

PartnerNieuws

Nieuws en informatie voor particulieren over verzekeringen en meer...

Onderverzekering op uw inboedel- en woonhuisverzekering... ook onze zorg!

Volgens recente schattingen heeft maar liefst één op de vijf Nederlanders het eigen huis en/of de inboedel voor een te laag bedrag verzekerd. Bij schade, bijvoorbeeld na een brand, ontvangen zij een uitkering die te laag is om het huis - geheel of gedeeltelijk - te herbouwen of de inboedel opnieuw aan te schaffen.

Ook u loopt dit risico. Wellicht heeft u in de afgelopen jaren een serre of een dakkapel geplaatst. Misschien heeft u de badkamer of de keuken vernieuwd waardoor de waarde van uw woning is toegenomen. Maar ook als er weinig is veranderd, kan het verzekerde bedrag vanwege de sterk gestegen bouwkosten inmiddels te laag zijn. Dit ondanks indexering van de verzekerde som. Het verschil tussen het verzekerd bedrag en de werkelijke schade kan oplopen van enige duizenden euro's tot soms wel tienduizenden euro's!

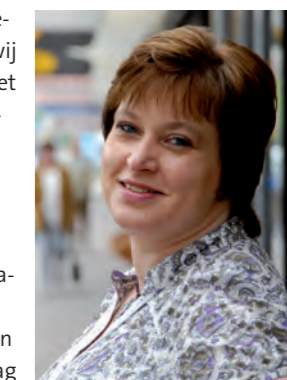
Om aan al deze onnodige onzekerheid een einde te maken bieden verzekeraars in veel gevallen de mogelijkheid van een garantie tegen onderverzekering. Voorwaarde is dan wel dat u periodiek een eenvoudig in te vullen waardemeter aanlevert. De waardemeter vormt dan de basis voor de vaststelling van het verzekerd bedrag. Indien de waar-

demeter correct is ingevuld bent u dus nooit onderverzekerd!

Gezien het grote belang ervan wijzen wij u nadrukkelijk op het risico van onderverzekering. Heeft u nog geen waardemeter ingevuld en wilt u zeker weten dat u bij schade niet voor ongewenste verrassingen komt te staan? Vraag dan snel de waardemeter aan bij één van onze medewerkers en stuur deze volledig ingevuld aan ons retour. ♦

Karin Bechler, senior acceptant

U kunt de waardemeter ook aanvragen via onze website www.deheer.nl onder 'klantenservice'.



Mijn advies is: kies voor zekerheid en vraag snel onze waardemeter aan, vul deze in en stuur 'm op!

De vakantietijd breekt weer aan. Vergeet uw reisverzekering niet!

Reizen en op vakantie gaan doet u voor uw plezier. Maar mocht er onverhoopt toch iets gebeuren, dan is het prettig dat u weet dat u goed verzekerd bent.

Gaat u er vaker op uit, dan kunt u met een doorlopende reisverzekering al die reizen en tripjes snel en gemakkelijk met ons regelen! Vakantieplezier verzekerd, het hele jaar door.

Europa of verder weg?

Kies de juiste dekking aan de hand van uw vakantiebestemming. Ligt die binnen Europa, dan volstaat de Europadekking. Gaat u verder weg, kies dan voor de werelddekking.

Er is altijd een reisverzekering op maat, volledig samengesteld naar uw wensen. De basisdekking is heel compleet en omvat onderdelen die u als vakantieganger beslist niet kunt missen. Naast de basisdekking kunt u kiezen uit tal van uitbreidingen in uw dekking, zoals geneeskundige kosten, rechtsbijstand of (winter)sportdekking.

Annuleringsverzekering

Nóg een verstandige uitbreiding is de (doorlopende) Annuleringsverzekering. Hiermee bent u verzekerd tegen kosten die ontstaan wanneer uw reis onverwacht niet door kan gaan of moet worden afgebroken. ♦



25 jaar trouwe dienst bij De Heer & Partners

Wist u dat wij dit jaar drie jubilarissen hebben mogen feliciteren? Alle drie zijn zij 25 jaar bij De Heer & Partners in dienst in verschillende functies. Hierbij feliciteren wij hen nogmaals: Leida van Polanen, Bas Engelenberg en Jaap Degenaar.

Leida van Polanen begon op 1 mei 1985. Nu is Leida onder meer verantwoordelijk voor debiteuren-beheer.



