

SPECIAL – DB PERSONAL

# MONEY EXPERT

HET FINANCIËLE MAGAZINE VOOR BELEGGERS VAN  
DEUTSCHE BANK – WINTER 2018-2019

## Timing is everything

Wat is nu het juiste  
instapmoment?

## Tweede woning kopen?

Alles over de bakstenen  
én de struikelstenen



# Een personal trainer voor uw vermogen?

Neem een voorsprong met DB Personal

Deutsche Bank





## EEN GLOEDNIEUWE AANPAK VOOR PERSOONLIJK ADVIES

Met de lancering van DB Personal in 2011 maakten we financieel advies toegankelijker. Zo kreeg u toegang tot tools en diensten die de traditionele banken doorgaans alleen aanbieden aan enkele bevoorrechte cliënten en dat voor het aantrekkelijke tarief van 50 euro per kwartaal. Het model speelde in op een behoefte die u toen duidelijk had uitgesproken: beter omgaan met onzekerheden.

Sindsdien is de onvoorspelbaarheid van de markten niet afgenomen. We hebben ons model dan ook verder uitgewerkt met de ontwikkeling van het Financial ID en oplossingen voor discretionair beheer, trackers of gemengde fondsen opgenomen in ons aanbod. Die aanpak werpt nu zijn vruchten af. En u bent de eerste die ze plukt. Uit onze enquête over de eerste elf maanden van 2018 blijkt immers dat 95% van de DB Personal cliënten tevreden is over de expertise van hun adviseur in het agentschap. Het bewijs van dat vertrouwen is dat de activa die de DB Personal cliënten ons toevertrouwen, in de loop van de voorbije vijf jaar met 50% zijn toegenomen.

De komende maanden zullen we ons aanbod blijven verfijnen zodat u kunt profiteren van een nóg persoonlijker aanpak. Binnenkort bieden we u trouwens een gloednieuwe ervaring op het vlak van financieel advies, waarbij de nabijheid van het menselijke contact wordt gecombineerd met de snelheid van de digitale wereld.

In deze editie belichten we alle facetten van DB Personal. Bent u al DB Personal cliënt? Dan ontdekt u ongetwijfeld nog functionaliteiten die u momenteel nog niet volledig benut. Of bent u nog geen DB Personal cliënt? Maak dan zeker een afspraak met onze specialisten om samen te bekijken hoe u van al deze voordelen kunt profiteren.

Veel leesplezier.

*Alain Moreau*

Alain Moreau  
Voorzitter

@ a.m@db.com

in linkedin.com/company/deutsche-bank-belgium

f facebook.com/deutschebankbe

t twitter.com/deutschebankbe



20 De adviseurs van  
DB Personal



16 Het juiste instapmoment  
kiezen

### Actualiteit

- 04 **Nieuw bij Deutsche Bank**  
Nieuwigheden in Online Banking, -sponsoring fotoproject tegen kinderkanker, van minder cash naar meer digitaal en meer.
- 06 **Kantorennet krijgt make-over**  
Onze Financial Centers betreden een nieuw tijdperk.
- 10 **Economische vooruitzichten**  
Groeï zal vertragen, maar blijft respectabel.
- 13 **Beleggingstrends**  
Aandelen aantrekkelijk maar wees voorzichtig.

### Expertise

- 16 **Timing is everything**  
Wat is nu precies het juiste instapmoment voor uw beleggingen?
- 18 **Ontcijferd**  
Zo snel wijzigen beursindexen van samenstelling.

## 32 Op de uitkijk voor een tweede woning?



## 13 Welk parcours leggen de markten af in 2019?



## 22 Themabelegging artificial intelligence



### 20 At your service!

Hoe een DB Personal adviseur elke dag het verschil voor u kan maken.

### 30 Burgerlijke maatschap

Alles over de nieuwe spelregels én verplichtingen.

### 36 Delen is het nieuwe hebben?

Psycholoog en onderzoeker Vicky Franssen (Arteveldehogeschool) en Economiefilosoof Rogier De Langhe (UGent) maken de balans over de deeleconomie.

### 42 Hoe haal ik meer uit mijn Online Portfolio Manager?

Praktische tips en tricks voor een optimaal gebruik.

### 50 Vraag en Antwoord

Hoeveel mag ik onbelast bijklussen? Wat gebeurt er met een

bankrekening bij overlijden? Hoe hou ik hackers en fraudeurs best weg van mijn centen?

## Oplossingen

### 22 DWS Invest Artificial Intelligence - Deutsche Asset Management S.A.

Zo kunt u als belegger voorsprong nemen op een van de meest veelbelovende technologieën: artificial intelligence.

### 26 Waarom u niet toevallig voor DB Personal kiest

Start 2019 met een personal banker aan uw zijde.

### 32 Een tweede woning: iets voor u?

Wat zijn de mogelijke struikelstenen. Plus: zo financiert u uw tweede woning met uw effectenrekening.

### 38 DPAM Capital B Equities US Dividend - Degroof Petercam Asset Management NV

Dividendaandelen kunnen een regelmatig inkomen opleveren. De VS biedt interessante opportuniteiten.

## Focus

### 44 Ook bedrijfsleiders kiezen voor DB Personal

Drie getuigenissen waarom ze voor deze dienstverlening kozen.

### 48 Success Story

Antwerp Management School: op de koffie bij kersvers decaan Steven De Haes.

## Colofon

**Money Expert** is een financieel informatietijdschrift uitgegeven door Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main, Duitsland, HR Frankfurt am Main HRB nr. 30000. Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel, Marnixlaan 13-15, 1000 Brussel België, RPR Brussel, BTW BE 0418.371.094, IBAN BE03 6102 00857284, IHK D-H0AV-L0H0D-14. Concept en vorm: [www.jaja.be](http://www.jaja.be). Illustratie: Gudrun Makelberge. Fotografie: Dries Luyten, Shutterstock, iStock, Getty Images, Stocksy. De informatie die het bevat vormt geen beleggingsadvies. De inhoud van dit magazine is gebaseerd op de (fiscale) wetgeving van kracht op het moment van de redactie van het magazine. Deze wetgeving kan op elk moment gewijzigd worden door de wetgever. De informatie in dit tijdschrift is opgenomen uit goede bron, maar houdt geenszins de aansprakelijkheid van Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel in. De redactie van dit magazine werd afgesloten op 14 december 2018. V.U.: Steve De Meester.





## Is cash straks uitgeteld?

Muntstukken en briefjes: velen onder ons hebben ze nog steeds op zak. Maar er is een langzame verschuiving merkbaar. Dat valt ook Luc Baecke op, Contact Center Manager bij Deutsche Bank. "Er zijn heel wat makkelijke alternatieven. Voor betalingen winnen onze Online Banking en de MyBank-app aan populariteit. Met die toepassingen zijn betalingen uitvoeren en begunstigen beheren een fluitje van een cent. Afhankelijk van de ingestelde limieten, voert u de transacties al of niet uit via een pincode of digipass. Voor betalingen in de winkels krijgen onze kaarten de functie om contactloos te betalen (bedragen kleiner dan 25 euro). Voor betalingen tussen particulieren kunt u ook de Bancontact-app gebruiken. In al die gevallen is contant geld echt niet meer nodig."

Sinds 5 november test Deutsche Bank ook het concept van een 'geldloos' agentschap in een aantal Financial Centers. "Op die manier

willen we onze toegevoegde waarde nog scherper oriënteren op expertise en beleggingsadvies", zegt Christophe Olenaed, directeur van het Financial Center in Sint-Truiden. "Geldopnames kunnen nog steeds op afspraak voor een minimumbedrag van 2.500 euro. Opnames van vreemde valuta zijn niet langer mogelijk: met uw betaalkaarten kunt u overal ter wereld geld opnemen, ongeacht de valuta in het land. Vandaag is het heel zelden nodig om grote sommen mee te nemen als u naar het buitenland reist. Onze cliënten zien ook steeds meer in dat een agentschap een plaats wordt waar de focus ligt op persoonlijk advies en begeleiding."

### Meer weten over alternatieven voor contant geld?

Neem contact op met Talk & Help op 078 156 160

## Nieuw in Online Banking

Als u recent inlogde op Online Banking, merkte u het: de rubriek 'betalingen' kreeg een nieuwe, frisse look. Meteen is ook het gebruiksgemak en -comfort een stuk verhoogd.

Wanneer u de volgende keer inlogt, zal u ook gevraagd worden om 2 documenten na te kijken: de MiFID-brochure (Europese beleggingsrichtlijn) en het Algemeen reglement der verrichtingen. De regelgeving verplicht banken om

hiervoor uw bevestiging van kennisname te vragen. U hoeft alleen kennis te nemen van de documenten, twee vakjes aan te kruisen en te bevestigen.

### Heeft u vragen? We helpen u graag verder!

Bel Talk & Help op 078 156 160 (van maandag tot vrijdag, van 9 tot 19 uur en op zaterdag van 9 tot 12 uur).







## Top 10 meest gelezen nieuwsartikels op deutschebank.be

tussen 1 september 2018 en 30 november 2018

- 1/ Wanneer stijgt de rente op mijn spaarboekje?
- 2/ Beleggen in robotica: beter vandaag dan morgen?
- 3/ De gezinswoning: geen gewoon vastgoed
- 4/ De gezondheidszorgsector blijft in vorm: hoe belegt u erin?
- 5/ De 10 geboden van de belegger
- 6/ Duurzame beleggingen = duurzame rendementen?
- 7/ Blijven we beleggen in opkomende markten?
- 8/ Beleggen met een expert aan uw zijde
- 9/ Special CIO Insights - Doorheen de volatiele markten navigeren
- 10/ Sterke merken = sterke beleggingen?

### Blijf op de hoogte

Volg alle nieuwsupdates op [deutschebank.be/nieuws](https://www.deutschebank.be/nieuws)



## Deutsche Bank sponsort fotografie voor goed doel

Eind november vond opnieuw de fototentoonstelling Shoot for good plaats in Brussel. Geen doordeweekse tentoonstelling, want alle foto's werden ook te koop aangeboden voor het goede doel. Zowel profs als amateurfotografen konden hun werk insturen. Het event bracht in totaal zo'n 20.000 euro op.

Op onze affiches, in onze huisstijl, in dit magazine: Deutsche Bank maakt al 25 jaar het onderscheid met een neus voor creatieve kwaliteitsfotografie. Daarom was Deutsche Bank voor het tweede jaar op rij hoofdsponsor van Shoot for good. De fotografiekunst promoten én daarbij het goede doel steunen? Dat zijn twee vliegen in één klap voor ons. Bovenop konden zo'n 400 cliënten uit de brede regio rond Brussel een expertisesessie en een vernissage bijwonen. Een bijzonder geslaagde editie dus.

De integrale opbrengst van de fotooverkoop ging dit jaar naar KickCancer, een organisatie met één groot doel: alle kinderen met kanker genezen. Dat doet de organisatie onder meer door onderzoek naar nieuwe behandelingen financieel te steunen.

### Info

[shootforgood.be](https://shootforgood.be)

# Een nieuw tijdperk breekt aan voor onze Financial Centers



Nu de meeste banken hun agentschappennetwerk aan het inkrimpen zijn, investeert Deutsche Bank daar juist in en komt met een innoverend concept op de proppen. Spreek niet langer over agentschappen of zelfs over Financial Centers, want hier zijn de Advisory Centers: ruimtes die specifiek gewijd zijn aan gepersonaliseerd advies.

**V**ergeet de ouderwetse bankloketten en alle clichés errond. Er zijn trouwens geen loketten meer en ook geen klassieke bureaus. In 2018 is het agentschappennetwerk van Deutsche Bank begonnen aan een gedaantewisseling. We hebben het hier niet over een nieuwe look, maar over een concept dat tot op de bodem is herzien en definitief komaf maakt met het imago van de bank van weleer. Tot nu toe zijn er vijf agentschappen die volgens het nieuwe concept werken (Aalst, Waver, Namen, Sint-Niklaas en Stokkel, dat naar Kraainem verhuisd is) en werd er een nieuw Advisory Center uit de grond gestampt, dat van Beaufays, naast Luik. In totaal kunt u vanaf nu terecht bij 34 centers die volledig in het teken staan van financieel advies.

Wij ontmoetten Veerle Haenebalcke, Head of Distribution, en Jean-Michel Segers, Head of Marketing, voor een woordje uitleg over dit nieuwe en volledig innoverende concept.

#### **Hoe is het nieuwe concept van de Advisory Centers ontstaan?**

Jean-Michel Segers: "In 2017 zijn we begonnen met een grondige zelfanalyse. We dachten na over de plaats en de rol van onze Financial Centers in een wereld die steeds digitaler wordt. Welke rol moeten

VEERLE HAENEBALCKE  
(HEAD OF DISTRIBUTION)  
EN JEAN-MICHEL SEGERS  
(HEAD OF MARKETING)



de agentschappen van de toekomst spelen en welke vorm moeten ze aannemen? En zo kwamen we dus tot het concept van Advisory Center. Dit jaar hebben we dat uitgerold in Aalst, Waver, Beaufays, Kraainem, Sint-Niklaas en Namen."

**Het agentschap ziet er voortaan anders uit, want de bank is veranderd om haar klanten beter van dienst te kunnen zijn.**

#### **Welke vragen zijn er aan bod gekomen tijdens die denkoefening over de rol van een agentschappennetwerk?**

Veerle Haenebalcke: "We zijn geen enkele vraag uit de weg gegaan. Waarom nog investeren in een

agentschappennetwerk? Waarom nog zoveel energie steken in de opleiding van onze adviseurs bij de Antwerp Management School? En eigenlijk kwam het antwoord vanzelf: omdat wij dé referentiebank zijn voor beleggingsadvies. Onze nieuwe of vernieuwde agentschappen moesten dus een weerspiegeling zijn hoe het businessmodel van de bank geëvolueerd is. Vanaf nu is het Advisory Center de plaats bij uitstek om onze beleggingsexperts te ontmoeten. Het agentschap ziet er voortaan anders uit, want de bank is veranderd om haar klanten beter van dienst te kunnen zijn."

#### **Wat verwachten klanten als ze naar een Advisory Center gaan?**

Jean-Michel Segers: "Door de recente evolutie van de technologieën zijn de verwachtingen van





- › klanten die naar een agentschap gaan fundamenteel veranderd. Heel wat dagelijkse verrichtingen kunnen gewoon online. Wij werken dus ook aan ons eigen model van gepersonaliseerd advies via digitale kanalen. Maar zodra er expertise aan te pas komt, zijn er nog heel wat klanten voor wie menselijk contact essentieel is. Het is dus geen kwestie van weten of de voorkeur uitgaat naar een onlinerelatie met de bank of naar het menselijke aspect; het gaat erom een juiste combinatie van die twee te bieden naargelang de voorkeur van de klant.

Als u vandaag de moeite doet om tot bij het agentschap te gaan, dan eist u een toegevoegde waarde, extra uitleg over de voorgestelde oplossingen, een grondige analyse van uw financiële situatie, advies (indien de klant dat wil), enz. Er zijn steeds meer beleggers die zelf informatie vergaren. Ze komen met een concreet idee naar het agentschap en willen het advies van een professional horen. Het agentschap wordt dan een plek waar expertise gedeeld wordt. Dat is wat wij verstaan onder Advisory Center.”

## Veel klanten komen met een concreet idee naar het agentschap en willen het advies van een professional horen.

### **Waar vinden we deze filosofie terug in de inrichting en de opstelling van de Advisory Centers? Zijn de ruimtes uitgewerkt volgens dit idee van expertise delen?**

Veerle Haenebalcke: “Absoluut. Alles begint bij de ligging van het Advisory Center. We wilden ons zo veel mogelijk buiten de stadscentra vestigen. Waarom? We hebben bijzondere aandacht besteed aan het comfort van onze klanten. Daarom hebben we gekozen voor Advisory Centers die vlot bereikbaar zijn en over eigen parkeerplaatsen beschikken.

Zodra de klant zijn Advisory Center binnenstapt, ervaart hij een bankagentschap zonder weerga.

Hij moet niet eerst langs een gang vol bankautomaten, maar wordt rechtstreeks verwelkomd door een teamlid dat hem van dienst zal zijn naargelang de reden van zijn bezoek. Als de klant een afspraak heeft, zal zijn adviseur hem tegemoetkomen en samen met hem naar een vergaderruimte gaan die voorbehouden is voor een individueel gesprek. Als de klant er vroeger is dan afgesproken, kan hij rustig plaatsnemen in een daartoe voorziene ruimte. Hij vindt er zeteltjes, hoge tafels, een koffieautomaat en gratis wifi: alles wat men nodig heeft om in een ontspannen kader te wachten. Hij kan van die wachttijd gebruik-





VAN LINKS NAAR RECHTS: ADVISEURS WERKEN NU SAMEN IN EEN OPEN EN GEMEENSCHAPPELIJKE RUIMTE; DE ONTVANGSTRUIMTE MET HOGE TAFELS, KOFFIEAUTOMAAT, EN GRATIS WIFI; DE INRICHTING WERD ZO UITGEVOERD OPDAT DE KLANT ZICH ZOALS THUIS ZOU VOELEN



maken om bijvoorbeeld zijn mails te beantwoorden of de krant te lezen.”

Als de klant gekomen is om eenvoudige verrichtingen uit te voeren, kan hij zich begeven naar de transactionele ruimte (zie kaderstuk). Bezoekers vinden op de vele digitale schermen in het agentschap ook heel wat gedetailleerde informatie terug over de oplossingen van Deutsche Bank.”

### Waar praten klanten en hun adviseur met elkaar?

Jean-Michel Segers: “Dat is ook nieuw: de adviseurs hebben geen afgesloten kantoren meer, ze werken samen in een open en gemeenschappelijke ruimte waar ideeënuitwisselingen worden gestimuleerd. Dat is pas een mooi voorbeeld van transparantie! We weten echter dat discretie en vertrouwelijkheid van cruciaal belang zijn in een vertrouwensrelatie. Daarom kunnen de adviseur en zijn klant in een Advisory Room plaats nemen. Dat zijn gesloten vergaderruimtes die adviseurs uitsluitend gebruiken om hun klanten te ontvangen.

### Waarin verschilt de Advisory Room van een kantoor van een adviseur bij een traditionele bank?

Veerle Haenebalcke: “De sfeer in de ruimte maakt radicaal komaf met alle gebruikelijke codes van een bankagentschap. De meubels, de verlichting en de decoratie doen eerder aan een woonkamer denken. De adviseur en zijn klant gaan naast elkaar zitten aan een ronde tafel. Ze praten op gelijke voet. Alles werd in het werk gesteld opdat de klant zich zoals thuis zou voelen. Nog een verschil: we maken een einde aan de barrière van het scherm. De adviseur projecteert de simulaties die hij op zijn computer doet op een groot scherm dat aan de muur hangt. Zo ziet de klant dat hij in zijn Online Portfolio Manager toegang heeft tot dezelfde tools als onze experts. Hij vindt daar dezelfde informatie terug. In sommige gevallen kan de adviseur rechtstreeks bellen naar een specialist van het team Estate Planning om de vermogenssituatie van de klant te analyseren tijdens een conference call. Dat is wat wij verstaan onder totale transparantie.”

### Het agentschap: ook voor uw basisverrichtingen

Het Advisory Center is volledig uitgedacht om u maximaal te laten profiteren van het gespecialiseerde advies van onze experts. Maar hoe zit het met uw basisverrichtingen, zoals overschrijvingen of betalingen? U kan deze nog steeds uitvoeren in uw agentschap. Onze teams helpen u graag om via de gratis wifi te tonen hoe u de mobiele MyBank-applicatie kunt installeren en samen met u de verschillende functies te overlopen. De agentschappen zijn trouwens uitgerust met computers waarop u kunt inloggen om in alle veiligheid het merendeel van uw dagelijkse bankverrichtingen uit te voeren.

# Wereldwijde groei zal vertragen, maar blijft respectabel



De economische groei zal wereldwijd vertragen en minder synchroon verlopen, maar zou niettemin hoger blijven dan in de periode 2012-2016. Opvallend: de groeielanden zullen minder vertragen dan de ontwikkelde landen. Het Verenigd Koninkrijk waagt zich dan weer aan een sprong in het duistere.

**H**oewel de vooruitzichten voor het komende jaar zijn verlaagd, is de verwachte wereldwijde groei voor 2019 (3,6%) nog altijd relatief stevig te noemen. Er is momenteel geen sprake van een zeer sterke vertraging van de economische groei.

De belangrijkste risico's voor de groei zijn een heropflakking van de handelsspanningen tussen de Verenigde Staten en China en een wereldwijde verstrakking van de financiële omgeving – waarbij het moeilijker zou worden om aan krediet te raken om zich te financieren.

