

Dierickx Leys Journal

Trimestriële nieuwsbrief van
Dierickx Leys Private Bank
Jaargang 8, nummer 3
Juli 2022

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

Verantwoordelijke uitgever: Werner Wuyts

Redacteurs: Jonathan Mertens, Ethel Puncher

Opmaak en druk: JEdesign.be

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

Waarom visie rendeert volgens Monique Leys

Begin 2022 stond in het teken van vernieuwing aan de top bij Dierickx Leys Private Bank. Directieleden Marleen Dierickx en Herman Hendrickx traden terug. Drie nieuwkomers - met Filip Decruyenaere als CEO - gingen uit de startblokken. Samen met Monique Leys, voorzitter van de raad van bestuur, kijken we medio 2022 even terug én vooruit.

Na 22 jaar als gedelegeerd bestuurder werd Monique Leys in 2018 voorzitter van de raad van bestuur. Zij is dus uitstekend geplaatst om de vernieuwing aan de top begin 2022 met de nodige 'overview' te duiden.

Monique Leys: "Binnen de directieraad was mijn taak in essentie uitvoerend. Als voorzitter van de raad van bestuur werk ik meer strategisch, met meer 'afstand' en overzicht. Ik heb ook meer impact op de visie van de private bank."

'Visie rendeert' is de baseline. Hoe verwoordt ú die visie?

Monique Leys: "De baseline vat ons DNA samen. Daaronder vallen veel verschillende elementen.

Ik denk dan aan het familiale karakter van de aandeelhouders, aan deontologie, reputatie, stabiliteit, lange termijn, eenvoud & transparantie ... Dat laatste is erg belangrijk denk ik: we houden ons ver weg van al te complexe en ondoorzichtige producten.

Ook #teamwerk is een sleutelwoord. Onze klanten kunnen rekenen op een sterke ploeg met aanvullende kennis en competenties. En we zijn (en blijven) een nichespeler. We doen niet alles, maar wat we doen, willen we héél goed doen.

Persoonlijke aanpak, tijd, maatwerk, expertise, communicatie. Dat zijn sleutels tot succes.

Het belang van een sterk team kan ik niet genoeg benadrukken. Begin 2022 trad het nieuwe directiecomité aan. De vroegere directieleden waren aandeelhouder. De nieuwe directieleden zijn dat niet meer. Maar ze zijn wel jong, ambitieus en vooral heel complementair. Elk vanuit hun eigen competenties gaan ze voor dezelfde visie. Ik mag zeggen dat de contacten met hen en onderling uitstekend verlopen."

Wat geeft u de grootste voldoening? Op welke momenten weet u weer: daar doe ik het voor?

Monique Leys: "Private banking en beleggen is boeiende materie. Maar mijn voldoening haal ik vooral uit het contact met mensen. Met de nieuwe directieleden, met de medewerkers. Vaak gaat het om overleg en discussies, het opvolgen van de enorme inspanningen die onze mensen leveren om de bank verder te ontwikkelen en tevreden klanten te creëren ...



Dit vak, deze sector, dit bedrijf blijven me boeien, meer dan ooit."

Een mooi moment vind ik het jaarlijkse personeelsfeest waarop zo'n 70 medewerkers met hun partners aanwezig zijn. Dan zie ik dat ze niet alleen collega's maar ook vrienden zijn. Dat geeft voldoening. Net als een cliënt die me vertelt dat hij of zij heel tevreden is. Dat zijn telkens opnieuw momenten die me energie geven.

Dit vak, deze sector, dit bedrijf blijven me boeien, meer dan ooit."

Bent u ooit van start gegaan met de ambitie om deze positie te bereiken?

Monique Leys: "Mijn vader die wisselagent was, is plots gestorven toen ik 24 was en pas afgestudeerd. Ik ben hem toen opgevolgd. Daarvoor hebben we nog twee jaar samengewerkt. De liefde voor dit vak heb ik van hem meegekregen. Mijn vader werkte hard maar kwam altijd goedgezind thuis. Zo wordt een passie doorgegeven. Ik ben dan ook al vroeg vertrouwd geraakt met de beurshandel, het jargon, omgaan met cliënten en zo meer."

