was er een instroom van bijna 11 miljard euro in 2016. De beleggingsfondsen zijn dus voorlopig nog altijd vele maatjes groter dan de beleggingsverzekeringen.

Bovendien mogen beleggers zich niet

**GEERT LENSSENS**

**"Een tak23-verzekering is een lasagne, waarvan in elke laag kosten verborgen kunnen zitten"**



**"Er zijn nog altijd veel verzekeringsmakelaars die onvoldoende zijn opgeleid om u te helpen bij de keuze van een goed tak23-product"** -Geert Lenssens, SQ Law

blindstaren op de fiscaliteit. Ze moeten zich afvragen of een tak23-product voor hen wel een vervangmiddel is voor een beleggingsfonds. Want er zijn nogal wat verschillen. KBC voegt eraan toe dat spreiding een basisregel is voor beleggers. De bank-verzekeraar raadt zijn klanten aan hun beleggingen te spreiden tussen bancaire fondsen en tak23-fondsen.

### 1 Het aanbod en de tussenpersonen

Er zijn heel wat vergelijkende websites zoals Spaargids.be en Assuraweb.be, die de kenmerken van een beperkt aantal tak23-levensverzekeringen naast elkaar leggen. De dataleverancier Morningstar verzamelt de rendementen van een zeshonderdtal tak23-producten. Die lijst is lang, maar bijlange na nog niet exhaustief. Een volledig overzicht van de tak23-producten die op de Belgische markt zijn, bestaat voorlopig niet.

Een tak23-levensverzekering koopt u via een onafhankelijke verzekeringsmakelaar, of via een agent die verbonden is aan een verzekeringsmaatschappij. Zij kiezen voor u een aantal geschikte tak23-fondsen uit. De makelaars hebben een zorgplicht, wat wil zeggen dat ze in het belang van de klant moeten denken. De toezichthouder FSMA controleert of de verzekeringstussenpersonen aan die verplichting voldoen. De tussenpersonen moeten een hele vragenlijst met u doorlopen vooraleer ze u een tak23-contract mogen aanbieden. Het product moet zijn aangepast aan uw beleggingsprofiel.

De verzekeringstussenpersonen hebben dus een belangrijke rol te vervullen als gatekeeper. Maar volgens advocaat Geert Lenssens zijn er nog altijd veel verzekeringsmakelaars onvoldoende opgeleid om u te helpen bij de keuze van een goed tak23-product. Lenssens ziet zijn bewering bevestigd door de controles die de toezichthouder FSMA uitvoerde.

“De verzekeringsmakelaars moeten een geschiktheidstest uitvoeren”, legt Lenssens uit. “Ze moeten nagaan of een product past bij de kennis, de ervaring, de financiële situatie en de beleggingsdoelstellingen van de klant. De FSMA kwam tot de vaststelling dat de

geschiktheidstest niet of onvoldoende bekend is bij de verzekeringsmakelaars. Het gaat om dwingend recht. Ik vergelijk dat met de verkeersregels: als een makelaar geen geschiktheidstest uitvoert, is het net alsof hij door het rode licht zou rijden. Ik vind dat de FSMA veel te mild is. De toezichthouder moet als een politieagent optreden, want anders gaan er ongevallen gebeuren.”

U krijgt makkelijker zicht op het aanbod van beleggingsfondsen dankzij dataleveranciers zoals Morningstar. Er zijn ook onlinefondsensupermarkten in ons land, zoals MeDirect, Deutsche Bank, Keytrade Bank en Binck Bank, waar u kunt browsen in een breed gamma van verschillende fondsenhuizen. Die internetbanken geven evenwel geen advies.

