

KASTEELPLEIN STREET JOURNAL

Trimestriële nieuwsbrief van Dierickx Leys Private Bank
Jaargang 5, nummer 1 - Januari 2019



Beste lezer

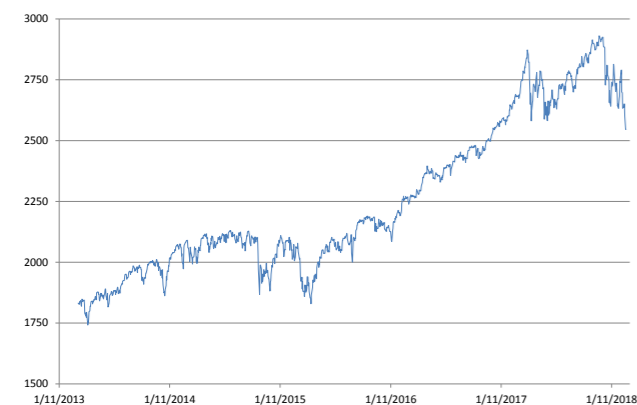
De directie en de medewerkers van Dierickx Leys Private Bank wensen u en uw familie een onvergetelijk mooi 2019 in goede gezondheid. We blikken terug op een bewogen beursjaar met een belangrijke rol voor de centrale bankiers en politieke leiders. Apple is een van de exponenten van dit bewogen jaar. Daarom zoemen we er op in. Minder bekend, maar ook een wereldbedrijf, is Kion, een Duits bedrijf met roots die meer dan een eeuw teruggaan. In dit nummer gaan we ook in op de mogelijkheden van de zorgvolmacht.

Veel leesplezier.

Kasteelplein Street Journal is een uitgave van Dierickx Leys Private Bank
Kasteelpleinstraat 44-46, 2000 Antwerpen
Verantwoordelijke uitgever: Werner Wuyts
Redacteurs: Werner Wuyts, Ethel Puncher, Geert Campaert en Willem De Meulenaer
Opmaak en druk: JEdesign.be

Hevige najaarsstorm op de beurzen

Dat het laatste kwartaal van 2018 een bewogen kwartaal was op de beurzen, is een understatement. In een mum van tijd verloor De Amerikaanse Standard & Poor's-index zowat 10% terrein. De Nasdaq, die veel technologiebedrijven bevat, kelderde zelfs nagenoeg 15%.

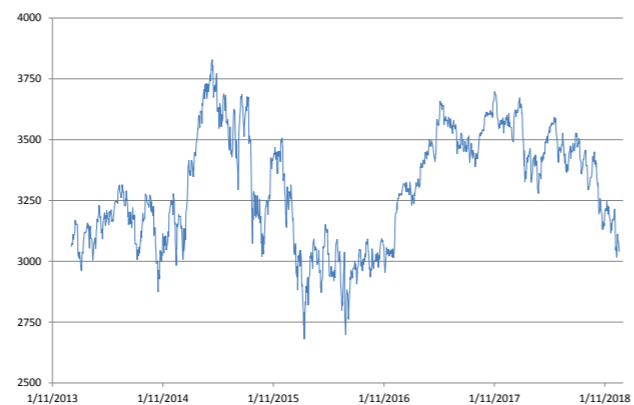


S&P 500 INDEX (bron: Bloomberg)

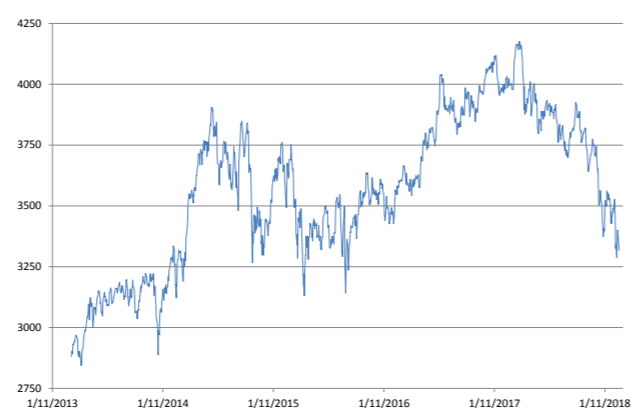


NASDAQ COMPOSITE INDEX (bron: Bloomberg)

Op de Europese beurzen was de toestand nauwelijks beter. De Eurostoxx50-index, die al langer aan het kwakken was, verloor meer dan 10%, net zoals onze eigen Bel20. Sinds medio januari staat de teller voor de Bel20 al op een verlies van om en bij de 20%.



Euro Stoxx 50 (bron: Bloomberg)



BEL 20 INDEX (bron: Bloomberg)

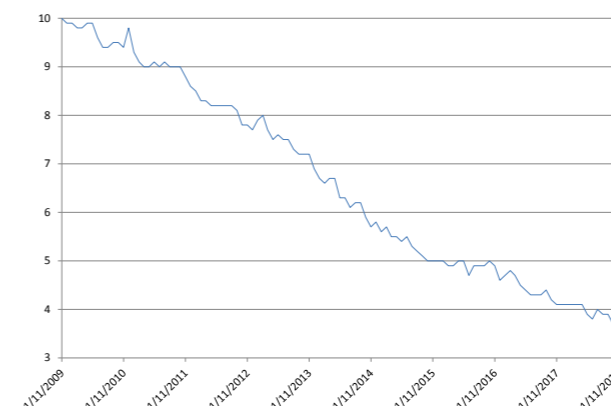
Sinds begin dit jaar staan de meeste Amerikaanse indices toch nog op winst, althans omgerekend naar euro. Daar zit de duurdere dollar natuurlijk voor iets tussen. De meeste Europese beurzen flirten over dezelfde periode met een verlies van 10 à 15%. Het klinkt misschien verwonderlijk, maar op zich was de daling nog niet zo abnormaal. We zijn de afgelopen jaren verwend geweest met een relatief lange periode van historisch lage volatiliteit, en evolueren nu terug naar een meer 'normale' toestand. Toch zijn er enkele factoren die erop wijzen dat de correctie veel minder onschuldig is dan ze op het eerste zicht lijkt. Maar laat ons eerst enkele macro-economische parameters op een rijtje zetten.