Bas Engelenberg kwam op 9 mei 1985 als 'jong broekie' op de schade-afdeling. Nu is hij commercieel directeur.



Jaap Degenaar trad op 15 april 1985 in dienst als buitendienstmedewerker. Inmiddels is Jaap met pensioen.



Uitgave voor relaties van De Heer & Partners, uw adviseur en specialist in financiële zekerheid



Bas Engelenberg over hypotheken bij echtscheiding

Met bijlage voor bedrijven, ondernemers en zzp'ers.



Alle medewerkers van De Heer & Partners en De Heer Makelaardij wensen u een mooie zomer en een welverdiende vakantie!

www.deheer.nl

Quick Repair voordelig herstel van kleine beschadigingen.

Wist u dat het niet altijd kostbaar is om kleine beschadigingen aan uw auto te laten repareren !!

Door moderne reparatie technieken (Quick Repair) kan de schade vaak hersteld worden voor zeer vriendelijke prijzen. Al vanaf € 25,- inclusief btw voor bijvoorbeeld een parkeerdeukje.

Deze reparatie-methode zorgt er voor dat de reparatie betaalbaar blijft en dat u niet altijd aanspraak hoeft te maken op uw verzekering. Dus geen verlies van korting en eigen risico!

Zie ook www.asnvermairehaarlem.nl ♦



Maar het was wel een geweldige ervaring...

Op nieuwjaarsdag 2010 begon voor Nederlands beste autocoureur Jan Lammers in Buenos Aires een groot avontuur. Hij reed daar namelijk zijn eerste Dakar Rally. Een deel van de sponsoring kwam van zeven regionale bedrijven waaronder Autoschade Service Vermaire Haarlem, Muijs Kantoor & Kado, De Heer Makelaardij, Admarcon Administratie- en Belastingadviseurs en De Heer & Partners. Voor deze sponsors en hun gasten hield Jan Lammers in de werkplaats van Vermaire met veel flair een praatje. Volgens Jan was het een aparte belevenis omdat je het samen met je navigator en monteur als team doet. Het was kicken om tegen muren van zand op te rijden, langs ravijnen en over een weggetje op een zoutvlakte tussen scherpe zoutkristallen waar de truck net doorheen paste. Helaas eindigde de rally voor Jan en zijn team voortijdig vanwege een zandschuiver. Wat overbleef was een gehavende truck waar zelfs de uitdeukexperts van Autoschade Service Vermaire Haarlem geen eer aan wisten te behalen. ♦



DE HEER & partners

verzekeringen en financiële dienstverlening

Rijksstraatweg 269, Haarlem
Postbus 2936, 2002 RX Haarlem
T (023) 525 80 61
F (023) 525 47 91
E info@deheer.nl
W www.deheer.nl

Uitgave en redactie De Heer & Partners bv
Ontwerp, lay-out en productie Svp.Reclame, Velsbroek
Drukwerk BWS Excelsior, Haarlem
Tekstbijdragen Koster teksten, Uithoorn

Gegevens en informatie zijn ontleend aan betrouwbaar geachte bronnen. Wij kunnen evenwel geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de volstrekte juistheid van die bronnen. Artikelen mogen uitsluitend worden gebruikt met toestemming.





De Heer makelaardij: verrassend veelzijdige dienstverlening in huizen en hypotheek

Albert Ziengs, nvm-geïndiceerde makelaar, ziet de Haarlemse huizenmarkt weer wat oprabbelen. Kopers en verkopers kunnen profiteren van zijn klantgerichte service.

Hij heeft een bekende naam, dat merkt hij steeds weer als hij door Haarlem wandelt. "Mensen vragen me vaak of ik 'van die schoenenwinkels ben'.

En inderdaad, dat klopt! Ik kom uit dezelfde familie. Dat ondernemerschap zit ons in het bloed. Maar mijn passie is huizen, hoewel ik die graag op een paar goede schoenen aan mijn klanten laat zien", zegt Albert met een brede glimlach.

Hij is kritisch op de huizen die hij in verkoop neemt, óók in een markt waar de kopers weer langzaam in beweging beginnen te komen.

"Ik heb veel aan- en verkoop van woningen in het middensegment. Na een periode van stagnatie ontstaat daar de laatste tijd weer meer belangstelling voor. Maar ik blijf niettemin kritisch op mijn huizenvoorraad. Want een woning moet, juist in een markt waar veel aanbod is, absoluut een goede uitstraling hebben!"