U kunt ook bij de bank om de hoek langsgaan en vragen welke huisfondsen of fondsen van externe huizen daar op het schap liggen. Een bankadviseur kan voor u een fonds uitzoeken dat past bij uw risicoprofiel en uw doelstellingen. Die adviseur moet dan, net zoals de verzekeringstussenpersoon, met u een vragenlijst doorlopen, aan de hand daarvan uw risicoprofiel opstellen en vervolgens producten met de passende risicoscores voor u uitzoeken. Bij de banken, die al tien jaar zo werken, staan de vragenlijsten, de profielen en de risico's al meer op punt dan bij de verzekeraars, die nog maar sinds mei 2015 aan de zorgplicht moeten voldoen.

### 2 De bescherming van beleggers

De deelbewijzen van een beleggingsfonds staan op een effectenrekening bij een bewaarbank. Ze blijven te allen tijde uw eigendom. Bij een faillissement van uw bank kunnen de schuldeisers uw effecten niet aanslaan. Er is nog een extra beschermingsregeling: als u uw effecten door fraude of een administratieve fout van de bank toch niet terugkrijgt, kunt u verhaal halen bij het Beschermingsfonds voor deposito's en financiële instrumenten. Het fonds dekt maximaal 20.000 euro aan effecten per klant en per bank.

Als u via een levensverzekering investeert in een beleggingsfonds, komt uw geld terecht in een intern en gesegeerd fonds bij de verzekeraar. “De ➤

# 2

**procent**

*premiebelasting is verschuldigd op elke premiestorting in een beleggingsverzekering.*

# 0

**procent**

*roerende voorheffing en beurstaks is verschuldigd op de verkoop van een tak23.*

# 30

**procent**

*roerende voorheffing is verschuldigd op de uitkeringen en de meerwaarde van het obligatiedeel van een beleggingsfonds.*

# 1,32

**procent**

*beurstaks is verschuldigd bij de verkoop van de deelbewijzen van een fonds, met een maximum van 4000 euro.*

## “Je kan niet zomaar een tak23-wikkel rond een bestaande beleggingsportefeuille draperen”

Ben Vonck, Generali Belgium

➔ beheerders van dat interne fonds kopen met uw geld deelbewijzen van het externe fonds. De Nationale Bank controleert als toezichthouder de technische reserves van het fonds. De dekking moet één op één zijn. Tegenover elke storting van de klant moet er voor evenveel geld deelbewijzen van externe fondsen staan”, zegt Ben Vonck, manager financial advisors bij Generali Belgium.

De verzekeraars stellen intern richtlijnen op voor een voorzichtig beleggingsbeleid, waarover ze moeten rapporteren aan de toezichthouders. Vonck: “Een fonds moet bijvoorbeeld een trackrecord van minstens vijf jaar hebben vooraleer Generali erin investeert. Het moet voldoende groot zijn. En we willen om liquiditeitsredenen niet dat de beleggingen van Generali meer dan 20 procent van de middelen van dat fonds uitmaken.”

### ➊ Verschillende types

#### BELEGGINGSFONDSEN

De meest gangbare tak23-levensverzekeringen zijn producten met onderliggend een of meer beleggingsfondsen. Dat kunnen huisfondsen zijn, zoals bij KBC, of fondsen van externe fondsenhuizen, of een combinatie van beide, zoals bij Argenta.

Generali Belgium biedt een beperkte open architectuur aan. In een tak23-

contract van Generali kunt u fondsen van een tiental fondsenhuizen kopen, gaand van Carmignac tot Rothschild & Cie Gestion. De fondsen krijgen een risicoscore van 1 tot 7, naargelang de risico's. AG Insurance werkt via mandaten. “Wij beleggen niet in fondsen van externe managers, maar selecteren externe managers op basis van specifieke skills in een activaklasse en vragen hen een compartiment van ons eigen fonds te beheren”, legt een woordvoerder uit.

Het voordeel van de gereglementeerde beleggingsfondsen die u ook buiten een tak23-contract kunt kopen, is dat er veel informatie over beschikbaar is en dat de beheerders aan strenge regels gebonden zijn, bijvoorbeeld voor de spreiding van beleggingen.