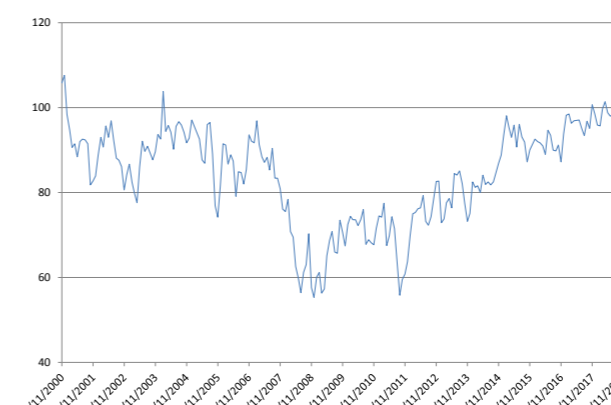
Willem De Meulenaer

VS: wind in de zeilen

De Amerikaanse economische groei bedroeg maar liefst 3,5% in het afgelopen derde kwartaal, wellicht deels aangespoord door de belastingverlagingen die President Trump doorvoerde. De werkloosheidsgraad nam een steile duik, van bijna 10% in 2009, naar minder dan 4% op dit moment. Het is dan ook weinig verwonderlijk dat het consumentenvertrouwen op het hoogste niveau piekt in bijna twee decennia tijd.

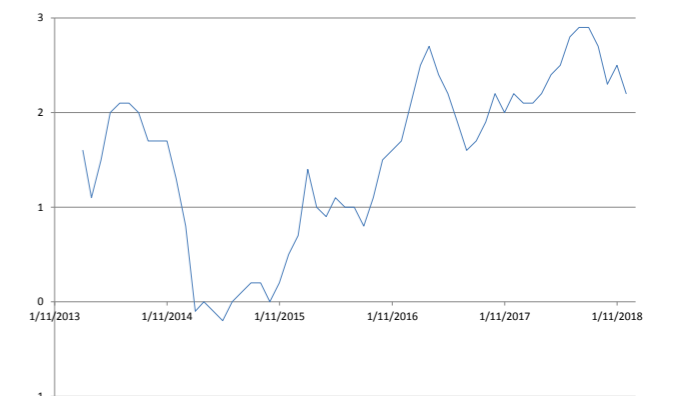


Werkloosheidsgraad VS (bron: Bloomberg)

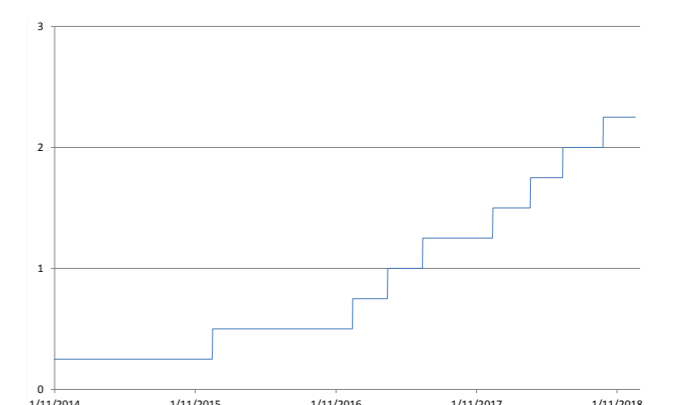


Consumentenvertrouwen VS (bron: Bloomberg)

De goede gang van zaken in de VS heeft echter ook een keerzijde. Sinds 2015 is de inflatie opgerukt richting 3%. Omdat te hoge inflatie de economie kan ontwrichten, ziet de Amerikaanse centrale bank, of kortweg de Fed, zich genoodzaakt de rentetarieven stelselmatig op te trekken. Intussen werd de rente al voor de achtste keer verhoogd, tot een vork van 2% – 2,25%.

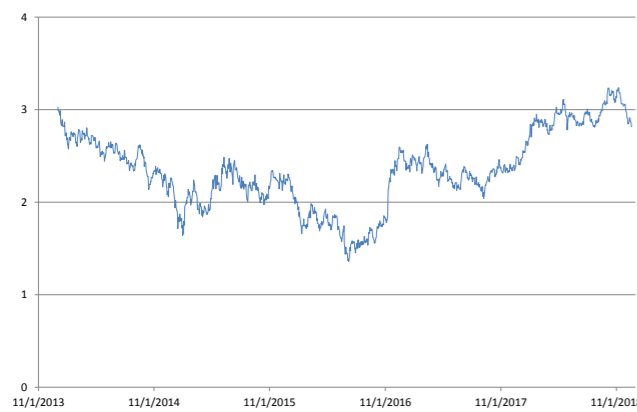


Inflatie VS (bron: Bloomberg)



