

Dierickx Leys Journal

Trimestriële nieuwsbrief van
Dierickx Leys Private Bank
Jaargang 7, nummer 4
Oktober 2021

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

Verantwoordelijke uitgever: Werner Wuyts

Redacteurs: Geert Campaert, Willem De Meulenaer,
Ethel Puncher en Werner Wuyts

Opmaak en druk: JEdesign.be

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

Marleen Dierickx en voorzitter Herman Hendrickx treden terug uit het directiecomité

Dierickx Leys Private Bank blijft evolueren, zoveel is zeker. Eind 2021 verlaten twee bekende gezichten het directiecomité: voorzitter Herman Hendrickx en directielid Marleen Dierickx. De ene na een loopbaan van 40 jaar, de andere na 36 jaar. Hét moment om even terug te blikken en vooruit te kijken. De rode draad in hun verhaal? Vernieuwing én continuïteit, liefst mooi in evenwicht.

Herman Hendrickx wordt 64 in november 2021, Marleen Dierickx wordt 60 in 2022.

Voor beide is december 2021 het moment om de operationele dienst te verlaten en hun zitje in het directiecomité aan anderen over te laten. Die stap zijn zij al sinds 2020 aan het voorbereiden. Maar helemaal weg van het schip gaan zij niet. Hoe dat precies zit, laten we hen zelf vertellen.

Eind 2021 stapt u uit het directiecomité. Waarom deze stap?

Herman Hendrickx: “Omdat het na een loopbaan van 40 jaar bij de bank goed is om de teugels in andere, jongere handen te geven en zo door vernieuwing de continuïteit van de bank te verzekeren. Veertig jaar geleden begon ik na mijn studies TEW, een jaar lesgeven en mijn legerdienst, in juni 1981 als stagiair bij de toenmalige beursvennootschap Wilfried Dierickx. Zoals elke nieuwe medewerker (toen ongeveer 7) begon ik onderaan de ladder met de liquidatie, de fysieke omruil van effecten tegen geld. ‘Allround’ zijn en doen was een vereiste én een voordeel, want je leerde de stiel al doende en kreeg zo alle aspecten van de job onder de knie.

In 1988 werd ik vennoot in het bedrijf en kon ik 10 % van de aandelen verwerven. Daarvoor moest ik wel de titel van wisselagent behalen. In 1996, na de fusie met beursvennootschap Verbeeck en Leys en het terugtreden van Wilfried Dierickx uit de dagelijkse leiding, werd ik voorzitter van het directiecomité en samen met Monique Leys, afgevaardigd bestuurder van de Beursvennootschap Dierickx, Leys N.V.

De functie van voorzitter is door de jaren heen geëvolueerd en omvat nu vooral de bevoegdheden IT, financiële- en effectenboekhouding, secretariaat en het overzicht behouden op alle operationele aspecten.

Juist door open te staan voor vernieuwing konden we die continuïteit sinds 1901 realiseren.”

Marleen Dierickx: “Vijfendertig jaar geleden ben ik begonnen als ‘bode’ van de toen nog papieren effecten naar en van de beurs. Een start onderaan de ladder, net zoals Herman. Daarna doorliep ik bijna alle afdelingen en kreeg ik HR erbij. In 1995 kwam ik in de directie terecht, kreeg ik kantoor Mortsel onder mijn hoede en kwamen er nog andere bevoegdheden bij. Het was een loopbaan van veel bijleren, steeds aanpassen, nieuwe mensen leren kennen, nooit stilstaan.

Samengevat: het is een bijzonder boeiende maar ook zware job die bovendien voor mij nauw verweven is met het familiale leven. Nu mijn echtgenoot aan het uitbollen is, heb ik ook de knoop doorgehakt.”



Wat is de sleutel tot de continuïteit van Dierickx Leys Private Bank, 120 jaar ondertussen?

Herman: "Een constante pijler voor de continuïteit zijn onze waarden: het in evenwicht houden van de belangen van onze cliënten, onze medewerkers en de aandeelhouders. Een correcte verhouding tussen deze stakeholders zorgt ervoor dat we met hen een langetermijnrelatie willen en kunnen aangaan. Winst om de winst - of groei om de groei - hebben we nooit hoog in het vaandel gedragen. De meerwaarde die wij leveren aan onze klanten én onze medewerkers is dan ook meer dan dat."



Marleen: "Ook naar het evenwicht tussen continuïteit en vernieuwing hebben we altijd heel hard gestreefd. Die vernieuwing hebben we altijd geleidelijk ingevoerd. Ook in ons personeelsbeleid. Nieuwe mensen aantrekken is noodzakelijk als je groeit, maar we koesteren ook graag langetermijnrelaties met onze medewerkers. Net als met onze klanten. Die visie rendeert."

Daarom ook bereiden we ons vertrek grondig voor. Zo kunnen we de nieuwkomers goed inwerken in de taken, onze manier van werken én onze cultuur. Zij werden geselecteerd op basis van hun knowhow en competenties, maar ook hun normen, waarden en positieve attitude.

Het is vooral belangrijk dat de cultuur, het DNA van onze bank bewaard blijft."

Hoe zorgt ú verder mee voor die continuïteit?

Herman: “We blijven actief in de raad van bestuur en diverse subcomités. Op die manier blijven we betrokken bij de bank, zij het niet meer in een uitvoerende functie, maar in een strategische en adviserende rol. We blijven dus mee bepalend voor de strategie, maar niet als een bemoeizuchtige schoonmoeder (lacht). Wij dringen onszelf niet op. Maar als men ons nodig heeft, zijn we er.”

Marleen: “Zelf zal ik mijn rol van afgevaardigd bestuurder van de Stichting Dierickx Van den Broeck nog beter kunnen invullen en zo de visie van de hoofdaandehouder beter vertolken. En binnen de raad van bestuur wil ik vooral op vlak van HR en compliance mijn steentje blijven bijdragen.”

