

MONEY EXPERT

HET FINANCIËLE MAGAZINE VOOR BELEGERS VAN
DEUTSCHE BANK – LENTE 2019

Als uw vermogen gemoedsrust verdient

Ontdek hoe Private Banking
het verschil voor u maakt

Vergelijken is uw beste investering

Nieuwe transparantieregels
voor tarieven

Beter in balans?

Volatiele tijden vragen
om flexibel beheer

Deutsche Bank





Wanneer Private Banking voor u het verschil maakt

In 2019 heeft u als belegger in real time toegang tot de beurzen in de hele wereld. U beschikt ook over krachtige tools om uw portefeuille zelf te beheren op uw computer of smartphone. Waarom zou u uw vermogen dan nog toevertrouwen aan een Private Banker? Het lijkt misschien een provocerende vraag, maar het antwoord is eenvoudig: als het gaat om een complex vermogen kan geen enkele tool de expertise van onze Private Bankers vervangen.

Kan iedereen de markten in real time volgen? Dat klopt. Maar de analisten van Deutsche Bank doen veel meer dan dat. De portefeuilles van onze Private Banking-cliënten zijn gebaseerd op de strategie van onze Global Chief Investment Officer, die op zijn beurt voortbouwt op de analyse van experts op onze tradingfloors in Londen, New York, Hongkong en Frankfurt. Onze beheerders vertalen deze visie vervolgens naar de specifieke kenmerken van de lokale markt en uw risicoprofiel en passen ze direct toe op uw portefeuilles.

Een andere specificiteit: de open architectuur. Ons aanbod omvat de beleggingsoplossingen van een dertigtal financiële instellingen, zorgvuldig geselecteerd door onze experts. Zo kan u uw portefeuille diversifiëren en verschillende strategieën combineren, want het gaat uiteindelijk om rendement, niet om complexe verklaringen.

Laten we het dus even hebben over dat rendement. De afgelopen 10 jaar hebben de portefeuilles in discretionair beheer van onze Private Banking-cliënten een zeer respectabel gemiddeld jaarlijks rendement opgeleverd: +4,2% voor de Income-strategie, +6,2% voor de Balanced-strategie en +7,4% voor de Dynamic-strategie.

En dat is nog niet alles: Private Banking bij Deutsche Bank betekent ook advies op maat. Uw Private Banker leidt een team zoals een dirigent een orkest leidt en speelt uw technische vragen in verband met fiscaliteit, successie of (on)roerend vermogen door aan experts. Zo kan ons Estate Planning-team u snel een antwoord op maat geven.

In 2013 hadden we 17 medewerkers die zich volledig toededen op onze Private Banking-cliënten. Vandaag staan er 27 medewerkers klaar om uw vermogen te laten groeien. U hoeft alleen maar een beroep op hen te doen.

Veel leesgenot,

Alain Moreau

Alain Moreau, Voorzitter

✉ a.m@db.com

facebook.com/deutschebankbe

twitter.com/deutschebankbe

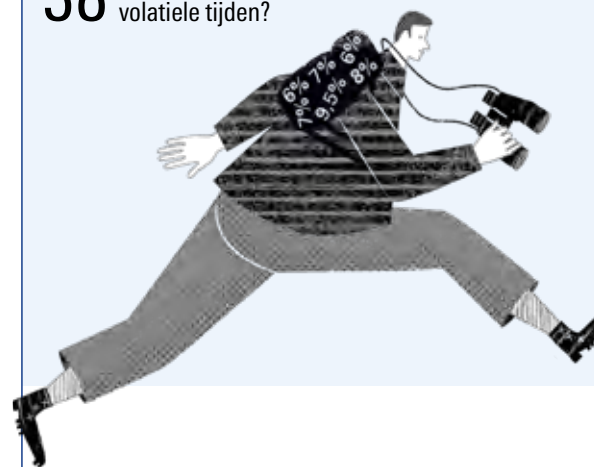
in linkedin.com/company/deutsche-bank-belgium

Colofon — Money Expert is een financieel informatietijdschrift uitgegeven door Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60326 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-HQAV-LHOOD-14. Concept en vorm: www.vija.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 22 maart 2019. V.U.: Steve De Meester.



Slim navigeren op de kapitaalmarkten **42**

38 Welke aanpak bij volatiele tijden?



Actualiteit

10 Hoeveel betaalt u te veel bij andere banken?

Dankzij nieuwe transparantieregels vergelijkt u nu nog makkelijker.

12 Economische vooruitzichten

De wereldwijde groei verzwakt, maar geen recessie in zicht.

15 Beleggingstrends

Volatiliteit biedt kansen om de kwaliteit van uw portefeuille te verbeteren.

Expertise

20 Becijferd

Leven in luxe wordt steeds duurder.

34 Gelukkigé vërjaardag!

De euro bestaat 20 jaar.



“Een Private Banker moet een goede luisteraar zijn, risico's inschatten en beheren. Hij moet ook proactief oplossingen voorstellen”

Private Banking bij Deutsche Bank
› 06



Op het veld met Vincent Vanasch en Simon Gougard **36**

Wat u straks te weten komt ...

30 Het aantal fondsenpartners van Deutsche Bank.
› 04

417 Het bedrag dat Belgische beleggers in 2017 aan overbodige instapkosten betaalden bij de aankoop van beleggingsfondsen.
› 10

170 De leeftijd waarop de Belgische frank door de euro werd vervangen.
› 34

38 Beleggen met de B van Balanceren
Volatiele tijden vragen om flexibele oplossingen.

46 Erfrecht
De verklaring van behoud in de praktijk.

Oplossingen

30 FFG - Global Flexible Sustainable - Novacap Asset Management S.A.
Flexibel gemengd beleggen én duurzaam beleggen gecombineerd in één fonds.

42 Allianz Dynamic Multi Asset Strategy 50 - Allianz Global Investors GmbH
Gezocht en gevonden: een kompas voor de kapitaalmarkten.

Focus

36 Hoe word je een winnaar?
Recht op doel met wereldkampioenen hockey Simon Gougard en Vincent Vanasch.

40 Klassiek gaat pop (en omgekeerd)
Een goed gesprek met dirigent Walter Proost van de European Philharmonia.

48 Van rederij naar wijngaard
Virginie Saverys van domein Avignonesi heft het glas op de toekomst.

SPECIAL Private Banking

06 “Persoonlijk contact blijft belangrijk”
Waarom kiezen voor Private Banking?

18 Van alle markten thuis
De internationale expertise van onze Groep voor uw beleggingen.

22 Zo maakt een Private Banker het verschil
3 getuigenissen.

24 Maatwerk voor uw vermogen
U bent goed omringd, ongeacht het type beheer waarvoor u kiest.

28 5 mythes over Private Banking
Ontoegankelijk, ondoorzichtig, onbetaalbaar? Enkele vooroordelen doorprikt.

En ook

04 Nieuw bij Deutsche Bank

50 Vraag & Antwoord

52 Succes Story
Op de koffie bij NetJets, waar elke vlucht een onvergetelijke belevenis is.



Al onze 30 fondsenpartners ondertekenden de VN-richtlijnen voor verantwoord beleggen

U weet het, bij Deutsche Bank België kunt u genieten van de expertise van onze medewerkers, een keuze maken uit een ruime waaier aan beleggingsfondsen van een 30-tal fondsenhuizen en genieten van uiterst concurrentiële tarieven. Bij de meeste van onze fondsen betaalt u immers 0% aan instapkosten. Maar ook omtrent duurzaamheid zitten we niet stil.

De United Nations Principles for Responsible Investment? Dat zijn 6 ambitieuze richtlijnen om te beleggen met aandacht voor ESG: milieu (Environmental), maatschappij (Social) en deugdelijk bestuur (Governance). Financiële instellingen die ze ondertekenen engageren zich om:

- 1** – de ESG-beginselen te integreren in hun beleggingsanalyses en besluitvorming.
- 2** – verantwoordelijkheden en eigenaarschap vast te leggen zodat ESG niet zomaar iets vrijblijvends is.
- 3** – ondernemingen waarin ze beleggen aan te moedigen open kaart te spelen over hun ESG-beleid.
- 4** – de ESG-richtlijnen te promoten binnen de beleggingssector en hun algemene aanvaarding te bevorderen.

5 – samen te werken (over de financiële instellingen heen) om de implementatie van de richtlijnen efficiënt te doen verlopen.

6 – te rapporteren over de acties en voorkeuren die ze maken op vlak van ESG. Begin 2005 nodigde toenmalig VN secretaris-generaal Kofi Annan 's werelds grootste institutionele beleggers uit. Hij daagde hen uit om samen richtlijnen voor duurzaam beleggen op papier te zetten. 20 beleggers gingen de uitdaging aan en kregen daarbij hulp van 70 deskundigen uit de beleggingswereld, intergouvernementele organisaties en het maatschappelijk middenveld. In april 2006 werden de richtlijnen uiteindelijk bekendgemaakt op de New York Stock Exchange.

De jongste jaren moedigde Deutsche Bank haar fondsenpartners, die deze richtlijnen nog niet onderschreven, aan hun mening hierover te herzien. Met succes. Enkele weken geleden zette de laatste van onze 30 fondsenpartners zijn handtekening onder de VN-richtlijnen, die werden opgesteld door beleggers, voor beleggers. Een mooie mijlpaal!

Overtuigd van de meerwaarde van duurzaam beleggen?

Surf naar deutschebank.be/esg. Via onze zoekfunctie vindt u niet alleen welke fondsen Deutsche Bank als duurzaam beschouwt. U vindt er ook onze eigen selectie van 5 'ESG-fondsen' die we aanbevelen.



Van alle markten thuis

De Deutsche Bank Groep is in ruim 70 landen en op alle belangrijke financiële markten vertegenwoordigd. Hierdoor kunnen we een globale en gemeenschappelijke beleggingsstrategie hanteren voor al onze cliënten. Ontwikkelingen op wereldschaal hebben immers ook onvermijdelijk hun impact hier, in België. Ontdek vanaf pagina 18 hoe onze beleggingsstrategieën vorm krijgen in de portefeuilles die we voor cliënten beheren.



Massale opkomst voor Outlook-sessies

In januari woonden zo'n 600 cliënten een van onze Outlook 2019-sessies bij. Daar stelden we onze economische vooruitzichten voor, en vertelden we hoe u daar als belegger op kunt anticiperen. Ook de komende maanden organiseren we infosessies rond verschillende thema's, zoals hoe u jongeren kunt bijstaan op vlak van beleggen.



9 Private Banking hubs over heel België

Private Banking draait om vertrouwen, discretie, dienstverlening op maat en continue bereikbaarheid. Veel cliënten vinden het fijn dat hun Private Banker bij hen thuis komt om te bespreken wat ze met hun vermogen willen bereiken. Maar vaak vinden cliënten het ook aangenaam om bij ons langs te komen. Daarom hebben we in 9 van onze Personal & Private Banking Centers een Private Banking Hub ingericht: in Antwerpen, Brussel (2), Gent, Luik, Hasselt, Leuven, Waterloo en Namen. Alle hubs zijn uitgerust met de nieuwste digitale technologie. Als de inbreng van een specialist nodig is, kunnen we zo bijvoorbeeld een videoconferentie starten en kunnen we op afstand met een portefeuillebeheerder of Estate Planner spreken, of rechtstreeks de meest recente opportuniteiten op de markten bekijken.

Top 15 meest gelezen nieuwsartikels op deutschebank.be

tussen 15 januari 2019
en 15 maart 2019



- 1** 4 x een regelmatig inkomen uit uw kapitaal
- 2** Wat betekent het nieuwe erfrecht voor u?
- 3** Goud herwint zijn glans. Hoe hierin beleggen?
- 4** The United States of Dividend?
- 5** 3 goede redenen om vandaag voor een personal banker te kiezen
- 6** En als 2019 nu eens het jaar van de Bel 20 werd?
- 7** Hét juiste instapmoment voor uw beleggingen kiezen
- 8** Outlook 2019: zes thema's om in de gaten te houden
- 9** Koolstof tot nadenken: beleggen voor het klimaat
- 10** De burgerlijke maatschap: meer verplichtingen, iets minder discretie
- 11** Zo houdt u hackers ver weg van uw geld
- 12** 7 veelgemaakte fouten bij een eigenhandig testament
- 13** 3, 5, 7 of 10 jaar? Hoelang moet ik mijn geld kunnen missen als ik beleg?
- 14** 'Ondanks de groeivertraging zijn er reële opportuniteiten'
- 15** Wat brengt het fondsenlandschap in 2019?

Blijf op de hoogte

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

VEERLE HAENEBALCKE
(HEAD OF DISTRIBUTION)
EN PIETER DE BISSCHOP
(HEAD OF PRIVATE
BANKING) .



SPECIAL – PRIVATE BANKING

“Persoonlijk contact blijft belangrijk”

Waarom kiezen voor Private Banking?

De afdeling Private Banking bij Deutsche Bank zit in de lift. Is het ook iets voor u? “Dat hangt van een aantal factoren af”, zeggen Pieter De Bisschop (Head of Private Banking) en Veerle Haenebalcke (Head of Distribution). “De juiste cliënt in het juiste segment, dat is onze ambitie.”

Hoe situeert Private Banking zich in het aanbod van Deutsche Bank?

Veerle: “We hebben een kantorennet van 32 Advisory Centers. Daar kunnen cliënten terecht voor dagelijks bankieren, maar we leggen vooral de focus op advies. Binnen onze dienstverlening hebben we drie segmenten: DB M@X, DB Personal en Private Banking. Afhankelijk van het belegbaar vermogen en de behoefte van de cliënt. Zo kunt u vanaf 1 miljoen euro bij Deutsche Bank genieten van onze Private Banking dienstverlening.”

“Van welk aanbod de cliënt gebruikmaakt, hangt vooral van de cliënt zelf af. Sommigen zijn heel tevreden over hun Personal Banker en willen alles behouden – voor ons geen probleem. Er is geen onderlinge concurrentie tussen de verschil-

lende segmenten. Onze Personal Advisors verwijzen hun cliënten vaak door naar onze Private Bankers als hen dat een betere oplossing lijkt, en omgekeerd. Samen kijken naar wat het beste past bij de cliënt: daar komt het op aan.”

Pieter: “Het komt ook geregeld voor dat de ouders Private Banking-clieënten zijn en de kinderen Personal Banking-clieënten. Dan gebeuren de gesprekken over het familiaal vermogen vaak met de Private en de Personal Banker samen. We denken niet in hokjes.”

Wat is het verschil met Personal Banking?

Pieter: “Omdat we werken met grotere vermogens, is er meer maatwerk mogelijk. Je kunt sneller in- en uitstappen, je kunt sterkere accenten leggen op bepaalde sectoren of bepaalde thema’s ruimer benadrukken. Doorgaans wordt er binnen Personal Banking meer gesproken over fondsen en is er geen advies over aandelen. Bij Private Banking komen de aandelen dan weer net meer aan bod. Sommige fondsen zijn alleen toegankelijk vanaf een hoger bedrag. We zullen dergelijke fondsen, op termijn ook toegankelijk proberen te maken voor DB Personal-clieënten, als daar appetijt voor is.”

“Kortom: het aanbod is breder en meer op maat van de cliënt.

Maar de basis is uiteraard dezelfde: zowel onze Private Bankers als onze Personal Advisors volgen de visie van Deutsche Bank.”

“De Private Banker is uw centrale aanspreekpunt voor al uw vragen over financiën, erfrecht, enzovoort. Het is echt een ver-trouwensband: uw Private Banker moet uw Financial ID kennen, maar ook weten hoe u in het leven staat, of er binnenkort in uw leven iets gebeurt dat ook gevolgen heeft voor uw vermogen – een huwelijk bijvoorbeeld, of uw pensionering. Desnoods komt uw Private Banker ook ‘s avonds of in het weekend bij u langs – al gebeurt dat uiteraard niet alle dagen.”

“Onze Private Bankers streven ernaar om u minstens één keer per kwartaal te contacteren, en één tot twee keer per jaar een grondig gesprek te hebben. Maar ook hier geldt: de cliënt beslist. Wil u elke maand een update, dan gebeurt dat. Heeft u aan één jaarlijks



Onze Private Bankers doen een beroep op de kennis van honderden experts wereldwijd

- › contactmoment genoeg, ook goed. Ik sta er zelf ook op om elke nieuwe Private Banking-cliënt persoonlijk te verwelkomen – minstens via mail maar het liefst ook telefonisch of persoonlijk.”

Met alle digitale mogelijkheden die we vandaag hebben: is zo'n persoonlijke aanpak nog van deze tijd?

Veerle: “Veel informatie kan je online vinden. Maar voor belangrijke zaken blijven onze cliënten persoonlijk contact en advies erg belangrijk vinden. Vandaar dat we blijven investeren in onze Advisory Centers, waar de adviseurs hun cliënten kunnen ontvangen in een aangename, discrete omgeving. Niet aan een bureautje met een computer, maar samen aan een ronde tafel. Dat praat een stuk gemakkelijker. We zijn er van overtuigd dat persoonlijk advies een forse meerwaarde blijft.”

Pieter: “Als Private Banking-clieñten liever afspreken op kantoor, dan kunnen ze hier uiteraard gebruik van maken. Daarnaast hebben we in heel wat centrumsteden Private Banking Hubs opgericht. Alle hubs zijn uitgerust met de nodige digitale technologie, zodat we alle tools bij de hand hebben om gedegen advies te geven.”

Veerle: “Trouwens, één van de

betere gevolgen van de digitale revolutie: de cliënten hebben zich vaak al terdege voorbereid. Daardoor zijn ze een stuk veeleisender geworden – wat positief is. Als u de moeite doet om bij uw Private Banker langs te komen, verwacht u dat die kennis van zaken heeft en u met de nodige oplossingen te woord kan staan.”

“De tijd dat een gesprek met uw Private Banker vooral over goede sigaren en dure wijn ging, ligt echt wel achter ons. Af en toe organiseren we wel een gezellig evenement waarop het er wat informeler aan toe gaat. Maar als het over zaken gaat, telt niet de gezelligheid maar de bekwaamheid van uw Private Banker. Ze moeten ook heel allround zijn: veel weten over beleggingen en fiscaliteit, maar ook over de nieuwe erfregeling en dergelijke is dan ook uiteraard een must voor hen.”

Hoe ziet u de taak van een Private Banker?

Pieter: “In de eerste plaats moet een Private Banker goed luisteren. Je hebt niet toevallig twee oren en maar één mond. En hij moet vooral het risicobeheer in de gaten houden. Wat zijn de doelstellingen van de cliënt en hoe kunnen we die bereiken op de manier die het best bij hem past? Hoe zorgen we ervoor dat het vermogen op een verantwoorde manier kan groeien zonder onnodige risico's te nemen? De Private Banker moet proactief met oplossingen komen.”

“Hij of zij doet dat uiteraard niet op zijn eentje. Rond de Private Banker staat een heel team, met onder meer de portefeuillebeheerders, de analisten van het Investment Center en niet te vergeten het Estate Planning-

team. Zij worden betrokken bij de planning van de kapitalen, met alle juridische en fiscale aspecten, ook qua erfopvolging.”

“Voor de eenvoudigere zaken, zoals een revisie van het huwelijkscontract, kunnen onze Private Bankers zelf een eerste advies geven. Maar hoe groter het vermogen, hoe complexer de mogelijke oplossingen. De dienst Estate Planning behandelt die complexere zaken zodat cliënten op beide oren kunnen slapen, bijvoorbeeld wat hun nalatenschap betreft. We merken vaak dat precies die service maakt dat mensen voor Private Banking kiezen.”

Wat zijn de troeven van Deutsche Bank op vlak van Private Banking?

Veerle: “Om te beginnen zijn dat de drie K's: keuze, kennis en kosten. Dat geldt niet alleen voor onze

Een Private Banker moet een goede luisteraar zijn, risico's inschatten en beheren. Hij moet ook proactief oplossingen voorstellen



Private Banking-afdeling, maar voor alle cliënten bij Deutsche Bank. Ten eerste is er de ruime keuze aan fondsen, ook van andere financiële instellingen, dankzij onze open architectuur. Daarnaast delen we onze kennis en expertise met onze cliënten. En tot slot is er het kostenplaatje. We werken niet gratis, want dat bestaat niet, maar we zijn wel kostenbewust. Vandaar dat we op onze website een tool hebben waarmee onze cliënten de kosten kunnen vergelijken met die van andere banken. De tarieven die we hanteren voor Private Banking hangen af van het type beheer waarvoor u kiest en het bedrag dat u ons toevertrouwt. Ook hier vermijden we onnodige kosten en communiceren we op een transparante manier."