Positief is dat er een tijdelijk staakt-het-vuren werd ingelast in het handelsconflict tussen de VS en China, om beide kampen de kans te geven om onderhandelingen op te starten over de grootste pijnpunten (bijvoorbeeld rond intellectueel eigendom). We blijven ervan uitgaan dat een verdere escalatie van het conflict vermeden kan worden, maar gezien de onvoorspelbaarheid van president Trump kan de sfeer snel weer omslaan.

## **1 / Verenigde Staten: robuuste groei**

De Amerikaanse economie blijft goed boeren, met een volledige tewerkstelling en een hoog vertrouwen bij consumenten en bedrijven. De groei zal dit jaar wellicht net boven 3% uitkomen. Volgend jaar gaan we niettemin uit van een vertraging van de groei tot 2,4%. De hogere rente zal zich geleidelijk aan meer doen voelen – iets wat nu al het geval is in de vastgoedmarkt. Ook zal het positieve effect van de belastingverlaging van begin dit jaar langzaam verdwijnen.

De groei blijft desalniettemin boven zijn

potentieel, en de kans op een recessie in 2019 is erg klein. In een dergelijke omgeving gaan we ervan uit dat de Amerikaanse centrale bank (de Federal Reserve) de rente voorzichtig zal blijven verhogen. Dit zal evenwel niet meer 'automatisch' elk kwartaal gebeuren.

## **2 / Eurozone: groei ondanks vertraging**

De voorbije maanden kende de eurozone een duidelijke vertraging, al was die wel verwacht na het uitzonderlijk sterke jaar 2017. De Duitse economie kromp in het derde kwartaal, wat vooral het gevolg was van een (tijdelijke maar forse) terugval van de productie in de automobielsector. Die moet

zich aanpassen aan de nieuwe, strengere emissienormen. Daarnaast kromp ook de Italiaanse economie opnieuw, met dank aan de politieke onzekerheid die de Italianen de vinger op de knip liet houden. De groei zal bovendien zwak blijven indien belangrijke economische hervormingen, zoals de pensioenen en de arbeidsmarkt, in de koelkast worden gestopt.

Ondanks deze vertraging verwachten we nog altijd een gematigde groei van de eurozone in 2019. Ook de arbeidsmarkt zal verder verbeteren, met een daling van de werkloosheid en een geleidelijke stijging van de lonen. De Europese Centrale Bank zal eind dit jaar haar inkoopprogramma van obligaties stopzetten, maar haar beleid zal stimule-

## **Nieuwe Braziliaanse president heeft veel werk op de plank**

In de grootste economie van Latijns-Amerika is Jair Bolsonaro na erg gewelddadige en polariserende verkiezingen verkozen tot de 38ste president. De financiële markten reageerden positief op zijn verkiezing, maar de wittebroodsweken zullen kort zijn. Na twee jaren van zware recessie (2015 -2016) groeit de economie maar matig. De werkloosheid is licht gedaald maar blijft erg hoog (rond 12%) en het sociale klimaat blijft gespannen. De overheidsschuld is op zijn beurt door de erg zware pensioenlasten gestegen richting 75% van het bruto binnenlands product.

De eerste taak van Bolsonaro is om samen met een erg verdeeld parlement proberen samen te werken en de pensioenhervorming erdoor te krijgen. Die hervorming is absoluut noodzakelijk om de begroting terug gezond te krijgen en de schuld te stabiliseren. Daarnaast zijn ook economische hervormingen nodig die de productiviteit kunnen aanzwengelen. Dit wordt een erg moeilijke taak, wat ons aanzet tot voorzichtigheid over de economische perspectieven van Brazilië in 2019.





- › rend blijven. De kerninflatie is immers nog altijd laag en de economische groei is wat vertraagd. De rente zal dus nog geruime tijd laag blijven.

### 3 / Verenigd Koninkrijk: een sprong in het onbekende

De Britse economie wist in het derde kwartaal positief te verrassen, met dank aan een



stevige privé-consumptie. Deels een gevolg van de Wereldbeker, en deels van de hogere lonen. Ook de export presteerde sterk.

Op termijn is deze groei echter niet houdbaar. De onzekerheid rond de brexit weegt sterk op de Britse economie, en dan vooral omdat bedrijven hun investeringen uitstellen tot er meer duidelijkheid is. Ook de dienstensector – erg belangrijk voor het VK – en de Londense vastgoedmarkt staan onder druk.

De Bank of England publiceerde recent een studie over de impact van een harde brexit op de Britse economie. Die zou de economie met maar liefst 8% doen krimpen in één jaar tijd. Het Britse pond zou een kwart van zijn waarde verliezen en de inflatie zou pieken boven 6%.

Duidelijk is dat de brexit een sprong in het onbekende is voor het VK, en dat de economie er slechter aan toe zal zijn dan wanneer het land in de EU was gebleven. Alleszins, onzekerheid troef in dit dossier, en zelfs indien een harde brexit vermeden wordt, dan nog zal het land volgend jaar achteraan de G7-landen bengelen op vlak van groei.

### 4 / Groeilanden: beperkte groeivertraging

Net als in de VS en Europa verwachten we ook voor de groeilanden een vertraging van de economische groei in 2019. Niettemin zal die vertraging beperkter zijn dan in de ontwikkelde landen. Bovendien zijn 'de groeilanden' een erg heterogene groep: elk land heeft zijn eigen dynamiek en uitdagingen en voelt de impact van de wereldwijde handelsspanningen en de sterkere Amerikaanse dollar op een andere manier. Vooral in Azië zal de groei stevig blijven, in tegenstelling tot Latijns-Amerika. De politieke risico's zijn er beperkter, de economische fundamenten zijn er dankzij hervormingen steviger en de middenklasse groeit.

In China verwachten we dat de groei zal vertragen naar – een nog altijd respectabe-

le – 6%. De Chinese overheid heeft duidelijk nog voldoende ruimte en controle om de economie zacht te doen landen. Er werden de laatste maanden al maatregelen genomen om de economie te stabiliseren. Die zullen gezien de 'pauze' in het conflict met de VS meer tijd krijgen om effect te sorteren.

Buurland India vormt dan weer een uitzondering op de regel, met een verwachte versnelling van de groei in 2019. Met dank aan de Indiase consument, die het geld laat rollen, en aan de bedrijven die meer investeren. In aanloop naar de nationale verkiezingen van volgend jaar verwachten we ook nieuwe stimulusmaatregelen van de overheid.

Ook in Indonesië gaat het met de binnenlandse groei in de goede richting, en dat ondanks een centrale bank – de meest actieve in Azië – die een streng monetair beleid voert om de munt te stabiliseren. x

### Groeivoorzichten 2018 – 2019 Reële BBP-groei, in %

	2018	2019
Wereld	3,7	3,6
Verenigde Staten	3,1	2,4
Eurozone	1,9	1,6
Duitsland	1,7	1,5
Verenigd Koninkrijk	1,3	1,5
Japan	1,0	0,8
China	6,5	6,0
India	7,5	8,0
Brazilië	1,2	2,0
Rusland	1,7	1,5

Bron : Deutsche Bank Wealth Management, december 2018





# Aandelen aantrekkelijk maar wees voorzichtig

Beleggers hebben op z'n zachtst gezegd een uitdagend jaar achter de rug. We kijken terug op het woelige 2018, én kijken vooruit naar wat 2019 zal brengen.

**D**e aandelenmarkten kenden dit jaar een vliegende start. Vooral dan in de Verenigde Staten, waar de belastingverlaging van president Trump de economie en de beurs een forse duw in de rug gaven. Eind januari verscheen echter al een eerste deuk in dat beeld, in de vorm van een flinke correctie van zo'n 10%. Beleggers kregen de schrik voor snel stijgende inflatie goed te pakken na een rapport over de hogere lonen in de VS. Die vrees stak het voorbije jaar nog verschillende keren de kop op.

## **Herstel**

De beurzen wisten zich telkens te herstellen van tussentijdse correcties dankzij de aanhoudend stevige economische groei en de stijging van de bedrijfswinsten. De Europese aandelenmarkten herstelden van de tik van

eind januari en piekten een tweede keer in mei, om daarna een nieuwe klap te incasseren door het nakende aantreden van een populistische regering in Italië en de crisis in Turkije.

De groeilanden wisten zich daarentegen niet volledig te herstellen en zitten sinds maart in een dalende trend. Door de sterkere dollar en de toenemende handelsspanningen laten beleggers deze landen liever links liggen. Al zien we deze trend eind dit jaar wel uitbodemen.

Een derde, en ditmaal stevigere, klap volgde in het vierde kwartaal. Die veegde de jaarwinsten van Amerikaanse aandelen volledig uit, en zette de Europese aandelenmarkten op verlies. Ook obligaties staan sinds begin dit jaar op verlies, met uitzondering van klassieke veilige havens zoals Duitse over-



› heidsobligaties (Bunds).

Een uitblinker was de Amerikaanse dollar. De munt profiteerde van zowel de stevige economische groei als de hogere rente in de VS, en van de zwakte van zijn trans-Atlantische tegenhanger (de euro).

**Vooruitblik**

Waar mogen beleggers zich aan verwachten in het nieuwe jaar? Duidelijk is dat de volatiliteit – die terug is van weggeweest na een erg kalm 2017 – een prominente rol zal blijven spelen op de financiële markten. Dat is evenwel geen reden voor paniek: de volatiliteit blijft immers binnen de historische gemiddelden.

In 2019 zullen nog altijd enkele onafgehandelde politieke kwesties op het gemoed van beleggers wegen. Denk daarbij aan de Italiaanse begrotingsgesprekken, de brexit en het handelsconflict tussen de VS en China. Positief is dat deze laatste tijdelijk op pauze werd gezet, al is een akkoord nog niet zeker.

Ten slotte zal de verdere normalisering van het beleid van de centrale banken voor de nodige onzekerheid zorgen. De Europese Centrale Bank (ECB) zal eind dit jaar zijn obligatieinkopen stopzetten, terwijl de Amerikaanse Federal Reserve (de Fed) de rente voorzichtig verder zal optrekken. Niettemin blijft hun beleid historisch gezien erg soepel. De rente blijft relatief laag en hun balansen omvangrijk. Enkel een snel oplopende inflatie in de VS zou dit beeld kunnen verstoren. Die zou de Fed kunnen dwingen om de rente sneller dan verwacht op te trekken.

**Aandelen boven**

In de huidige laatcyclische omgeving zijn zowel de economische groei als de stijging van de bedrijfswinsten over hun piek heen. Er is wel nog altijd sprake van groei in 2019. Bovendien zijn de waarderingen van aandelen na de correctie van dit jaar aantrekkelijker geworden – zeker gezien de aanhoudende groei van de bedrijfswinsten.

Dit sterkt ons in onze voorkeur voor aandelen boven obligaties.

In de ontwikkelde markten gaat onze voorkeur uit naar Amerikaanse aandelen. Het economische momentum is er nog altijd sterk, de bedrijfswinsten behouden een goed groeiritme en de waarderingen zijn aantrekkelijk.

Ook de Europese aandelen zijn dit jaar goedkoper geworden, maar de groei van de bedrijfswinsten is er lager dan in de VS. Bovendien zorgen lokale problemen, zoals met Italië en de brexit, voor zenuwachtigheid onder beleggers. Een escalatie van het handelsconflict zou bovendien een grotere impact hebben op de open Europese economie dan op de relatief gesloten Amerikaanse economie.

**Groeilanden**

In de groeilanden hebben de sterkere dollar en de handelsspanningen de bedrijfswinsten dit jaar onder druk gezet. Niettemin blijft de economische omgeving er stevig, en bovendien zijn de waarderingen aantrekkelijk. Dit



is positief voor hun aandelenmarkten – het slechte nieuws is grotendeels al verwerkt in de aandelenkoersen.

Onze voorkeur gaat nog altijd uit naar Azië boven Latijns-Amerika. De technologiesector heeft een groter gewicht in de Aziatische aandelenindices, en de economische fundamenteën zijn er sterker. Ook zijn Aziatische aandelen relatief aantrekkelijker gewaardeerd.

### Obligaties

Onder obligaties in euro valt weinig te rapen. De rente in de eurozone is erg laag en door de politieke risico's is de omgeving niet gunstig voor speculatieve obligaties maar eerder wel voor vluchtwaarden zoals kwaliteitsobligaties. Bij deze laatste categorie is het rendement echter nauwelijks positief.

Beleggers die op zoek zijn naar rendement in euro kunnen dan ook best kiezen voor een gestructureerd product<sup>1</sup> met kapitaalbescherming en met een variabele coupon die afhangt van de prestatie van een onderliggend beleggingsfonds of aandelenindex.

In Amerikaanse dollar zijn er wel enkele interessante opportuniteiten. Amerikaanse bedrijfsobligaties van goede kwaliteit (investment-grade en met eerder voorkeur voor de hogere rating binnen deze categorie) kunnen profiteren van de stevige economische groei – met slechts een erg kleine kans op recessie – en de goede financiële gezondheid van de Amerikaanse bedrijven. Het rendement erop is ook vele malen interessanter dan in euro. Obligaties in dollar van de groeilanden zijn op hun beurt risicovoller, maar bieden wel een correct (lees: hoger) én aantrekkelijk potentieel rendement.

### Grondstoffen

De correctie van de olieprijs biedt opportuni-



Een escalatie van het handelsconflict zou een grotere impact hebben op de open Europese economie dan op de relatief gesloten Amerikaanse economie.

teiten. Onze visie op het zwarte goud is constructief, met als belangrijkste redenen de nog altijd stevige wereldwijde groei, de verlenging – en mogelijk zelfs verstrakking – van de productiebeperking van het OPEC-oliekartel en de pijplijnbeperkingen in de VS en Canada.

Daarnaast, kan goud als veilige haven worden aanzien – ter diversificatie in de context van hogere volatiliteit in de financiële markten.

### Amerikaanse dollar

Deutsche Bank verwacht een wisselkoers van 1,15 dollar per euro op een horizon van 12 maanden. We zien de dollar verder versterken in de eerste jaarhelft. Niet alleen omwille van de zwakke euro, maar ook door het nazinderende effect van de renteverhogingen in de VS van het voorbije jaar en de stevige economische groei. Dit effect zal wel aan kracht inboeten naarmate het jaar voortschrijdt. Bovendien zal ook geanticipeerd worden op een eerste renteverhoging door de ECB na de zomer.

### Gemengde fondsen<sup>2</sup>

Ervaren beleggers weten dat er geen wondermiddelen zijn in de financiële markten. Gemengde beleggingsfondsen, die zowel in aandelen als in obligaties kunnen beleggen, vormen de kern van een solide beleggingsportefeuille die doorheen de economische cycli het risico op grote verliezen kan vermijden.

Het is belangrijk om binnen deze gemengde fondsen voldoende te diversifiëren. Het verschil in prestaties tussen fondsbeheerders is door de volatiele markten immers toegenomen. Het is ook belangrijk om als belegger geduld te hebben en deze beheerders de tijd te geven om hun meerwaarde te bewijzen in de huidige marktomgeving. x

<sup>1</sup>De gestructureerde financiële instrumenten, ook Structured Notes genoemd, bestaan in de vorm van 'gestructureerde schuldinstrumenten' of 'afgeleide instrumenten'. Een gestructureerd schuldinstrument is een financieel instrument van bepaalde duur, doorgaans uitgegeven door financiële instellingen, dat een rendement biedt dat gekoppeld is aan een of meer onderliggende activa (bv. een rentevoet of beursindex) via vaste of variabele coupons die tijdens de looptijd of op de vervaldag van het effect worden uitbetaald. Voor de gestructureerde schuldinstrumenten verbindt de uitgever zich ertoe 100% van het ingelegde kapitaal (uitgezonderd kosten) terug te betalen op de eindvervaldag (behalve bij faillissement of risico op faillissement van de uitgever). Bij 'afgeleide instrumenten' daarentegen verbindt de uitgever van een Structured Note zich er niet toe om 100% van het ingeschreven kapitaal (zonder kosten) terug te betalen op eindvervaldag. <sup>2</sup>De term 'fondsen' is de gebruikelijke benaming voor een Instelling voor Collectieve Beleggingen (ICB), die kan bestaan onder het statuut van een ICBE (UCITS) of een AICB (niet-UCITS), en die diverse rechtsvormen kan aannemen (bevek, GBF enz.). Een ICB kan compartimenten bevatten. De fondsen zijn onderhevig aan risico's. Ze kunnen zowel stijgen als dalen en mogelijk krijgen beleggers het bedrag van hun belegging niet terug.



Hét juiste instapmoment voor uw beleggingen kiezen ...

# Nu of straks?



Een inhaalmanoeuvre op de weg, een doelpunt scoren of zelfs een huwelijksaanzoek: timing is everything. En dat geldt ook op de beurs. Om een optimaal rendement te behalen, dient u op het juiste moment in te stappen en uit te stappen. Maar dat is makkelijk gezegd. Want wanneer is nu dat 'juiste' moment? En hoe vermindert u het risico van een heel slechte timing?

**9** maart 2009. Als u op die dag in de S&P500 stapte, dan koos u het best mogelijke moment. Op dat ogenblik stond de index van 500 Amerikaanse zwaar-gewichten op zijn allerlaagste punt sinds het uitbreken van de globale financiële crisis. Sindsdien ging de index in stijgende lijn. Weliswaar met heel wat horten en stoten.

Tenzij u precies wist dat 9 maart 2009 het keerpunt zou inluiden voor de S&P500, is de kans gering dat u nét dan instapte. Beleggen met behulp van een achteruitkijkspiegel zou natuurlijk makkelijker zijn. Helaas werkt het zo niet. Bestaat er dan geen methode die uw kansen vergroot om precies op het juiste moment in te stappen? Alle analyses ten spijt: neen. Of is er misschien een manier om het risico van een slechte timing te verminderen? Ja, dat wel. Drie vragen en antwoorden over

'het juiste moment kiezen'.

## **1 / Handelsspanningen, monetaire politiek van de centrale banken, brexit ... Wacht ik niet beter tot het wat rustiger wordt?**

"Onzekerheden zijn van alle tijden en dus ook onlosmakelijk verbonden aan beleggen", vertelt Wim D'Haese, Head of Investment Advice.

"Er zullen altijd verkiezingen zijn. Geopolitieke machtsverhoudingen zullen blijven verschuiven. Technologische ontwikkelingen zullen de economie steeds hertekenen. U zult voor uw beleggingen altijd rekening moeten houden met onvoorziene omstandigheden. En u zult ook bereid moeten zijn om met schommelingen om te gaan. Maar gebeurtenissen die u vandaag weerhouden om te beleggen, kunnen morgen een voetnoot in de geschiedenis zijn. Want net

door te blijven wachten, kunnen er opportuniteiten ontglippen."

"Als u op heel lange termijn kijkt, dan gedragen aandelen en obligaties zich nochtans relatief voorspelbaar. Hoewel de markten pieken en dalen tonen, zie je wel een duidelijk stijgende lijn op de lange termijn. Veel beleggers kijken echter liever naar de actuele economische situatie en naar voorspellingen op korte termijn. Maar in januari of februari zal u de toekomst op korte termijn even goed kunnen voorspellen als vandaag. Uitstellen om te beleggen maakt uw instapbeslissing dus niet beter. Het maakt alleen uw beleggingshorizon en de termijn waarop het rendement behaald wordt wat korter."

## **2 / Is het vandaag te laat/te vroeg/net gepast om te beginnen met beleggen?**

"Een spaarboekje brengt momenteel niets op. Integendeel: door de inflatie daalt de koopkracht van uw spaargeld. Dat zal wellicht niet snel veranderen. Beleggen – als u maandelijks geld opzij kunt zetten, geen vastgoed- of andere plannen hebt en u een hoger risico aanvaardt – hoeft niet direct met grote bedragen. Eerst jarenlang het kapitaal bij elkaar sparen en dan pas beleggen levert trouwens doorgaans minder op dan meteen te beleggen", vertelt Wim D'Haese.





“Credit Suisse<sup>1</sup> onderzoekt elk jaar hoe spaar- en beleggingsformules het deden sinds 1900, en dat op basis van hun reëel rendement. Aandelen zouden een winst genereren van 6,5% per jaar – alle beurscrisisen zoals de crash van 1929 meegerekend. Obligaties zouden jaarlijks 2% winst hebben gemaakt. Een spaarrekening 0,8%.”