Tot voor kort zetelden vier vrouwen in de raad van bestuur. Dat kreeg zelfs aandacht op Radio 1. Blijft dat zo?

Marleen: “Bij ons zijn al lang veel vrouwen aan de slag, ongeveer de helft van alle medewerkers, ook in leidinggevende functies. Dat is uitzonderlijk in de bankwereld, een typische mannenwereld. Dit heeft onze bank ook gemaakt tot wat zij is. In het nieuwe directiecomité zetelt nog één vrouw, Kathleen De Lanoo. Maar in de raad van bestuur blijven we goed vertegenwoordigd met momenteel vijf vrouwen, en Monique Leys als voorzitter.

Diversiteit blijft een van onze kernwaarden en zit dus in de hele organisatie.”

Wat verandert er concreet in het directiecomité?

Herman: “De voorzittersstoel van het directiecomité wordt vanaf januari 2022 ingenomen door Filip Decruyenaere, reeds 4 jaar actief bij ons en uitvoerend bestuurder. Het zitje van Marleen Dierickx gaat naar Kathleen De Lanoo. In oktober 2021 treedt ook Luc Van den Broeck aan die mijn bevoegdheden buiten het voorzitterschap overneemt.”

Marleen: “De herschikking gaf ons een uitgelezen kans om de bevoegdheden die nogal verspreid waren, beter te verdelen: Kathleen De Lanoo wordt verantwoordelijk voor compliance, risicobeheer en fiscaal & juridisch advies, Luc Van den Broeck voor financiële administratie, IT en personeelsbeleid. Inge Sinnaeve neemt mijn functie van compliance officer over.

Alle leden van het directiecomité kunnen op onze steun rekenen. Niet alleen de nieuwe, maar ook de blijvende leden zoals Sven Sterckx die zijn sporen heeft verdiend bij de bank, al 30 jaar. Zij zullen de bank uitstekend leiden!”

Nog even terugblikken. Wat was het mooiste moment, wat het moeilijkste?

Marleen: “Er zijn veel mooie momenten geweest. Ik denk aan de huldiging van mijn ouders bij hun pensionering in 1996, het feest van ons 100-jarig bestaan in de Bourla (2001), de fusie met Verbeeck & Leys en Beursvennootschap Lawaisse ... Moeilijk vond ik soms het vertrek van medewerkers, het team is altijd vrij hecht geweest. En het overlijden van mijn ouders, natuurlijk. Dat was ook professioneel zwaar omdat ze me hierin altijd gesteund hebben.”



Het is vooral belangrijk dat de cultuur, het DNA van onze bank bewaard blijft.”



Diversiteit blijft een van onze kernwaarden en zit dus in de hele organisatie.”

Herman: “Een mooiste moment uitkiezen is onbegonnen werk. Eigenlijk was de hele groei van ons bedrijf 40 jaar lang het mooiste voor mij. En natuurlijk ook genieten van de successen van klanten en medewerkers, voorzitter mogen zijn ...

Daartegenover staan moeilijke momenten, de bankencrisis uiteraard, de ‘crashes’.

Maar ook het overlijden en zware tegenslagen van medewerkers vallen zwaar. En zoals Marleen zei: het vertrek van medewerkers. Dan stel je je altijd vragen. Maar bepaalde ambities gaan je bedrijf nu eenmaal te boven. Daarnaast zijn er soms ook zware discussies en beslissingen die je niet kunt vermijden, terwijl ze een impact hebben op de persoon in kwestie. Dat kan een ontslag zijn, het sluiten van een vestiging ... ”

Hoe ziet u Dierickx Leys Private Bank van morgen?

Herman: “Willen we nog verder groeien? Ja, natuurlijk. Je bent verplicht te groeien om de noodzakelijke body te verwerven en stabiliteit te bieden. Maar zoals ik al zei, groeien om te groeien doen we niet. En organisch groeien is niet zo makkelijk. We blijven dus uitkijken naar opportuniteiten. De kans bestaat dat we nog meer overnames doen, hoewel het aantal kleine(re) beursvennootschappen almaar kleiner wordt. En ja, we zijn ook wel een beetje kieskeurig (lacht).

Gecontroleerd, doordacht, kwalitatief groeien is de boodschap.”

Marleen: “Morgen zullen we nog steeds een onafhankelijk familiaal bedrijf zijn, dat blijft een constante. Zelfs al ervaren we soms interesse van andere, grotere partijen. Die mogen op de koffie komen. Maar wij blijven onze eigen koers varen. We kunnen het zelf managen. Persoonlijk contact en vertrouwensrelaties opbouwen, dat zal altijd typisch Dierickx Leys Private Bank zijn - en blijven.”

Wat brengt de toekomst voor u persoonlijk?

Wat gaat u doen met al die vrije tijd?

Herman: “Dat weet ik eerlijk gezegd nog niet helemaal. Ik ben vrij sportief, speel tennis, padel en volley, en ik zwem graag. Natuurlijk zijn er de kinderen en kleinkinderen. Ik lees ook veel. Er is de raad van bestuur. En ik zie mezelf vrijwilligerswerk doen. Maar eerlijk gezegd heb ik toch een beetje angst voor die vele vrije tijd. Ik laat het op mij afkomen.”

Marleen: “Ik ben niet zo sportief en heb geen kleinkinderen, maar wel een gehandicapte oudste zoon die tijdens de week in een zorgtehuis verblijft. Met hem wil ik graag lange wandelingen en fietstochten maken. Dat zal mijn conditie ook goed doen. Daarnaast heb ik veel familie en vrienden in het buitenland. Die ga ik wellicht uitgebreid bezoeken. Als corona het toelaat, natuurlijk.”