Begin de jaren '70 werd Monique Leys de tweede vrouwelijke wisselagent van het land.

Hoe was (en is) het als vrouw in een traditionele mannenwereld?

Monique Leys: "Ik ben opgegroeid in de beurswereld, inderdaad een mannenwereld. Maar het feit dat ik een vrouw ben, is nooit een probleem geweest. Ze hebben me zeer vlug geaccepteerd. En ik kreeg erkentelijkheid. Andere wisselagenten hebben me vaak geholpen om alles over de beurs en het beleggen te leren kennen. Zij waren mijn mentoren: sectorgenoten met een gemiddelde leeftijd van 60 à 70 jaar, net als de gemiddelde klant in die tijd.

Ik heb nooit getwijfeld of ik dit wel zou doen. Moeilijke momenten zijn er altijd wel eens, maar spijt, geen seconde."



Klopt het dat uw netwerk groot is?

Monique Leys: "Ja, ik ken vrij veel mensen. Zowel binnen de sector als aan klantzijde. Misschien wel omdat ik nieuwsgierig van aard ben?"

Mensen interesseren mij, zowel sectorgenoten, medewerkers als cliënten. Hun familie, hun reizen, hun job, de thuissituatie ... Het interesseert me oprecht. En ik heb een goed geheugen (lacht)."

De wissel van de wacht aan de top maakt de private bank klaar voor een nieuw hoofdstuk in een succesverhaal van meer dan 120 jaar.

Monique Leys: “Die vernieuwing kwam op tijd, we beleven een turbulent jaar. En alles evolueert snel. Heel snel. Nieuwe producten en diensten beoordelen we altijd heel strikt. Is dit iets voor ons? Past dit binnen onze visie? De tijd dat het louter ging om het uitvoeren van orders - zoals een wisselagent deed - is lang voorbij.

Er wordt van ons veel kennis en visie gevraagd. En terecht. Je moet helemaal mee zijn. Er wordt wel eens gezegd dat er te veel ‘rules & regulations’ zijn. Maar zo hoort het, want de bescherming van de cliënt primeert, vinden wij.”

In hoeverre is de klant veranderd?

Monique Leys: “De klant krijgt nu ook veel andere input, vooral vanuit internet en social media. Hij is mondiger en reageert sneller. Dat heeft een impact op onze taak. We moeten hem behoeden voor paniek en impulsieve reacties. Nog meer duiding geven, begeleiden en attent maken op de langetermijnvisie.

Ik zeg vaak: “Know your customer”, ken je klant. En ken hem goed. Dan kan je gemoedsrust leveren.

Als private bankier mag je je niet laten meeslepen door tijdelijke fenomenen.

Wij houden altijd de lange termijn in het vizier. Onze studiedienst selecteert goede bedrijven volgens een welbepaalde strategie. Selecteren én constant evalueren, daar gaat het om.

2022 is geen gemakkelijk jaar. Met de naweeën van de coronacrisis, oorlog in Oekraïne, rentestijging, grondstofprijzen, een lockdown in China ...

De internationale context is bewogen. Maar we blijven groeien. Door de komst van meer klanten, door mogelijke overnames ... Met de nieuwe directieploeg én het sterke team gaan we er tegenaan.

Visie rendeert. Nu zelfs meer dan ooit, durf ik zeggen.”



**Persoonlijke aanpak,
tijd, maatwerk, expertise,
communicatie.
Dat zijn sleutels tot succes.”**

Novo Nordisk: een analyse van de onderliggende demografische evolutie



Jonathan Mertens

Vanuit investeringsstandpunt is de kernvraag bij de analyse van elk bedrijf of het bedrijf in kwestie meer winst zal maken in de toekomst dan vandaag. De redenen voor die verwachte winstgroei kunnen divers zijn. Zo kan een bedrijf nieuwe innovatieve producten ontwikkelen, nieuwe geografische afzetmarkten aanboren of misschien bezit de onderneming een sterk merk, waardoor zijn producten zeer gewild zijn bij consumenten.

