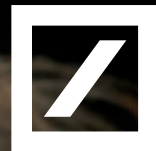


Deutsche Bank



Money Expert

Het financiële magazine voor
beleggers van Deutsche Bank

Viermaandelijks
APR – JUL 2024

Private Banking
Omdat uw vermogen
maatwerk verdient

**15 Euromoney
Private Banking Awards**
Ook België valt in de prijzen

**Beleggen zonder
grijze haren**
Ontdek onze oplossing voor
de kern van uw portefeuille



Een prestigieuze onderscheiding

2024 is het verkiezingsjaar bij uitstek. Niet minder dan 51% van de stemgerechtigde wereldbevolking kan naar de stembus. Onder al deze verkiezingen zal de strijd om het Witte Huis uiteraard de meeste aandacht opeisen. De inzet is waarschijnlijk net zo hoog voor Europa als voor de Verenigde Staten. De gevolgen voor Europa, zeker op het gebied van defensie en strategische autonomie, kunnen namelijk enorm zijn. We kunnen op dinsdag 5 november wellicht een felbevochten verkiezing verwachten. Wie de winnaar ook wordt, hij zal verschillende uitdagingen moeten aanpakken, zowel op binnenlands als op internationaal vlak. We zullen u in de komende maanden uiteraard op de hoogte houden van het belang van deze verkiezingen en hun impact op uw beleggingen.

In deze periode, waar een onrustige geopolitieke context samenvalt met heel optimistische markten, vinden we het belangrijk om onze cliënten zo goed mogelijk te begeleiden bij het beheer van hun beleggingen en vermogen. Een bewijs hiervan is onze beslissing om de toegangsdrempel voor onze Private Banking-diensten te verlagen

naar vermogens vanaf 500.000 euro. Onze topprioriteit is het vestigen van een vertrouwensband met onze cliënten, ondersteund door een deskundig team dat altijd klaarstaat om in te spelen op hun wensen op het vlak van vermogensbeheer en beleggingen. Uw vermogen beschermen, laten groeien en onder de best mogelijke omstandigheden overdragen aan toekomstige generaties blijft onze voornaamste ambitie. Tot slot kan ik niet anders dan trots zijn op de recente toekenning van de *Euromoney Award voor Best Bank for High Net Worth Individuals* in België. Deze prestigieuze onderscheiding onderstreept de juistheid van onze strategische beslissingen en de weg die we met Deutsche Bank inslaan.

Nogmaals dank voor uw vertrouwen!

Veel leesplezier,

Olivier Delfosse
CEO Deutsche Bank België

✉ o.delfosse@db.com
 📘 [facebook.com/deutschebankbe](https://www.facebook.com/deutschebankbe)

🐦 twitter.com/deutschebankbe
 🌐 [linkedin.com/company/deutsche-bank-belgium](https://www.linkedin.com/company/deutsche-bank-belgium)

Colofon – Money Expert is een financieel informatietijdschrift uitgegeven door Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main, Duitsland, HR Frankfurt am Main HRB nr. 30000. Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel, Marnixlaan 13-15, 1000 Brussel België, RPR Brussel, BTW BE 0418.371.094, IBAN BE03 6102 00857284, IHK D-HOAV-LOHOD-14. Concept en vorm: www.jaja.be. Fotografie: Marco Mertens, iStock, Getty Images. 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 3 april 2024. Indien u Money Expert niet langer wenst te ontvangen, kunt u zich uitschrijven via cliënten. dienst@db.com of +32 2 551 99 34. V.U.: Olivier Delfosse



38

Schenken met een bankgift

42

Beleggen in robotica





34

Wind in de zeilen voor SailGP

Actualiteit

06 In het kort

- 46 Euromoney Private Banking Awards**
Deutsche Bank België uitgeroepen tot Best Bank for High Net Worth Individuals (Belgium).

Art en lifestyle

- 34 Adrenaline op het water**
Deutsche Bank in zee met SailGP-team.

Expertise

- 06 Perspectieven**
De economische vooruitzichten door het Chief Investment Office van Deutsche Bank.
- 12 Hoger, lager?**
Hoewel de rente zal dalen, lijkt een terugkeer naar nulrente onwaarschijnlijk.
- 14 Private Banking**
Deutsche Bank verlaagt de instapdrempel.
- 18 Wealth Management**
Vermogensbeheer zonder grenzen.
- 24 Ontcijferd**
Waarom het vaak beter is om belegd te blijven.

Estate planning

- 38 De bankgift**
Deze fouten maakt u beter niet.
- 48 Als het noodlot toeslaat**
Wat te doen bij het overlijden van een dierbare?

Producten en oplossingen

- 20 DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC**
Beleggen zonder grijze haren.
- 30 DWS Invest Euro Corporate Bonds**
From (sub)zero to hero.
- 42 Pictet-Robotics P EUR**
With a little help from my friends.

People

- 26 Ondernemende cliënten**
Lode Fastré en Leen Ponnet bouwden Farmaline uit tot de grootste online apotheek van het land.
- 50 Top Employer**
Opnieuw internationale erkenning voor medewerkersbeleid.



Outlook-sessies brengen honderden cliënten op de been

In januari en februari waren honderden cliënten op de afspraak voor onze Outlook-sessies. Die vonden plaats op verschillende uitzonderlijke locaties doorheen het land: van de prachtige omgeving van het Art & History Museum in Brussel naar de historische Handelsbeurs van Antwerpen, om te eindigen in het Z33 in Hasselt en het Industriemuseum in Gent. Onze experts, Wim D'Haese en David Ghezal, namen het woord en deelden de perspectieven van het Chief Investment Office voor 2024 – waardevolle analyses die tot interessante gesprekken met onze cliënten leidden. Bedankt aan iedereen die erbij was!

Jim Reid en Mark Wall eregasten in Brussel

Onlangs mochten we onze Corporate en Investment Banking-clieuten in The Merode in Brussel verwelkomen. Dat gebeurde in het gezelschap van een internationaal gerenommeerd panel van experts van Deutsche Bank: Jim Reid (Global Head of Research) en Mark Wall (Chief European Economist). Beide heren deelden hun visie op onder meer de sterke Amerikaanse economie en de Europese markten.



Top 10

van de meest gelezen nieuwsartikels op deutschebank.be

tussen 1 december 2023 en 15 maart 2024

- 1 Outlook 2024 – Op zoek naar groei
- 2 Obligaties hebben hun X-factor terug
- 3 Deutsche Bank verhoogt de rente op haar spaarrekening DB Silver Account
- 4 De bankgift: enkele valkuilen toegelicht ...
- 5 Obligaties – Reële rente is belangrijk
- 6 Elke belegger de mogelijkheid geven om te zien wat anderen niet zien
- 7 Kunnen de beurzen nog verder stijgen?
- 8 Markten enthousiast door het vooruitzicht van renteverlagingen
- 9 Aandelen – Groei heeft een prijs
- 10 Licht op groen voor de energietransitie

Blijf op de hoogte

Volg alle nieuwsupdates op deutschebank.be/nieuws

Innovatieve films bekroond tijdens Frieze Los Angeles

Deutsche Bank organiseerde voor het vijfde jaar op rij een filmcompetitie tijdens de kunstbeurs Frieze in Los Angeles. James von Moltke (CFO van Deutsche Bank) reikte de jury-prijs uit aan Kaylen Ng. Haar film 'The Metamorphosis Project' vertelt het verhaal van Eric die de kans krijgt om een virtuele levenservaring uit te proberen na een hartverseurende diagnose. Britta Färber (Head of Art & Culture bij Deutsche Bank) reikte de publieksprijs uit aan Britt Williams voor haar kortfilm 'Soft Launch'. De film volgt een controversiële technologie-CEO, die haar nieuwste product verdedigt tegenover een journalist. U kan de films bekijken op frieze.com/DB-Frieze-LA-Film-Award.



Flying Higher Together Challenge



Samen met de Watducks lanceerden we eind vorig jaar de Flying Higher Together Challenge. Met het initiatief dagen we de niet-elite jeugdteams uit om extra te focussen op inclusie, gelijkheid tussen meisjes en jongens, respect en fair play – zowel op als naast het veld. De toekenningscriteria voor de prijzen zijn onder meer gebaseerd op aanwezigheid bij de training, motivatie van de groep, teamgeest en betrokkenheid van de ouders bij het team. Aan het einde van het indoorseizoen waren het ditmaal de U10-1 meisjes en de U14-7 jongens die de titel pakten. Een dikke proficiat aan de twee winnende teams en hun ouders!



Update uw gegevens voor een optimale service

De komende maanden krijgt u misschien een uitnodiging per e-mail of brief om uw identiteitsgegevens te bevestigen of bij te werken (misschien ontving u de uitnodiging recent al). Daarnaast ontvangt u een melding in uw Online Banking, als u daar toegang tot heeft. Banken zijn wettelijk verplicht om de gegevens van hun cliënten up to date te houden. Correcte en volledige contactgegevens helpen bovendien om u een nog betere service te bieden. U kan uw gegevens valideren of bijwerken met uw identiteitskaart en een identiteitskaart-lezer, of via [itsme](https://www.itsme.be)®.



Leader of the Year Award voor Sir Peter Piot

Olivier Delfosse, CEO van Deutsche Bank in België, mocht in januari de Lobby Award voor 'Leader of the Year' bij de mannen uitreiken aan Sir Peter Piot. Hij ontving de prijs voor zijn levenslange toewijding aan de bevordering van de volksgezondheid, een prestatie die in 2023 ook werd erkend door de Wereldgezondheidsorganisatie.

De prijs 'Leader of the Year' van de Lobby Awards bekroont mensen die uitmunten in deskundigheid en leiderschap. Deutsche Bank was voor het achtste jaar op rij partner van het event, dat prominenten uit de wereld van de politiek, het bedrijfsleven, wetenschap, cultuur en sport samenbrengt. Dit jaar was Hadja Lahbib, minister van Buitenlandse Zaken, meter van het event.

—
Een terugval van de aandelenmarkten valt op korte termijn niet uit te sluiten. We blijven evenwel positief over de middellange en lange termijn. Elke significante koersdaling is volgens ons een kans om posities te vergroten.



Perspectieven

Landing? Welke landing?

Hoe ziet het economische plaatje er voor de komende maanden uit? En welke richting kunnen de obligatie- en aandelenmarkten uitgaan? Dit zijn de inzichten van het Chief Investment Office van Deutsche Bank.



Macro-economie

Expansie zet zich door in de VS

De Amerikaanse economie groeide 2,5% in 2023. Ook in het vierde kwartaal van 2023 was de groei nog sterk: 3,4% geannualiseerd. Omdat de expansie zich dit jaar wellicht doorzet, verhogen we onze bbp-groeiprognoze voor 2024 naar 1,8%. Enige voorzichtigheid blijft wel geboden. Het uitgestelde effect van de vele renteverhogingen kan nog steeds voelbaar zijn dit jaar. Bovendien doen recessies zich in de VS meestal onverwacht voor.

Ondertussen verwachten we dat de arbeidsmarkt verder normaliseert, nadat die lange tijd krap was. De werkloosheid steeg in februari met 20 basispunten tot 3,9%, het hoogste niveau sinds januari 2022. De loonstijgingen vertraagden dan weer tot 4,3%.

