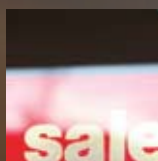


Deze uitgave van KOK Assurantiën B.V. te Rotterdam verschijnt tweemaal per jaar

2



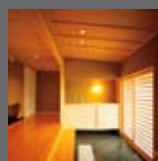
Financieel
bewustzijn
overbodige
luke?

3



Hoe staat u
er op uw 65^e
financieel voor?

4



Fiscale kenmerken
kapitaalverzekering
eigen woning

Een appartement kopen?
Let op de aparte regels!



Internet, niet meer weg te denken

Even surfen op het web. Wie doet het niet? Je wilt wat weten, hebt een paar steekwoorden die je op Google intikt en zie... een reeks 'hits' verschijnt op het scherm. Het gemak dient de mens. Als Kok Assurantiën B.V. spelen wij daar op in door onze website steeds actueel te houden en van allerlei informatie te voorzien. Wij bieden via www.assurantien.com aan al onze bestaande en potentiële klanten een permanente vraagbaak.

Maar er is meer dan dat. Veel mensen vinden het prettig niet meer de telefoon te moeten pakken om een schademelding door te geven, een reisverzekering af te sluiten of om een afspraak te maken voor een persoonlijk gesprek. Zij willen 24 uur per dag, zeven dagen in de week, beschikken over een medium dat hen op alle wenken bedient. Ook dat biedt onze website www.assurantien.com u. Heeft u een nieuwe auto en wilt u een kentekenwijziging doorgeven? Het kan allemaal via de website.

Onze website is niet bedoeld andere vormen van dienstverlening overbodig te maken, het is er een aanvulling op. Via www.assurantien.com komt u in een makkelijk keuzemenu terecht en wat belangrijk is: de mogelijkheid tot persoonlijk contact blijft direct aanwezig. U wordt op de eerste werkdag na uw contactmelding door één van onze medewerkers teruggebeld of gemaïld, naar gelang wat u heeft aangegeven. Wij zijn er voor u.

Ad Evers, directeur

Financieel bewustzijn

geen overbodige luxe

De wereld wordt complex - en dat geldt zeker voor de financiële wereld. Er komen vrijwel dagelijks nieuwe financiële producten bij waarvan niet altijd even gemakkelijk de werking is te doorzien. Ook worden belangen groter, al is het alleen maar omdat we langer leven. Kortom, het zal steeds minder eenvoudig worden om een snelle en overtuigende keuze te kunnen maken voor het financiële product dat goed voor je is.



Nu speelt er nog iets mee dat ertoe leidt dat mensen minder tijd willen besteden aan het nadenken over financiële producten. Het is immers veel leuker om, zeg maar, een auto te kopen dan een levensverzekering. Eigenlijk is dat vreemd, als men zich realiseert dat de gevolgen van een verkeerd gekozen levensverzekering veel ingrijpender kunnen zijn dan een miskoop van een auto - hoe vervelend natuurlijk ook.

Verschillende overheidsinstanties maken zich zorgen over deze ontwikkeling. Er worden initiatieven genomen die zelfs leiden tot aangepast onderwijs op school. Zo heeft het NIBUD (Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting) voor het basisonderwijs de Geldkoffer ontwikkeld. Daarmee wordt basiskennis over financiële producten en bijbehorende kosten en risico's bijgebracht. En dat schijnt écht nodig te zijn. Zo heeft De Nederlandsche Bank (DNB) onlangs samen met de Universiteit van Utrecht vastgesteld dat de gemiddelde Nederlander weinig weet van rente, inflatie en de invloed daarvan op bijvoorbeeld aandelen en obligaties.

Waarom zou je dat ook moeten weten, hoor ik u vragen. Tja, u heeft daar een punt. Alleen als je echt geïnteresseerd bent in financiën en beleggingen zou men zich erin moeten verdiepen. Maar juist vanwege de eerder ge-

noemde toenemende complexiteit en variëteit in producten krijgt vrijwel iedereen vroeg of laat te maken met beleggingen en ander financiële grootheden. Een beleggingshypotheek is een goed voorbeeld van een product waarbij je eigenlijk wel moet weten wat je doet. Je kunt er dus maar beter het fijne van weten. Ook wij merken dagelijks nog hoe ingewikkeld financiële producten kunnen zijn. Dat merken we bijvoorbeeld aan de vele vragen die onze klanten ons stellen. Maar ook aan de noodzaak die wij voor onszelf onderkennen van het bijhouden van onze kennis. Alleen door precies te weten wat wel en wat niet mogelijk is, welke risico's aan de vele verschillende productsoorten zijn verbonden en hoe daarover het beste kan worden geadviseerd, vinden wij het verantwoord om over financiële producten te adviseren.