Federal Funds Target Rate (bron: Bloomberg)

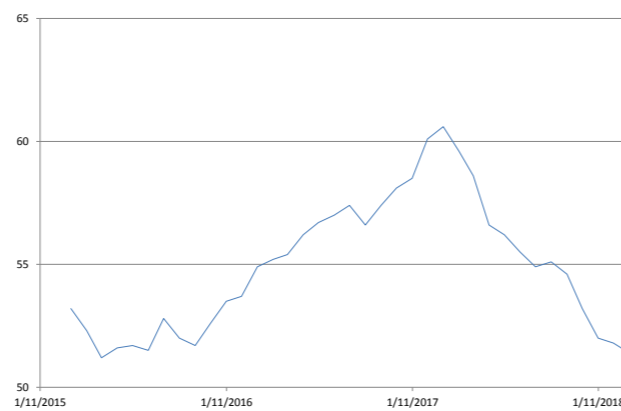
De ingreep van de centrale bank heeft de tienjarige rente in de VS echter opgedreven, van 1,5% medio 2016 tot om en bij de 3% nu. Dat drukt de winstgevendheid van de bedrijven, die hun rentelasten zien toenemen. Een lagere winst zorgt voor lagere beurswaarderingen. Bovendien waren beleggers de afgelopen jaren bijna verplicht te beleggen in aandelen, omdat obligaties zo goed als geen rendement opleverden. Maar met de hogere rentetarieven worden Amerikaanse obligaties terug een interessanter alternatief en verliest de beurs wat van zijn glans.



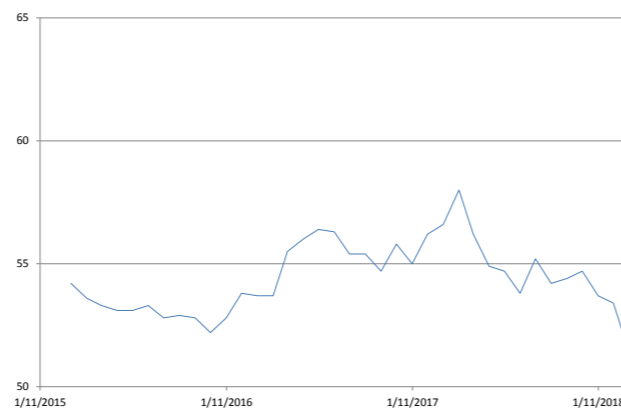
Tienjarige rente VS (bron: Bloomberg)

Oorzaken van de correctie

Het verhogen van de rentetarieven is een van de oorzaken van de tuimelperte op de beurzen, maar lang niet de enige. Minstens zo belangrijk zijn de indicaties dat de economische groei vertraagt. In de VS valt het minder op, maar in Europa al des te meer. Het sentiment van de Europese aankoopdirecteuren in de verwerkende nijverheid is de afgelopen maanden steil afgenomen, van meer dan 60 naar 51,4 punten. Een peil boven de 50 suggereert weliswaar groei, maar het is vooral de forse daling die zorgen baart. Een gelijkaardige indicator, maar voor de dienstenindustrie, daalde van 58 naar 51,4 punten.



Markit Eurozone Manufacturing PMI (bron: Bloomberg)



Markit Eurozone Services PMI (bron: Bloomberg)

Het flink afgebrokkelde vertrouwen in Europa is minstens gedeeltelijk te wijten aan de president van de VS. Trump stuurt aan op een handelsoorlog met verschillende continenten. Vooral China, maar ook Europa, wordt gevisieerd.

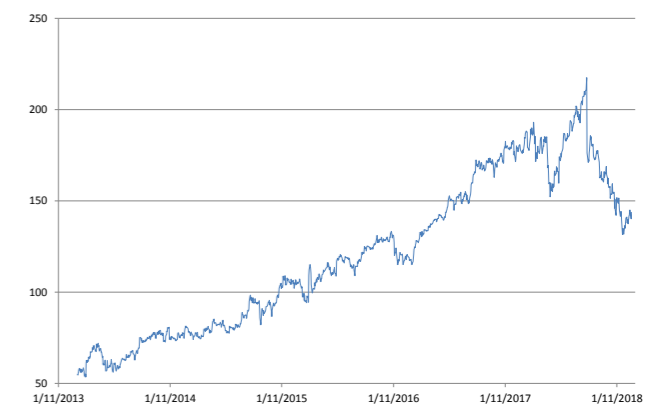
Handelsoorlog

In tegenstelling tot wat Trump beweert, 'wint' niemand een handelsoorlog. Integendeel, een handelsoorlog leidt altijd tot duurere producten en inefficiënties en levert uiteindelijk enkel verliezers op. Duurdere producten doen immers de vraag afnemen en op die manier wordt een domino-effect in gang gezet. Er zijn minder grondstoffen nodig, minder transport, de productie wordt verlaagd waardoor er ook minder arbeidskrachten nodig zijn, er wordt minder geïnvesteerd en op die manier start een vicieuze cirkel die tot een recessie kan leiden. Het is mogelijk dat China harder getroffen wordt dan de VS, maar dat de VS er zelf zonder klee-

