



# ELITE NEWS

Voor meer informatie  
[0498 63 44 28](tel:0498634428)  
[damien@elitefund.info](mailto:damien@elitefund.info)



## SAMENVATTING

### **I Het belang om de jongere generatie aan te moedigen toegang te krijgen tot het familievermogen**

Notariële schenking  
Handmatige schenking  
Indirecte schenking

### **I Donatie: hoe te werk gaan?**

Een donatie bewijzen

### **I Erfbelasting vermijden?**

De verschillende successierechten volgens de gewesten Schenken onder Belgische voorwaarden

### **I Een instrument voor overdracht**

### **I Waarom Luxemburg?**

### **I AFI-ESCA**

Presentatie  
Over de BURRUS Groep  
Hun producten  
Enkele cijfers

### **I Welke documenten moet ik verzamelen om een schenking te doen?**

### **I Assets managers**



## HET BELANG VAN HET BEVORDEREN VAN JONGE GENERATIES TOEGANG GEVEN TOT HET ERFGOED FAMILIE



**De laatste jaren is de overdracht van vermogen van ouders aan hun kinderen gemeengoed geworden.**

**De door de oudere generaties vergaarde rijkdom wordt immers ongelijker verdeeld, ten nadele van de jongere generaties die een steeds lager inkomen hebben.**

**De afgelopen 20 jaar is de waarde van het vermogen in Europa sneller gestegen dan het inkomen.**

Wat vandaag van de ouders op de kinderen wordt overgedragen, vertegenwoordigt 20% van het inkomen, tegenover 8% in 1980.

De stijging van de levensverwachting speelt ook een grote rol, aangezien kinderen hun erfenis later ontvangen. Daarom is het belangrijk de jongere generatie aan te moedigen om toegang te krijgen tot het familievermogen.

Overigens komt generation-skipping steeds vaker voor, waarbij grootouders de kleinkinderen rechtstreeks willen bevoordelen.

### **Notariële schenking**

Voor schenkingen van onroerend goed is het verplicht om via een notaris te gaan die de overdracht moet vastleggen. Voor schenkingen van roerende goederen is het soms comfortabeler om een notaris te mandateren voor bepaalde bijzondere en delicate gevallen, maar dit is niet verplicht.

### **Handmatige donatie**

De handgift, die zeer vaak wordt gebruikt voor roerende giften, zoals contant geld, juwelen en kunstwerken, is goedkoop en wordt zonder notaris gedaan. Het wordt van hand tot hand gedaan, en kan niet worden gedaan voor effecten op een rekening. In dat geval moeten de begiftigde(n), om successierechten te vermijden, nog ten minste 5 jaar in het Waalse Gewest wonen of moet de schenking worden geregistreerd bij een registratiekantoor.

### **Indirecte schenking**

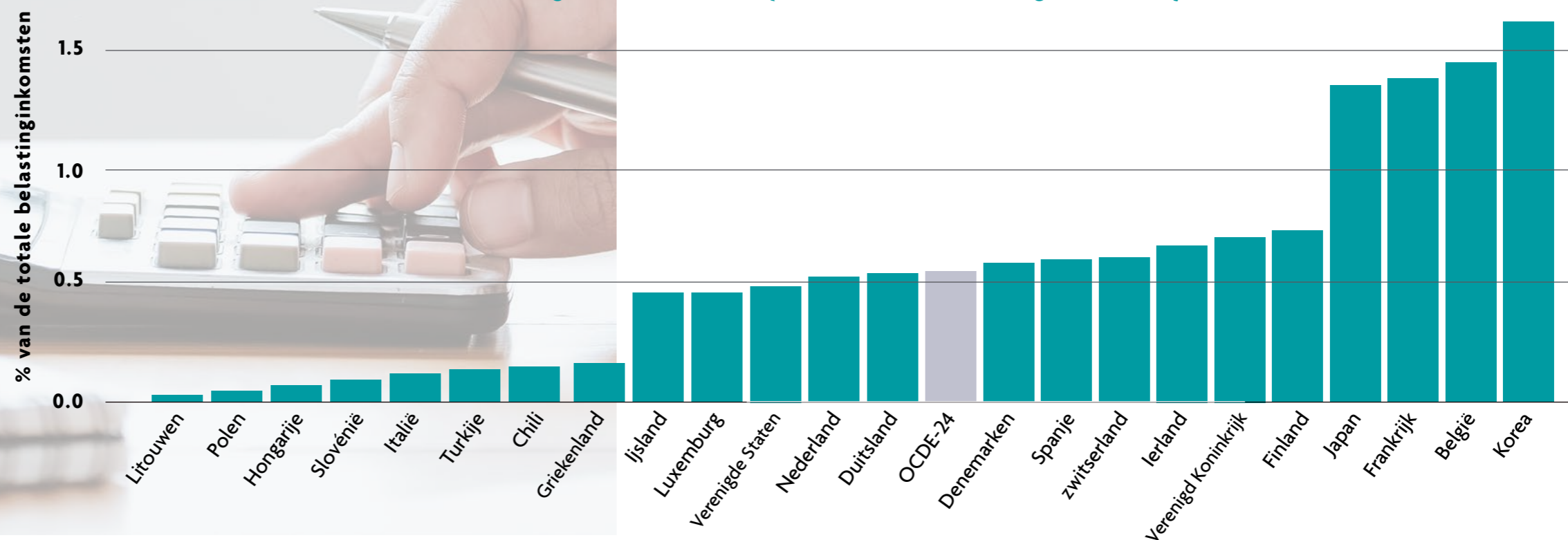
Dit is de meest gebruikte methode: de schenker maakt een geldbedrag per bankoverschrijving over op de rekening van de begiftigde, of op een verzekeringspolis van de schenker.