Pieter: "Onze Private Bankers doen een beroep op de kennis en informatie van honderden experts

wereldwijd, die gebeurtenissen op de internationale markten in real time opvolgen. Onze ambitie binnen het dagelijkse beheer, is om die internationale visie zo sterk mogelijk te weerspiegelen in de portefeuilles van onze cliënten. Onlangs nog kwam de Chief Investment Officer van de Deutsche Bank Group voor onze Private Banking-clieuten spreken over de vooruitzichten voor 2019."

Tot slot: jullie geven de keuze tussen verschillende beheermodellen.

Pieter: "De eerste mogelijkheid is brokerage. In dat geval geven we de cliënt een overzicht van ons aanbod, maar beslist hij volledig zelf hoe hij belegt, met behulp van de (online) tools die we ter beschikking stellen." "Daarnaast is er onze advisory-dienstverlening. Zoals het woord

het zegt: deze dienst raadt de cliënt bepaalde pistes aan op basis van zijn of haar risicoprofiel, maar de cliënt heeft het laatste woord."

"De derde mogelijkheid is het discretionair beheer (zie ook p. 24). Daarbij geeft de cliënt ons een mandaat om zijn of haar portefeuille te beheren. Deutsche Bank beheert die middelen dan volgens het Financial ID van de cliënt, van defensief tot meer risicovol. De cliënt hoeft voor de rest niets meer te doen, maar krijgt bij elke wijziging wel onmiddellijk een bericht, zodat hij of zij goed op de hoogte blijft."

"We merken meer en meer op dat cliënten met grotere vermogens alsmear vaker naar discretionair beheer neigen. Zeker in deze turbulente tijden is het erg complex om uw beleggingen zelf te beheren."

VEERLE HAENEBALCK EN
PIETER DE BISSCHOP IN
DE PRIVATE BANKING HUB
IN BRUSSEL.

x



Nieuwe regels voor
transparante tarieven

Voortaan kunt u **appels met**

Een nieuwe Europese richtlijn verplicht elke bank voortaan om haar cliënten jaarlijks een kostenoverzicht te bezorgen van hun beleggingen. Een heel goede zaak, vindt Deutsche Bank. Want zo kunt u nog beter vergelijken en ontdekken hoeveel u te veel betaalt bij andere banken.

1 Wat verandert er precies?

Begin 2018 lanceerde Europa de zogenaamde MiFID 2-richtlijn. Die omvat een hele reeks nuttige initiatieven om de transparantie in de relatie tussen de cliënt en zijn of haar bank te verbeteren. De regels gelden voor elke bank die in Europa gevestigd is.

Dit jaar volgt het sluitstuk van de richtlijn, waarbij de focus ligt op de transparantie van kosten en belastingen. Concreet? Dit jaar ontvangt u voor de eerste keer een gedetailleerd overzicht van de kosten die u in 2018 betaalde, zowel aan uw bank als aan de instellingen die de instrumenten voor u beheren of uitgeven. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om transactiekosten, bewaarkosten, beheerskosten, instap- en uitstapkosten, enzovoort. Elke kost moet apart vermeld worden in het overzicht en u moet ook zien welke impact de vergoedingen op het rendement van uw belegging hebben. De kosten worden daarbij niet enkel in percentages uitgedrukt, maar ook in euro. Op die manier zou u natuurlijk makkelijker kunnen vergelijken.

“Deutsche Bank zet al jaren in op transparante tarieven, die tot de laagste van België behoren”, vertelt Jean-Michel Segers (Head of Marketing & Strategy). “Tot op vandaag is Deutsche Bank bijvoorbeeld de enige Belgische bank die een tariefvergelijker voor beleggingen op haar website heeft. Daarom is Deutsche

appels vergelijken

Bank blij met deze nieuwe maatregel die alle banken tot meer transparantie aanspoort.”

2 Wanneer krijg ik dat overzicht?

Banken hebben tot 30 april de tijd om het jaarlijkse kostenoverzicht aan hun cliënten te bezorgen. Deutsche Bank bezorgde u onlangs dit overzicht voor het kalenderjaar 2018 via DB eSafe binnen Online Banking, of via de post.

“De Europese richtlijn laat jammer genoeg nog wat interpretatie toe over de manier waarop bepaalde kosten gepresenteerd kunnen worden”, vervolgt Jean-Michel Segers. “Van haar kant wil Deutsche Bank zo transparant mogelijk communiceren en kiest er resoluut voor om de vergoedingen zo gedetailleerd mogelijk te vermelden in het overzicht. Het valt uiteraard af te wachten of alle banken zich dezelfde standaarden zullen opleggen. In elk geval hopen we dit voor de beleggers.”

“Als alle spelers hun best doen om zo transparant mogelijk te zijn, zal u nog makkelijker de vergoedingen van Deutsche Bank naast die van andere banken kunnen leggen. Als u eenmaal de vergelijking maakt met banken die eveneens advies, service en een ruim aanbod verlenen, dan zijn we ervan overtuigd dat de lage kosten bij Deutsche Bank in het oog zullen springen. Een voorbeeld? Bij Deutsche Bank gelden er voor alle cliënten géén instapkosten voor het merendeel van de 1.800 fondsen. Nog een voorbeeld? Personal en Private Banking-clieñten die online aandelen verhandelen, betalen bij Deutsche Bank vandaag al tussen 40 en 80% minder transactiekosten dan bij andere financiële instellingen met een gelijkaardig aanbod¹.”

3 Hoe bepaalt Deutsche Bank haar tarieven? Waarom betaal ik bijvoorbeeld bewaarkosten voor beleggingen?

Deutsche Bank investeert al jaren in de kwaliteit

van haar aanbod van producten, het beleggingsadvies en het democratiseren van beleggen. Het aanbod van Deutsche Bank werd in de loop van de jaren verrijkt met een hele reeks diensten:

- Opgeleide beleggingsadviseurs die voor u beschikbaar zijn in de agentschappen en via de telefoon.
- De versterking van het kantorennet en de omvorming van onze kantoren tot echte Advisory Centers.
- De uitbreiding van het aanbod aan beleggingsoplossingen. Deutsche Bank paste als eerste Belgische bank het principe van open architectuur toe en werkt ondertussen samen met 30 fondsenpartners om kwaliteitsvolle fondsen aan te bevelen.
- Het voortdurend bewaken van een kwalitatief aanbod. 92% van de fondsen in de portefeuilles van onze cliënten hebben een rating van 3, 4 of 5 sterren bij Morningstar². Alle fondsen in de DB Best Advice-selectie hebben 3, 4 of 5 sterren.
- Het verder verfijnen van persoonlijk advies dankzij het Financial ID, die rekening houdt met, onder meer, de unieke financiële doelstellingen van elke cliënt.
- De proactieve monitoring van uw beleggingen, onder meer via alerts.

“Daarmee is de kous nog niet af. Zo investeren we momenteel bijvoorbeeld in de mogelijkheid om u gepersonaliseerd beleggingsadvies te bieden via Online Banking. Waar andere banken in de verleiding zouden kunnen komen om hun oplossingen en service net af te bouwen omwille van de nieuwe vereisten, maakt Deutsche Bank haar advies en expertise net steeds meer toegankelijk via verschillende kanalen”, vertelt Jean-Michel Segers.

“Een ruim en kwaliteitsvol aanbod ontwikkelen, ons uniek adviesmodel verder ontwik-

kelen, het actief beheren van kwaliteitsvolle fondsen, de risico's in uw portefeuille mee bewaken... deze diensten vergen de inzet van experts. Daarom zijn er voor uw beleggingen vergoedingen van toepassing. Daarbij blijven we uiteraard steeds focussen op het elimineren van overbodige kosten. Dankzij dit prijsbeleid is Deutsche Bank wellicht de meest aantrekkelijke bank voor Belgische beleggers die keuze en onpartijdig advies belangrijk vinden.”

4 Waarom vindt Deutsche Bank de nieuwe regels een goede zaak?

“De belangen van cliënten verdedigen zit in het DNA van Deutsche Bank. Al sinds onze oprichting tonen we aan dat het voor een bank mogelijk is om te groeien en winstgevend te zijn, en tegelijk onnodige kosten te schrappen die geen toegevoegde waarde vormen op vlak van service, advies en keuze.”

“Het beste voorbeeld? Bij Deutsche Bank betaalt u nul instapkosten op de meeste van onze 1.800 fondsen. Als alle banken in België hetzelfde deden, dan zouden Belgische beleggers in 2017 meer dan 417 miljoen euro aan instapkosten bespaard hebben³. Dankzij de nieuwe transparantieregels, hopen we dat u straks beter dan ooit zal kunnen vergelijken”, besluit Jean-Michel Segers. x

¹ Meer info op deutschebank.be/aandelen ² 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 3, 5 of 10 jaar en zij houdt geen rekening met de toekomst. ³ Meer info op deutschebank.be/beterbeleggen



Vertraging maar geen recessie

De wereldwijde groeivertraging wordt versterkt door het handelsconflict tussen China en de VS en door politieke strubbelingen. Van een recessie is evenwel geen sprake.

De wereldeconomie bereikte zijn groeipek in 2018 en is al enige tijd aan het vertragen. De handelsconflicten hebben geleid tot een lagere groei in China en eveneens in de eurozone, waar men ook met politieke problemen worstelt. Van een recessie is echter geen sprake: dit jaar zal de groei op een aanvaardbaar niveau blijven.

Veel zal afhangen van hoe de handelsrelatie tussen de Verenigde Staten (VS) en China zich verder ontwikkelt. De twee economische reuzen onderhandelen over een akkoord om de invoering van nieuwe Amerikaanse importheffingen te vermijden. De volgende weken zou er een doorbraak kunnen komen. Voor

Europa is de manier waarop de brexit afgehandeld wordt belangrijk, net als de beslissing van de VS om de import van buitenlandse wagens al dan niet te gaan belasten.

1 – De VS, een bastion van groei

De VS is de belangrijkste regio waar de groei op een goed niveau blijft. De economie zal er vertragen, maar toch stevig blijven groeien. Indien de VS blijft groeien tot in juni, dan tekent het land voor de langste economische expansie in haar geschiedenis.

De binnenlandse vraag draagt de groei. Het vertrouwen van de Amerikaanse gezinnen is hoog, met dank aan de sterke arbeidsmarkt. De werkloosheidsgraad bedraagt minder dan 4%. Dit helpt om de langzaam uitdovende positieve effecten van de belastingverlaging op te vangen. De kans op een recessie in 2019 is volgens ons dan ook erg klein.



De Amerikaanse centrale bank (de Fed) heeft een belangrijke bocht genomen. Nadat ze in 2018 haar beleidsrente vier keer optrok, heeft ze nu beslist een lange pauze in te lassen in de cyclus van renteverhogingen. De Fed wacht af hoe de Amerikaanse economie zal reageren op de wereldwijde groeivertraging. Bovendien besliste ze de afbouw van haar balans stop te zetten in september 2019.

2 – De eurozone worstelt met problemen

Het verschil tussen de VS en de eurozone is aanzienlijk. Waar de VS stevig blijven groeien, is de economische groei in de eurozone sterk vertraagd. Italië – de derde grootste economie van de eurozone – belandde eind 2018 opnieuw in een recessie. Duitsland wist een recessie maar nipt te vermijden.

In tegenstelling tot de VS is de eurozone veel afhankelijker van de export, die te lijden heeft onder de wereldwijde vertraging. Daarmee is een belangrijke motor van de groei deels stilgevallen. Ook de politieke onzekerheden, met name in Italië, wegen op de groei. De vervroegde verkiezingen in Spanje zouden geen negatief effect hebben op de groei.

We verwachten wel dat de eurozone dit jaar een recessie zal vermijden. De export doet het minder goed en de industrie heeft het moeilijk, maar de gezinsconsumptie blijft relatief stevig. De werkloosheidsgraad is namelijk gedaald naar het laagste niveau in tien jaar tijd (7,8%), de lonen stijgen en het reële beschikbaar inkomen zit in de lift.

De Europese Centrale Bank (ECB) zit met een probleem. Eind vorig jaar heeft ze haar inkoopprogramma van obligaties stopgezet, nadat ze voor maar liefst 2.600 miljard euro aan obligaties heeft gekocht. Desondanks blijven de inflatie en de groei zwak. Er is geen sprake meer van een renteverhoging dit jaar maar van een langdurig status-quo van het rentebeleid. Een eerste renteverhoging komt er volgens ons ten vroegste in maart volgend jaar. De ECB heeft ook nieuwe financierings-

maatregelen voor banken aangekondigd vanaf september 2019 om de kredietkraan open te houden.

3 – Brexit eist zware tol van het Verenigd Koninkrijk

Nog groter dan op de eurozone is de impact van de brexit-saga op de Britse economie. Die tekende vorig jaar voor de zwakste groei in zes jaar tijd. De onzekerheid over de toekomstige relatie van het Verenigd Koninkrijk met de eurozone weegt vooral op de ondernemingen, die investeringen uitstellen. De bedrijfsinvesteringen zijn vier kwartalen op rij gedaald, de langste daling sinds de crisis van 2008-2009. Een aantal multinationals hebben zelfs aangekondigd dat ze activiteiten gaan verhuizen naar het vasteland. De negatieve impact is ook voelbaar in de erg belangrijke dienstensector, waar de groei al was stilgevallen. Ook de vastgoedmarkt lijdt onder de onzekerheid. >

Groeivoorzichten 2019 – 2020 Reële BBP-groei, in %

	2019	2020
Wereld	3,5	3,5
Verenigde Staten	2,6	2,1
Eurozone	1,3	1,4
Duitsland	1,0	1,4
Verenigd Koninkrijk	1,5	1,6
Japan	0,7	0,6
China	6,0	6,0
India	7,8	8,0
Brazilië	2,0	2,2
Rusland	1,5	1,5

Bron : Deutsche Bank Wealth Management,
februari 2019



De kans dat
de ECB de rente
in 2019 verhoogt,
is verdwenen

Na bijna 5% groei
in 2018 kijken
de groeilanden
aan tegen een lichte
groeivertraging

› De aanslepende onderhandelingen maken het werk van de Bank of England erg moeilijk. De 'brexit-mist' maakt economische voorspellingen onmogelijk, waardoor de centrale bank aan handen en voeten is gebonden.

Gezien de aanhoudende impasse in het Britse parlement heeft het Verenigd Koninkrijk van de EU uitstel van de geplande brexit-datum gekregen (korte verlenging van artikel 50) in een poging om die impasse te doorbreken en vooral om het rampscenario van een harde brexit te vermijden. Als het Lagerhuis instemt met de overeenkomst die mevrouw May onderhandeld heeft, wordt de brexit-datum verlengd tot 22 mei. Zo niet heeft het Verenigd

Koninkrijk tot 12 april de tijd om haar bedoelingen te verduidelijken.

4 – Groeilanden vertragen

Na bijna 5% groei in 2018 kijken de groeilanden aan tegen een lichte groeivertraging. Niettemin zal de groei in Azië relatief stevig blijven dankzij de binnenlandse vraag.

In **China** wegen het handelsconflict en de schuldafbouw – die gekoppeld is aan de afbouw van de overcapaciteit in de zware industrie – op de groei. De overheid mikt dit jaar op 6 tot 6,5% groei en Beijing kondigde verlagingen van belastingen (voor particulieren en bedrijven) en rentetarieven aan om de huidige vertraging tegen te gaan. De groei is vorig jaar dan wel gedaald naar het laagste niveau sinds 1990, maar de grote omvang van de Chinese economie betekent dat het land nog altijd het meest (+/- 30%) bijdraagt tot de wereldwijde groei.

Buurland **India** zal dit jaar opnieuw sterk groeien. De grote vraag is of eerste minister Narendra Modi – die heel wat economische hervormingen doorvoerde – aan de macht zal blijven na de verkiezingen in april en mei. Die zullen bepalen of het broodnodige hervormingsproces voortgezet zal worden.

In **Latijns-Amerika** zijn de economische fundamentals zwakker en is de politieke situatie heel wat onstabiel dan in Azië. Venezuela en Argentinië zijn opnieuw op weg naar een jaar van recessie, na een al erg pijnlijk 2018. In Brazilië en Mexico (samen goed voor 70% van het Latijns-Amerikaanse BBP) zijn nieuwe presidenten recent aan de macht gekomen. Een belangrijke vraag is of zij de overheidsfinanciën zullen kunnen saneren, economische hervormingen doorvoeren en de corruptie bedwingen. De Braziliaanse president kan rekenen op steun van de centrale bank, die de rente historisch laag kan houden (6,5%) dankzij de lage inflatie. De hardnekkige inflatie in Mexico daarentegen betekent dat de rente er nog een tijdje op zijn historische plafond zal blijven (8,25%). x

De redactie van dit artikel werd afgesloten op 21 maart 2019



Maak gebruik van de volatiliteit

De late fase in de economische cyclus waarin we ons bevinden gaat traditioneel gepaard met meer volatiliteit. Die volatiliteit biedt kansen, bijvoorbeeld om de kwaliteit van uw portefeuille te verbeteren.

Bij dalingen kunt u beleggingen waarin u sterk gelooft oppikken. Andere beleggingen waarin u op langere termijn minder vertrouwen hebt kunt u bij koersopstoten uit de portefeuille halen. We raden aan om zeker het hoofd koel te houden en u niet te laten meeslepen door emoties.

Teleurstellend 2018

De beurzen namen dit jaar een vliegende start na een teleurstellend 2018. Teleurstellend omdat de aandelenmarkten zich volledig loskoppelden van de economische realiteit. De beurzen zakten, ondanks het feit dat de economische groei en de bedrijfswinstgroei piekten. Ook het beleid van de centrale banken bleef relatief ondersteunend.

Die positieve factoren namen de vrees voor een groeivertraging niet weg bij beleggers. Het aanslepende handelsconflict en de onzekerheid rond de brexit voedden die vrees. >

Goud kan een interessante belegging zijn om een portefeuille te diversifiëren

- › Vooral in december werd nog maar eens duidelijk dat beleggers de neiging hebben om te overdrijven en emoties vaak zwaarder laten doorwegen dan rationeel denken.

Herstel

Het herstel bleef niet lang op zich wachten. Tijdens de eindejaarsperiode werden beleggers zich bewust van de aantrekkelijke waarderingen. Sindsdien werd een groot deel van het verlies van 2018 goedge maakt of zelfs overtroffen, zoals in de VS. De positief evoluerende handelsgesprekken en de bocht van 180 graden die de Federal Reserve maakte, hebben veel invloed gehad op het herstel. Na de recente spurt is een fase van consolidatie – een pauze in de opwaartse beweging – niet uitgesloten.

We behouden onze constructieve visie op de markten. De economische groei is gedaald, maar er is geen sprake van een recessie. Ook de bedrijfswinstgroei zou nog altijd positief moeten blijven – zij het aan een lager niveau dan voordien. In een dergelijke omgeving zijn positieve beleggingsrendementen nog altijd mogelijk.

Aandelen: voorkeur voor de VS en Azië

Beleggers in aandelen mogen zich dit jaar verwachten aan bescheiden prestaties. De economische groei, de bedrijfswinstgroei en de centrale banken blijven ondersteunende factoren voor de aandelenmarkten. Ook de gezonde balansen van de bedrijven spelen in het voordeel van aandelen. Die maken het mogelijk om eigen aandelen in te kopen en vergemakkelijken fusies en overnames. Beide ondersteunen de aandelenkoersen.

Binnen de ontwikkelde markten gaat onze voorkeur uit naar de Verenigde Staten. De groeivertraging is er veel kleiner dan in Europa, en de bedrijven hebben er een betere reputatie op het vlak van het inlossen van de verwachtingen.

Europese aandelen zijn goedkoper, maar er wegen meer onzekerheden op de koersen. Het handelsconflict weegt zwaarder op de Europese economie, net als de interne politieke onzekerheden (brexit, Italië).

De groei landen hebben nog enkele sterke punten, zoals de nog altijd relatief stevige internationale economische groei en de aantrekkelijke waarderingen. Bovendien is de waarde stijging van de Amerikaanse dollar – die Amerikaanse beleggingen aantrekkelijker maakt in vergelijking met risicovollere beleggingen in de groei landen – grotendeels voorbij. Net als in Europa weegt het handelsconflict wel op de groei landen.

