

Dierickx Leys Journal

Jaargang 10, nummer 3
juli 2024

**Malcolm Sutherland: het
nieuwe gezicht van Dierickx
Leys in Leuven**

**Een nieuw hoofdstuk:
de overstap van Johan
Lamote naar
Dierickx Leys**

MSCI

**Palo Alto
cyber security**

Onterven?

DIERICKX LEYS
PRIVATE BANK

DIERICKX LEYS
PRIVATE BANK

DIERICKX LEYS
PRIVATE BANK



Malcolm Sutherland: het nieuwe gezicht van Dierickx Leys in Leuven

Na zijn studie Japanologie en een Master in General Management startte Malcolm Sutherland zijn carrière bij KBC in 2010. Veertien jaar en veel ervaring later staat hij aan de vooravond van een boeiend avontuur: de opening van een nieuw kantoor voor Dierickx Leys in Leuven. Malcolm kijkt ernaar uit om zijn klanten persoonlijk advies en begeleiding te bieden in deze dynamische stad.

Eerste stappen in private banking

Op vierjarige leeftijd verhuisde Malcolm Sutherland van Schotland naar België. “Mijn vader is een Schot, vandaar mijn naam”, steekt hij van wal. Na zijn jeugd in Vilvoorde ging hij Japanologie studeren in Leuven. “Na mijn studies solliciteerde ik bij een aantal Japanse bedrijven, maar zonder resultaat. Om mijn kansen op een job te vergroten, behaalde ik mijn Master in General Management aan de Vlerick Business School. Een goede keuze, zo bleek: kort nadat ik afgestudeerd was, kon ik aan de slag bij KBC. Na een tweetal jaar als business consultant financial markets wou ik commerciëler werken met meer klantencontact. Zo zette ik vanaf 2012 mijn eerste stappen in private banking. Een boeiende job, waarbij ik de kans kreeg om op korte tijd veel bij te leren dankzij een ervaren collega die me mee op sleeptouw nam.”

Tijd voor iets nieuws

Na tien jaar voelde Malcolm dat het tijd was voor iets nieuws. “Ik kon me niet altijd meer vinden in de visie van de bank. Dan kan je twee dingen doen: negatief worden of uitkijken naar iets nieuws. Ik koos resoluut voor het tweede en stapte over van de grootste naar wellicht de kleinste bank in België: Intesa Sanpaolo Wealth Management. Ik was er private banker van 2022 tot begin 2024. Ik vond het fijn om te werken in een kleinere structuur dan bij KBC, waar iedereen proactief moest werken en meehelpen over verschillende domeinen heen. Het was een leerrijke ervaring om voor een Luxemburgs-Italiaanse bank te werken voor heel Vlaanderen. Maar ik miste de focus op Vlaams-Brabant en Leuven. En net op dat moment werd ik als bij toeval gecontacteerd door Dierickx Leys.”

Schouders onder nieuw kantoor

Malcolm kreeg van Dierickx Leys *an offer he couldn't refuse*. “Ze waren op zoek naar een tweede persoon om mee de schouders te zetten onder de opening van een nieuw kantoor in Leuven. Aangezien ik het een mooie uitdaging vond om een kantoor vanaf dag één te ontwikkelen én weer in het Leuvense actief te zijn, ging ik erop in. Collega Tom Bultot en ik hebben de voorbije maanden hard gewerkt en in juni opende het kantoor in een zeer mooi pand in de Vaartstraat. Leuven is een stad met veel potentieel voor ons als private bank. Door de KU Leuven, de ziekenhuizen, de vele bedrijven en de talrijke ondernemende personen die op zoek zijn naar een onderlegde beleggingspartner, is de stad voor ons de ideale omgeving om ons te ontplooien.”

Waardering en betrokkenheid

Het leukste aan zijn job vindt Malcolm de vertrouwensrelatie die hij opbouwt met klanten. “Doordat mensen nu vaak al op jongere leeftijd beginnen met vermogensbeheer, kan ik hen over generaties heen begeleiden, wat des te boeiender is. Met mijn kennis en ervaring ben ik hun vertrouwenspersoon en raadsman voor belangrijke beslissingen tijdens hun leven en carrière. Ik ben een sparring partner aan wiens mening en visie ze veel belang hechten. Die waardering en betrokkenheid geven mij veel voldoening.”