## Hieronder volgt een tabel met de belastingen op vermogensoverdrachten in de OE-SO-landen:

### Belastingen op vermogensoverdracht in de OESO-landen

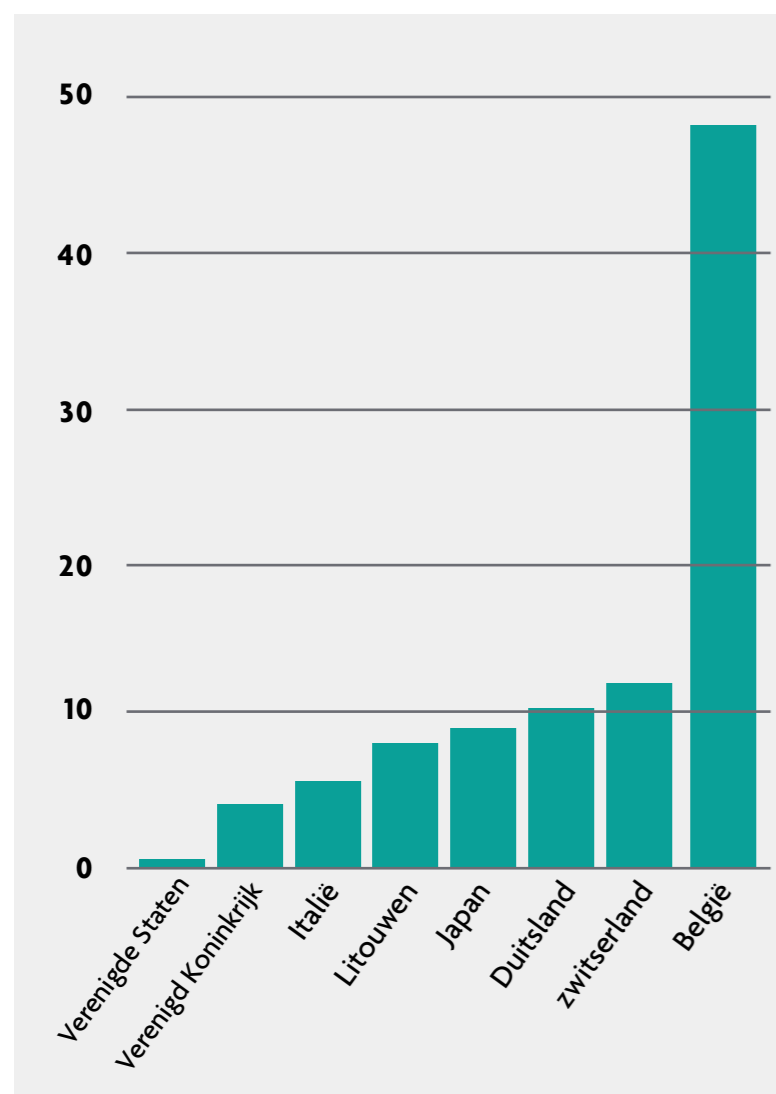
BELASTINGSTYPE	LANDELIJK
successierechten geheven op het vermogen dat elke begunstigde ontvangt en schenkingsrechten	België (Brussels Hoofdstedelijk Gewest), Chili, Finland, Frankrijk, Duitsland, Griekenland, Hongarije, IJsland, Ierland, Italië, Japan, Litouwen, Luxemburg, Nederland, Polen, Portugal, Slovenië, Spanje, Zwitserland (kanton Zürich), Turkije.
successierechten geheven over het totale vermogen van de overleden schenker en schenkingsrechten	Denemarken, Korea, Verenigd Koninkrijk,
Giften belast onder de inkomstenbelasting.	Letland, Litouwen (met een afzonderlijke belasting op erfelijke aandelen)
Afschaffing successierechten (jaar van afschaffing tussen haakjes)	Australië (1979), Oostenrijk (2008), Canada (1972), Israël (1980), Mexico (1961), Noorwegen (2014), Nieuw-Zeeland (1992), Slowakije (2004), Tsjechië (2014), Zweden (2004)