Bij de groei landen gaat onze voorkeur naar Azië boven

Latijns-Amerika. De technologie-sector weegt zwaarder in de Aziatische beursindices (in Latijns-Amerika domineren grondstoffen) en de waarderingen zijn relatief aantrekkelijker. De Aziatische landen zijn ook betere hervormers, terwijl zwaargewicht China zijn groeivertraging onder controle lijkt te hebben.

Obligaties: voorkeur voor dollarobligaties

Voor beleggers in obligaties in euro is er weinig tot geen rendement meer te vinden bij veilige overheidsobligaties (zoals de Duitse Bund) of kwalitatieve bedrijfsobligaties. Wie toch wil beleggen in euro met kapitaalbescherming kiest daarom beter voor gestructureerde producten waarbij het rendement bijvoorbeeld gekoppeld is aan de prestatie van een aandelenindex of een beleggingsfonds.

De rendementen op obligaties in Amerikaanse dollar zijn wel aantrekkelijk. De rentecurve is wel vlakker geworden, wat betekent dat men weinig extra rendement ontvangt op obligaties met een langere looptijd. Kies daarom voor obligaties met korte looptijden. Beleggers hoeven bovendien niet teveel risico te nemen voor een aantrekkelijke coupon: zelfs de Amerikaanse overheidsobligaties (Treasuries) bieden al een mooi rendement.

Wie toch een hogere coupon wil en kan leven met het hogere risico (en de hogere volatiliteit) kan kiezen voor obligaties in dollar van de groei landen. Het grootste risico voor deze obligaties – een rentever-



hoging door de Federal Reserve – is grotendeels geweken.

Grondstoffen: goud als diversificatie

De stijging van de prijs van olie is nog niet voorbij. De olieprijs blijft ondersteund door de productiebeperkingen van het OPEC-kartel, de problemen in Venezuela en de sterke vraag naar olie.

Goud kan een interessante belegging zijn om een portefeuille te diversifiëren. Het genereert geen inkomen (geen coupons of dividenden), maar biedt wel een toegevoegde waarde in de laatcyclische fase waarin we ons bevinden. Goud kan immers dankzij de geringe correlatie met andere beleggingsklassen (zoals aandelen of obligaties) een buffer zijn in tijden van hogere volatiliteit.

Beleg volgens een thema

U kunt de traditionele regionale benadering van de meeste beleggingsfondsen aanvullen met een thematische benadering. Daarbij speelt u bijvoorbeeld in op een belangrijke langetermijntrend die de klassieke economische cyclus overstijgt.

Een belangrijk thema is duurzaam beleggen (ESG), waarbij de focus ligt op milieu, maatschappij en deugdelijk bestuur. Onderzoek van fondsbeheerder DWS heeft bijvoorbeeld aangetoond dat 92% van de fondsen die ESG-factoren mee opnemen in hun beleggingsstrategie het even goed of beter doen dan fondsen die geen rekening houden met die factoren. Duurzaam beleggen hoeft dus geen afbreuk te doen aan beleggingsrendementen.

Tactisch beleggen

Beleggers mogen zich het komende jaar nog steeds verwachten aan volatielere markten, met meer pieken en dalen. Die zullen de gemoedrust van beleggers zeker op de proef stellen. Het is echter belangrijk om zich niet te laten meeslepen in de emotie. Weet ook dat het erg moeilijk is om dergelijke markten juist te timen: de beste beursdagen volgen vaak dicht op de slechtste dagen. Op slechte dagen volledig uitstappen om later terug in te stappen is dan ook geen goed idee.

Een goede strategie is om belegd te blijven en tactisch te reageren op beursschommelingen om de kwaliteit van uw portefeuille te verbeteren. Pik op slechte dagen goede beleggingsproducten op en verkoop op goede dagen de minder goede presteerders in uw portefeuille. x

SPECIAL – PRIVATE BANKING

De internationale expertise van Deutsche Bank

Think global, act local

De portefeuilles van Private Banking-cliënten bij Deutsche Bank stellen we niet zomaar samen. Ze zijn het resultaat van de wereldwijde synergie en visie van de Deutsche Bank Groep. Financiële experts uit alle belangrijke markten stippelen een gezamenlijke investeringsstrategie uit. En die wordt vervolgens op lokaal niveau naar de portefeuilles van de cliënten omgezet.

Met een vertegenwoordiging in ruim 70 landen en op 5 continenten geniet de Deutsche Bank Groep een bevoorrechte toegang tot 's werelds grootste financiële centra. Omdat onze beleggingsstrategen letterlijk en figuurlijk van alle markten thuis zijn, kunnen we als groep een globale en gemeenschappelijke beleggingsstrategie hanteren voor al onze cliënten. Ontwikkelingen op wereldschaal hebben immers ook onvermijdelijk hun impact hier. Maar hoe krijgt die strategie nu precies vorm? En hoe vertaalt die zich in de beleggingsportefeuilles? Op verkenning ...

1 – Think global: de CIO Days

Als u niet bekend bent met financieel jargon, dan doet de term CIO waarschijnlijk niet meteen een lampje branden. CIO staat voor Chief Investment Officer. Deze sleutelfiguur verzamelt alle analyses uit de verschillende financiële markten en brengt die in een eenduidige, globale visie samen. Bij Deutsche Bank heeft de Global CIO en zijn team dus de

taak om de vinger aan de pols van de markten te houden via een netwerk van lokale experts.

Elk kwartaal, op een CIO Day, delen en vergelijken onze experts en strategen uit Frankfurt, New York, Hongkong, Londen ... hun eigen analyses met elkaar. Hoe evolueert de economie het komende jaar? Hoe vertalen



De missie van de Global CIO en haar team? De vinger aan de polsen van de markten houden via een netwerk van lokale experts

we die ontwikkelingen in een unieke en coherente investeringsstrategie? Wat betekent dat concreet voor beleggingen in de verschillende activaklassen, geografische gebieden en sectoren? Dit is precies wat de internationale experts van Deutsche Bank tijdens de CIO Day met elkaar afstemmen. Uit deze uitwisselingen worden uiteindelijk de belangrijkste beleggingstrends gefilterd. Het resultaat is de 'CIO View', die we elk kwartaal voor u toelichten in Nieuws en Advies op deutschebank.be (zie kader).

2 – Act local: de strategie van uw portefeuille

"De beleggingsstrategie van de Deutsche



Over de top

Volgens de Global CIO-visie van Deutsche Bank liggen er drie pieken achter ons:

1. De wereldwijde groeispurt. Die maakt stilaan plaats voor een periode van economische groeivertraging.
2. De piek in de groei van bedrijfswinsten; zelfs al blijft de trend naar verwachting positief in 2019.
3. De piek van ultrasoepel monetair beleid. De Europese Centrale Bank stopte eind 2018 haar inkoopprogramma van obligaties. In de VS is het rentebeleid al langer aan het verstrakken.

Welke lessen kunnen uit deze analyse worden getrokken? En hoe kunt u best uw portefeuille herbalanceren?

De belangrijkste trends van de 'Over de top'-strategie vindt u op Nieuws en Advies via deutschebank.be/globalcio.

Bank Groep is niet statisch. Daarom worden we ook voortdurend op de hoogte gehouden van nieuwe ontwikkelingen in de visie van de Global CIO. Dat is onder meer belangrijk voor de portefeuilles die we zelf voor cliënten beheren", vertelt Kris Temmerman, Head of Discretionary Portfolios. "Onze overlegmomenten gaan dus veel verder dan de driemaandelijks CIO Day. Zo stemmen we bijvoorbeeld ook wekelijks af met onze collega's van de Wealth Management-afdelingen in Luxemburg, Zwitserland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Oostenrijk, Italië en Spanje. Al deze uitwisselingen zijn essentieel om de visie van de groep om te zetten in een beleggingsstrategie voor de portefeuilles van onze cliënten."



De beleggingsstrategie loopt als een rode draad doorheen elke portefeuille

"De globale visie van onze groep wordt niet zomaar in een beleggingsbeslissing gekopieerd, maar aangepast aan de lokale context van elk land: de wettelijke en fiscale omstandigheden verschillen immers van land tot land. Daarnaast zijn natuurlijk ook de voorkeuren van de cliënt verschillend. Afhankelijk van het profiel van de belegger wordt de strategie in elke portefeuille door

middel van de meest geschikte beleggingsoplossingen toegepast."

"Hoe dan ook blijft de visie van de Global CIO steeds als een rode draad doorheen elke discretionair beheerde portefeuille lopen. Als de aanbevelingen van de Global CIO bijvoorbeeld wijzen op een sterk potentieel in de technologiesector, dan zal deze trend in een bepaalde mate weer spiegeld worden in alle portefeuilles van onze cliënten", vervolgt Kris Temmerman. "Tot slot trekken we bij alles wat met discretionair beheer te maken heeft de kaart van totale transparantie: iedere aanpassing in de portefeuille wordt aan de cliënt uitgelegd en is altijd in lijn met de visie van de CIO."

x

Sinds de jaren 80 stegen de prijzen van luxeproducten dubbel zo hard als 'gewone' producten. Maar wat betaalt u vandaag eigenlijk voor 's werelds méést exclusieve geneugten?

Duur, duurder, duurst:



€ 9,71

1 gram
van de
duurste vis

9,71 euro voor 1 gram blauwvintonijn? Dat draait u liever niet in een tonijnslaasje. Begin januari kocht de Japanse chef Kiyoshi Kimura een **blauwvistonijn** (278 kilo) op de vismarkt van Tokyo voor **2,7 miljoen euro**.



€ 4.583

1 kilogram
van de
duurste stoel

Sinds 2017 op de markt: de **Skull chair** van designstudio Harow. Belegd met een flink laagje goud maakt deze 96 kg zware stoel u **440.000 euro** lichter, of 4.583 euro 'per kg stoel'.



€ 32.159

1 klank
van de
duurste piano

De Crystal Piano van Heintzman heeft z'n naam niet gestolen, want hij bestaat grotendeels uit kristal. Hij was een van de blikvangers tijdens de openingsceremonie van de Olympische Spelen in 2008. Nadien ging hij onder de hamer voor **2,83 miljoen euro**. Per toets goed voor 32.159 euro.



€ 70.000

1 pagina
van het
duurste boek

In 2017 haalde de Church of Jesus Christ of Latter-day Saints **30,7 miljoen euro** van haar spaarrekening om het handgeschreven **Book of Mormon** uit 1830 te kopen. Dit boek is voor het genootschap een soort bijbel.

luxe heeft z'n prijs



€ 118.360

1 vierkante meter
vastgoed
in de duurste stad

118.360 euro per vierkante meter. Dat betaalt u gemiddeld voor vastgoed in **Hong Kong**. Het duurste lapje bouwgrond vindt u momenteel in Los Angeles. **The Mountain of Beverly Hills**, zoals het grasveldje van 63 ha er heet, is de uwe voor omgerekend **880 miljoen euro**.



€ 133.063

1 vierkante cm
van het duurste
schilderij

Salvator Mundi van **Leonardo Da Vinci** houdt sinds 2017 de koppositie van duurste schilderij ooit. De Saudische kroonprins Mohammed bin Salman bin Abdulaziz Al Saud harkte zijn zakgeld bijeen en legde ervoor **396 miljoen euro** op tafel. Goed voor 133.063 euro per vierkante centimeter.



€ 142.905

1 pk
van de
duurste wagen

Een **Ferrari 250 GTO** werd in augustus 2018 afgehamerd op **42,3 miljoen euro** (kostprijs in 1962: 15.850 euro). Met 296 pk onder de motorkap is die goed voor 142.905 euro per pk.



€ 5.243.288

1 gram
van de duurste
edelsteen

De duurste diamant is de 59.60 karaat **Pink Star diamant** (11,92 gram). Die ging in 2017 over de toonbank voor **62,5 miljoen euro**.

SPECIAL – PRIVATE BANKING

3 getuigenissen

Zo maakt een Private Banker het verschil

Wat geeft een Private Banker energie? Hoe hebben ze hun cliënten echt kunnen helpen? Zeker bij belangrijke momenten in uw leven staan ze klaar met advies op maat. Drie getuigenissen.



SENIOR PRIVATE BANKER VINCENT VERHULST

Vermogen beschermen en financiële doelen helpen verwezenlijken

Terwijl Vincent Verhulst vroeger aan de slag was als Personal Advisor, werkt hij vandaag als Private Banker. “Ik voel me thuis in die nieuwe rol omdat ik nog dichter bij de cliënt kan staan. Dat komt omdat elke Private Banker een beperkter aantal cliënten beheert. Het sleutelwoord in ons vak? Maatwerk. Als Private Banker zijn we een partner voor alle aspecten van het vermogensbeheer.”

“Bij Private Banking kun je grofweg 2 soorten cliënten onderscheiden. Zij die het beheer van hun vermogen aan de bank overlaten. En zij die het beheer zelf doen, maar van hun bank een zekere rol als sparring partner verwachten. Bij de eerste groep spreken we over discretionair beheer. Hierbij geeft de cliënt ons een mandaat om (een deel van) hun vermogen te beheren. Bij de tweede groep spreken we over adviesbeheer. Dat betekent dat de cliënt advies

krijgt over verschillende activa, zoals fondsen, maar ook over aandelen (dat laatste is niet het geval bij Personal Banking). Een toegewijde Portfolio Manager adviseert hierbij de cliënt, die zelf de uiteindelijke beslissing neemt. Bij Deutsche Bank baseren we elk advies vanuit de globale beleggingsstrategie van onze Groep, maar wel vertaald naar de lokale context en de financiële doelen van de cliënt. Onze cliënten kunnen natuurlijk ook kiezen voor een combinatie van discretionair beheer en adviesbeheer, of natuurlijk ook zelf beleggen zonder adviesrelatie.”

“Mijn rol als Private Banker is ervoor te zorgen dat elke relatie optimaal is en dat alle partijen op dezelfde golflengte zitten. Daarom woon ik steeds alle afspraken bij. Ons doel: het vermogen van de cliënt beschermen en de financiële doelstellingen van de cliënt helpen verwezenlijken.”



SENIOR PRIVATE BANKER NICOLAS VENDREDI

Thuis in de wereld van de cliënt

“Ons eerste doel als Private Banker? Een hechte vertrouwensrelatie opbouwen. Als Private Banker word je binnengelaten in de privésfeer van de cliënt. Letterlijk in zijn of haar huis, maar ook figuurlijk in zijn of haar wereld en gedachten. Als Private Banker is luisteren en een proactieve ingesteldheid dan ook heel belangrijk.”

“Een van mijn cliënten was overgeschakeld van Personal Banking naar Private Banking om nog flexibeler beroep op ons te kunnen doen - ook 's avonds en in het weekend. Tijdens een van onze gesprekken vertelde hij me dat hij gebroed had op het idee van een burgerlijke maatschap. Hiermee wilde hij zijn effectenportefeuille aan zijn kinderen overdragen. Als Private Banker zijn we een dirigent tussen de cliënt en onze interne en externe specialisten.

Daarom heb ik hem in contact gebracht met een van onze Estate Planners om zijn situatie en voorstel in detail te bespreken.”

“Nadat onze dienst zijn gezinssituatie, vermogen en zijn persoonlijke doelen had geanalyseerd, kon Estate Planning verschillende alternatieven voorstellen. De cliënt koos uiteindelijk niet voor een burgerlijke maatschap, maar voor een notariële schenking van het blote eigendom van zijn effectenportefeuille. Op die manier kon hij het vruchtgebruik en het beheer in handen houden. Resultaat: de cliënt is vandaag uiterst tevreden met zijn keuze én zijn oorspronkelijke doelstellingen zijn bereikt. Hij vroeg me zelfs om bij de notaris aanwezig te zijn bij de ondertekening. Met andere woorden, we begeleiden elke cliënt van A tot Z in alle vertrouwen en discretie.”

SENIOR PRIVATE BANKER MARIE-SOPHIE VERBIST

Uw financiële gezondheid

“Ik ben intussen al drie jaar Private Banker bij Deutsche Bank. Ik vind het vooral een heel gevarieerde job. Geen enkele cliënt is dezelfde. Ik spreek met ondernemers maar ook met kunstliefhebbers, mensen die veel reizen, ... Je moet over alles kunnen meepraten, met een open geest.”

“Ik vergelijk mezelf soms met een dokter: zoals die voor je gezondheid zorgt, zorg ik voor je financiële gezondheid (*lucht*). Hoe groter de vertrouwensband, hoe beter ik dat kan doen. En uiteraard moet ik van vele markten thuis zijn. De financiële wereld in de eerste plaats, maar bijvoorbeeld ook patrimoniumbeheer. Veel vermogende mensen van een zekere leeftijd beseffen dat ze slechts een deel van hun vermogen echt nodig hebben en schenken liever al iets aan hun kinderen.”

“Een vraag die de jongste tijd steeds meer wordt gesteld, is hoe je de erfenis van minderjarige kinderen kunt beveiligen. In september is de erfeniswet gewijzigd, waardoor kleinkinderen nu rechtstreeks kunnen erven van hun grootouders. Maar het kan soms erg overdonderend zijn als je op jonge leeftijd een fors vermogen erft. Daarom willen de erflaters vaak garanties inbouwen zodat het geld niet in één keer wordt opgesoupeerd, ook niet als de kinderen of kleinkinderen meerderjarig geworden zijn. Dan kun je bijvoorbeeld een burgerlijke maatschap oprichten om de controle te behouden, of een schenking splitsen in vruchtgebruik en naakte eigendom. Het zijn opties die je beter vooraf overweegt. Want als je wacht tot de erfenis openvalt, is het meestal te laat.”



SPECIAL – PRIVATE BANKING

100% maatwerk voor uw vermogen

Uw beleggingen van A tot Z opvolgen? Niet iedereen heeft er elke dag tijd voor of zin in. Kiest u voor Private Banking bij Deutsche Bank, dan kunnen onze beheerders dat voor u doen, in lijn met uw beleggersprofiel. Of is beleggen net uw grote passie, maar wil u graag een *sparring partner* die dagelijks advies kan verlenen? Ook daarvoor biedt Private Banking uitgekende mogelijkheden aan.

Brexit, handelsspanningen, toegenomen volatiliteit, nieuwe beleggingsthema's zoals smart cities en artificiële intelligentie... De wereld in het algemeen, en de financiële wereld in het bijzonder, wordt steeds complexer. De hoeveelheid informatie die u moet verwerken om bij te blijven, is gigantisch. Particuliere beleggers hebben vandaag dus bijzonder veel huiswerk, willen ze de risico's en het rendement van hun portefeuille zelf nauwlettend opvolgen. Zeker als u over een groot vermogen beschikt, loopt u het risico uw portefeuille te dienen, terwijl het net uw portefeuille is die u moet dienen", vertelt Pieter De Bisschop, Head of Private Banking. "Grote kapitalen beheren kost veel tijd en toewijding. Binnen Private Banking geven we die tijd en toewijding. Daarom kiest het

merendeel van onze Private Banking-cliënten bij Deutsche Bank om hun portefeuille of een deel ervan te laten beheren."

Internationale expertise

Versillende banken bieden vandaag een Private Banking-formule aan. "Waarom dan Deutsche Bank

*De evoluties op wereldvlak gebruiken we als beleggingsopportunititeiten voor onze Belgische cliënten.
Think global, act local.*

kieszen in plaats van een grootbank? We zijn om te beginnen deel van een grote bankengroep met een sterke internationale

aanwezigheid en expertise. Daarin onderscheiden we ons van de Belgische grootbanken en de andere spelers op de markt", vervolgt Pieter De Bisschop. "Ten tweede hanteren we een open architectuur: we bieden bijvoorbeeld niet alleen fondsen van onze eigen bank aan, maar een heel breed portfolio van een 30-tal internationale fondsenbeheerders. Die aanpak is de beste garantie voor keuze, onafhankelijkheid en transparantie."

Globale visie, lokaal beheer

"De belangrijkste vraag is uiteraard wat we met die troeven precies doen. Onze cliënten willen niet noodzakelijk weten hoe mooi of groot we zijn. Ze moeten erop kunnen vertrouwen dat hun geld bij ons goed wordt belegd",



stipt Pieter De Bisschop aan. "In onze aanpak staat de visie van Deutsche Bank daarbij voorop. Of anders gezegd: hoe kunnen we onze internationale expertise zo goed mogelijk naar de Belgische markt vertalen? Om dat te doen werken we nauw samen met de internationale Chief Investment Officer van de Deutsche Bank-groep. Om juist te kunnen handelen, moet je immers perfect op de hoogte zijn van socio-economische ontwikkelingen, geopolitieke machtsverschuivingen of rentewijzigingen op de internationale markten. Die hebben hier immers onvermijdelijk ook een impact. Dat is waar we met onze Private Banking-dienst voor staan: de evoluties op wereldvlak gebruiken als opportuniteit voor onze cliënten. *Think global, act local.*"



Grote kapitalen beheren kost veel tijd en toewijding. Binnen Private Banking geven we die tijd en toewijding

3 op een rij

Het aanbod binnen Private Banking is driedelig: adviesbeheer, discretionair beheer en het brokerage-concept.