De algemene inflatie van de consumentenprijzen in de VS bedroeg gemiddeld 4,1% in 2023. Die nam de afgelopen maanden af (3,2% in februari). Tegelijk steeg de kerninflatie (inflatie exclusief voeding en energie) de afgelopen drie maanden. Dat kan betekenen dat de weg richting een nor-

maal inflatiepeil (2%) best hobbelig kan worden. We verwachten dat de inflatie in 2024 gemiddeld 2,8% zal bedragen.

Als reactie op de afnemende prijsdruk gaan we ervan uit dat de Federal Reserve (Fed) de beleidsrente zal verlagen. In de huidige omstandigheden gaan we uit van één renteknip met 25 basispunten in juni, gevolgd door twee renteknips vóór het einde van het eerste kwartaal van 2025. Naast de economische data zullen ook de presidentsverkiezingen wellicht een belangrijke rol spelen bij de exacte timing van die verlagingen.

Gematigde groei in de eurozone

In de eurozone bleef de bbp-groei beperkt tot 0,5% in 2023. De krappe financieringsvoorwaarden drukten op de economie, vooral op rentegevoelige activiteiten zoals de bouw en investeringen, en ook op de verwerkende industrie. In de loop van dit jaar kan die druk iets afnemen, waardoor de economische groei een bescheiden duwtje in de rug mag verwachten. We voorzien →

→ dat de bbp-groei in 2024 licht zal herstellen, maar met 0,7% al met al gematigd blijft.

Na een gemiddelde inflatie van 5,5% in de eurozone vorig jaar, is deze ondertussen gedaald. Dat komt vooral door de lagere energieprijzen. In februari 2024 bedroeg de algemene inflatie 2,6%, terwijl de kerninflatie 3,1% beliep. De kerninflatie zal naar verwachting verder afnemen tot gemiddeld 2,5% in 2024. De matige economische activiteit kan bijdragen aan een lagere prijsdruk, terwijl de krappe arbeidsmarkt wat tegengewicht biedt.

Wij verwachten dat de Europese Centrale Bank (ECB) de komende twaalf maanden vier renteverlagingen zal aankondigen. In juni een eerste renteverlaging van 25 basispunten, twee renteverlagingen van dezelfde omvang later op het jaar, en een extra knip in het eerste kwartaal van 2025.

Japanse centrale bank verhoogt de rente

De Japanse economie groeide in 2023 met 1,9%, ondanks een zwakke binnenlandse vraag in de tweede jaarhelft. De lopende loononderhandelingen zullen naar verwachting leiden tot aanzienlijke loonsverhogingen. Die kunnen de particuliere consumptie een duw in de rug geven, wat dan weer de inflatie moet ondersteunen. We verwachten dat het bbp in 2024 met 0,5% zal aandikken.

De algemene inflatie in Japan bedroeg vorig jaar gemiddeld 3,2% en daalde in januari verder tot 2,2%, het laagste niveau sinds maart 2022. De kerninflatie zakte naar een dieptepunt van 2% in 22 maanden. We verwachten dat de inflatie blijft afnemen tot gemiddeld 2,3% in 2024, vooral door de dalende energiekosten.

Ondertussen verhoogde de Japanse Centrale Bank voor het eerst sinds 2007 de beleidsrente tot een vork van 0-0,1%. Het beleid belooft nog geruime tijd heel soepel te blijven. We verwachten dat de beleidsrente tegen maart volgend jaar op een peil van 0,25% zal staan.



Obligaties

Amerikaanse staatsobligaties: rendementen langer hoger

De Amerikaanse economie etaleerde de afgelopen kwartalen ontzettend veel veerkracht. Het scenario van een recessie is wat op de achtergrond geraakt, terwijl een aanhoudende groei veel waar-

schijnlijker is geworden. Ondertussen blijft ook de arbeidsmarkt robuust, en heeft de Fed het inflatiespook nog niet helemaal in de fles gekregen.

Door de verwachte renteverlagingen kan de economie tegen eind dit jaar meer aantrekken. Dat werkt een zogenaamde 'bull steepening' van de rentecurve in de hand. In dit scenario daalt de kortlopende rente, terwijl de langlopende rente stabiel blijft. We verwachten dan ook dat de rente op Amerikaanse staatsobligaties langer hoog zal blijven, omdat een terugkeer naar het vroegere nulrentebeleid de komende jaren onwaarschijnlijk is. Onze rendementsdoelstelling voor Treasuries (10 jaar) voor maart 2025 bedraagt 4,20%; voor Treasuries met een looptijd van 2 jaar verwachten we 3,95%.

Duitse staatsobligaties: navigeren tussen inflatiezorgen en beleidsverwachtingen

We gaan ervan uit dat de inflatie een heikel punt blijft voor de ECB. De loonstijgingen zullen vermoedelijk hoog blijven. Dat zal ook doorsijpelen naar de inflatie, waardoor het risico bestaat dat deze de doelstelling (2%) van de centrale bank nog een poos zal overschrijden. De rendementen op Bunds zullen daarom waarschijnlijk hoog blijven, hoewel een steiler wordende rentecurve de rendementen op kortere looptijden zou moeten drukken en op langere looptijden een duwtje in de rug zou moeten geven. Deze beweging kan ook ondersteund worden doordat er meer langlopende obligaties uitgegeven worden in vergelijking met voorgaande jaren. Onze rendementsdoelstelling voor Bunds (10 jaar) voor maart 2025 belooft 2,6%; voor Bunds met een looptijd van 2 jaar verwachten we 2,5%.

Gunstige vooruitzichten voor Investment Grade-obligaties¹

Investment Grade (IG) obligaties zijn aan beide zijden van de Atlantische Oceaan erg in trek. De instroom steeg aanzienlijk terwijl de belangstelling voor nieuwe emissies het aanbod ruim overstijgt. Dit segment zal blijven profiteren van de aantrekkelijke coupons. Ook de versteiling van de rentecurve zou de interesse voor cash moeten doen afnemen en kapitaalstromen naar activa met een langere looptijd (zoals IG-obligaties) stimuleren.

De herfinancieringsrisico's op de High Yield (HY)²-markten namen een stuk af. De reden? Bedrijven met uitstaande obligaties die in de komende maanden aflopen, geven nieuwe obligaties uit tegen de huidige lage spreadniveaus. Uitgevers



met een lagere rating blijven het echter moeilijk hebben, waardoor de wanbetalingspercentages in de HY-markten stijgen. De schuldaflossingscapaciteit vertoont ook een neerwaartse trend. We verwachten daarom enige correctie in de spreads, ondanks de daling van het herfinancieringsrisico.



Aandelen

Het regent records

Economische cijfers die wijzen op een zachte landing van de Amerikaanse economie, de investeringsgolf in AI en beleggers die met FOMO kampen (fear of missing out). Dat heeft de meeste aandelenindices de afgelopen maanden hoger gestuwd. Zowel de S&P 500, STOXX Europe 600 als TOPIX stegen allemaal naar nieuwe pieken.

De prestaties van de indices van opkomende markten waren eerder gemengd. Terwijl Indiase, Koreaanse en Taiwanese aandelen donkergroen kleurden, presteerden Chinese aandelen ondermaats door het aanhoudend scepticisme over de economische uitdagingen in het land. Latijns-Amerikaanse aandelen presteerden dan weer minder door de zwakkere grondstoffenprijzen.

Stoom afblazen?

De aandelenmarkten zijn al meerdere maanden

nauwelijks gedaald en ondertussen tonen verschillende indicatoren de eerste tekenen van overenthousiasme. Daarom denken we dat een terugval niet uit te sluiten valt. Gewoonlijk corrigeert de Amerikaanse aandelenmarkt drie keer per jaar met 5% en één keer per jaar met 10%. Zo'n correctie kan u best als een positieve ontwikkeling zien, omdat de recente marktrally bijna volledig werd aangevuurd door een handvol aandelen.

We blijven positief over de aandelenmarkten op middellange en lange termijn. Elke significante koersdaling is volgens ons een kans om posities te vergroten. Omdat we onze macro-economische groeiverwachtingen voor de VS en China optrekken, hebben we ook onze koersdoelen verhoogd. We zien de S&P 500 op 5.300 punten in maart 2025 en de STOXX Europe 600 op 515 punten. Voor de MSCI Emerging Markets voorzien we een zijwaartse beweging naar 1.050 punten en voor de MSCI Japan een stijging naar 1.740 punten.

Winstgroei oogt meer dan degelijk

Wij vertrouwen erop dat bedrijven hun winsten en dividenden de komende jaren kunnen verhogen naarmate de wereldeconomie aantrekt en centrale banken hun monetaire beleid versoepelen. Voor de komende 12 maanden voorzien we een winstgroei van ongeveer 8% in de VS, rond 5% in Europa en ruim 10% in de Aziatische opkomende markten.

De waarderingen van Amerikaanse indexen stegen ondertussen ver boven het historisch



→ gemiddelde niveau uit. Toch vinden we dat niet overdreven, gelet op de sterke winstgevendheid van Amerikaanse techbedrijven. Zij maken een steeds groter deel van de indices uit. Hoewel de beurswaarderingen van andere regio's recent stegen, blijven ze verre van duur. Vooral Europese en Chinese aandelen lijken goedkoop. Japanse aandelen worden gesteund door een sterke winstgroei en de zwakke yen.

Welke sectoren?

Op sectorniveau raden we aandelen van Amerikaanse IT- en internetbedrijven aan die een belangrijke drijvende kracht zijn in het nieuwe AI-tijdperk. In Europa geven we de voorkeur aan wereldwijd toonaangevende industriële en consumenten aandelen. Daarnaast ogen financiële waarden ondergewaardeerd, terwijl ze een hoog rendementspotentieel bieden (inkoop van aandelen en dividenduitkeringen).



Grondstoffen

Olie: compenseert India voor China?

De gemengde berichten uit China blijven onduidelijkheid scheppen over de vraag naar olie. De Chinese vraag zal niet aan hetzelfde ritme toene-

men als vorig jaar, aangezien de stimulans voor de consumptie na de heropening al achter de rug is. Het Internationaal Energie Agentschap verwacht daarom dat de groei van de Chinese vraag naar olie zal evolueren van 1,7 miljoen vaten per dag (mv/d) in 2023 tot 0,6 mv/d dit jaar. Ondertussen zal het olieconsumptie in India steeds meer in de kijker komen. De vraag in de VS zal naar verwachting een positieve impuls krijgen naarmate de economie daar tegen het einde van dit jaar aantrekt.

Aan de aanbodzijde blijft de OPEC+ een bodem leggen onder de olieprijs. Het kartel verlengde de vrijwillige productiestop van 2,2 mv/d. De OPEC+-landen kunnen hun productie in de tweede helft van het jaar geleidelijk verhogen, maar zullen zich bewust blijven van het mogelijke prijseffect. De recente acties maakten duidelijk dat ze een prijs boven de 80 dollar per vat wil. Aan de andere kant zou de olieproductie in de VS hoog moeten blijven. Geopolitieke spanningen in het Midden-Oosten en Rusland blijven dan weer grote risico's inhouden in geval van escalatie. Onze prognose voor Brent-olie voor maart 2025: 84 USD per vat.