### Inkomsten uit successierechten zijn een belangrijke bron van inkomsten voor afzonderlijke staten: Inkomsten uit successie- en schenkingsrechten in 2019 (% van totale belastinginkomsten)



Als we de moeite nemen om de successierechten in andere Europese landen te vergelijken, is het duidelijk dat België opnieuw opvalt. De andere landen hanteren allemaal een soepeler belastingstelsel dan België bij overlijden.

## Deel van aan successierechten onderworpen nalatenschappen, geselecteerde landen (% van de totale nalatenschappen)



### Dus, schenkingen of nalatenschappen?

In de meeste gevallen is het interessanter om de overdracht van activa tijdens uw leven te organiseren. Het belastingtarief is veel hoger voor erfenissen dan voor schenkingen.

## DONATIE: HOE TE WERK GAAN?

### Een donatie bewijzen

Donaties vereisen een strikte procedure. Een slecht voorbereid dossier kan leiden tot zeer onaangename verrassingen voor de erfgenamen.

Het is heel belangrijk om alle documenten te bewaren waaruit duidelijk blijkt dat het om een schenking gaat.

Om er zeker van te zijn dat u over een bewijs van de schenking beschikt, moet u het volgende doen in drie stappen:

- De donateur stuurt de begunstigde een aangetekende brief.
- Overdracht van het geld zelf (van hand tot hand of via bankoverschrijving).
- Verzending van een aangetekende brief van de begunstigde aan de donateur.

Deze brieven kunnen, in combinatie met de rekeningafschriften, worden gebruikt om zowel de handmatige als de onrechtstreekse schenking te bewijzen.

Wanneer u geld overmaakt, moet u niets vermelden in uw communicatie.

## HET VERMIJDEN VAN SUCCESSIERECHTEN ?

Als het overlijden plaatsvindt binnen 5 jaar na de schenking, moet de bankgift of handmatige schenking worden vermeld in de verklaring van erfrecht. De begunstigde zal successierechten moeten betalen.

De successierechten verschillen per regio.

Deze tabel dient als voorbeeld

TARIEF VAN TOEPASSING IN RECHTE LIJN, TUSSEN ECHTGENOTEN EN WETTELIJK SAMENWONENDEN (EN FEITELIJK SAMENWONENDEN, IN HET WAALSE GEWEST)		
A Van ... tot ... inclusief	Tarief van toepassing op de relevante band in kolom A	Totaalbedrag van de belasting op vorige schijven
0.01€ à 12.500€	3 %	-
12.500€ à 25.000€	4 %	375 €
25.000€ à 50.000€	5 %	875 €
50.000€ à 100.000€	7 %	2.125 €
100.000€ à 150.000€	10 %	5.625 €
150.000€ à 200.000€	14 %	10.625 €
200.000€ à 250.000€	18 %	17.625 €
250.000€ à 500.000€	24 %	26.625 €
Meer dan 500.000 euro	30 %	86.625 €