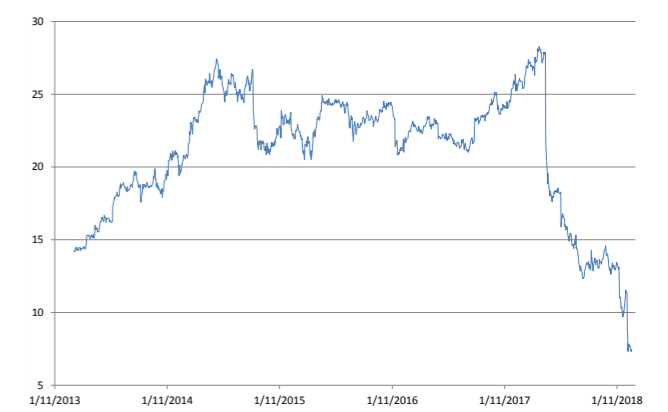
scheuren uitkomt, is een fabeltje. En dan hebben we het zelfs nog niet gehad over de politieke problemen, zoals in Italië of in het Verenigd Koninkrijk. Een lange periode van onzekerheid kan op zich al leiden tot een verminderde economische groei, zelfs al zou er uiteindelijk een gunstige uitkomst zijn.

Waardering

Last but not least, de hoge waardering van aandelen is eveneens een belangrijke oorzaak van de correctie. Hoewel er een hele reeks aandelen de laatste tijd goedkoper zijn geworden, zijn de beurzen over het algemeen nog steeds vrij prijzig, gemeten naar verschillende maatstaven. Nemen we bijvoorbeeld de koers-ebitdaverhouding (koers afgezet tegenover de bruto bedrijfswinst). Zowel voor de Amerikaanse Standard & Poor's-index als voor de Nasdaq-index zitten we op het hoogste peil in bijna twintig jaar tijd, zelfs na de meest recente correctie. De grote groeiaandelen, zoals Facebook, Apple, Amazon, Netflix, Alphabet (Google) hebben een belangrijk deel van de hausse gedragen maar zijn nu ook voor een aanzienlijk gedeelte verantwoordelijk voor de daling. Het probleem is dat dergelijke aandelen doorgaans moeilijk(er) te waarderen zijn. Tot voor kort leek er daarom geen bovengrens voor die aandelen. Keerzijde van de medaille is dan wel dat de onderzijde evenzeer moeilijk te bepalen is. Schuilen in goedkope(re) aandelen lijkt op het eerste zicht een goed idee, maar blijkt in de praktijk nauwelijks te werken. De afgelopen maanden zagen we aandelen, die al goedkoop waren, toch nog zwaar onderuit gaan nadat ze teleurstellend nieuws moesten opbiechten. We denken dan onder andere aan Bpost, het Franse ITbedrijf Atos, of het Duitse Fresenius, actief in de gezondheidszorg. Elk van die bedrijven verloor tien tot twintig procent bij de publicatie van teleurstellend nieuws, terwijl ze voordien al fors gedaald waren.



FACEBOOK INC (bron: Bloomberg)



BPOST (bron: Bloomberg)

Conclusie

Het economische groeiverhaal vertoont de eerste barstjes en scheurtjes en loopt mogelijk op zijn einde. De handelsoorlog vergroot de kans op een recessie, zeker als hij verder zou escaleren. In anticipatie op een eventuele groeivertraging hebben beleggers de beurzen al flink lager gestuurd. Bedrijven die teleurstellen, worden fors afgestraft en goedkope aandelen vormen daar helaas geen uitzondering op. Kieskeurigheid is daarom geboden. We stofferen onze portefeuilles bij voorkeur met stabiele bedrijven, die stevige balans en een goed kasstroomrendement kunnen voorleggen. Dat verkleint de kans op significante missers (al is het onmogelijk dat helemaal uit te sluiten). Te dure en/of te riskante aandelen afbouwen en op die manier een beetje cash opbouwen, is wellicht geen slecht idee.

Kion: parel van de Mittelstand

De sterkte van de Duitse economie wordt vaak toegeschreven aan het succes van de 'Mittelstand'. Die term wordt gebruikt om een specifiek deel van de Duitse industrie te omschrijven. Het gaat om de vele kleine en middelgrote, vaak familiale, bedrijven die de ruggengraat van de Duitse industrie vormen*. Een gemeenschappelijk kenmerk van die bedrijven is dat ze meestal focusten op een specifieke niche waarin ze marktleider wilden worden. Daarnaast lag de focus daarbij vaak op de kwaliteit van het product, waarbij men mikte op de kwalitatief beste producten om zo minder op prijs te moeten concurreren. Die bedrijven waren meestal al van in het begin exportgericht en konden zo in de loop der jaren verder groeien door buitenlandse markten te veroveren. Het resultaat daarvan is dat Duitsland vandaag honderden kleine en middelgrote bedrijven telt die marktleider zijn in de productie van een reeks uiteenlopende producten in vooral de autosector, chemiesector en machinebouw.