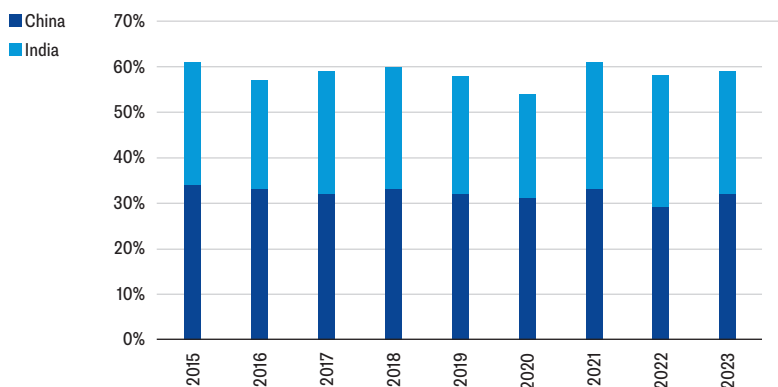
Goud piekt

Goud bereikte onlangs recordniveaus door grote aankopen vanuit China. We verwachten dat de vraag naar fysiek goud aanhoudt omdat centrale banken hun buitenlandse reserves diversifiëren. Verschillende geopolitieke en economische risico's blijven de vraag hoog houden. Aan de andere kant zullen de opportuniteitskosten voor het aanhouden van goud ook dalen nu de grote centrale banken zich voorbereiden op renteverlagingen. Deze renteverlagingen zullen de obligatierendementen op kortere looptijden temperen, waardoor ze minder aantrekkelijk worden tegenover goud, dat geen inkomsten oplevert. Prognose goudprijs voor maart 2025: 2.400 USD per ons.

Lichte rugwind voor koper

Ondanks de matige prijsstijgingen vorig jaar bleef de fysieke vraag naar koper robuust. De wereldwijde bouw van groene infrastructuur compenseerde voor de zwakke productieactiviteit wereldwijd en de kwakkelende Chinese huizenmarkt. We verwachten dat de rugwind zal aanhouden. Aan de andere kant is het onwaarschijnlijk dat het aanbod zal stijgen, omdat verscheidene mijnen in Zuid-Amerika risico lopen op verstoringen door sociale en milieuredenen. Prognose koperprijs voor maart 2025: 9.600 USD per ton.

China en India samen goed voor 60% van globale vraag naar goud



Bron: World Gold Council, Deutsche Bank AG.
Data: 19 maart 2024

Wisselkoersen

In evenwicht

De schommelingen op de valutamarkten namen onlangs af. De verwachtingen over het toekomstige monetaire beleid zijn steeds meer in lijn met de economische situatie en onze eigen verwachtingen. Daarom blijven onze prognoses grotendeels ongewijzigd. Geopolitieke onzekerheden en de talrijke verkiezingen in 2024 kunnen wel grillige schommelingen veroorzaken.

EUR/USD: weinig impact van renteverlagingen

De meeste economieën in de eurozone en de VS hebben de renteverhogingscyclus goed verteerd, ook al is de groei in de eurozone behoorlijk zwak in vergelijking met de VS. De trage maar gestage daling van de inflatie zou voor de centrale banken voldoende moeten zijn om dit jaar te beginnen met een renteverlaging. Tegen eind maart 2025 verwachten we dat de Fed en de ECB de beleidsrente met respectievelijk 75 en 100 basispunten verlaagd zullen hebben. Dit zou geen noemenswaardige impact op de EUR/USD wisselkoers moeten hebben. Uitgaande van renteverlagingen en een aantrekkende groei in de tweede helft van dit jaar, zouden de *safe haven* stromen – die eerder positief zijn voor de dollar – verder moeten afnemen. Dat zou de negatieve impact van een tragere economische groei in de eurozone op de EUR moeten neutraliseren. Wij handhaven daarom onze EUR/USD-prognose op 1,10 voor maart 2025.

USD/JPY: geen verrassingen

De groei in Japan kwam de jongste tijd tot stilstand, maar aanzienlijke loonstijgingen kunnen de dynamiek later dit jaar versterken. Dit zou de inflatie langer hoog kunnen houden en het mogelijk maken om te ontsnappen aan de deflatie-spiraal die het land de afgelopen drie decennia teisterde. We verwachten daarom dat de Bank of Japan het monetaire beleid ietsje zal verstrakken (de centrale bank voerde al één renteverhoging door). Dit zou de rendementen op staatsobligaties licht omhoog moeten duwen. Rekening



houdend met de verwachte renteverlagingen in de VS en Europa zal het renteverskil kleiner worden. Hoewel dit de JPY zou moeten ondersteunen zien we beperkte ruimte voor een betekenisvolle appreciatie. We voorspellen een USD/JPY-wisselkoers van 145 voor maart 2025.

USD/CNY: iets meer druk verwacht

Structurele problemen in de vastgoedsector wegen op China's langetermijngroei. De inflatie zal in 2024 en 2025 waarschijnlijk ruim onder de doelstelling van 3% blijven. Wij verwachten dat de People's Bank of China het monetaire beleid zal versoepelen om de consumptie te stimuleren en verdere dalingen van de huizenprijzen te beperken. Dit zal waarschijnlijk wegen op de CNY. Onze prognose voor de USD/CNY-wisselkoers is 7,35 tegen maart 2025. —

De prognoses in dit artikel zijn gebaseerd op veronderstellingen, ramingen, meningen en hypothetische modellen van het Chief Investment Office (CIO) van de Deutsche Bank groep die onjuist kunnen blijken te zijn en dienen alleen ter illustratie. Dit artikel en de informatie die het bevat vormen geen beleggingsadvies. Rendementen uit het verleden zijn geen betrouwbare indicator voor toekomstige rendementen. Beleggingsproducten zijn onderhevig aan risico's. Ze kunnen zowel omhoog als omlaag evolueren en de kans bestaat dat de belegger het bedrag van zijn belegging niet recupereert. Elke beleggingsbeslissing dient in overeenstemming te zijn met het Financial ID (beleggersprofiel) van de cliënt.

¹ 'Investment Grade'-obligaties zijn obligaties van uitgevers waarvan de financiële situatie als solide wordt beschouwd. Ze hebben een rating van AAA tot BBB- bij Standard & Poor's, of een equivalente rating bij Moody's of Fitch. Hoe hoger de rating, hoe groter de kans dat de belegger op de eindvervaldag wordt terugbetaald door de uitgever (behalve bij faillissement). ² High Yield'-obligaties zijn obligaties van uitgevers waarvan de financiële situatie als veel riskanter wordt beschouwd. Ze hebben een rating tussen BB+ en D bij Standard & Poor's, of een equivalente rating bij Moody's of Fitch. Omdat het risico op wanbetaling door High Yield-uitgevers aanzienlijk hoger is, bieden ze een potentieel hoger rendement dan 'Investment Grade'-obligaties.



Opnieuw richting lage rente? Wellicht niet

De afgelopen jaren waren we getuige van een van de sterkste rentestijgingen sinds het begin van de jaren 80. Na meer dan een decennium van ultralage rente was dat een enorme ommezwaai. Of de rente de komende jaren en decennia opnieuw de nulgrens gaat opzoeken? Dat lijkt ons weinig waarschijnlijk. Vier redenen waarom de hogere rente op lange termijn wel eens een blijver zou kunnen zijn.

1 Economische groei is een bepalende factor voor de rente. Nieuwe technologieën zoals AI bieden potentieel voor een snellere groei. En dat kan de rente hoger houden.

Wanneer iemand verwacht dat zijn inkomen in de toekomst zal dalen, dan zal hij waarschijnlijk nu meer sparen om een vermindering van zijn levensstandaard te voorkomen. Dit is de reden waarom mensen tijdens hun carrière bijvoorbeeld sparen, zodat ze bij hun pensionering geen scherpe daling van hun levensstandaard zien. Als iemand daarentegen zou verwachten dat

zijn inkomen veel sneller gaat stijgen, zoals bijvoorbeeld bij een sterkere economische groei, geldt het omgekeerde. Hij zou dan nu minder gemotiveerd zijn om te sparen, omdat hij in de toekomst zijn inkomen toch ziet aandikken. Om toch spaargeld aan te trekken, moet hiervoor dus een hogere prijs betaald worden (= hogere rente).

Vanaf 2008 kampten veel landen met een zwakke groei. Dat hielp om de rente laag te houden. Bovendien steeg in de jaren 2010 het pessimisme dat de productiviteitsgroei in de toekomst trager zou zijn dan vóór de financiële crisis. Dat heeft een impact omdat

rente uiteindelijk toekomstgericht is; daarom zijn verwachtingen voor de toekomstige groei belangrijk.

Maar met de opkomst van artificiële intelligentie en andere technologieën, liggen de kaarten ondertussen anders. Voor het eerst sinds 2008 is er opnieuw een sterk optimisme dat de productiviteitsgroei aanzienlijk kan toenemen. Dit is natuurlijk niet gegarandeerd, maar zelfs de verwachting van een hogere groei alleen al kan de rente een duwtje in de rug geven.

2 Verschillende megatrends zetten overheden ertoe aan om meer te lenen. Ook dat oefent een opwaartse druk op de rente uit.

De rente is eigenlijk een prijs die uitdrukt hoeveel het kost om nu geld te hebben in plaats van in de toekomst. En net als elke prijs wordt de rente bepaald door vraag en aanbod. In dit geval is het dus een kwestie van hoeveel mensen willen sparen (het aanbod van geld) en hoeveel mensen willen lenen (de vraag naar geld). Als de vraag dus

Voor het eerst sinds 2008 is er opnieuw een sterk optimisme dat de productiviteitsgroei aanzienlijk kan toenemen

stijgt of het aanbod daalt, zal dat de rente doen stijgen.

Overheden hebben véél geld nodig. Vaak hebben ze een begrotingstekort om de kloof te overbruggen tussen het bedrag dat ze uitgeven en het bedrag dat ze aan belastinginkomsten ontvangen. Dus moeten ze geld lenen. Maar als die tekorten oplopen en overheden bijgevolg meer obligaties uitgeven om geld op te halen, zorgt dat voor een opwaartse druk op de rente.

Er zijn verschillende redenen waarom overheden de komende jaren meer moeten of zullen uitgeven. Ten eerste vergrijst de bevolking. Dat betekent dat er meer geld nodig zal zijn voor gezondheidszorg en pensioenen. Ten tweede moet er door de geopolitieke spanningen steeds meer geld vrijgemaakt worden voor veiligheid en defensie. En tot slot zijn er forse investeringen nodig om de strijd aan te gaan tegen de klimaatverandering. Dit alles stapelt zich op in een tijdperk waarin tekorten een vast onderdeel van de beleidsvorming zijn geworden.