1 – Adviesbeheer

"Binnen Private Banking krijgt de cliënt een persoonlijke Portfolio Manager aan zijn zijde. Deze Portfolio Manager opereert vanuit ons Investment Center in Brussel", verduidelijkt Pieter De Bisschop. "Cliënten die kiezen voor adviesbeheer zijn doorgaans mensen die de ontwikkelingen op de markten en het beheer van hun portefeuille van heel nabij opvolgen. Ze willen daarbij kunnen steunen op een expert die hen helpt de portefeuille op te bouwen en op te volgen volgens hun doelstellingen en risicoprofiel. De Portfolio Manager formuleert gepersonaliseerde aanbevelingen die stroken met de strategie van de bank en kan de cliënt ook adviseren bij bepaalde meer persoonlijke keuzes. Het verschil met discretionair beheer (zie verder) is dat de cliënt veel meer betrokken is bij het beheer van zijn portefeuille. Hij bespreekt in wisselwerking met zijn Portfolio Manager hoe de activa en

risico's worden verdeeld, formuleert zijn wensen en drukt duidelijk zijn eigen stempel op de portefeuille. Hij neemt dan ook zelf de eindbeslissing voor elke transactie. Dit is een aanpak voor cliënten die bereid zijn zelf veel tijd in het beheer van hun portefeuille te steken."

2 – Discretionair beheer

"Bij discretionair beheer geeft u de bank de mogelijkheid om uw vermogen of een deel ervan in uw plaats te beleggen. De samenstelling en het beheer van uw portefeuille vertrouwt u daarbij toe aan een professioneel beheerder. Op die manier hoeft u zelf niet dagelijks met uw beleggingen bezig te zijn. Die aanpak wint de jongste jaren steeds meer aan belang. We merken dat onze cliënten vaak minder tijd hebben om zich echt met het beheer van hun financiën bezig te houden of gewoon geen zin hebben om hun beetje vrije tijd eraan te besteden. Dan ligt discretionair beheer voor de hand. Maar ook dan >



Onze discretionair beheerde portefeuilles: beleggen op lange termijn rendeert

Periode 28/02/2009 – 28/02/2019

Gemiddeld jaarlijks rendement op 10 jaar:

4,8 %

Income

7,5 %

Balanced

9,1 %

Dynamic

Bron: overzicht netto rendementen periode 28/02/2009-28/02/2019. Deze cijfers en grafieken zijn informatief en verwijzen naar een model-portefeuille. De cijfers die vermeld zijn in de Editio van dit magazine, zijn de netto rendementen voor de periode 31/12/2008-31/12/2018. Resultaten uit het verleden bieden geen enkele garantie voor de toekomst. De samenstelling van de portefeuilles varieert in de tijd.

- › willen onze cliënten goed op de hoogte blijven van de veranderingen in hun portefeuille”, zegt Pieter De Bisschop. “Bij elke aankoop of verkoop sturen we hen daarom ook onze argumentatie: waarom hebben we een bepaalde actie ondernomen? Zo blijven onze cliënten perfect op de hoogte. En uiteraard is elke Private Banker steeds beschikbaar voor een tussentijdse toelichting.”

“Net als bij adviserend beheer bepalen we ook bij discretionair beheer op basis van uw beleggingsprofiel een strategie waarmee geprobeerd wordt om uw vermogen te laten aangroeien. In alle portefeuilles passen we daarbij de beleggingsstrategie toe van de Deutsche Bank-groep. Onze bank is wereldwijd vertegenwoordigd in alle belangrijke financiële markten (New York, Shanghai, Londen, Frankfurt, ...), en volgt de interna-

tionale economische ontwikkelingen op de voet. Hierdoor kunnen we de wereldwijde expertise van onze specialisten ook vertalen naar het portefeuillebeheer van onze Belgische cliënten”, zegt Pieter De Bisschop. “Binnen discretionair beheer kunt u dus kiezen uit 3 types portefeuilles opgebouwd volgens de visie van Deutsche Bank-groep.”

1 — De Income-portefeuille

streeft naar een kapitaalaangroei op lange termijn, met een matig risico. Deze portefeuille is direct en indirect blootgesteld aan aandelen¹: tussen 15 en 30%.

2 — De Balanced-portefeuille

mikt op een kapitaalaangroei op lange termijn met een matig tot hoger risico door tot meer dan de helft in aandelen te beleggen. Deze portefeuille is direct en indirect blootgesteld aan aandelen¹: tussen 30 en 60%.

3 — De Dynamic-portefeuille

volgt een langetermijnstrategie voor een sterke kapitaalaangroei en belegt daarom tot 90% in aandelen en doorgaans volledig in meer risicovolle beleggingen.

Deze portefeuille is direct en indirect blootgesteld aan aandelen¹: tussen 60 en 90%.

“Behalve deze benadering – het klassieke portefeuillebeheer dat de strategische visie van Deutsche Bank toepast - introduceerden we recentelijk *Private Banking Funds – Medium*. Dit is een portefeuille die

alleen bestaat uit fondsen van een 12-tal partners. Het gaat hierbij om gerenommeerde fondsenhuizen met verschillende strategieën, die ook kunnen afwijken van de strategische visie van Deutsche Bank.”

“Als bank of als fondsenhuis kun je namelijk continu bij de top horen, maar het is onmogelijk om altijd bij de beste in de markt te zijn. Door de visie van Deutsche Bank te combineren met een 12-tal andere visies, zijn we in staat om beter gediversifieerde portefeuilles te ontwerpen die de volatiliteit goed onder controle trachten te houden. En dat terwijl het verwachte potentiële rendement toch gelijk blijft. Die combinatie – toegankelijk vanaf een belegbaar vermogen van 1 miljoen euro – is uniek in België”, vertelt Pieter De Bisschop. “Binnen deze selectie van fondsen doen we bovendien zelf geregeld aanpassingen (fondsen toevoegen, wegingen aanpassen en fondsen zelfs verwijderen uit de selectie).”

Ook hier geldt: de cliënt blijft aan het roer van zijn portefeuille staan. “Gaaf de cliënt voluit voor de visie van Deutsche Bank? Perfect. Wil hij of zij een portefeuille die louter uit fondsen bestaat? Even goed. Een portefeuille van 500.000 euro in *Private Banking Funds – Medium* combineren met een *Dynamic*-portefeuille van 500.000 euro? Geen probleem. Discretionair beheer, adviesbeheer of een combinatie van beide: alles is mogelijk”, benadrukt Pieter De Bisschop. “Als cliënt kunt u zelfs uw reeds bestaande portefeuille overzetten, om die stapsgewijs te laten omzetten naar een van de typeportefeuilles.”

¹ De totale blootstelling wordt bekomen door de netto-blootstellingen aan aandelen op te tellen van de verschillende fondsen en trackers waarin de portefeuille geïnvesteerd zal worden



3 – Brokerage-aanbod

“Stel dat geen van beide oplossingen (adviesbeheer, discretionair beheer) de voorkeur van de cliënt geniet, maar hij wil toch van onze Private Banking-dienstverlening gebruik maken? Dan kan hij er ook voor kiezen om zijn vermogen naar eigen wensen te beheren, binnen ons Private Banking-kader. Dit gebeurt dan zonder advies van onze

portefeuillebeheerders. Binnen dit zogenaamde brokerage-aanbod kan de cliënt zijn vermogen volgens zijn eigen strategie beheren en zelf een selectie maken uit ons uitgebreide aanbod van aandelen, trackers, obligaties en beleggingsfondsen.”

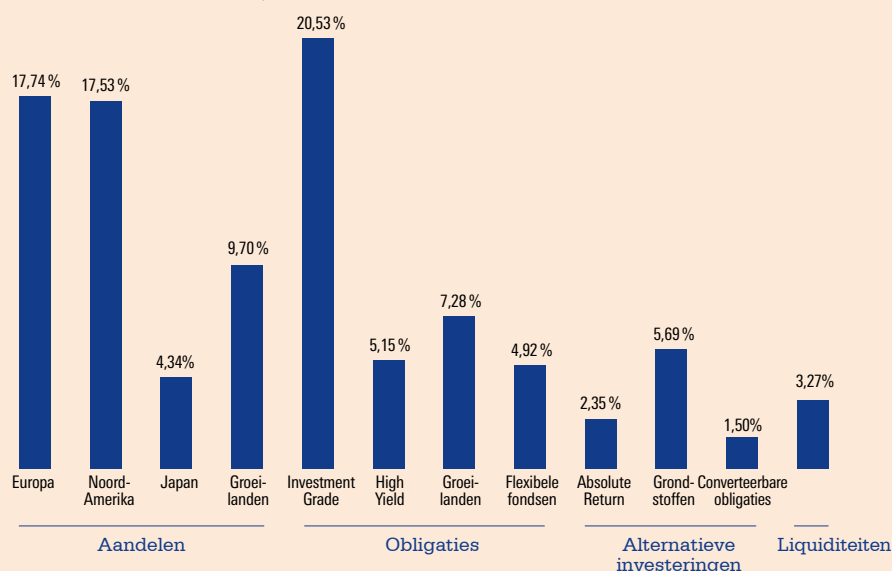
Eén Private Banker, verscheidene experts

“Een Private Banker is in de eerste

plaats de vertrouwenspersoon van de cliënt. Hij moet de financiële situatie van het gezin volledig kennen en als er iets verandert, moet hij dat weten en de cliënt proactief kunnen adviseren”, besluit Pieter De Bischoop. “Natuurlijk staan onze Private Bankers er niet alleen voor. Achter hen staan verscheidene teams in voor het beheer en de opvolging van de portefeuille, aandelenresearch, fondsenselectie, het creëren van gestructureerde producten op maat, enzovoort. Je kunt het zien als een orkest, met de Private Banker als de dirigent die samen met zijn/haar cliënt de grote lijnen uitzet. En ook belangrijk: we staan onze cliënten niet alleen bij met hun beleggingen, maar ook op het gebied van bijvoorbeeld fiscaliteit en erfrecht. Een service die erg gesmaakt wordt.” x

Hoe is de Balanced-portefeuille opgebouwd?

Voorbeeld Balanced-Portefeuille op 28 februari 2019



Wilt u graag kennismaken?

Bel ons op het nummer 02 551 60 20 om een afspraak te maken of laat uw gegevens achter op deutschebank.be/privatebanking. Een van onze Private Bankers neemt dan spoedig en in alle discretie contact met u op.

SPECIAL – PRIVATE BANKING

5 mythes over Private Banking

Onbereikbaar, ondoorzichtig en onbetaalbaar?
Over Private Banking bestaan heel wat misverstanden
en vooroordelen. De 5 grootste mythes ontrafeld.



Mythe 1

“Private Banking is een service waar je moeilijk vat op krijgt. Je hebt geen idee wat de bank met je geld doet.”

Voor elke cliënt – Private Banking of niet – hanteert Deutsche Bank dezelfde hoge standaard van transparantie. Welke aanpak u ook kiest, we vertrekken steeds van uw uniek beleggersprofiel (Financial ID) en uw persoonlijke financiële doelstellingen. Dit is het fundament waarop we élk advies en élk beleggingsoplossing bouwen.

Geen tijd om dagelijks actief met uw beleggingen bezig te zijn? Bij discretionair beheer geeft u de Portfolio Managers van onze bank een mandaat om uw vermogen of een stuk ervan in uw plaats te beleggen. Welk soort mandaat u ook kiest, u blijft steeds op de hoogte van de evolutie van uw portefeuille. Een voorbeeld? Bij elke transactie of verandering in uw portefeuille ontvangt u een bericht waarin we vermelden waarom een positie gekocht of verkocht werd. Bovendien kunt u de samenstelling van uw portefeuille steeds online in detail raadple-

gen. Naast de regelmatige contactmomenten waarbij we uw portefeuille bespreken, is elke Private Banker uiteraard altijd beschikbaar voor tussentijdse toelichting. Zelfs ruim na de kantooruren als de cliënt dat wenst. Ook al zorgt Deutsche Bank voor het dagelijkse beheer van uw portefeuille, u blijft steeds op de hoogte van wat er precies met uw geld gebeurt.

U verkiest om actief deel te nemen aan het beheer van uw portefeuille? Ook dan volgt uw persoonlijke Portfolio Manager voor u continu de markten op. Hij of zij adviseert u over uw beleggingsbeslissingen, maar de uiteindelijke beslissing ligt helemaal in uw handen. U geniet dus in alle transparantie van het advies van een expert, maar kiest uiteindelijk zelf in welke producten uw geld belegd wordt.



Mythe 2

“De bank neemt alles uit handen, als cliënt mag je zelf niks meer.”

Als Private Banking-client kunt u uw vermogen helemaal zelf beleggen, samen met een expert van Deutsche Bank of door Deutsche Bank.

Alle combinaties zijn bovendien mogelijk: u kunt perfect een stuk zelf beleggen, een stuk samen beleggen en een deel laten beleggen. U blijft in de drie gevallen steeds aan het roer van uw portefeuille. Wil u overschakelen van adviserend beheer naar discretionair beheer, of omgekeerd? Ook dat kan perfect.

Als Private Banking-client staat u centraal in alles wat we doen. Private Banking draait om vertrouwen, discretie, een service op maat en constante bereikbaarheid. “Een duurzame relatie opbouwen met onze cliënten, elke dag opnieuw hun vertrouwen verdienen en er samen in slagen het vermogen te beschermen en te ontwikkelen, dat is waar het voor ons bij Private Banking om gaat”, stipt Pieter De Bisschop aan (Head of Private Banking).



Mythe 3

“De bank neemt onverantwoorde risico's door te beleggen in producten die je niet begrijpt.”

Bij discretionair beheer belegt de bank enkel in producten die volledig overeenstemmen met uw Financial ID. Dat betekent dat de





Private Banking
draait om vertrouwen,
discretie, een service
op maat en constante
bereikbaarheid

bank enkel belegt in producten die passen bij uw beleggingshorizon, risicobereidheid, verliesaversie, bereidheid om met volatiliteit om te gaan, financiële kennis, enzovoort. Speculeren en daytraden (kopen en verkopen van een belegging op dezelfde dag om te profiteren van prijsfluctuaties tijdens de handelsdag) zijn daarbij uitgesloten. Bovendien hanteren we regels rond goed bestuur in ons beleggingsbeleid. Zo beleggen we bijvoorbeeld niet in de wapenindustrie of adult entertainment.



Mythe 4

“De bank belegt enkel in producten waar ze hoge marges op heeft.”

Een Private Banking-relatie start met het in kaart brengen van het vermogen en de noden van de cliënt. Hoe wil u uw bestaand vermogen beter beschermen? Welk rendement heeft u voor ogen? Hoe laag of hoog is uw risicobereidheid? Enzovoort.

Op basis van die persoonlijke doelstellingen en van de marktomstandigheden zal de bank vervolgens een portefeuille opbou-

wen (discretionair beheer) of voorstellen (adviserend beheer) die het best aansluit bij de wensen van de cliënt. Om dat te doen kan de bank gebruik maken van verschillende activaklassen, zoals fondsen, trackers, individuele aandelen (aandelenadvies enkel bij Private Banking), enzovoort.

Een uniek voordeel hierbij is dat Deutsche Bank een open architectuur hanteert. Dat betekent dat de bank zich niet beperkt tot de eigen ‘huisproducten’, maar dat ze ook kwaliteitsvolle oplossingen van andere financiële spelers die op de markt beschikbaar zijn kan voorstellen. De parameter die de bank hierbij hanteert zijn duidelijk niet de ‘marges’, maar wel de juiste oplossingen te koppelen aan de noden van de cliënt. Enkel die aanpak biedt immers de beste garantie op een succesvolle en transparante langetermijnrelatie.



Mythe 5

“Private Banking zit vol verborgen kosten”

Deutsche Bank zet al jaren in op transparante tarieven, die tot de laagste van de Belgische

markt behoren. Ook voor Private Banking. Een voorbeeld? Voor discretionair beheer hanteren we een jaarlijkse vergoeding van 0,6% op vermogens tot 2,5 miljoen euro (die vergoeding daalt voor grotere vermogens). In deze vergoeding zijn de transactiekosten, instapkosten en wisselcommissies op beleggingstransacties inbegrepen. Bovendien krijgt u de vergoedingen die Deutsche Bank ontvangt voor de retrocessies van fondsen integraal doorgestort. In de vergoeding zit bovendien ook het dagelijks advies en de toegang tot diensten als Estate Planning inbegrepen. Kortom, bij Deutsche Bank geniet u van lage, transparante tarieven en trachten we om overbodige kosten te limiteren. Al onze tarieven vindt u ook online terug op deutschebank.be/tarieven.

x

FFG – Global Flexible Sustainable Fund

Een flexibel gemengd beheer met positieve impact

Het compartiment FFG – Global Flexible Sustainable combineert de troeven van een flexibel gemengd beheer met duurzaamheidscriteria. Het fonds moet beleggers aanspreken die een strategie zoeken om op marktopportunities te kunnen inspelen, maar met bijzondere aandacht voor de sociale en ecologische impact van hun beleggingen.



en combinatie van twee fenomenen bezorgt particuliere beleggers al enkele jaren het angstzweet: een volatiele beurs en een lage rentevoet. Want het is moeilijk hun portefeuille zo te positioneren dat ze ontsnapt aan de negatieve effecten van die twee factoren. De markten dan maar mijden en inzetten op obligaties? Dan moet u genoeg nemen met een mager rendement, met het risico de trein te missen wanneer zich nieuwe opportuniteiten aandienen. Obligaties dan maar links laten liggen en alles inzetten op de beurzen? Dan stelt u zich erg bloot aan de grillige markten die kunnen ontvlammen door een tweet en een paar ondoordachte geopolitieke uitlatingen. Herinner u de duik die de markten namen in december 2018.

Manoeuvrere ruimte

In deze toch wel bijzondere economische context kunnen flexibele gemengde fondsen een relevant antwoord bieden aan beleggers die het beste van twee werelden willen: klaar staan om in een potentiële markthausse te stappen, en tegelijk hun verlies beperken bij een terugval. Hoewel ze geen kapitaalbescherming bieden (zie p. 33), hebben flexibele gemengde fondsen enkele



Een antwoord op de sterke vraag naar gemengde fondsen die zich verbinden aan milieu-, sociale en governance-criteria

eigenschappen waardoor ze zich aan de marktomstandigheden kunnen aanpassen. Enerzijds is hun allocatie 'gemengd', wat inhoudt dat ze tegelijkertijd in verschillende activaklassen beleggen: aandelen, obligaties, grondstoffen, ... Het fonds biedt dus al een gediversifieerd beleid. Anderzijds worden ze flexibel beheerd: de beheerder zet niet alleen in op verschillende fronten, hij heeft ook enige manoeuvreerruimte om afhankelijk van de marktvooruitzichten zijn blootstelling af te stemmen op de risico's.

Gemengd, flexibel en duurzaam

De beheerder van het compartiment FFG Global Flexible Sustainable beschikt over een grote manoeuvreerruimte om te reageren op de beurscontext. Zo kan hij de allocatie in aandelen dan wel obligaties laten variëren van 0 tot 100% van de beleggingsportefeuille. Die bewegingsvrijheid maakt snelle reacties en aanpassing van de blootstelling aan niet-gecorrleerde activa mogelijk om in te spelen op het haussepotentieel van de markten of om een koersdaling op de markten op te vangen.

Bovendien onderscheidt dit fonds zich van andere gelijkaardige fondsen door zijn duurzame en verantwoorde aanpak. De beheerder selecteert de waarden waarin het fonds investeert volgens de ESG-criteria (verantwoordelijkheid op het vlak van milieu, maatschappij en bestuur).

Een eerste 'ESG-filter' neemt de vorm van een uitsluitingsbeleid aan. De beheerder volgt daarvoor de ethische criteria van het Noorse staatsfonds: bedrijven die actief zijn in controversiële domeinen zoals niet-con-

ventionele bewapening, steenkool of tabak, of die betrokken zijn bij milieuschandalen of schendingen van de mensenrechten worden uitgesloten van het beleggingsuniversum. Door toepassing van diezelfde negatieve screening sluit de beheerder van het compartiment FFG Global Flexible Sustainable de facto ongeveer 300 ondernemingen uit van de activa waarin hij kan investeren.