“Of u nu beginnend of ervaren belegger bent: als schrik om de juiste timing u weerhoudt, dan is periodiek beleggen een optie. U stopt dan elke maand of elk kwartaal een bedrag in een fonds. Op die manier voorkomt u dat u al uw belegbaar vermogen ‘te vroeg’ of ‘te laat’ belegt. Het is wel belangrijk dat u die regelmaat aanhoudt. Ook als het minder goed gaat op de beurs. Het omgekeerde geldt evenzeer: in euforie achter de markt aanlopen en er dan extra veel geld in pompen, is ook geen goed idee. Naast het timingaspect, is er namelijk ook het emotioneel aspect van beleggen. Hoewel beleggers soms denken dat

**Als schrik om de juiste timing u weerhoudt, dan is periodiek beleggen een optie**

ze puur rationeel handelen, zie je in de praktijk dat velen de neiging hebben om in te stappen na een periode van stijging en om uit te stappen na een periode van daling. Dit gedrag kost op lange termijn een flink stuk rendement. Door periodiek te beleggen – en die regelmaat aan te houden – vlakt u ook het risico uit dat u uw beslissingen vooral op sentiment baseert.”

### **3 / Valt er iets te vinden voor beleggen op korte termijn?**

“Mensen trekken soms naar de beurs met het idee om op korte termijn snel rijk te worden. Om daarin te slagen, moet u keer op keer op het juiste moment kopen en verkopen. De wind kan deze speculanten misschien eventjes in de rug zitten, maar op lange termijn zal de realiteit hen inhalen. Risicovolle beleggingsproducten hebben vaak een aangeraden beleggingshorizon

van 5 jaar of langer. Daarom zijn ze niet geschikt voor de korte termijn. Gaat u toch voor de korte termijn, dan zijn spaarboekjes of kwalitatieve obligaties in euro een piste. Maar in beide gevallen is de verwachte opbrengst heel miniem.”

Beleggen op lange termijn is dus de boodschap voor wie een zeker risico wenst te nemen. “Spreiding is daarbij een sleutelbegrip”, vertelt Wim D’Haese. “Uw belegbaar vermogen dus niet in één keer beleggen, maar spreiden over de tijd. Dat kunt u bijvoorbeeld door periodiek te beleggen. Daarnaast is het ook belangrijk om ook uw eigenlijke beleggingsinstrumenten te spreiden. Wil u in aandelen beleggen? Dan belegt u beter niet in individuele aandelen, maar in aandelenfondsen. Zo’n fonds overkapt doorgaans tientallen tot zelfs honderden aandelen. Op die manier spreidt u het risico als een of meerdere aandelen het minder doen. Hetzelfde geldt voor obligaties: obligatiefondsen met een goede spreiding zijn meestal een veiligere keuze.”

“Kiest u dan best voor aandelen- of obligatiefondsen? Als die vraag u weerhoudt om te beleggen, dan zijn flexibele gemengde fondsen een interessante keuze. Aandelenfondsen beleggen in aandelen en obligatiefondsen beleggen in obligaties. Bij een flexibel gemengd fonds geldt die beperking niet. In dat geval bepaalt de professionele beheerder van het fonds of hij meer de nadruk legt op aandelen of obligaties. Verwacht hij onweers op de markten, dan is hij vrij om aandelenposities af te bouwen en zijn cashpositie op te krikken. Met een flexibel gemengd fonds hoeft u zich geen zorgen te maken hoeveel u op welk moment moet beleggen in aandelen of obligaties en in welke producten. U laat het beheer over aan een professional die over de emoties in de markten heen kan kijken.”

x

<sup>1</sup> Credit Suisse Global Investment Returns Yearbook 2018’ (Elroy Dimson, Paul Marsh, Mike Staunton), februari 2018. De volledige studie is beschikbaar (pdf) op [www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/media/media-release/2018/02/giry-summary-2018.pdf](http://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/media/media-release/2018/02/giry-summary-2018.pdf)



## 2019: DE JUISTE TIMING VOOR EEN PERSONAL BANKER?

**L**iever een co-piloot die u helpt om uw vermogen zo veilig mogelijk te navigeren naar uw bestemming? Vraag dan een personal banker aan uw zijde. Hij of zij helpt u in rustige én in minder rustige beurstijden om beter controle over uw vermogen te behouden. Hij informeert u over hoe u het best eventuele risico’s tijdig kunt afdekken én tegelijk opportuniteiten vindt. Aandelen of obligaties? Nog even wachten of niet? ... Met een personal banker in uw cockpit vindt u de juiste antwoorden. Blader naar pagina 26 voor meer details.

**U heeft een eigen Personal Banker aan uw zijde voor 50 euro per kwartaal**

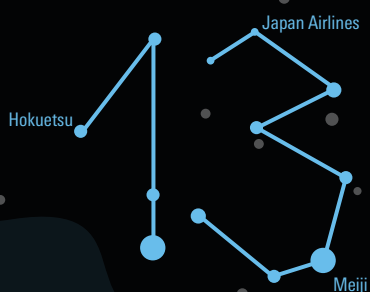
# Sterren komen, sterren gaan

De S&P500 en Stoxx600 schrappen elk jaar tientallen bedrijven uit hun sterindex, om baan te ruimen voor anderen. Maar hoe hoog is het verloop eigenlijk? En hoeveel nieuwe bedrijven maken er elk jaar hun intrede op de beurs? Een terugblik op 10 jaar komen en gaan.



## FTSE100

% van de bedrijven verdween  
de jongste 10 jaar uit de index  
(tussen 1 januari 2009 en 31 oktober 2018)



## Nikkei225

% van de bedrijven verdween  
de jongste 10 jaar uit de index  
(tussen 1 januari 2009 en 31 oktober 2018)



## S&P500

% van de bedrijven verdween  
de jongste 10 jaar uit de index  
(tussen 1 januari 2009 en 31 oktober 2018)

## De weg kwijt in het beleggingsuniversum?

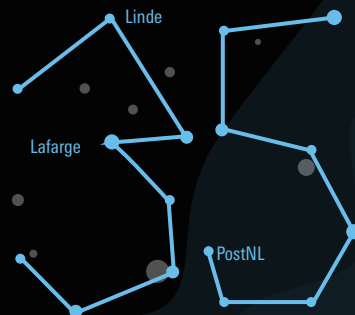
Bedrijven komen en gaan. Trends komen en gaan.

Als particuliere belegger is het niet eenvoudig om die verschuivingen op te volgen. Uw personal banker en zijn team van experts kunnen u daarbij helpen. Surf naar [deutschebank.be/dbpersonal](http://deutschebank.be/dbpersonal) of ontdek uw horizon op p. 26



**Nasdaq** 


**0%** van de bedrijven verdween de jongste 10 jaar uit de index (tussen 1 januari 2009 en 31 oktober 2018)



**Stoxx600** 

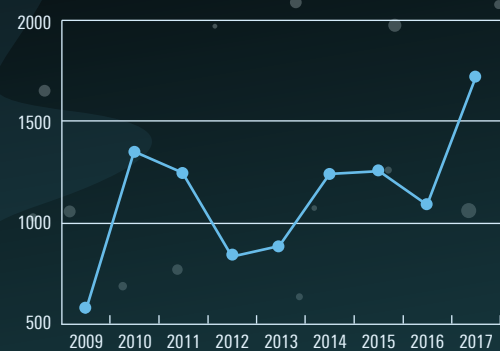
**0%** van de bedrijven verdween de jongste 10 jaar uit de index (tussen 1 januari 2009 en 31 oktober 2018)



**Bel20** 

**0%** van de bedrijven verdween de jongste 10 jaar uit de index (tussen 1 januari 2009 en 31 oktober 2018)

## Aantal nieuwkomers op de beurs (wereldwijd)



De berekening van het aantal geschrapte noteringen vond door Deutsche Bank plaats op 31 oktober 2018 op basis van data van Bloomberg. In de berekening werd geen rekening gehouden met eventuele naamswijzigingen van genoteerde bedrijven. Bron aantal nieuwkomers: Global IPO trends: Q3 2018, EY, Dealogic, beschikbaar via [ey.com/ipo/trends](http://ey.com/ipo/trends) en geraadpleegd op 31 oktober 2018.

Hoe uw Personal Advisor het verschil kan maken

# Echt persoonlijk advies

De adviseurs van DB Personal zijn er uiteraard om u beleggingsadvies te geven, maar ze doen veel meer dan dat. Zeker bij belangrijke momenten in uw leven staan ze klaar met advies op maat. Een huwelijk, een scheiding, een pensionering of een nieuw samengesteld gezin: de Personal Advisors zijn ook uw schakel naar gespecialiseerde ondersteuning en advies. Drie getuigenissen.



**JONAS SCHELTJENS,**  
PERSONAL ADVISOR IN TURNHOUT

## Vinger aan de pols

“Onze grootste uitdaging? Op basis van het unieke profiel van de cliënt - zijn of haar Financial ID - verrassingen uitsluiten. Als je cliënten goed opvolgt, weet je vooraf al dat er veranderingen in hun leven op til zijn, en kun je hen daar ook goed op voorbereiden.

Een eenvoudig voorbeeld is successieplanning. Een van mijn cliënten is alleenstaand. Hij ging ervan uit dat bij zijn overlijden de volledige erfenis naar zijn ouders zou gaan. Maar hij heeft ook broers en zussen, die dus ook een deel zullen erven – en wel tegen het maximumtarief van 55% erfbelasting. Daar heb ik hem over geïnformeerd.

Hij heeft er geen probleem mee dat zijn broers en zussen erven, maar heeft wel het besluit genomen om een testament te

maken dat alles aan zijn ouders toekent, tegen een veel voordeliger tarief omdat zij erfgenamen in rechte lijn zijn. Die wijzigingen heeft hij laten doorvoeren nadat hij zijn licht was komen opsteken bij mij en ik advies had ingewonnen van onze dienst Estate Planning. Stel dat zijn ouders overlijden, dan erven de broers en zussen opnieuw tegen het voordelige tarief in rechte lijn. Een eenvoudige ingreep die een fors verschil maakt.

Dit voorbeeld geeft ook het belang aan van blijvende opvolging. Als Personal Advisor houden we de vinger aan de pols. Want als de ouders van de cliënt vroeger overlijden dan hijzelf, krijg je weer een heel andere zaak. De boodschap: wacht niet te lang af, bespreek en plan dergelijke zaken vooraf.”



**KAROLIEN DECKERS,**  
PERSONAL ADVISOR IN MECHELEN

## Wat als?

“Ik zie het als mijn taak om mijn cliënten goed te begeleiden. Te beginnen met de vraag: wat gebeurt er met uw vermogen als u niets onderneemt, en is dat scenario effectief wat u wil? Heel vaak is dat niet het geval, en is het beter dat we stap voor stap naar het juiste scenario toewerken. Dat is voor mij de kern van mijn werk: ‘Wat als?’-scenario’s uitwerken, zodat cliënten niet voor onaangename verrassingen komen te staan.

Een zorgvolmacht kan bijvoorbeeld veel problemen voorkomen. Die teken je als je nog handelingsbe-

kwaam bent, en ze treedt in werking wanneer je dat niet meer bent, bijvoorbeeld als je een herseninfarct krijgt. Zo kunnen je man, vrouw of kinderen het kapitaal nog zelf beheren. Is zo’n zorgvolmacht er niet, dan kom je onder het bijzonder omslachtige stelsel van voorlopige bewindvoering, waarbij zo goed als elke financiële transactie moet worden goedgekeurd door de vrederechter.

Als Personal Advisor heb ik cliënten over die mogelijkheid geïnformeerd. Hoe een en ander precies in zijn werk gaat, kunnen we als Per-



sonal Advisor in samenwerking met de dienst Estate Planning toelichten aan hen. Of een zorgvolmacht het juiste instrument is, bepaalt de cliënt uiteraard zelf.”

**AXEL CARTON,** PERSONAL ADVISOR  
IN BRUSSEL (MARNIXLAAN)

## Bouwen aan vertrouwen

Een Personal Advisor staat u en uw familie ook bij tijdens moeilijke momenten, zoals na een overlijden.

“Een poos geleden verwelkomde ik twee kinderen die net hun moeder verloren waren”, vertelt Axel Carton. “Ik kreeg de vraag om de rekeningen te deblokken en de wensen van hun moeder te respecteren alvorens de nalatenschap aan de erfgenamen te verdelen.”

“Ik legde hen de verschillende stappen uit die we moesten doorlopen om de erfenis vrij te maken. Zoals in veel gevallen, wisten de nakomelingen niet wat ze precies konden of mochten verwachten. Dus heb ik ruimschoots de tijd genomen om naar hun wensen te luisteren: de beleggingsportefeuille van hun moe-



der houden of niet? Een hypothecaire lening meteen aflossen of niet? Een woning kopen of niet? In voorgaand geval hadden ze het geld niet meteen nodig, en wisten er weinig raad mee.”

“Daarom bood ik hen in afwachting de mogelijkheid om persoonlijk advies te krijgen om het vermogen te beheren en op te volgen. In overleg en overeenstemming hebben we

de beleggingsportefeuille van hun moeder aangepast naar hun persoonlijke behoeften en profiel. Onze filosofie is natuurlijk dat iedereen uniek is en elke situatie anders is. Ondertussen werpt het beheer zijn vruchten af, bloeide de vertrouwensrelatie en kreeg ik zelfs hun kinderen en enkele van hun vrienden in ons Financial Center op bezoek.” x

### Wat kan een Personal Banker voor u doen?

Maak een afspraak in uw Financial Center via Talk & Help op het nummer 078 156 160.

Hoe u vandaag al voorsprong kan nemen op de technologie van morgen

# Artificial intelligence: van sciencefiction naar science

Uw koelkast is bijna leeg en de zelfrijdende bestelwagen van de supermarkt is al onderweg? Uw smartphone suggereert om toch maar beter een paraplu mee te nemen naar buiten? ... Of u nu voor of tegen bent: artificiële intelligentie (AI) hertekent steeds meer ons leven. Maar hoe doet u er uw voordeel mee als belegger?

**W**at stoomkracht betekende voor de eerste industriële golf, elektriciteit voor de tweede industriële golf en de computer voor de derde industriële golf, dat betekent artificiële intelligentie voor de huidige industriële golf. Dat zegt Frederic Fayolle, portfolio manager van het fonds *DWS Invest Artificial Intelligence*. Met die straffe uitspraak staat hij niet alleen. "Onderzoek door McKinsey en PWC<sup>1</sup> toont aan dat 72% van de bedrijfsleiders denkt dat AI het zakelijke voordeel van de toekomst zal zijn", vertelt hij. "De technologie belichaamt alle kenmerken om de meest disruptieve kracht van de komende decennia te worden. AI heeft de potentiële kracht om de globale economie te herschrijven. En op die manier een hefboom te zijn voor de economie. Het inter-

net is *big*, artificiële intelligentie is *bigger*."

## **Van auto tot ziekenhuiskamer**

Voor concrete voorbeelden van artificiële intelligentie hoeft u vandaag niet ver meer te zoeken. "In heel wat aspecten van ons leven is de technologie al binnengesijpeld", vervolgt Frederic Fayolle. "Klap je laptop open, bestel een jas en je krijgt meteen aankoopssuggesties die met je smaak matchen. Start een chatgesprek op met je energieleverancier en de kans is groot dat *een machine* je uitlegt hoe je van energieplan verandert. Stap in de auto en een app loodst je langs de files heen."

De toepassingen gaan vandaag echter al veel verder dan de huiska-





DWS invest  
artificial intelligence  
beheerd door Deutsche  
Asset Management S.A.

mer en de files. “Artificiële intelligentie transformeert steeds meer volledige industrieën. Denk aan zelfrijdende voertuigen in de autosector, robo adviseurs in de financiële wereld, datagestuurde diagnoses in de medische sector, voorraadbeheer in warehouses, real time vertalingen en stemherkenning in de communicatiewereld, enzovoort.”

### **Eén thema, drie verankeringspunten**

Binnen een dynamische en breed gediversifieerde portefeuille kan AI dus een interessant beleggings-thema zijn. “Beleggen in AI kan volgens ons via drie verschillende subthema’s: dataverzameling, dataverwerking/analyse en praktische toepassingen”, vervolgt Frederic Fayolle.

#### **1 / DATAVERZAMELING**

Naar verwachting zal de hoeveelheid data die we in 2020 ‘produceren’, ruim 20 keer hoger liggen dan in 2010. Dit gaat bovendien niet alleen om datastromen van menselijke oorsprong (apps, fitness- en activiteitstrackers, sociale media ...). Ook machines en infrastructuur (smart cities) produceren grote stromen data.

#### **2 / DATAVERWERKING EN -ANALYSE**

Terwijl datastromen de belangrijkste voedingsbronnen zijn voor AI, moet die data ook geanalyseerd en verwerkt worden. Daarvoor zijn onder meer algoritmes, rekenkracht



Wat de computer  
betekende  
voor de derde  
industriële golf,  
dat betekent AI  
voor de huidige  
industriële golf.

en opslag nodig. Hoe meer data er is, hoe meer computerkracht en verfijnde algoritmes nodig zijn om ze te verwerken.

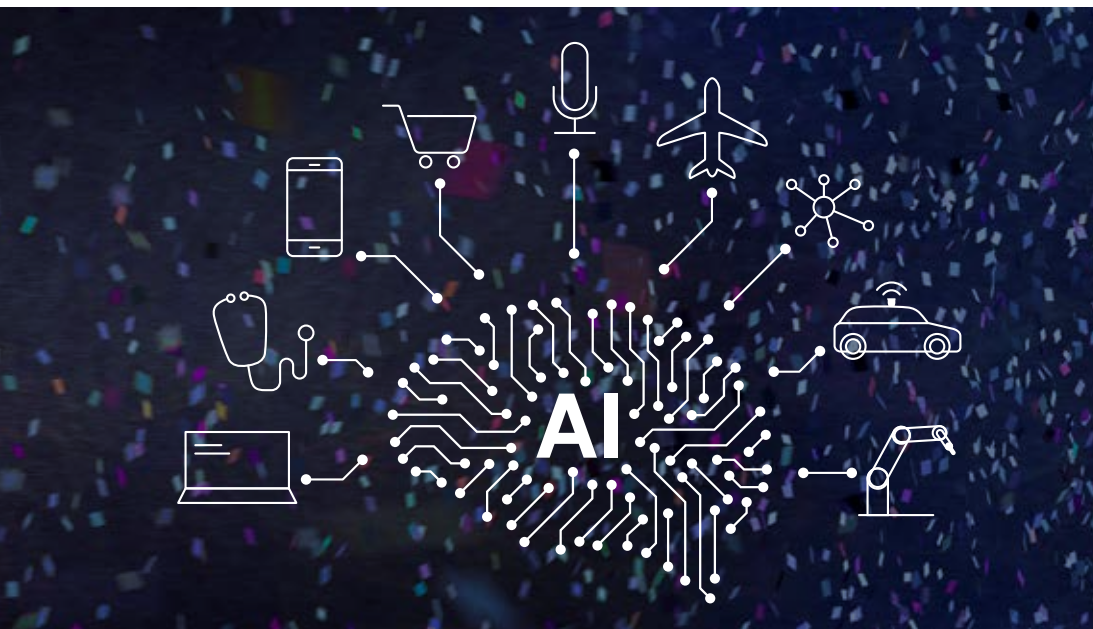
#### **3 / PRAKTISCHE TOEPASSINGEN EN APPLICATIES**

Virtuele assistenten zoals Alexa en Siri, rij-assistentie, camera’s met gezichtsherkenning, robotchirurgie ... het toepassingsveld wordt elke dag groter. Bedrijven die AI inzetten, zullen een concurrentieel voordeel uitbouwen.

#### **Selectie van aandelen**

Beleggen in dit thema kan via het fonds DWS Invest Artificial Intelligence. “Vooraleer we een aandeel in het fonds opnemen, gaat die doorheen verschillende





› filters”, vertelt Frederic Fayolle. “Eerst: hoeveel gewicht heeft AI in de activiteiten van het bedrijf? Dan: hoe zien de fundamentals er uit (kwantitatieve screening)? Tot slot: hoe sterk staat het management, wat met de organische groei, wat met de balansrekening ... (kwalitatieve screening). Op basis daarvan komen we tot een selectie van 60 tot 80 aandelen. Daarbij hanteleren we doelbewust geen beperkingen op vlak van sectoren of regio's. Het fonds is vandaag dan ook relatief sterk vertegenwoordigd in Aziatische aandelen. Hoewel de VS vandaag onmiskenbaar koploper zijn in AI, zet China alle zeilen bij om die koppositie over te nemen.”

### Wie zit er achter de knoppen?

In de cockpit van het fonds zitten Frederic Fayolle en Tobias Rommel. Met respectievelijk 28 jaar en 14 jaar ervaring op de teller legden beiden al een mooi parcours af in de fondsenwereld. Beiden worden geruggensteund door een team van experts, waaronder specialisten met zowel een achtergrond in de techindustrie als in de financiële sector. Omdat artificiële intelligentie toepassingen

heeft in verschillende sectoren, heeft het team ook een rechtstreekse lijn met de sectorspecialisten van het fondsenhuis. DWS beheert wereldwijd 692 miljard euro aan activa.

