



Wat moet ik doen om mijn testament ongeldig te laten verklaren?

In elk geval zult u op zoek moeten naar een notaris. Hij is namelijk als enige bevoegd veranderingen in testamenten aan te brengen en deze te laten vastleggen in het Centraal Testamenten Register (CTR). Een gigantische kaartenbak waarin alle in Nederland opgestelde testamenten zijn geregistreerd.

Nieuw testament

Om uw testament ongeldig te maken moet de notaris een geheel nieuwe wilsbeschikking opstellen. Een document waarin u aangeeft alle eerdere beschikkingen ongeldig te verklaren (herroepen). Na uw ondertekening kan de herroeping ingeschreven worden in het CTR. Houd er dus rekening mee dat een herroeping kosten met zich meebrengt. Laat u ook goed voorlichten, want met uw herroeping wordt de wettelijke erfopvolging opnieuw van kracht. Het is dan goed te weten wat daarvan de consequenties zijn.

Ik maak me zorgen over hoe ze straks mijn spaarrekening willen leeghalen. Wat kan ik doen?

Uw angst gaat over de Wet Langdurige Zorg, de vroegere AWBZ. Een wet die sinds enkele jaren (ook) de langdurige zorg bij een instelling regelt en bepaalt hoe de eigen bijdrage berekend wordt. Want zorginstellingen mogen aan iedereen aan wie zij onderdak verlenen, een eigen bijdrage vragen. Die kan, afhankelijk van uw inkomen en spaarcentjes (box 3), oplopen tot maximaal € 2312 per maand. Nu gaan er in de campagne naar de verkiezingen in maart stemmen op het spaargeld eruiten te laten, vermoedelijk om uw stem te lokken. Zelf geloof ik dat er hierin helaas niet veel zal veranderen.

Opeisbaarheid

Voor uw eigen bijdrage zal het CAK vooral kijken naar uw vermogen van twee jaar geleden. U beschermt uw spaarcenten het bese door uw vermogen af te bouwen zoals u dat wilt. Bijvoorbeeld door bijtijds te gaan schenken, al dan niet op papier. Op

die manier bouwt u een schenkingsverleden en kan u later niks verweten worden. Bent u nog samen? Dan zou u kunnen denken aan een opeisbaarheidsclausule in uw beider testament. Dan geeft u uw kinderen toestemming in elk geval het erfdeel van de eerst te overlijden partner op te eisen op het moment dat de langstlevende een verpleeghuis in moet.

Wij willen onze dochter wat geld schenken zodat ze een huis kan kopen. Maar hoe weten we zeker dat ons geld de juiste bestemming behoudt?

Goeie vraag. Het zal u niet ontgaan zijn dat er per 1 januari meer geld eenmalig belastingvrij voor een woning geschenken mag worden. Eerst was dat € 53.000, maar nu mag u tot wel € 100.000 schenken zonder dat de fiscus moeilijk doet. Voorwaarde is wel dat het geld aan een woning besteed wordt zoals de aankoop, de aflossing van de hypotheek of een verbouwing. Geld schenken voor een woning kon al belastingvrij, maar nu is dat makkelijker. Voor de vrijstelling zal uw dochter



natuurlijk wel op haar belastingaangifte moeten aangeven wat ze met de schenking gedaan heeft. Op die manier weet u zeker dat uw geld de juiste bestemming krijgt en niet verdwijnt in een dure auto of iets dergelijks.

Uitsluiting bij verdeling

Er kan echter een probleem ontstaan als uw dochter gaat trouwen of getrouwd is in gemeenschap van goederen. Bij echtscheiding zal na de verdeling uw schenking voor de helft wegvloeien naar de ex. Om uw geld in het zicht te houden, kunt u het best een voorwaarde aan uw schenking koppelen. Een uitsluitingsclausule om precies te zijn. Daarmee eist u dat uw schenking buiten elke verdeling moet blijven. Het enige dat u hiervoor hoeft te doen is bij de overboeking het woord 'uitsluitingsclausule' in de om-

schrijving toe te voegen. Dit mag niet later. U moet dit van de wet melden op het moment van schenken. Hiermee zit u redelijk veilig. Eventueel kunt u zelf een document opstellen en dat in tweevoud laten ondertekenen. En helemaal veilig zit u indien u dit stuk notarieel laat bekrachtigen door een legalisatie van de handtekening. Dan staat in elk geval de datum van ondertekening vast. Een legalisatie is doorgaans een tientjeskwestie.

Ook een vraag voor de notaris?

Stel uw vraag en krijg direct antwoord. Gratis en vrijblijvend. Mail uw vraag naar info@010notaris.nl of bel 010-7671700.