De tweede 'ESG-filter' werkt op de selectie van de effecten binnen het fonds. Zo heeft de selectie van aandelen permanent een ecologische voetafdruk die minimaal 20% lager ligt in vergelijking met een referentie-index. Daarnaast moet de Labour Management Score (een meting van de kwaliteit van het personeelsbeheer, los van de prestaties van de bedrijven) van de geselecteerde aandelen minstens 10% boven een benchmark scoren. En tot slot staat het compartiment ook voor goede praktijken op het vlak van bestuur: zowel Banque de Luxembourg (de beheerder) als Funds For Good nv (de distributievoordrager) heeft de United Nations Principles for Responsible Investing (UNPRI) ondertekend. Meer details over het selectieproces vindt u in de prospectus.

Een compartiment met beheer door Banque de Luxembourg Investments S.A.

"Dit compartiment komt tegemoet aan de grote vraag naar gemengde fondsen die zich verbinden aan milieu-, sociale en governancecriteria", benadrukt Nicolas Crochet, oprichter en co-CEO van Funds For Good nv. We hebben de markt afgespeurd naar de beheerder die het best beantwoordde



Als belegger kunt u de evolutie van de verschillende ondersteunde projecten volgen en de impact van uw beleggingen op de reële economie meten



- › aan ons lastenboek. Onze keuze is gevallen op Guy Wagner, beheerder bij Banque de Luxembourg Investments S.A., die volgens ons de nodige ervaring heeft om een dergelijk fonds te beheren en met wie we al samenwerken voor andere beleggingsoplossingen.”

Sociale impact

Het compartiment FFG Global Flexible Sustainable streeft een concreet maatschappelijk doel na, met onmiddellijk effect. Een deel van de beheerskosten gaat bijvoorbeeld naar de begeleiding van projecten van micro-ondernemingen. Via de stichting Funds For Good Philanthropy reserveert Funds For Good nv de helft van zijn eigen winst (met een minimum van 10% van zijn omzet) voor de financiering van projecten gedragen door werkzoekenden die niet de nodige middelen hebben om hun bedrijf op te starten. Ook Deutsche Bank werkt mee aan dat maatschappelijk doel en stort een deel van haar vergoeding door aan de stichting, die zo bijkomende middelen krijgt om nieuwe projecten te steunen.

Dankzij Funds For Good Philanthropy krijgen ondernemers van wie het business plan haalbaar werd bevonden een financieel duwtje in de rug en persoonlijke coaching.

De impact van de acties van Fund For Good Philanthropy wordt gemonitord door het onafhankelijke organisme Forum Ethibel. Die instelling garandeert dat Funds For Good nv zijn verbintenissen naleeft. Als belegger kunt u de evolutie van de verschillende ondersteunde projecten volgen en de impact van uw beleggingen op de reële economie meten.

x

FFG - GLOBAL FLEXIBLE SUSTAINABLE - NOVACAP ASSET MANAGEMENT S.A.

Doelstellingen: op middellange termijn een hoger rendement halen dan een belegging in obligaties in euro, met een lager risico dan bij een beursbelegging. Het streefdoel is immers een betere kapitaalbescherming bieden in een periode van dalende markten. Naast de financiële doelstelling streeft het compartiment ook een filantropisch doel na via de distributiegoördinator wiens aanpak wordt gecertificeerd door Forum Ethibel. De distributiegoördinator, die wordt vergoed door de distributiecommissie, betaalt een bedrag dat overeenstemt met het grootste veelvoud tussen 50% van zijn nettowinst en 10% van zijn omzet aan het fonds “Funds for Good Philanthropy” dat ondergebracht is bij de Koning Boudewijnstichting. “Funds for Good Philanthropy” wendt al zijn financiële middelen aan voor armoedebestrijding door renteloze leningen toe te kennen aan mensen in armoede met een ondernemingsproject om hen te helpen hun activiteit op te starten.

Beleggingsbeleid: het dagelijkse beheer van de beleggingen wordt toevertrouwd aan BLI (Banque de Luxembourg Investments S.A.). Het compartiment belegt in aandelen en obligaties, ook obligaties die geïndexeerd zijn aan de inflatie, in geldmarktinstrumenten of in liquiditeiten. Het percentage van de portefeuille van het compartiment dat in de verschillende instrumenten belegd is, varieert afhankelijk van de waardering van de verschillende activaklassen en de marktomstandigheden. Om de doelstelling te behalen, mag het compartiment maximaal 10% van zijn netto-activa investeren in open beleggingsfondsen die onderworpen zijn aan een door de CSSF als evenwaardig beschouwd toezicht. Verder mag het compartiment afgeleide producten gebruiken om de portefeuilleblootstelling te dekken of te optimaliseren. Beleggingen gebeuren zonder geografische, sectorale of monetaire beperkingen. De portefeuille wordt beheerd op discretionaire basis zonder gebruik te maken van een referentiewaarde (benchmark). De aandelenklasse wordt in EUR uitgedrukt. De belegger heeft het recht om zijn aandelen op aanvraag af te kopen. Afkoopverrichtingen worden in Luxemburg op elke volledige bankwerkdag uitgevoerd. De belegger wordt erop gewezen dat zijn recht om de afkoop van zijn aandelen te vragen in uitzonderlijke gevallen kan worden beperkt of opgeschort. Het gaat om kapitalisatieaandelen. De inkomsten en winsten in kapitaal worden herbelegd.

Aanbeveling: dit compartiment is wellicht niet geschikt voor beleggers die van plan zijn hun inbreng binnen drie jaar op te vragen.

Ecologische, sociale en governancecriteria: de selectie van de activa in de portefeuille van het compartiment gebeurt op basis van een beleid van maatschappelijke verantwoordelijkheid* op drie niveaus:

1. Een aantal bedrijven worden uit het beleggingsuniversum geweerd op grond van de sector waarin ze actief zijn (tabak, wapens, steenkool) of van hun gedrag (schending van de mensenrechten, milieu- of andere schandalen).
2. De portefeuille is zo samengesteld dat:
 - i. haar ecologische voetafdruk minimaal 20% lager ligt dan die van de referentie-index;
 - ii. de maatschappelijke waarde van de ondernemingen minimaal 10% hoger ligt dan de index van referentieaandelen.
3. Op het vlak van governance:
 - i. zowel de Beheerder als de distributiegoördinator hebben de United Nations Principles for Responsible Investing (UNPRI) ondertekend;
 - ii. er wordt een stemrechtenbeleid ingevoerd.

* Terug te vinden op www.fundsforgood.eu.

Deelbewijzen	Kapitalisatie/Distributie
ISIN	LU1697917083 / LU1697916861
Munteenheid	EUR
Swing Pricing ¹	Niet van toepassing
Juridische aard	Compartiment van de bevek naar Luxemburgs recht FFG BEVEK
De NIW kan geraadpleegd worden op	www.fundinfo.com
Instapkosten	0% bij Deutsche Bank
Uitstapvergoeding	0% bij Deutsche Bank
Lopende kosten ²	1,60%
Minimuminschrijving	1 aandeel bij Deutsche Bank
Land van oorsprong	Luxemburg
Looptijd	Onbeperkt
Beurstaks bij uitstap ³	1,32% (max. 4.000 euro) / niet van toepassing
Roerende voorheffing op dividenden ³	Niet van toepassing / 30%
Roerende voorheffing bij afkoop ³	30% / 30%
SRRI	4 op een maximum van 7

Risico- en opbrengstprofiel



De synthetische risico- en opbrengstindicator geeft een aanwijzing van het risico verbonden aan de belegging in een instelling voor collectieve beleggingen. 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 de website www.deutschebank.be beschikbaar is. **Kredietrisico:** Insolventie of daling van de kredietwaardigheid van een emittent in de portefeuille. **Liquideitsrisico:** waarderingsmoeilijkheden bij verkoop van effecten op het gewenste tijdstip. **Tegenpartijrisico:** onvermogen of weigering van een tegenpartij om aan haar verplichtingen te voldoen. **Risico door het gebruik van derivaten:** deze instrumenten kunnen, door hun hefboom, de gevoeligheid van de portefeuille voor marktbevingen verhogen. **Wisselkoersrisico:** schommelingen van de wisselkoersen of van de regelgeving op de wisselkoersen. **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.



WOORDENLIJST

Fonds: het begrip 'fonds' slaat over het algemeen op 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.

ALGEMENE INFORMATIE

Alvorens in te tekenen moet u kennisnemen van het document 'Essentiële beleggersinformatie' en het prospectus. We bevelen u ook aan om de tarieven en de laatste periodieke verslagen van de bevek door te nemen. Die documenten kunt u raadplegen op de website 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. Een cliënt die niet tevreden is over de afhandeling van zijn klacht kan terecht bij de Ombudsman (adres: OMBUDSFN, Ombudsman in financiële geschillen, Ombudsfman 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; website: www.ombudsfm.be).

¹ 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. ² 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. ³ De fiscale behandeling volgt de wetgeving die van kracht is op de datum van publicatie van dit artikel en hangt af van de individuele fiscale situatie van de belegger. Bij terugkoop van kapitalisatie- en distributiekosten kan de individuele belegger, natuurlijke persoon en Belgisch fiscaal inwoner, onderworpen worden aan 30% roerende voorheffing op de inkomsten (in de vorm van interesten, meer- of mindervwaarden) die rechtstreeks of onrechtstreeks voortkomen uit schuldvorderingen, als het fonds voor meer dan 10% van zijn activa investeert in schuldvorderingen (25% als de aankoop van deelbewijzen door de beleggers gebeurt vóór 1 januari 2018) conform de bepalingen van artikel 19 bis van het WIB92. Dit document vormt geen fiscaal noch juridisch advies.

G€lukkig€ v€rjaardag!

1999: Steffi Graf stopt met tennissen en Britney Spears start met zingen, China en de VS sluiten een handelsovereenkomst (echt waar!) en de 6 miljardste mens wordt geboren ... samen met de euro.

Wat er aan vooraf ging



MAART 1979

De ECU ziet het levenslicht. De voorloper van de euro is een korfmunt: de munten van de verschillende Europese lidstaten worden samengevoegd, waarbij het aandeel van elke munt bepaald wordt door de economische sterkte van elk land. De ECU wordt nooit fysiek uitgegeven.



APRIL 1989

Jacques Delors (voorzitter van de Europese Commissie) rolt een 3-stappenplan uit om tot een economisch en monetaire unie te komen. Hij wordt vandaag nog steeds gezien als de architect van de euro.



OKTOBER 1990

De Britse premier Margaret Thatcher levert in een verhit debat haar befaamde *No! No! No!*-uitspraak af: *we are not prepared to have a single currency imposed upon us, nor to surrender the use of the pound sterling as our currency.*



NOVEMBER 1993

Het verdrag van Maastricht (1992) treedt in werking met als doel om tegen 1999 een economische en monetaire unie te creëren voor alle EU-lidstaten. Op dat moment telt de unie 12 leden. Denemarken en Groot-Brittannië bedingen uitsluitel om niet in de monetaire unie te hoeven stappen.



1999

JANUARI

Op 1 januari 1999 vervangt de euro de ECU, waarbij 1 euro een tegenwaarde heeft van ongeveer 1 ECU. Aan boord: Finland, België, Luxemburg, Nederland, Ierland, Oostenrijk, Duitsland, Frankrijk, Italië, Spanje en Portugal. Hoewel het nog 3 jaar wachten is op de biljetten, kunnen staatsbonnen, aandelenkoersen, elektronische transfers en Traveler's Cheques al in euro uitgedrukt worden.



2012



2011

JULI

Het *whatever it takes*-moment van ECB-voorzitter Mario Draghi: de euro zal gered worden, koste wat het kost.



JANUARI

Estland komt bij de eurozone.



2014



2015

JANUARI

Letland komt bij de eurozone.

JUNI

De ECB laat als eerste grote centrale bank de depositorente onder 0% zakken.

JANUARI

Litouwen is het 19^e land in de eurozone.



2001

JANUARI

Griekenland treedt toe tot de eurozone.

**Een nieuwe munt?**

Dat was wennen. Daarom kon je een maand voor de

eigenlijke aftrap 'startpakketjes' kopen bij de banken. Plastic hoesjes en zakjes met een kleine selectie van de nieuwe munten voor particulieren.

PRIJZEN 1999

Gemiddeld woonhuis

€ 76.715,39

1kg rosbief

€ 13,58

Zwembeurt

€ 1,31

2002

JANUARI

De euromunten en -biljetten gaan in omloop. Monaco, San Marino en Vaticaanstad hebben alle drie een overeenkomst waardoor ze meteen kunnen overgaan op de euro en eigen munten mogen slaan. Nadat Duitsland op 1 januari overgaat op de euro, doen Montenegro en Kosovo de facto hetzelfde maar zonder overeenkomst met de EU. De euro wordt ook ingevoerd in de ultraperifere gebie-

den van de EU, zoals Guadeloupe, Réunion en Frans-Guyana.

De nieuwe munten en biljetten waren eerst geldig op het Franse eiland Réunion in de Indische Oceaan. De eerste officiële aankoop met euro's vond daar plaats. Daarmee werd een kilogram lychees aangekocht (voor een onbekende prijs).

MAART

na 170 jaar gaat de Belgische frank uit circulatie.



2010

MEI

Griekenland wordt het eerste van 5 eurolanden dat financiële noodhulp krijgt. Ierland (november 2010), Portugal (mei 2011), Spanje (juni 2012) en Cyprus (maart 2013) gaan ook aan het infuus.



2009

JANUARI

Slowakije treedt toe tot de eurozone.

Kent u deze nog?

Een godsgeschenk voor wie niet meteen uit het hoofd wist hoe je die euro's naar

Belgische frank moest omrekenen. 40,3399 BEF was 1 euro.

**PRIJZEN 2009**

Gemiddeld woonhuis

€ 172.677

1kg rosbief

€ 16,10

Zwembeurt

€ 2,48



2007

JANUARI

Slovenië treedt toe tot de eurozone. Een jaar later volgen Cyprus en Malta.

2018



2019

PRIJZEN 2017

Gemiddeld woonhuis

€ 218.722,59

1kg rosbief

€ 18,20

Zwembeurt

€ 3,01

NOVEMBER

74% van de inwoners in de eurozone vindt de euro een goede zaak voor hun land. Een recordpercentage sinds 2002.

**APRIL**

9 EU-lidstaten gebruiken de euro (nog) niet. Op Denemarken en het Verenigd Koninkrijk na zijn al deze landen alsnog verplicht om de euro op termijn in te voeren. Dat werd overeengekomen in het Verdrag van Maastricht.

Bronnen: Bloomberg, CNBC, Nationale Bank van België, ecb.europa.eu, De Tijd, BBC, Forbes, Statbel.fgov.be en Wikipedia.



Wilskracht als geheim wapen

16 december 2018: een historische dag voor de Belgische sport. Met de overwinning op Nederland in de finale van de wereldbeker hockey, behalen de Red Lions als eerste Belgische ploeg ooit de wereldtitel in een collectieve discipline. Waar komt de wilskracht voor zo een *tour de force* vandaan? We vroegen het aan Simon Gougard en Vincent Vanasch, twee sterspelers van onze nationale hockeyploeg en van de Watducks.

Je moet eerst enkele finales verliezen voor je er een kunt winnen", zegt Vincent Vanasch, zelf voor de tweede keer op rij uitgeroepen tot beste keeper ter wereld. "We hebben veel geleerd uit onze nederlagen en het waren telkens details die de doorslag gaven. In de finale in Rio speelden we bijvoorbeeld voor het eerst voor

een publiek van 15.000 mensen. Die ervaring heeft ons geholpen in de finale in Bhubaneswar. Daar hadden we ook allemaal de knop omgedraaid in ons hoofd: ditmaal is het aan ons! Door de details te beheersen, zijn we tot het uiterste kunnen gaan. Het spook van de tweede plaats leefde misschien in de media, maar zeker niet in het



Je moet eerst enkele finales verliezen om er een te kunnen winnen

VINCENT VANASCH

hart van de groep."

Voor iconische middenvelder Simon Gougard speelde emotionele zelfbeheersing een essentiële rol: "De techniek, het potentieel van de groep en de fysieke vorm hadden we al. Wat veranderd is, is onze emotionele zelfbeheersing op sleutelmomenten in de match. De mentale voorbereiding van de jongste jaren, de teamspirit en de ervaring uit de vorige finales hebben ons de mentale kracht gegeven die nodig was."

Mentale controle kun je leren

Maar hoe bereid je je mentaal voor op zo'n wedstrijd? "Toen we Shane McLeod als coach kregen voor de Olympische Spelen, heeft hij beslist

om daar zelf aan te werken, hij wou geen mental coach van buitenaf”, vertelt Vincent Vanasch. “Voor hem moest iedereen open kaart kunnen spelen, we moesten elkaar helemaal kunnen vertrouwen zodat iedereen vrijuit kon spreken. En die aanpak werkt: het geeft ons meer zelfvertrouwen op het moment dat we het nodig hebben.”

Simon Gougner vult aan: “McLeod heeft daar een heel systeem voor uitgewerkt. We houden regelmatig een soort speeddating waarbij we onze goede en minder goede kanten tegen het licht houden. We spreken ook in groep over iedere afzonderlijke speler, zo leren we ook om met persoonlijke feedback om te gaan. En McLeod heeft van elke speler een soort fiche waarop staat hoe die zich gedraagt in stresserende omstandigheden. Ik weet nu hoe mijn ploegmaat reageert als hij onder druk staat, waardoor ik beter op hem kan inspelen. Dat heeft een positief effect op de match.”

Vincent Vanasch: “Dankzij die technieken begrijpen we beter hoe de anderen in elkaar zitten en kunnen we daar rekening mee houden. We trainen ook heel vaak samen, dus we hadden voldoende tijd om die mechanismen in te bouwen.”

Winnaarsmentaliteit op en naast het veld

Naast het gestructureerde werk, is



Ik weet nu hoe mijn ploegmaat reageert als hij onder druk staat, waardoor ik beter op hem kan inspelen

SIMON GOUGNARD

ook een goede teamspirit belangrijk. Simon Gougner bevestigt: “Eentjes met ploegmaats, activiteiten buiten het hockey... dat soort spontane initiatieven versterkt de band die we nodig hebben om onszelf te overstijgen op moeilijke momenten.”

Maar mentale kracht heb je niet alleen op het veld nodig, ook naast het veld is ze onmisbaar. Want topsport vraagt — zeker in een discipline als het hockey — opofferingen. Simon Gougner: “Van hockey word je niet rijk, we hebben allemaal een backup-plan nodig voor het leven na onze hockeycarrières. Velen van ons hebben hogere studies gedaan

terwijl ze ook in de nationale ploeg speelden. Ikzelf combineer hockey ook met een professionele carrière. Toen ik studeerde wilde ik op alle fronten goed presteren. Het was voor mij een uitdaging om me op een ander domein te ontwikkelen naast het hockey. Ook om mezelf intellectueel uit te dagen”, legt Simon Gougner uit.

“We hebben het tempo van onze studies moeten aanpassen en veel meer discipline aan de dag moeten leggen dan andere studenten. Daar heb je een ijzeren wil voor nodig. Maar vandaag mogen we best trots zijn op de weg die we hebben afgelegd”, besluit Vincent Vanasch. x

VINCENT VANASCH



SIMON GOUGNARD



Volatiele tijden vragen om een flexibel beheer

Beleggen, met de **B** van

Uw krachten doseren zodat u langzaam maar zeker uw doel bereikt. Uw evenwicht herbalanceren als het even steil omhoog of omlaag gaat. En vooral: met de juiste uitrusting en expertise aan de start verschijnen. Beleggen is een trektocht, geen wandeling rond de kerktoeren. Beleggers die streven naar een hoger rendement - maar ook oog hebben voor neerwaartse risico's - steken daarom flexibele gemengde fondsen in hun rugzak.

Slechts 0,11% rente op de meeste Belgische spaarboekjes? Door de inflatie van 1,99% (januari 2019) begrijpt u meteen dat sparen nog steeds nadelig is voor uw koopkracht. Nochtans dikken de spaarrekeningen van Belgische gezinnen nog altijd aan. Volgens de jongste cijfers van de Nationale Bank van België parkeren alle huishoudens samen 266,3 miljard euro op hun spaarrekeningen (november 2018). Op de zichtrekeningen gaat het om 90,7 miljard euro. Frappant is dat heel wat Belgen dus de moeite niet meer doen om het geld van hun zichtrekening (0% rente) naar hun spaarrekening (0,11% rente) over te hevelen.