De Belgische toezichthouders hebben enkele jaren geleden de regels voor tak23-levensverzekeringen aangescherpt, om ze meer in lijn te brengen met de regels voor beleggingsfondsen. Er kwam bijvoorbeeld een verbod op de commercialisering van levensverzekeringen waarvan het rendement afhangt van wijn, whiskey, kunst of grondstoffen.

#### FONDSEN OP MAAT

Er bestaan ook tak23-levensverzekeringen met een onderliggend fonds dat op de maat van de klant wordt gemaakt. De Luxemburgse verzekeraar Lombard International Insurance heeft in februari 2016 als eerste verzekeraar een ruling afgesloten met de Belgische fiscus over zo'n *fonds dédié*. “We wilden de bevestiging dat het product zou worden behandeld als een klassieke tak23-verzekering: vrijgesteld van roerende voorheffing, zonder beurstaksen op transacties, maar wel met een premiebelasting. Die bevestiging hebben we gekregen”, vertelt Nicolas Demarest, die het bijkantoor van Lombard International Insurance in Brussel leidt.

“Een fonds dédié is eigenlijk een Luxemburgs concept. Het wordt enkel in de Luxemburgse wetgeving gedefinieerd, niet in de Belgische.”

Het is wel een Belgische levensverzekering. De aangifteplicht voor buitenlandse levensverzekeringen is dus niet van toepassing. De onderliggende effecten staan bij een bewaarbank, en dus niet op de balans van de verzekeraar, zoals bij de klassieke tak23-levensverzekeringen. “Ik leg het altijd uit als een Belgische carrosserie met een Luxemburgs chassis”, zegt Demarest. Volgens de Luxemburgse regelgeving heeft een fonds dédié een minimumdrempel vanaf 125.000 euro, maar Lombard International hanteert een drempel van 1 miljoen euro. “Het is geen massaproduct, maar een product op maat, en daar kruipt veel werk in. Het is niet rendabel dat voor kleinere vermogens aan te bieden”, legt Demarest uit.

In tegenstelling tot wat veel mensen denken, is het niet mogelijk met een bestaande effectenrekening naar een verzekeraar te stappen om te vragen dat hij daar een tak23-strik rond draait. De verzekeraars moeten voldoen aan hun zorgplicht. Lombard International stelt een risicoprofiel van de verzekeringnemer op aan de hand van 24 vragen. De onafhankelijke beheerder stipelt vervolgens een beleggingsbeleid uit, dat in lijn is met dat profiel. De verzekeringnemer kan wel op voorhand een aantal voorkeuren en specificaties geven voor de beleggingsstrategie, maar zodra de belegger zijn cash of effecten in de levensverzekering heeft ingebracht, moet hij het beheer loslaten.

Ook Generali Belgium heeft enkele jaren geleden bestudeerd of het zo'n type levensverzekering zou lanceren, maar uiteindelijk oordeelde de verzekeraar dat de hoge operationele kosten om zo'n polis individueel te beheren en de mogelijke fiscale onzekerheid die ermee gepaard kan gaan, niet in het belang van de verzekeraar of de klanten was.

“In België bestaat niet zo'n duidelijk wettelijk kader zoals in Luxemburg voor dat type verzekering. De fiscale



regels moeten strikt worden geïnterpreteerd om niet het risico te lopen dat dezelfde belastingen verschuldigd zijn als op de onderliggende activa”, zegt Vonck. “Je kan niet zomaar een tak23-wikkel rond een bestaande beleggingsportefeuille draperen.”

Demarest beaamt dat een aantal richtlijnen moet worden nageleefd, om te vermijden dat de levensverzekering op maat wordt geherkwalificeerd. “Het moet om discretionair vermogensbeheer gaan. Het beheer wordt volledig uitbesteed aan een onafhankelijke vermogensbeheerder en de verzekeringnemer heeft geen invloed op het beheer. Er moet een goede diversificatie zijn.”