Zelf is Albert net verhuisd binnen het pand aan de Rijksstraatweg in Haarlem. "Ik heb hier nu een heerlijk ruim werkvertrek en dit is mijn thuisbasis van waaruit ik werk. Dat is niet alleen prettig voor mij, maar ook handig voor mijn klanten. Want niet alleen kan ik ze uitstekend helpen bij het geven van advies, nu kan ik ze ook doorverwijzen als het om aanverwante zaken als hypotheek en verzekeringen gaat. De Heer & Partners is immers specialist als het om financiële diensten en producten gaat."

Dat de markt de weg naar boven heeft gevonden en steeds meer klanten daardoor profiteren van ons vakmanschap, stemt hem tevreden.

Maar hij benadrukt dat zijn service in aan- en verkoop van onroerend goed, huur en verhuur en taxaties geen solo-actie is. "Ik profiteer van een uitstekend team. Samen met Ton Krijnen, mijn buitendienst collega en Tineke Hollemans, mijn rechterhand, staan wij klaar voor onze klanten. Volgens mij is dit de perfecte formule: makelaardij en financiële dienstverlening onder één dak." ♦

Dubbele aftrek hypotheekrente

De hypotheekrente op een te koop staande voormalige eigen woning kan nog worden afgetrokken tot maximaal 2 jaar na het kalenderjaar waarin de woning is verlaten. Bij verhuur geldt deze regel in beginsel niet meer. Het verliezen van de renteaftrek blijkt in de praktijk een grote belemmering voor mensen om hun te koop staande woning dus tijdelijk te verhuren.



Sinds 1 januari 2010 kan de hypotheekrente na verhuur van een voormalige eigen woning echter herleven. De nieuwe regeling zorgt ervoor dat de hypotheekrente weer herleeft na de tijdelijke verhuur en tot het verstrijken van de tweejaarstermijn. Ook voor situaties waarin de verhuur al voor 1 januari 2010 is aangevangen, maar de termijn voor het verkrijgen van hypotheekrenteaftrek voor de te koop staande woning bij het niet verhuren nog niet is verstreken, kan de dubbele hypotheekrenteaftrek herleven. Deze maatregel geldt voor 2010 en 2011. Indien u overweegt uw woning (tijdelijk) te verhuren dient altijd toestemming voor verhuur te worden aangevraagd bij de geldverstrekker. ♦

Overstappen naar De Heer & Partners is snel en eenvoudig!

Sinds 1 januari jl. is het opzeggen van uw (elders) lopende verzekering(en) een stuk gemakkelijker geworden. De nieuwe regeling is voor u als consument stukken beter.

Vanaf 1 januari 2010 heeft elke nieuwe verzekering een maximale contractduur van 12 maanden. Een verzekeraar mag een langere duur hanteren maar moet de klant hier dan specifiek voor laten tekenen. De meeste verzekeraars laten deze regeling ingaan per de eerst komende contractvervaldatum van uw bestaande verzekering na 01-03-2010. Door deze nieuwe regeling is het dus een stuk eenvoudiger geworden om ook uw elders lopende verzekering(en) voortaan bij ons

kantoor onder te brengen. Wij kunnen dan ook voor deze verzekeringen de kwaliteit leveren die u van ons gewend bent. Wel zo makkelijk; één aanspreekpunt voor al uw verzekeringen!

Maak nu gebruik van onze gratis opzegservice.

Wilt u met u elders lopende verzekering overstappen naar ons kantoor, maar ziet u op tegen 'gedoe'? Door gebruik te maken van onze gratis opzegservice hoeft u zich geen zorgen te maken. Wij regelen alles voor u. Met onze opzegservice gaat uw verzekering pas in nadat uw huidige verzekering is afgelopen. U bent dus nooit dubbel verzekerd.

Op de volgende momenten kunnen wij uw verzekering opzeggen

minimaal 1 maand voorafgaand aan de contractvervaldatum
maandlijks bij contracten die na 1 maart 2010 zijn verlengd
direct na een schadebehandeling
bij een premieverhoging
direct (bij een aantal verzekeraars)

Vanzelfsprekend betaalt u pas premie, wanneer uw verzekering bij ons ingaat.

Een uitgebreide toelichting op de "Gedragscode geïnformeerde verlenging" kunt u ook lezen op onze website in de rubriek **nieuws**. ♦

Tweetraps-testament en erfbelasting

Hoe kan worden voorkomen dat een langstlevende echtgenoot erfbelasting moet betalen over de vordering(en) van kind(eren)?