3 Het is onwaarschijnlijk dat de inflatie zo laag en stabiel zal zijn als in de 30-40 jaar vóór de pandemie.

Een hogere inflatie doet de nominale rente toenemen, omdat beleggers een hoger rendement eisen als compensatie voor de inflatie. Dat is ook een reden waarom centrale banken doelstellingen hebben om de inflatie laag en vooral stabiel te houden (in de VS en de eurozone is dat 2%). Inflatie die te veel op en neer gaat, creëert onzekerheid voor consumenten, bedrijven en overheden. Als eenzelfde fiets vorige maand

1.000 euro kostte, vandaag 950 euro en volgende maand 1.200 euro, dan maakt dat het moeilijk voor mensen en bedrijven om te plannen en te beslissen wanneer ze moeten kopen.

In de jaren vóór de pandemie was de inflatie redelijk stabiel. Maar sinds 2021 kwam de inflatie fors terug. Voor veel landen, waaronder de VS, aan het hoogste tempo sinds begin jaren 80. Hoewel de inflatie nu wel afkoelt, zijn er redenen om aan te nemen dat deze de komende decennia sterker zal blijven schommelen. De toenemende globalisering is een van de factoren die de inflatie sinds de jaren 80 naar beneden duwde, maar die globalisering vertraagt. Bovendien zijn geopolitieke schokken, die de voorbije jaren frequenter voorkwamen, een bijkomende oorzaak. Zo knalden voedsel- en energieprijzen hoger na de invasie van Oekraïne.

4 De periode van lage rente na 2008 werd aangedreven door unieke factoren die zich waarschijnlijk niet zullen herhalen.

Tot ze in 2022 significant begon te stijgen, lag de rente tijdens de jaren 2010 op een historisch laag niveau. Voor een groot deel was dat het gevolg van de financiële crisis. In die periode piekte de werkloosheid, was de vraag zwak en was er weinig inflatoire druk. Daarbovenop stimuleerden centrale banken

de economie door de rente te verlagen tot onder de nulgrens, en door onder meer obligaties op te kopen. Ook na de pandemie in 2020 waren er gelijkaardige ingrepen. Alleen: de financiële crisis van 2008 en de pandemie waren naar historische maatstaven ontzettend grote schokken. In termen van productiedaling waren het de zwaarste recessies in decennia in de VS. Dus zelfs als recessies de komende jaren vaker zouden voorkomen, dan nog zou het historisch gezien minder waarschijnlijk zijn om opnieuw twee zulke grote schokken op korte tijd te verwerken.

Samengevat

Als de rente op een keerpunt staat, zoals nu, neigen we soms de 'blijvendheid' van deze verandering te onderschatten. Zo hebben de markten onderschat hoe lang de rente laag zou blijven na 2008. En ook recent waren beleggers te snel om een daling van de huidige hoge rente in te prijzen. Maar de wereld na 2008 werd gedreven door unieke factoren, en er zijn verschillende trends die wel degelijk een opwaartse druk op de rente kunnen uitoefenen de komende jaren. Dus ongeacht waar de rente dit of volgend jaar naartoe gaat, suggereren de langetermijntrends dat de rente op een hoger niveau zal blijven. En dus niet zomaar zal terugkeren naar de ultralage rente zoals in de jaren 2010. —

De prognoses in dit artikel zijn gebaseerd op veronderstellingen, ramingen, meningen en hypothetische modellen van Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel die onjuist kunnen blijken te zijn en dienen alleen ter illustratie. Dit artikel en de informatie die het bevat vormen geen beleggingsadvies.

Private Banking: Als uw vermogen dat ietsje extra verdient



→ Tony Dejonghe (Co-Head Private Banking): “Dat we de instapdrempel verlagen, houdt mee verband met de toenemende complexiteit van (middel)grote en ook jongere vermogens.”

Vermogensplanning op maat van u en uw gezin. De expertise van een internationale bank. En vooral: tijd en toewijding om uw vermogen te beschermen en te laten groeien, over de generaties heen. Dat is de essentie van Private Banking bij Deutsche Bank. Voortaan kan dat voor vermogens vanaf 500.000 euro.

1 **Waarom verlaagt Deutsche Bank de instapdrempel voor Private Banking?**

“De laatste jaren merken we dat cliënten met een bepaald vermogen niet alleen behoefte hebben aan advies over hun beleggingen en praktische geldzaken. We krijgen ook vaker vragen over hoe ze hun vermogen kunnen beschermen als hun gezinssituatie wijzigt, of hoe ze de overdracht naar hun kinderen het best organiseren”, verklaart Tony Dejonghe (Co-Head Private Banking). “Dat we de instapdrempel verlagen van 1 miljoen euro naar 500.000 euro is niet alleen een weerspiegeling van deze veranderende behoeften, het houdt ook verband met de toenemende complexiteit van (middel)grote en jongere vermogens. We zien de voorbije jaren bijvoorbeeld heel wat nieuwe, succesvolle ondernemers die hun vermogen snel zien ontwikkelen. Ze zoeken professionele ondersteuning om dit kapitaal te beschermen en verder te laten aangroeien, en dat rekening houdend met hun unieke situatie – denk bijvoorbeeld aan een nieuw samengesteld gezin.”

2 **Ik heb een groot vermogen. Waarom zou ik voor Private Banking kiezen en mijn vermogen niet zelf beheren?**

Een Private Banker beschikt over de tijd en expertise om het volledige patrimonium van een cliënt te behartigen en in de diepte te werken. Grote vermogens zijn dikwijls veelzijdige en/of gecompliceerde vermogens. Het kapitaal zit vaak verspreid in diverse roerende en onroerende goederen, soms met diverse eigenaars. En er zijn meestal nog een of meerdere vennootschappen die gerund worden. Niet alleen het beheer van dat vermogen vraagt een gedegen opvolging, ook de lange termijn mag niet uit het oog verloren worden. Fiscaliteit, erfrecht, ... zijn voortdurend in ontwikkeling en kunnen een grote impact hebben.

“De meeste cliënten kiezen voor Private Banking omdat ze op al die fronten ontzorgd willen worden”, sluit Vincent Verhulst (Co-Head Private Banking) aan. “Zoals elke cliënt een eigen verhaal heeft, heeft ook elk vermogen een eigen verhaal. Daarom is goed luisteren het eerste wat uw Private Banker doet. Hij of zij moet uw verhaal door en door kennen om u te ondersteunen bij het realiseren van uw doelen en het tackelen van uw bezorgdheden. Uw Private Banker brengt vervolgens samen met u de dynamiek van uw vermogen in kaart en verzamelt indien nodig de juiste experts rondom u.”

Goed luisteren is het eerste wat uw Private Banker doet. Hij of zij moet uw verhaal door en door kennen om u te ondersteunen bij het realiseren van uw doelen en het tackelen van uw bezorgdheden

→

Vincent Verhulst (Co-Head Private Banking): ←
“In de loop van uw leven verandert uw persoonlijke situatie geregeld. Ook tijdens die scharniermomenten is uw Private Banker uw bondgenoot: hij of zij schakelt mee met u, en beschikt over de ervaring om u bij te staan.”

→ **3** Wat maakt Private Banking bij Deutsche Bank uniek?

Ten eerste onderscheiden we ons door onze sterke toewijding. Een Private Banker bij Deutsche Bank heeft slechts een beperkt aantal cliënten. Dat zorgt ervoor dat de kwaliteit van de dienstverlening hoog blijft en dat elke cliënt de opvolging krijgt die hij of zij verdient. Deze persoonlijke benadering maakt een diepgaande relatie en maatwerk mogelijk. “Onze Private Bankers nemen de tijd om u echt te leren kennen, wat cruciaal is voor het aanbieden van advies dat niet alleen technisch accuraat is, maar ook naadloos aansluit bij uw persoonlijke situatie, wensen en doelen”, vervolgt Vincent Verhulst. “In de loop van uw leven zal uw persoonlijke situatie overigens geregeld veranderen. Ook tijdens die scharniermomenten is uw Private Banker uw bondgenoot: hij of zij schakelt mee met u, heeft een globale kijk op uw vermogen en uw familiale situatie, en beschikt over de ervaring om u bij te staan en te begeleiden in alle belangrijke fasen van uw leven.”

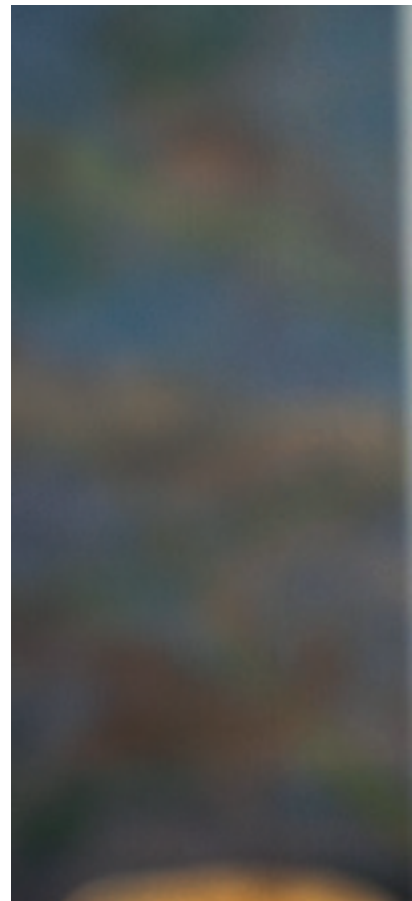
Al meer dan 150 jaar is Deutsche Bank actief op de internationale markt. Meer dan 900 analisten werken vanuit de belangrijkste financiële harten ter wereld en bieden een antwoord op de meest complexe behoeften van cliënten wereldwijd

Bank actief op de internationale markt. Meer dan 900 analisten werken vanuit de belangrijkste financiële harten ter wereld en bieden een antwoord op de meest complexe behoeften van cliënten wereldwijd. “Ze volgen de geopolitieke trends en de laatste ontwikkelingen op de voet. Vanuit die positie zijn we in staat om enerzijds snel in te spelen op opportuniteiten en anderzijds bewuster om te gaan met risico’s”, vertelt Tony Dejonghe. “Deze inzichten vertalen we in ons aanbod, in de samenstelling van de portefeilles van onze cliënten en in hoe we communiceren. Al onze Private Bankers genoten bovendien een opleiding Financial Planning aan de Antwerp Management School, die exclusief voor Deutsche Bank is ontwikkeld.”

Ten derde onderscheiden we ons door het aanbod. We hanteren al jaar en dag een open architectuur. Dat betekent dat u voor uw beleggingen niet gebonden bent aan onze eigen producten, maar toegang krijgt tot kwalitatieve producten van tientallen andere financiële instellingen. Deze aanpak biedt de meeste garantie op transparantie en objectiviteit. Private Banking-clieënten kunnen onder andere kiezen om zelf te beleggen, te laten beleggen of samen te beleggen. Bij laten beleggen of discretionair beheer laat u (een deel van) uw portefeuille beleggen in lijn met uw voorkeuren en volgens de marktvisie van de Deutsche Bank groep. Voor beleggers die graag samen beleggen, bieden we begeleiding aan via hun Private Banker. Wie kiest voor adviesbeheer met een beleggings-expert kan rekenen op een copiloot om de portefeuille samen te stellen en zowel proactief als reactief te beheren.