Zonder overdrijven denken wij dan ook dat het goed is dat de consument terug kan vallen op een persoonlijk financieel adviseur. Iemand wiens werk het is om bij te blijven en alles te weten van de producten die hij of zij verkoopt. Natuurlijk, ook wij denken dat de consument zelf een bepaalde verantwoordelijkheid heeft als het gaat om financiële producten. Maar je kunt nu eenmaal niet alles weten en wat je niet weet (of wilt weten): daarvoor heb je toch gewoon een financieel adviseur!?

Een appartement kopen?

Let op de aparte regels!

Een appartement is iets anders dan een eengezinswoning. En dan hebben we het niet over de tuin of het balkon. Wie een appartement koopt krijgt automatisch te maken met bijzondere wettelijke regels waar een eigenaar van een eengezinswoning geen omkijken naar heeft. De eigenaar van een appartement bezit niet alleen de exclusieve toegang tot zijn eigen privé-woonruimte maar is ook mede-eigenaar van het gebouw. Samen met de andere bewoners van het appartementsgebouw. Om dat in goede banen te leiden en ervoor te zorgen dat iedereen zich aan de spelregels houdt is er de Vereniging van Eigenaren (VvE). Die is er altijd want hij is wettelijk verplicht.

Als je een appartement koopt ben je automatisch, van rechtswege, lid van de VvE. Belangrijkste doel van de VvE is het beheer van de gemeenschappelijke ruimtes van het gebouw,

naast het behartigen van de belangen van de eigenaren. Maar vooral dat eerste, het beheer en onderhoud van het gebouw, kost geld. Denk aan lift, dak, schoonmaken centrale hal, verzekeringen e.d.. Daarvoor betaalt elke eigenaar de zogeheten 'servicekosten'. Sommige posten, denk aan de vernieuwing van het dak, vragen forse investeringen. Daarom wordt er meestal een meerjarenplan opgesteld waaruit blijkt wat er de komende jaren moet gebeuren en wat dit ongeveer gaat kosten.

Als eigenaar van een appartement, en dus lid van de VvE, heeft u te maken met twee 'instanties': het bestuur en de algemene ledenvergadering. Het bestuur adviseert de VvE en heeft bepaalde taken. Maar de eigenaren hebben het echt voor het zeggen, die nemen de besluiten.

Elke VvE heeft een Reglement van Splitsing. Daarin staat precies beschreven wat de rechten en plichten zijn van de eigenaren en de vereniging. Dat reglement bestaat uit twee delen: het Modelreglement en een splitsingsakte. De

laatste, opgesteld door de notaris, beschrijft precies het gebouw en de afzonderlijke appartementen. In de splitsingstekening die erbij hoort kan je exact de grenzen zien van de afzonderlijke appartementen en de gemeenschappelijke ruimten. Vaak is er ook nog een huishoudelijk reglement van de VvE. Daarin vindt men de gebruiksregels terug. Bijvoorbeeld om te voorkomen dat iedereen zijn fiets maar in de centrale hal parkeert!

Bent u al appartamenteigenaar?

Kok Assurantiën is specialist op het gebied van het verzekeren van VvE's. Kijk op onze website www.assurantiën.com om te zien of de Kok Appartementspolis® voor uw VvE ook afgesloten kan worden.

Weet u hoe u er op uw 65^e financieel voorstaat?