PENSIOEN BELANGEN

Het onderwerp van de eerste drie bijdragen van de NBP in De Oud-Rotterdammer in 2017 was de geschiedenis van de Stichting 'Pensioenfonds voor de Vervoer- en Havenbedrijven' en OPTAS. In de eerste bijdrage werd geschreven over de daling van het aantal werknemers in de haven van Rotterdam, doordat steeds meer goederen met containers werden vervoerd.

Veel oudere werknemers konden met een regeling vóór hun officiële pensioendatum van 65 vertrekken. Het Pensioenfonds voor de Vervoer- en Havenbedrijven, het havenpensioenfonds, heeft aan deze regeling meebetaald. In de laatste bijdragen werd de noodzaak van het opheffen van het havenpensioenfonds besproken. Bij het teruglezen van alle informatie wordt niet duidelijk of deze opheffing wel noodzakelijk was. De toezichthouder, toen nog de VK, Verzekeringskamer, had niet ingegrepen bij dit fonds. De financiële positie van het fonds lag boven de wettelijk norm.

Recent informeerde één van de lezers mij dat de gehele regeling uit enige onderdelen bestond. Werknemers kregen ook vaak een verlengde WW-uitkering. Ook kregen sommige werknemers na die WW-uitkering nog een bijstandsuitkering, waarbij soepele normen golden. In zijn geval was de

bijdrage van het havenpensioenfonds aan zijn vertrekregeling beperkt. Uit zijn informatie bleek dat veelal de kosten voor deze vertrekregeling zowel via de WW, door de gemeente Rotterdam met een bijstandsuitkering en door het havenpensioenfonds werden betaald. Omdat het fonds in de jaren '80 en '90 goede resultaten had behaald, was de financiële positie van het fonds in werkelijkheid beter dan vaak gedacht.

Deze bijdrage gaat over de successen van de verzekeraar OPTAS. Toen AEGON in 2007 de aandelen van verzekeraar OPTAS verkreeg, had de heer P. Vinken, toenmalig voorzitter van het bestuur van de Stichting OPTAS de volgende stelling. Hij beweerde dat het succes van de verzekeraar was ontstaan, nadat OPTAS de uitvoering van de pensioenregeling had overgenomen. Heeft hij gelijk?

De verzekeraar OPTAS kreeg een groot klantenbestand gratis. Stel dat OPTAS zelf dit klantenbestand vanaf het begin had moeten opbouwen? Dan was het succes van OPTAS haar eigen verdienste geweest. Dat is niet zo. OPTAS is er ook niet in geslaagd veel nieuwe klanten buiten de havenbedrijven binnen te halen. Heel veel van de havenbedrijven, die verplicht waren aangesloten bij het eerdere pensioenfonds, bleven bij OPTAS. Een belangrijke reden was dat overstap naar een andere verzekeraar dan wel fonds heel duur was voor zowel de werkgever als voor de werknemers.

In die jaren was de standaardtermijn voor een pensioencontract met een verzekeraar vijf jaar. De eerste vijf jaar moest de werkgever bij OPTAS blijven. Een werkgever kon na vijf jaar weg bij OPTAS, alleen dan verloor de werknemers van dat bedrijf hun recht op de bestaande VUT-regeling.



Compensatie voor dat verlies zou de werkgever veel geld kosten. Duidelijk is dat werkgevers feitelijk geen vrije keuze hadden. Dat OPTAS winstgevend was, kwam door de startsituatie. Bestaande klanten, die niet konden vertrekken. OPTAS heeft in die jaren ook nog andere pensioenregelingen aan die werkgevers aangeboden, waarbij de werkgevers vaak feitelijk verplicht werden de nieuwe regelingen te kopen.

Verzekeraars verdienden in die jaren veel geld aan pensioencontracten. OPTAS heeft daarbij in die jaren hoge monopoliewinsten gemaakt. Deze winsten heeft OPTAS niet behaald in een eerlijke concurrentie met andere verzekeraars, maar doordat OPTAS een monopolie op de uitvoering van de pensioenregeling van de havenwerkgevers had.

OPTAS heeft ook twee andere soorten

verzekeringsproducten aangeboden, namelijk voor schade en voor leven individueel. Voorbeelden van producten bij leven individueel zijn overlijdensverzekeringen en beleggingsverzekeringen, zoals de bekende woekerpolis. OPTAS was niet succesvol bij deze twee producten. De verkoopcijfers hiervan waren laag en de bijdrage in de totale winst was zeer beperkt.

Waar OPTAS echt moest concurreren tegen andere verzekeraars, behaalde OPTAS geen succes. Zij slaagde er niet in veel nieuwe werkgevers als klant binnen te halen. De verkoop van nieuwe producten werd geen succes. De stelling van de heer P. Vinken dat OPTAS op eigen kracht goede winsten had behaald, kan niet waar zijn. Hij zegt eigenlijk: "Kijk eens hoeveel vis wij hebben gevangen." Ja, dat is waar, maar wel met een schepnet uit een goed gevuld aquarium, dan is die prestatie niet indrukwekkend.