TARIEF VAN TOEPASSING TUSSEN ANDERE PERSONEN DAN DIRECTE AFSTAMMELINGEN, ECHTGENOTEN EN SAMENWONENDEN						
A Van ... tot ... inclusief	Tarief van toepassing op de relevante band in kolom A			Totaalbedrag van de belasting op vorige schijven		
	Tussen broers en zussen	Tussen nonkels of tantes en neven of nichten...	Onder anderen	Tussen broers en zussen	Tussen ooms of tantes en neven of nichten...	Onder andere
0.01€ à 12.500€	20 %	25 %	30 %	-	-	-
12.500€ à 25.000€	25 %	30 %	35 %	2.500 €	3.125 €	3.750 €
25.000€ à 75.000€	35 %	40 %	50 %	5.625 €	6.875 €	8.125 €
75.000€ à 175.000€	50 %	55 %	65 %	23.125 €	26.875 €	33.125 €
Meer dan 175.000 euro	65 %	70 %	80 %	73.125 €	81.875 €	98.125 €



## VOORWAARDELIJKE SCHENKING

Het adhesiepact is een document dat de voorwaarden vermeldt waaronder de schenking tot stand komt.

Het is heel goed mogelijk om een schenking met bezwaring te voorzien, d.w.z. de overdracht van een lijfrente.

### IN PRINCIPE DEFINITIEF.

Een schenking is in principe synoniem, voor de abonnee en de begiftigde, een onherroepelijke verbintenis, behalve tussen echtgenoten. Het is dus in ons belang om voldoende reserves voor onszelf aan te houden. Er zijn echter uitzonderlijke omstandigheden waarin een schenking achteraf kan worden geannuleerd.

## EEN HULPMIDDEL VOOR TRANSMISSIE : DE VERZEKERINGSOVEREENKOMST

Het verzekeringscontract van tak 21 of tak 23 is een uitstekend instrument om vermogen over te dragen.

Hiermee kunt u de overdracht van uw roerende goederen tijdens uw leven organiseren, met aanzienlijke fiscale voordelen.

**Bij een verzekeringscontract zijn verschillende partijen betrokken:**

## WAAROM LUXEMBURG ?

### ABONNEMENT DOOR 2 VERZEKERINGSNEMERS

Het mechanisme van schenking door middel van een verzekeringscontract kan worden ingesteld door een Belgische vennootschap, maar ook door een Luxemburgse vennootschap.

In Luxemburg daarentegen bieden de verzekeringsovereenkomsten de mogelijkheid van inschrijving door twee verzekeringnemers, wat een reëel voordeel is in geval van overlijden van een van hen.

Wanneer een inschrijver overlijdt, gaat het contract namelijk niet teniet en wordt het voor 100% overgenomen door de overlevende, en pas bij het overlijden van de tweede inschrijver wordt het contract ontbonden, ten gunste van

### DE HUURDER OF HUURDERS

Dit zijn de persoon of personen die de polis afsluiten en die gewoonlijk de premie betalen. Zij kiezen de verzekerden en begunstigden.

### DE VERZEKERDE

Dit is de persoon op wiens leven het contract wordt afgesloten en van wie het resultaat van het contract zal afhangen.

### DE BEGUNSTIGDE

Er zijn twee soorten begunstigden: bij leven en bij overlijden. Bij leven van de verzekerde ontvangt de begunstigde het in het contract vastgestelde bedrag; bij overlijden van de verzekerde ontvangt de begunstigde het in het contract vastgestelde bedrag, dat hetzij de verworven reserve, hetzij een verzekerd minimumbedrag kan zijn. Bij sommige verzekeringscombinaties kan de reserve hoger zijn dan het minimaal verzekerde bedrag. In dat geval wordt de reserve aan de begunstigde betaald.

de begunstigden bij overlijden.

Luxemburg profiteert ook van het veiligheidsdriehoekmechanisme, dat de huurder extra bescherming biedt op zijn investering.

In geval van faillissement van een Luxemburgse verzekeringsmaatschappij zijn de activa van de cliënten immers goed gescheiden en beschermd.

De bewaarnemende bank moet ook de activa van de cliënten scheiden van die van de verzekeringsmaatschappij.

De Verzekeringscommissie, de toezichhoudende instantie, ziet er nauwlettend op toe dat deze regels worden nageleefd.