Die vraag kunnen maar weinig mensen positief beantwoorden. Pensioenregelingen zijn ingewikkeld en zonder extra hulp is praktisch niemand in staat om even uit te rekenen wat de regeling in zijn of haar geval gaat opleveren op het moment van pensionering. Dat geldt eigenlijk al voor de simpele situatie dat iemand bijna zijn hele leven bij dezelfde baas heeft gewerkt. Maar als je ook nog eens een aantal keren van werkgever, ieder met zijn eigen regeling, bent geswitcht dan haakt vrijwel iedereen af. Dat (voormalige) werkgevers niet zo scheutig zijn met het verstrekken van heldere, goed leesbare informatie over dit onderwerp helpt ook al niet. Hoe kan je weten of je nog iets extra's moet regelen als je niet op de hoogte bent van je situatie op je 65^e?

Sinds kort is al deze onzekerheid voor een belangrijk deel opgelost. Vanaf 2007 bestaat het Uniform Pensioenoverzicht (UPO). Dat maakt de verschillende pensioenoverzichten voor de consument onderling vergelijkbaar. In het overzicht worden de uitkeringen bij pensionering, overlijden en arbeidsongeschiktheid eenduidig gepresenteerd. Dat is dus vooral handig voor iemand die in de toekomst van baan wisselt. Men legt te zijner tijd de overzichten, die allen dezelfde opzet hebben en dus goed vergelijkbaar zijn, naast elkaar en telt desgewenst de bedragen bij elkaar op om inzicht te krijgen in het 'totaalplaatje' op de datum van, bijvoorbeeld, pensionering. Zelfs de bedragen van de eventuele partner kunnen simpelweg erbij geteld worden om een nog completer beeld te krijgen van de gezinssituatie.



En, zoals gezegd, het gaat niet alleen om een beter inzicht in de situatie bij pensionering, maar ook op het moment dat er sprake is van overlijden of arbeidsongeschiktheid. Vanaf 1 januari 2008 moeten alle pensioenuitvoerders, organisaties die verantwoordelijk zijn voor de uitbetaling van pensioenen, wettelijk verplicht elk jaar een UPO verstrekken. Het nieuwe UPO overzicht dat u gaat ontvangen kan het bestaande overzicht vervangen, maar het kan ook als bijlage toegevoegd worden.

Is dat UPO overzicht nu echt beter leesbaar en te begrijpen? Wij denken van wel! Een onderzoek door het NIPO onder een groot aantal consumenten wees dat uit. In vergelijking met het overzicht dat zij gewend waren kozen verreweg de meesten voor de nieuwe UPO opzet.

Op dit moment is het nieuwe UPO overzicht bestemd voor de zogeheten 'actieven', mensen die nog werken bij de werkgever waar de pensioenregeling voor geldt. De zogeheten 'slapers', mensen die dus niet meer werken bij de werkgever, ontvangen ééns per vijf jaar een overzicht. Het is de bedoeling dat ook deze groep te zijner tijd op deze eenduidige manier wordt geïnformeerd over hun pensioenrechten.



Bijleenregeling beperkt hypotheekrenteaftrek

De titel van dit artikel had ook anders kunnen luiden. Bijvoorbeeld: het 'h-woord' is niet meer taboe. Want dat is het namelijk lange tijd wel geweest. Zo mochten politici de hypotheekrenteaftrek – ooit in het leven geroepen om eigen huisbezit te stimuleren – niet ter discussie stellen. Heel af en toe gooide een durfal eens een balletje op, om vervolgens direct terug in zijn of haar hok te worden gedwongen. Jarenlang hield niemand het voor mogelijk dat dit riante fiscale voordeel voor huizenbezitters ook maar voor een millimeter zou worden aangetast. Inmiddels weten u en wij wel beter.

De laatste jaren is er wel fiscaal gesleuteld aan de hypotheekrenteaftrek, bijvoorbeeld met de 30-jaarstermijn. Deze houdt in dat hypotheekrenteaftrek altijd alleen nog maar gedurende maximaal 30 jaar mogelijk is.

Stel dat een huizenbezitter bijvoorbeeld na 5 jaar zijn huis verkoopt en daarvoor in de plaats een ander huis koopt dan wordt voor zijn nieuwe hypotheek ook gekeken naar de reeds verstreken termijnen van de hypotheek op de vorige woning. Na 30 jaar is renteaftrek voor dat specifieke bedrag dan niet meer mogelijk.