Dat kan worden voorkomen door gebruik te maken van een speciale testamentvariant, ook wel tweetraps-testament genoemd.

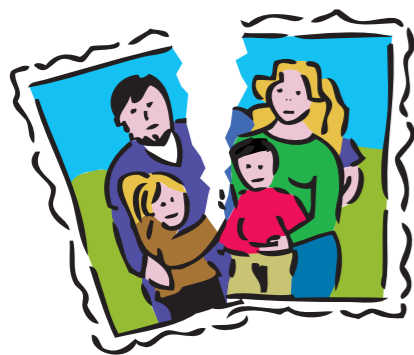
De strekking van een dergelijk testament is dat de langstlevende echtgenoot tot enig erfgenaam wordt benoemd en kind(eren) pas erven bij het overlijden van de langstlevende. Er hoeft dan bij het overlijden van de eerststervende echtgenoot geen erfbelasting te worden betaald door de langstlevende

over de erfdelen van de kinderen. Het voordeel hiervan is dat de betaling van erfbelasting naar een later tijdstip wordt verschoven, waardoor de langstlevende meer geld beschikbaar houdt.

Heeft u vragen of wilt u weten of een tweetraps-testament voor u een verstandige keus is dan kunt u altijd contact opnemen met Notarishuis IJmond. Telefoon 0255-547500 of per e-mail via ijmuiden@nhj.nl.



Ook kunt u langskomen op ons inloopspreekuur in de bibliotheek in Velslerbroek. Iedere donderdagavond van 18.00-20.00 uur. ♦
Eric Ros, notaris



Wanneer mensen besluiten om uit elkaar te gaan is dit heel ingrijpend en heeft vaak zeer verstrekende financiële gevolgen.

De Heer en Partners: ook specialist in hypotheek bij echtscheiding.

Is er een eigen woning dan is er in de meeste gevallen sprake van 50/50 eigendom en staat de hypotheek meestal op beide namen. Bij echtscheiding verandert alles.

Er komen dan een aantal lastige zaken voorbij waar niet altijd het antwoord direct voorhanden is. Kan een van de partners in het huis blijven wonen en hoe gaat het dan verder met de hypotheek? Moet het huis toch worden verkocht en kunnen we al kijken naar een ander huis? Wat te doen met de eventueel aan de hypotheek gekoppelde levensverzekeringen?

Allemaal vragen waar wij snel en duidelijk antwoord op kunnen geven.

Bij gemeenschappelijk eigendom van de woning wordt de overwaarde van de woning verdeeld. Als één van de partners in de woning wil blijven wonen dient deze voldoende inkomen te hebben om de maandlast alleen te kunnen betalen. De persoon die de woning blijft bewonen moet dan, in geval van overwaarde, zijn of haar ex-partner uitkopen. Dit houdt in dat de helft van de overwaarde van de woning aan de ex-partner moet worden betaald.



**U wilt duidelijkheid!
Dat kunnen wij u geven!**

Is dit geld niet direct beschikbaar dan kan hiervoor hypotheek op het huis worden genomen in de vorm van een extra geldlening. Soms is het afsluiten van een geheel nieuwe hypotheek, inclusief de afkoopsom, ook een serieuze optie. Hier speelt dan het

voordeel van een lagere marktrente ten opzichte van de rente die is afgesproken op de huidige hypotheek. Het komt ook wel voor dat de ex-partner meebetaalt aan de hypotheekrente, terwijl het huis door de ander wordt bewoond. Wat betekent dat voor de hypotheekrente-aftrek? Termen als: "de bijleenregeling" na een echtscheiding maar ook het begrip "eigenwoningreserve". Allemaal zaken die complex zijn maar waar u wel mee te maken krijgt.

Laat u daarom in geval van echtscheiding bijstaan door één van onze gespecialiseerde

financieel adviseurs. Zij zien niets over het hoofd waardoor u later niet voor verrassingen komt te staan. Wij kunnen u, indien gewenst, in contact brengen met specialisten op dit gebied zoals een echtscheidingsadvocaat, een makelaar voor de aan en/of verkoop van het huis en een notaris. ♦



Bas Engelenberg,
SEH erkend hypotheekadviseur

Wilt u meer weten?
Bel ons dan of ga naar www.deheer.nl

Waarom u WGA-eigenrisicodrager moet worden.