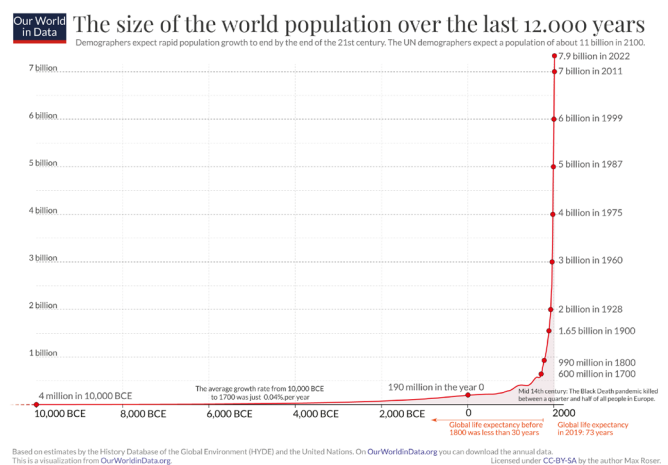
Bepaalde ondernemingen zien hun afzetmarkt echter vrijwel automatisch toenemen door wereldwijde demografische ontwikkelingen. Het Deense Novo Nordisk is een bedrijf dat onrechtstreeks een begunstigde is van de wereldwijde obesitas-epidemie die de afgelopen decennia voornamelijk in de ontwikkelde landen lelijk huishoudt.

De gegevens in dit artikel wijzen op een toekomstige demografische evolutie die een sterke rugwind zal blijven bieden voor het bedrijf in de komende tientallen jaren.

De demografische evolutie vanuit historisch perspectief

Ondanks de bewogen geschiedenis van de mensheid met vele periodes van ontberingen en hoge aantallen van populatiesterfte door oorlogen, pandemieën en natuurrampen allerhande is de algemene groei van de bevolking op de planeet op zijn minst spectaculair te noemen.

Over de laatste 12.000 jaar is de wereldpopulatie met een waanzinnige factor 1860 toegenomen. Bestond de wereldwijde bevolking in 10.000 voor Christus nog uit grosso modo 4 miljoen mensen, dan is dat aantal toegenomen tot net geen 8 miljard in 2022. Wat bovendien opvalt is dat het gros van de stijging plaatsvond in de afgelopen 300 jaar. Kende de wereldwijde bevolking nog een populatie van 600 miljoen mensen in 1700 dan was dat aangegroeid tot achtereenvolgens 990 miljoen in 1800, 1,65 miljard in 1900 en 6 miljard in 1999.



Globale populatiegroei (10.000 V. Chr -2022)

Bron: Ourworldindata.org

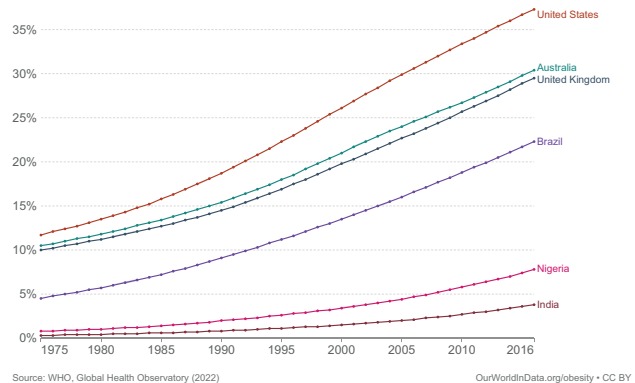
Laat-20ste eeuw: groei van wereldwijde obesitascijfers

Ondanks het feit dat het begin van de 20ste eeuw gekenmerkt werd door verschillende disruptieve gebeurtenissen (wereldoorlogen, pandemieën en hongersnoden) bleven de langetermijndeterminanten van de populatiegroei intact. De populatie verdrievoudigde in de 20ste eeuw, de grootste bevolkingstoename in de geschiedenis van de mensheid. Verschillende zaken zoals de verdere uitbouw van sociale zekerheidssystemen in de meeste westerse landen, de gemiddelde groei op vlak van welvaart en stimulansen op vlak van fiscaal beleid voor gezinnen stuwden de bevolkingsgroei in de tweede helft van de 20ste eeuw. Ook de ontluikende economische groei in opkomende industrielanden zoals India en China, na lange periodes van politieke en socio-economische instabiliteit, waren kernelementen in die evolutie.