Heftrucks als niche

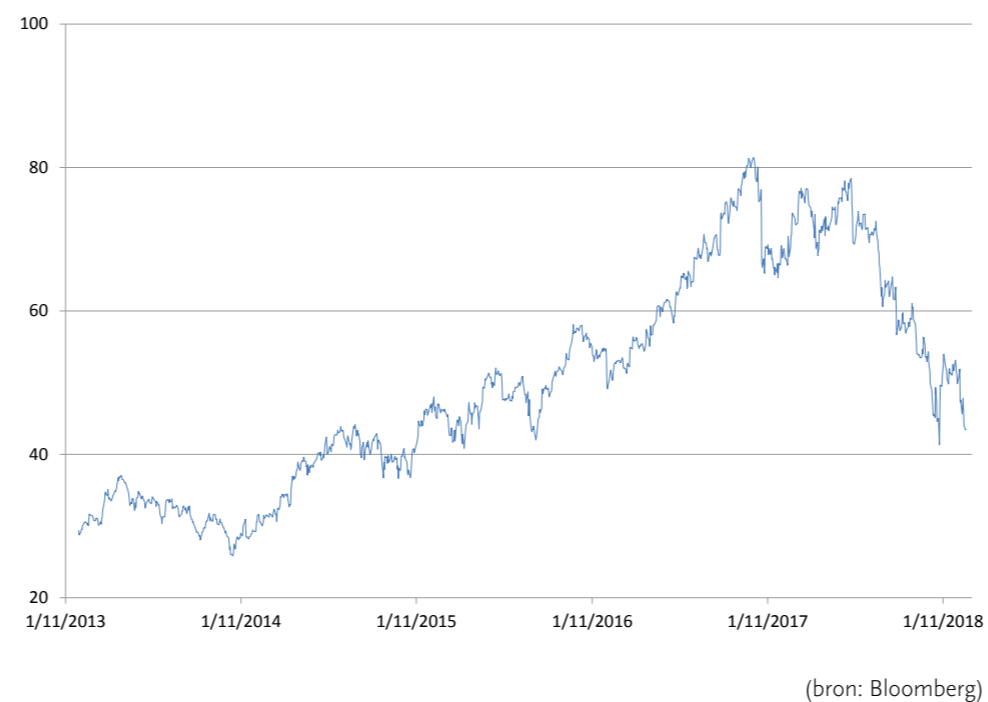
Een mooi voorbeeld van zo'n succesvol Mittelstandbedrijf is Kion. Het bedrijf werd meer dan 100 jaar geleden opgericht door de Duitse wetenschapper en ondernemer Carl von Linde met een focus op de productie van heftrucks. In 1929 werd het bedrijf opgenomen in Linde AG. Linde AG was een andere Mittelstandparel van meneer von Linde, met een focus op de productie van industriële gassen. Het bedrijf bestaat vandaag nog en is uitgegroeid tot een van de wereldleiders in industriële gassen. Als een zelfstandige divisie, onder de vleugels van Linde, kon Kion zich door de jaren heen ontwikkelen tot een belangrijke speler in de markt van heftrucks. Via enkele overnames door de jaren heen breidde Kion zijn productassortiment uit en daardoor is het bedrijf vandaag marktleider in Europa, vóór Jungheinrich, niet toevallig ook een Duitse Mittelstandspeler. Het bedrijf werd in 2010 verzelfstandigd en verkocht aan de private equityspeler KKR, die het op zijn beurt drie jaar later naar de beurs bracht.

Focus op kwaliteit

Kwaliteit is ook bij Kion een belangrijk aandachtspunt. Het investeerde door de jaren heen sterk in O&O, en zijn heftrucks worden vandaag beschouwd als de beste op de markt. De superieure technologie zorgt ervoor dat de heftrucks wendbaarder zijn dan die van de concurrenten en ook minder snel verslijten. Daardoor kan Kion een hogere dan gemiddelde prijs vragen voor zijn producten. Een ander interessant aspect van het businessmodel is dat er verschillende elementen zijn



Geert Campaert



Groei	Stabiliteit	Kwaliteit	Waardering
***	**	****	*****

Een uitgebreide studie vindt u op <https://www.dierickxleys.be/nl/studies/kion>.

* Voor wie meer in detail wil weten over de Duitse Mittelstandbedrijven, inclusief een aantal portretten van Duitse (beursgenoteerde) bedrijven, kunnen we het vlot leesbare boek 'Hidden Champions of the TwentyFirst Century' van Hermann Simon aanbevelen.

die 'switching costs' voor de klanten creëren. Zo worden de heftrucks vaak op maat van de klant gemaakt, met meer dan 6000 verschillende opties. Dat zorgt ervoor dat klanten, wanneer ze die producten moeten vervangen op het einde van hun levensduur, geneigd zullen zijn om opnieuw bij Kion te bestellen. Klanten willen niet het risico lopen dat wanneer ze een product van een andere leverancier zouden kopen, dat product mogelijk minder goed afgestemd is op hun specifieke situatie, en daardoor zorgt voor tijdverlies bij het lossen en laden. Een tweede aspect dat voor switching costs zorgt, zijn de onderhoudscontracten. Bij de verkoop van de heftrucks sluit Kion in de meerderheid van de gevallen ook een onderhoudscontract af voor gemiddeld vijf jaar. Voor verschillende onderdelen zijn klanten ook aangewezen op de wisselstukken die Kion zelf verkoopt. De inkomsten van onderhoud en wisselstukken maken ongeveer een kwart van de omzet uit. Omdat de marges er dubbel zo hoog zijn als bij de verkoop van de heftrucks zelf, bedraagt de bijdrage tot de winst zelfs 40%.