“Vertrouwen bouwen gaat vóór alles in teambuilding”

Ann Wauters

Voormalig kapitein van de Belgian Cats - Keynote & inspirational speaker

Op 30 september was zij gastspreker bij de opening van de nieuwe kantoren in Kortrijk: Ann Wauters, captain van de Belgian Cats. Teambuilding is een thema waarop ze graag ingaat na een lange, bijna legendarische carrière bij talrijke teams over de hele wereld. Niet toevallig zijn er veel raakpunten tussen teambuilding in de sport en daarbuiten, in bedrijven en organisaties. Maar dat laten we haar graag zelf vertellen.

Om met de deur in huis te vallen: op de valreep vóór de halve finale van de Olympische Spelen naar huis gestuurd worden, dat maakte uiteraard emoties los bij je team, de Belgian Cats. Zijn die emoties ondertussen al gaan liggen?

Ann Wauters: “Eerlijk? Die emoties zijn er nog. Je kan dat puur rationeel bekijken, maar het is en blijft een grote ontgoocheling, ook nu nog. Tegelijkertijd moet je blijven beseffen dat dit erbij hoort, bij de sport en bij het leven. Verder gaan is de boodschap. En eruit leren. Ondertussen kijkt het team alweer vooruit, naar de Olympische Spelen 2024.”

Hoe verwerk je een grote teleurstelling met een team? Snel over naar ‘training as usual’ of neem je de tijd om alles te analyseren?

“Dat hangt er natuurlijk van af. Bij een match heb je gewoonweg weinig tijd om er lang bij stil te staan. Dit was iets anders, natuurlijk. Het einde van een hele cyclus, het einde van een mooi verhaal. Dat had een grote impact. Natuurlijk hebben we uitvoerig geëvalueerd wat beter kon. Maar de mindset is altijd: blijven leren en groeien, beter worden als ploeg. Blijven hangen, nee.”

Eruit leren: kan je dat even concretiseren?

“Je leert daar zoveel uit. Ook dingen die ik soms meegeef aan mijn kinderen, een soort levenslessen uit de sport. Je moet beseffen dat je voor mooie dingen vaak een lange weg moet afleggen. Je leert de waarde kennen van inspanningen leveren, dat moet je aan den lijve ondervinden. En nee, je wordt niet veerkrachtig geboren. Je moet het worden. Veel gaat niet zoals gepland, mentale kracht kan je aanleren. Ondanks de nederlaag hebben we als team haast ongelooflijke dingen bereikt, meer dan verwacht. Met de gebundelde kracht van 10 hebben we onszelf overtroffen.

De lessen uit de sport kan je doortrekken naar het leven: niet alles is goed, gemakkelijk of leuk. Daarmee leren omgaan is bepalend voor succes.”

Visie rendeert, dat bewijzen jullie op jullie eigen manier. Vanuit welke visie hebben jullie die grenzen verlegd?

“We hebben onze dromen durven uitspreken en we zijn erin gaan geloven. Met hard werk en doorzettingsvermogen hebben we onze olympische droom kunnen realiseren. Op die weg was ons team altijd belangrijker dan gelijk welk individu.”

Is het met jouw lange ervaring nog mogelijk om bij te leren?

“Je blijft constant bijleren, elke dag, en zeker in teamverband. Natuurlijk zijn er ook de fysieke limieten. Naarmate je ouder wordt, moet je andere dingen doen om goed te blijven (lacht). Om te blijven leren moet je ervaringen delen, jongeren meehelpen begeleiden ... Teamdynamiek is iets heel speciaals.”

Zijn er andere teams die jou inspireren?

“Die zijn er zeker, ook in andere sporten. Zo heb ik de Belgische ‘hockeymannen’, de Red Lions, van dichtbij gevolgd. Net als wij willen zij ook in ploegsporten resultaten op het hoogste niveau neerzetten. Het is heel inspirerend om dit te realiseren als ‘het kleine België’. Daarnaast vind ik het ook heel boeiend om te zien hoe bedrijven worden geleid en hoe zij in teams werken. Hoe zetten zij hun waarden om in praktijk op de werkvloer? Hé ja, daarvoor een specifieke training opzetten zou boeiend kunnen zijn!”

In jouw presentatie over teambuilding focus je op vier kernelementen om een sterk team te bouwen: vertrouwen bouwen, conflicten managen, betrokkenheid verankeren en verantwoordelijkheid geven/nemen. Welk is het belangrijkste volgens jou?

“Het zijn allemaal elementen die nodig zijn voor succes in een team. Maar het eerste is toch de nummer één. Zonder vertrouwen wordt al het andere moeilijk, want dan zit iedereen op zijn eigen eiland. Investeren in vertrouwen bouwen maakt al de rest makkelijker én het rendement veel hoger.

Hoe je dat doet? Dat begint met elkaar beter te leren kennen. En met ‘delen’: bijvoorbeeld dingen die nog niemand van het team weet. Dat kunnen hoogtepunten maar ook laagtepunten uit ons leven zijn. Elkaar op een andere manier leren kennen door iets samen te doen buiten de sport of het werk. Kan soms wonderen doen. De sociale rol van een captain of teamleader die zorgt voor een optimale sfeer in de groep, is niet te onderschatten.”



Welke van de vier is het moeilijkste?

“Dat is toch wel omgaan met meningsverschillen. Dat is soms niet simpel. Voor ons blijft dit een werkpunt: op een rustige, respectvolle manier conflicten uitpraten. Maar met een stevige basis aan vertrouwen lukt dat wel. En soms heb je genoeg aan korte boodschappen, zeker op het veld moet dat kunnen.”

Moet je als captain soms streng zijn?

“Als ploeg moet er vertrouwen en betrokkenheid zijn om samen achter een doel te gaan staan. Daarover moet je elkaar kunnen aanspreken. Wij geven elkaar zeker feedback, voortdurend. Dat is belangrijk, want alleen zo kan je vooruitgaan. Het gaat niet over ‘op het matje roepen’, wel praten over verantwoordelijkheden, bijvoorbeeld.”

Heb je nog een leiderschapstip?