#### 4 De kosten

“Een tak23-verzekering is een lasagne, waarvan in elke laag kosten verborgen kunnen zitten”, zegt Lenssens. “In principe moeten verzekeraars de kosten op elk niveau meedelen, maar sommige buitenlandse verzekeraars vegen daar hun broek aan.”

Lenssens staat wantrouwig tegenover verzekeraars uit Ierland en voert verscheidene procedures tegen SEB (vroeger Irish Life) en Hansard, die met een Europees paspoort levensverzekeringen verkopen in ons land.

Volgens Lenssens zijn in ons land tal van Ierse polissen verkocht waarvan de beleggers hun spaargeld volledig kwijt zijn. Het geld werd geïnvesteerd in toxische of dubieuze fondsen, zonder dat beleggers zich daarvan bewust waren. Soms werden er exorbitante kosten aangerekend. Bij de Belgische spelers zijn de risico's en de kosten doorgaans transparanter. “Alleen blijkt uit de controles van de FSMA dat er ook nog werk is aan de informatieverstrekking aan de klanten”, zegt Lenssens.

#### TRANSACTIEKOSTEN

Als u de fondsen in uw portefeuille elk jaar wilt inruilen voor andere fondsen, bent u mogelijk beter af met een tak23-contract. U betaalt één keer instapkosten en premiebelasting op elke storting in een tak23-contract, maar daarna kunt u vaak kosteloos in en uit de onderliggende fondsen stap-

pen. Als u rechtstreeks in beleggingsfondsen investeert, en niet via de omweg van een tak23, riskeert u instapkosten te betalen bij elke aankoop van deelbewijzen en belastingen bij een verkoop. De instapkosten zijn onderhandelbaar en bij sommige internetbanken bedragen die zelfs standaard 0 procent.

U moet de infociche van het tak23-contract nakijken om te weten hoeveel kosten de verzekeraar aanreket voor transacties. Bij Generali bijvoorbeeld kunt u één keer per jaar zo veel fondsen als u wilt gratis switchen. Wilt u een tweede keer iets veranderen aan uw fondsenportefeuille, dan betaalt u wel 0,5 procent per transactie, met een maximum van 100 euro. Nog bij Generali kunt u automatisch deelbewijzen verkopen als ze een vooraf vastgesteld percentage (10, 15, 20, 25 of 30%) onder hun piekwaarde zakken en ze ook opnieuw druppelsgewijs aankopen zonder extra kosten.

#### BEHEERKOSTEN

Als u geld stort in een tak23-verzekering, investeert de verzekeraar dat geld voor u in een fonds. De verzekeraar rekent daarvoor kosten aan, boven op de kosten die de beheerder van het onderliggende beleggingsfonds aanreket. Die beheerkosten verschillen van verzekeraar tot verzekeraar en kunnen oplopen tot 1 procent of meer.

De kosten die de verzekeraar aanreket, snijden in uw rendement. Het is dus belangrijk ze zo laag mogelijk te houden. Sommige fondsbeheerders rekenen aan grote beleggers minder kosten aan dan aan kleine. Een verzekeraar die veel orders van particulieren kan bundelen, kan dus lagere kosten bedingen op het niveau van het beleggingsfonds.

#### 5 Successieplanning

Als u zou overlijden, vallen de deelbewijzen van beleggingsfondsen die op een effectenrekening staan in de nalatenschap. Bij een levensverzekering zijn er meer mogelijkheden om aan vermogens- of successieplanning te doen. ©

 Degroof  
Petercam

 Belfius  
Bank & Verzekeringen

 capital at work  
Wealth Management Foyer Group

 Invesco  
www.invesco.be

 LELEUX  
INVEST

 M&G  
INVESTMENTS

 APHILION  
QUANT DRIVEN INVESTMENTS

 LEGG MASON  
GLOBAL ASSET MANAGEMENT

Meer info op [www.morningstar.be](http://www.morningstar.be)

 MoneyTalk MORNINGSTAR  
 Fund  
INFORMATION