Uitbreiden naar verwante producten

Wanneer Mittelstandbedrijven hun uitgekozen niche eenmaal domineren en ook de buitenlandse markten veroverd hebben, komen ze voor een keuze te staan: aanvaarden we in de toekomst een lager groeiritme, of gaan we op zoek naar een andere markt om te domineren? We zien dan vaak dat de bedrijven ervoor kiezen om een nieuwe markt te zoeken met aanverwante producten die een of andere link hebben met hun bestaande niche, en proberen hun succesformule in de nieuwe niche te herhalen. Dat was ook bij Kion het geval. De markt voor heftrucks groeit ongeveer 4% per jaar en extra marktaandeel veroveren wordt moeilijker nu Kion al de grootste speler in Europa is. Daarom ging men in 2016 op zoek naar een aanverwante markt die sneller groeide, wat leidde tot de overname van Dematic. Het Amerikaanse Dematic was de wereldmarktleider in de verkoop van software en materiaal voor de automatisatie van magazijnen ('supply chain solutions'). Die producten waren complementair aan die van Kion en door de overname kon Kion zich profileren als een leverancier van complete oplossingen voor de logistiek van bedrijven als een van de enigen in de sector. Bijkomende voordelen waren dat daardoor de marktpositie van Kion in de VS gevoelig versterkt werd en dat er crosssellingopportunities ontstonden. De markt waarop Dematic actief was, groeide bovendien veel sneller dan die van Kion (10% per jaar), waardoor Kion de komende jaren opnieuw een groeiversnelling moet kunnen realiseren.

Conclusie

Kion is een goedgeleid bedrijf met een sterke marktpositie dat de komende jaren een mooie groei kan realiseren. We denken dat aan de huidige waardering die goede vooruitzichten nog niet in de koers verrekend zitten.

Apple: buy the dip?

De FANG-aandelen waren de voorbije jaren de motor achter de klim van de Amerikaanse beurzen. De jarenlange stijging zorgde er zelfs voor dat Apple in het voorjaar het eerste bedrijf werd met een marktkapitalisatie van meer dan \$ 1,000 miljard. De NASDAQ, en de FANG-aandelen in het bijzonder, hebben de voorbije maanden echter een serieuze terugval gekend (zie ook artikel 'Hevige najaarsstorm op de beurzen'). Nu de waardering teruggevallen is, stellen we ons de vraag of Apple vandaag een koopwaardig aandeel is. We lijsten voor u de argumenten pro en contra op en geven daarna onze conclusie.

PRO

- Apple is nog altijd een groeiend bedrijf. Het voorbije boekjaar groeide de omzet met 16% en de winst per aandeel met 30%. Voor het lopende boekjaar wordt een omzetsijging van 4% verwacht en een stijging van de winst per aandeel met 12%.
- De iPhone blijft nog altijd een succes bij consumenten wereldwijd, en doordat klanten vaak ook andere Appleproducten zoals een iPad of Apple Watch kopen, zitten ze ingebed in het Apple-ecosysteem waardoor ze niet gemakkelijk switchen naar een smartphone van een ander merk. Dat stelt Apple in staat om zijn prijzen jaar na jaar op te trekken, zonder veel klantenverlies. De gemiddelde verkoopprijs van een iPhone ligt vandaag op \$ 793, dat is 28% meer dan een jaar geleden.
- Apple genereert elk jaar tientallen miljarden cash. Sinds 2012 gebruikt het bedrijf een deel van die cash om eigen aandelen in te kopen en te vernietigen. Zo kocht Apple sindsdien gemiddeld jaarlijks 5% van zijn eigen aandelen in. Dat zorgt ervoor dat zelfs bij een stabiele winst de winst per aandeel jaarlijks met 5% kan stijgen. We verwachten dat die trend zich ook de komende jaren zal verderzetten.

• Onder Steve Jobs had Apple het imago van de meest innovatieve speler in de sector. De iPhone en de iPad waren dan ook echte vernieuwingen. De laatste jaren heeft Apple geen echt vernieuwende producten meer uitgebracht, maar we sluiten niet uit dat ze ons de komende jaren opnieuw kunnen verrassen met een revolutionair product, en dat dan een nieuwe groeifase kan starten.

CONTRA

- Apple blijft sterk afhankelijk van de iPhoneverkoop, die voor ruwweg twee derde van de winst zorgt. De smartphonemarkt lijkt vandaag stilaan verzadigd en het aantal smartphones dat wereldwijd verkocht wordt, groeit amper nog. Bovendien verliest Apple langzaam marktaandeel aan Chinese concurrenten als Huawei en Xiaomi.
- De handelsoorlog tussen de VS en China zorgt voor onzekerheid. De vrees bestaat dat Apple een slachtoffer daarvan kan worden: zo kan de VS invoerheffingen lanceren op iPhones en iPads die uit China komen, wat op de winstmarge van Apple kan wegen. Aan de andere kant kan ook China maatregelen nemen om Amerikaanse bedrijven in China te treffen als het conflict zou escaleren.
- De voorbije weken kwamen er winstwaarschuwingen van verschillende leveranciers van Apple die er mogelijk op wijzen dat Apple zijn productie aan het verlagen is. Dat doet vrezen dat de nieuwste iPhone modellen minder goed verkopen dan verwacht. Dat zou dan een aanwijzing kunnen zijn dat de forse prijsverhogingen die bij die modellen zijn doorgevoerd, toch een negatief effect op de vraag beginnen te hebben. Als dat het geval is, zal Apple het de komende jaren moeilijker krijgen om – zoals de afgelopen jaren – voor elk nieuw model een (fors) hogere prijs te vragen.