“Er zijn veel soorten van leiderschap. Daar worden ook veel boeken over geschreven (lacht). Maar ieder team is anders. Voor ons werkt gedeeld leiderschap goed. Ik hoef dan als kapitein niet alles alleen te beslissen. Ik geloof heel hard dat elk zijn eigen sterktes moet gebruiken. Meer dan grote strategieën uitzetten.

De kunst om een gedeeld ‘wij’-gevoel te creëren, daar gaat het om.”

What's next? Op je website lezen we:

De komende jaren wil ik vooral mijn ervaringen delen met de wereld om zo jonge sportvrouwen te inspireren om hun droom te volgen, maar vooral dat ze op die manier zich goed voelen met wie ze zijn.

Met meer dan 25 jaar ervaring in teamwork op het hoogste niveau, zet ik ook graag al mijn ervaringen om in leerrijke en inspirerende lessen waarmee jij jouw team en bedrijf naar een hoger niveau brengt.

Wat wordt dé volgende uitdaging voor jou, Ann Wauters?

“Een goed evenwicht vinden tussen een gezinsleven, professionele uitdagingen, sociaal leven en kleine sportieve ambities. Ik krijg de kans om aan een tweede professionele carrière te beginnen. Daarin zou ik heel graag impact willen hebben en gepassioneerd mijn ervaringen uit de sportwereld kunnen doorgeven.”

Veel succes, Ann!



“De lessen uit de sport kan je doortrekken naar het leven: niet alles is goed, gemakkelijk of leuk. Daarmee leren omgaan is bepalend voor succes.”

China: groeiwonder maar een gesel voor beleggers



Werner Wuyts

China verlaat meer en meer de isolationistische stijl die het de vorige decennia zo typeerde. Onder impuls van president Xi Jinping is het land internationaal veel actiever, op heel veel fronten tegelijk.

Tot voor kort verliepen de internationale ambities vooral via investeringen in cruciale structuren zoals havens, spoorwegen, mijnen, elektriciteitsnetwerken ... Een groot deel van de belangrijkste infrastructuurwerken van de laatste twintig jaar in Afrika is in Chinese handen. Het land maakte ook gebruik van de financiële moeilijkheden van de Griekse overheid om een belangrijk deel van de activiteiten van de Griekse haven Thessaloniki in handen te krijgen.

De Nieuwe Zijderoute, Belt and Road Initiative, is een netwerk van spoorlijnen, wegen en vaarroutes die China verbinden met Europa en Afrika. Het werd eerst toegejuicht in Europa, maar ligt nu meer onder vuur vanwege de vrees voor een te grote afhankelijkheid van China.

De laatste jaren treedt China op internationaal diplomatiek vlak steeds meer naar voor. Het land schendt verschillende internationale verdragen over territoriale wateren in de Zuid-Chinese Zee. Het heeft zijn greep op het 'autonome' Hong Kong versterkt en is ook steeds assertiever ten aanzien van de 'opstandige' provincie Taiwan.

Tussendoor was het regime niet te beroerd om met de vorige president van de VS, Donald Trump, een partijtje te armworstelen over de handel tussen beide landen. Een handelsoorlog was het gevolg.

Fenomenale groei

China kende een fenomenale groei sinds de economische hervormingen van Deng Xiaoping in 1978. De voornaamste verdienste van de omvorming van een zuivere planeconomie naar een meer marktgedreven economie is de stijging van de welvaart die op nog geen twintig jaar tijd nagenoeg alle extreme armoede uitroeide. Volgens gegevens van de Wereldbank ligt het gemiddelde jaarlijkse inkomen per hoofd in dollar in 2020 op \$ 10.500, waarmee het land tot rond een 80ste plaats in de wereld opgeklommen is. Enige minpunt is de inkomensongelijkheid die sterk is toegenomen en nu veel groter is dan wat we in de West-Europese landen gewoon zijn.

Met een boutade kunnen we stellen dat China alles wat we in het Westen in twee generaties deden, nu in een generatie klaarspeelt: rijk worden, een schuldenberg opbouwen en verouderen.

De snelle veroudering is een gevolg van de tweekindpolitiek van de jaren 1970 en de eenkindpolitiek die van 1979 tot 2015 in voege was. Daardoor daalde de nataliteit er nog sterker dan in de rest van de wereld. De bevolking veroudert er nog sneller dan in het Westen. De geboortebeperking ging op de schop maar de jonge Chinezen die in kleine gezinnen opgroeiden, staan niet te springen om veel kinderen op de wereld te zetten omdat een kind opvoeden relatief gezien heel duur is.

Uitwassen van de groei

Ondanks zijn communistische systeem is er weinig sociale bescherming voor een modale werkkraft. Daarom is de spaarquote zeer hoog. Een gemiddelde arbeider spaart ongeveer de helft van zijn inkomen. De overvloed aan spaargeld zoekt aantrekkelijke rendementen. De immer groeiende industrie, verwerkende nijverheid en bouw zoeken voortdurend investeerders en ontleners: een machtige combinatie. De rente ging ook in China de laatste tien jaar naar beneden, waardoor sparen via banken aan aantrekkingskracht verloor.