### Spreiding

Het fonds werd in oktober 2018 opgericht en is een van de eersten in zijn soort. Eind oktober 2018 bedroeg de geografische blootstelling van het fonds als volgt: VS (65%), China (15%), Taiwan (5%), Japan (4%) en Zuid-Korea (4%), aangevuld met kleinere posities in onder meer Duitsland, Nederland en Zweden. Qua sectorverdeling ligt de klemtoon op informatie-technologie (81,3%), cyclische consumentengoederen<sup>2</sup> (8,3%) en industrials (4%). Dit fonds is enkel geschikt voor risicobewuste beleggers die op lange termijn een verhoogd risico kunnen en willen nemen. Wie overtuigd is van het beleggingsthema en het fonds, maar minder van het instapmoment, kan voor periodieke beleggingen opteren. Elke beleggingsbeslissing moet gebaseerd zijn op de essentiële beleggersinformatie en in overeenstemming zijn met het Financial ID. x

## AI in cijfers

✓ In 2017 werd er wereldwijd **15,2 miljard USD in start-ups** gepompt die zich in AI specialiseren. Dat is **141%** meer dan in 2016. Van alle USD die in 2017 in die start-ups werden geïnvesteerd, ging **48%** naar Chinese start-ups en **38%** naar Amerikaanse start-ups.<sup>1</sup>

✓ Tussen 2000 en 2017 steeg het **aantal start-ups** dat zich met AI bezighoudt met **1.400%**.<sup>2</sup>

✓ Volgens consultancybureau Accenture zal AI tegen 2035 een **economisch toegevoegde waarde** hebben ter hoogte van<sup>3</sup>:

 **93** miljard dollar in België

 **311** miljard dollar in Nederland

 **589** miljard dollar in Frankrijk

 **814** miljard dollar in de UK

 **1.079** miljard dollar in Duitsland

 **2.068** miljard dollar in Japan

 **8.305** miljard dollar in de VS

<sup>1</sup> bron: CB insights – [https://www.cbinsights.com/reports/CB-Insights\\_State-of-Artificial-Intelligence-2018.pdf](https://www.cbinsights.com/reports/CB-Insights_State-of-Artificial-Intelligence-2018.pdf)  
<sup>2</sup> bron: Stanford University – <https://news.stanford.edu/press-releases/2017/11/30/artificial-intels-emerging-field/>  
<sup>3</sup> bron: Accenture [https://www.accenture.com/t20170202T122451Z\\_w\\_/us-en/\\_acnmedia/PDF-33/Accenture-Why-AI-is-the-Future-of-Growth-Country-Spotlights.pdf?i=en?la=en](https://www.accenture.com/t20170202T122451Z_w_/us-en/_acnmedia/PDF-33/Accenture-Why-AI-is-the-Future-of-Growth-Country-Spotlights.pdf?i=en?la=en)

<sup>1</sup> Studie beschikbaar op [www.pwc.es/es/publicaciones/tecnologia/assets/ai-predictions-2018.pdf](http://www.pwc.es/es/publicaciones/tecnologia/assets/ai-predictions-2018.pdf)  
<sup>2</sup> Consumentengoederen waarvan de consumptie onderhevig is aan de economische cyclus, zoals bv. auto's en auto-componenten



## DEUTSCHE ASSET MANAGEMENT S.A. – DWS INVEST ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Doel van het beleggingsbeleid is de realisatie van een waardetoeename van het kapitaal op lange termijn. Om dit te bereiken belegt het fonds voornamelijk in bedrijven op de wereldwijde beurzen die voordeel halen uit, of momenteel verband houden met, de ontwikkeling van artificiële intelligentie. Verder kunnen er ook aandelen van alle marktkapitalisaties, aandelencertificaten, participatiecertificaten en winstbewijzen, converteerbare obligaties en warrants op aandelen die zijn uitgegeven door binnen- en buitenlandse bedrijven in worden opgenomen. De selectie van individuele beleggingen gebeurt naar inzicht van de fondsbeheerder. De valuta van het compartiment is de EUR, de valuta van de aandelenklasse is de EUR. U kunt op iedere beursdag uw stukken aankopen. Slechts in uitzonderlijke gevallen mag de inkoop, rekening houdend met de belangen van de beleggers, worden opgeschort.

<b>Deelbewijzen</b>	Kapitalisatie / distributie
<b>ISIN</b>	LU1863263346 / LU1863263429
<b>Munteenheid</b>	EUR
<b>Swing Pricing<sup>1</sup></b>	Van toepassing (zie prospectus)
<b>Juridische aard</b>	Compartiment van BEVEK naar Luxemburgs recht DWS Invest SICAV
<b>De NIW is consulteerbaar via</b>	www.beama.be
<b>Instapkosten</b>	0% bij Deutsche Bank
<b>Uitstapkosten</b>	0% bij Deutsche Bank
<b>Lopende kosten<sup>2</sup></b>	1,78%
<b>Minimum inleg</b>	1 aandeel bij Deutsche Bank
<b>Land van herkomst</b>	Luxemburg
<b>Looptijd</b>	Onbeperkt
<b>Beurstaks bij uitstap<sup>3</sup></b>	1,32% (Max. 4000 euro) / niet van toepassing
<b>Roerende voorheffing op dividend<sup>3</sup></b>	Niet van toepassing / 30%
<b>Roerende voorheffing in geval van afkoop<sup>3</sup></b>	Niet van toepassing / Niet van toepassing
<b>SRRI</b>	5 op een maximum van 7

## ALGEMENE INFORMATIE

**Alvorens in te tekenen moet u kennisnemen van het document 'Essentiële beleggersinformatie' en het prospectus. We bevelen u ook aan om de laatste periodieke verslagen van de bevek door te nemen. Die documenten kunt u raadplegen op de website [www.deutschebank.be](http://www.deutschebank.be) of gratis verkrijgen in de Financial Centers van Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel als distributeur en bij de financiële dienstverlener van het fonds.**

Voor eventuele klachten kan de cliënt zich wenden tot de dienst Client Solutions van de bank (adres: Deutsche Bank Client Solutions, Marnixlaan 13-15, 1000 Brussel; Tel. +32 2 551 99 34; Fax: +32 2 551 62 99). E-mail: [clienet.dienst@db.com](mailto:clienet.dienst@db.com)). Is de cliënt niet tevreden met de manier waarop bovenstaande klacht behandeld is, dan kan hij contact opnemen met de Ombudsman (adres: OMBUDSFIN, Ombudsman in financiële geschillen, Ombudsfm vzw, North Gate II, Koning Albert II-laan 8, bus 2, 1000 Brussel; Tel. +32 2 551 77 70; Fax: +32 2 551 77 79); e-mail: [ombudsfm@ombudsfm.be](mailto:ombudsfm@ombudsfm.be); Website: [www.ombudsfm.be](http://www.ombudsfm.be)).

### Risico- en opbrengstprofiel



De synthetische risico- en opbrengstindicator geeft een aanwijzing van het risico dat aan de belegging in een instelling voor collectieve beleggingen is verbonden. De indicator waardeert het risico op een schaal van 1 (kleinste risico, laagste potentieel rendement) tot 7 (hoogste risico, hoogste potentieel rendement). De laagste risicocategorie wil niet zeggen dat de belegging zonder risico is. De indicator maakt gebruik van gegevens uit het verleden en kan geen betrouwbare aanwijzing voor het toekomstige risicoprofiel van het fonds vormen. De aangeduide risicocategorie is niet gewaarborgd en kan metertijd veranderen.

## RISICO'S GELINKT AAN HET FONDS

Beleggingsproducten kunnen in waarde stijgen of dalen en het is mogelijk dat beleggers het bedrag van hun belegging niet recupereren. Hieronder vindt u een algemene omschrijving van de risico's die aan dit type van fonds zijn verbonden, zoals door Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel bepaald. U vindt een uitvoerige beschrijving van de risico's in het KIID dat op [www.deutschebank.be](http://www.deutschebank.be) beschikbaar is. **Aandelenrisico:** Aandelen zijn over het algemeen volatieler dan obligaties. Aandelenkoersen fluctueren door verschillende factoren, zoals algemene informatie, economische, sectorale informatie of informatie omtrent de onderneming. **Liquideitsrisico:** Kans op waarderingmoeilijkheden bij verkoop van effecten op het gewenste tijdstip. **Tegenpartijrisico:** Onvermogen of weigering van een tegenpartij om aan zijn verplichtingen te voldoen. **Wisselkoersrisico:** Schommelingen in wisselkoersen of regelgeving met betrekking tot de beheersing van wisselkoersen. **Concentratierisico:** Geconcentreerde blootstelling aan een bepaald land of sector.



## WOORDENLIJST

**Fonds:** het begrip 'fonds' wordt over het algemeen gebruikt voor een instelling voor collectieve belegging (ICB), die het statuut van een ICBE (UCITS) of van een AICB (niet-UCITS) kan hebben. Een ICB kan bestaan uit compartimenten. Fondsen zijn blootgesteld aan risico's. Hun waarde kan zowel stijgen als dalen en het is mogelijk dat de beleggers het bedrag van hun belegging niet kunnen recupereren.

<sup>1</sup> Swing pricing is een moderne berekeningsmethode die de beheersmaatschappijen gebruiken om de netto inventariswaarde van hun ICB's te bepalen. Dankzij de swing pricing kunnen de beleggingsfondsen hun dagelijkse transactiekosten die voortvloeien uit de inschrijvingen en afkopen van inkomende en uitgaande beleggers vereffenen. Meer informatie over swing pricing vindt u in het prospectus. <sup>2</sup> De lopende kosten zijn exclusief de prestatievergoeding en transactiekosten. De vermelde transactiekosten zijn de laatst beschikbare kosten in het document 'Essentiële beleggersinformatie' van het betrokken product op datum van deze publicatie. Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel ontvangt van de beheerder van de ICB een percentage van zijn beheersvergoeding in de vorm van retrocessies. Over het algemeen schommelt dat percentage tussen 50% en 60%. Meer informatie is op eenvoudig verzoek verkrijgbaar bij Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel. <sup>3</sup> Fiscale behandeling volgens de geldende wetgeving op de publicatiedatum van dit artikel en afhankelijk van de individuele fiscale situatie van de belegger. Bij terugkoop van kapitalisatie- en distributieaandelen kan de individuele belegger, natuurlijke persoon en Belgisch inwoner, onderworpen zijn aan een roerende voorheffing van 30% op de inkomsten (onder vorm van interesten, meerwaarden of minderwaarden) die rechtstreeks of onrechtstreeks, afkomstig zijn van de schuldvorderingen, indien het fonds voor meer dan 10% van zijn activa in schuldvorderingen (25% indien de aandelen door de belegger aangekocht vóór 1 januari 2018) belegt, zoals bedoeld in artikel 19bis van de WIB92. Dit document vormt geen fiscaal noch juridisch advies.

# Waarom u niet toevallig voor

U bent DB Personal-cliënt? Proficiat, want dan geniet u vandaag samen met duizenden anderen van mogelijks het meest interessante aanbod op de Belgische markt. Waarom dat zo is? Dat doen we graag even uit de doeken.

**A**l enkele jaren is DB Personal een referentie op het gebied van financiële dienstverlening: persoonlijke begeleiding, proactieve opvolging en uniek advies op basis van uw unieke Financial ID. Maar ook een brede waaier aan oplossingen, en dat aan lage tarieven.

“Alle grootbanken en heel wat internetbanken bieden vandaag een personal banking-formule aan”, vertelt Dirk Huybrecht (Segment Manager DB Personal). “Terwijl grootbanken advies en begeleiding aanbieden, is hun beleggingsaanbod vaak heel beperkt. Zo schuiven ze vaak enkel fondsen naar voren van hun eigen bank. En dat zijn niet noodzakelijk de best presterende. Bovendien rekenen de meeste grootbanken ook forse transactie- en instapkosten op hun fondsen aan”, stipt Dirk Huybrecht aan. “Aan de andere kant van het spectrum hebben internetbanken wél een bijzonder breed aanbod aan producten, dikwijls aan lage tarieven. Maar in tegenstelling tot grootbanken, ontvang je, zelfs

als personal banking-cliënt, géén advies of begeleiding bij een internetbank. Hebt u bijvoorbeeld een nieuw samengesteld gezin of een vraag over fiscaliteit? De kans dat u als personal banking-cliënt advies

**De kosten voor online beursorders werden in april 2018 met 33% verlaagd.**

op maat krijgt is... nul. Als Personal Banking-cliënt bij Deutsche Bank geniet u op unieke wijze van een innoverend adviesmodel, waarbij we expertise en actieve begeleiding combineren met lage kosten en een ruime keuze”, vertelt Dirk Huybrecht.



# DB Personal kiest

## TROEF 1 Een ervaren expert aan uw zijde

De financiële markten zijn vandaag complexer dan ooit. Van een wijzigend monetair beleid tot internationale handelsspanningen: momenteel drukken heel wat ontwikkelingen hun stempel op het beursstemment. In combinatie met de volatiliteit die dit jaar zijn rentree maakte, is het als particuliere belegger niet eenvoudig om het overzicht te bewaren.

“Als DB Personal-client krijgt u in rustige én in minder rustige beurstijden begeleiding van een persoonlijke adviseur. Behalve hun economische achtergrond en hun sterke interesse in de financiële markten, volgden onze adviseurs een intensieve opleiding aan de Antwerp Management School. Bovendien zorgt Deutsche Bank voor hun continue bijscholing. Zo beschikt uw adviseur elke dag over uitgekende bagage om de evolutie van uw portefeuille te bewaken en af te stemmen op uw doelstellingen”, vervolgt Dirk Huybrecht. “Voor bepaalde vragen over uw pensioen, successie-, of financiële planning kan uw DB Personal adviseur bovendien een beroep doen op de specialisten binnen Deutsche Bank.”

### Nauwgezette opvolging

“Met DB Personal krijgt u niet alleen een ervaren persoonlijke adviseur naast u in de cockpit. Hij of zij begeleidt u ook bij het organiseren van uw vermogen, informeert u over interessante beleggingsmogelijkheden (exclusief aandelen) en houdt u op de hoogte van gebeurtenissen die een impact kunnen hebben op uw portefeuille. De frequentie voor regelmatige en grondige analyses van uw portefeuille stemt u rechtstreeks af met uw adviseur”, vertelt Dirk Huybrecht. “Uiteraard is uw persoonlijke adviseur ook tussentijds beschikbaar.”

### U houdt het stuur in handen

De evolutie van uw portefeuille kunt u ook zelf op de voet volgen. “Dat kan dagelijks online of periodiek via het driemaandelijks portefeuilleslag. Dankzij een waarschuwings- en berichtensysteem bent u bovendien snel op de hoogte van heel wat zaken die een impact kunnen hebben op uw portefeuille: een te hoog risico, een ratingverlaging enz.”

## Jaarlijkse kosten bij 5 banken

Representatieve en objectieve berekening op basis van het profiel van een belegger die over een kapitaal van 175.000 euro beschikt, waarvan 25.000 euro op zicht- en spaarrekeningen staat, 75.000 euro belegd is in huisproducten en 75.000 euro in producten van derden (waaronder individuele aandelen en fondsen). De portefeuille bestaat uit 16 beleggingsproducten (fondsen, aandelen, obligaties) en 5 transacties per jaar.<sup>1</sup>

Afhankelijk van de bank in kwestie, is het mogelijk dat een belegger met dergelijk profiel zich in een ander segment bevindt dan het personal banking-segment.

	BNP Paribas Fortis Priority Banking Exclusive	KBC- Vermogens- service Plus	ING Private Banking	Belfius	Deutsche Bank DB Personal
Vaste jaarlijkse servicekosten	€ 238,8	€ 363	€ 0	€ 0	€ 200
Beheerkosten	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Kosten effec- tenrekening	€ 189,98	€ 0	€ 194,52	€ 190,58	€ 0
Transactie- kosten	€ 324	€ 411	€ 480	€ 432	€ 73,56
Kosten dagelijks bankieren	€ 0	€ 0	€ 66	€ 60	€ 0
Totaal jaar- lijkse kosten (incl. btw)	€ 752,78	€ 774	€ 740,52	€ 682,58	€ 273,56

Om deze vergelijking objectief te houden, zijn de gegevens verzameld door een externe organisatie, MCP Quality services, op basis van de informatie en tarieven die op 01/06/2018 van toepassing waren bij de respectievelijke banken en van toepassing zijn vanaf 01/01/2018 (uitgezonderd de tarieven van de banken ING en BNPPF welke geldig zijn vanaf 01/08/2018). Het tarief voor Priority Banking Exclusive van BNPPF is geldig vanaf 01/01/2019 (gratis 2018). Behalve als het anders wordt aangegeven, houden de berekeningen rekening met de btw van 21% die van toepassing is op bepaalde kosten. Ze houden echter geen rekening met tijdelijke promotionele aanbiedingen, noch met andere mogelijke belastingen of persoonlijke negotiëring. Alle voorzorgen zijn genomen om de prijzen, tarieven en diensten zo correct mogelijk weer te geven en dat op basis van de laagste prijs. Als u een fout zou opmerken, vragen we u om onze Client Solutions op [clients.dienst@db.com](mailto:clients.dienst@db.com) te verwittigen. Deutsche Bank AG, Bijkantoor Brussel kan niet verantwoordelijk gesteld worden als de gegevens in de vergelijking niet volledig, verkeerd of niet actueel zijn, bij vergissingen in de berekeningen of eender welke andere soort schade veroorzaakt door deze vergelijking. De gebruiker wordt ten zeerste aangeraden om voor elke aankoopbeslissing rekening te houden met zijn individuele situatie en de meest recente tarieven, voorwaarden en informatie betreffende dienstverlening bij de door hem gekozen bank(en) te consulteren.

<sup>1</sup> Bijkomende inlichtingen omtrent deze parameters vindt u terug op de publieke website [deutschebank.be/vergelijk](http://deutschebank.be/vergelijk)

## TROEF 2 Ruime keuze en exclusieve producten

- › Bij Deutsche Bank hebt u keuze uit maar liefst 1.800 fondsen van een dertigtal fondsenhuizen. “Die open architectuur is heilig voor ons. We vinden dat niet alleen *onze* fondsen een plaats in het aanbod verdienen, maar de beste fondsen *tout court*, ook al zijn dit fondsen die beheerd worden door andere financiële instellingen. Zo zijn we zeker dat elke belegger de keuze heeft uit oplossingen die bij zijn profiel passen”, vertelt Dirk Huybrecht.

Naast ons klassiek productaanbod geniet u als DB Personal-cliënt

ook van beheeroplossingen die enkel voor u toegankelijk zijn. “Zo hebt u vanaf 100.000 euro toegang tot een compleet gamma van discretionair beheerde portefeuilles (bij heel wat grootbanken ligt die instapdrempel hoger). Afhankelijk van uw Financial ID stellen wij een strategie samen op basis van verschillende activaklassen. Alle portefeuilles zijn vormgegeven vanuit dezelfde filosofie: zo goed mogelijk inspelen op de marktstijgingen en het risico op verliezen waar mogelijk beperken.”  
“U wil uw droomproject realiseren,

Niet alleen onze fondsen horen in het aanbod, maar de beste fondsen tout court

zonder uw beleggingen te verkopen? Met DB Investment Loan<sup>1</sup> kunt u geld lenen terwijl u uw beleggingen behoudt”, vertelt Dirk Huybrecht. “U geeft uw effecten in pand en blijft zo genieten van het rendement.”

Meer details over deze oplossing vindt u vanaf pagina 32.

Let op, geld lenen kost ook geld.

<sup>1</sup>Er zijn voorwaarden van toepassing, informatie beschikbaar op [www.deutschebank.be](http://www.deutschebank.be). De DB Investment Loan met onroerende bestemming is een kredietovereenkomst onderworpen aan de bepalingen van het Boek VII van het Wetboek Economisch Recht met betrekking tot het hypothecair krediet. Indien het krediet een roerende bestemming heeft of renovatiewerken financiert, is de DB Investment Loan een lening op afbetaling onderworpen aan de bepalingen van het Boek VII van het Wetboek Economisch Recht met betrekking tot het consumentenkrediet.

## TROEF 3 Voordelige en transparante tarieven

DB Personal is aanbevolen voor cliënten met een roerend vermogen van minstens 150.000 euro bij Deutsche Bank en kost 50 euro (incl. BTW) per kwartaal. Behalve het persoonlijke advies geniet u als cliënt ook extra lage tarieven wanneer u aandelen, trackers, warrants en vastgoedcertificaten verhandelt op de beurs. Deze exclusieve tarieven zijn voor u sinds april 2018 **met 33% verlaagd** en behoren tot de beste van de markt. Als DB Personal-cliënt betaalt u nu tot 80% minder transactiekosten vergeleken met het hoogste tarief op de Belgische markt. Bovendien betaalt u als DB Personal-cliënt geen bewaarkosten.