Een enquête uit 2018 van J.P.Morgan Asset Management bij 1.000 Belgen wijst nochtans uit dat twee op de drie Belgen ontevreden is over hun spaarrendement. Maar de drempel om te beleggen blijkt in de praktijk vaak nog hoog. Een groot deel van de spaarders heeft namelijk schrik voor de schommelingen die met beleggen gepaard gaan. Wie hogere opbrengsten ambieert, moet vandaag immers bereid zijn om een zeker risico te nemen.

Wat is nu een risico?

Een 'risico' hangt natuurlijk af van hoe u dit begrip zelf benadert. "Voor veel particuliere beleggers is een neerwaartse koersbeweging een risico", vertelt Bert Flossbach, mede-





Balanceren

oprichter van het fondsenhuis Flossbach von Storch Invest S.A. “Voor ons betekent het alleen dat er meer mensen verkopen dan kopen. Daarom zoeken we altijd de reden achter een koersdaling. Als er geen fundamentele reden voor is, dan is dat eigenlijk geen risico, maar net een koopopportunity.”

Afbouwen en bijkopen

“Een professionele belegger concentreert zich op 2 zaken”, vervolgt Bert Flossbach. “1. Een belegging vinden die op lange termijn in waarde kan stijgen. 2. De prijs die hij voor die groei moet betalen. Het echte risico is dus dat de groei niet in die mate gerealiseerd wordt zoals voorzien. Als een aandeel duurder wordt, zal een professionele belegger geneigd zijn om zijn positie te behouden of winst te nemen. Als de prijs daalt, en er niets fundamenteels verandert, zal een professionele belegger een opportunity zien om bij te kopen.”

Flexibele gemengde fondsen

“Op de lange termijn telt dus de waardegroei van uw portefeuille”, vertelt Bert Flossbach. “Prijschommelingen horen daar gewoon bij. Het is belangrijker dat de groei op lange termijn op koers zit, dan waar de prijs op korte termijn staat. Dat dit voor een belegger moeilijk is, zien we heel vaak. Bijkopen als de prijzen laag staan, is logisch maar is in de praktijk niet altijd

makkelijk.” Dat is ook de reden waarom veel Belgische beleggers een meerwaarde vinden in flexibele gemengde fondsen. Bij deze fondsen kan de beheerder zich aanpassen aan de marktontwikkelingen, durft hij van opportuniteiten te profiteren en probeert hij grotere gevaren te vermijden.

Hoofd vs buik

Flexibele gemengde fondsen worden actief beheerd door professionele beleggers; mensen die vaak al een track record van ruim 20 jaar in de financiële markten hebben. Een bijkomend voordeel is dat deze professionele beleggers makkelijker door de emoties en het kortetermijn sentiment in de markten heen kunnen kijken. Zeker in tijden van volatiliteit, waarbij particuliere

beleggers soms geneigd zijn hun buikgevoel te volgen, of zich te laten leiden door doempredicties, biedt dit een mogelijke meerwaarde.

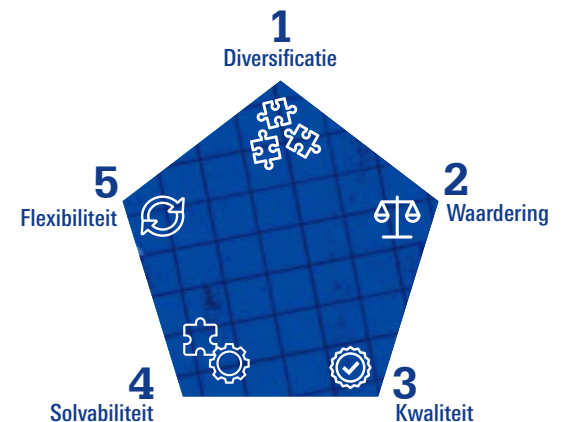
Elke beheerder kan andere klemtonen in zijn beleggingsstrategie leggen, wat de belegger de mogelijkheid geeft om meer diversificatie in zijn portefeuille te krijgen. Bij Deutsche Bank vindt u dan ook een ruime selectie van aanbevolen gemengde fondsen, waarvan twee van Flossbach von Storch Invest S.A. x

Meer weten over flexibele gemengde fondsen?

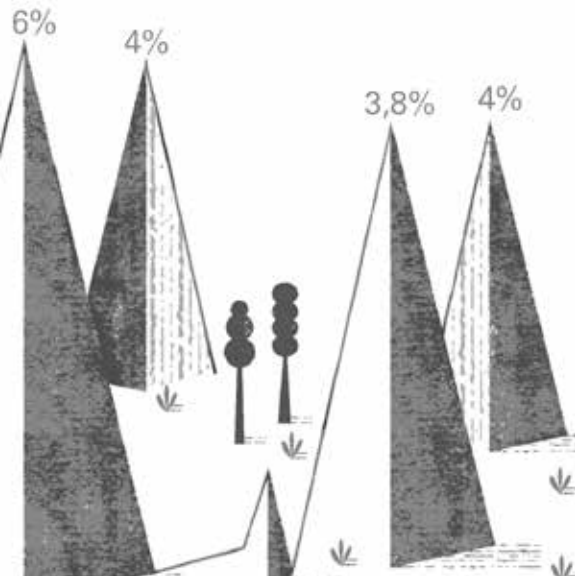
- via deutschebank.be/fondsen
- telefonisch via Talk & Invest op 078 153 154
- of maak een afspraak met uw Advisory Center op 078 156 160

De 5 geboden om succesvol te beleggen volgens het fondsenhuis Flossbach von Storch Invest S.A.

- 1. Diversificatie:** 100% veilig beleggen bestaat niet. De risico's beperken: dat kunt u wel. Dat doet u door uw beleggingen breed en zinvol te spreiden.
- 2. Waardering:** De prijs is wat u betaalt, de waarde is wat u daarvoor krijgt. Vermijd overgewaardeerde thema's die kortstondig in de mode zijn, evenals bijna waardeloze beleggingen die tegen een schijnbaar lage prijs noteren.
- 3. Kwaliteit:** op kortetermijntrends inzetten is geen waarborg voor succes. In plaats daarvan kijkt u beter naar de inhoud van een belegging, de grootte van de potentiële opbrengsten die het u op lange termijn kan opleveren en vooral de voorspelbaarheid ervan.
- 4. Solvabiliteit:** een te hoge schuldgraad is de meest voorkomende oorzaak van een faillissement. Schuldoverladen bedrijven houdt u best uit uw portefeuille.



- 5. Flexibiliteit:** de beurs is grillig en heeft soms de neiging te overdrijven, in beide richtingen. Door een cashbuffer aan te houden, krijgt u de flexibiliteit om te handelen bij onvoorziene ontwikkelingen of opportuniteiten.



European Philharmonia gaat voluit voor crossover

Staande ovaties en bisgeroep

ABBA, Queen, Prince en zelfs Metallica: het kan ook met een symfonisch orkest. Dat bewijst de European Philharmonia al sinds 2013. "Wie crossovermuziek wil, weet ons te vinden", zegt dirigent Walter Proost.



Walter Proost had al een succesrijke carrière als klassiek dirigent toen hij eerder toevallig in de crossoverwereld belandde. Al waren de eerste kiemen vroeg gezaaid, zegt hij. "Als jonge muzikant speelde ik veel lichte muziek: jazz, bigband, rock, ... Tot ik op mijn 26e professioneel dirigent werd."

"Mijn eerste impresario, mevrouw Rosenfield in New York, had ik leren kennen via Leonard Bernstein. Zij heeft me contractueel verboden om nog iets met lichte muziek of aanverwanten te doen. Het waren natuurlijk andere tijden. Je had toen echt nog een heel strikte scheiding tussen klassieke muziek en al de rest. De redenering was: als je de overstap naar het lichtere genre maakt, kun je nooit nog een symfonie van Brahms dirigeren. Ze wilde me beschermen tegen mezelf (lacht)."

Wanneer hebt u die zelfbescherming opgegeven?

"Een eerste eyeopener was twaalf jaar

geleden. De president van Slovenië had een opdracht gegeven voor de nationale feestdag: een nieuw stuk dat een symfonisch orkest combineerde met een bigband en een jazztrio. De tijdsdruk was groot. Alles moest in één maand worden opgenomen. Maar tijdens de eerste repetitie is de dirigent ter plekke overleden. Men vond niet meteen een vervanger, want er zijn maar weinig mensen die klassiek én jazz-dirigeren allebei in de vingers hebben – het zijn heel andere disciplines. Via de NOS is men ten slotte bij mij uitgekomen."

"Het was een hele ervaring. Ik toerde op dat moment door Duitsland met het Deutsche Kammerorchester. 's Morgens kwam een privéjet me ophalen, in Ljubljana zaten de muzikanten op mij te wachten, en om 14 uur 's middags keerde ik terug naar Duitsland. Zo is het hele stuk in drie dagen opgenomen."

"Dat was mijn eerste ervaring met crossovermuziek. Toen ik een paar jaar later van het casino Kursaal in Oostende het aanbod kreeg om iets gelijkaardigs te doen, heb ik

ABBA in Symphony
heeft mijn ogen
geopend: als de
mensen dat willen,
waarom zouden we
het hen niet geven?





WALTER
PROOST



niet meer getwijfeld. De eerste concerten, ABBA in Symphony, waren een overweldigend succes. Dat heeft mijn ogen geopend: als de mensen dat willen, waarom zouden we het hen niet geven?”

“Intussen zijn we al zes jaar bezig met de European Philharmonia: The Beatles in Symphony, The Rolling Stones, Queen, Prince, Metallica, ... Noem maar op. In mei brengen we een Tributeconcert rond Hans Zimmer, de componist van films als The Lion King en Pirates of the Caribbean. En we brengen werk van Charles Aznavour. Heel afwisselend, met een orkest dat naast ervaren muzikanten ook veel jong talent omvat. Zonder subsidies, trouwens. We doen uitsluitend een beroep op privépartners, waaronder Deutsche Bank.”

Jullie zijn bijzonder populair terwijl klassieke concerten vaak nauwelijks volk trekken. Hoe komt dat?

“Er is natuurlijk het onderwijs dat de klassie-

ke muziek erg stiefmoederlijk behandelt. De jeugd wordt er niet meer mee opgevoed. Het publiek wordt alsmaar ouder, en dus kleiner.”

“Toen ik het Vlaams kamerorkest dirigeerde, moesten we op vraag van het toenmalig ministerie van Cultuur een paar keer per jaar een korte ouverture met hedendaags werk spelen. Zelfs toen viel het al op dat het publiek wat later kwam om toch maar die ouverture niet te moeten aanhoren. Later zijn die verplichte werken steeds langer geworden.”

“Liefhebbers van hedendaagse klassieke muziek zijn een heel kleine niche. Subsidieer desnoods één ensemble dat niets anders doet, maar dring het niet op aan 99% van de concertbezoekers. Die mensen hebben drukke bezigheden, veel stress, en willen een ontspannende avond beleven. Mozart, Beethoven, zelfs Stravinski of Prokofjev. Maar geen atonale muziek.”

Wordt er soms neergekeken op de crossovermuziek die jullie maken?

“In onze beginperiode misschien wel, maar nu is dat allang voorbij. Dirk Brossé, dé Belgische componist van filmmuziek, zal niet op ons neerkijken.”

“Natuurlijk, wie verzot is op Bach zal aan crossover waarschijnlijk geen boodschap hebben. Maar wie gewoon af en toe eens klassiek luistert, is meestal erg enthousiast. Hoe dikwijls krijgen we geen staande ovaties en bisgeroep! Bij een klassiek concert gebeurt zo iets zelden.” **x**

Gezocht en gevonden: een kompas voor de

Van brexit tot vertraagde groei: beleggers zien de jongste tijd steeds meer knipperlichten op hun pad. Ga ik gewoon rechtdoor? Zet ik mijn beleggingen tijdelijk op de parking? Of neem ik de afslag richting meer cash en obligaties? Als deze vragen u ook bezighouden, kiest u beter een beleggingsoplossing die niet op automatische piloot rijdt.

Economische trends komen en gaan. Beleggingsthema's komen en gaan. De risico-appetijt bij beleggers komt en gaat. Dat betekent ook dat er elk jaar andere winnende en verliezende activaklassen zijn. Een voorbeeld? In 2008 tekenden staatsobligaties van ontwikkelde landen een groei van 17,8% op. Daarmee waren ze de meest renderende belegging dat jaar. Aandelen van groei-landen waren dan weer de slechts renderende klasse met een verlies van 50,9% in 2008. Een jaar later waren de rollen precies omgedraaid: staatsobligaties van ontwikkelde landen eindigden onderaan (-1,3%) en aandelen van groei-landen bovenaan (+72,9%).¹

Ook de prestatie van andere activaklassen kan jaarlijks fors schommelen. Het ene jaar presteert goud bijzonder goed, het andere jaar niet. Het ene jaar zijn Amerikaanse aandelen in trek, het volgende jaar zijn het de Europese aandelen die het hoogste rendement optekenen. Enzovoort. De grote uitdaging is dan ook om een portefeuille te creëren die het toelaat om regelmatig die verschillende activaklassen te herbalanceren.

Veel vraagstukken

Daarnaast is de toegenomen complexiteit en volatiliteit in de markten ook een aandacht-



kapitaalmarkten

punt om mee te nemen in uw beleggingsstrategie. "In een wereld waarin economieën en financiële markten steeds meer met elkaar verknoopt zijn, krijgen beleggers flink wat vragen op hun bord", vertelt Marcus Bayer, Product Specialist bij Allianz Global Investors GmbH. "Wat is de impact van de vertragende groei? Wat met de inflatie en monetaire politiek die stilaan normaliseren? Wat met de stijgende overheids- en bedrijfsschulden? Die vraagstukken vertalen naar uw portefeuille, vraagt niet alleen om een actief beheer van uw geld. Het vergt evenzeer een flexibele benadering waarbij u best verder kijkt dan het klassieke mandje van aandelen en obligaties. En vooral: waarbij u voldoende stootkussens aanlegt om neerwaartse risico's en hogere volatiliteit op te vangen."

Hoe beleggen?

Wilt u als belegger inspelen op een optima-

le mix tussen activaklassen, én tegelijk de neerwaartse risico's en volatiliteit trachten te beperken? Dan is het beleggingsfonds Dynamic Multi Asset Strategy 50 van Allianz Global Investors GmbH een potentieel interessante piste. "De unieke aanpak van het fonds steunt op 4 pijlers", vertelt Marcus Bayer.

1 — "Het fonds heeft een heel breed beleggingsuniversum. Het kan **beleggen in een grote verscheidenheid aan activaklassen**. De basiskern van het fonds is opgebouwd met kwalitatieve obligaties in euro en aandelen van ontwikkelde markten. Aan die kern worden kleinere activaklassen toegevoegd die op dat moment interessant geprijsd lijken (satelliet-beleggingen). Dat kunnen bijvoorbeeld grondstoffen en edelmetalen zijn, maar ook vastgoedcertificaten, aandelen of obligaties van groeielanden, beursgenoteerde ondernemingen die beleggen in private equity, smallcaps (aandelen



Wat is de impact van de vertragende groei? Wat met de inflatie en monetaire politiek die stilaan normaliseren? Die vraagstukken vertalen naar uw portefeuille, vraagt een actief en flexibel beheer van uw geld >

De rendementen van verschillende typen beleggingen door de jaren heen¹

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	17.8	72.9	36.6	15.4	17.3	26.1	28.3	12.76	14.5	20.6	4.35
2	8.8	31.6	27.1	12.1	16.7	19.8	20.2	12.16	14.2	10.2	3.84
3	-6.3	24.2	22.7	10.8	16.4	-6.8	14.6	8.49	13.5	6.5	0.20
4	-34.3	23.7	19.9	4.8	13.6	-8.6	14.0	8.22	12.4	-1.8	-0.25
5	-43.6	22.3	13.8	-8.1	4.1	-10.6	11.4	-1.33	4.6	-4.0	-10.27
6	-50.9	-1.3	11.1	-15.7	-0.3	-30.9	6.8	-5.23	2.6	-6.2	-10.57

- Staatsobligaties ontwikkelde landen
- Staatsobligaties opkomende markten
- Aandelen Europa
- Aandelen VS
- Aandelen opkomende markten
- Goud

¹ In het verleden behaalde rendementen zijn niet indicatief voor toekomstige rendementen en kunnen negatief beïnvloed worden door schommelingen in de wisselkoers. Geen voorspelling voor de prestaties van een investering in een fonds. In het verleden behaalde resultaten zijn geen betrouwbare indicator voor toekomstige resultaten. Alle cijfers op jaarbasis tot 31.12.2018. Bron: IDS GmbH (een volledige dochteronderneming van Allianz S.E.). Presentatie: Allianz Global Investors. Gebruikte benchmarks: Europese aandelen: MSCI Europe Total Return (netto). Amerikaanse aandelen: MSCI USA Total Return (netto). Aandelen uit opkomende markten: MSCI Emerging Markets Total Return (netto). Overheidsobligaties industriële landen: JP Morgan GBI Global. Overheidsobligaties opkomende markten: JP MORGAN EMBI GLOBAL COMPOSITE EUR. Goud: LONDON GOLD MARKET FIXING LTD AM FIX EUR.



met kleine beurskapitalisatie), enzovoort.

- › Daarmee beschikt het fonds over alle mogelijke munitie om flexibel in te spelen op marktevoluties. Op die manier hoeft je je als belegger ook niet te bekommeren of het nu al of niet het juiste instapmoment is."

2 — "Om de activaklassen met het hoogste potentieel te detecteren, doet Allianz Global Investors **zowel kwantitatief als kwalitatief onderzoek**. Kwantitatief betekent dat rekenmodellen statistisch onderzoeken of een activaklasse aantrekkelijk geprijsd is of niet. Kwalitatief betekent dat de afdeling van 96 beleggingsexperts fundamenteel onderzoek doet naar de activaklassen. Door artificiële intelligentie te combineren met menselijke expertise wordt zo tot een actieve strategie gekomen waarbij een wisselend gewicht wordt toegekend aan alle activaklassen."

3 — "Het fonds wordt **voortdurend bewaakt door een risk management team**. De opdracht van dit onafhankelijk team is om de neerwaartse risico's significant te trachten verminderen. Dit team heeft een mandaat om heel snel risicovollere posities

af te bouwen tijdens woelige marktcondities. In de periode oktober-december werden de risico's bijvoorbeeld fors afgebouwd en ging het fonds 2019 in met een cashpositie van 35% in de portfolio. Dit team bewaakt dus de stootkussens in het fonds."

4 — De eigenlijke samenstelling gebeurt via een actieve selectie van individuele aandelen, obligaties en andere beleggingsproducten. Meestal houdt het fonds **ruim 200 obligaties en ongeveer 400 aandelen** aan, aangevuld met andere activaklassen. Op die manier kan een sterke spreiding gegaandeerd worden. Hefboommechanismen kunnen ook ingezet worden om het verwachte rendement te verhogen."

Potentieel interessante opbrengsten
Bent u geïnteresseerd in potentieel interessante opbrengsten? En bent u bereid risico te tolereren, maar wilt u al te sterke verliezen proberen te vermijden? Dan is dit fonds mogelijk een goede oplossing. "Deze unieke aanpak loont: het fonds heeft 4 sterren bij Morningstar² per eind januari 2019", vervolgt Marcus Bayer. "In vergelijking met vele andere fondsen kan de beheerder een mooi track record voorleggen."

Het fonds wordt beheerd door Marcus Stahlhacke, een veteraan in het vak. Hij vervoegde Allianz Global Investors 23 jaar geleden. Na een indrukwekkend parcours zit hij vandaag achter de knoppen van het fonds. Hij is daarnaast ook Head of Retail Active Allocation.

De minimum aanbevolen beleggingshorizon voor dit fonds bedraagt 3 à 5 jaar. Bij Deutsche Bank kunt u ook periodiek beleggen in dit product via DB Investment Plan³.

Elke beleggingsbeslissing moet gebaseerd zijn op de essentiële beleggersinformatie en de prospectus en in overeenstemming zijn met uw Financial ID. x



Allianz is 30^e fondsenpartner: een nieuwe mijlpaal.