Verreweg de belangrijkste beperking van de renteaftrek is echter de bijleenregeling. Deze regeling werkt als volgt. Zeker de laatste decennia hebben veel huizenbezitters bij de verkoop van hun huis een fikse winst gemaakt. Deze zogeheten overwaarde wordt lang niet door iedereen die na de verkoop weer een nieuw huis koopt gebruikt voor de financiering van dat nieuwe huis. Door voor de nieuwe aankoop een nieuwe hypotheek te sluiten kon namelijk weer volledig worden geprofiteerd van de renteaftrek. De bijleenregeling, die in januari 2004 in het leven is geroepen, steekt daar nu een stokje voor.

Indien binnen vijf jaar na de verkoop van een huis een nieuw huis wordt gekocht, dan moet de overwaarde in principe worden besteed aan de financiering van de nieuwe woning. Alleen over het hypotheekdeel dat men bovenop deze geïnvesteerde overwaarde nodig heeft kan vervolgens de rente worden afgetrokken. Verkoopt en koopt men meerdere malen een huis en wordt daarmee steeds winst gemaakt, dan wordt deze winst bij elkaar opgeteld. In vaktermen heet dit de eigenwoningreserve. Deze reserve is vijf jaar van toepassing.

Over het algemeen is het vooral bij het invullen van de belastingformulieren van belang om te weten hoe de bijleenregeling werkt. Maar zeker ook als u van plan bent uw huis te verkopen en een ander huis te kopen verdient het aanbeveling de financieringswijze van uw nieuwe aankoop goed te overwegen. Want u ziet dat uw keuze – geheel of gedeeltelijk financieren – nogal wat consequenties kan hebben.

Fiscale kenmerken van een kapitaalverzekering eigen woning

Een kapitaalverzekering is een levensverzekering waarbij de verzekeraar op een bepaald moment een overeengekomen bedrag uitkeert. De waarde van zo'n kapitaalverzekering valt in box 3 (inkomen uit sparen en beleggen) en wordt dus overeenkomstig het daar geldende tarief belast. Als de kapitaalverzekering echter wordt aangewend om de schuld voor een eigen woning af te lossen geldt een andere fiscale regeling.

Eigenlijk is de kapitaalverzekering eigen woning (KEW) een mooie manier om een fiscaal onbelast kapitaal op te bouwen. Als een kapitaalverzekering wordt aangemerkt als KEW (dit is dan definitief!) valt deze in box 1, en kan dus - tot een bepaalde limiet - onbelast een kapitaal worden opgebouwd. Van de uitkering moet dan wel de hypotheek worden afbetaald of, als de uitkering niet toereikend is, de hypotheekschuld worden verminderd. Is de uitkering hoger dan de hypotheekschuld dan wordt het meerdere progressief belast.

Om als kapitaalverzekering eigen woning te worden aangemerkt dient een kapitaalverzekering aan een aantal voorwaarden te voldoen:

- de kapitaalverzekering is afgesloten bij een levensverzekeringsmaatschappij, dus niet bijvoorbeeld bij een eigen BV of bij een particulier
- in de polis staat dat de uitkering gebruikt zal worden om de eigenwoningsschuld af te lossen
- de verzekering heeft een looptijd van minimaal 15 jaar of tot het overlijden van de verzekerde persoon
- de premies worden ieder jaar betaald. De hoogste premie op jaarbasis mag niet meer zijn dan tienmaal de laagste premie op jaarbasis
- de verzekering geeft recht op een eenmalige kapitaalsuitkering bij leven, of op een eenmalige uitkering bij het overlijden van de fiscale partner.

Colofon

Deze nieuwsbrief is een uitgave van:

Kok Assurantiën B.V.
Westblaak 196, 3012 KN Rotterdam
Postbus 410, 3000 AK Rotterdam
Tel.: (010) 401 85 01
Fax: (010) 414 39 53
E-mail: info@assurantien.com
Internet: www.assurantien.com

Aan het samenstellen van deze nieuwsbrief is de uiterste zorg besteed. Toch willen wij kenbaar maken dat aan de inhoud van deze nieuwsbrief geen rechten kunnen worden ontleend.

Teksten:
Bureau D & O, Hoevelaken
Roel Veldwijk, Breda

Eindredactie:
Roel Veldwijk, Breda

Vormgeving, productie en realisatie:
Kristy Productions, Maassluis

Drukwerk en verzending:
Drukkerij NKB, Bleiswijk

Oplage:
1.600 exemplaren