Bij grootbanken betaalt u tot wel 3% instapkosten op fondsen. Bij Deutsche Bank betaalt u geen in- en uitstapkosten op de meeste van de 1.800 fondsen. Ook de kosten voor dagelijks bankieren (beheer spaar- en zichtrekening, transacties, bankkaart ...) bij DB Personal bedragen 0 euro.

x

## Op zoek naar een aanpak die nóg verder gaat?

U wil dagelijks met een adviseur uw gedachten uitwisselen over uw vermogen? U wenst advies over transacties in individuele aandelen? Vanaf een belegbaar vermogen van 1.000.000 euro krijgt u bij Private Banking een multidisciplinair team tot uw beschikking. De Deutsche Bank experts zijn wereldwijd in alle belangrijke economische regio's vertegenwoordigd en houden elke dag de vinger aan de pols van de financiële markten.

Onze private bankers staan u bij met het beheer van uw vermogen en aandelenportefeuille. Daarnaast adviseren onze specialisten u op vlak van financiële planning, fiscale situatie, en pensioen- en nalatenschapkwesties.

### Meer info?

Meer info vindt u op [deutschebank.be/privatebanking](http://deutschebank.be/privatebanking)





### Tarieven op online beurstransacties bij 5 banken voor een order van 5.000 euro of een tegenwaarde van 5.000 euro<sup>1</sup>

Beurs	DB Personal <sup>2</sup>	BNP Paribas Fortis <sup>3</sup>	Belfius Direct Net <sup>4</sup>	ING Home Banking <sup>5</sup>	KBC/CBC <sup>6</sup>
Euronext Brussels	€ 6,53	€ 30,00	€ 20,00	€ 25,00	€ 15,00
Euronext Paris/Amsterdam	€ 8,54	€ 30,00	€ 20,00	€ 25,00	€ 15,00
New York (NYSE)	€ 13,23	€ 36,00	€ 30,00	€ 37,50	\$ 20,00

### Tarieven op online beurstransacties bij 4 online banken (met of zonder agentschappen) voor een order van 5.000 euro of een tegenwaarde van 5.000 euro<sup>1</sup>

Beurs	DB Personal <sup>2</sup>	Bolero <sup>7</sup>	Keytrade Bank <sup>8</sup>	BinckBank <sup>9</sup>
Euronext Brussels	€ 6,53	€ 15,00	€ 14,95	€ 9,75
Euronext Paris/Amsterdam	€ 8,54	€ 15,00	€ 14,95	€ 9,75
New York (NYSE)	€ 13,23	\$ 20,00	\$ 29,95	€ 14,75

<sup>1</sup> Deze gegevens werden verzameld door Deutsche Bank op basis van informatie en tarieven die op 25/09/2018 van toepassing en voorhanden waren voor een order van 5.000 euro of tegenwaarde 5.000 euro op de publieke website van de respectievelijke banken. Behalve als het anders wordt aangegeven, houden de berekeningen rekening met de btw van 21% die van toepassing is op bepaalde kosten. Ze houden echter geen rekening met tijdelijke promotionele aanbiedingen, noch met andere mogelijke belastingen of persoonlijke negotiatie. Alle voorzorgen zijn genomen om de prijzen, tarieven en diensten zo correct mogelijk weer te geven en dat op basis van de laagste prijs. Als u een fout zou opmerken, vragen we u om onze cliëntendienst op [clients.dienst@db.com](mailto:clients.dienst@db.com) te verwittigen. Deutsche Bank AG, Bijkantoor Brussel kan niet verantwoordelijk gesteld worden als de gegevens in de tabel niet volledig, verkeerd of niet actueel zijn, bij vergissingen in de berekeningen of eender welke andere soort schade veroorzaakt door deze vergelijking. <sup>2</sup> Deutsche Bank - DB Personal. Tarieven 2018 voor de voornaamste bank- en effectenverrichtingen, in voege op 31 oktober 2018. Tarieven enkel van toepassing voor DB Personal-clënten. Kosten bewaarloon: 0 euro. De bijdrage voor DB Personal-diensten (inclusief 0 euro beheerskosten) bedraagt 50 euro per kwartaal incl. btw. Meer info leest u in het document 'Tarieven van de voornaamste bank- en effectenverrichtingen' op de pagina 'Tarieven'. <sup>3</sup> BNP Paribas Fortis, Tarifiering van de voornaamste effectenverrichtingen, geldig vanaf 30/07/2018. Tarieven van orders via Easy Banking Web voor particuliere cliënten. <sup>4</sup> Belfius, Tarief van de voornaamste beleggingsverrichtingen van toepassing vanaf 08/01/2018. Tarieven van orders via Belfius Direct Net. <sup>5</sup> ING, Tarief van de meest voorkomende verrichtingen op roerende waarden, geldig vanaf 01/08/2018. Tarieven van orders via ING Home Bank. <sup>6</sup> KBC, Overzicht vergoedingen in het kader van beleggingen, geldig vanaf 01/03/2018. Tarieven van orders voor particulieren. <sup>7</sup> KBC Bolero, Online tarieven, geldig vanaf 1/7/2018. Tarieven van orders voor particulieren. <sup>8</sup> Keytrade Bank, Tarieven in voege vanaf 1/1/2017. <sup>9</sup> BinckBank, Tarieven in voege vanaf 30/6/2017.

Veranderingen inzake de Burgerlijke maatschappen

# Een stukje minder discretie en meer verplichtingen

De voorbije maanden waren er een aantal wetgevende ontwikkelingen die een impact hebben op bestaande en toekomstige maatschappen. Een overzicht.

In het kader van vermogensplanning kan de maatschap in bepaalde gevallen een interessante oplossing zijn. De maatschap, een vennootschap zonder rechtspersoonlijkheid, werd in het verleden vaak door ouders opgericht om op een discrete manier hun roerend vermogen te schenken aan de volgende generatie.

Tegenwoordig wordt de maatschap als instrument voor vermogensplanning echter onderworpen aan enkele nieuwe verplichtingen. Deze wetgevende ontwikkelingen hebben een belangrijke impact op bestaande en nieuwe maatschappen waardoor een deel van de discretie verloren kan gaan.

## Verplichte inschrijving in de KBO

Door de hervorming van het ondernemingsrecht wordt een maatschap voortaan beschouwd als een 'onderneming' die verplicht is om zich, vóór de aanvang van haar werkzaamheden, in te schrijven in de Kruis-



Door de hervorming van het ondernemingsrecht wordt een maatschap voortaan beschouwd als een 'onderneming'

puntbank van Ondernemingen (KBO) van de Federale Overheidsdienst Economie. Het is op dit moment nog niet helemaal duidelijk welke gegevens voor het publiek toegankelijk zullen zijn.

Nieuwe maatschappen opgericht vanaf 1 november 2018 moeten onmiddellijk in de KBO ingeschreven worden. Maatschappen die reeds bestonden op deze datum hebben tijd tot en met 30 april 2019 om zich in te schrijven. We raden aan om de inschrijving in de KBO niet te lang uit te stellen aangezien het ondernemingsnummer vereist is voor de registratie in het UBO-register.

## Het UBO-register

Net als in de andere lidstaten van de Europese Unie is België verplicht om een 'register van uiteindelijke begunstigen' in te voeren, ook wel het UBO-register genoemd (naar de Engelse term voor uiteindelijke begunstigde, 'Ultimate Beneficial Owner').

Het UBO-register zal alle uiteindelijke begunstigen van elke vennootschap, maatschap inbegrepen, bijhouden. De uiteindelijke begunstigen van een maatschap zijn in principe alle natuurlijke personen met een belang van meer dan 25% van de stemrechten, of meer dan 25% van de deelgerechtigheden, of meer dan 25% van het kapitaal van de vennootschap.

In de praktijk betekent dit voor de meeste maatschappen dat zowel de ouders (omdat ze meestal het stemrecht uitoefenen op meer dan 25% van de deelgerechtigheden) als hun kinderen (omdat ze meer dan 25% van het kapitaal en/of deelgerechtigheden van de maatschap aanhouden) een uiteindelijke begunstigde zijn.

## Overzicht van de voornaamste verplichtingen

Verplichting	Nieuwe maatschappen (opgericht na 1/11/2018)	Bestaande maatschappen (bestaand op 1/11/2018)
Inschrijving in de KBO	Onmiddellijk	Ten laatste op 30/04/2019
Registratie in het UBO-register	Ten laatste op 31/03/2019	Ten laatste op 31/03/2019
Eerste boekhouding voeren	Onmiddellijk	Boekjaar dat aanvangt na 30/04/2019



Over welke informatie betreffende de uiteindelijke begunstigde gaat het? De naam, voornaam en geboortedatum, de nationaliteit, het land van verblijf en het verblijfsadres, het rijksregisternummer, de begindatum waarop hij of zij uiteindelijk begunstigde is geworden alsook de aard en de omvang van het belang. Belangrijk: de waarde van de belangen moet niet gemeld worden.

Het UBO-register is in principe toegankelijk voor iedere burger (zonder motivering) die de administratieve kosten voor de raadpleging betaalt. Echter, om de privacy van de uiteindelijke begunstigten te beschermen is de publiek toegankelijke informatie beperkt tot de achternaam, de geboortemaand en -jaar, de nationaliteit en woonstaat, alsook de aard en omvang van het belang. Die informatie kan ook enkel opgevraagd worden op basis van het ondernemingsnummer of de naam van de maatschap. Deze laatste wordt dus belangrijker voor wie discretie op prijs stelt.

De uiteindelijke begunstigten van een maatschap dienen voor de eerste keer uiterlijk op 31 maart 2019 ingeschreven te worden.

## Boekhouding

De maatschap zal voortaan ook verplicht zijn

om een boekhouding te voeren. In principe moet een dubbele boekhouding gevoerd worden, al zullen maatschappen met een jaaromzet van maximaal 500.000 euro een vereenvoudigde boekhouding mogen voeren. Een vereenvoudigde boekhouding omvat in principe het houden van een aankoopboek, een verkoopboek, een financieel dagboek en een inventarisboek.

Maatschappen die opgericht werden vanaf 1 november 2018 moeten onmiddellijk aan deze verplichting voldoen. Maatschappen die reeds bestonden op voormelde datum, moeten deze verplichting vervullen vanaf het eerste boekjaar dat aanvangt na 30 april 2019.

Het is momenteel niet duidelijk hoe en in welke mate deze nieuwe boekhoudkundige verplichtingen een impact zullen hebben op de maatschap. Wij hopen op opheldering hierover in de nabije toekomst.

## Toch nog goed nieuws...

Ter herinnering, in 2017 publiceerde de Vlaamse Belastingadministratie een controversieel standpunt dat maatschappen waarvan de deelgerechtigden geschonken waren met voorbehoud van vruchtgebruik viseerde. Dit standpunt had twee belangrijke

gevolgen voor de betrokken maatschappen, namelijk de verplichte registratie van schenkingen van deelgerechtigden verleden voor buitenlandse notaris en de verplichte uitkering van de interesten en dividenden van de maatschap. Dit standpunt werd op 12 juni jl. door de Raad van State vernietigd.

## Besluit

Door de recente wijzigingen gaat een deel van de discretie verloren waar maatschappen voor bekend zijn. Niettemin blijft de maatschap in bepaalde gevallen nog steeds een interessant planningsinstrument, aangezien de maatschap nog altijd van een grote contractuele vrijheid geniet. x

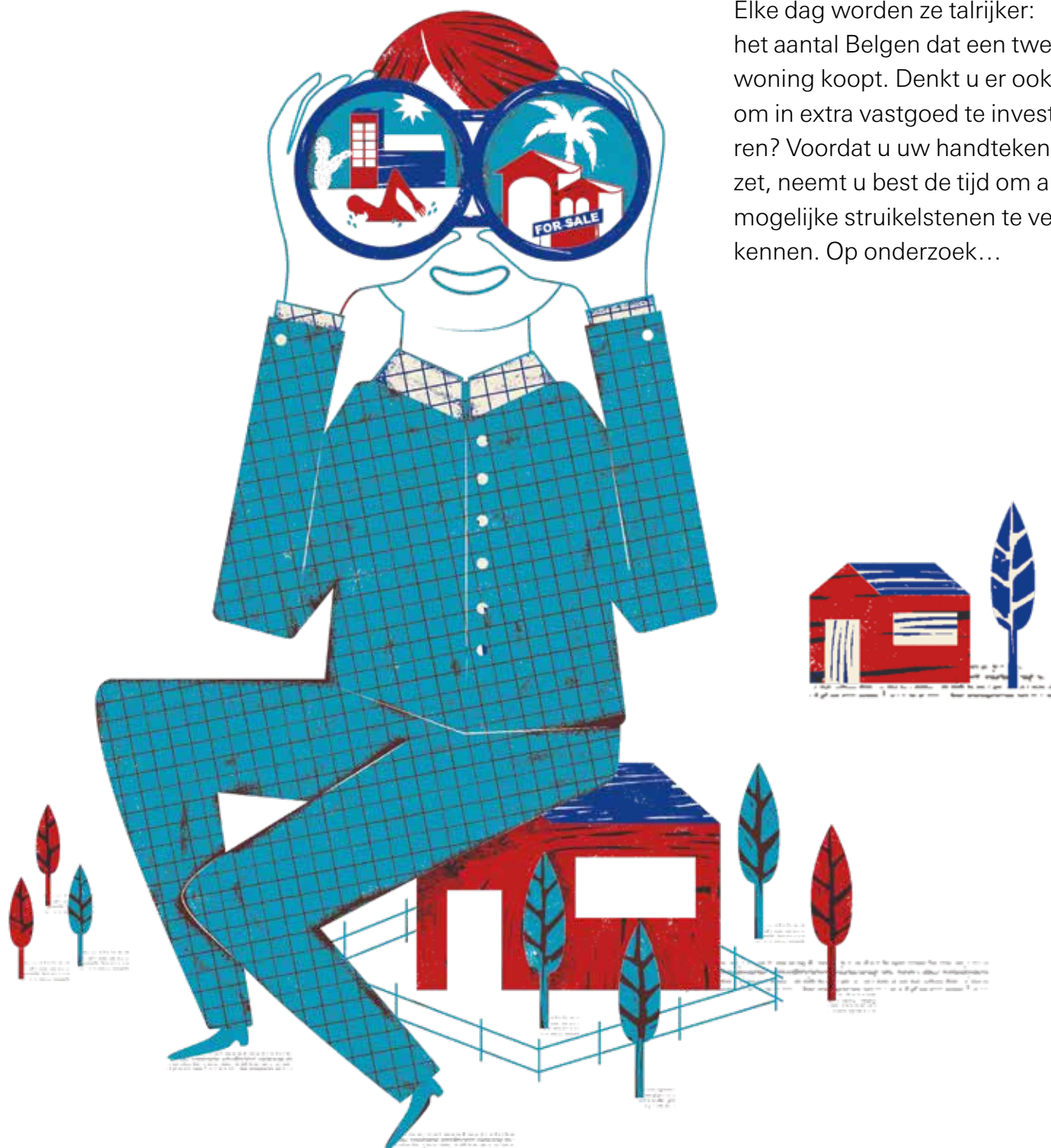
## Meer weten?

[Als u vragen hebt of een doordachte vermogensplanning wilt opmaken, kunt u contact opnemen met uw adviseur, notaris en/of de dienst 'Estate Planning - Private Banking' van Deutsche Bank.](#)

Dit artikel vormt geen fiscaal of juridisch advies. De fiscale behandeling hangt af van de individuele situatie van de cliënt en kan in de toekomst wijzigen. Wanneer verwezen wordt naar een fiscaal stelsel, dan dient dat te worden begrepen als het fiscaal stelsel van toepassing op een gemiddelde retailcliënt in de hoedanigheid van een natuurlijk persoon die Belgisch ingezetene is.

# Klaar voor een tweede

Elke dag worden ze talrijker: het aantal Belgen dat een tweede woning koopt. Denkt u er ook aan om in extra vastgoed te investeren? Voordat u uw handtekening zet, neemt u best de tijd om alle mogelijke struikelstenen te verkennen. Op onderzoek...





# verblijf?

De markt van tweede verblijven verkeert in topvorm. Eén op de vijf hypothecaire leningen die in 2018 in België werd afgesloten, was bestemd voor de aankoop van een tweede verblijf. Dat blijkt uit cijfers van de sector van vastgoedprofessionals. Maar wat drijft de Belg nu eigenlijk massaal naar de aankoop van een tweede woning? Om te beginnen zit het natuurlijk in ons DNA om in vastgoed te investeren. Want of de economische barometer nu op onweer wijst of niet: in vastgoed investeren blijft onze nationale sport.

Daarnaast hebben verschillende factoren die trend de jongste tijd nog versterkt: het lage rendement op spaartegoeden bijvoorbeeld. Maar ook de toenemende volatiliteit op de beursvloer stuurt beleggers richting zogenaamde veilige havens. Want hoewel vastgoed zeker veel risicoloos is, boezemt de baksteen veel Belgen een onwrikbaar vertrouwen in.

## Verhuren of zelf bewonen?

Mooi, een tweede woning. Maar wat wil u er precies mee aanvangen? Dat is de eerste fundamentele vraag die u zichzelf best stelt, als u een tweede woning overweegt. Ziet u het als een inkomstenbron om regelmatig huuropbrengsten te innen? Of ziet u een tweede woning vooral als een cadeau voor uzelf, om er enkele maanden per jaar voluit van te genieten? Die denkoefening is cruciaal omdat ze een impact zal hebben op het land, de regio, het dorp ... waar u best op zoek gaat naar die ene zeldzame parel.

80% van de Belgen die een tweede woning koopt, kiest een eigendom in België. Waarom? Omdat het eenvoudiger is om hier regelmatige huurinkomsten te krijgen. Vastgoed verhuren in het buitenland kan bijvoorbeeld heel afhankelijk zijn van de seizoenen. Daarnaast moet u in het buitenland vaak willens nillens een samenwerking aangaan met een lokaal agentschap, en die

Wil u vooral rendement, of wil u er vooral zelf plezier aan beleven?

zijn niet altijd even betrouwbaar. Bovendien kunnen er in het buitenland ook juridische obstakels opduiken of kan het tij op de vastgoedmarkt sneller keren. Zo kromp de verhuurmarkt voor vakantiehuizen in Spanje dit jaar bijvoorbeeld met 3 tot 4%<sup>1</sup>: het aanbod van vakantiehuizen oversteeg de vraag. Daarnaast hebben enkele lokale

## DB Investment Loan Financier uw tweede woning met uw effectenrekening

DB Investment Loan<sup>3</sup> is een op maat gemaakte financieringsoplossing voor beleggers die een tweede woning willen kopen. Deze kredietformule is toegankelijk vanaf een beleggingsportefeuille van 100.000 euro bij Deutsche Bank. Uw effectenrekening wordt 'verpand' en gewaardeerd naargelang het risiconiveau van elke belegging. U hoeft uw beleggingen dus niet te verkopen om uw project te financieren. Uw portefeuille blijft potentiële inkomsten genereren, en u blijft uw portefeuille behouden.

Hoe werkt DB Investment Loan? We analyseren elke lijn van uw effectenrekening om te bepalen welk bedrag u kunt lenen. U geniet van een lening voor een periode van 6 maanden tot 10 jaar tegen een vaste rentevoet. Die rentevoet is gedefinieerd door de marktrente op het moment dat u het krediet aangaat.

Voor de terugbetaling van de intresten en het kapitaal kunt u kiezen uit twee for-

mules: de klassieke of de 'bullet'-formule. De klassieke formule is geschikt als u over voldoende periodieke inkomsten beschikt tijdens de looptijd van het krediet. De terugbetaling van het kapitaal en de betaling van de intresten gebeuren maandelijks. De 'bullet'-formule kan geschikt zijn als er tegen de eindvervaldag van het krediet een kapitaal vrijkomt (groepsverzekering, pensioensparen, enz.). De betaling van de intresten gebeurt in principe trimestrieel. Het kapitaal betaalt u in één keer terug op de vervaldag van het krediet.

Welke formule u ook kiest, DB Investment Loan heeft verschillende voordelen:

- een heel concurrentiële rentevoet,
- lage kosten (dit type krediet vereist geen notarisakte),
- de mogelijkheid om uw effectenportefeuille (aandelen, obligaties, fondsen, enz.) te behouden en daarmee ook het potentiële inkomen dat uw portefeuille genereert.

## Op zoek naar de beste formule om de aankoop van een tweede huis te financieren?

Bel onze dienst Talk & Invest op 078 153 154, maak een afspraak met uw adviseur op 078 156 160 of surf naar [deutschebank.be/oplossingen](http://deutschebank.be/oplossingen).