Rond het midden van de vorige eeuw was overgewicht (en obesitas) een relatief weinig voorkomend gegeven. Sinds de jaren '70 is het gedeelte van de populatie dat te maken krijgt met overgewicht, echter stelselmatig toegenomen. In de Verenigde Staten bijvoorbeeld beantwoordt ongeveer 70 procent van de populatie aan de officiële definitie van overgewicht (= BMI >25). Mensen worden als 'obees' gedefinieerd bij een body mass index (BMI) hoger dan 30. Wat bovendien opvalt is dat, hoewel dat in eerste instantie een hoofdzakelijk westers fenomeen betrof, we in de onderstaande cijfers duidelijk zien dat dezelfde trend zich nu ook in de zogenoemde ontwikkelingslanden begint door te zetten.

Share of adults that are obese, 1975 to 2016

Obesity is defined as having a body-mass index (BMI) equal to, or greater than, 30. BMI is a person's weight (in kilograms) divided by their height (in meters) squared.



Share of adults that are obese (1975-2016)

Bron: [Ourworldindata.org](https://ourworldindata.org)

Welke oorzaken liggen aan de basis van de groei van de wereldwijde obesitascijfers?

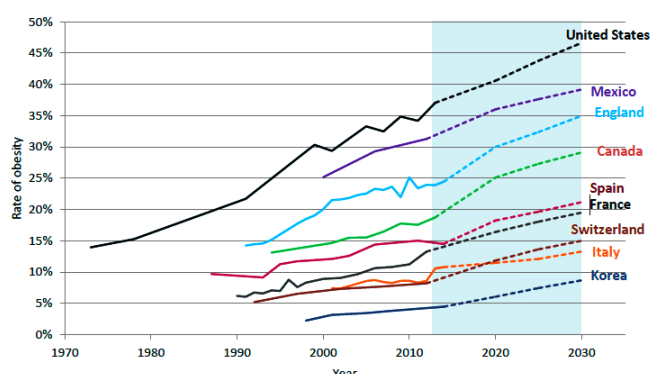
Wetenschappelijk onderzoek wijst verschillende oorzaken aan voor de groei van de obesitascijfers, zowel in arme als rijke landen. In eerste instantie wijzen wetenschappers op het gewijzigde voedingspatroon in nagenoeg alle landen ter wereld van simpele traditionele verse maaltijden naar bewerkte voedingsmiddelen, die meer vetten en suikers bevatten.¹ Ten tweede heeft er ook een verschuiving plaatsgevonden in de manier waarop we bewegen met minder fysieke activiteit en meer gebruik makend van gemotoriseerde voertuigen. Ten derde is er ook de stijgende urbanisatiegraad, met een verschuiving in de meeste ontwikkelde economieën van voornamelijk landbouw en industriële productie richting een diensteneconomie. Dat had tot gevolg dat een groter gedeelte van de jobs eerder sedentair werden in plaats van fysiek.²

1 Barry Popkin et al., "Understanding the Nutrition Transition: Measuring Rapid Dietary Changes in Transition Countries," Public Health Nutrition 5, no. 6 (2002): 947-53.

2 Stephen Leeder et al., "A Race Against Time: The Challenge of Cardiovascular Disease in the Developing World" (New York: Columbia University Earth Institute, 2005), accessed at www.earth.columbia.edu, on Oct. 18, 2005.