4 Hoe blijf ik zelf het overzicht bewaren over mijn vermogen?

Private Banking bij Deutsche Bank is geen zwarte doos. “Uw vermogen in kaart brengen, doen





we niet op een vel papier dat in een schuif verdwijnt of in een spreadsheet”, benadrukt Vincent Verhulst. “We werken met een digitaal platform waar zowel u als uw Private Banker toegang tot hebben. Op dit platform is het mogelijk om belangrijke documenten te centraliseren in een digitale kluis en ze makkelijk van overal te raadplegen, om een gestructureerde inventaris van het vermogen op te maken (liquiditeiten, beleggingen, vastgoed, vennootschap(pen), private equity, kredieten, levensverzekeringen, kunstwerken, juwelen ...), om een nauwkeurig familie-organigram op te stellen, om een inventaris te maken van schenkingen, enzovoort. Het platform laat eveneens toe om de evolutie van uw vermogen en de impact van belangrijke gebeurtenissen te simuleren (huwelijk, aankoop van vastgoed, schenking, erfenis, pensionering, uitbetaling van een groepsverzekering ...).”

Kan u dit jaar nog een tweede verblijf in het buitenland kopen én tegelijk een paar jaar vroeger stoppen met werken? Hoeveel kan u vandaag al aan de kinderen schenken zodat u later zelf nog genoeg heeft om comfortabel te leven? Hoe ziet de successiefactuur er voor uw nabestaanden uit mocht er vandaag iets met u overkomen? Al deze vraagstukken maken we inzichtelijk voor u. En betere inzichten, betekent ook dat het advies dat u krijgt gericht en efficiënter wordt.

5 Waarin verschilt het aanbod met Personal Banking en Wealth Management?

Of het nu om Personal Banking, Private Banking of Wealth Management gaat: we gaan steeds voluit voor een kwalitatieve dienstverlening, een ruim aanbod en hoogwaardig advies. Dat geldt zowel voor een startende belegger die een eerste kapitaal om te beleggen ter beschikking heeft, als voor wie over een belegbaar vermogen van 10 miljoen euro beschikt. Het verschil in het aanbod en de services zit voornamelijk in de complexiteit van het vermogen en de behoefte aan maatwerk. Omdat grotere vermogens in de regel ook complexere vermogens zijn, zijn de behoeften anders en vereisen ze nu eenmaal een meer gespecialiseerde aanpak. Meer achtergrond over ons Wealth Management-aanbod ontdekt u op de volgende pagina. —

Meer weten of een afspraak maken?

—
 Neem een kijkje op deutschebank.be/privatebanking of bel 02 551 60 20



Vermogensbeheer zonder grenzen

Wealth Management richt zich op cliënten met de hoogste en vaak internationaal vertakte vermogens die een doorgedreven en gespecialiseerde aanpak vergen. Op verkenning met Gilles Staquet, het hoofd van Wealth Management in België.

Cliënten die voor Wealth Management kiezen bij Deutsche Bank zijn voornamelijk ondernemers of industriële families. “Over het algemeen beschikken zij over vermogens met complexe uitdagingen die een specifieke verfijning en expertise vereisen. In de praktijk werken we met vermogens van 10 miljoen euro of meer”, vertelt Gilles Staquet. “De specificiteit van Wealth Management ligt in het maatwerk, perfect aangepast aan de context en uitdagingen van de cliënt. Hiervoor kan de Wealth Manager, meestal een financiële veteraan met ruim 20 jaar ervaring, een beroep doen op alle afdelingen van de bank. En dat zowel in België als in het buitenland, of het nu gaat om Investment Banking, Corporate Banking of bij DWS, onze vermogensbeheerder.”

Zowel voor privé- als professionele behoeften

Deze internationale verbondenheid biedt veel voordelen omdat Deutsche Bank haar Wealth Management-clients ook buiten België kan bedienen, bijvoorbeeld om de aankoop van een buitenlands eigendom te financieren. “We kunnen in enkele minuten contact opnemen met experts over de hele wereld en hun mening of advies vragen over een opportuniteit of een probleem”, vervolgt hij. “Als u zowel privé als voor uw onderneming in verschillende landen actief bent, is het handig als uw bank dat ook is. Het feit dat we kunnen gebruikmaken van de experti-

se van de investeringsbank en de zakenbank betekent dat we zowel aan de privé- als aan de professionele behoeften van onze cliënten kunnen tegemoetkomen. Een ander verschil met de meeste lokale Belgische banken is de omvang van onze balans en onze financieringscapaciteit. Deutsche Bank gebruikt deze capaciteit omzichtig, maar kan honderden miljoenen euro's lenen voor een project als dat zinvol is.”

Vruchtbare voedingsbodem

Deutsche Bank is al vele jaren actief in Wealth Management. “We werken in 98 landen, via 79 kantoren. Deutsche Bank is oorspronkelijk opgericht in 1870 om Duitse fabrikanten te helpen hun producten wereldwijd te exporteren. Het derde DB-filiaal, na Hamburg en Bremen, was in Shanghai ... en dat was meer dan 150 jaar geleden”, geeft

Gilles Staquet aan. “In de loop van de jaren werd het duidelijk dat we een toegewijde service moesten ontwikkelen voor deze ondernemers die een aanzienlijk vermogen hadden opgebouwd, en zo ontstond Wealth Management.”

Ook ons land biedt een groot potentieel in het segment. “We zijn een vruchtbare voedingsbodem voor briljante ondernemers. De missie van Deutsche Bank is om

hen te helpen slagen en een waardevolle nalatenschap achter te laten voor toekomstige generaties. België is namelijk altijd al een bakermat van ondernemerschap geweest, van de grote industriëlen van weleer zoals Ernest Solvay, tot meer hedendaagse namen zoals Odoo en Argenx.” —

Als u zowel privé als voor uw onderneming in verschillende landen actief bent, is het handig als uw bank dat ook is



DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC, compartiment van de bevek
DWS Strategic, beheerd door DWS Investment S.A.

Beleggen zonder grijze haren

Geduld is een gave die goud waard is als belegger. Maar in een wereld waarin bijna alles om snelheid draait en de drang naar onmiddellijke resultaten vaak de overhand neemt, is dat makkelijker gezegd dan gedaan. Hoe bouwt u op een gedisciplineerde manier een portefeuille op die uitzicht biedt op een aantrekkelijk potentieel rendement én u meer rust geeft?

Een uitslaande brand in het Midden-Oosten, een slabakkende Chinese en Europese economie, een patstelling in de oorlog in Oekraïne, een handvol Amerikaanse regionale banken die over de kop ging, inflatie die nog steeds niet tot een aanvaardbaar niveau zakt en Donald Trump die een nieuwe gooi doet naar het presidentschap. Stel dat u in januari 2023 al wist wat de rest van het jaar in petto zou hebben ... in dat geval had u misschien toen overwogen om uw beleggingen te verkopen en om terug te keren als het stof neergedaald was.

Hoe dan ook, iedereen verwachtte na de aderslating van 2022 meer tegenwind voor de aandelen- en obligatiemarkten. De Federal Reserve en Europese Centrale Bank waren immers nog lang niet klaar met hun renteverhogingen en bovendien ging bijna iedereen ervan uit dat een recessie om de hoek loerde. Zelfs de meest optimistische beleggers dachten dat 2023 op zijn best in het lichtgroen zou eindigen.

Een kern als ruggengraat

Gelukkig draaide het beter uit. De beurzen zetten in 2023 een prima prestatie neer, ook al bleven de markten het jaar

door heel volatiel (de sterke prestatie was grotendeels toe te schrijven aan een uitstekende november en december). 2023 leverde dan ook – nog maar eens – het bewijs dat het onmogelijk is de markt te timen. Wie besliste om aan de zijlijn te gaan staan, miste een van de strafste rally's van de voorbije jaren. Belegd blijven op lange termijn biedt vaak meer kans op succes dan de markt te proberen timen (zie pagina 24-25).

Alleen: tijd in de markt doorbrengen kan best stressvol zijn. Rendement behalen is natuurlijk de essentie van beleggen, maar dan liefst zonder grijze haren te krijgen. Net daarom adviseren we cliënten om hun portefeuille op te bouwen volgens de kern-satellietstrategie. De kern is de ruggengraat. Die moet er in de eerste plaats voor zorgen dat uw beleggingen een degelijk rendement proberen te genereren. Daarnaast zou de kern ook tegen een duw moeten kunnen als er onrust op de markten is, én de wind in de rug kunnen krijgen als het weer omslaat. De satellieten zorgen op hun beurt voor extra aandrijving en diversificatie (denk aan

thematische beleggingen zoals artificiële intelligentie, cyberveiligheid en gezondheidszorg).

Hoe de kern opbouwen?

De kern doordacht opbouwen is cruciaal. Dat komt omdat 90% van het rendement op lange termijn bepaald wordt door de strategische verdeling van de onderliggende activa¹. Anders gezegd: het is veel belangrijker om te kiezen in welke verhouding u in welke activaklassen (aandelen, obligaties, grondstoffen ...) belegt, dan in welke specifieke effecten of dan te timen wanneer u best in en uit de markt stapt.

Behalve de strategische verdeling van activaklassen, moet de kern van uw portefeuille ook tegen een storm bestand zijn. Een beproefde aanpak is door elke activaklasse zelf ook te diversifiëren, bijvoorbeeld over verschillende sectoren, geografische gebieden en zelfs beleggingsstijlen (waarde, groei, dividend ...). Dit kan helpen om de volatiliteit af te vlakken en uw kansen op een beter rendement te verhogen. Alleen: als beleggers blijven we nog altijd mensen met emoties. Als de beurs plots 7% zakt (of omgekeerd: plots 7% stijgt), is het normaal dat u op de (ver)koopknop

Het is veel belangrijker om te kiezen in welke verhouding u in welke activaklassen belegt, dan in welke specifieke effecten

wil duwen. Om in dergelijke omstandigheden toch voor een vorm van gemoedsrust te zorgen bestaat er een techniek die tracht het neerwaartse risico binnen bepaalde grenzen te houden. Dat kunt u best beschouwen als een airbag die de impact van een beurschok tempert.

DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC

DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC is een compartiment van het fonds² DWS Strategic en kan een oplossing zijn voor de kern van uw portefeuille. De fondsenbeheerder maakt gebruik van strategische activa-allocatie om het compartiment samen te stellen en te beheren. De blootstelling aan aandelengerelateerde investeringen kan schommelen tussen 30 en 80%.

Voor de beleggingsbeslissingen laat de beheerder zich leiden door de langetermijnverwachtingen van het Chief Investment Office van de Deutsche Bank groep. Dat is een centraal team van beleggingsprofessionals die de macro-economische ontwikkelingen en de globale financiële markten nauwlettend volgen. Ze genereren ideeën en adviezen die de beheerder gebruikt om beslissingen te nemen over de activa-allocatie. De samenstelling van het compartiment is gebaseerd op hun verwachtingen voor de komende 10 jaar. In normale marktomstandigheden herschikt de beheerder eenmaal per jaar de activa-allocatie in functie van de veranderende langetermijnverwachtingen.

