

Dierickx Leys Journal

Trimestriële nieuwsbrief van
Dierickx Leys Private Bank
Jaargang 9, nummer 1
Januari 2023

Dierickx Leys Journal is een uitgave van Dierickx Leys Private Bank
Kasteelpleinstraat 44-46, 2000 Antwerpen

Verantwoordelijke uitgever: Werner Wuyts

Redacteurs: Jonathan Mertens, Dominique De Schutter

Opmaak en druk: JEdesign.be

DIERICKX LEYS
P R I V A T E B A N K

Hedendaagse kunst met groeipotentieel

In 2022 konden cliënten van Dierickx Leys Private Bank opnieuw genieten van bijzondere activiteiten. Zoals persoonlijk kennismaken met hedendaagse kunst onder begeleiding van iemand die daarin haar sporen al heeft verdiend: Sarah Vanwelden van Newchild Gallery. Selecte groepjes gingen er in interactie met recent werk van Chloë Saï Breil-Dupont en met de groepstentoonstelling Peripheries.

We praten na met Sarah Vanwelden over de galerij die sinds 2020 buitenlandse kunstenaars naar Antwerpen brengt. Een bijzondere plek, want daarvoor onderging een laat-19de-eeuws herenhuis een artistieke transformatie. Even binnenspringen? Dat mag.

De Antwerpse Newchild Gallery is het ‘kind’ van drie partners uit verschillende werelden - die van kunstveilingen, architectuur en kunst - die elkaar gevonden hebben. Hoe verliep die ontmoeting?

“Het was puur toeval”, vertelt Sarah Vanwelden.

“In 2015 logeerde ik in een airbnb in Barcelona. De eigenaars, kunstenaar Diego Castaño en interieurarchitect/kunstenaar Chandler Noah, waren daar toen ook. Zelf werkte ik bij Christie’s London. Het klikte meteen tussen ons. Lang duurde het niet voor onze gesprekken over kunst gingen.”

Waar sloeg voor jou de vonk met hedendaagse kunst over?

Sarah: “Mijn ouders waren daarin zeker een factor. Ze hebben mij altijd meegenomen naar musea en concerten. Zelf raakte ik ook gefascineerd door geschiedenis. Kunstgeschiedenis studeren lag dus voor de hand. Daarnaast heb ik de veilingwereld altijd fascinerend

gevonden. Je ziet er een economische dynamiek maar vooral ook de mooiste kunstwerken ter wereld. Kunst die je niet vaak ziet tenzij in de veilingwereld. Daar duiken ze even op om dan weer voor lange tijd te verdwijnen. Je staat oog in oog met absolute meesterwerken.”

Die fascinatie kon ze al uitleven bij Christie’s - en nu ook in haar eigen galerij.

Waarom de naam Newchild?

Sarah: “Toen we op zoek waren naar een naam, een moeilijk proces, dropte Chandler dit idee.

Het weerspiegelt onze visie waarin zowel de oude als de nieuwe wereld perfect samenkomen. Dat zie je ook weerspiegeld in de architectuur van onze ruimte. Het kan ook de naam zijn van een persoon. Established maar tegelijk contemporary, dat willen we zijn.”

“ **Het weerspiegelt onze visie waarin zowel de oude als de nieuwe wereld perfect samenkomen.** ”



Vanwaar het plan om uitgerekend in de coronazomer van 2020 een nieuwe galerij te openen?

Sarah: “Aan de verbouwingen van het oude pand waren we al in 2019 begonnen, volgens planning klaar rond maart-april 2020. Maar het was nog niet volledig klaar en toen kwam corona eraan. Veel finishing touches hebben we zelf moeten doen, mijn partners moesten in New York blijven want ze mochten niet vliegen, er zaten kunstwerken vast in transit, warehouses gingen dicht ... Ja, een unieke tijd.”

Tegen de zomer van 2020 werd dan toch beslist om open te gaan.