De toekomstige evolutie

De projecties die gereputeerde instellingen als de OESO of de WHO hebben gepubliceerd met betrekking tot de groeiende obesitasdata, doen alarmbellen afgaan bij overheden en wetenschappers wereldwijd. Zowat in alle westerse landen en alle geografische regio's van de wereld zien we een verdere verwachte toename van het aantal mensen met obesitas. Bovendien denken we dat de onderliggende mechanismen van die trend moeilijk af te remmen zijn. En het zal nog moeilijker zijn om die significant om te keren. Zeker wanneer grote industrieën als China en India verder transformeren richting een diensteneconomie met bijhorende stijgende urbanisatiegraad. De toenemende welvaart van de middenklasse in die landen zal vervolgens ook leiden tot meer consumptie, wat bovenstaande trend verder zal versterken.



Projected rates of obesity

Bron: OECD analysis of national health survey data

De causale link tussen obesitas en diabetes

Kort samengevat is diabetes een metabolische ziekte waarbij het lichaam niet voldoende insuline aanmaakt om het suikergehalte in het bloed correct te reguleren. De ziekte wordt traditioneel opgedeeld in 2 grote typen.

Type 1-diabetes is in essentie een auto-immuunziekte waarbij de lichaamseigen cellen die insuline produceren, vernietigd worden door het eigen lichaam.

De (voorlopig) enige remedie daartoe is het levenslange gebruik van insulinemedicatie. Ongeveer 10 procent van alle diabetici valt onder type 1.

Type 2-diabetes daarentegen ontwikkelt zich in de meeste gevallen in de loop van de jaren. Het lichaam stopt met het produceren van voldoende insuline of wordt resistent ten opzichte van de eigen geproduceerde insuline. Enkel type 2-diabetes is direct causaal gelieerd aan overgewicht en obesitas.

Ongeveer 90 procent van alle diabetici valt onder deze categorie en vereist levenslange medicatie als de levensstijl niet drastisch aangepast wordt.³

Ook andere elementen zoals ouderdom of erfelijkheid kunnen de oorzaken zijn voor de ontwikkeling van type-2 diabetes.

Een onderbelicht aspect is dat diabetes op zich niet dodelijk is, maar het verhoogt de kans op andere aandoeningen zoals hartfalen (+74 %) of amputaties van ledematen (+337 %) of andere cardiovasculaire ziekten. Mede daardoor zal er altijd een onderrapportering zijn van doodsoorzaken die direct gerelateerd kunnen worden aan diabetes.

“De populatie verdrievoudigde in de 20ste eeuw, de grootste bevolkingstoename in de geschiedenis van de mensheid.”

De investeringsopportunity

Aan de hand van bovenstaande gegevens hebben we getracht om een beeld te schetsen van de huidige situatie met betrekking tot bevolkingsgroei en obesitas op globale schaal. De resultaten van elke geciteerde bron zijn duidelijk: er is een significante toename aan de gang van mensen die lijden aan overgewicht en obesitas, in elke leeftijdscategorie en op alarmerende schaal. De onderliggende oorzaken van die tendens zijn in onze opinie duurzaam en zullen in de komende jaren nog verder versterken.

Aangezien diabetes behandelbaar is met medicatie, is ons uitgangspunt dat dat een opportunity vormt voor bedrijven die in dat veld actief zijn en de nodige loyaliteit met betrekking tot hun medicijnen/producten kunnen genereren.

Bovendien kunnen we er van uitgaan dat de dominante spelers op dat vlak de komende jaren hun aantal patiënten nagenoeg automatisch zullen zien toenemen daar de globale bevolkingsgroei automatisch zal leiden tot meer type 1-diabetespatiënten. Anderzijds zal ook het aantal type 2-diabetespatiënten toenemen door de onderliggende groei van de wereldwijde populatie van mensen met overgewicht.

Hoewel we in de selectie van Dierickx Leys meerdere bedrijven hebben die al dan niet rechtstreeks van bovenstaande trends zullen kunnen meegenieten, lichten we in dit artikel kort het Deense Novo Nordisk toe. We denken dat het bedrijf een enorm dominante positie heeft op het vlak van productie en distributie van insuline, een middel dat diabetici helpt om het suikergehalte in hun bloed onder controle te krijgen. Bovendien zijn we zeer positief over de nieuwste generatie insulineproducten (GLP-1) die de levenskwaliteit van patiënten wereldwijd sterk zal verhogen aangezien sommige type 2-diabetici wekelijks slechts 1 dosis nodig hebben. Daarnaast lanceerde Novo Nordisk met 'wegovy' een nieuw middel tegen zwaarlijvigheid. Het product is dermate populair dat de productie de vraag op dit moment niet kan volgen.