Mechanisme tegen neerwaartse risico's

DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC beschikt over een mechanisme om het neerwaartse risico binnen bepaalde grenzen te proberen houden. Deze

indeckingsstrategie bestaat erin te investeren in financiële derivaten, die de mogelijkheid bieden om bepaalde activa te verkopen tegen een vooraf bepaalde prijs binnen een bepaalde periode. Als de marktprijzen dalen, dan neemt de waarde van deze instrumenten toe, wat helpt om een deel van de potentiële verliezen in de rest van de portefeuille te compenseren. Bovendien kan de blootstelling aan risicovolle activa zo verhoogd worden om mee te surfen als de markten stijgen. De indekkingsinstrumenten, ook hedging³ genoemd, brengen potentiële kosten met zich mee. Hoewel de beheerders alles in het werk zullen stellen om de beoogde doelstelling van het compartiment te bereiken om het neerwaartse risico op jaarbasis binnen bepaalde limieten te houden, is het bereiken van

deze doelstelling niet gegarandeerd.

Het is dus belangrijk te begrijpen dat zo'n afdekkingsmechanisme geen garantie biedt tegen verlies, maar eerder beoogt om de verliezen te beperken bij heel sterke koersdalingen (denk aan de financiële crisis van 2008-2009 en de coronacrisis).

Gediversifieerd en transparant beleggen

DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC belegt in zorgvuldig gekozen en kostenefficiënte ETF's⁴. Het gebruik van ETF's zorgt voor diversificatie en maakt ook de maandelijkse rapportering helder. De beheerder volgt de prestaties van de ETF's constant op via een actief proces.

Deze strategie kan dus geschikt zijn om de kern van een robuuste

→





→ beleggingsportefeuille te vormen, afgestemd op het beleggersprofiel en de risicobereidheid van de individuele belegger. Met deze benadering richt u zich op potentiële kapitaalgroei op lange termijn en streeft u naar kostenefficiëntie, terwijl u profiteert van een mechanisme dat verliezen probeert te beperken tijdens hevige marktturbulenties. U volgt een strategische lange-termijnvisie op beleggen, waarbij zowel groeipotentieel als risicobeheer centraal staan.

Tot slot: DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC is één compartiment van het fonds DWS Strategic. Overweegt u een meer dynamische of meer defensieve oplossing – in lijn met uw Financial ID – neem dan vrijblijvend contact op met uw Personal Banker of Private Banker voor advies. —

Elke beleggingsbeslissing moet gebaseerd zijn op het Essentiële-informatiedocument (KID) en het prospectus en in overeenstemming zijn met uw Financial ID⁵.

¹ Zie bijvoorbeeld Gary P. Brinson, L. Randolph Hood and Gilbert L. Beebower: Determinants of Portfolio Performance: Financial Analysts Journal, January-February 1995.

² De term 'fondsen' is de gebruikelijke benaming voor een Instelling voor Collectieve Beleggingen (ICB), die kan bestaan onder het statuut van een ICBE (UCITS) of een AICB (niet-UCITS), en die diverse rechtsvormen kan aannemen (bevek, GBF enz.). Een ICB kan compartimenten bevatten. De fondsen zijn onderhevig aan risico's. Ze kunnen zowel stijgen als dalen en mogelijk krijgen beleggers het bedrag van hun belegging niet terug.

³ Hedging zijn wederzijdse contracten die hun economische waarde ontlenen aan de reële waarde van een marktbenchmark. De benchmark wordt de onderliggende waarde genoemd. Onderliggende waarden kunnen effecten, financiële ratio's of grondstoffen zijn. Afhankelijk van de vorm van de belangrijkste prestatieverbinten in het contract, wordt onderscheid gemaakt tussen transacties met een vaste looptijd, optietransacties of swaptransacties.

⁴ ETF's, ook wel trackers genoemd, zijn fondsen die op de beurs noteren, waardoor u ze gedurende de hele beursdag kunt kopen en verkopen, zoals beursgenoteerde effecten. Trackers streven ernaar het verloop van een vooraf bepaalde beursindex zo getrouw mogelijk na te bootsen.

⁵ Meer info op deutschebank.be/financialid

DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC, compartiment van de bevek DWS Strategic, beheerd door DWS Investment S.A.

Doelstellingen & beleggingsbeleid

Het fonds wordt actief beheerd. Het fonds wordt niet beheerd aan de hand van een benchmark. Het fonds promoot sociale en milieukennmerken en is onderworpen aan de vereisten voor openbaarmaking van een financieel product in overeenstemming met artikel 8(1) van Verordening (EU) 2019/2088 betreffende informatieverstrekking over duurzaamheid in de financiële dienstensector. Meer informatie over ESG is beschikbaar in het verkoopprospectus en op de website van DWS. Het beleggingsdoel van het fonds is de realisatie van een kapitaal aangroei op middellange tot lange termijn en beoogt het kapitaal te vrijwaren voor verliezen van meer dan 18% over een voortschrijdende periode van 12 maanden. Om het beleggingsdoel te realiseren, streeft het fonds naar blootstelling in drie portefeuilles van primaire klassen van activa, die onderling en intern per fonds gediversifieerd zijn, namelijk een vastrentende portefeuille, een aandelenportefeuille en een alternatievenportefeuille. De beleggingen van het fonds worden naar de portefeuilles gealloceerd in de verhoudingen die de Beleggingsbeheerder, DWS Investment GmbH, uitgaande van het advies verkregen van de Beleggingsadviseur, zijnde de afdeling vermogensbeheer van Deutsche Bank AG, naar eigen inzicht heeft vastgesteld. Om de Beleggingsbeheerder te adviseren, werkt de Beleggingsadviseur met een strategische vermogensallocatiemethodiek, waarin rekening wordt gehouden met het verwachte rendement, de volatiliteit en de correlatie in elke portefeuille. De Beleggingsadviseur beoogt een allocatie voor te stellen die de kans biedt op een kapitaal aangroei op middellange tot lange termijn. De verwachte allocatiepercentages voor een «evenwichtige» portefeuille bedragen a) vastrentende portefeuille: maximaal 70%; b) aandelenportefeuille: 30-80%; en c) alternatievenportefeuille: 0-15%. Tevens streeft het fonds ernaar elk van de portefeuilles een hogere gewicht te geven naar blootstelling aan activa in de eurozone toe, zodat het fonds een Europese focus heeft. Naast de allocatie naar de portefeuilles streeft de Beleggingsbeheerder naar de implementatie van een strategie op basis van de aanbeveling van de Beleggingsadviseur die gericht is op de vrijwaring van kapitaal door een daling in de waarde van de activa van het fonds te beperken tot ten hoogste 18% (de risicoreductiestrategie) over 12 maanden. De risicoreductiestrategie beoogt het potentiële verlies in het fonds over een voortschrijdende termijn van 12 maanden te beperken. De risicoreductiestrategie houdt beleggingen in financiële derivaatinstrumenten in. Blootstelling aan de portefeuilles wordt hoofdzakelijk verkregen door te beleggen in een of meer beursgenoteerde fondsen (elk een ETF) of andere collectieve beleggingsfondsen of, bij posities in specifieke commodities, via schuldefecten die gekoppeld zijn aan de waardeontwikkeling van deze specifieke commodities, zoals beursgenoteerde schuldbewijzen of certificaten. Als alternatief voor een belegging in een ETF kan de Beleggingsbeheerder middels financiële derivaatinstrumenten blootstelling verwerven aan een financiële index. Bij de selectie van geschikte beleggingen wordt rekening gehouden met de ecologische en sociale aspecten en de principes van deugdelijk bestuur (ESG-criteria). Deze aspecten zijn van essentieel belang voor de beleggingsstrategie. Het rendement van het product wordt weergegeven door de dagelijks berekende intrinsieke waarde en eventuele uitkeringen. De valuta van het compartiment is EUR. Opbrengsten en koerswinsten worden niet uitgekeerd. Dit fonds is een compartiment van DWS Strategic, waarvoor het prospectus en de periodieke rapporten in hun geheel worden opgesteld. De activa en passiva van elk compartiment zijn wettelijk gescheiden. Activa van een compartiment zijn daarom niet beschikbaar in geval van vorderingen op, of insolventie van, een ander compartiment. Mogelijk zijn er meer aandelen categorieën beschikbaar voor dit fonds – zie het betreffende deel van het prospectus voor meer bijzonderheden. Aandelen kunnen in veel gevallen ook worden omgewisseld voor aandelen van een andere aandelen categorie van hetzelfde of een

ander compartiment van DWS Strategic SICAV. Meer bijzonderheden zijn terug te vinden in het gedeelte "Omwisseling van aandelen" van het verkoopprospectus. De bewaarder is State Street Bank International GmbH, Zweign. Luxemburg. Nadere informatie over dit fonds, zoals het prospectus en het meest recente jaar- en halfjaarverslag, is kosteloos verkrijgbaar online op www.dws.com/fundinformation/. Deze documenten zijn beschikbaar in het Engels of het Duits. De documenten en andere informatie (inclusief de meest recente aandeelprijzen) zijn gratis beschikbaar. Zowel het rendement als het kapitaal zijn niet gegarandeerd of beschermd.

Retailbeleggersdoelgroep

Het compartiment is bedoeld voor particuliere beleggers met basiskennis en -ervaring en een beleggingshorizon op middellange termijn die verliezen kunnen incasseren. Het compartiment is bruikbaar ten behoeve van de algemene opbouw van kapitaal. Het hierboven vermelde beleggingsbeleid is afkomstig uit de KID. Het rendement noch het kapitaal zijn gegarandeerd of beschermd. De beheerder kan de commercialisering van het compartiment in België stopzetten.

Beleggingsproducten kunnen in waarde stijgen of dalen en het is mogelijk dat beleggers het bedrag van hun belegging niet recupereren. U vindt een uitvoerige beschrijving van de risico's in het Essentiële-informatiedocument (KID) en het prospectus. **Kredietrisico:** Insolventie of daling van de kredietwaardigheid van een emittent in de portefeuille. **Liquideitsrisico:** Kans op waarderingmoelijkheden 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 volatiler 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. **Duurzaamheidsrisico:** Een duurzaamheidsrisico is een gebeurtenis of situatie op milieu-, sociaal of bestuursgebied die, indien hij zich voordoet, een reëel of potentieel wezenlijk nadelig effect kan hebben op de prestaties van de belegging.

Alvorens in te tekenen moet u kennisnemen van het Essentiële-informatiedocument (KID) en het prospectus. We bevelen u ook aan om de tarieven en de laatste periodieke verslagen van de bevek door te nemen. Deze documenten zijn gratis verkrijgbaar in het Nederlands en in het Frans in de Advisory Centers van Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel als distributeur en financiële dienstverlener van het fonds.

Meer info over uw rechten kunt u terugvinden in het document 'Samenvatting van de rechten van beleggers', op <https://public.deutschebank.be/f2w/media-pdf/samenvatting-rechten-beleggers.pdf>.