**LEVENSVZERKERING & MULTI-SUPPORT  
KAPITALISATIECONTRACTEN  
INVESTERINGSOPLOSSINGEN &  
VERMOGENSBEHEER OP MAAT**

## PRESENTATIE

AFI ESCA Luxembourg is een Luxemburgse levensverzekeringsmaatschappij die in 2014 is opgericht na de overname van de spaarportefeuille van ASPECTA Luxembourg. In 2019 zette het bedrijf zijn ontwikkeling voort met de overname van de levensverzekeringsmaatschappij EURESA LIFE en meer recent met de overname van de portefeuille van de maatschappij NELL (Nord Europe Life Luxembourg) van Crédit Mutuel.

Na de integratie van deze verschillende entiteiten steunt AFI ESCA Luxembourg voortaan op een gloednieuw directiecomité en een commercieel en administratief beheersteam met als doel een optimale dienstverlening aan haar makelaarspartners en eindklanten. De producten van AFI ESCA Luxembourg zijn verkrijgbaar op de Luxemburgse, Belgische en Franse markt. AFI ESCA Luxembourg maakt integraal deel uit van de familiegroep BURRUS.

## OVER DE BURRUS GROEP

e BURRUS-groep bestaat uit een vijftigtal ondernemingen en is sinds 1923 geleidelijk opgebouwd door overnames en organische groei. Met een sterke positie in verzekeringen diversifieert zij haar activiteiten naar makelaardij, financieel beheer en technologie. Vandaag werkt de groep met 1.500 werknemers in 7 Europese landen.

## HUN PRODUCTEN

AFI ESCA Luxembourg biedt Luxemburgse, Belgische en Franse klanten een levensverzekeringscontract (Quality Life) en een kapitalisatiecontract (Cap Quality) aan, waarin een fonds met gegarandeerd rendement en beleggingsfondsen in één pakket worden gecombineerd.

Deze contracten omvatten:

- een uitgebreide en weloverwogen selectie van financiële instrumenten, die diversificatie mogelijk maakt beleggen door zich te positioneren in verschillende activaklassen en geografische gebieden,
- collectieve interne fondsen,
- specifieke interne fondsen,
- een fonds met een gegarandeerd rendement dat permanente kapitaalzekerheid biedt en koopkrachtbescherming nastreeft,
- gratis automatische arbitragemogelijkheden die het rendement helpen beheersen door bijvoorbeeld geaccumuleerde vermogenswinsten permanent af te schermen en de belegging in geval van een marktdaling veilig te stellen zonder dat u zich zorgen hoeft te maken over het dagelijkse beheer.

## EEN ALOMVATTENDE STRATEGIE

AFI ESCA Luxembourg is een proces van gecontroleerde groei sinds 2014 en een duidelijke wens om het bedrijf te ontwikkelen tot een belangrijke speler op de Luxemburgse levensverzekeringmarkt.



## WELKE DOCUMENTEN ?

DE DOCUMENTEN DIE MOETEN WORDEN VERZAMELD OM EEN SCHENKING TE DOEN VIA EEN VERZEKERINGSCONTRACT ZIJN :

- Het inschrijvingsformulier
- Kopieën van identiteitskaarten
- Het beleggersprofiel van de huurders
- Het klantenbestand
- Het anti-witwasformulier
- Bewijs van de samenstelling van de fondsen. Een akte van verkoop van een huis, bijvoorbeeld, als het geld afkomstig is van een verkoop
- Het plaatsvervangend pact



## WELKE FONDSEN MOETEN WORDEN AAN- GEBODEN IN EEN DONATIE?

e prioriteit van de donateurs is het behoud van het aan de donateurs overgedragen kapitaal. De rentabiliteit van investeringen wordt meestal tweederangs.

Het is daarom de plicht van financiële adviseurs om fondsen aan te bieden die hun wensen respecteren. Hier zijn enkele geselecteerde fondsen die geschikt zouden moeten zijn voor donatie.