Deutsche Bank staat voor ruime keuze, relevant advies en lage kosten. "Eind 2018 werd Allianz Global Investors een 30^e fondsenpartner aan boord", vertelt Knut Huys, Sr Fund of Funds Manager bij Deutsche Bank. "Een mooi getal. Al draait het daar in essentie niet om. Belangrijker is dat de expertise van Allianz Global Investors voortaan ook ten dienste wordt gesteld van onze cliënten. Allianz Global Investors is een sterke partner. Het fondsenhuis begeleidt klanten over de hele wereld: van pensioenfondsen van eender welke omvang tot grote multinationals en liefdadigheidsorganisaties. Met meer dan 730 beleggingsprofessionals over de hele wereld, heeft ze veel expertise in huis. Allianz Global Investors heeft momenteel meer dan 505 miljard euro⁴ aan activa onder beheer."

Open architectuur

Deutsche Bank pionierde al meer dan 20 jaar geleden als eerste Belgische bank door fondsen van andere financiële spelers aan te bieden. "Die open architectuur is een stuk van het DNA geworden", vervolgt Knut Huys. "Dat betekent dat niet alleen de eigen fondsen worden aangeboden, maar ook deze van een flink aantal andere kwalitatieve fondsenhuizen. Dankzij die open architectuur kan de bank in alle onpartijdigheid op zoek gaan naar de beste fondsen die overeenstemmen met de behoeften van de belegger. Een kwestie van gezond verstand."

² 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. ³ Via DB Investment Plan belegt u een bedrag naar keuze, vanaf 100 euro per maand (en maximum 500 € per maand). Lees voor meer informatie het reglement van DB Investment Plan op deutschebank.be/ip ⁴Bron: Allianz Global Investors, 31/12/2018

ALLIANZ DYNAMIC MULTI ASSET STRATEGY 50 A EUR BEHEERD DOOR ALLIANZ GLOBAL INVESTORS GMBH

Kapitaalgroei op lange termijn door te beleggen in een brede waaier van activaklassen, met een focus op wereldwijde aandelen en Europese obligatie- en geldmarkten, om op middellange termijn een rendement te verwezenlijken dat vergelijkbaar is met dat van een gebalanceerde portefeuille die voor 50% bestaat uit wereldwijde aandelen en voor 50% uit Europese obligaties. Het fonds belegt ten minste 70% van de activa van het compartiment in internationale aandelen en Europese obligaties. Het kan op een berekende manier opportuniteiten grijpen op specifiekere activa, zoals opkomende markten (maximaal 30%) of obligaties met hoog rendement (maximaal 20%) die meestal een verhoogd risico en een hogere kans op winsten bieden. Het fonds kan tot 20% van de activa van het compartiment beleggen in ABS en/of MBS. Het kan tot 20% van de activa van het compartiment beleggen in ICBE's en/of ICB's. De duration van het vermogen van het Compartiment op NIW-niveau moet tussen -2 en +10 jaar liggen. U kunt uw aandelen in het fonds normaliter op elke werkdag verzilveren. Er kunnen derivaten worden gebruikt om de blootstelling aan prijschommelingen te compenseren (hedging), om te profiteren van prijsverschillen tussen twee of meer markten (arbitrage) of om winsten te vergroten, hoewel ze mogelijk ook de verliezen vergroten (hefboomwerking).

Deelbewijzen:	Kapitalisatie / Distributie
ISIN-code:	LU1093406186 / LU1019989323
Munteenheid:	EUR
Land van oorsprong:	Luxemburg
Looptijd:	onbeperkt
Minimuminschrijving:	1 deelbewijs bij Deutsche Bank
Instapkosten:	Max. 4% - 0% bij Deutsche Bank
Uitstapkosten:	0%
Lopende kosten	
(inclusief de beheersprovisie)¹:	1.80%
Swing Pricing²:	Van toepassing (zie prospectus)
De NIW kan worden geraadpleegd via:	www.fundinfo.com
Juridische aard:	Compartiment van de Bevek naar Luxemburgs recht Allianz Global Investors Fund
Beurstaks bij aankoop³:	niet van toepassing
Beurstaks bij uitstap³:	1,32 % (Max. 4.000 EUR) / niet van toepassing
Roerende voorheffing op dividenden³:	niet van toepassing / 30%
Roerende voorheffing bij afkoop³:	30%
SRRI:	4 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 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: clienten.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; Website: www.ombudsfm.be.

Risico- en opbrengstprofiel

← Kleiner risico

Groter risico →

1	2	3	4	5	6	7
← 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 (lager risico, lager rendementspotentieel) tot 7 (hoger risico, hoger rendementspotentieel). 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 ons (Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel) bepaald. U vindt een uitvoerige beschrijving van de risico's in het KIID dat op de website www.deutschebank.be beschikbaar is. **Kredietrisico:** Insolventie of daling van de kredietwaardigheid van een emittent in de portefeuille. **Liquiditeitsrisico:** Kans op waarderingsmoeilijkheden bij verkoop van effecten op het gewenste tijdstip. Tegenpartijrisico: Onvermogen of weigering van een tegenpartij om aan zijn verplichtingen te voldoen. **Risico's door het gebruik van derivaten:** Deze instrumenten kunnen, door hun hefboom, de gevoeligheid van de portefeuille voor marktbevingen verhogen. **Wisselkoersrisico:** Schommelingen in wisselkoersen of regelgeving met betrekking tot de beheersing van wisselkoersen. **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. **Risico in verband met ontwikkelingslanden:** Meer kans op politieke, juridische, tegenpartij en operationele risico's bij opkomende markten. **Tegenpartijrisico:** Onvermogen of weigering van een tegenpartij om aan zijn verplichtingen te voldoen.



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.

¹ De lopende kosten zijn exclusief de prestatievergoeding en transactiekosten. De vermelde lopende kosten 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 via de dienst Client Solutions (adres: Deutsche Bank Client Solutions, Marnixlaan 13-15, 1000 Brussel; Tel.: +32 2 551 99 34; Fax: +32 2 551 62 99; e-mail: clienten.dienst@db.com). ² Swing pricing is een moderne berekeningsmethode die de beheersmaatschappijen gebruiken om de netto-inventariswaarde van hun ICB 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 ³ 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 mindervaarden) 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.



De verklaring van behoud in de praktijk

Op 1 september 2018 trad het vernieuwde erfrecht in werking. Dit nieuwe erfrecht wijzigt ook de manier waarop de schenkingen die u gedaan heeft in rekening gebracht worden bij uw overlijden, meer bepaald de wijze van inbreng en inkorting van deze schenkingen.

Schenkingen die u gedaan heeft aan een erfgenaam als voorschot op erfdeel, moeten bij uw overlijden door deze laatste worden **ingebracht** om de gelijkheid met de andere erfgenamen te herstellen. Deze erfgenaam heeft immers enkel een voorschot ontvangen dat verrekend moet worden met het erfdeel dat hij bij uw overlijden zal verkrijgen. Bepaalde erfgenamen (bv. uw kinderen) kunnen dan weer de **inkorting** vragen van de schenkingen die u bij leven gedaan heeft, indien ze door deze schenkingen niet hun voorbehouden erfdeel van uw nalatenschap kunnen verkrijgen.

Onder het **oude erfrecht** gebeurde de

inbreng van een roerende schenking in principe aan de waarde op het ogenblik van de schenking. De **inbreng** van een onroerende schenking gebeurde dan weer in natura, dus aan de waarde op de dag van de verdeling van de nalatenschap. De **inkorting** van zowel roerende als onroerende schenkingen gebeurde in principe in natura, dus aan de waarde op de dag van de verdeling van de nalatenschap. Het **vernieuwde erfrecht** heeft echter voor een vereenvoudiging gezorgd: **zowel de inbreng als de inkorting** van een schenking (roerend of onroerend) gebeurt voortaan in principe in waarde aan de waarde op het moment van de schenking met een indexatie op basis van

de index van de consumptieprijs tot op het overlijden van de schenker. Heeft de begiftigde van de schenking echter niet het recht om te beschikken over de volle eigendom van het geschonken goed (bv. omdat de schenker zich een vruchtgebruik heeft voorbehouden dan wel een vervreemdingsverbod heeft opgelegd) wordt de schenking gewaardeerd aan de waarde op het ogenblik dat de begiftigde dit recht verwerft (bv. bij overlijden van de schenker).

Schenkingen die u vòòr de inwerkingtreding van dit nieuwe erfrecht gedaan heeft (hierna de **'oude' schenkingen**) worden in principe ook beheerst door de nieuwe wijze van inbreng en inkorting. Aangezien u op het moment van deze schenkingen deze nieuwe regels niet kon voorzien, biedt de wetgever u de mogelijkheid om toch de oude wijze van inbreng en inkorting voor deze schenkingen te behouden. Dat doet u door het afleggen van een zogenaamde verklaring van behoud. Aan de hand van enkele concrete voorbeelden lichten we hierna toe in welk geval zo'n verklaring aangewezen kan zijn.



VOORBEELD 1: schenkingen op verschil- lende tijdstippen

U heeft een zoon en een dochter. In 1995 schonk u aan uw dochter een bedrag van 100.000 euro. In 2005 schonk u eveneens een bedrag van 100.000 euro aan uw zoon. De schenkingen gebeurden als voorschot op erfdeel en zonder bijzondere lasten.

Zonder verklaring van behoud zullen bij uw overlijden de nieuwe erfregels van toepassing zijn. Elk kind moet dus zijn schenking inbrengen aan de waarde op het ogenblik van de schenking, zijnde 100.000 euro, met indexatie tot op het moment van uw overlijden. Aangezien de schenkingen op een verschillend tijdstip gebeurden zal de indexatie ertoe leiden dat uw dochter een groter bedrag (afgerond 155.000 euro) zal moeten inbrengen dan uw zoon (afgerond 128.000 euro). Economisch gezien heeft dit zin want uw dochter heeft langer van de schenking kunnen genieten. Uw dochter zal wat ze teveel gekregen heeft moeten delen met haar broer en hem dus een bedrag van 13.500 euro overmaken om de gelijkheid tussen beiden te herstellen. Uw dochter kan zich hierdoor benadeeld voelen.

Met een verklaring van behoud moeten deze schenkingen worden ingebracht aan de waarde ten tijde van de schenking, zijnde 100.000 euro, zonder indexatie. Er gebeurt dus geen afrekening meer tussen uw kinderen.



VOORBEELD 2: schenking met voor- behoud vruchtgebruik

U heeft een bloeiend familiebedrijf opgebouwd. Uw dochter werkt mee in de zaak maar uw zoon heeft geen interesse in het bedrijf. Om het voortbestaan van het bedrijf te garanderen schonk u in 2009 uw

aandelen van het bedrijf ter waarde van 1.000.000 euro in blote eigendom aan uw dochter. U behoudt zich het vruchtgebruik voor om nog een bepaalde controle over het bedrijf te kunnen uitoefenen. De schenking werd gedaan als voorschot op erfdeel en zonder bijzondere lasten. In 2019 overlijdt u. Op dat ogenblik zijn de aandelen van het bedrijf 3.000.000 euro waard. De waardevermeerdering sinds de schenking werd uitsluitend door de inspanningen van uw dochter gerealiseerd.

Zonder verklaring van behoud zullen bij uw overlijden de nieuwe erfregels van toepassing zijn en zal uw dochter haar schenking moeten inbrengen aan de waarde op het ogenblik van uw overlijden (dus 3.000.000 euro). Uw dochter had door uw vruchtgebruik immers niet het recht om

over de volle eigendom van de aandelen te beschikken. Uw dochter zal dus in principe 1.500.000 euro aan uw zoon moeten overmaken om de gelijkheid tussen beiden te herstellen. Hoewel deze regel in sommige gevallen verantwoord kan zijn, leidt ze hier tot een scheeftrekking aangezien de waardevermeerdering van het bedrijf sinds de schenking volledig door uw dochter werd gerealiseerd.

Met een verklaring van behoud moet uw dochter haar schenking inbrengen aan de waarde op het moment van de schenking (dus 1.000.000 euro) met als gevolg dat ze nog 500.000 euro moet overdragen aan uw zoon om de gelijkheid tussen beiden te herstellen. De door haar gerealiseerde waardevermeerdering van het bedrijf sinds de schenking moet ze echter niet meer met hem delen. x

Praktisch

De verklaring van behoud geldt verplicht voor **alle** schenkingen die u vòòr de inwerkingtreding van het vernieuwde erfrecht gedaan heeft. U kan dus niet 'à la carte' de oude regelgeving enkel voor de ene en niet voor de andere oude schenking behouden. Om te beoordelen of een verklaring van behoud in uw persoonlijke situatie aangewezen is, raden we de volgende werkwijze aan:

- 1 — Identificeer alle oude schenkingen die u gedaan heeft;
- 2 — Analyseer al dan niet in samenspraak met uw notaris of een andere juridische raadgever onder welke voorwaarden deze schenkingen gedaan werden;
- 3 — Evalueer de gevolgen van deze schenkingen bij uw overlijden met of zonder verklaring van behoud.

Kiest u voor een verklaring van behoud, dan moet u deze afleggen voor een notaris die uw verklaring zal verlijden in een authentieke akte. Enkel de schenker legt deze verklaring af, de begiftigden van de schenkingen komen in deze akte niet tussen. U kan nog **ten laatste op 1 september 2019** een verklaring van behoud afleggen. Nadien kan u nog bepaalde gevolgen van oude schenkingen wijzigen door het sluiten van een erfovereenkomst. In dat geval moeten de begiftigden wel mee hun toestemming geven.

Meer weten over het vernieuwde erfrecht?

Lees onze brochure op deutschebank.be/erfrecht of vraag een gedrukt exemplaar aan via uw Advisory Center.



Virginie Saverys beheert wijndomein Avignonesi

‘De eerste jaren
waren heel hectisch’

Van rederij naar wijngaard: groter kan een carrièresprong niet lijken. Virginie Saverys, van de bekende Belgische redersfamilie, deed het toch. Haar wijngaarden in Montepulciano leveren topwijnen op die volledig biodynamisch worden geproduceerd.

Een juriste die wijnproducent wordt: dat moet zeldzaam zijn.

“Oh, je hebt er vrij veel die de stap maken, hoor. Het verschil is: de meeste collega’s zien het als een belegging en houden zich niet met het actieve beheer bezig. Ik doe dat wel. Het was ook nodig, want toen ik de wijngaard kocht, was hij al een tijdje verwaarloosd.”

Omdat een Montepulciano altijd verkoopt, en de eigenaar zijn best niet meer deed?

“Eerder het klassieke verhaal: twee broers die de wijngaarden hadden geërfd en ruzie kregen over het beheer. Dat is voor elk bedrijf nefast. Mijn eerste jaren waren dus heel hectisch. Er was al jaren te weinig geïnvesteerd in de wijngaarden en de kelders. De vorige eigenaars namen het ook niet zo nauw met de wet.”

“Het is overigens helemaal niet zo dat een Montepulciano altijd verkoopt. De denominatie leidt een wat ingeslapen leven. Een belangrijke fout die al van de jaren zestig dateert, is dat er geen maatregelen zijn genomen tegen de Montepulciano d’Abruzzo. Die wordt in een heel andere streek geproduceerd en staat lang zo hoog niet aangeschreven. Maar de meeste mensen kennen het verschil niet. En dan denken ze, waarom zou ik een dure Montepulciano kopen als je er ook een hebt die veel goedkoper is?”

“Daarom ben ik samen met enkele vrienden-concurrenten meer promotie gaan voeren voor de Nobile. Om het verschil te maken, staat Nobile nu veel prominenter op het etiket.”

Jullie werken volledig biodynamisch. Waarom?

“Als je zag hoe de wijnstokken eraan toe

waren, hoe de werknemers beschermende pakken moesten aantrekken tegen de pesticiden ... Die vervuilen de grond, samen met de wijnstokken toch je belangrijkste kapitaal. En ze zijn slecht voor de gezondheid van de mensen die voor je werken.”

“Ik vergelijk het met asbest: nog niet zo lang geleden vond iedereen dat normaal, nu krijg je het ene proces na het andere. Binnen enkele jaren wordt een niet-natuurlijk beheerde wijngaard even onverkoopbaar als een huis vol asbest. Plus, het is natuurlijk ook beter voor de wijn drinkers als ze geen chemische residuen in hun glas krijgen.”

Biodynamisch wordt vaak in één adem vernoemd met handgeplukt. Mensen kunnen de rijpe druiven beter selecteren dan machines.

“Dat is een mythe. Wat wel klopt: de oogstmachines waren tot een paar jaar geleden heel brutaal. Ze beschadigden vaak de wijnrank zelf, waardoor die minder ging produceren en soms zelfs afstierf. Maar de jongste tien jaar zijn er enorm veel vorderingen gemaakt. De machines zijn veel zachter voor de plant en de druiven komen in een heel goede staat aan.”

“Bij Avignonesi plukken we ongeveer de helft met de hand en de helft machinaal. Het voordeel van machinaal is dat je ‘s nachts kunt werken, waardoor de witte druiven koel blijven zonder dat je droogijs moet gebruiken om ze te koelen. En als er slecht weer op komst is, kun je bijna de klok rond plukken zodat al je druiven op tijd binnen zijn. Dat kun je met de hand nooit doen, want je vindt er te weinig personeel voor – nog los van de kans op ongevallen bij nachtwerk.”

VIRGINIE SAVERYS



“We gebruiken ook sorteermachines die je heel precies kunt instellen, zodat alleen de juiste druiven worden geselecteerd. Zo krijg je een mooie basis voor je wijn.”

Wat vonden jullie burens van al die technologie? ‘Komen die Belgen ons leren hoe we wijn moeten maken?’

“In het begin misschien wel. Maar intussen hebben verschillende collega’s dezelfde machines gekocht als wij in het begin hadden. Landbouw moet echt hi-tech gaan om te kunnen overleven. Ik wacht met spanning op het moment dat drones tractoren kunnen vervangen. Maar voorlopig is hun bereik nog veel te klein.”

Zijn wijngaarden een goede belegging?

“Volgens mij niet echt. Vooral de kleine domeinen uit de onbekende appellaties kunnen heel moeilijk opboksen tegen de goedkope concurrentie uit Chili, Australië of Zuid-Afrika. Alleen al door de kosten: in Europa moet je je aan de minimumlonen houden, elders vaak niet.”

“Misschien dat Albert Frère winst maakte met zijn wijngaard in Saint-Emilion. Al kan het ook een kwestie van prestige zijn geweest. Nee, ik denk dat de Rothschilds gelijk hadden: met wijn begin je pas geld te verdienen na 200 jaar (*lacht*).”

x



MAIL UW VRAAG NAAR
CLIENTEN.DIENST@DB.COM
WE BEANTWOORDEN HEM
GRAAG IN DEZE RUBRIEK.

VRAAG & ANTWOORD



PIERRE-YVES DRUENNE
HEAD OF PRODUCT
MANAGEMENT

Kapitaalgarantie en kapitaalbescherming: wat is het verschil?

Pierre-Yves Druenne: "Een beleggingsproduct met kapitaalbescherming houdt in dat onder normale omstandigheden de uitgever uw inleg, of een vooropgesteld deel daarvan bij een beperkte kapitaalsbescherming, terugbetaalt, op voorwaarde dat u het product bijhoudt tot een vooropgestelde vervaldag. De meeste producten met kapitaalbescherming zijn opgebouwd uit een grote obligatiecomponent (focus op bescherming) en een kleine optiecomponent (focus op rendement)."

"Kapitaalgarantie betekent in essentie dat

u uw geld ook terugkrijgt bij bijvoorbeeld het faillissement van de bank of uitgever. Kapitaalbescherming impliceert niet noodzakelijk dat u ook daadwerkelijk kapitaalgarantie krijgt bij een faillissement. Bij een kapitaalgarantie is er namelijk ook sprake van een derde partij die het risico dekt. Geld op een zicht-, spaar- of termijnrekening of een tak21-verzekeringsproduct geniet kapitaalgarantie via het stelsel van depositogarantie van het Garantiefonds (meer info hierover vindt u op garantiefonds.belgium.be)."

"Koopt u een belegging met kapitaalgarantie dan moet u begrijpen wie uw beleggingen garandeert."



HENDRIK DEBLANDER
HEAD OF TAX

Inkomsten uit beleggingen: wat geef ik aan en wat niet?