Opgepast:  
geld lenen kost  
ook geld



- › autoriteiten in Spanje de toegang tot de vastgoedmarkt deels gebarricadeerd voor buitenlandse investeerders. Sinds afgelopen zomer verbiedt Mallorca bijvoorbeeld de verhuur van nieuwe woningen als de verhuurperiode minder dan 3 maanden bedraagt.

Belgen die een tweede woning in het buitenland kopen, doen dit dan ook meestal omdat ze er zelf plezier aan willen beleven. Om een relatief stabiel huurinkomen te behalen, geven Belgen dan weer prioriteit aan de binnenlandse vastgoedmarkt: de Belgische kust, de Ardennen en ook de universiteitssteden, waar de vraag naar studentenverblijven blijft groeien.

Conclusie? Voordat u op huizenjacht gaat, staat u dus best lang genoeg stil bij de vraag: wil ik vooral rendement, of wil ik er vooral zelf plezier aan beleven?



80% van de Belgen die een tweede woning koopt, kiest een eigendom ... in België

### Waar in het buitenland investeren?

Spanje en Frankrijk liggen traditioneel het best in de markt bij de Belg. Maar ook Nederland – en dan vooral de kustlijn – trekt steeds meer Belgen. Verderop in het rijtje vinden we Italië, Portugal en Griekenland waar recent een gunstig aankoopklimaat heerst. Italië en Griekenland profiteren bijvoorbeeld van de vertraging van de prijzen op hun vastgoedmarkten. Portugal boomt dan weer dankzij een gunstig belastingklimaat voor buitenlanders (de woningprijzen stegen echter ook fors mee). Verblijft u als gepensioneerde werknemer minstens 183 dagen per jaar in Portugal, dan bent u gedurende 10 jaar vrijgesteld van belasting! Door te genieten van het statuut van ‘permanente inwoner’ in Portugal, voorkomt u bovendien de betaling van successierechten aan uw directe erfgenamen<sup>2</sup>.

Nederland, Noorwegen of Nieuw-Zeeland: welk land u ook in het vizier hebt, laat u altijd begeleiden door vakspecialisten. Elk land heeft namelijk zijn eigen regels en gebruiken op vlak van verkoopsovereenkomsten en overdrachten. Klop niet alleen aan bij uw notaris in België, maar ook bij een collega in het land waar het vastgoed zich bevindt. De rol van een notaris zoals we die in België kennen, is geen universeel gegeven. In Spanje neemt u bijvoorbeeld best een advocaat onder de arm. Hij of zij doet de nodige onderzoeken, die een notaris traditioneel bij ons doet.

### Impact op vlak van fiscaliteit en successie

Voordat u volmondig ja zegt, gaat u best na hoeveel uw tweede woning u op fiscaal vlak zal kosten. Of uw woning nu in België of in het buitenland ligt: u zult dit moeten aangeven in uw personenbelasting. Naast uw inkomen zal de waarde van het onroerend goed van invloed zijn op uw belastingtarief. Voor

## Een tweede woning in het buitenland kopen? Stel uzelf eerst deze 5 vragen

- 1/ Hoe worden mijn inkomsten belast?
- 2/ Wordt de meerwaarde bij verdere verkoop van het vastgoed belast?
- 3/ Geldt er een vermogensbelasting?
- 4/ Wat zijn de vergoedingen en registratiekosten bij de aankoop?
- 5/ Hoeveel bedragen de successierechten?





## HET ADVIES VAN ONZE EXPERTS

**H**et aankoopproces van een tweede woning brengt heel wat vragen met zich mee, zowel op fiscaal terrein als op het vlak van successie. Als het vastgoed zich in het buitenland bevindt, kan een lokale notaris – en soms zelfs een advocaat – u het best adviseren.

Kiest u voor vastgoed in België, dan zullen onze adviseurs u graag het volledige kader van uw financieringsoplossing (DB Investment Loan) uit de doeken doen, waaronder de mogelijkheid de rente fiscaal af te trekken. Door zijn specifieke aard maakt uw DB Investment Loan deel uit van een complete vermogensplanning, waarbij rekening wordt gehouden met uw portefeuille op het moment van inschrijving en ook met een mogelijke kasstroom vóór de vervaldatum (groepsverzekering, een kapitaal dat bij uw pensioen vrijkomt, enz.).

Private Banking-cliënten kunnen rekenen op persoonlijke ondersteuning van het team Estate Planning van Deutsche Bank. "In dit geval is het echt een aanpak op maat", zegt Philippe Baervoets, hoofd van Estate Planning. "Afhankelijk van de doelstellingen van de cliënt, tekenen we de best mogelijke opties uit waarbij we rekening houden met een optimale erfgoedoverdracht. Een bekend voorbeeld is de verwerving van vruchtgebruik door de ouders, waarbij de kinderen vooraf contant geld ontvangen om de aankoop van de blote eigendom te financieren. Met dergelijke oplossing, op voorwaarde dat u 3% registratievergoeding betaalt voor de schenking, wordt vermeden successierechten te betalen bij overlijden van de ouders. Dit is slechts een voorbeeld, elke situatie is uniek en vereist een aanpak van geval tot geval om de doelstellingen van de cliënt het best te bereiken."

een woning in België moet u het kadastraal inkomen vermelden. Voor een woning in het buitenland dient u de jaarlijkse huurinkomsten in te voeren, of een fictief inkomen als u het onroerend goed niet verhuurt. Dit verschil in behandeling leverde België al twee veroordelingen op wegens discriminatie van het Europese Hof van Justitie. De federale overheid zou momenteel aan een nieuwe methode sleutelen die wel aan de Europese eisen voldoet. België heeft hoe dan

ook overeenkomsten met de meeste landen waar Belgen een tweede woning hebben. Dankzij die overeenkomsten voorkomt u dubbele belasting te betalen op één en hetzelfde inkomen.

Conclusie? Gezien de complexiteit van deze materie, is het ten zeerste aan te raden om een advocaat en/of een notaris in te schakelen die bekend is met de regio en de procedures, zowel in België als op uw nieuwe bestemming. x

<sup>1</sup> Bron: 'Coup de froid sur le marché des résidences secondaires espagnoles', L'Echo, 22/08/2018. <sup>2</sup> Bron: 'Résidences secondaires, les pièges à éviter', Plus Magazine, 20/09/18. <sup>3</sup> De DB Investment Loan met onroerende bestemming is een kredietovereenkomst onderworpen aan de bepalingen van het Boek VII van het Wetboek Economisch Recht met betrekking tot het hypothecair krediet. Indien het krediet een roerende bestemming heeft of renovatiewerken financiert, is de DB Investment Loan een lening op afbetaling onderworpen aan de bepalingen van het Boek VII van het Wetboek Economisch Recht met betrekking tot het consumentenkrediet. Dit artikel vormt geen fiscaal of juridisch advies. De fiscale behandeling hangt af van de individuele situatie van de cliënt en kan in de toekomst wijzigen. Wanneer verwezen wordt naar een fiscaal stelsel, dan dient dat te worden begrepen als het fiscaal stelsel van toepassing op een gemiddelde retailcliënt in de hoedanigheid van een natuurlijk persoon die Belgisch ingezetene is.



# Deeconomie:

Uber, Airbnb, Wikipedia of Couchsurfing:  
de deeeconomie rukt steeds sneller op.  
Tegelijk klinkt de kritiek steeds luider.  
Terecht of niet?

Economiefilosoof Rogier De Langhe  
(UGent)

## ✓ We staan nog maar aan het begin

“De deeeconomie is in essentie een combinatie van netwerken en platforms. De platforms, zoals Airbnb of Uber, maken de netwerken mogelijk. Maar het zijn de netwerken, de gebruikers, die de meerwaarde creëren, en wel op een manier die in de geschiedenis nog nooit is gebeurd.

Traditioneel heb je twee manieren om een economie te organiseren: de markt of de overheid. De deeeconomie onttrekt zich daaraan. Neem Wikipedia of YouTube: mensen creëren daar gratis content waarvoor vroeger moest worden betaald. In een klassieke economische omgeving zou dat nooit mogen bestaan (*lacht*). En we dachten ook effectief dat die initiatieven een stille dood zouden sterven. Maar kijk.

Dankzij de smartphone zijn dergelijke initiatieven, die in het begin vrij kleinschalige effecten hadden, tot de reële economie doorgedrongen. De digitale camera had aanvankelijk alleen impact op de fotografiesector, maar dankzij de smartphone en Facebook is plots

iedereen journalist geworden en wordt ook die sector bedreigd. Vroeger zou een deelplatform pakweg honderdvijftig leden hebben, nu heeft Facebook twee miljard gebruikers. Zoveel mensen waren er honderd jaar geleden nog niet op aarde. En we staan nog maar aan het begin: het valt onmogelijk te voorspellen hoe dergelijke zwermeconomieën zich zullen ontwikkelen.

Dat de overheid reageert, is logisch. Vroeger was er maar één platform, en dat was de overheid die de markt organiseerde, eigendomsrecht bewaakte, enzovoort. In de deeeconomie nemen de platformen die taken over, en ze overstijgen ook nog eens de natiestaat. Het is dus logisch dat de overheden zich bedreigd voelen. Maar volgens mij slaan ze de bal mis door de platformen aan te vallen. Het platform kun je uitschakelen, maar de netwerken duiken elders op of gaan ondergronds. En dan heb je als overheid helemaal geen aanspreekpunt meer.”



# vloek of zegen?

Psycholoog en onderzoeker Vicky Franssen  
(Arteveldehogeschool)

## Er zijn nu eenmaal regels nodig

“Met onze onderzoeksgroep hebben we de motieven onderzocht om aan de deelinitiatieven te participeren. Die kunnen soms evolueren. Zo kan iemand een kamer aanbieden via Couchsurfing maar zich na de komst van Airbnb afvragen waarom hij er geen kleine winst op kan maken. En langzamerhand wordt het een business waar hij eventueel meer mee verdient dan met een klassiek drie-zes-negen huurcontract.

Zolang een deelinitiatief echt ‘delen’ inhoudt en sociaal is, en het geitenwollensokkengehalte groot genoeg is, is er geen probleem. Maar vanaf het moment dat het groter wordt, zie je uitwassen. Traditionele sectoren, die zich wél aan de regels moeten houden, komen onder druk te staan door de grootte en omvang van bepaalde deelsystemen of digitale platformen waar peers ‘handeldrijven’ met elkaar. Je hebt dan bijvoorbeeld niet alleen

‘kleine verhuurders’ maar ook echte bedrijven die verschillende huizen opkopen om te verhuren via Airbnb. Sociale contacten hebben, wat oorspronkelijk een belangrijk motief was binnen veel deelinitiatieven, resulteert dan al gauw in het tegenovergestelde: overlast door luidruchtige toeristen en wisselende burens waardoor er net geen cohesie ontstaat. Steden als Amsterdam, Barcelona of Gent beginnen maatregelen te nemen tegen dergelijke excessen. En dat is maar goed ook.

Daarmee wil ik niet zeggen dat peer-to-peer systemen waar geld mee gemoeid is, per se slecht zijn. Je kunt die vorm van deeleconomie niet tegenhouden en dat is ook niet wenselijk. Maar reguleren kan en moet zeker wel.”

x



Waarom Amerikaanse dividendaandelen vandaag  
nog steeds opportuniteiten bieden

# THE UNITED STATES OF DIVIDEND ?



*Een beetje vent betaalt een stevig dividend.* Een ludieke beurswijsheid, maar voor veel beleggers vormt het een ernstig deel van hun strategie. Dividendaandelen leveren mogelijk een regelmatig inkomen op. Maar waar vind je op dit moment opportuniteiten? In de VS, zo blijkt.



at hebben ExxonMobil, Stanley Black & Decker en Coca-Cola met elkaar gemeen? Het antwoord: ze keren al ruim 100 jaar dividenden uit. Niet toevallig hebben Amerikaanse bedrijven op dat vlak een mooie reputatie opgebouwd. In de VS zijn dividenden historisch gezien een belangrijk component van het totale rendement voor beleggers. Tussen 1870 en 2015 was namelijk 45% van het gemiddelde jaarlijkse rendement in de S&P 500 afkomstig van dividenden (distributie en herbelegging)<sup>1</sup>. En uit ander onderzoek blijkt dat S&P 500-bedrijven die hun dividend laten stijgen of beginnen met het uitkeren van een dividend hogere rendementen én een lager risico opleveren dan bedrijven die hun dividend niet verhogen, hun dividend verminderen of geen dividend uitkeren<sup>2</sup>.

### **Beter bestand tegen correcties**

Maar er zijn nog andere redenen waarom net de VS een interessante regio is voor beleggers in dividendaandelen. "Eerst en vooral is de regio de thuishaven voor de grootste aandelenmarkt ter wereld. In een goed gediversifieerde portefeuille kunnen

beleggers dus niet langs deze markt kijken", vertelt David Bui, fondsbeheerder bij Degroof Petercam Asset Management. "Daarnaast gedragen Amerikaanse dividendaandelen zich tijdens marktcorrecties of crisissen weerbaarder dan andere aandelen door hun terugkerend inkomen. Belangrijke facetten die in het voordeel pleiten voor Amerikaanse dividendaandelen."

### **Van groei naar dividendgroei**

Behalve deze aspecten spelen ook de ontwikkelingen van de jongste jaren in het voordeel van de Amerikaanse aandelenmarkten. "Dankzij de steeds hogere winstcijfers, de sterke marges en de robuuste economische cijfers hebben Amerikaanse aandelen mooie prestaties neergezet. Zeker in vergelijking met Europa, Japan en de groeilanden. Bovendien is het consumentenvertrouwen in de VS hoog en hebben de fiscale stimuli hun doel niet gemist. Niet alleen de typische groeiaandelen profiteerden hiervan in de VS, ook dividendaandelen zagen hun waarderingen de jongste jaren toenemen", vertelt David Bui. "Maar hoewel de prestaties dit jaar ook nog puik zijn, tekenen er

zich vandaag meer neerwaartse risico's af. Zo baren de toegenomen handelsspanningen en de stijgende rente heel wat beleggers zorgen. Voor beleggers die hierdoor een meer defensieve positie willen innemen, zijn dividendaandelen een betere keuze dan groeiaandelen. Na jarenlange stijgingen is de Amerikaanse aandelenbeurs ook niet meer goedkoop geprijsd. Een meer defensieve aanpak kan dus op zijn plaats zijn."

### **Hoog is niet altijd goed**

Het US Dividend Equities fonds, beheerd door Degroof Petercam Asset Management, richt zich tot beleggers die een inkomen willen genereren door te beleggen in Amerikaanse aandelen maar liever geen al te bruuske schommelingen in hun aandelenportefeuille willen. "Het fonds belegt alleen in bedrijven met een gedegen dividendbeleid. Dat zijn niet noodzakelijk bedrijven met het hoogste dividend, maar wel ondernemingen met een sterk track record op vlak van dividenden. Er bestaan natuurlijk ook bedrijven die een dividend van ruim 10% voorspiegelen, maar dat is niet houdbaar. De kans is immers klein dat zulke ondernemingen hun dividend





## Deutsche Bank België als distributeur van het fonds DPAM CAPITAL B Equities US Dividend

1 FONDSENTTEAM,  
30 FONDSENHUIZEN,  
+1.800 FONDSEN

Achter elk nieuw fonds dat Deutsche Bank België aanbiedt, staat een team van experts. Behalve de markten uitkammen naar nieuwe opportuniteiten, beheert dit Belgisch team van vier specialisten ook ons aanbod van 1.800 fondsen in verschillende categorieën: themafondsen, duurzame fondsen, gemengde fondsen die flexibel beleggen in obligaties en aandelen, enzovoort. "Deutsche Bank heeft als prioriteiten kwalitatieve beleggingsproducten aanbieden, kwaliteitsvol advies verlenen en dit alles zonder nutteloze kosten aan te rekenen. Die prioriteiten vertalen zich ook in de manier waarop we ons aanbod uitbouwen en bewaken", vertelt het viertal. "Dat betekent dat we niet alleen de beste fondsen van Deutsche Bank naar voor brengen, maar ook van een dertigtal externe fondsenbeheerders, waaronder bijvoorbeeld Degroof Petercam."

### Even kennismaken met ons team?

Surf naar [deutschebank.be/fondsenteam](https://deutschebank.be/fondsenteam)



DAVID BUI,  
FONDSBEHEERDER  
BIJ DEGROOF  
PETERCAM ASSET  
MANAGEMENT

› effectief uitbetalen of hun vrijgevige politiek kunnen aanhouden. Daarom kiezen we enkel dividend-aandelen met een beurskapitalisatie van minstens 3 miljard dollar", vervolgt David Bui.

#### Zorgvuldige selectie

"Binnen het fonds selecteren we bedrijven die sterke kasstromen genereren, wat minder volatiel zijn en een bovengemiddeld dividend betalen. Daarbij komen ook alleen ondernemingen in beeld waarvan we verwachten dat ze in de toekomst dividenden blijven uitkeren", stipt David Bui aan.

#### Fonds met 5 sterren

David Bui (Fund Manager), Philippe Deneff (CIO Equity & Fund Manager) en Martin Duchenne (Fund Manager) zitten achter het bedieningspaneel van het fonds. Daarbij worden ze bijgestaan door een twintigtal analisten. Het volledige beheer gebeurt vanuit

België. Het fonds heeft vandaag posities in ongeveer 90 bedrijven, die maandelijks worden herwogen of desnoods vervangen. "Begin november 2018 genereerde de onderliggende aandelen en effecten van de portefeuille een bruto dividendrendement van 2,6%", stipt David Bui aan.

Omdat het fonds één regio overkapt, is het aangewezen om dit fonds alleen op te nemen binnen een gedifferentieerde portefeuille. Het fonds telt 5 sterren bij Morningstar<sup>3</sup>, de hoogst mogelijke score. Qua sectorverdeling heeft het fonds eind oktober de grootste posities in informatietechnologie (24,1%), financials (16,1%) en gezondheidszorg (14,2%). De grootste beleggingen heeft het fonds in Apple, Microsoft, JP Morgan Chase & Co, ExxonMobil en Johnson & Johnson. Elke beleggingsbeslissing moet gebaseerd zijn op de essentiële beleggersinformatie en in overeenstemming zijn met het Financial ID. x

<sup>1</sup> Bron: Bloomberg en S&P <sup>2</sup> Bron: studie Degroof Petercam op basis van data Bloomberg en S&P <sup>3</sup> Morningstar is een onafhankelijke leverancier van beleggingsanalyses. De Morningstar Rating is een kwantitatieve evaluatie voor de prestaties in het verleden van een beleggingsfonds rekening houdend met het risico en de verrekende kosten. Zij houdt geen rekening met kwalitatieve elementen en wordt berekend op basis van een (wiskundige) formule. De beleggingsfondsen worden gerangschikt per categorie en vergeleken met gelijkaardige beleggingsfondsen op basis van hun score en krijgen één tot vijf sterren. In elke categorie, krijgen de 10% hoogste scores 5 sterren, de volgende 22,5% 4 sterren, de middelste 35% 3 sterren, de volgende 22,5% 2 sterren en de slechtste 10% één ster. De rating wordt maandelijks berekend op basis van het historisch rendement over drie, vijf of tien jaar en zij houdt geen rekening met de toekomst.



**DEGROOF PETERCAM ASSET MANAGEMENT NV. – DPAM CAPITAL B EQUITIES US DIVIDEND**

Het fonds streeft naar een zo hoog mogelijk rendement. Het fonds belegt in genoteerde Amerikaanse aandelen. Het fonds zal een ruime spreiding van de risico's handhaven, in het bijzonder door een aanzienlijke sectorale diversificatie. De allocatie van de portefeuille zal worden gewijzigd op basis van de beoordeling van de macro-economische vooruitzichten en de situatie op de financiële markten. Het fonds kan onder andere op basis van de vooruitzichten voor de conjunctuur bijvoorbeeld beslissen om al dan niet in bepaalde sectoren of beleggingsstijlen te beleggen. Minstens 50% van de portefeuille moet zijn samengesteld uit aandelen en andere effecten die hierboven worden vermeld en die een hoger dividendrendement of verwacht dividendrendement bieden dan het gemiddelde van de markt.