# ALIENOR CAPITAL

			
<b>"Alter Euro"</b>			
GEOGRAFISCHE ZONE	EURO	THEMA	AANDELEN EN OBLIGATIES
GROOTTE	33 miljoen euro	AANMAAKDATUM	31/10/2007
PRESTATIE OP 10 JAAR OP 08/12/2022	2,30 %	PROFIEL	NEUTRAAL EN DEFENSIEVE

## Commentaar van de managers, **Fabien Chehowah et Arnaud Raimon** :

De dalende trend op de aandelen- en obligatiemarkten is in oktober tijdelijk gestopt. De kwartaalberichten van het bedrijfsleven waren zoals verwacht goed, aangezien de verslechtering van de omzet en de winst eerder wordt verwacht in het vierde kwartaal. en het resultaat zal naar verwachting verslechteren in het vierde kwartaal van 2022 of 2023. Ze werden dan ook met opluchting begroet. De economische cijfers wijzen nog niet op een recessie en de inflatie blijft hardnekkig in prijzen en lonen. De Federale Reserve en de Europese Centrale Bank zullen de rente dus opnieuw verhogen. Beheerders verwachten een spoedige hervatting van de daling van de beursindexen en hernieuwde spanning op de kredietreads als de winstverwachtingen van bedrijven worden verlaagd.

# BANQUE DE LUXEMBOURG INVESTMENTS

			
<b>"BL Global Flexible EUR"</b>			
GEOGRAFISCHE ZONE	WERELD	THEMA	ACTIONS OBLIGATIONS
GROOTTE	1803,45 miljoen euro	AANMAAKDATUM	04/06/2005
PRESTATIE OP 10 JAAR OP 31/12/2022	4,35%	PROFIEL	FLEXIBEL

## Commentaar van de manager :

De doelstelling van het fonds is het genereren van een positief reëel (voor inflatie gecorrigeerd) rendement in euro op middellange termijn door middel van een flexibele en globale strategie van activaspreiding. De toegepaste strategie combineert verschillende activaklassen die traditioneel negatief gecorreleerd zijn, voornamelijk aandelen, obligaties en geldmarktinstrumenten, edele metalen en contanten. Beleggingen in aandelen kunnen variëren van 25% tot 100% van het nettovermogen. Het fonds streeft er ook naar om dalingen in perioden van beurscorrectie te beperken.

## DNCA



## "DNCA Invest Eurose"

GEOGRAFISCHE ZONE	EURO	THEMA	AANDELEN EN OBLIGATIES
GROOTTE	2064 miljoen euro	AANMAAKDATUM	28/09/2007
PRESTATIE OP 10 JAAR OP 08/12/2022	2,56 %	PROFIEL	NEUTRAAL

## Opmerkingen van de manager in oktober :

In een klimaat dat nog steeds even veranderlijk is, genoten de risicomarkten in oktober van een kleine adempauze: de EURO STOXX 50 NR steeg met 8,0% en de high yield in de eurozone met 1,8%. De obligatie-indexen zijn over het algemeen in evenwicht. Aandelen en de toespraken van de centrale banken blijven centraal staan in het debat, en beleggers zijn op zoek naar tekenen van een omslag in de beweging van de belangrijkste rentetarieven. Helaas blijven de inflatiecijfers hardnekkig hoog. Het is ook de hoge volatiliteit van de tarieven die gedurende vele maanden een constante is gebleven. De niet-financiële kenmerken van de portefeuille laten een verantwoordingsprestatie zien van 5,13 en een duurzame overgang van 65,58%.

De driemaandelijke bedrijfspublicaties zijn onderweg, en voorlopig zijn de cijfers geruststellend. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de voorstanders zeer voorzichtig blijven in een omgeving die op geen enkel front zichtbaarheid biedt. Voor de bedrijven met de meeste schulden zal de uitdaging erin bestaan te bewijzen dat hun bedrijfsmodel geldig blijft in een tariefomgeving die radicaal verandert. Vaak zal een vermindering van de schuld noodzakelijk zijn en dit aspect staat nu centraal in de besprekingen met managementteams. De beheersstrategie van het fonds verandert niet, de waardering van aandelen en obligaties in een nieuwe rentewereld blijft centraal staan in de beheersbeslissingen.

## LA FINANCIÈRE DE L'ÉCHIQUIER



## "ECHIQUIER GLOBAL FLEXIBLE"

GEOGRAFISCHE ZONE	EURO	THEMA	AANDELEN EN OBLIGATIES
GROOTTE	6,94 miljoen euro	AANMAAKDATUM	19/09/2022
PRESTATIE OP 10 JAAR OP 06/12/2022	NIET GENOEG GEGEVENS	PROFIEL	FLEXIBEL

Commentaar van de managers, **Alexi Bienvenu et Clément Inbona** :

Een fonds waarmee u in alle activaklassen kunt beleggen, zonder geografische beperkingen.