Persoonlijk advies

Vandaag krijgen klanten zeer veel informatie via allerlei verschillende kanalen. Hen helpen om door het bos de bomen te blijven zien, beschouwt Malcolm als een belangrijke uitdaging voor de toekomst. “Als private bankier vind ik het mijn verantwoordelijkheid om alle info eerst te kanaliseren en te analyseren, en dan pas voor te leggen aan klanten. Tegenwoordig kunnen mensen eenvoudig zelf online allerlei taken uitvoeren, van het afsluiten van rekeningen tot beleggen. En net als alle andere industrieën staan we ook binnen private banking aan de vooravond van een gigantische AI-gedreven revolutie. Daar sta ik voor open, maar ik merk dat er toch nog altijd nood is aan persoonlijk advies en begeleiding. En ik verwacht dat dat zo zal blijven. Mensen willen een bankier die bereikbaar is, bij wie ze kunnen langsgaan en die hen begeleidt. Bij ons zijn ze van harte welkom, in ons nieuw kantoor in Leuven.”

“Mensen willen een bankier die bereikbaar is, bij wie ze kunnen langsgaan en die hen begeleidt.”



Een nieuw hoofdstuk: de overstap van Johan Lamote naar Dierickx Leys

Na een carrière van bijna dertig jaar in de financiële sector besloot Johan Lamote een nieuwe weg in te slaan. In dit artikel vertelt hij over zijn passie voor beleggen, zijn ‘onvoorziene’ start in het bankwezen en zijn overstap naar Dierickx Leys, waar hij als Senior Private Banker opnieuw voldoening en intellectuele uitdaging vindt in zijn werk. “Hier kan ik een vertrouwenspersoon én adviseur zijn voor klanten: de rol die mij het beste ligt.”

Na een carrière van bijna dertig jaar in de financiële sector maakte Johan Lamote in februari 2024 de overstap naar Dierickx Leys. Na zijn studies kreeg de geboren en getogen Bruggeling de smaak van het beleggen te pakken via zijn vader. “Hij vroeg mij om mee te helpen in zijn bank- en verzekeringskantoor in Sijsele, terwijl ik mij kon verdiepen in de vacatures die de arbeidsmarkt mij op dat moment bood. Zo ben ik erin gerold. Mijn enthousiasme was zo groot dat ik de beleggingswereld nooit meer verliet.”

Hoe langer, hoe beter

Hoe langer Johan meedraaide in het kantoor, hoe beter hij werd in beleggen. “Mijn vader zag dat ik er voldoening uit haalde en gaf me het vertrouwen om me te specialiseren in beleggingen. Na een tijdje werd het zakenkantoor me echter te eng. Jong en ambitieus als ik was, nam ik deel aan het examen bij Fortis. Ik slaagde met glans en ging er in 1995 aan de slag.”

Nieuwe uitdaging

Na tussenstops bij Petercam en Nagelmackers werkte Johan vier jaar bij Belfius als Senior Wealth Manager. “Ik werkte er voor zeer grote klanten en families. Het beheer van hun portefeuilles werd intern en extern voor hen geregeld. Het boeide mij om hen te begeleiden in hun vermogen en om naar de juiste oplossingen voor hen te zoeken. Toch merkte ik dat ik de rechtstreekse voeling met de aandelenmarkten begon te verliezen; ik miste het. Ik was meer een doorgeefluik dan een beheerder van hun vermogen. Daarom ging ik op zoek naar een nieuwe uitdaging.”

**“Die zoektocht naar het lokale
en het ambachtelijke is een
algemene tendens van de laatste jaren.”**



Vertrouwenspersoon

In februari 2024 vervoegde Johan het team van Dierickx Leys als Senior Private Banker. Een overstap die hij zich nog geen moment beklaagd heeft. “Doordat ik hier zowel de vertrouwenspersoon als de beheerder ben van de adviesportefeuilles, kan ik actief klanten adviseren. Ik word opnieuw intellectueel uitgedaagd om mee te denken en hou me bezig met de kern van het métier: samen met de klant naar de best passende beleggingen zoeken. Ik merk dat ik weer met passie spreek over mijn beroep en dat ik er veel voldoening uit haal. De contacten met klanten zijn bovendien niet enkel zakelijk, er wordt al eens gesproken over privé zaken. Ze zien mij, hun private banker, als een vertrouwenspersoon met wie ze van gedachten kunnen wisselen. Die adviserende rol ligt mij: praten met de klant, begrijpen wat hij wel en niet wil ... Mijn psychologisch inzicht komt hier goed van pas.”