“We moesten wel creatieve oplossingen vinden. Van zodra werken vrijgegeven werden, hebben we ze gefotografeerd en gelauncht. In de eerste maanden waren

we dus vooral online open. Bij de tweede tentoonstelling hadden we al iets meer vrijheid om mensen te ontvangen. Maar het duurde nog tot de vijfde tentoonstelling voor we mensen konden ontvangen met alles erop en eraan.”

Het pand is een typisch laat-19de-eeuws herenhuis in Antwerpen. De renovatie mocht geen stereotype worden, geen witte box of magazijn.

“Architect Chandler Noah heeft de inrichting bewust ontworpen om verschillende atmosferen te creëren. De entree is een houten ruimte waarin de vloer doorloopt op de muren, om maar iets te noemen. Voor de verbouwing wilden we ook samenwerken met de beste gespecialiseerde vakmensen, zoals Van Den Weghe die toonaangevend is in natuursteen.”

Van waaruit is jullie visie ontstaan en gegroeid? Is dat één visie?

Sarah: “We zijn alle drie met onze eigen achtergrond in het verhaal gestapt. Onze visie is niet alleen een smeltkroes daarvan maar ook van diverse nationaliteiten (Belgisch, Amerikaans, Colombiaans) en onze eigen manieren om naar kunst te kijken. Met wie gaan we samenwerken? We kijken met drie lenzen naar elke specifieke kunstenaar. Maar we moeten het uiteindelijk wel eens zijn om ervoor te gaan.

We willen in elk geval iets nieuws brengen binnen het landschap in Antwerpen, waar een 60-tal galerijen voornamelijk lokale kunstenaars brengen. Onze focus is internationaal. Vaak werk dat nog nooit in Europa is tentoongesteld. Onze kunstenaars zijn pas afgestudeerd, opkomend talent of al een gevestigde waarde, maar dan in hun land van afkomst. Die zoeken we het liefst live op, wat na de pandemie weer beter lukt.”

Op welke selectiecriteria is jullie visie gebaseerd?

Sarah: “Onze standaarden zijn (onder meer) technische excellentie, dat is een belangrijk criterium. We hebben het ook voor kunstenaars die bereid zijn zichzelf uit te dagen, bijvoorbeeld om zich na canvas aan een sculptuur te wagen. We selecteren soms ook op basis van een vooropgesteld concept, bijvoorbeeld voor een groepstentoonstelling. Dan gaan we op zoek naar kunstenaars en werken die passen binnen dat verhaal.”

Newchild Gallery werkt samen met kunstenaars - tot en met de volledige vertegenwoordiging van de kunstenaar en carrièreadvies. Maar Newchild begeleidt en adviseert nog een andere, even belangrijke groep: verzamelaars bij de opstart en uitbouw van hun collectie.

“En dat gaat verder dan nieuwe aankopen. Sommige cliënten erven bepaalde stukken. Pivoteren van oudere kunst naar meer hedendaagse kunst. Doen aankopen maar willen er op een bepaald moment ook weer vanaf. Evolueren ... Op al die vlakken staan wij hen bij. Onze ervaring bij Christie's is zeker een pluspunt.”

Ook startende verzamelaars zijn dus welkom?

Sarah: “Zeker. Wij zijn relatief jong en willen samen met onze klanten groeien. Nieuwe verzamelaars krijgen bij sommige galerijen niet altijd de kans om aan te kopen. In dat geval speelt er soms een bizarre marktdynamiek: je ontmoet verkopers die niet aan jou willen verkopen. Van bij de start delen we onze passie met verzamelaars, ook jonge en beginnende collectie-neurs. Die zien we nu evolueren en dat is ongelooflijk boeiend.”

Visie rendeert. Ook in de kunst. Is hedendaagse kunst een goede belegging?

Sarah: “Ons terrein is hedendaagse kunst, sinds 2000. Daarin is iets heel boeiend aan de hand. Nog nooit was er zoveel appetite als nu voor hedendaagse kunstenaars. Je mag echt wel spreken van een shift. Men wacht niet meer zo lang op bevestiging door de markt. De vraag is heel groot.