Conclusie

Een gunstige demografische trend gekoppeld aan competitieve voordelen creëren voor bedrijven zoals het Deense Novo Nordisk een ideale cocktail voor langetermijnwinstgroei.

Zoals altijd is het opletten voor (te) simplistische conclusies. Niet elke demografische trend leidt tot een goede belegging. Bedrijven zijn zich namelijk ook bewust van de sterkste demografische evoluties. Daardoor kan een hoge mate van overinvesteringen vanuit verschillende bedrijven in dezelfde sector uiteindelijk leiden tot waardedestructie voor alle spelers in de sector. Als belegger moet u altijd de onderliggende demografische evolutie koppelen aan andere fundamentele kernparameters van het bedrijf.

Meer weten? De volledige studie van Novo Nordisk kan u lezen op dierickxleys.be/nl/studies/novo-nordisk.

3 Public Health England. Adult Obesity and type 2 diabetes. Gatineau Mary, Hancock Caroline, Holman Naomi, Outhwaite Helen, Oldridge Lorraine, Christie Anna and Ells Louisa, p.6

Registratie bankgift kan nu ook online



Ethel Puncher

Bankgift met *pacte adjoint*

Veel mensen kiezen ervoor om hun beleggingsportefeuille via een bankgift weg te schenken aan de volgende generatie. De portefeuille wordt overgemaakt naar de rekening van de begiftigde, en er wordt een onderhands bewijsdocument (de zogenaamde *pacte adjoint*) opgesteld tussen schenker en begiftigde.

Het voordeel aan een bankgift, is dat het niet verplicht is om die te registreren en er dus geen schenkbelasting betaald moet worden. Als de schenker na de bankgift nog drie jaar (Vlaams Gewest of Brussels Hoofdstedelijk Gewest) of vijf jaar (Waals Gewest) in leven blijft, moet er bovendien ook geen erfbelasting betaald worden. Die cruciale periode van drie of vijf jaar na een bankgift, wordt ook wel *de risicotermin* genoemd. Overleeft de schenker die risicotermin, dan werd de portefeuille volledig vrij van belasting overgedragen aan de begiftigde: er is geen schenk- of erfbelasting verschuldigd.

Verschil met notariële schenking

Kiest u in plaats van een bankgift voor een notariële schenking, is de situatie anders. Wanneer u dezelfde beleggingsportefeuille via notariële akte zou wegschenken, moet de schenking wél verplicht geregistreerd worden. U betaalt dan schenkingsrechten aan een tarief van 3 % (tussen partners of tussen ouders en (klein)kinderen) of 7 % (tussen alle anderen). Omdat u de schenkingsrechten betaalt, speelt de risicotermin niet. Ook bij een overlijden binnen de drie of vijf jaar na de schenking, zal geen erfbelasting meer verschuldigd zijn op de schenking. Ook dat is een interessante planningstechniek omdat de schenkbelasting doorgaans lager of zelfs veel lager is dan de verschuldigde erfbelasting.

Registratie bankgift

Het komt regelmatig voor dat de belegger er aanvankelijk voor kiest zijn portefeuille te schenken middels een niet-geregistreerde bankgift, maar er op een later tijdstip toch de noodzaak ontstaat om de bankgift te registreren. Dat is bijvoorbeeld het geval wanneer de schenker tijdens de risicotermin ernstig ziek wordt. Door de *pacte adjoint* alsnog ter registratie aan te bieden en de schenkbelasting van 3 % of 7 % te betalen, wordt de (hogere) erfbelasting vermeden wanneer de schenker toch zou overlijden binnen de risicotermin.

Een bankgift kan op drie manieren ter registratie worden aangeboden: op afspraak in het kantoor Rechtszekerheid, via de post of via de nieuwe online applicatie op de website MyMinfin. Op de website van de FOD Financiën worden die drie opties meer in detail toegelicht.