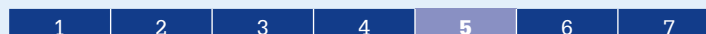
<b>Deelbewijzen</b>	Kapitalisatie
<b>ISIN</b>	BE0947853660
<b>Munteenheid</b>	EUR
<b>Swing Pricing<sup>1</sup></b>	Niet van toepassing
<b>Juridische aard</b>	Compartiment van de BEVEK naar Belgisch recht DPAM Capital B N.V.
<b>De NIW is consulteerbaar</b>	Via <a href="http://www.beama.be">www.beama.be</a>
<b>Instapkosten</b>	1% bij Deutsche Bank
<b>Uitstapkosten</b>	0% bij Deutsche Bank
<b>Lopende kosten<sup>2</sup></b>	1,25%
<b>Minimum inleg</b>	1 aandeel bij Deutsche Bank
<b>Land van herkomst</b>	België
<b>Looptijd</b>	Onbeperkt
<b>Beurstaks bij uitstap<sup>3</sup></b>	1,32% (Max. 4000 euro)
<b>Roerende voorheffing op dividend<sup>3</sup></b>	Niet van toepassing
<b>Roerende voorheffing in geval van afkoop<sup>3</sup></b>	Niet van toepassing
<b>SRRI</b>	5 op een maximum van 7

## ALGEMENE INFORMATIE

**Alvorens in te tekenen moet u kennisnemen van het document 'Essentiële beleggersinformatie' en het prospectus. We bevelen u ook aan om de laatste periodieke verslagen van de bevek door te nemen. Die documenten kunt u raadplegen op de website [www.deutschebank.be](http://www.deutschebank.be) of gratis verkrijgen in de Financial Centers van Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel als distributeur en bij de financiële dienstverlener van het fonds.** Voor eventuele klachten kan de cliënt zich wenden tot de dienst Client Solutions van de bank (adres: Deutsche Bank Client Solutions, Marnixlaan 13-15, 1000 Brussel; Tel. +32 2 551 99 34; Fax: +32 2 551 62 99). E-mail: [clienet.dienst@db.com](mailto:clienet.dienst@db.com)). Is de cliënt niet tevreden met de manier waarop bovenstaande klacht behandeld is, dan kan hij contact opnemen met de Ombudsman (adres: OMBUDSFIN, Ombudsman in financiële geschillen, Ombudsfm vzw, North Gate II, Koning Albert II-laan 8, bus 2, 1000 Brussel; Tel. +32 2 551 77 70; Fax: +32 2 551 77 79); e-mail: [ombudsman@ombudsfm.be](mailto:ombudsman@ombudsfm.be); Website: [www.ombudsfm.be](http://www.ombudsfm.be)).

### Risico- en opbrengstprofiel

< Kleiner risico Groter risico >



< Potentieel lagere opbrengsten Potentieel hogere opbrengsten >

De synthetische risico- en opbrengstindicator geeft een aanwijzing van het risico dat aan de belegging in een instelling voor collectieve beleggingen is verbonden. De indicator waardeert het risico op een schaal van 1 (kleinste risico, laagste potentieel rendement) tot 7 (hoogste risico, hoogste potentieel rendement). De laagste risicocategorie wil niet zeggen dat de belegging zonder risico is. De indicator maakt gebruik van gegevens uit het verleden en kan geen betrouwbare aanwijzing voor het toekomstige risicoprofiel van het fonds vormen. De aangeduide risicocategorie is niet gewaarborgd en kan mettertijd veranderen.

## RISICO'S GELINKT AAN HET FONDS

Beleggingsproducten kunnen in waarde stijgen of dalen en het is mogelijk dat beleggers het bedrag van hun belegging niet recupereren. Hieronder vindt u een algemene omschrijving van de risico's die aan dit type van fonds zijn verbonden, zoals door Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel bepaald. U vindt een uitvoerige beschrijving van de risico's in het KIID dat op [www.deutschebank.be](http://www.deutschebank.be) beschikbaar is. **Concentratierisico:** het overwicht in de fondsportefeuille van effecten met een aandelenkarakter van Noord-Amerikaanse ondernemingen kan de portefeuille bijzonder gevoelig maken voor de economische ontwikkeling in Noord-Amerika. **Valutarisico:** wisselkoersschommelingen kunnen de waarde van de activa in portefeuille doen toenemen of afnemen.



## WOORDENLIJST

**Fonds:** het begrip 'fonds' wordt over het algemeen gebruikt voor een instelling voor collectieve belegging (ICB), die het statuut van een ICBE (UCITS) of van een AICB (niet-UCITS) kan hebben. Een ICB kan bestaan uit compartimenten. Fondsen zijn blootgesteld aan risico's. Hun waarde kan zowel stijgen als dalen en het is mogelijk dat de beleggers het bedrag van hun belegging niet kunnen recupereren.

<sup>1</sup> Swing pricing is een moderne berekeningsmethode die de beheersmaatschappijen gebruiken om de netto inventariswaarde van hun ICB's te bepalen. Dankzij de swing pricing kunnen de beleggingsfondsen hun dagelijkse transactiekosten die voortvloeien uit de inschrijvingen en afkopen van inkomende en uitgaande beleggers vereffenen. Meer informatie over swing pricing vindt u in het prospectus. <sup>2</sup> De lopende kosten zijn exclusief de prestatievergoeding en transactiekosten. De vermelde transactiekosten zijn de laatst beschikbare kosten in het document 'Essentiële beleggersinformatie' van het betrokken product op datum van deze publicatie. Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel ontvangt van de beheerder van de ICB een percentage van zijn beheersvergoeding in de vorm van retrocessies. Over het algemeen schommelt dat percentage tussen 50% en 60%. Meer informatie is op eenvoudig verzoek verkrijgbaar bij Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel. <sup>3</sup> Fiscale behandeling volgens de geldende wetgeving op de publicatiedatum van dit artikel en afhankelijk van de individuele fiscale situatie van de belegger. Bij terugkoop van kapitalisatie- en distributieaandelen kan de individuele belegger, natuurlijke persoon en Belgisch inwoner, onderworpen zijn aan een roerende voorheffing van 30% op de inkomsten (onder vorm van interesten, meerwaarden of minderwaarden) die rechtstreeks of onrechtstreeks, afkomstig zijn van de schuldvorderingen, indien het fonds voor meer dan 10% van zijn activa in schuldvorderingen (25% indien de aandelen door de belegger aangekocht vóór 1 januari 2018) belegt, zoals bedoeld in artikel 19bis van de WIB92. Dit document vormt geen fiscaal noch juridisch advies.



# Haal meer uit uw Online Portfolio Manager

Dankzij uw Online Portfolio Manager volgt u de evolutie van uw portefeuille tot in de kleinste details. Enkele tips voor een optimaal gebruik.

**A**ls DB Personal-cliënt kunt u verschillende tools gebruiken om de evolutie van uw portefeuille zo goed mogelijk op te volgen. Naast het gedetailleerde rapport dat u elk kwartaal ontvangt, kunt u ook op elk gewenst moment uw Online Portfolio Manager raadplegen. Op die manier krijgt u de klok rond een gedetailleerd beeld van de prestaties, samenstelling en cash flows van uw portefeuille. Grégory Licata, DB Personal Advisor in het Financial Center van Beaufays (regio Luik), vertelt u hoe u het maximale potentieel uit uw Online Portfolio Manager kunt halen.

**Waar vind ik een overzicht van de coupons of dividenden die ik**

## **voorig jaar ontving?**

“Sommige cliënten speuren in hun rekeningafschriften naar hun coupons en dividenden. Mijn advies? Gebruik de Online Portfolio Manager: klik gewoon op het tabblad ‘Transacties’ om alle bewegingen in uw portefeuille in de loop van de tijd te bekijken. De informatie die u daar vindt, is bovendien completer dan de juridische informatie op de rekeningafschriften.

Voor de uitbetaling van bijvoorbeeld een coupon geeft de Online Portfolio Manager ook het brutobedrag en de belastingen weer.”

## **Hoe weet ik welk gewicht elke valuta in mijn portefeuille heeft?**

“Door op het tabblad ‘Samenstelling’ van uw portfolio te klikken, kunt u uw posities sorteren op basis van de criteria van uw keuze. U kunt de valuta selecteren, maar ook de activaklassen, de ratings en zelfs de data waarop u coupons ontvangt.

Baren de marktomstandigheden in één land u in het bijzonder zorgen? Dan kunt u meteen zien wat uw blootstelling aan de valuta van dit land is.”

## **Hoe bewaar ik het best een overzicht op mijn meer- en minwaarden?**

“Onder het tabblad ‘Prestatie’ krijgt u een duidelijk onderscheid tussen reeds gerealiseerde winsten (of verliezen) en degene die nog niet zijn gerealiseerd. U kunt ook een onderscheid maken tussen de koerswinsten en -verliezen en de meer- of minwaarden als gevolg van valuta-effecten.”

## **Waar vind ik de samenstelling van mijn portefeuille op een specifieke datum?**

“Wanneer u de samenstelling van uw posities bekijkt, dan kunt u de periode wijzigen en teruggaan tot aan de startdatum van uw portefeuille. Met deze functie krijgt u jaar op jaar een overzicht van uw posities. Deze functie komt dikwijls van pas in het kader van successiedossiers. De erfgenamen hebben op die manier een beter zicht op de evolutie van een portefeuille.” x

# Het beste van de MyBank-app in 10 tips

De MyBank-applicatie wordt geregeld verrijkt met nieuwe functies. Enkele tips om de app ten volle te benutten.

- 1/ Afhankelijk van uw smartphone, kunt u zich ook identificeren via gezichtsherkenning of uw vingerafdruk.
- 2/ In de app vindt u sinds kort ook een sectie Nieuws en Advies: hier leest u alle achtergrond, analyse en duiding door onze experts.
- 3/ Ook in de app kunt u nieuwe begunstigen opslaan. Die worden automatisch toegevoegd aan uw lijst met begunstigen in Online Banking.
- 4/ In het gedeelte 'Beleggingen' vindt u onderaan een tabblad met een portfolio-overzicht waarmee u de verdeling van uw beleggingen grafisch weergeeft.
- 5/ In het gedeelte 'Info' bekijkt u uw betalingslimieten.
- 6/ Als u uw gebruikersnaam voor Online Banking bent vergeten, dan vindt u die in de app in het gedeelte 'Profiel'.
- 7/ Is uw smartphone of tablet gestolen, of bent u hem verloren? Denkt u het slachtoffer te zijn van een hacker of fraudeur? U kunt uw app onmiddellijk blokkeren door onze internet helpdesk te bellen op 078 155 152.



8/ Installeer altijd de nieuwste updates om te profiteren van de nieuwste functies.

9/ Gebruik uw gebruikersnaam en digi-pass om uw profiel aan te maken in de MyBank-app.

10/ Als u de app drie opeenvolgende maanden niet gebruikt, dient u om veiligheidsredenen een nieuw profiel aan te maken. x

## Heeft u MyBank nog niet op uw smartphone of tablet?

Download de jongste versie vanuit de App Store of Google Play.



# Ook bedrijfsleiders kiezen voor DB Personal

Familiebedrijven zijn de hoeksteen van de Belgische economie. Wat drijft hen als ondernemer? Wat vinden ze zelf de grootste uitdagingen? En waarom kozen ze voor DB Personal bij Deutsche Bank?

## De troef van een familiale onderneming? Beslissingskracht

**OLIVIER DEFRANCO, INTERTEX, KUURNE**

“Intertext is een opslagbedrijf met diensten zoals voorraadbeheer, en laden en lossen van goederen. We hebben in totaal 35.000 m<sup>2</sup> opslagruimte. Ons klantenbestand is heel divers, van aannemers tot grote internationale groepen. Alles wat kan worden opgeslagen, nemen we aan - behalve bepaalde gevaarlijke goederen.

Het bedrijf is door mijn grootvader gestart. Als vlashandelaar had hij veel opslagruimte nodig. Later bleken ook anderen geïnteresseerd te zijn en zo groeide het bedrijf stelselmatig uit tot wat het nu is. We runnen het met vier: mijn oom en vader doen de financiën, en mijn neef Stéphane en ik zorgen voor de dagelijkse leiding.

Het voordeel van een familiebedrijf is beslissingskracht. Als een client een vraag heeft voor een speciale dienst of activiteit, kan het in no time beklonken zijn. Ook flexibiliteit is belangrijk. De leuze *klant is koning* willen we echt wel in de praktijk brengen.

De grootste uitdaging voor een familiebedrijf? Voor ons is dat de financiële zekerheid bewaren. Hoe stel

je het geld dat je verdiend hebt veilig voor de toekomst? De beurs stijgt nu al jaren, maar je voelt het einde van de economische cyclus stilaan naderen. Kortom: er zijn mogelijkheden maar ook risico's. En Deutsche Bank helpt ons om de juiste stappen te zetten.

We zijn al een hele tijd cliënt bij Deutsche Bank. Vooral omdat de kosten in vergelijking met andere grootbanken een stuk lager liggen. Voor fondsen heb je bijvoorbeeld veel minder in- en uitstapkosten. Het aanbod is ook erg groot.

De definitieve aanzet om de stap naar Deutsche Bank te maken, was een actie waarbij we een premie van 2% ontvingen op de effecten die we naar hen overbrachten. Leuk meegenomen!

Ik moet wel zeggen: qua beleggingen zijn we vooral doe-het-zelvers (lacht). We selecteren onze aandelen en fondsen meestal zelf via de website. Het contact met Andreas, onze Personal Advisor in het Financial Centre van Kortrijk, is goed. Maar ik kies ervoor om elkaar enkel te zien wanneer het echt nodig is.”



OLIVIER DEFRANCO EN ZIJN NEEF STÉPHANE  
VAN OPSLAGBEDRIJF INTERTEX.

## Goed personeel aantrekken en opleiden, is de grootste uitdaging

**VIVIANE VERVAECK, METAALCONSTRUCTIE LEON TORFS,**

“Mijn schoonvader begon dit bedrijf in 1960. We maken vooral transportbanden voor de voedingsindustrie en werken vaak samen met grote ondernemingen die hun productielijnen aan grote spelers verkopen. Stap voor stap hebben mijn man en ik ons ingekocht in het bedrijf.

We zijn dan wel een familieonderneming, maar we hebben wel een erg goede reputatie opgebouwd in de industrie. Zo werken bijvoorbeeld zo goed als alle pralinefabrikanten met ons samen. En onlangs hebben we een groot order binnengekregen van een grote Belgische speler die onze transportbanden wil gebruiken voor een nieuwe productie-eenheid in de VS.

De grootste uitdaging? Het is vooral erg moeilijk om middengeschoold personeel te vinden, zoals lassers of frezers. Veel van onze mensen naderen de pensioengerechtigde leeftijd, maar we vinden nauwelijks vervangers, zelfs als we ze zelf willen opleiden. Noodgedwongen moeten we buitenlandse krachten en lokale interims inhuren om de continuïteit te garanderen.

We zijn al jaren cliënt bij Deutsche Bank en





VIVIANE VERVAECK VAN METAAL-  
CONSTRUCTIES LEON TORFS.



ERWIN DE BERGEYCK EN PHILIPPE  
DE BERGEYCK VAN EMBELCO.



## Ook DB Personal worden?

Als bedrijfsleider wilt u ook voor uw privévermogen het beste advies en een persoonlijke begeleiding. Herkent u zich in deze portretten? Dan is DB Personal misschien iets voor u! DB Personal is de ideale oplossing voor vermogens vanaf 150.000 euro. Beleggingsadvies van experts (behalve op aandelen), een proactieve opvolging en een totaalpakket aan oplossingen voor slechts 50 euro per kwartaal. Ontdek uw mogelijkheden op pagina 26.

## De verpakking telt. Letterlijk

PHILIPPE DE BERGEYCK, EMBELCO, ZAVENTEM

hebben regelmatig contact met onze adviseur. Geregeld moet er wat herschikt worden in onze portefeuille, en dan is het goed om gericht advies te krijgen. Wij blijven de baas natuurlijk: wij beslissen wat er met ons geld gebeurt. Maar de samenwerking verloopt heel vlot.

Ik apprecieer het vooral dat onze adviseur zo goed naar ons luistert. Het is een kleine anekdote, maar voor mij toch belangrijk: er was enkele jaren geleden een personeelsswissel en we kregen een nieuwe adviseur toegewezen. Maar om de een of andere reden klikte het niet echt. Wel, ik heb dat één keer zijdelings meegedeeld en meteen kregen we onze vorige adviseur terug, zonder discussie. Dergelijke zaken geven vertrouwen.

Maar het is uiteraard de kwaliteit van het advies dat de doorslag geeft. En daar steekt Deutsche Bank erbovenuit. We zijn ook al met andere banken in zee gegaan, maar als we keken welke portefeuille op het eind van het jaar het meeste had opgebracht, was de keuze snel gemaakt."

Slagen met een onderneming? Dat begint volgens Philippe de Bergeyck met een fikse dosis wilskracht. "Destijds kocht ik een bedrijf dat op de rand van een faillissement balanceerde. Het bedrijf was gespecialiseerd in verpakkingsmateriaal voor het zee- en luchttransport van industriële goederen. Maar door de globalisering veranderde de hele markt en dus zochten en vonden we nieuwe afzetmarkten: verpakkingsmateriaal voor de antiek- en kunstsector."

Vandaag doet het bedrijf het heel goed. Behalve verpakkingen breidden de diensten ook uit met transport, opslag en handling: "Ik heb mijn aandelen aan mijn twee zonen geschonken. De jongste zoon heeft vervolgens die van zijn broer overgekocht. Vandaag heeft hij de touwtjes goed in handen."

Voor zijn bankzaken heeft Philippe ook graag de touwtjes in handen. Hij is sinds 2 jaar cliënt bij Deutsche Bank.

"Ik had eerder beleggingen opgevolgd die Deutsche Bank aanbeveelde en die bleken goed te renderen. Daarom vertrouwde ik erop dat de bank aan kwaliteitsvolle research deed. Dus besloot ik om Deutsche Bank te testen door er een klein bedrag te beleggen. Een paar maanden later had de grootbank waar ik een beleggersrekening had beheerskosten aangerekend, terwijl die volgens ons contract gratis waren. Die teleurstelling heeft me overtuigd om volledig naar Deutsche Bank over te stappen."

Philippe is blij met zijn keuze en met zijn relatie met Deutsche Bank: "Bij vragen bel ik mijn adviseur die binnen de minuut reageert. Dat gevoel van nabijheid zul je nooit bij een grootbank vinden. Mijn positieve ervaringen hebben me ertoe aangezet om Deutsche Bank bij mijn familieleden aan te raden, ook omdat het agentschap in Waterloo goed gelegen is voor ons." x

# VRAAG & ANTWOORD



ACHIEL KEPPENS,  
HEAD OF DIRECT CHANNELS

## Wat kan ik doen om hackers zo ver mogelijk van mijn geld te houden?

**Achiel Keppens:** "Volgens cijfers van Febelfin werden 2.650 Belgen in de eerste helft van 2018 het slachtoffer van fraude via internetbankieren. Ter vergelijking: in héél 2017 waren er 3.205 gevallen, een alarmerende stijging dus. Bijna altijd maken fraudeurs gebruik van *phishing*: ze vissen naar uw inloggegevens en bankcodes om geld van uw rekening te stelen. Dat doen ze onder meer via e-mail, telefoon, sms, sociale media of pop-ups in uw internetbrowser. Eens een frauduleuze betaling werd uitgevoerd en dus de bank heeft verlaten, is het meestal té laat om het bedrag terug te vorderen."

"Onze medewerkers zullen u nooit om uw persoonlijke toegangsgegevens vragen via telefoon of e-mail, of vragen om uw bankkaart op te sturen. Hou ook in het achterhoofd dat fraudeurs steeds ingenieuzer te werk gaan. Valse e-mails van echte e-mails onderscheiden, kan soms een hele uitdaging zijn. Heel wat onheil kunt u voorkomen door oog te hebben voor volgende zaken:

- In een valse e-mail staat vaak dat u heel dringend actie moet ondernemen, zo niet zal 'uw computer, bankkaart, digipass of bankrekening niet meer functioneren'.
- In een valse e-mail worden uw geheime codes en/of de nummers van uw bankkaarten of digipass gevraagd. Er kan een link in staan die naar een website of een valse Online Banking-omgeving leidt waar

u gevraagd wordt uw bankgegevens in te vullen.

- Een gebrekkige spelling of zinsconstructie kan erop wijzen dat de e-mail via een vertaalprogramma werd geschreven.
- Kijk naar het e-mailadres van de afzender. Soms kan die niets met de bank te maken hebben. Een mail over uw bankzaken afkomstig van [jan.devriendt@bestinvestment45.com](mailto:jan.devriendt@bestinvestment45.com) is niet pluis.
- Glij over de link met uw muis: kijk of de getoonde link overeenstemt met een domeinnaam van Deutsche Bank.
- Geef nooit iemand toelating om uw computer over te nemen. Ook niet als die persoon zogenaamd voor Microsoft, Google of uw bank werkt. Log nooit in op uw Online Banking op vraag van onbekenden.
- Geef nooit uw bancaire codes door als men u daarom vraagt, noch via e-mail, sms, pop-up of telefoon. Antwoord nooit op e-mailberichten waarin u een groot geldbedrag wordt beloofd of om een internationale verrichting voor iemand uit te voeren. Wees waakzaam als u wordt gevraagd geld te storten in het kader van bijvoorbeeld een wedstrijd.
- Logt u in op Online Banking? Kijk dan goed het webadres na. Dat begint altijd met <https://> en bevat 'deutschebank.be/'. Let goed op de letter S in [https](https://). De S wijst op een beveiligde verbinding. Ziet u [http](http://) zonder de S, dan is de verbinding niet veilig en sluit u best meteen de webpagina."