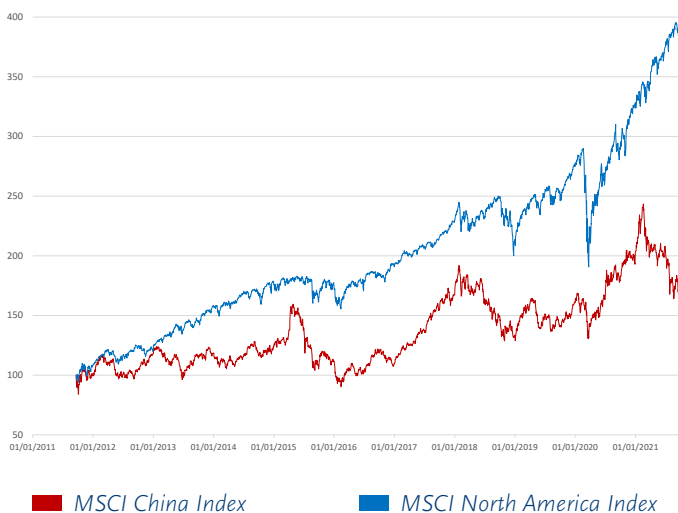
Allerhande alternatieve 'spaarproducten' ontstonden in een parallel circuit naast het officiële bankensysteem. Veel van die zogenaamde Wealth Management Products (WMP's) zijn een vorm van kortlopende financiering. De uitgevers spiegelen hoge rentes voor, zonder al te veel uit te wijden over de risico's. Ze zijn populair bij de gemiddelde Chinees vanwege de hogere opbrengst dan een traditioneel spaarproduct. De risico's zijn groot want meestal dienen die producten om langlopende projecten te financieren. Het is dan ook van enorm belang dat de uitgevers van de WMP's in staat zijn om tijdig nieuwe investeerders te vinden om de vorige terug te betalen. Wanneer er wantrouwen in het systeem kruipt, is een liquiditeitstekort zeer dichtbij. De WMP's hebben natuurlijk bijgedragen tot de snelle groei van China, omdat projecten die in het normale bankensysteem geen krediet kunnen krijgen,

dankzij de WMP's wel konden doorgaan. Gevolg is wel dat er heel wat schulden in het systeem zitten, waar mogelijk zelfs de Chinese overheid niet precies zicht op heeft.

President Xi zag de toenemende inkomensongelijkheid met lede ogen aan. Die ondermijnt de sociale cohesie en rust die nodig zijn voor de machtsbasis van de Communistische Partij, die ondertussen de respectabele leeftijd van 100 jaar heeft. Daarom begon hij een kruistocht tegen extreme rijkdom en de technologische monopolies die daaraan de grondslag liggen.

Daarnaast zijn er ook andere maatregelen die op de gelijkheid moeten inspelen. De reeds hoger vermelde hoge kosten voor de opvoeding van een kind worden mee beïnvloed door de druk op ouders om een succesvol kind te hebben op school. Ouders zijn bereid om zeer diep in de buidel te tasten om hun kind via bijlessen naar een hoger niveau te tillen. Zo werden bijlessen alleen iets voor wie het zich kan permitteren én weerhoudt het minder vermogende burgers ervan om kinderen te hebben. Daarom besliste de Chinese overheid de afgelopen zomer om bijlessen voor kinderen te verbieden. Een hele horde leerkrachten verloor een belangrijk deel van zijn inkomen. De apps die daarop inspeelden, waren van de ene dag op de andere waardeveloos. De overheid verkiest de economische kosten daarvan om een hoger, breder sociaal doel te bereiken. Ook de gamingindustrie werd eerder aan banden gelegd. Zo is de toegang tot gamen voor jonge kinderen beperkt tot enkele uren per week.

Jack Ma, de topman van Alibaba, het bedrijf dat naast online retailer ook een fintechbedrijf is, mocht ondervinden dat overvloedige rijkdom je niet onaantastbaar maakt in China. Het monopolie van Alibaba, dat van 'zijn' handelaars op het platform exclusiviteit eiste, is afgevoerd. De Ant Group, de fintechpoot van Alibaba, die einde 2020 met veel tromgeroffel op een eigen beursnotering mikte, wilde de, dixit de topman, saaie bankwereld in China de poten onder de stoel vandaan zagen door moderne bankdiensten aan te bieden die helemaal aan de controle van Beijing zouden ontsnappen. Dat kon president Xi niet laten gebeuren.





Ma verdween enkele weken uit het publieke leven om eigenlijk nooit meer terug te keren. De overheid in China verwacht van bedrijven dat ze hun maatschappelijke taak opnemen die erop gericht is om de levensstandaard van de gemiddelde Chinees te verbeteren in plaats van die van een paar gelukkigen.

De beursgang van Ant Group is geschrapt en de dagen van exceptionele winstgevendheid voor Alibaba ook. Ook andere technologiegroepen zoals Tencent, restaurantapp Meituan en taxiapp Didi kregen de duimschroeven aangedraaid.

Vastgoed

Ook de ontwikkelingen in de vastgoedsector sprongen in het oog. Vermits het spaaroverschot niet vrij kan bewegen naar het buitenland om betere investeringen op te zoeken, moet het binnenlands op zoek naar geschikte doelen. De vastgoedsector is dan een logische keuze. Nieuwbouwapartementen worden massaal opgekocht door rijke Chinezen, die ze dikwijls leeg laten staan om te speculeren op hogere prijzen. De speculatie tegengaan was altijd een moeilijke evenwichtsoefening voor de overheid. Want om de massale verhuis van Chinezen van het platteland naar de stad te kunnen opvangen, zijn vanzelfsprekend massale investeringen nodig in huizen en vooral appartementen om al de nieuwkomers te huisvesten.

De bouwsector is dan ook goed voor een kleine 30 % van de economie. Het is een belangrijke maatschappelijke doelstelling van Beijing om wonen betaalbaar te maken. Daarenboven signaleerde president Xi een vijftal jaar geleden al aan de sectorspelers dat huizen en appartementen dienen om in te wonen, niet om mee te speculeren. Ook de enorme schuldopbouw in de sector is, vanwege de potentiële gevaren voor het volledige financiële systeem, een probleem dat de overheid grondig wil aanpakken.

Het is in die tijden van ongebreidelde groei dat Hui Ka Yan, oprichter en topman van de vastgoedgroep Evergrande, zijn groep uitbouwde. Het bedrijf werd 25 jaar geleden opgericht en groeide naar omzet uit tot de tweede grootste vastgoedontwikkelaar van China. De aanvankelijk goede relaties met de Chinese overheid zorgden ervoor dat de grote nood aan goedkope leningen voor de realisatie van de projecten vlot geledigd werd.

De megalomane fase begon in 2010 met de aankoop van een voetbalploeg. Later volgden o.a. media-activiteiten, investeringen in de voeding- en drankensector, een verzekeringsmaatschappij en een producent van elektrische auto's.