U bent als werkgever standaard verzekerd bij het UWV. U kunt er ook voor kiezen om Eigenrisicodrager te worden. Dat betekent dat u de eventuele WGA-uitkeringen van uw werknemers zelf gaat betalen. Met een WGA-eigenrisicoverzekering krijgt u deze uitkeringen vergoed van uw verzekeraar.

In het publieke bestel werkt het UWV met "oneigenlijke" opslagen in verband met de rentehobbel. Met deze rentehobbel wordt een gelijk concurrentie-speelveld gerealiseerd tussen het UWV en de private verzekeraars. Deze rentehobbel zorgt ervoor dat in veel gevallen een te hoge premie wordt betaald. Een eigenrisicodrager betaalt deze rentehobbel niet. Het UWV incasseert dus meer premie dan wat ze rekentechnisch nodig heeft. Voorts is het zo dat het UWV een omslagstelsel hanteert. Dit betekent dat niet alle toekomstige lasten zijn afgefinancierd. Dit kan onaangename verrassingen met zich meebrengen wanneer de WGA volledig geprivatiseerd gaat worden. Bij een private verzekeraar zijn, vanwege het kapitaaldekkingstelsel, wel alle toekomstige lasten afgefinancierd.

De premie van het UWV is mede gebaseerd op de historische WAO-uitkeringen. Een private verzekeraar houdt geen rekening met de WAO historie en kijkt enkel naar het (veel lagere) WGA-risico. Laatstgenoemde komt natuurlijk voort uit het feit dat de toename van instromende arbeidsongeschikte werknemers drastisch is afgenomen door de wet WIA, welke in plaats van de WAO is gekomen.

Resumerend

Bij kleine werkgevers (loonsom tot € 730.000) ligt de verzekeringspremie in veel gevallen ver onder het niveau van het UWV. De minimumpremie bij het UWV bedraagt 0,59% over de loonsom. De premie bij verzekeraars is vaak 0,29% met een premiegarantie voor een periode van 3 jaar. Het UWV kan de premie ieder jaar verhogen. Bent u een kleine werkgever en heeft u een WIA-instromer, dan zal de premie al gauw stijgen tot 1,59%.

Waarom zou u zo snel mogelijk eigenrisicodrager moeten worden?

Op 1 januari en op 1 juli heeft u de mogelijkheid om uit het publieke UWV-bestel en in het private bestel te treden (WGA eigen risicoverzekering). Voor de val van het kabinet waren de geluiden uit Den Haag dat de laatste mogelijkheid om uit te treden 1 januari 2011 zou kunnen zijn. Het gevolg is dat de 'achterblijvers' dan forse premiestijgingen tegemoet kunnen zien. Voorts bestaat de kans dat u een arbeidsongeschikte werknemer krijgt, wat een negatief effect heeft op het te behalen premievoordeel.

Bent u nog geen eigenrisicodrager? Neem dan spoedig contact met ons op zodat wij u hierbij kunnen begeleiden. ♦

Daan van Es, relatiebeheerder zakelijke markt

Nog wat feiten

- 40% van alle werkgevers is al WGA Eigenrisicodrager;
- 73% vindt het premievoordeel de belangrijkste beweegreden;
- 63% van de werkgevers laat zich adviseren door haar tussenpersoon;
- gemiddelde besparing van 30% (voor alle duidelijkheid zijn hierin de grote werkgevers en werkgevers met lopende WIA-gevallen opgenomen).



Monique Brink is verheugd over samenwerking



Daan van Es:
'Bij het UWV betaalt u vast te veel premie!'

De Heer & Partners en Smithuijzen advocaten: elkaar kennen en vertrouwen, dáár draait het om.

De Heer & Partners werkt al enkele jaren samen met het Haarlemse Smithuijzen advocaten. Contactpersoon en advocaat Monique Brink is daar verheugd over. "Wij versterken elkaar en huldigen dezelfde filosofie, namelijk dat je in klanten moet verdiepen om de beste service te kunnen bieden."



Advocaat Monique Brink:
'Wij hebben een goed alternatief voor een bedrijfsrechtbijsstandverzekering.'