Kunst kopen kan een goede belegging zijn, maar blijft altijd risicovol. Natuurlijk zorgt de relatie van de koper met de galerist voor een beperking van het risico. Samen met de cliënt kijken we naar de factoren waarmee we rekening moeten houden. Wat is het potentieel van de kunstenaar, waar stelt hij tentoon, waar wordt er over hem/haar gepubliceerd? We toetsen af naar groeipotentieel.

Maar kunst is en blijft een emotioneel product. Je moet het eerst en vooral mooi vinden. Als belegging is het niet risicoloos, maar het is wel mogelijk om slimme stappen te maken, als je maar met de juiste ogen kijkt. Hier vind je alvast drie geoefende lenzen die meekijken :-)

We streven ook naar de ‘meerwaarde van je collectie’. De verzameling krijgt dan meer waarde dan de som van alle stukken apart.”

Zie je aanknopingspunten tussen jullie visie en die van Dierickx Leys?

Sarah: “Die zijn er zeker. Als bank voor vermogensbeheer adviseren zij hun klanten en spelen zij een grote rol bij de uitbouw van het vermogen, vanuit een sterke visie. Met onze klant hebben we een gelijkaardige relatie. Zij leggen bedrijven en aandelen onder de loep volgens welbepaalde criteria, wij gaan op zoek naar kunstenaars en kunst met groeipotentieel, ook volgens bepaalde criteria. Die kunstenaars zijn voor ons ook een belangrijk cliënteel, we waken over hun belangen.”

Dit jaar start alvast met een tentoonstelling van de Deen Kristian Touborg. Daarna volgt de Griekse Konstantina Krikzoni. Newchild Gallery zal ook deelnemen aan internationale kunstbeurzen.

Waar droom je van?

Sarah: “Organisch, duurzaam groeien, daar streven we naar. Impact maken in het Belgische kunstenveld en daarbuiten. En wie weet, een tweede locatie openen, in het buitenland? We kijken er vooral naar uit nieuwe kunstenaars te ontdekken die geloven in onze visie. En nieuwe kunstliefhebbers te ontmoeten, natuurlijk.”

Welkom bij Newchild Gallery

Van woensdag tot en met zaterdag
(13 – 18 uur) is iedereen welkom. Gewoon
binnenstappen en openstaan voor kunst.
Vrijblijvend. Spreekt het werk je aan?
Roept het vragen op?
Sarah beantwoordt ze graag.

Adres: Geuzenstraat 16, 2000 Antwerpen
Tel. 0456/18 08 24
E-mail info@newchildgallery.com

“ We streven ook naar de ‘meerwaarde van je collectie’. De verzameling krijgt dan meer waarde dan de som van alle stukken apart. ”

Sonova holdings: een buy & hold aandeel voor de lange termijn?



Jonathan Mertens

Dit is een samenvatting van de conclusies uit de studie. De volledige studie is te raadplegen via <https://www.dierickxleys.be/nl/studies/sonova>

Inleiding

Het Zwitserse Sonova Holdings werd recent in de aandelenselectie van Dierickx Leys Private Bank opgenomen. Hoewel de naam van het bedrijf relatief onbekend is bij het brede publiek, zullen de producten van het bedrijf bij verschillende mensen toch een belletje doen rinkelen. Zo heeft Sonova Holdings namelijk verschillende premiummerken van hoorapparaten, zoals Phonak, Unitron of Hansaton, in de portefeuille. Bent u onlangs in een hoorcentrum van Lapperre langsgeweest? Weet dan dat u onrechtstreeks klant bent bij het bedrijf, aangezien Lapperre een onderdeel vormt van de Sonovagroup.

Volgens onze analyse zijn de bedrijfsactiviteiten redelijk defensief en recessie-bestendig. Bovendien verwachten we dat verschillende demografische trends de markt voor hoorapparaten en hoorimplantaten de komende decennia gestaag zal doen aangroeien.