Gepassioneerd team

Voor Johan komt de inhoud van zijn job op de eerste plaats, maar fijne collega's beschouwt hij als een mooie extra. “Ik deed eerst een maand stage in het hoofdkantoor van Dierickx Leys in Antwerpen. Ik voelde me meteen welkom in het team. Mijn collega's zijn even gepassioneerd als ik. Het is aangenaam om met hen te praten over aandelen, obligaties, ... Zijn de meningen over een bepaald aandeel verdeeld, dan gaan we in gesprek. Het is waardevol om van gedachten te wisselen: daar worden we allemaal beter van.”

Persoonlijk contact

Johan werkt vanuit het kantoor in Kortrijk. Hij ziet nog een groot potentieel in de regio West-Vlaanderen, niet alleen qua vermogen. “Ik merk dat veel mensen zich aangesproken voelen door onze manier van werken. Die zoektocht naar het lokale en het ambachtelijke is een algemene tendens van de laatste jaren. Neem nu een boek kopen: in plaats van dat snel online aan te schaffen, kiezen steeds meer mensen ervoor om naar de plaatselijke boekhandel te gaan voor tips. Bij vermogensbeheer is dat net hetzelfde: mensen willen persoonlijk contact en advies op maat. Wij kunnen hen dat bieden.”

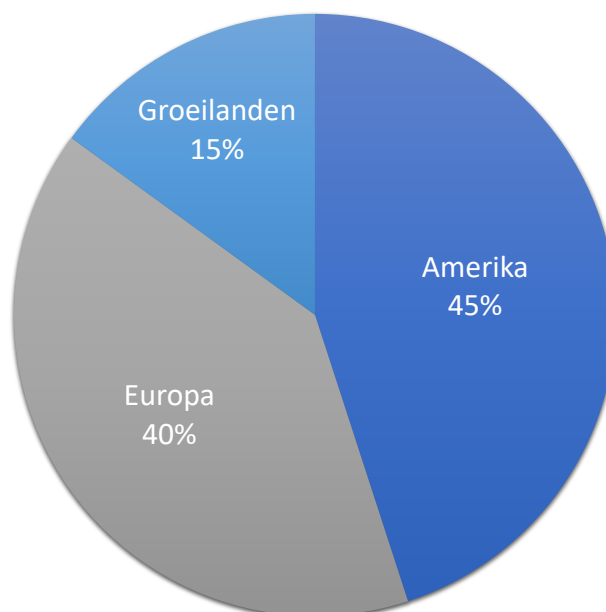
MSCI

Sinds de jaren '80 is MSCI Inc. (voluit Morgan Stanley Capital International) de belangrijkste aanbieder van (vooral) indices buiten de Verenigde Staten. FTSE en S&P volgden nadien het voorbeeld van MSCI. Het bedrijf werd in 2007 naar de beurs gebracht door Morgan Stanley. MSCI is vandaag een wereldwijde aanbieder van indexen, analytische tools en gegevens die worden gebruikt door beleggers, vermogensbeheerders, pensioenfondsen, hedgefondsen en andere financiële professionals. Het bedrijf staat vooral bekend om zijn MSCI-indexen, zoals de MSCI World Index, MSCI Emerging Markets Index en vele anderen. Die indexen worden gebruikt als benchmarks voor beleggingsportefeuilles en zijn een belangrijk instrument voor het volgen van marktprestaties en het ontwikkelen van beleggingsstrategieën. Financiële spelers betalen MSCI dus om continu index-gegevens te verkrijgen, die zij dan vervolgens gebruiken om eigen portefeuilles samen te stellen of om fondsen op te richten die die index volgen. Financiële instellingen kunnen bovendien een licentie aanvragen om niet alleen fondsen op te richten die zich (volledig) baseren op een MSCI-index, maar ook om expliciet de naam 'MSCI' in hun fondsnaam op te nemen, zoals bijvoorbeeld de 'iShares MSCI World' van Blackrock.

Naast indexen biedt MSCI ook een scala aan analyse- en risicobeheeroplossingen aan, zoals portfolio-analyse, risicomanagementtools en ESG (Environmental, Social, Governance)-analyse voor beleggingsportefeuilles. De inkomstenbronnen van MSCI omvatten indexlicenties, indexgegevensabonnementen, aangepaste indexoplossingen, analytische tools en diensten, ESG-data en analytische onderzoeksrapporten en consultancydiensten.