De vastgoedactiviteiten zitten verspreid over ongeveer 200 steden en werden in de loop van de tijd prestigieu-

zer. Wie bij Evergrande vastgoed wilde kopen, moest de koopsom vooraf reeds ophoesten. Gaandeweg dienden de voorschotten van de nieuwkomers om de gaten in vroegere projecten dicht te rijden. Langetermijnprojecten met kortetermijnfinanciering ondersteunen loopt zelden goed af. Vraag dat maar aan de vroegere leiding van Dexia. Een kleine breuk in het vertrouwen legt meteen de instroom van gelden stil.

Betalingsmoeilijkheden volgen dan snel.

Evergrande sleept naar schatting 2 biljoen Chinese yuan (ongeveer 250 miljard euro) aan schulden mee, verspreid over beleggingsfondsen, banken, verzekeraars en ook kleine beleggers die zich engageerden in WMP's die een opbrengst tot 25 % voorspiegelden.

Dat Evergrande in zijn huidige vorm zal verdwijnen, is duidelijk. Hoe de overheid de zaak zal oplossen, is op het moment van het schrijven minder duidelijk. Dat het de eigenaars financieel zal laten bloeden, staat buiten kijf. Dat er nog een juridisch staartje komt ook. Hoe ze het er voor de rest van de evenwichtsoefening van afbrengt is minder duidelijk. Evergrande zit naar schatting op een voorraad van meer dan 1 miljoen onafgewerkte wooneenheden. Veel gezinnen hebben die aankoop meestal vooraf volledig gefinancierd. Een potentieel systeemrisico is niet uit te sluiten. Banken en verzekeraars die zware afboekingen moeten doen, onbetaalde facturen van aannemers die als gevolg daarvan failliet gaan, berooide burgers die dakloos achterblijven. Niets doen lijkt, in tegenstelling tot de sector van de bijlessen, die in een beweging weggevaagd werd, geen optie. Een te bruusk faillissement

kan banken aan het wankelen brengen én voor sociale onrust zorgen. Toch aanvaardt de regering ook hier enige economische pijn om een duidelijke lijn in het zand te trekken.

Voor de financiële markten is het allemaal niet zo verrassend. De dollarleningen die de groep uitgaf de laatste jaren, hadden jaarlijkse coupons tot 10 % en noteerden de hele tijd beneden pari. In een omgeving van extreem lage rente is het duidelijk dat de sector onraad rook. Reeds in 2017 waren er moeilijkheden en ook eerder lieten analisten en fondsbeheerders zich negatief uit over de financiële situatie van de groep.

Beleggen in groeielanden

Beleggen in groeielanden heeft al tientallen jaren een bijzondere aantrekkingskracht op westerse beleggers. Toch is het niet altijd rozengeur en maneschijn. De lokale economie mag dan al flink groeien, die groei is niet altijd evenredig vertegenwoordigd in de lokale aandelenindexen die soms zware posities in vastgoed-aandelen en banken met zich meesleuren.

Politieke risico's bemoeilijken de oefening voor beleggers. Tot slot kunnen andere boekhoudnormen ook tot verrassingen leiden.

De returns in de groeielanden waren in het verleden regelmatig ontgoochelend. Vooral ook omdat de koersen ook nog eens veel volatieler waren.

Beleggen in groeielanden is als een boeket rozen: het ziet er prachtig uit maar je moet er doornen bijnemen.



Beleggen in groeielanden is als een boeket rozen: het ziet er prachtig uit maar je moet er doornen bijnemen.”

Vermenging banktegoeden na overlijden van een echtgenoot



Ethel Puncher

In een recent standpunt spreekt VLABEL (de Vlaamse Belastingdienst) zich uit over de gevolgen van de vermenging van banktegoeden na het overlijden van een echtgenoot voor de erfbelasting bij het latere overlijden van de andere echtgenoot.

Waarover gaat het?

Wanneer echtgenoten gehuwd zijn onder een gemeenschapsstelsel, worden de gemeenschappelijke goederen na het overlijden van de eerste echtgenoot soms niet verdeeld tussen de erfgenamen, maar wel in het bezit gelaten van de langstlevende echtgenoot. Dat leidde in het verleden regelmatig tot ongewenste fiscale gevolgen bij het latere overlijden van de langstlevende. VLABEL verduidelijkt nu hoe die dubbele belasting kan vermeden worden.

Een voorbeeld

Marcel en Maria zijn gehuwd onder het wettelijk stelsel (gemeenschap van aanwinsten) en hebben twee kinderen. Bij het overlijden van Marcel is er een gemeenschappelijke bankrekening ter waarde van 100.

Tenzij er voorzien is in een afwijkende regeling (bijvoorbeeld via huwelijkscontract of testament), verkrijgt Maria daarvan 50 in volle eigendom. De andere 50 behoort tot de nalatenschap van Marcel en wordt onderworpen aan erfbelasting. De helft die in de nalatenschap valt, komt toe aan Maria in vruchtgebruik en aan de kinderen in blote eigendom. Maria zal dus van de gemeenschappelijke bankrekening 50 in volle eigendom verkrijgen en 50 in vruchtgebruik. De rest komt toe aan de kinderen in blote eigendom.

In principe wordt de bankrekening na het overlijden verdeeld zodat alle erfgenamen hun deel krijgen. In de praktijk gebeurt het soms dat de erfgenamen

beslissen om de banktegoeden volledig op naam van de langstlevende te zetten. Dat gebeurt meestal met de beste bedoelingen. De kinderen willen immers dat de langstlevende echtgenoot optimaal kan genieten van het vermogen dat de echtgenoten samen hebben opgebouwd. Men is er zich echter niet altijd van bewust dat dat fiscale consequenties kan hebben.