Hendrik Deblander: "Deutsche Bank heeft voor natuurlijke personen de verplichting om roerende voorheffing (RV) in te houden op roerende inkomsten. Dit heeft tot gevolg dat particuliere cliënten geen aangifteplicht meer hebben. Toch zijn er 3 uitzonderingen, waarbij u wel zelf aangifteplicht hebt:

- 1** — Als u meer dan 980 euro intresten op uw spaarboekje(s) hebt en er geen RV is afgehouden - bijvoorbeeld omdat u spaarrekeningen hebt bij meerdere banken - dan dient u het bedrag dat 980 euro overstijgt, aan te geven. U betaalt daarop 15 procent belasting.
- 2** — Als u meer dan 190 euro dividenden uit coöperatieve aandelen ontvangt en er geen RV is ingehouden, moet u de dividenden boven 190 euro aangeven. U betaalt hierop 30% procent belasting.
- 3** — Indien u belegt in een buitenlands Gemeenschappelijke BeleggingsFonds (GBF of FCP). Voor zover er geen Belgische RV ingehouden werd bij de toekenning van roerende inkomsten aan een buitenlandse GBF,

moet u zelf uw aandeel in de belastbare inkomsten van het GBF aangeven. Hoe weet u of u een buitenlandse GBF heeft? Of het om een buitenlands fonds gaat of niet, kunt u zien aan de ISIN-code. Begint die niet met 'BE', dan is het een buitenlands product. U dient daarnaast ook na te gaan of het beleggingsfonds niet onder vorm van een vennootschap opgericht is. Raadpleeg hiervoor de technische fiche of het prospectus. Een buitenlands fonds opgericht als vennootschap betekent dus aangifteplicht."

"Heeft u een spaar- of effectenrekening in het buitenland? Dan moet u de ontvangen intresten en dividenden zeker aangeven. Dat komt omdat er hierop nog geen Belgische RV is ingehouden. Op de inkomsten van buitenlandse oorsprong dreigt u in principe veel belastingen te moeten betalen, zowel in het buitenland als in België. Om dat te voorkomen heeft de Belgische fiscus met tal van landen dubbelbelastingverdragen afgesloten."

Meer info

Neem contact op met onze experts op 078 156 160

Uw digitale vinger aan de pols

De voorbije maanden kregen weer verschillende digitale tools waarmee we u als cliënt ondersteunen er nieuwe toepassingen bij. We blijven innoveren om onze online diensten nog gebruiksvriendelijker en relevanter te maken.

Zo bent u in MyBank voortaan nooit verder dan 1 stap verwijderd van al het nieuws over de economische markten. Ook DB eSafe, de digitale kluis voor uw bankdocumenten in Online Banking, is een van de tools die recent een upgrade kreeg.

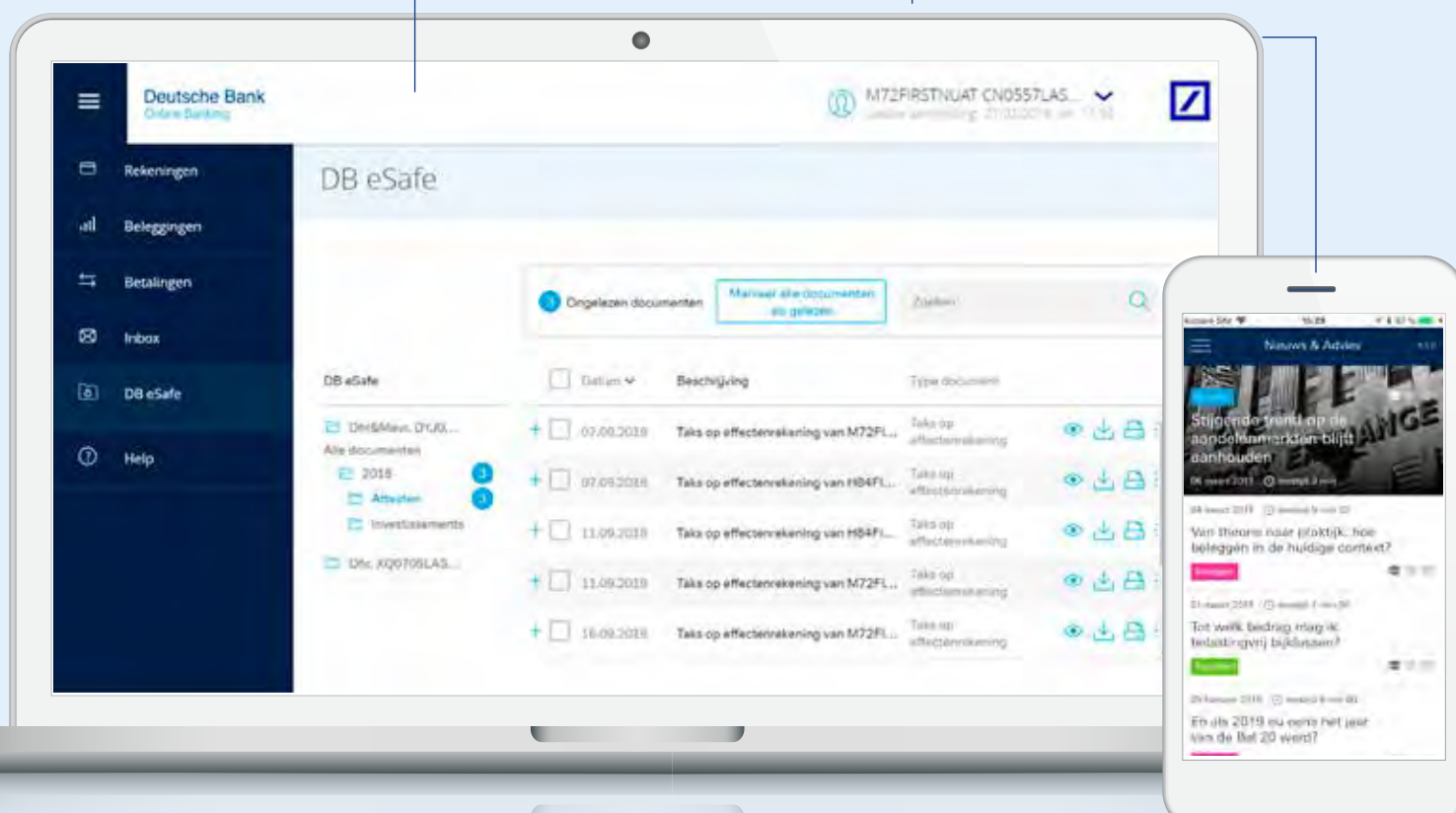
Online Banking

DB eSafe is de digitale kluis waarin u bankdocumenten zoals rapporten van uw beleggingen of de uitgavenstaat van uw kredietkaarten bewaart. De toepassing onderging een eerste upgrade en krijgt de komende maanden een vernieuwde interface die nog gebruiksvriendelijker wordt.

MyBank app

In de MyBank app kunt u sinds kort de Nieuws & Advies-sectie raadplegen, die vroeger enkel toegankelijk was via deutschebank.be. Zo blijft u ook binnen de app op de hoogte van het belangrijkste financiële nieuws.

De app krijgt er binnenkort nog nieuwe toepassingen bij, zoals een persoonlijke inbox. Op die manier kunt u op de app ook de berichten raadplegen die u in Online Banking ontvangt. x





Als vliegen een belevenis wordt

Warren Buffett stapte in 1995 voor het eerst aan boord van een vliegtuig van NetJets. Hij was zo onder de indruk van de service dat hij het bedrijf een paar jaar later integraal kocht. Vandaag telt de onderneming ongeveer 7.000 klanten. En bijna evenveel medewerkers die ervoor zorgen dat elke vlucht een unieke belevenis wordt.

Het is vrijdagochtend. U zit aan de ontbijttafel en bedenkt dat u graag het weekend in Singapore, New York of Kaapstad wil doorbrengen? Geen probleem. U opent de NetJets-app en boekt in minder dan een minuut een privévlucht in uw buurt. Waar ter wereld u ook bent. Eenmaal uw boeking is aangevraagd, stapt u enkele uren later het vliegtuig op. Aanschuiven voor security, een half uur lopen naar de gate of in de rij wachten om in te checken: niet nodig. U stapt uw voordeur uit, gaat de auto in, en stapt uit op het tarmac bij het vliegtuig. Regenweer? Dan houdt het boordpersoneel met plezier enkele paraplu's open om de laatste meters naar het vliegtuig te overbruggen.



NETJETS TELT IN BELGIË
ONGEVEER 20 KLANTEN.

Mission (never) impossible

NetJets zorgt voor het vliegtuig, de bemanning en alle extra's die u wenst. En met alle extra's, bedoelen we écht alle extra's. Uw hond, kat of papegaai naast u op het vliegtuig? Geen probleem. U wenst een manicure, uw favoriet boek, een dj of een operazanger aan boord? ... Alles is bespreekbaar, zolang het de veiligheid niet in het gevaar brengt en er geen wetten overtreden worden. *Make the impossible possible* is dan ook het handelsmerk van het bedrijf en van elk personeelslid. Niet alleen het boordpersoneel en de medewerkers in de contactcentra krijgen doorgedreven opleidingen over *customer service*. Ook de HR-medewerkers, mecaniciens en zelfs de boekhouders.

Safety first

Niet enkel in service onderscheidt NetJets zich van klassieke luchtvaartspelers. Ook in veiligheid. "Piloten kunnen pas bij ons starten als ze 3.000 vlieguren op de teller hebben. Ter vergelijking: bij Air France is dat 300 vlieguren", vertelt Clement Lauriot-Prevost (Associate Director). "Elke NetJets-piloot volgt bovendien een extra opleiding voor een van onze vier types vliegtuigen. Dat ene type is ook het enige waarmee ze bij ons mogen vliegen. Nog een voorbeeld? Piloten zijn wettelijk verplicht om jaarlijks hun reactievermogen te testen in een flight simulator. Bij NetJets eisen we zo'n test om de zes maanden." Sinds de oprichting in 1964 kan NetJets dan ook een zo goed als



Alle piloten
moeten
jaarlijks hun
reactievermogen
testen in een
flight simulator.
Bij ons is dat
2 keer per jaar

blanco track record voorleggen op vlak van incidenten.

Zo werkt het

Zomaar de app downloaden en een vlucht boeken kan echter niet. "We werken hoofdzakelijk volgens een formule van mede-eigenaarschap. Als klant koopt u dan 'een stuk' van een vliegtuig. In ruil voor die jaarlijkse vergoeding ontvangt u een aantal vlieguren per jaar. De verloning van het boord- en grondpersoneel zit daarbij inbegrepen, net als de brandstof, het onderhoud aan het vliegtuig, catering, enzovoort", vervolgt Clement Lauriot-Prevost. "U betaalt uiteraard enkel voor de tijd die u effectief in het vliegtuig verblijft. Dient uw private jet over te komen van een andere luchthaven, dan is dat voor onze rekening. Als klant tekent u jaarlijks in op minimum 25 vlieguren (formule zonder mede-eigenaarschap) of 50 uren (met mede-eigenaarschap)."

Zelf kopen?

De reden waarom klanten voor dit concept kiezen is de service, flexibiliteit en natuurlijk ook de prijs. "De eigenlijke aanschafprijs van ons kleinste model bedraagt 10 miljoen dollar. En daarmee heeft u enkel nog maar het toestel, zonder lucht- en grondpersoneel, onderhoud, verzekering, brandstof, enzovoort", becijfert Clement Lauriot-Prevost. "Met onze formule kunt u daarvan een deel verwerven, afhankelijk van uw behoefte. Hoeveel dat kost? Voor het kleinste model betaalt >



Alle wensen zijn bespreekbaar, zolang ze de veiligheid aan boord niet in het gevaar brengen

- › u zo'n 5.000 tot 6.500 euro per vlieg uur voor alle passagiers samen."

Tennissen met Federer

Uiteraard speelt ook het gebruiksgemak mee. Het feit dat u uw huisdier mee aan boord mag nemen bijvoorbeeld. "Jaarlijks vervoeren we ongeveer 18.000 huisdieren. Bij een commerciële luchtvaartmaatschappij moet u eerst door een administratieve rompslomp. Met een private jet is dat geen enkel probleem", vertelt Clement Lauriot-Prevost. "Nog een voorbeeld? Als u in Sankt Moritz wil skiën, dan kunt u in Brussel een commercieel vliegtuig nemen. Die landt in Zürich en na een rit van 3,5 uur in de wagen bent u op uw bestemming. Kiest u een private jet dan kunt u vertrekken vanuit Kortrijk, Oostende, Brussel, Charleroi, Antwerpen of Luik. En u landt op een private luchthaven op 5 minuten van de skipiste." Als klant mag u zich ook verwachten aan fijne verrassingen. "Zo konden onze klanten onlangs een privé-concert van Madonna bijwonen en een partijtje tennis spelen met Roger Federer."

Evenwicht vinden

Het gebruik van private jets wordt steeds populairder. Maar tegelijk klinkt de roep om minder te vliegen om het klimaat te sparen ook steeds luider. 750 vliegtuigen die vaak maar een handvol mensen vervoeren: dat lijkt een moeilijk evenwicht? "Die vraag is heel terecht", vertelt Clement Lauriot-Prevost. "Daarom investeren we bijvoorbeeld fors in nieuwe, meer energiezuinige modellen. Bijna 50% van onze vliegtuigen zijn momenteel minder dan 3 jaar oud. Daarnaast compenseren we de uitstoot ook door uitstootrechten te kopen."

Wie vliegt mee?

NetJets telt in België ongeveer 20 klanten. "Het profiel van onze klanten hangt af van land tot land. Zo hebben we in Frankrijk steeds meer klanten in de vastgoed- en verzekeringssector, terwijl onze Belgische klanten vooral actief zijn in investeringsmaatschappijen. Behalve zakenmensen doen ook mediapersoonlijkheden en topsporters geregeld een beroep op onze diensten", zegt Clement Lauriot-Prevost. "Ons publiek verandert wel gestaag. Toen ik 12 jaar geleden startte, had 80% van onze nieuwe klanten nooit eerder in een private jet gevlogen. Vandaag is dat net het omgekeerde: 'slechts' 20% van onze nieuwe klanten vloog nooit eerder in een private jet."



3,7 miljard euro in jaarlijkse investeringen voor veiligheid



7.000+ eigenaars wereldwijd



750 vliegtuigen in de vloot



6.000+ medewerkers



300.000+ vluchten per jaar



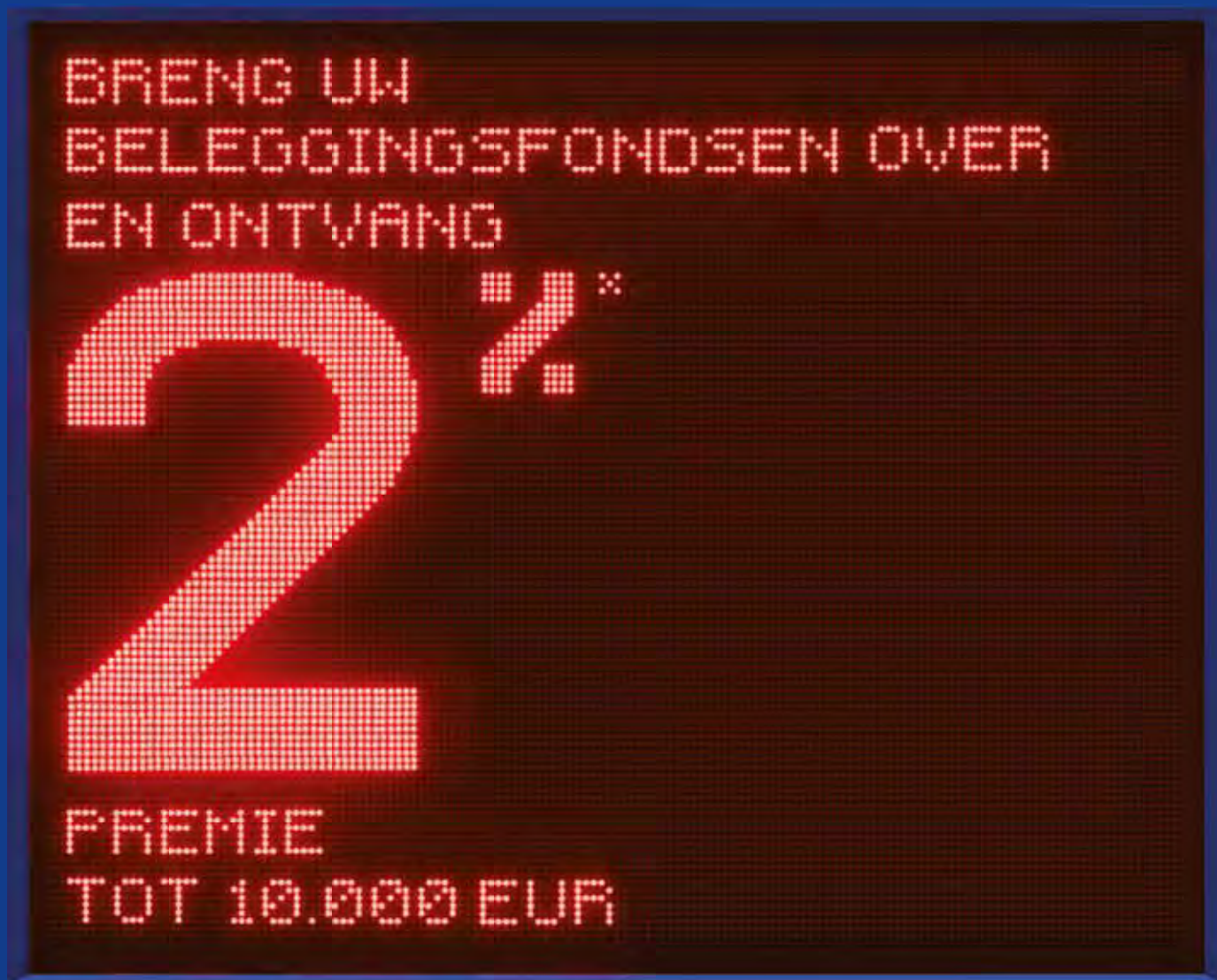
3.200+ luchthavens in **150+** landen



40 medewerkers worden betrokken voor 1 vlucht



150 miljoen km gevlogen in 2018



Onnodige instapkosten betalen op uw beleggingsfondsen, vindt u dat ook zo vervelend? Breng uw fondsen over vóór 30/06/2019 en geniet deze voordelen:

- 2% op de waarde van uw fondsen (tot € 10.000*), enkel geldig voor fondsen.
- Terugbetaling van de transferkosten die uw andere bank aanrekent met een maximum van 2.500 EUR per cliënt.
- We regelen de transfer van A tot Z. U hoeft zich dus niet te verantwoorden bij uw andere bankier.

Vraag vandaag nog de overdracht van uw fondsen aan op **deutschebank.be/overdrachtfondsen**

Investeer in uw leven

Deutsche Bank 

*Aanbod onder voorwaarden. Bij inschrijving tussen 10/12/2018 en 30/06/2019 (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 30/06/2019. Niet van toepassing op deelbewijzen van monetaire en/of beursverhandelde fondsen (o.m. ETF en trackers). Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel verbindt zich er eveneens toe om u de transferkosten te vergoeden, met een maximum van 2.500 EUR per cliënt (onder 'cliënt' verstaan we een bankrelatie zoals beschreven in de MiFID-brochure) vanaf 1 april 2019. 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, 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.



**Edward is verliefd.
En dat zal een invloed hebben
op uw vermogen.**

San José, Californië, VS. Edward, een gentleman van 83, heeft een oogje op Susan. Om te bewijzen dat hij nog 'hip' is, zoekt hij haar op in een zelfrijdende auto. Een teken dat de vraag voor voertuigen met Artificiële Intelligentie (AI) in de lift zit. De onderneming die deze wagen bedacht, nam ondertussen 15 mensen in dienst. Van ingenieurs en roboticspecialisten tot databeheerders. Dit stimuleert andere bedrijven op hun beurt om het potentieel van AI verder te ontwikkelen, voor zelfrijdende voertuigen, maar ook voor smartphones, videogames en domotica. En dat opent dan weer nieuwe perspectieven voor de ontwikkeling van steden, regio's en zelfs landen. Maar eerst en vooral voor Edward, ook al is hij 83.

Om die redenen adviseren onze Private Bankers om onder andere te beleggen in bedrijven die focussen op Artificiële Intelligentie.

Dankzij de informatie van onze specialisten in 70 financiële centra wereldwijd, kunnen ze rechtstreeks inspelen op marktevoluties en de beste beslissingen nemen. En dat maakt een groot verschil voor uw vermogen.

Meer info op deutschebank.be/privatebanking

Investeer in uw leven

Deutsche Bank 
Private Banking