Geert Campaert

Conclusie

Twijfels over het succes van de iPhone en ongerustheid omtrent de handelsoorlog tussen de VS en China hebben de voorbije maanden sterk op het aandeel van Apple gewogen. De handelsoorlog is een risicofactor, waarvan we de uitkomst vandaag niet kunnen voorspellen, maar tot nu toe heeft Apple daar nog geen nadeel van ondervonden. De verkoopcijfers van de iPhone houden voorlopig ook nog altijd stand en we achten de kans op een sterke terugval van de verkoop klein. Als Apple de komende jaren zijn prijzen nog telkens licht kan verhogen (weliswaar minder fors dan de voorbije jaren) en blijft eigen aandelen inkopen en vernietigen, kan de winst per aandeel blijven stijgen. In dat scenario is het aandeel na de terugval stilaan weer aantrekkelijk en nadert het onze koopgrens van \$ 165. Op korte termijn blijft het sentiment rond de FANG-aandelen echter negatief en sluiten we niet uit dat het negatieve sentiment het aandeel nog lager kan duwen.

Een uitgebreide studie vindt u op <https://www.dierickxleys.be/nl/studies/apple>.



Groei	Stabiliteit	Kwaliteit	Waardering
***	****	****	***



(bron: Bloomberg)

DOSSIER Zorgvolmacht: 5 praktische vragen



Ethel Puncher

Steeds meer mensen laten een zorgvolmacht opstellen. Via de zorgvolmacht kan u al op voorhand regelen hoe en door wie uw vermogen zal worden bestuurd wanneer u dat in de toekomst zelf niet meer kan.

1. Wat is een zorgvolmacht?

De zorgvolmacht (ook bekend als 'buitengerechtigde lastgeving') is een handig instrument waarmee u het bestuur van uw vermogen kan regelen voor het geval u daar in de toekomst niet meer toe in staat bent. U kan bijvoorbeeld in een coma belanden na een verkeersongeval of dementie krijgen. Gezien elk van ons geconfronteerd kan worden met een periode van onbekwaamheid tijdens zijn leven, is de zorgvolmacht zowel interessant voor oudere als voor jongere mensen.

De zorgvolmacht is een specifiek type van volmacht waarmee u als meerderjarige wils- en handelingsbekwame persoon aan een andere persoon de macht geeft om uw vermogen te beheren wanneer u dat zelf niet meer kan. U kiest zelf wie u als gevolmachtigde wil aanduiden. Die persoon moet de volmacht wel aanvaarden. De zorgvolmacht kan enkel betrekking hebben op uw goederen en niet op uw persoon. Zo kan u bijvoorbeeld in de zorgvolmacht laten opnemen dat de gezinswoning niet verkocht mag worden vóór uw overlijden of dat uw beleggingsstrategie niet gewijzigd mag worden. Maar, u kan niet bepalen dat uw gevolmachtigde voor u een euthanasieverklaring mag invullen of een testament mag opstellen, gezien die zaken een persoonsgebonden karakter hebben.

2. Wat zijn de voordelen van een zorgvolmacht?

Het grote voordeel van een zorgvolmacht is dat, wanneer u onbekwaam wordt, er geen nood is aan een gerechtelijke procedure voor de vrederechter. Bij dergelijke procedure wordt vaak een onafhanke-

lijke persoon buiten uw familie als bewindvoerder aangesteld (bijvoorbeeld een advocaat). Bij een zorgvolmacht kiest u zelf wie wordt aangesteld als gevolmachtigde. In de praktijk wordt er vaak een zorgvolmacht gegeven aan een van de kinderen of een familielid.

Het verschil met een gewone volmacht is dat de zorgvolmacht specifiek wordt opgesteld met de bedoeling te gelden wanneer u onbekwaam wordt. Een gewone volmacht komt immers automatisch te vervallen van zodra u niet meer bekwaam bent.

Een bijkomend voordeel zijn de flexibele mogelijkheden die de zorgvolmacht biedt qua vermogens- en successieplanning. Zo kan u in de zorgvolmacht de gevolmachtigde toelaten om in uw plaats schenkingen te doen aan bijvoorbeeld uw echtgenoot of uw kinderen. De voorwaarden en modaliteiten van de schenkingen moeten wel duidelijk gespecificeerd worden in de zorgvolmacht. U kan bijvoorbeeld in de zorgvolmacht bepalen dat er enkel mag geschonken worden met voorbehoud van vruchtgebruik en dat alle kinderen gelijk moeten behandeld worden. Ook kan u bepalen dat er slechts een welbepaald maximumbedrag geschonken mag worden.

3. Welke handelingen mag de gevolmachtigde stellen?

U kan in de zorgvolmacht zelf bepalen welke handelingen uw gevolmachtigde mag stellen. U kiest zelf hoe ruim u dat formuleert. U kan ervoor kiezen de gevolmachtigde enkel eenvoudige 'daden van beheer' te laten stellen. Dat zijn daden die erop gericht zijn uw vermogen in stand te houden: de betaling van rekeningen en facturen, het beheer van rekeningen, de verhuur van onroerend goed en dergelijke meer. Maar u kan ook (veel) verder gaan,



en de gevolmachtigde 'daden van beschikking' laten stellen: een schenking van (een deel van) uw vermogen, de verkoop van uw woning, een fiscaal nadelige clause laten schrappen uit uw huwelijkscontract enzovoort. De formulering van de zorgvolmacht kan met andere woorden afgestemd worden op uw specifieke wensen en noden.