Sonova holdings

Het huidige Sonova holdings werd in 1947 opgericht als 'AG für Elektroakustik', maar is quasi van bij de start beter bekend onder de merknaam 'Phonak'. In 1950 bracht het bedrijf met de 'Phonak Alpine' zijn eerste hoorapparaat op de markt. In 1965, toen Ernst Rihs het bedrijf overnam, begon het bedrijf echt innovatieve producten zoals de 'Visation Super' (1967) (brillen met een geïntegreerd hoortoestel) en Phonette (1970) (eerste behind-the-ear (BTE-)hoorapparaat) op de markt te brengen. Vanaf het einde van de jaren '70 startte het bedrijf zijn internationale expansie met de opening van verkooppunten in Frankrijk en Duitsland. In 1985 kreeg het bedrijf officieel de naam Phonak AG, naar het bekendste merk van het bedrijf. In 1991 lanceerde het bedrijf 'Phonica' het eerste in-the-ear (ITE-)hoorapparaat van het bedrijf. In 1994 volgde de beursgang van Phonak op de Zwitserse beurs. In 2007 nam het bedrijf de huidige bedrijfsnaam aan: Sonova Holdings, al blijven de onderliggende merknamen (zoals Phonak, Unitron, Hansaton, Advanced Bionics en AudioNova) wel behouden.

Vandaag telt Sonova wereldwijd ongeveer 17.000 werknemers en baat het ongeveer 3.800 hoorcentra uit. De merken van de Sonovagroep behoren tot de top in de sector en kennen een rijke geschiedenis van technologische innovatie en gebruiksgemak.

Activiteiten van de groep

Sonova rapporteert zijn omzet in twee verschillende divisies:

1. Hearing Instruments:

bestaande uit subdivisies 'hearing instruments', 'audiological care' & 'consumer hearing'.

Dit bedrijfssegment omvat activiteiten zoals het ontwerp, de ontwikkeling, de productie, de distributie en het onderhoud van hoortoestellen en aanverwante producten.

Sonova verkoopt zijn producten wereldwijd zowel via derde partijen (zoals distributeurs), als via zijn eigen winkelnetwork. Het bedrijf groeide via overnames uit tot een grote speler in het retailsegment met een totaal van 3.800 hoorcentra wereldwijd.

Recent aangekondigde overnames en strategische partnerships in de VS en China waarborgen de verdere groei van dit bedrijfs onderdeel.

Tot slot is het bedrijf ook bezig met de uitbouw van een consumentenelektronica-divisie, al hechten we daar voorlopig niet te veel aandacht aan, aangezien dat een minimaal onderdeel van de omzet uitmaakt.

Bovengenoemde activiteiten zijn op dit moment goed voor ongeveer 92 % van de totaal gegenereerde omzet van de groep.

2. Cochlear implants:

Deze divisie biedt implanteerbare oplossingen aan voor klanten met de grootste gehoorproblemen. In essentie gaat het hier over botverankerde hoortoestellen en middenoorimplantaten ('cochlear implants'). Die producten worden geplaatst door middel van een chirurgische ingreep in ziekenhuizen en zijn relatief duur. In de meeste gevallen is er geen terugbetaling vanuit de gezondheidszorg. COVID-19 had ook een stevige impact op deze divisie. Dit segment opereert onder het merk 'Advanced Bionics' en is momenteel goed voor ongeveer 8 % van de totale groepsomzet.

Demografische rugwind

We verwachten dat de gehoorzorgsector de komende decennia gaat groeien door 3 verschillende demografische trends die een langetermijnrugwind zullen vormen voor de sector.

