

DE KLANT IS DE KERN VAN ONZE ACTIVITEITEN



PETER GOOS
HEAD OF SALES & MARKETING

Private Estate Life, dat twintig jaar geleden werd opgericht door een handvol Belgische, Franse, Engelse en Duitse banken en verzekeringsmaatschappijen, is uitgegroeid van een 'kleine' levensverzekeringsmaatschappij tot een entiteit die thans deel uitmaakt van NPG Wealth Management, een groep gespecialiseerd in vermogensbeheer via levensverzekeringen. Interview met Peter Goos, Head of Sales & Marketing van Private Estate Life.

We stellen ons niet tevreden met het voorstellen van producten, we bieden ook echte oplossingen aan!



Wie is Private Estate Life?

Private Estate Life (PEL) is een in 1991 in Luxemburg opgerichte levensverzekeringsmaatschappij die gespecialiseerd is in de verdeling van tak 23-levensverzekeringsproducten. Via haar multisupport-, multiprofiel- en multibeheerscontracten biedt de maatschappij haar cliënten toegang tot een breed scala van fondsen die beheerd worden door de meest gerenommeerde vermogensbeheerders. Eén van haar grootste troeven is haar netwerk van zelfstandige tussenpersonen.

Sinds 2006 maakt PEL deel uit van de NPG Wealth Management Groep. Deze financiële groep is gespecialiseerd in vermogensbeheer en is aanwezig in verschillende landen via strategisch gevestigde vennootschappen.

Vandaag viert PEL haar twintigjarig bestaan, en er valt geen enkele rimpel te bespeuren. De problemen die we gekend hebben (i.e. de economische crisis, de grote omwentelingen in de wereld en in het bijzonder in de financiële sector) hebben ons gesterkt in ons streven om onze cliënten, die een beroep moeten doen op competente tussenpersonen om hen te helpen bij hun beleggingskeuzes, nog beter ten dienste te staan.

Wat onderscheidt PEL van andere verzekeringsmaatschappijen?

De dienstverlening en begeleiding, waarbij de cliënt centraal staat. We stellen ons niet tevreden met het voorstellen van producten, we bieden ook echte oplossingen aan! Oplossingen waarmee hij maximaal voordeel kan halen uit de levens-

verzekering als hulpmiddel bij zijn financiële en vermogensplanning.

Verder onderscheiden we ons door innovatie, het voortdurend streven om het bestaande productaanbod te verbeteren teneinde tegemoet te komen aan de verwachtingen in de markt.

Welke producten biedt u aan?

We hebben ons aanbod beperkt tot twee producten: Camelea en Adiameris. Deze producten beantwoorden aan verschillende profielen en behoeften inzake financiële planning, pensioen en erfenis.

Camelea is een tak 23-verzekering enig in zijn soort. Naast een buitengewone flexibiliteit wat de structuur van het contract en de keuze van overlijdensdekkingen betreft, voorziet Camelea ook in beleggingsopties die het mogelijk maken de uit een fonds gerealiseerde meerwaarde veilig te stellen of de verliezen op een fonds te



beperken door de invoering van een stoploss. Deze beleggingsopties zijn gratis en verlopen automatisch, op basis van de 'triggers' vast te stellen door de cliënt. Een hulpmiddel dat zeker in de huidige marktomstandigheden enorm op prijs wordt gesteld.



Adiameris, eveneens een tak 23-product, richt zich specifiek tot een vermogend cliënteel dat een persoonlijke benadering op maat wenst. Dit product steunt op een volledig gepersonaliseerde portefeuille die wordt beheerd door een ofwel door Private Estate Life aangestelde of aanbevolen, ofwel door de cliënt zelf gekozen beheerder.

De onderliggende activa die kunnen worden opgenomen bestaan uit aandelen, obligaties, beleggingsfondsen ...

En wat met de dienstverlening?

Naast haar uitstekende en vernieuwende producten, streeft PEL ernaar diensten met een hoge toegevoegde waarde aan te bieden.

In eerste instantie dient er stilgestaan te worden bij de websites die werden ontwikkeld voor de tussenpersonen en de cliënten.

Voor onze makelaars gaat het om een virtueel bureau dat hen toegang verleent tot de informatie die zij nodig hebben om hun (cliënten)portefeuille te beheren. Deze website kreeg dan ook de toepasselijke naam 'your office'. Onze cliënten kunnen middels de 'your assets'-website op elk ogenblik hun polis raadplegen.

Onze dienstverlening dat is ook: een team van consultants die het terrein voldoende kennen om de makelaars te begeleiden, hen te voorzien van

Het is onze ambitie om in Europa een gerenommeerde speler te worden op het gebied van vermogensbeheer via levensverzekeringen.

opleidingen en informatiesessies op een periodieke basis, te voorzien in een toegang tot een uitgebreide waaier aan beleggingsopties en tot de beste fondsenbeheerders. Ten slotte is er de stevige technische knowhow en een voortdurend bijgewerkte kennis op het vlak van fiscaliteit en regelgeving.

De maatschappij viert dit jaar haar twintigjarig bestaan. Waar staat de maatschappij volgens u over twintig jaar?

Sinds de wijziging in het aandeelhouderschap in 2006 waait er een nieuwe wind. Germaine Brabants (foto), die sinds 2010 aan het hoofd staat van de maatschappij, leidt deze in haar strategische ontwikkelingen.

Vanuit het streven om met de partners van PEL een duurzame en vruchtbare relatie uit te bouwen,

bestond een van de eerste stappen erin structuren op te zetten die een methodische en kwaliteitsvolle werkwijze waarborgen.

Er staan tal van projecten op stapel die ertoe strekken onze dienstverlening verder te versterken, ons productaanbod te vernieuwen en uit te breiden naar nieuwe markten.

Waar zal PEL over twintig jaar staan? Het is onze ambitie om in Europa een gerenommeerde speler te worden op het gebied van vermogensbeheer via levensverzekeringen.

Aan het begin van deze nieuwe etappe voor Private Estate Life willen we cliënten en partners, die ons al twintig jaar vergezellen, van harte bedanken. ■



GERMAINE BRABANTS
GENERAL MANAGER