MSCI beschikt over enkele belangrijke troeven. Het is een van de grootste aanbieders van indexen, analytische tools en gegevens in de financiële sector, met een sterke merknaam en een gevestigde positie op de markt. Bovendien heeft MSCI een voortrekkersrol gespeeld op het gebied van ESG-analyse, wat het goed positioneert om te profiteren van de groeiende interesse in duurzaam beleggen. MSCI belooft zijn aandeelhouders regelmatig met terugkopen van eigen aandelen en met een mooi dividend.

Anderzijds is het ook belangrijk om te weten dat de prestaties van MSCI onderhevig zijn aan de schommelingen van de financiële markten. Dalende beurzen betekenen dalende inkomsten voor het bedrijf. MSCI opereert ook in een iet of wat competitieve markt met andere grote spelers zoals S&P, Dow Jones Indices en FTSE Russell.



Geografische omzetverdeling MSCI



De toekomst biedt interessante mogelijkheden voor MSCI. Het bedrijf profiteerde in het verleden van de stijgende vraag naar indexfondsen en passieve investeringen met lage werkingskosten, en die trend zal zich wellicht nog een tijdje doorzetten. MSCI profiteert bovendien mee van eventuele stijgende beurzen, wat zowel resulteert in een hogere vraag naar fondsen als een grotere massa waarop MSCI een percentage aanrekent. De groeiende complexiteit op de financiële markten en de toenemende vraag naar geavanceerde analyse en risicobeheer creëren daarnaast een groeiende vraag naar index- en analytische diensten. De groeiende focus op ESG-factoren en duurzaam beleggen biedt ook kansen voor MSCI om zijn ESG-gegevens en -analyse verder te ontwikkelen en uit te breiden. MSCI kan tot slot ook eventueel verder uitbreiden naar groeilanden en technologische innovaties, zoals kunstmatige intelligentie en big data-analyse, benutten om zijn analytische tools en diensten te verbeteren en te differentiëren.

De keerzijde van de medaille is uiteraard dat een eventuele economische neergang of financiële crisis de vraag naar MSCI-producten en -diensten verminderen. Dalende beurskoersen vertalen zich immers in minder inkomsten voor MSCI. Zwakkere prestaties van sommige ESG-fondsen en de afkeer van een aantal politici (o.a. in de VS) van ESG-fondsen blijven bovendien een zeker risico vormen.

Resultaten van het afgelopen kwartaal & conclusie

MSCI publiceerde prima resultaten over het afgelopen kwartaal. Toch kwamen de omzet als de operationele winst onder de verwachtingen uit. Beleggers vrezen een groeivertraging en stuurden het aandeel flink lager na de publicatie van de resultaten. De vrees voor een groeivertraging lijkt niet geheel onterecht.

Anderzijds is MSCI een kwalitatief bedrijf met een stevige machtspositie, activiteiten in een aantrekkelijke niche en mooie perspectieven op langere termijn. Het aandeel lijkt daarom niet oninteressant om te overwegen voor een gediversifieerde portefeuille.

Palo Alto - cybersecurity

Iedereen heeft het ondertussen al wel eens gehoord. “Klik niet op een link uit een onbetrouwbare mail”, “Gebruik verschillende wachtwoorden en schrijf ze nooit op papier”, “Geef nooit gevoelige informatie zoals bankgegevens door via mail of telefoon”. Die aanbevelingen hebben één gemeenschappelijk doel, namelijk het voorkomen van internetoplichting. Jammer genoeg is internetfraude booming business en dat lijkt voorlopig niet te veranderen, integendeel. Ook bedrijven en overheidsinstellingen worden meer en meer geconfronteerd met cybercriminaliteit. Niet alleen het aantal cybersecuriteitsaanvallen maar ook de ernst van die aanvallen nemen doorheen de jaren toe. Het zal niet verbazen dat de uitgaven van bedrijven en overheidsinstellingen aan cybersecurity al tientallen jaren een structureel stijgende trend kennen. De voornaamste factoren die die groei verklaren zijn geopolitieke spanningen, strengere regelgeving om data te beschermen, veranderende werkwijze richting cloud computing, internet of things en een toename van het op afstand werken.