Nieuwe online applicatie

De nieuwe online applicatie voor de registratie van een bankgift is sinds 1 mei 2022 beschikbaar. De schenker, de begiftigde of een gevolmachtigde derde kan de bankgift via de online applicatie ter registratie aanbieden. Hij moet daarvoor inloggen op myMinfin en in de rubriek *Mijn interacties* bij *Een document indienen* de gegevens invullen en de documenten met betrekking tot de bankgift als bijlage toevoegen. Belangrijk daarbij is dat alle bewijsdocumenten, inclusief de eventuele waarderingsstaat, in één pdf worden toegevoegd. Als de documenten voldoen aan de wettelijke voorwaarden voor registratie, zal het eventuele betalingsbericht en het registratierelease bezorgd worden via het MyMinfin-portaal. Als u uw eBox activeert, krijgt u ook een melding per e-mail wanneer die documenten beschikbaar zijn.

Tijdstip van registratie

De drie werkwijzen die hierboven werden vermeld, zijn manieren waarop u de bankgift ter registratie kan aanbieden. Het tijdstip van aanbieding is echter niet noodzakelijk gelijk aan het tijdstip waarop de bankgift daadwerkelijk geregistreerd wordt. Wanneer de documenten buiten de kantooruren via de applicatie ter registratie worden aangeboden, zal de daadwerkelijke registratie pas de volgende werkdag tijdens de kantooruren plaatsvinden. Daarbij komt nog dat bij de registratie via MyMinfin geen uur wordt vermeld. Wanneer de schenker in het Waals of het Brussels Hoofdstedelijk Gewest woont, is het bovendien zo dat er maar tot registratie zal worden overgegaan na betaling van de verschuldigde schenkbelasting.

De online registratiemogelijkheid biedt met andere woorden geen oplossing voor urgente situaties. Een voorbeeld: U woont in het Vlaams Gewest en deed twee jaar geleden een niet-geregistreerde bankgift aan uw zoon. U bent ernstig ziek en kiest ervoor om die bankgift alsnog te registreren. Op vrijdagavond laadt u de bewijsdocumenten op via de online applicatie. In dat geval zal de registratie ten vroegste op maandag plaatsvinden. Wanneer u op zaterdag plots overlijdt, werd de bankgift niet tijdig geregistreerd en zal er toch erfbelasting verschuldigd zijn door uw zoon.

In urgente situaties kan u daarom beter contact opnemen met een notaris om de bewijsdocumenten van de bankgift te laten neerleggen onder de minuten van de notaris, waarbij de notaris een depotakte zal opmaken waarin het uur van neerlegging wordt vermeld. Wanneer de schenker op het ogenblik van de depotakte nog in leven was, zal er geen erfbelasting verschuldigd zijn, ook al werd de schenkbelasting nog niet betaald.

Heeft u vragen over de wijze waarop u uw portefeuille kan overdragen naar de volgende generatie?

Of heeft u vragen over de registratie van een eerder gedane bankgift? Neem dan contact op met uw beheerder of contactpersoon of met de juridische dienst op het nummer +32 3 241 09 99.

Huis van vertrouwen voor bevek & beleggers

Merit Capital bevek wordt Dierickx Leys fonds

Sinds begin mei 2022 is Dierickx Leys Private Bank de nieuwe beheerder van het Merit Capital Global Investment Fund. Om volledig te zijn: de bank staat in voor beheer, promotie en distributie van de bevek. Bestaande deelnemers aan het fonds kunnen voortaan dus ook rekenen op de expertise en de dienstverlening van Dierickx Leys Private Bank.

Werner Wuyts, verantwoordelijke Studie & Analyse en Discretionair vermogensbeheer, geeft antwoord op enkele veelgestelde vragen.

Een eerste veelgestelde vraag: wat is het verband tussen Merit Capital nv (de vroegere beursvennootschap) en Merit Capital Global Investment Fund, kortweg 'MCGIF' of 'bevek' genoemd?