Wanneer de gemeenschappelijke bankrekening ter waarde van 100 in onderling overleg tussen de erfgenamen volledig op naam van Maria geplaatst wordt, bestaat het risico dat er opnieuw erfbelasting wordt geheven op de totaliteit wanneer Maria later overlijdt. De banktegoeden van Maria en die van de kinderen zijn namelijk vermengd geraakt. Dat leidt tot economische dubbele belasting, want een deel van die tegoeden komt immers toe aan de kinderen en werd al belast bij het overlijden van Marcel.

Bewijs van niet-verdeling

In het recente standpunt verduidelijkt VLABEL hoe men die dubbele belasting na het tweede overlijden kan vermijden en hoe de notaris dat moet opnemen in de aangifte nalatenschap.

De erfgenamen zullen in ieder geval moeten aantonen dat de financiële tegoeden van de echtgenoten op het ogenblik van het tweede overlijden nog niet verdeeld waren. Er moet worden aangetoond dat er geen transacties zijn gebeurd die een verdeling van de tegoeden uitmaken. Het gaat hier om het bewijs van een negatief feit (een bewijs van iets dat niet gebeurd is).

Men zal moeten trachten te bewijzen dat er geen vermogensoverdracht is gebeurd door de langstlevende echtgenoot aan de kinderen. Als er wel vermogensoverdrachten zijn gebeurd, zal moeten worden aangetoond wat de oorzaak ervan was (bijvoorbeeld schenking door de langstlevende aan de kinderen).

Concrete gevolgen

Het valt steeds aan te raden om de banktegoeden na het overlijden van de eerste echtgenoot correct te verdelen over de verschillende erfgenamen, en dat in lijn met ieders aandeel in de nalatenschap.

Wanneer er bijvoorbeeld een gemeenschappelijke effectenrekening met een waarde van 100 is, blijft de helft van de banktegoeden voor de volle eigendom op naam van de langstlevende echtgenoot, en wordt de andere helft overgemaakt naar een nieuwe rekening met vruchtgebruik voor de langstlevende echtgenoot en blote eigendom voor de kinderen. Op die manier worden de banktegoeden correct verdeeld, en zal er bij het latere overlijden van de langstlevende echtgenoot enkel erfbelasting geheven worden op zijn eigen tegoeden, en niet op het deel dat aan de kinderen toekomt.

Als de erfgenamen om welke redenen dan ook toch beslissen om niet over te gaan tot verdeling, is het belangrijk om aandacht te hebben voor de bewijslast. Om bij het overlijden van de langstlevende niet geconfronteerd te worden met een gedeeltelijke dubbele belasting, is het belangrijk om inventarissen en rekening-uittreksels goed te bewaren om te kunnen bewijzen dat er nog geen verdeling plaatsvond.

Zeker als er veel tijd verloopt tussen het overlijden van de twee echtgenoten, is het heel belangrijk dat de inventarissen en rekeninguittreksels goed bewaard worden door de erfgenamen. Financiële instellingen bewaren inventarissen en rekeninguittreksels immers maximaal 10 jaar.

Ook wanneer er later andere vermogensoverdrachten gebeurden door de langstlevende naar de kinderen (bijvoorbeeld in het kader van een schenking) is het belangrijk om die overdrachten goed te documenteren.

Tot slot

We hebben het hier enkel over de standaard situatie waarbij echtgenoten niet in een afwijkende regeling hebben voorzien.

Natuurlijk is het echtgenoten steeds toegestaan om bijvoorbeeld via huwelijkscontract of testament een regeling te treffen om de langstlevende maximaal te bevoordelen. Wanneer de banktegoeden op grond van zo'n regeling in volle eigendom aan de langstlevende toekomen, speelt de problematiek van vermenging uiteraard niet, omdat de kinderen bij het eerste overlijden nog geen erfgenaam zijn.

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



Het valt steeds aan te raden om de banktegoeden na het overlijden van de eerste echtgenoot correct te verdelen over de verschillende erfgenamen.”

“Samen groeien met onze klanten, daar gaan we voor.”

Lode Leirens

Commercieel verantwoordelijke kantoor Kortrijk



Hoe merken klanten en medewerkers van Dierickx Leys Private Bank Kortrijk dat Lode Leirens sinds mei 2021 aan boord is als commercieel verantwoordelijke? Ze hóren het, naar zijn eigen zeggen. Want hij legt het graag uit (in vijf talen als het moet), staat altijd open voor een gesprek (formeel of informeel) en kan niet wachten om samen een visie te ontwikkelen die rendeert, op maat van elke klant. Hoe bekijkt hij dat precies? Dat vroegen we hem op de man af, even vóór de opening van de nieuwe kantoren.

Waar komt Lode Leirens (43) vandaan? Na een kindertijd in Brussel verhuisde hij naar Brugge waar hij al 39 jaar woont. Samen met zijn Braziliaanse vrouw heeft hij twee flinke dochters van 4 en 1. De oudste - Chloë - schakelt al moeiteloos over van Nederlands naar Portugees en weer terug.

Stellen dat hij al een ruime ervaring heeft opgedaan in de financiële wereld, is een understatement. “Ik heb al wat kilometers op de teller, dat klopt.” Wist hij dan al vroeg dat hij de financiële wereld in wilde? Nee, daar is hij eigenlijk ingerold. In ‘99 kreeg hij als schoolverlater de kans om bij Rabobank aan de slag te gaan. En dat deed hij.

“Ik mocht onderaan de ladder beginnen. Praktijkervaring opdoen en ook 1 à 2 dagen per week studeren, over hypotheek, belastingen, boekhouden, beleggingsadvies, kredieten ... Vanaf dan heb ik me op diverse manieren - acht jaar lang ook via avondschool - verdiept in alle facetten van het vak. Een ideale combinatie: ik amuseerde me en kon iedere dag bijleren, stapsgewijs expertise verwerven.”

En u was vertrokken in de financiële wereld.