4. Hoe moet de zorgvolmacht opgesteld worden?

Een zorgvolmacht moet schriftelijk worden opgemaakt en moet geregistreerd worden bij het Centraal Register voor Lastgevingsovereenkomsten (CLR). Mondelinge zorgvolmachten worden niet erkend. In principe kan u zelf een zorgvolmacht opstellen in een onderhandse akte.

Het is echter ten eerste aan te raden om uw zorgvolmacht te laten opstellen door een notaris. U bent dan immers zeker dat uw wensen op correct wijze juridisch 'vertaald' worden. In sommige gevallen is het verplicht om beroep te doen op de notaris. Als u handelingen opneemt in uw zorgvolmacht die de tussenkomst van een notaris vereisen (bijvoorbeeld verkoop van een woning, notariële schenking, wijzigen huwelijkscontract), dan kan u niet anders dan uw zorgvolmacht notarieel te laten opstellen. Wanneer de notaris uw zorgvolmacht opstelt, zal hij ook zorgen voor de opname in het CLR.

5. Vanaf wanneer is de zorgvolmacht van toepassing?

U kan zelf bepalen vanaf wanneer de zorgvolmacht in werking treedt. Meestal wordt er voorzien dat de zorgvolmacht in werking treedt wanneer u onbekwaam wordt. U kan echter ook voorzien dat de zorgvolmacht onmiddellijk in werking treedt en blijft doorlopen bij onbekwaamheid. Ook wanneer de zorgvolmacht onmiddellijk in werking treedt, blijft u bevoegd om zelf uw vermogen te beheren tot u wilsonbekwaam wordt. De gevolmachtigde kan eventueel wel al bepaalde taken overnemen. Zolang u nog wilsbekwaam bent, kan u de zorgvolmacht bovendien te allen tijde herroepen of wijzigen.

Conclusie

Een op maat gemaakte zorgvolmacht is een bijzonder nuttig en doeltreffend instrument voor mensen die alvast een regeling willen treffen voor het bestuur van hun vermogen voor wanneer ze dat zelf niet meer kunnen. U kan zelf kiezen wie u aanduidt als gevolmachtigde. Door de hoge flexibiliteit kan u makkelijk de zorgvolmacht modelleren naar uw wensen en uw concreet vermogen.

Bedrijfsnieuws



Werner Wuyts

Zeg niet kantoor Sint-Martens-Latem maar kantoor Gent

Vanaf 1 maart 2019 verwelkomen Peter Huylenbroeck en Sam Behiels u in het nieuwe kantoor in Gent, ideaal gelegen aan het knooppunt van de E17 en de E40 en toch in een rustige omgeving.

3Square Gent, Rijvisschestraat 124, 9052 Gent

Peter en Sam beschikken daar over comfortabele kantoren die hen toelaten u in de beste omstandigheden te ontvangen. Rij bij aankomst gerust binnen in de GRATIS ondergrondse bezoekersparking.

Wijziging tarieven vanaf 1 januari 2019

TARIEF ADVISEREND VERMOGENSBEHEER GELDIG VANAF 1 JANUARI 2019

Vanaf 1 januari 2019 evolueert de tariefstructuur voor de overeenkomst Adviserend Vermogensbeheer.

Adviserend beheer	Vermogen	Tarief *
Tarief **	< € 500.000	0,70 % + 21 % btw
	tot € 1 miljoen	0,60 % + 21 % btw
	tot € 2 miljoen	0,50 % + 21 % btw
	tot € 4 miljoen	0,40 % + 21 % btw
	> € 4 miljoen	0,30 % + 21 % btw

* De minimum beheersvergoeding op jaarbasis bedraagt € 1.750 + 21 % btw.

** De waarde van onze huisfondsen in de portefeuille wordt in mindering gebracht voor de berekening van de beheersvergoeding

Het makelaarsloon bij een overeenkomst adviserend vermogensbeheer bedraagt de helft van het in de tarieven voorziene percentages. De beheerskosten voor adviserend beheer worden trimestrieel aangerekend.

TARIEF DISCRETIONAIR VERMOGENSBEHEER GELDIG VANAF 1 JANUARI 2019

Discretionair beheer	Vermogen	Tarief *
Tarief inclusief beheersvergoeding, bewaarloon en transactiekosten**	< € 1.000.000	1,20 % + 21 % btw
	vanaf € 1 miljoen	1,00 % + 21 % btw

** De waarde van onze huisfondsen in de portefeuille wordt in mindering gebracht voor de berekening van de beheersvergoeding.

De beheerskosten voor discretionair beheer worden trimestrieel aangerekend.

Bereikbaarheid kantoor Mortsel

Wie met de auto ons kantoor in Mortsel bezoekt en in normale omstandigheden via de Krijgsbaan naar ons kantoor rijdt, moet rekening houden met werken in de Fortstraat, waar, als gevolg van de heraanleg van de riolering en de straat, de toegang geblokkeerd is. U neemt vanaf de luchthaven beter de weg rechts, de Drabstraat, onmiddellijk na de brug. Dan komt u aan de volgende lichten op de Lierssteenweg terecht, waar u rechtsaf slaat om zo na 500 meter het stadsplein te bereiken.

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. 'Kasteelplein Street 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 Dominique De Schutter, Ethel Puncher, Willem De Meulenaer, Geert Campaert en Werner Wuyts. Overname uit deze publicatie is toegelaten mits bronvermelding.