Gelukkig staan we in de strijd tegen de cybercriminelen niet alleen. Het Amerikaanse Palo Alto Networks kan beschouwd worden als het grootste cybersecuritybedrijf in de wereld. Het bedrijf werd opgericht in 2005, is wereldwijd actief en heeft klanten uit verschillende sectoren waaronder de banken- en energiesector, gezondheidszorg, onderwijs, overheidsinstellingen, internet- en mediabedrijven en de telecomsector. Palo Alto Networks focust op netwerk- en cloudbeveiliging, security operations, het geven van bedreigingsinformatie en op het geven van beveiligingsadvies. Het bedrijf biedt een cybersecurityplatform aan dat de gebruikers, het netwerk, de cloud en eindpunten zoals laptops en andere mobiele apparaten beschermt. Eens een bedrijf of overheidsinstelling klant is geworden bij Palo Alto Networks, zullen zij in veruit de meeste gevallen klant blijven. Bedrijven zoeken immers zekerheid met betrekking tot cybersecurity. Het overschakelen naar een ander cybersecuritybedrijf creëert net onzekerheid en bijkomende kosten (tijd, geld, opleiding, aanpassen aan een nieuw beveiligingssysteem). Ook naarmate men langer klant is,

“Het zal niet verbazen dat de uitgaven van bedrijven en overheidsinstellingen aan cybersecurity al tientallen jaren een structureel stijgende trend kennen.”



wordt het enkel maar moeilijker om de overstap nog te maken. Een goed voorbeeld om dat te illustreren zijn de firewalls. Een firewall volgt regels die bepalen wat er wel of niet op het netwerk toegelaten mag worden. Naarmate een bedrijf groter wordt, worden er meer regels opgezet. Die regels kunnen niet makkelijk overgezet worden naar een firewall van een concurrent. Het bedrijf zou die regels opnieuw moeten opzetten die doorheen de jaren zijn gecreëerd. Palo Alto Networks tracht klanten van concurrenten te overhalen om de overstap naar hen te maken. Dat doen ze onder andere door hun schaalgrootte uit te spelen. Grotere cybersecurity bedrijven zoals Palo Alto Networks kunnen meer uitgeven aan onderzoek en ontwikkeling, marketing en verkoopteams dan hun kleinere concurrenten. Het bedrijf biedt zelfs zijn oplossingen, afhankelijk van bepaalde omstandigheden, tijdelijk gratis aan. Het laatste duurzaam competitieve voordeel waarover Palo Alto Networks beschikt zijn netwerkeffecten. Hun beveiligingsoplossingen zijn gebaseerd op machine learning en artificiële intelligentie. Hoe meer data ze kunnen verwerken, hoe beter hun beveiligingsoplossingen worden. Bijgevolg trekt dat nieuwe klanten aan waardoor er opnieuw meer data verwerkt kunnen worden.

Palo Alto Networks focust sinds jaar en dag op langetermijnresultaten. In procentuele en nominale termen geven ze veel uit aan onderzoek en ontwikkeling, verkoopteams en marketing. Uitgaven aan die groei-investeringen bedragen consistent meer dan 60% van de omzet. Dat is aanzienlijk meer dan bij directe concurrenten. De cybersecuritymarkt zal nog zeker tot en met 2028 jaarlijks met bijna 10% groeien. Bijgevolg lijkt het ons een verstandige keuze om te investeren in de toekomst. Palo Alto Networks is dus niet alleen goed geplaatst om te profiteren van die groeitrend. Ook de financiële resultaten zijn in stijgende lijn. De omzet, kasstromen en het rendement op kapitaal nemen immers structureel toe. Operationeel en financieel gaat het dus goed maar zoals elke belegger weet, moet er ook gekeken worden naar waardering. Een goed bedrijf is immers geen garantie voor een goede belegging.

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

Kan ik een van mijn kinderen onterven?

Dat is een vraag die regelmatig opduikt. Het onterven van een kind is een ingrijpende beslissing waarbij u niet over een nacht ijs moet gaan. Naast de gevoelsmatige aspecten moet u ook de juridische omkadering in overweging nemen.

Wanneer u niets regelt, zal elk van uw kinderen een gelijk deel uit uw nalatenschap ontvangen. U kan er echter bijvoorbeeld ook voor kiezen om één kind minder toe te bedelen. Hoewel u daartoe strikt genomen niet verplicht bent, kan u daarbij het best rekening houden met het reservataire deel van uw kinderen.