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 35; e-mail: clienent@db.com). Als de behandeling van de klacht zoals hierboven bedoeld de cliënt geen genoegdoening verschaft, kan hij contact opnemen met de Ombudsman - adres: Ombudsfm vzw, North Gate II, Koning Albert II-laan 8 bus 2, B-1000 Brussel; e-mail: ombudsman@ombudsfm.be; website: www.ombudsfm.be

Technische gegevens

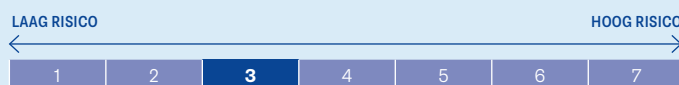
Basisgegevens

Aandelenklasse:	LC
Deelbewijzen:	Kapitalisatie
ISIN-code:	LU2258443139
Naam van de BEVEK:	DWS Strategic
Munteenheid:	EUR
Land van oorsprong:	Luxemburg
Nationaliteit van de beheerder:	Luxemburg
Minimuminschrijving:	25.000 euro bij Deutsche Bank
Instapkosten:	Max. 4% (bij Deutsche Bank max. 1,5%)
Uitstapkosten:	0%
Lopende kosten (inclusief de beheersprovisie):	1,55% (bestaande uit 1,49% beheer- en administratiekosten en 0,06% transactiekosten)
Swing pricing ² :	Van toepassing (zie prospectus)
Anti-verwateringsmechanisme ³ :	Niet van toepassing
De NIW kan worden geraadpleegd via:	www.fundinfo.com

Belastingstelsel in België⁴

Aandelenklasse:	LC
Juridische aard:	Compartiment van een bevek naar Luxemburgs recht DWS Strategic
TOB bij aankoop:	-
TOB bij uitstap:	1,32% (max 4.000 euro)
Roerende voorheffing op dividenden:	-
Roerende voorheffing bij afkoop ⁴ :	30%

Risico-indicator



De risico-indicator komt uit het Essentiële-informatiedocument (KID) en gaat ervan uit dat je het product (ten minste) een periode van 5 jaren aanhoudt.

De Summary Risk Indicator (SRI) geeft een indicatie van het risico verbonden aan de belegging in een instelling voor collectieve belegging. Het laat zien hoe risicovol het product is in vergelijking met andere producten en hoe groot de kans is dat het product aan waarde verliest als de markten bewegen of de fondsbeheerder u niet kan terugbetalen. Het waardeert het risico op een schaal van 1 (laag risico) tot 7 (hoog risico). De laagste categorie wijst er niet op dat de belegging zonder risico is. De synthetische risico-indicator is gebaseerd op de huidige situatie en kenmerken van het product en is mogelijk geen betrouwbare indicatie van het toekomstige risicoprofiel van het product. De aangegeven risicocategorie is niet gegarandeerd en kan in de loop van de tijd veranderen. Indien de valuta van het product niet euro (EUR) is, dient u rekening te houden met het wisselkoersrisico. Uw uiteindelijke winst of verlies zal dus ook afhangen van de wisselkoers tussen de twee munten. Met dit risico wordt geen rekening gehouden in bovenstaande indicator.

¹ De lopende kosten zijn exclusief prestatievergoeding en transactiekosten. Deze lopende kosten worden berekend op basis van de KID. Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel ontvangt vanwege de beheerder van de ICB een percentage van diens beheersvergoeding in de vorm van retrocessies. In het algemeen varieert dit percentage tussen 50% en 60%. Meer bijzonderheden zijn op verzoek verkrijgbaar bij Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel.

² Swing pricing verwijst naar een proces waarbij de netto-inventariswaarde (NIW) van een fonds wordt aangepast om de transactiekosten die voortvloeien uit de in- en uitstroom in dit fonds, te laten vereffenen door de in- en uitstromende beleggers. Swing pricing kan een nuttig mechanisme zijn om de belangen van bestaande beleggers te beschermen tegen de negatieve impact op de netto-inventariswaarde. Gelieve het prospectus van het fonds te raadplegen om de precieze toepassingsvoorwaarden ervan te kennen.

³ De beheerder kan een anti-verwateringsmechanisme (ook wel anti-dilution levy genoemd) toepassen op beleggers die tot het fonds toe- of uitstroom. De variabele antiververwateringsheffing maakt een verhoging (of verlaging) van de instap- en uitstapvergoedingen mogelijk en wordt berekend op basis van de geraamde kosten van de handel in de onderliggende beleggingen. Deze verwateringsheffing wordt aan het fonds betaald om de kosten van de herstructurering van de portefeuille voor de bestaande beleggers te beperken.

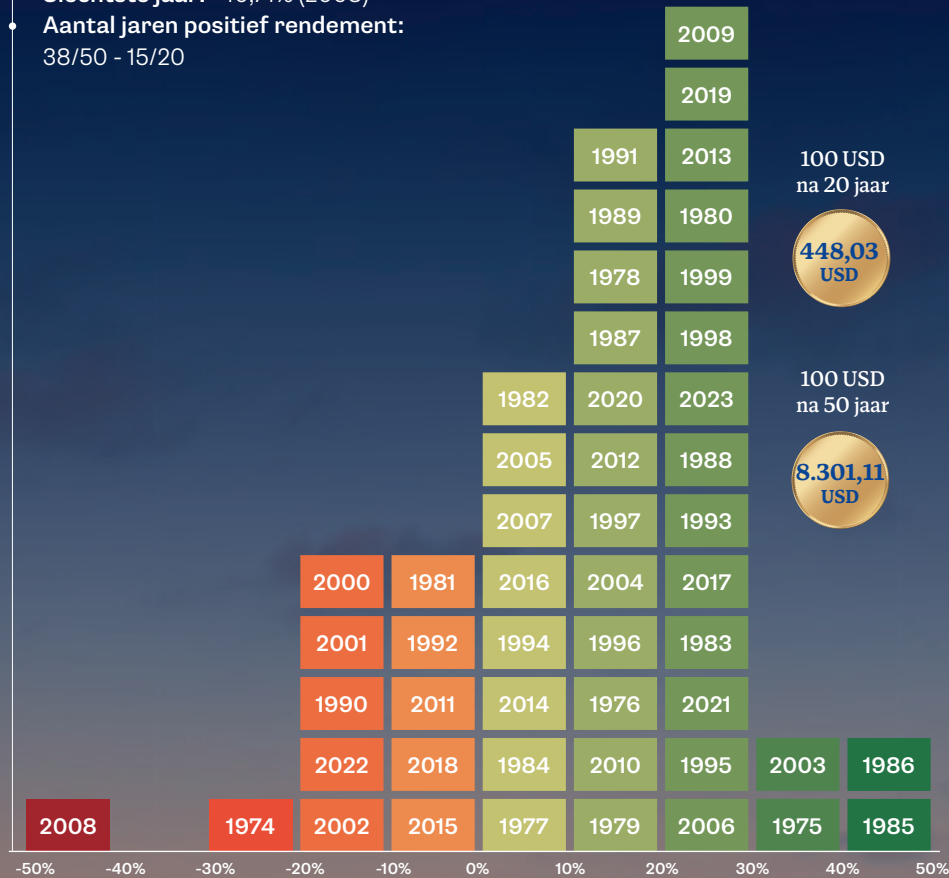
⁴ Fiscale behandeling volgens de geldende wetgeving op de datum van deze brochure en afhankelijk van de individuele fiscale situatie van de belegger. Bij terugkoop van kapitalisatie- en distributieaandelen kan de individuele belegger, natuurlijke persoon en Belgisch inwoner, onderworpen zijn aan een roerende voorheffing van 30% op de inkomsten (onder vorm van interesten, meerwaarden of minderwaarden) die rechtstreeks of onrechtstreeks, afkomstig zijn van de schuldvorderingen, indien het fonds voor meer dan 10% van zijn activa in schuldvorderingen (25% indien de aandelen door de belegger aangekocht vóór 1 januari 2018) belegt, zoals bedoeld in artikel 19bis van het WIB92. Dit document vormt geen fiscaal noch juridisch advies.

Waarom het vaak beter is om belegd te blijven

Uw beleggingen verkopen wanneer de markten in crisismodus zijn, kan aanvoelen als een juiste zet. Tientallen jaren aan marktdata tonen echter dat het meestal beter is om belegd te blijven, en niet voortdurend in- en uit te stappen. Het simpele geheim van succesvolle beleggers? Geduld en discipline.

MSCI World Total Return

- Beste jaar: + 41,89% (1986)
- Slechtste jaar: -40,71% (2008)
- Aantal jaren positief rendement: 38/50 - 15/20



- De **MSCI World Total Return** is een wereldwijde aandelenindex die het totale rendement (incl. herbelegde dividenden) meet van aandelen uit 23 geïndustrialiseerde markten, uitgedrukt in USD.
- De **S&P 500 Total Return** vertegenwoordigt het totale rendement (incl. herbelegde dividenden) van de 500 grootste bedrijven genoteerd op Amerikaanse beurzen, uitgedrukt in USD.
- De **Nasdaq Composite Total Return** weerspiegelt het totale rendement (incl. herbelegde dividenden) van alle aandelen genoteerd op de NASDAQ-beurs, uitgedrukt in USD, en staat bekend om zijn sterke focus op techbedrijven.
- De **Stoxx Europe 600 Total Return** is een Europese aandelenindex die het totale rendement (incl. herbelegde dividenden) meet van 600 grote, middelgrote en kleine bedrijven uit verschillende Europese landen, uitgedrukt in EUR.
- De **Nikkei 225 Total Return** is een index die het totale rendement (incl. herbelegde dividenden) meet van 225 toonaangevende bedrijven genoteerd op de Tokyo Stock Exchange, uitgedrukt in Japanse yen.
- De **SSE50 Total Return** is een index die het rendement van de 50 grootste A-aandelen (incl. herbelegde dividenden) vertegenwoordigt, genoteerd op de Shanghai Stock Exchange, en uitgedrukt in Chinese yuan.