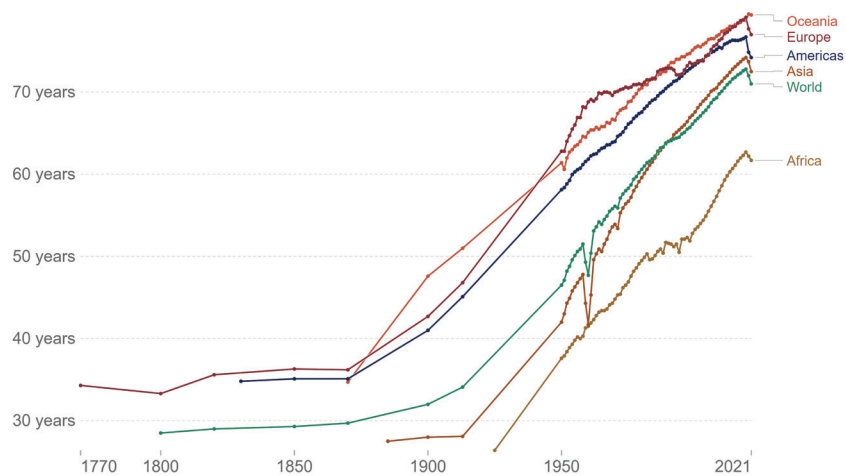
1. Toenemende levensverwachting

Over de afgelopen eeuwen is de levensverwachting wereldwijd significant en consistent toegenomen over heel alle geografische regio's. In verschillende regio's is de levensverwachting de afgelopen eeuw zelfs meer dan verdubbeld. Kijken we van bij de start van de data (omstreeks 1770), dan is de gemiddelde globale levensverwachting gestegen van 29 jaar in 1770 naar 73 jaar in 2019. Die evolutie werd onderliggend gedreven door een sterke mate van innovatie in landbouw, geneeskunde en andere socio-economische factoren. Die vooruitgang had tot gevolg dat de globale populatie gevoelig is toegenomen. In 1950 bijvoorbeeld telde onze planeet ongeveer 2,5 miljard mensen. Recent rondde de mensheid de kaap 8 miljard levenden. De verwachting van de VN is dat dat aantal verder oploopt tot 10,4 miljard tegen het einde van deze eeuw.

2. Toenemend cohort oudere mensen

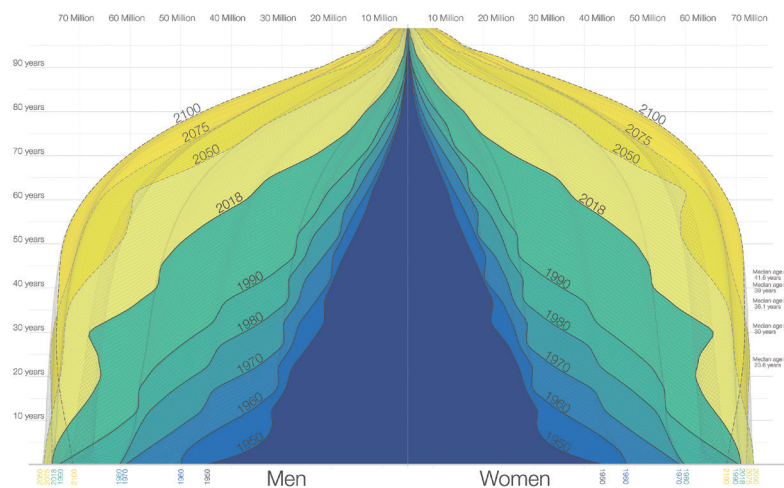
De toename van de populatie verhuut echter een andere onderliggende parameter die voor dit artikel van belang is, met name de onderliggende samenstelling van de wereldbevolking. Als we de onderliggende data erbij nemen, zien we dat de demografische stratificatie van de populatie sterk aan het veranderen is, en ook in de toekomst verder zal wijzigen. Een sterke toename van geboortes in de jaren '50 en '60 van de vorige eeuw ('de babyboom') leidde ertoe dat de bevolkingspiramide de structuur van een driehoek had. In essentie: er waren significant meer geboortes in relatie tot het segment van mensen op een zeer hoge leeftijd. Naarmate het aantal geboortes afnam in verhouding tot het segment van mensen op hogere leeftijd, wijzigde ook de structuur van de bevolkings-