Werner Wuyts: "Deze bevek is een zelfstandige juridische entiteit die volledig losstaat van de vroegere beursvennootschap. En het is de raad van bestuur van de bevek die ons heeft verzocht om het portefeuillebeheer, de promotie en de distributie over te nemen. Een overname die ook door het FMSA (de autoriteit voor financiële diensten en markten) werd goedgekeurd."

Waarom was Dierickx Leys Private Bank bereid om het beheer van deze bevek en de dienstverlening over te nemen?

Werner Wuyts: "Omwille van het beleggingsfonds zelf, maar ook omwille van de cliënten. Zeker in deze bewogen tijden hebben zij nood aan vertrouwen en een alerte dienstverlening. Uiteraard hebben wij de bevek eerst grondig getoetst aan onze waarden, eigenheid en beleggingsstijl. En ja, dit past goed binnen de filosofie van ons huis én binnen ons aanbod van 10 eigen fondsen. Structureel hoeven we niets te wijzigen aan de bevek. En we hebben een uitstekende reputatie te verdedigen. Ook daarop kunnen de deelnemers rekenen.

We voorzien voor de bevek een nieuwe naam met Dierickx Leys erin, dat zegt genoeg. Dit fonds past helemaal in onze aanpak en aanbod."



De waarden, eigenheid, beleggingsstijl van Dierickx Leys Private Bank. Wat moeten we ons daarbij voorstellen?

Werner Wuyts: "Wij zijn geen grootbank, wel een familiaal geleide bank sinds meer dan 120 jaar. Dat bewijst dat visie rendeert, een sterke rode draad in een duurzaam succesverhaal dat gebaseerd is op de kennis van onze adviseurs en de inzichten van onze fondsenbeheerders.

Maatwerk en persoonlijke service zijn diep geworteld in ons DNA. Wellicht de belangrijkste reden waarom klanten zich goed voelen bij ons - en vaak generaties lang klant blijven. We blijven groeien.

We zijn beleggers, stockpickers in hart en nieren. Daarbij leggen we de focus op bedrijven met een sterke productportefeuille of kwalitatief hoogwaardige diensten, die efficiënt georganiseerd zijn waardoor de marges stevig zijn én die voldoende kasstromen genereren. De winsten zijn bij voorkeur redelijk voorspelbaar.

Dit type van bedrijven beschikt over een stevige balans, wat ze minder afhankelijk maakt van de bank bij de financiering van hun activiteiten.

Kwaliteit aan een redelijke prijs staat voorop in onze selectie. Maar dat is niet het enige criterium. We selecteren ook op liquiditeit, waardering en duurzaamheidscriteria, ESG genoemd (Environmental, Social and Governmental). Zo integreren we bijvoorbeeld de com-

plete uitsluitingslijst van het Noorse pensioenfonds en beleggen we niet in wapens, tabak of de gokindustrie. Ook in de Merit Capital bevek is dat uitgesloten. Hij voldoet aan onze waarden en normen.

Met andere woorden: voor deze bevek en zijn deelnemers willen we een huis van vertrouwen zijn."

Schrijf u in op onze website, dan houden we u op de hoogte van alle verdere ontwikkelingen. Uiteraard is het ook mogelijk om hierover een persoonlijk adviesgesprek te hebben

<https://info.dierickxleys.be/nl-be/merit-capital-global-investment-fund-beleggingsfonds>

Kwaliteit aan een redelijke prijs staat voorop in onze selectie."

Bedrijfsnieuws

Wie is dat nieuwe gezicht in het commercieel team in kantoor Antwerpen? Zijn naam is Ruben Van Poucke en hij stelt zich graag even voor.

Ik ben 26 jaar en afkomstig uit Temse. Mijn studentenjaren beleefde ik in Gent en tijdens die periode kreeg ik de passie voor het beleggen te pakken. Mijn eerste professionele ervaring deed ik op bij een grootbank. Nu maak ik de sprong naar Dierickx Leys Private Bank waarbij ik verheugd ben het commercieel team te vervoegen. Naast het werk hou ik me bezig met padel, fietsen en met vrienden afspreken.

Welkom Ruben!



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.