ANN BEHAEGHEL,  
HEAD OF SUCCESSIONS

### Wat gebeurt er met een bankrekening bij een overlijden?

**Ann Behaeghel:** “Een overlijden is een turbulente periode. Terwijl de nabestaanden het verdriet een plaats proberen te geven, komen er ook formaliteiten bij kijken. Zo dient ook de bank van de overledene op de hoogte gebracht te worden. Hoewel de begrafenisondernemer een stuk van de administratie doet, dient één van de erfgenamen (of de notaris) dit zelf te doen. Als u niet weet bij welke bank(en) de overledene cliënt was, kan bankfederatie Febelfin ([febelfin.be/nl/dienstverlening/opzoeking-bankrekeningen](http://febelfin.be/nl/dienstverlening/opzoeking-bankrekeningen)) u of de notaris daarbij helpen. Febelfin rekent hiervoor 151,25 euro aan.”

“Eenmaal de bank op de hoogte is, dan is ze wettelijk verplicht om alle tegoeden te blokkeren: rekeningen, beleggingen, kluisen, enz. Indien u gehuwd bent, moet de bank ook uw tegoeden bevroren. De bank verplicht om een lijst met alle tegoeden te bezorgen aan de overheidsdienst die zich met successie bezighoudt. Door alle tegoeden te blokkeren, kan niemand

geld afhalen zonder toestemming van de erfgenamen.”

“Heeft de overledene met u of met derden een gedeelde rekening? Ook die moet de bank blokkeren. Onder bepaalde voorwaarden kunt u echter wel nog beperkt geld van de rekening(en) halen, bijvoorbeeld om kosten te dekken als gevolg van het overlijden. De bank kan de rekeningen pas volledig openstellen zodra duidelijk is dat de overledene en/of de erfgenamen geen fiscale of sociale schulden hebben. Dat gebeurt met een attest van erfopvolging (gratis, via de overheidsdienst) of een akte van erfopvolging (betalend - en in sommige gevallen ook verplicht - via de notaris). Eventuele schulden moeten eerst worden betaald.”

“Tot slot: na een overlijden geld van de rekeningen halen, voordat men de bank informeert, is niet toegelaten. Elke bank is verplicht om de tegoeden te melden aan het kantoor Rechtszekerheid. Dat overzicht geeft de situatie op de vooravond van de dag van overlijden. En dus niet op de dag dat men het overlijden aan de bank meldt.”



HENDRIK DEBLANDER  
HEAD OF TAX

### Tot welk bedrag mag ik belastingvrij bijklussen?

**Hendrik Deblander:** “Sinds enkele maanden mag u van de fiscus tot 510,83 euro per maand of tot 6.130 euro per jaar (geïndexeerde bedragen 2018) bijverdienen. En dat zonder er op belast te worden. Aan het voordeel zijn wel voorwaarden verbonden. Zo moeten uw activiteiten bijvoorbeeld onder één van de volgende categorieën zitten:

**1 / Diensten van burger tot burger.** Dit gaat om occasionele klusjes van een privépersoon aan een andere privépersoon. Gras maaien bij de burens, kinderopvang, administratieve hulp, enzovoort. Belangrijk is dat er geen regelmaat in uw activiteiten zit, anders worden ze belast als bijberoep.

**2 / Verenigingswerk.** Dit gaat om betaalde diensten voor verenigingen die bij de Kruispuntbank voor Ondernemingen (KBO) ingeschreven zijn. Bijvoorbeeld tennisles geven, een rondleiding in goede banen leiden, uitstappen begeleiden, enz. Voor die activiteiten is regelmaat wel toegelaten.

**3 / Deeconomie.** Dit handelt om activiteiten die u doet via een erkend deeconomieplatform, zoals Deliveroo (maaltijden aan huis) of Helpper (thuishulp). Voor

die activiteiten is regelmaat ook toegelaten. Opgelet: alleen door de overheid gescreende en erkende platformen vallen onder deze regeling.”

“Niet iedereen mag echter zomaar bijklussen. Komen in aanmerking voor **diensten van burger tot burger** en **verenigingswerk**: werknemers die minstens 4/5 werken, zelfstandigen in hoofdberoep (u mag niet dezelfde activiteit uitoefenen als uw hoofdactiviteit) en gepensioneerden. Voor bruggepensioneerden en werkzoekenden kan het ook, maar enkel onder extra voorwaarden. Studenten en huisvrouwen/huismannen mogen niet bijklussen in dit systeem. Voor activiteiten binnen de **deconomie** mag iedereen bijklussen.”

“De administratieve afhandeling kunt u relatief eenvoudig via [www.bijklussen.be](http://www.bijklussen.be) regelen als u diensten van burger tot burger en/of verenigingswerk uitvoert. Tot slot: als u klust voor een andere burger, dan dient u zelf een aansprakelijkheidsverzekering voor schadegevallen af te sluiten.”

### Meer info

[over alle voorwaarden vindt u op bijklussen.be](http://over alle voorwaarden vindt u op bijklussen.be)



Antwerp Management School

## “De leiders van morgen mogen begeleiden: een mooiere taak is er niet”

De Antwerp Management School (AMS) behoort tot de top van het onderwijs in management en innovatie in ons land, en geniet bovendien een sterke internationale faam. Maar stilstaan is achteruitgaan: kersvers decaan Steven De Haes ziet verschillende uitdagingen.

### **I**n 2019 viert AMS haar zestigste verjaardag. Een mijlpaal?

Steven De Haes: “Zeker, en dat gaan we uitgebreid vieren. In augustus huren we in Antwerpen de volledige Elisabethzaal om onze alumni samen te brengen. Zij versterken niet enkel onze goede naam, onze alumni zorgen er mee voor dat we de vinger aan de pols kunnen houden van het bedrijfsleven en publieke organisatietransformaties.”

“Alles begon in 1959 met wat toen nog het Instituut voor Postuniversitair Onderwijs heette. Dat instituut zat onder de vleugels van UFSIA, de Universitaire Faculteiten





DE GLOEDNIEUWE  
CAMPUS  
BOOGKEERS.



DECAAN  
STEVEN DE HAES

Sint-Ignatius Antwerpen, dat in 2003 samen met RUCA en UIA opging in de Universiteit Antwerpen (UA). Mettertijd zijn alle managementopleidingen van de UA in een aparte entiteit terechtgekomen, die enkele jaren geleden volledige onafhankelijk is geworden onder de naam Antwerp Management School. We zijn een autonome instelling met alle kenmerken van een onderneming, maar onze banden met de universiteit zijn stevig en wederzijds versterkend. Zelf geef ik bijvoorbeeld les aan de Faculteit Bedrijfswetenschappen en Economie van de UA.”

### **De concurrentie is niet min. Hoe profileert AMS zich tegenover pakweg Vlerick Business School of de vele Europese en zelfs mondiale businessscholen?**

“In de eerste plaats zijn we erg internationaal gericht. We hebben studenten die vanuit de hele wereld bewust kiezen voor AMS. Momenteel hebben we 35 nationaliteiten onder onze studenten. Ook de meerderheid van onze jonge voltijdse masterstudenten is niet afkomstig uit België. Veel opleidingen hebben een uitgewerkt internationaal luik, waarbij onze groepen een tijd verblijven in het buitenland, bijvoorbeeld in Milaan, Shanghai, New York en zelfs het Massachusetts Institute of Technology (MIT) in de VS.”

“Die bewuste keuze om internationaal samen te werken en ervaring op te bouwen, werpt ook vruchten af voor onze reputatie. In de Financial Times Rankings, wereldwijd nog steeds beschouwd als dé gezaghebbende rangorde voor businessscholen, prijkt de Executive Master of Business Administration

## Transformatie is waar het allemaal om draait: daar maken we samen met onze klanten onze kernactiviteit van

(EMBA) van Antwerp Management School consistent tussen de dertig beste opleidingen ter wereld en halen wij de hoogste plaats van alle Belgische business schools. Wat geenszins betekent dat wij op onze lauweren rusten, want de concurrentie is stevig en elk jaar komen er, vooral uit het Aziatische continent, nieuwe spelers bij.”

“Ook het ecosysteem van de stad Antwerpen biedt heel wat troeven. Er is uiteraard de knowhow van de universiteit en de enorme economische groeipool van de Antwerpse haven, een echte wereldspeler. AMS zet ook sterk in op de brede waaier aan Antwerpse troeven, zoals onze masteropleiding in mode-management, onze cultuuropleidingen en onze focus op de ziekenhuis- en zorgsector. Vanuit die sterke lokale verankering springen we vlot naar het internationale niveau.”

### **Wat kunnen toekomstige managers bij jullie leren?**

“Nog steeds hanteren veel management-scholen het traditionele onderwijsmodel waarbij kennisoverdracht centraal staat.

Wat onze klanten echt zoeken en dan ook constant aan ons vragen, is: hoe kunnen wij (beter) omgaan met complexe problemen in een complexe businessomgeving? De wereld is continu in beweging, en die transformatiesnelheid verhoogt steeds meer. Bedrijven moeten steeds sneller en slimmer inspelen op die fundamentele veranderingen, organisaties moeten zich elke dag opnieuw heruitvinden en alle spelers, maar vooral de medewerkers in die organisaties zijn permanent in transitie. Transformatie is waar het allemaal om draait en waar wij als AMS onze kernactiviteit van maken, samen met onze klanten.”

“Dergelijke complexe transformaties vergen een heel ander soort leiderschap. Management en leiderschap beginnen bij eerlijke zelfkennis met een inzicht in eigen talenten, passie, kennis én zwakkere schakels. Je eigen fouten en kwaliteiten kennen en balanceren. Die zelfkennis is de basis van degelijk samenwerken en teams begeleiden. Zo komen we tot leiderschap dat niet meer gedragen wordt door één persoon die





AL MEER DAN 20 JAAR VOLGEN ADVISEURS VAN DEUTSCHE BANK OPLEIDINGEN BIJ DE ANTWERP MANAGEMENT SCHOOL.



› alles kent en kan, maar gedeeld wordt met alle stakeholders – en zeker niet alleen de aandeelhouders. Dat uit zich op microniveau in de zorg voor het menselijk kapitaal van het bedrijf. Op macroniveau zijn succesvolle bedrijven veel beter uitgerust om ecosystemen op te bouwen waarbinnen ze hun kennis delen met anderen om te kunnen groeien en innoveren en zelfs samen kunnen werken met concurrenten. En dat alles binnen een perspectief van duurzaamheid.”

### De oude “top-down” manager heeft afgedaan?

“De manager is niet langer de baas die alles te zeggen heeft. Samenwerken is de boodschap. Dat doen we trouwens ook zelf. Onze gloednieuwe campus Boogkeers, in het vroegere OCMW-gebouw aan het Mechelseplein, is zo ingericht dat studenten en professionele deelnemers kunnen samenwerken in verschillende constellaties. Duurzaamheid stond centraal bij de bouw van onze nieuwe cam-

pus. Alle meubilair, elektronica en materialen zijn van ecologische oorsprong.”

Waar ik persoonlijk ook erg trots op ben, is dat we Belgische ondernemersfamilies bij het gebouw hebben betrokken. Die families hebben AMS op diverse manieren gesteund en hebben op hun beurt hun familienaam verbonden aan onze prachtige lesruimtes, vergaderzalen, historisch erfgoed en landschapstuinen.”

## Opleiding voor alle DB Personal adviseurs

De DB Personal adviseurs van Deutsche Bank moeten beslagen ten ijs komen bij hun cliënten. Daarom hebben ze allemaal een opleiding tot Certified Financial Planner gevolgd aan de Antwerp Management School. De opleiding duurt in totaal twintig dagen en is speciaal op maat van Deutsche Bank ontwikkeld. Onderwerpen als erfrecht, planningstechnieken en fiscaliteit worden diepgaand behandeld.

‘Al bijna twintig jaar geven we al onze DB Personal adviseurs de

kans om deze opleiding te volgen’, zegt Glenn Goovaerts, Head of HR van Deutsche Bank. ‘Een hele investering, maar ook een sterke troef voor onze cliënten: zo zijn ze zeker van degelijk, onderbouwd en gedetailleerd advies. Geen enkele andere bank biedt zijn personeel dezelfde opleiding aan, ze werd op maat van Deutsche Bank gemaakt. Sommige van onze DB Personal adviseurs vullen ze bovendien nog aan met een masteropleiding van twee jaar.’

### Zelf bent u recent decaan geworden, in opvolging van Paul Matthyssens.

“We hebben in de overgangperiode een half jaar samengewerkt om de overdracht naadloos te laten verlopen. We zijn samen heel trots op de manier waarop wij die transitie intern hebben gerealiseerd.”

“Het is ook niet zo dat ik al mijn andere functies heb neergelegd sinds ik decaan ben. Ik blijf organisaties coachen bij het uitwerken van hun digitale strategieën en het beheer van bedrijfstechnologie. En ik blijf vol energie lesgeven. De managers en leidinggevenden van morgen mogen opleiden en begeleiden: een mooiere taak is er niet, toch?” x

[Meer info](#)

[antwerpmanagementschool.be](http://antwerpmanagementschool.be)



Op één jaar betaalden de Belgen € 417.462.647 aan onnodige instapkosten aan de banken bij aankoop van hun beleggingsfondsen. Vindt u dat ook irritant? Deutsche Bank strijdt tot het uiterste tegen onnodige kosten. Zo haalt u meer uit uw geld. Op de meeste van onze 1.800 fondsen, die we in België verdelen, betaalt u 0% in- en uitstapkosten. Dus hebt u beleggingsfondsen bij een andere bank, breng ze naar ons over en krijg 2% premie op het belegde bedrag tot € 10.000\*\*.

**Info en voorwaarden op [deutschebank.be](https://www.deutschebank.be)**

Investeer in uw leven

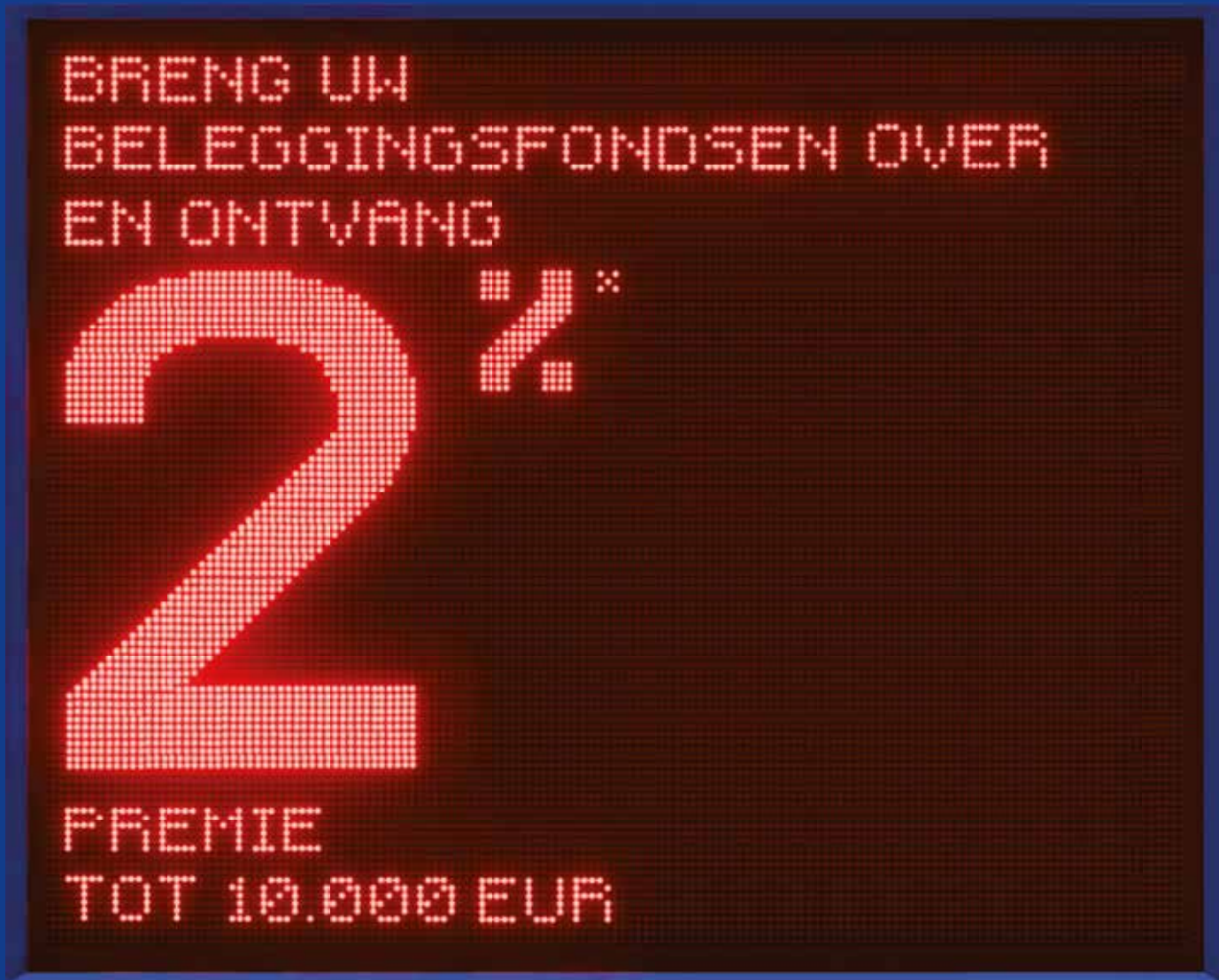
Deutsche Bank 

\* Op de aankoop van beleggingsfondsen

\*\* Aanbod onder voorwaarden. Bij inschrijving tussen 10/12/2018 en 31/03/2019 (behoudens vervroegde afsluiting) krijgt u een premie van 2% (met een maximum van € 10.000) op de waarde van de deelbewijzen van fondsen die u naar Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel heeft overgedragen vóór 31/03/2019. Niet van toepassing op deelbewijzen van monetaire en/of beursverhandelde fondsen (o.m. ETF en trackers). Aanbod onder voorbehoud van aanvaarding van uw dossier door Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel. Voor meer details over dit aanbod, kunt u het reglement raadplegen op onze website [deutschebank.be](https://www.deutschebank.be), in onze Financial Centers of op 078 153 154.

Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main, Duitsland, HR Frankfurt am Main HRB nr. 30000. Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel, Marnixlaan 13-15, 1000 Brussel, België, RPR Brussel, BTW BE 0418.371.094, IBAN BE 03 6102 0085 7284, IHK D-H0AV-L0HOD-14. V. U.: Steve De Meester.





Onnodige instapkosten betalen op uw beleggingsfondsen, vindt u dat ook zo irritant? Breng uw fondsen over vóór 31/03/2019 en geniet deze voordelen:

- 2% premie op het belegde bedrag (tot € 10.000\*).
- Terugbetaling van alle transferkosten die uw andere bank vraagt.
- U hoeft u niet te verantwoorden bij uw huidige bank. Wij regelen de overdracht van A tot Z.

Vraag vandaag nog de overdracht van uw fondsen aan op [deutschebank.be/overdrachtfondsen](https://www.deutschebank.be/overdrachtfondsen)

Investeer in uw leven

Deutsche Bank 

\* Aanbod onder voorwaarden. Bij inschrijving tussen 10/12/2018 en 31/03/2019 (behoudens vervroegde afsluiting) krijgt u een premie van 2% (met een maximum van € 10.000) op de waarde van de deelbewijzen van fondsen die u naar Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel heeft overgedragen vóór 31/03/2019. Niet van toepassing op deelbewijzen van monetaire en/of beursverhandelde fondsen (o.m. ETF en trackers). Aanbod onder voorbehoud van aanvaarding van uw dossier door Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel. Voor meer details over dit aanbod, kunt u het reglement raadplegen op onze website [deutschebank.be](https://www.deutschebank.be), in onze Financial Centers of op 078 153 154.

Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main, Duitsland, HR Frankfurt am Main HRB nr. 30000. Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel, Marnixlaan 13-15, 1000 Brussel, België, RPR Brussel, BTW BE 0418.371.094, IBAN BE 03 6102 0085 7284, IHK D-H0AV-L0HOD-14. V. U.: Steve De Meester.