“Ja. Stap voor stap opklimmen, dat kon. Voor mezelf heb ik de druk en de lat altijd hoger gelegd, zodat ik klaar was voor de volgende stap. Het belang van hard werken had ik van thuis meegekregen - ik kom uit een familie van zelfstandigen. Vanaf mijn 16de heb ik in het weekend ook in de horeca gewerkt. Niet te onder-

schatten als leerschool. Je leert commercieel te zijn en met iedereen om te gaan. Eigenlijk zou dat ook in het lessenpakket van het onderwijs moeten zitten.”

Vanaf 2000, toen hij bij Fortis Blankenberge aan de slag ging, werd BNP Paribas Fortis zijn biotoop. Terwijl hij zijn expertise verdiepte en meer ervaring opdeed, kreeg hij ook meer verantwoordelijkheden. Achtereenvolgens als Sales Efficiency manager, kantoordirecteur, private banker, Manager Sustainable Business & Social Enterprises.

“Dat laatste was een volledig nieuw segment: sociale ondernemingen en duurzaam ondernemen. Dat is me altijd blijven interesseren, net als het thema duurzaamheid, corporate sustainability. Nu ben ik weer aan een nieuwe uitdaging begonnen: de commerciële leiding van een kantoor voor private banking .”

Hoe leerde u Dierickx Leys Private Bank kennen?

“Door een vroegere collega die ook bij Dierickx Leys Private Bank gestart was. Hij tipte me dat ze iemand zochten om kantoor Kortrijk commercieel te leiden. Ik kende hen al op een andere manier: via hun website. Ik beken dat we daar soms informatie gingen opzoeken over aandelen. Heel betrouwbaar.”

‘Visie rendeert’ is het credo van Dierickx Leys Private Bank. Herkent u zich daarin?

“Jazeker. Visie is cruciaal voor vermogensbeheer. Natuurlijk moet je het hele vakgebied overzien en de

nodige expertise bieden. Maar visie is ook nodig om aan de klant echt maatwerk te leveren. Je moet inzien wat de klant precies wil, meedenken met hem, het gevoel geven én aantonen dat je in hetzelfde schuitje zit. ‘Wij worden uw tweede bank’ vond ik altijd al een inspirerende insteek van Dierickx Leys Private Bank.”

Over maatwerk

“Met maatwerk wordt wel meer gezwaaid, maar dat moet je hard maken. “Wij zijn er voor u zoals u wenst dat wij voor u werken.” Liefst met een langetermijn-horizon. Van generatie tot generatie. En dat is vaak gekoppeld aan de ‘moments of truth’ in het leven van de klant, de belangrijke mijlpalen. Dan krijgen wij de kans om onze rol als kapitein of copiloot van het financiële schip volop te spelen.”

Over partnership

“Echt partnership, daar gaat het om. Bij mooi weer, maar ook bij storm. Als het goed gaat met de economie en de beurzen, dan is het plezant om je klant te bellen. Maar van zodra het iets moeilijker wordt, mag je je niet wegsteken. Dan moet er nog meer contact zijn. Om problemen te duiden en oplossingen zoeken. Op dat moment willen we ons onderscheiden, blijk geven van expertise en de rust bewaren, kortom: de klant goed begeleiden.”

Hoe bekijkt u uw eigen rol?

“Ik wil vooral onze waarde naar de klanten toe vergroten én verder uitdragen. Dat kunnen we alleen als we samen voor hetzelfde doel gaan. Daarom heb ik ook een interne opdracht naar de medewerkers toe. Na de overname door Dierickx Leys Private Bank moeten zij verder vertrouwd raken met de mindset en de manier van werken. Hun talenten, hun kennis en expertise krijgen nog meer ruimte. Ook letterlijk, in de nieuwe kantoren. Zij leren optimaal gebruik te maken van alle tools die voorhanden zijn. En zo meer. Ja, ik haal iedereen een beetje uit zijn/haar comfortzone (lacht).”

Zijn de noden van de klant geëvolueerd?

“We zien alleszins een verschil met 20 jaar geleden. Vandaag is er veel meer informatie ter beschikking van iedereen, in De Tijd, Kanaal Z, De Belegger ... De klant is doorgaans beter geïnformeerd dan vroeger, maar ook veeleisender en ongeduldiger (lacht). Hij ziet soms goedkopere oplossingen maar zonder het nodige advies. Op dat punt is het aan ons om ons echt te onderscheiden en onze meerwaarde te bewijzen. Beleggingen zijn gericht op rendement, natuurlijk. Maar we doen ook meer dan beleggen. We zorgen er mee voor dat het gezinspatrimonium intact blijft en groeit waar mogelijk. Onze meerwaarde kunnen we ook bewijzen bij de vermogensoverdracht. Wij geven totaaladvies op maat van het hele gezin, ook voor de volgende generaties.”

Duurzaam en ‘social’ zijn kernwoorden in uw carrière. Nog altijd?

“Jazeker. Duurzaamheid wordt soms gepercipieerd als ecologie, maar het is veel meer dan dat. Het gaat ook over innovatief zijn (anders sta je als bedrijf buitenspel), blijven leren en expertise opbouwen, oog hebben voor het welzijn van mensen ...

Samengevat: inzetten op Planet, People & Profit. Vandaar ook dat wij onze evenementen in Kortrijk organiseren, met lokale partners. We staan voor een duurzame aankooppolitiek. Dit sluit perfect aan bij onze beleggingspolitiek: bij de aandelenselectie door Dierickx Leys Private Bank gaan bedrijven altijd door een ESG-filter (Environment, Social & Corporate Governance).”

Waar kijkt u vooral naar uit in de komende periode?

“Een succesverhaal schrijven in Kortrijk en West-Vlaanderen, natuurlijk. Wij willen de bevoorrechte ‘tweede bank’ worden en een waardige speler op de markt zijn die voor niemand moet onderdoen qua expertise. We willen ons onderscheiden in de aanpak van de klant, vertrouwensbanden smeden en partnerships opbouwen.

Kortom: samen groeien met onze klanten!”