Een flexibele "0-100" strategie die het mogelijk maakt een positie in te nemen als de vooruitzichten positief zijn of volledig uit de markten te stappen in ongunstige scenario's.

Een solide en ervaren managementteam.

## KEREN FINANCE

KEREN FINANCE			
<b>"Keren Recovery 2027"</b>			
GEOGRAFISCHE ZONE	EURO	THEMA	OBLIGATIES
GROOTTE	21,3 miljoen euro	AANMAAKDATUM	07/10/2022
PRESTATIE OP 09/12/2022	Verwacht bruto actuair rendement: bijna 8 X	PROFIEL	NEUTRAAL

**Commentaar van de manager, Benoit Soler :**

Na verscheidene jaren van lage rendementen heeft de recente stijging van de rentevoeten een nieuwe gunstige cyclus geopend voor beleggingen in obligaties. Het Europese High Yield-universum biedt nu een gemiddeld actuair rendement van bijna 8%, tegen 3% in januari 2022. We zien nu een zeer grote wanverhouding tussen het waarderingsniveau van de Europese high yield obligatiemarkt en de balanskwaliteit van bedrijven. Wij zijn er dan ook diep van overtuigd dat deze markt een aanzienlijk herwaarderingspotentieel biedt. Daarom vonden wij het gepast om ons 4e gedateerde fonds begin oktober 2022 te lanceren om tegen 2027 van dit herstel te kunnen profiteren.

Keren Recovery 2027 wil van deze marktkorting profiteren via een portefeuille van 46 door ons beheerteam geselecteerde obligaties.

+33 (0)1 45 02 49 00

[contact@kerenfinance.com](mailto:contact@kerenfinance.com)

KEREN Finance - 178 Boulevard Haussmann - 75008 Paris (France)

[www.kerenfinance.com](http://www.kerenfinance.com)

## LAZARD FRÈRES GESTION

LAZARD FRÈRES GESTION			
<b>"Lazard Patrimoine Opportunités SRI RC EUR"</b>			
GEOGRAFISCHE ZONE	EURO	THEMA	AANDELEN EN OBLIGATIES
GROOTTE	180,22 miljoen euro	AANMAAKDATUM	08/01/1999
PRESTATIE OP 10 JAAR OP 08/12/2022	6,93 %	PROFIEL	NEUTRAAL EN DYNAMISCH

**Commentaar van de manager, Matthieu Grouès :**

De doelstelling van het fonds is om, door toepassing van maatschappelijk verantwoord beleggingsbeheer (SRI), een rendement na aftrek van kosten te behalen dat boven de volgende samengestelde index ligt: 50% ICE BofAML Euro Broad Market + 50% MSCI World All Countries. De index wordt maandelijks geherbalanceerd en de bestanddelen worden uitgedrukt in euro, met herbelegde nettodividenden of coupons.


01 44 13 01 11

[lsp.doc@lazard.com](mailto:lsp.doc@lazard.com)

Lazard Frères Gestion - 25 Rue de Courcelles, 75008 Paris (France)

[www.lazardfreresgestion.fr](http://www.lazardfreresgestion.fr)

# ROBECO



**"Robeco BP Global Premium Equities D EUR"**

<b>GEOGRAFISCHE ZONE</b>	EURO	<b>THEMA</b>	AANDELEN
<b>GROOTTE</b>	4495 miljoen euro	<b>AANMAAKDATUM</b>	13/12/2006
<b>PRESTATIE OP 10 JAAR OP 08/12/2022</b>	10,67%	<b>PROFIEL</b>	NEUTRAAL EN DYNAMISCH

**Commentaar van de managers, Christopher Hart et Joshua Jones :**

Het beleggerssentiment is versterkt door de verwachtingen van een vertraging van de monetaire verkrapping, een hervatting van de inkoop van eigen aandelen door bedrijven en seizoensgebonden effecten nu we het vierde kwartaal ingaan. Zoals gewoonlijk blijven wij ons volledig richten op bottom-up aandelenselectie. Het fonds blijft goed gepositioneerd met aandelen die de kenmerken van de drie cirkels van Boston Partners weerspiegelen: aantrekkelijke waarderingen, sterke basiswaarden en aanwijsbare catalysatoren.



Voor meer informatie  
**0498 63 44 28**  
[damien@elitefund.info](mailto:damien@elitefund.info)