Het Belgisch erfrecht voorziet immers een bijzondere bescherming voor bepaalde personen, waaronder uw kinderen, waarbij zij recht hebben op een minimumdeel van uw nalatenschap. Zij noemen dat minimumdeel de 'reserve' of het 'voorbehouden deel'. Het reservataire deel waar uw kinderen recht op hebben, bedraagt altijd de helft van uw nalatenschap, ongeacht hoeveel kinderen u heeft. Wanneer u twee kinderen heeft, bedraagt het reservataire deel van elk van hen $\frac{1}{4}$ van uw nalatenschap. Wanneer u drie kinderen heeft, bedraagt het $\frac{1}{6}$ voor elk van hen.





“Het kan aangewezen zijn om ervoor te zorgen dat het kind enkel zijn reservataire deel ontvangt.”

Over de andere helft, het zogenaamde 'beschikbare deel' kan u vrij beschikken. Niets belet u om aan een van uw kinderen enkel het reservataire deel toe te kennen, en het beschikbare deel toe te bedelen aan uw andere kinderen. Voor het gedeelte dat boven het minimum erfdeel valt, kan u uw kind dus onterven. Dat kan u bijvoorbeeld doen in een testament. Stel: u heeft drie kinderen, X, Y en Z. U kan testamentair voorzien dat het beschikbare deel zal toekomen aan X en Y, en dat Z enkel zijn reservataire deel zal verkrijgen.

Mag u dan geen testament maken waarbij u uw kind volledig onterft of mag u dan niet alles wegschenken aan uw andere kinderen? Jawel, u mag dat zeker en vast doen. Maar u moet zich ervan bewust zijn dat het onterfde kind zich daar na uw overlijden tegen kan verzetten. Als een kind minder ontvangt dan zijn reservataire deel, dan kan het benadeelde kind zijn deel immers opeisen van de andere erfgenamen. Daartoe moet hij een vordering tot inkorting instellen: met die procedure zullen

de schenkingen of de legaten die de andere erfgenamen ontvingen, ingekort worden zodat het benadeelde kind zijn reservataire deel kan ontvangen. Voor alle duidelijkheid: het opeisen van het reservataire deel is een recht van het benadeelde kind, maar het is geen verplichting. U kan dus niet met zekerheid weten of uw kind al dan niet zal berusten in de situatie.

Uw kind volledig onterven kan dus een vergiftigd geschenk zijn voor de andere erfgenamen, want zij komen na uw overlijden mogelijk in een discussie terecht. Om te vermijden dat er na uw dood al te grote discussies ontstaan, kan het aangewezen zijn om uw kind toch niet volledig te onterven, maar ervoor te zorgen dat het kind enkel zijn reservataire deel ontvangt.

Het valt in ieder geval aan te raden om dergelijke moeilijke situaties op voorhand grondig door te spreken met uw juridisch adviseur of uw notaris.

Bij verdere vragen over dit onderwerp, kan u steeds contact opnemen met uw contactpersoon of met de juridische dienst op het nummer 03 241 09 99.

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

Verantwoordelijke uitgever: Werner Wuyts

Redacteuren: Ethel Puncher, Eli Moorkens, Willem De Meulenaer,
Werner Wuyts

Opmaak en druk: JEdesign.be

DIERICKX LEYS

PRIVATE BANK

Dierickx Leys Antwerpen

Kasteelpleinstraat 44
2000 Antwerpen
Tel.: +32 3 241 09 99
Antwerpen@dierickxleys.be

Dierickx Leys Mortsel

Sint-Benedictusstraat 140
2640 Mortsel
Tel.: +32 3 443 93 50
Mortsel@dierickxleys.be

Dierickx Leys Gent

Rijvissechestraat 122
9052 Zwijnaarde
Tel.: +32 9 240 00 40
Gent@dierickxleys.be

Dierickx Leys Kortrijk

Beneluxpark 26 bus 0035
8500 Kortrijk
Tel.: +32 56 21 40 35
Kortrijk@dierickxleys.be

Dierickx Leys Leuven

Vaartstraat 16
3000 Leuven
Tel.: +32 16 71 90 00
Leuven@dierickxleys.be

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 Eli Moorkens, Willem De Meulenaer, Dominique De Schutter, Jonathan Mertens, Ethel Puncher, Sven Sterck, Jasper Thysens en Werner Wuyts. Overname uit deze publicatie is toegelaten mits bronvermelding.