Levensverwachting, 1770 tot 2022



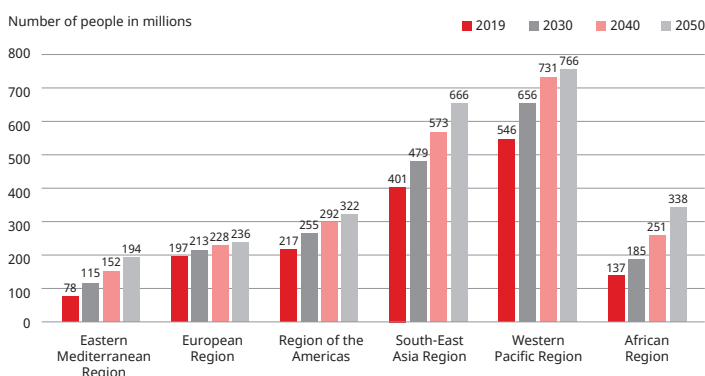
Life Expectancy, 1770 to 2019 (bron: Ourworldindata.org)

Demografie van de wereldbevolking van 1950 tot 2100



The Demography of the World Population from 1950 to 2100 (bron: Ourworldindata.org)

Verwachte stijging van het voorkomen van alle graden van gehoorverlies in WHO-regio's



Projected Increase in Prevalence of all Grades of Hearing Loss in WHO Regions (bron: WHO.int/world-report-on-hearing)

piramide. Zo kunnen we er redelijkerwijs van uitgaan dat het aantal oudere mensen op wereldschaal de komende decennia significant zal stijgen.

Wat vanuit ons onderzoeksperspectief interessant is aan die evolutie, is het feit dat gehoorproblemen zich voornamelijk manifesteren bij het oudere deel van de bevolking (voornamelijk bij 70+'ers). Er bestaat een duidelijk lineair verband tussen de prevalentie van de gehoorproblematiek en het voortschrijden van de leeftijd. Dat is een evolutie die zich in alle geografische regio's van de wereld zal manifesteren.

3. Stijgende betaalbaarheid in ontwikkelingslanden

Een laatste drijver van de verwachte groei in de sector betreft een verwachte stijging in de sociaal-economische situatie van de middenklasse in ontwikkelingslanden. Hoewel die parameter moeilijker te kwantificeren is, is het duidelijk dat naarmate ontwikkelingslanden welvarender worden, er meer ruimte is voor overheden om in sociale zorgstelsels te voorzien, wat de toegang tot gehoorzorg in die landen, zowel via overheidsinitiatieven als via de retailmarkt, verder kan ondersteunen. De verwachting is dat, naarmate de betaalbaarheid van gehooroplossingen toeneemt, ook de vraag vanuit de populatie zal toenemen, aangezien de onderliggende trends dezelfde zijn als in de westerse landen.

Conclusie

Hoewel de financiële halfjaarresultaten bij Sonova Holdings een wat gemengd beeld vertoonden, blijven we op middellange termijn positief over het bedrijf.

Sonova Holdings bezit volgens ons twee competitieve voordelen waardoor het bedrijf op de langere termijn zou moeten kunnen outperformen.

In de eerste plaats heeft Sonova volgens ons een competitief voordeel op gebied van reputatie en merksterkte dat door de tijd is opgebouwd. Zo heeft Sonova verschillende merken in de portefeuille (zoals Phonak) die ondertussen een decennialang trackrecord op vlak van kwaliteit en technologische innovatie hebben opgebouwd.

Ten tweede is er ook een zekere veranderingskost waarbij het merendeel van de klanten bij het kiezen van een hoorapparaat, relatief prijsongevoelig is. Andere elementen zoals gebruiksgemak, mate van discretie en technologische kwaliteit van het toestel zijn in eerste instantie grotere bezorgdheden dan de prijs van het product. Bovendien is een klant voor dit soort producten zeer merktrouw.

Tot slot beschikt de sector in het algemeen over een demografische rugwind, waardoor de afzetmarkt voor de producten van Sonova de komende decennia quasi automatisch zal blijven aangroeien.