"Het begon met een juridisch vraagstuk waarmee men bij De Heer & Partners worstelde. Daarover raadpleegde men ons kantoor en ik deed wat ik bij zulk pril contact altijd doe, ik ging langs om koffie te drinken." Direct contact is essentieel in de werkwijze van Smithuijzen advocaten, vervolgt Brink. "Dat vinden wij belangrijk, omdat je eerst moet weten

wie de klant is en zijn context moet begrijpen voordat je een goed advies kunt geven. Het is makkelijk om dat op basis van papieren dossiers te doen, maar de cliënt is veel meer dan dat. Geheel in die filosofie zijn wij als het ware de huisadvocaat van De Heer & Partners."

"Net als De Heer & Partners zijn wij sterk vertegenwoordigd in de regio. Doordat wij beiden een uitgebreid zakelijk netwerk hebben en elkaar qua dienstverlening aanvullen, versterken we elkaar ook." Een mooi voorbeeld daarvan is een praktisch maatproduct dat Smithuijzen advocaten als alternatief voor een rechtsbijstandverzekering aanbiedt.

"Wij hebben een helpdesk voor ondernemingen, ook een belangrijk deel van de cliëntèle van De Heer & Partners. Ondernemers mogen die helpdesk over uiteenlopende juridische zaken raadplegen. Ik ben daarvoor de contactpersoon en ik geleid de vraag door naar de specialist op het desbetreffende rechtsgebied. Via

die specialist komt dezelfde dag een advies terug. Dat is gratis dienstverlening die wij aanbieden en die hoort bij het relatiebeheer waarin wij geloven."

"Voor een cliënt is het prettig dat deze de kwaliteit van onze advocaten kent en voor ons dat wij de cliënt en zijn situatie kennen. Dat kan de start zijn van een goede zakelijke relatie. Het sluit aan bij onze kernfilosofie: dat het belangrijk is dat je elkaar kent en vertrouwt, zodat wij op maat diensten kunnen verlenen. Daarbij geldt voor ons hetzelfde als voor De Heer & Partners: we zijn laagdrempelig. De cliënt staat meteen aan onze voordeur en mag met elke juridische vraag aankloppen. Graag zelfs!" ♦

SMITHUIJZEN
ADVOCATEN

Dreef 48, 2012 HS Haarlem
tel. (023) 517 51 00
www.smithuijzen.nl

Steeds meer ZZP'ers zijn zich bewust van het risico van arbeidsongeschiktheid.



Het valt ons op dat zzp'ers (zelfstandigen zonder personeel) ons steeds vaker om informatie vragen over arbeidsongeschiktheidverzekeringen. Ruim 80% sluit vervolgens een polis bij ons af. Dit beeld komt overeen met de landelijke tendens. Volgens de koepelorganisatie van verzekeraars heeft inmiddels zo'n 50% van de 630.000 zzp'ers in ons land een arbeidsongeschiktheidverzekering. Naast het groeiend aantal vrouwelijke zelfstandigen dat een dergelijke verzekering afsloot, nam ook

het aantal mannelijke zzp'ers toe. Wat mogelijk een rol speelt is de lagere premie die de verschillende aanbieders rekenen voor een dergelijke verzekering. Zo was het vrij kostbaar voor een zelfstandige om zich te verzekeren. Vandaag de dag is door de concurrentieslag in de verzekeringsmarkt - en vanwege de grote variatie in de voorwaarden - een arbeidsongeschiktheidverzekering betaalbaar geworden. Dus bent u zzp'er en heeft u nog geen verzekering die uitkeert bij geheel of gedeeltelijke arbeidsongeschiktheid? Neemt u dan contact op met mij of een van mijn collega's. ♦

Jan Kruijer, adviseur bij De Heer & Partners



DE HEER & partners
verzekeringen en financiële dienstverlening

Rijksstraatweg 269, Haarlem
Postbus 2936, 2002 RX Haarlem
T (023) 525 80 61
F (023) 525 47 91
E info@deheer.nl
W www.deheer.nl

Uitgave en redactie De Heer & Partners bv
Ontwerp, lay-out en productie Svp.Reclame,
Velsbroek
Drukwerk BWS Excelsior, Haarlem
Tekstbijdragen Koster teksten, Uithoorn

Gegevens en informatie zijn ontleend aan betrouwbaar geachte bronnen. Wij kunnen evenwel geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de volstrekte juistheid van die bronnen. Artikelen mogen uitsluitend worden gebruikt met toestemming.



Alle medewerkers van De Heer & Partners en De Heer Makelaardij wensen u een mooie zomer en een welverdiende vakantie!



Jan Kruijer adviseert de zzp'er.