Sonova Holdings bezit volgens ons twee competitieve voordelen waardoor het bedrijf op de langere termijn zou moeten kunnen outperformen.

Effectenrekening in het buitenland: waar moet u rekening mee houden?



Dominique De Schutter

Wie als Belgische inwoner een effectenrekening in België aanhoudt, ervaart weinig administratieve hinder: er zijn geen bijzondere aangifteverplichtingen en de taksen worden door de bank automatisch ingehouden. Houdt u als Belgische inwoner echter een effectenrekening aan in het buitenland? Dan moet u rekening houden met een heel aantal administratieve formaliteiten. Wij gaan er hieronder graag verder op in.

Personenbelasting en Belgische roerende voorheffing

Natuurlijke personen die in België hun fiscale woonplaats hebben, zijn in België onderworpen aan de personenbelasting. De personenbelasting heeft betrekking op het wereldwijde inkomen, dus zowel de inkomsten die in België worden verkregen of behaald, alsook de buitenlandse inkomsten. Ongeacht of de rekening in België dan wel in het buitenland wordt aangehouden, zullen de inkomsten in beide situaties onderworpen zijn aan de Belgische personenbelasting. Wanneer het gaat om een Belgische effectenrekening, wordt er op de beleggingsinkomsten doorgaans roerende voorheffing aan de bron ingehouden door de financiële instelling. De inkomsten moeten dus niet meer worden aangegeven in de aangifte personenbelasting omdat er al een bevrijdende inhouding gebeurde door de financiële instelling. Wanneer een Belgische inwoner een buitenlandse effectenrekening aanhoudt, moet hij wel zelf de inkomsten berekenen en opnemen in zijn aangifte personenbelasting.

Voor de vrijstelling van de eerste schijf van € 800 aan dividenden geldt een omgekeerde redenering: bij een Belgische effectenrekening moet u het bedrag van de ingehouden roerende voorheffing (met een maximum van € 240) uitdrukkelijk vermelden in uw jaarlijkse aangifte in de personenbelasting om op die manier de vrijstelling te verkrijgen. Bij een buitenlandse effectenrekening volstaat het dat de dividenden tot een grensbedrag van € 800 niet worden vermeld in de aangifte.

Taks op beursverrichtingen (TOB)

Op de meeste aan- en verkooptransacties van effecten is TOB verschuldigd. Ook deze taks wordt bij een Belgische effectenrekening automatisch ingehouden door de Belgische financiële instelling. Bij een buitenlandse effectenrekening zal men zelf de TOB moeten berekenen, aangeven en betalen.

Jaarlijkse taks op effectenrekeningen

Belgische inwoners zijn bovendien onderworpen aan de jaarlijkse taks op effectenrekeningen. Als de gemiddelde waarde van de effectenrekening hoger is dan 1 miljoen euro, dan is 0,15 % effectentaks verschuldigd. Dat geldt zowel voor de effectenrekeningen die in België worden aangehouden als voor de buitenlandse effectenrekeningen. Bij een Belgische effectenrekening zal de financiële instelling de inhouding, aangifte en betaling van de effectentaks verzorgen. Bij een buitenlandse effectenrekening zal de houder zelf de effectentaks moeten berekenen, aangeven en betalen.

Melding van de buitenlandse rekening

Het bestaan van een Belgische effectenrekening wordt door de financiële instelling gemeld aan het centraal aanspreekpunt van rekeningen en financiële contracten (CAP).

Het bestaan van een buitenlandse rekening moet jaarlijks opgenomen worden in de aangifte in de personenbelasting waarbij moet vermeld worden in welk land de buitenlandse rekening wordt aangehouden en wie de rekeninghouder is. Daarnaast moet het bestaan, de opening en de afsluiting van een buitenlandse rekening ook gemeld worden aan het CAP.

Automatische gegevensuitwisseling

Op basis van de regelgeving van Common Reporting Standard (CRS) ontvangt de Belgische fiscus gedetailleerde informatie over buitenlandse effectenrekeningen die worden aangehouden door Belgische inwoners. Die inlichtingen hebben betrekking op identiteitsgegevens, het brutobedrag van inkomsten (dividenden en interesten), het brutobedrag van verkopen van effecten en het totale vermogen op datum van 31 december van ieder jaar.

In het kader van de strijd tegen belastingontduiking is de transparantie van kapitaal de laatste jaren belangrijker geworden. Een van de gevolgen daarvan is dat het aanhouden van een buitenlandse effectenrekening gepaard gaat met een heel aantal administratieve formaliteiten. Het niet vervullen van deze administratieve formaliteiten kan aanleiding geven tot supplementaire aanslagen. Als u als Belgische inwoner een buitenlandse effectenrekening aanhoudt, is het dus erg belangrijk om de formaliteiten correct toe te passen.

Als u hieromtrent vragen heeft, mag u uiteraard steeds contact opnemen met uw beheerder of contactpersoon, of met de juridische dienst op het nummer 03 241 09 99.

Het niet vervullen van deze administratieve formaliteiten kan aanleiding geven tot supplementaire aanslagen.

Bedrijfsnieuws

Eli Moorkens

Ik ben Eli, 27 jaar en ik woon in Stabroek. Al op jonge leeftijd heb ik mijn passie voor vermogensbeheer ontdekt. Mijn studiekeuzes zijn dan ook daarop gebaseerd.

Na 5 jaar gewerkt te hebben voor een Nederlandse grootbank, koos ik ervoor om de overstap te maken naar Dierickx Leys Private Bank. Zowel het familiale karakter als hun focus op KWaRP (Kwaliteit aan een Redelijke Prijs) met betrekking tot beleggen spraken me enorm aan. Ook in mijn vrije tijd hou ik me bezig met beleggen. De toekomst van bedrijven voorspellen vind ik dan ook een interessante uitdaging. Daarnaast kom ik graag tot rust in de natuur tijdens een wandeling.



Een mooi bedrag voor FEESTvarken vzw

Door onze nieuwjaarskaarten enkel digitaal te versturen kunnen we een aanzienlijk bedrag uitsparen.

Dat bedrag wordt elk jaar geschonken aan een goed doel.

Dit jaar hebben we gekozen voor FEESTvarken vzw. Een vzw die zich inzet voor kinderen in armoede ... want elk kind verdient een fijne verjaardag!

Ondertussen heeft onze collega Karine ervoor gezorgd dat de cheque overhandigd werd.



Deze publicatie is niet opgesteld conform de voorschriften ter bevordering van de onafhankelijkheid van beleggingsonderzoek. De beleggingsinstrumenten vermeld in deze publicatie zijn niet geschikt voor alle beleggers. Er dient rekening gehouden te worden met de doelstellingen, financiële draagkracht, kennis, ervaring en risicokenmerken van de belegger. De Bank verstrekt langs deze weg geen persoonlijk beleggingsadvies. De Bank is niet verantwoordelijk voor enige schade die uit deze adviezen zou voortvloeien. Meer informatie over de selectie en beoordelingsmethodes van hoger vermelde effecten en de onafhankelijkheid van het onderzoek ervan vindt u op dierickxleys.be in de rubriek beleggingsadvies. De vermelde historische resultaten en prognoses zijn geen betrouwbare indicator voor toekomstige resultaten. De vermelde opinies kunnen in de toekomst wijzigen. 'Dierickx Leys Journal' is een trimestriële uitgave van Dierickx Leys Private Bank, Kasteelpleinstraat 44-46, BE-2000 Antwerpen tel: +32 3 241 09 99. De redactie wordt verzorgd door Geert Campaert, Willem De Meulenaer, Dominique De Schutter, Jonathan Mertens, Ethel Puncher, Sven Sterckx, Jasper Thysens en Werner Wuyts. Overname uit deze publicatie is toegelaten mits bronvermelding.