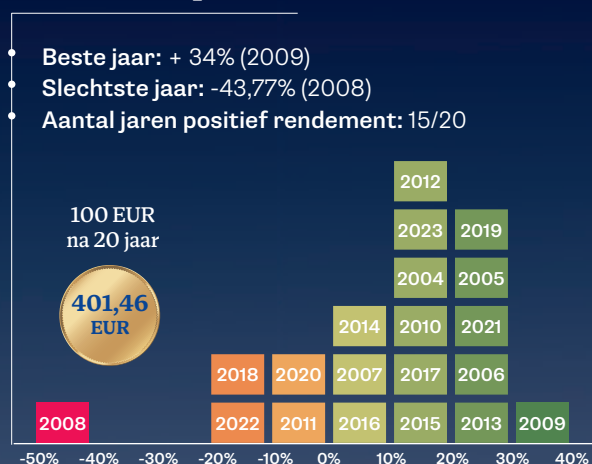
S&P 500 Total Return



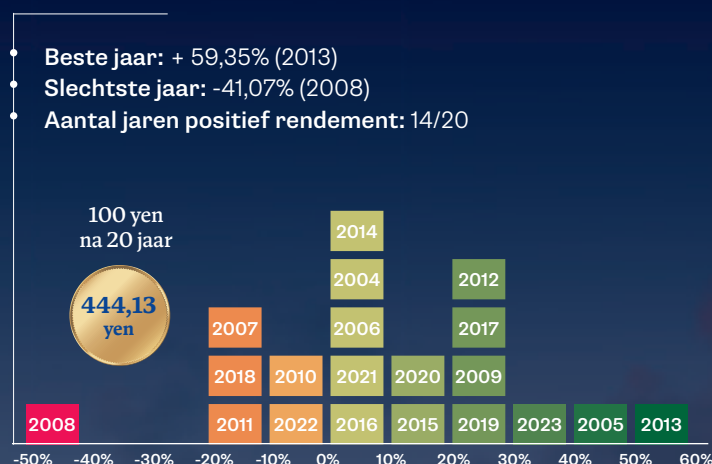
Nasdaq Composite Total Return



STOXX Europe 600 Total Return



Nikkei 225 Total Return



SSE50 Total Return



Bron: Bloomberg Finance L.P. Rendementen uit het verleden bieden geen garanties voor de toekomst. Dit artikel en de informatie die het bevat vormen geen beleggingsadvies. Beleggingsproducten zijn onderhevig aan risico's. Ze kunnen zowel omhoog als omlaag evolueren en de kans bestaat dat de belegger het bedrag van zijn belegging niet recupereert. Elke beleggingsbeslissing dient in overeenstemming te zijn met het Financial ID (beleggersprofiel) van de cliënt.

→ *Leen Ponet en Lode Fastré:*
*“Het is en blijft onze missie om
klanten te helpen voor wie het
niet evident is om naar de apo-
theek te gaan of die meer keuze
willen”*



—
We pendelden 10 keer
per dag met een busje op
en af naar ons magazijn.
Heel inefficiënt, maar zo
moest het volgens de wet



Dromen, dozen en doorzettingsvermogen

Hoe Farmaline de eerste en grootste online apotheek van het land werd

Een online apotheek lanceren in een tijd dat shoppen op het internet nog een rariteit was onder Belgen. Lode Fastré en Leen Ponet deden het in 2008. Maar een makkelijke bevalling? Dat was het allesbehalve. En is het nog steeds niet.

Een labyrint van gestapelde dozen, dwars door de woonkamer tot in een container in de achtertuin. De laptop op de keukentafel. En dan maar heen en weer rennen om tubes en potjes in postpakketjes te stoppen. De eerste jaren van Farmaline.be waren op z'n zachtst gezegd pittig: de romantiek van het ondernemerschap, vermengd met de chaos van het dagelijks leven. Vandaag – zo'n vijftien jaar later – is Farmaline uitgegroeid tot de grootste online apotheek van het land. En heeft het geesteskind van Leen Ponet (43) en Lode Fastré (41) de vleugels ook in het buitenland uitgeslagen. Al lag de weg bezaaid met hindernissen, en ligt ze dat nog steeds.

Starten in een grijze zone

Leen runde samen met haar nonkel een apotheek in Genk, en Lode werkte als IT-manager toen het idee voor een webshop vorm kreeg. "Ik had in mijn studententijd al wat zakgeld verdiend door websites te bouwen", vertelt Lode, cliënt bij Deutsche Bank sinds 2014. "Onze plannen voor de online apotheek kregen vorm in 2007-2008. We waren toen de eersten in het land. Er bestond

in België zelfs nog geen wetgeving over de online verkoop van (para)farmaceutische producten. Die kwam er pas in 2009 – nadat er onder andere in Duitsland juridische gevechten waren beslecht, tot aan het Europese Hof van Justitie. Online geneesmiddelen verkopen: dat was toen op z'n zachtst gezegd controversieel. Zeker in België."

Niet gewend aan concurrentie

Omdat Leens nonkel een online apotheek niet zag zitten, besloot het koppel elders een apotheek te kopen, in Tongeren. Dat werd de uitvalsbasis voor Farmaline.be. Zelf een nieuwe apotheek opstarten, was geen optie. Er een kopen was de enige mogelijke weg. "Door de spreidingswet mag er slechts een bepaald aantal apotheken per inwoners zijn. Je kan gerust een schoenenwinkel naast een andere schoenenwinkel neerpoten, maar voor een apotheek kan dat niet", legt Leen uit. Daarmee raakt ze meteen een gevoelig punt aan. "Vóór de komst van online apotheken had elke apotheek zijn eigen werkerterrein. Had je bijvoorbeeld een apotheek in een landelijke regio, dan had je een quasi-monopolie in dat gebied. Tot 2008 waren apothekers nauwelijks concurrentie gewoon." →

**REDCARE PHARMACY
IN CIJFERS**

10 miljoen klanten
150.000 producten
2.300 medewerkers

→ **Heruitvinden in plaats van tegenwerken**

Het feit dat Lode en Leen als eersten met hun online apotheek heel België en zelfs de hele wereld konden bedienen, stuitte op protest. Veel protest. “Het landschap is vrij conservatief. We kregen elke maand wel een nieuwe klacht. Om de haverklap kwamen inspecteurs over de vloer. We dienden ons zelfs te verantwoorden voor de deontologische raad van apothekers omdat we nieuwsbrieven uitstuurden”, geeft Lode aan.

“Tegenwind is inherent aan verandering. Maar dat er zo veel op ons geschoten zou worden, had ik niet verwacht”, vertelt hij. “Ondanks alles hebben we er nooit aan gedacht de handdoek in de ring te gooien. Het is en blijft onze missie om klanten te helpen voor wie het niet evident is om naar de apotheek te gaan of die meer keuze willen. Onze onderneming is gegroeid omdat er vraag is, omdat mensen het makkelijk en handig vinden om online te kopen. In plaats van tegen verandering te vechten, kan je je beter afvragen hoe je je kan heruitvinden.”

(Wo)man with a van

Lode en Leen merkten al snel dat België niét hun grootste afzetmarkt zou worden. “Online shoppen was meer ingeburgerd in het buitenland. Daar hadden we ook meer vrijheid om te

adverteren, terwijl we in België constant onder het vergrootglas lagen en rechtszaken aan ons been kregen. Op een bepaald moment hadden we meer dan 10 websites in verschillende talen. Uit noodzaak focusten we ons daarom steeds meer op de buitenlandse markten”, blik Leen terug.

Ondertussen breidde het aanbod uit richting 40.000 producten en begon het plaatsgebrek nijpend te worden. “Farmaceutische producten mag je enkel stockeren op het adres van je apotheek. Aanvankelijk hebben we dat opgelost door een container in de tuin te zetten. Uiteindelijk hebben we 5 km verderop een magazijn gekocht om daar producten te stockeren die we niet in de apotheek hoefden te bewaren. We pendelden dan 10 keer per dag met een bestelwagentje op en af naar dat magazijn. Heel inefficiënt, maar zo moest het volgens de wet.”

**Bliksemronde met
Lode Fastré****Wat is het beste advies dat u kreeg als ondernemer?**

Delen = vermenigvuldigen. Je komt verder als je ideeën deelt met andere ondernemers, als je successen deelt met medewerkers, als je je mening deelt zodat je andere perspectieven ontdekt, als je geluk deelt ...

Welke goede raad zou u andere ondernemers geven?

Dream big, start small. Dromen, durven en doen, en ook doordoen.

Kan u uw werk makkelijk loslaten?

Nee, al waren we vroeger 7/7 bezig en nu eerder 6/7. Ik neem mijn laptop overal mee en heb al 15 jaar geen *out of office*. Als ik een week niets doe, krijg ik stress.

**Is business vaak het gespreks-
onderwerp aan tafel?**

Ja, in 99% van de gevallen. Maar we voelen ons beiden oké met die balans.

**Waar bent u op professioneel vlak
het meeste trots op?**

De lieve berichten van klanten aan onze trotse medewerkers. We nemen de tijd om te luisteren, er staat nooit een tijdslimiet op. De dankbaarheid van mensen die moeilijk uit hun bed raken en die hun geneesmiddelen aan de deur geleverd krijgen, is enorm.

**Bent u ook in uw privéleven met
gezondheid bezig?**

Ja. Ik heb het geluk dat ik dagelijks advies krijg van Leen. Zij is niet alleen apotheker maar rondde ook een studie orthomoleculaire geneeskunde af (*behandeling van aandoeningen met voedingsadviezen en -supplementen*). En ze rondt momenteel nog een bij-

komende master in de psychoneuro-immunologie af.

Wat is uw beste investering?

De 5.000 euro startkapitaal om Farmaline op de rails te zetten.

En uw slechtste?

Ik heb een keer een kraslootje gekocht. Zinloos, want de kans op verlies is heel groot.

**Waarom geeft u makkelijk
geld uit?**

Gezond en lekker eten, en vakanties.

**Waarom kan u echt geen geld
uitgeven?**

Ik herinner me niet wanneer ik nog laatst in een kledingwinkel was.

Welk advies geeft u uw kinderen?

Geluk komt van vrienden, familie en ervaringen. Niet van materiële zaken.

De grens oversteken

“Toen we nog verder in Tongeren wilden uitbreiden, kregen we geen vergunning. De enige uitweg leek om naar Nederlands-Limburg te verhuizen met de logistiek. Daar waren ook meer mogelijkheden qua avondwerk”, vervolgt Lode. “Leen was op dat moment actief bij de associatie van Europese internetapotheken, waar we de mensen van de Duitse Shop Apotheke leerden kennen, die hun logistiek al naar Nederland hadden overgebracht. Ze lanceerden het voorstel om ons over te nemen, maar daar vonden we onszelf te jong voor. In 2016 hebben we beslist om de krachten met hen te bundelen. Dat was het perfecte moment. De werklast op onze schouders begon ook te groot te worden, en ons privéleven begon er onder te lijden.

Van Aambeienzalf tot Zonnecrème

Boven Shop Apotheke en Farmaline kwam er een beursgenoteerde holding (oorspronkelijk Shop Apotheke Europe, nu Redcare Pharmacy); Lode neemt in april 2024 de rol van CIO op in de groep en zal deel uitmaken van de raad van bestuur. Redcare Pharmacy heeft vandaag meer dan 10 miljoen actieve klanten en 150.000 producten in het assortiment. In totaal werken er zo'n 2.300 mensen. In 2023 realiseerde de holding een groepsomzet van 1,8 miljard euro. In totaal zijn er twee distributiecentra: een van vijf hectare groot nabij Venlo en een in Milaan. In België werken er zeventig mensen voor Farmaline. Daaronder zijn er ook verschillende apothekers. “Klanten kunnen steeds hun advies inwinnen, zoals in een gewone apotheek, maar dan online of telefonisch. We zijn een apotheek, opgericht door apothekers en geleid door apothekers”, benadrukt Leen. “De meest verkochte producten? Dat schommelt vooral met de seizoenen: hoestsiropen en vitamine D in de winter, en zonnecrèmes en vrij verkrijgbare geneesmiddelen tegen pollen in de zomer. Maar natuurlijk scoren schaamteproducten zoals aambeienzalf en alles wat met seksualiteit te maken heeft ook goed.”



Alle geneesmiddelen aan huis?

In tegenstelling tot verschillende andere landen, mogen in België geen medicijnen op voorschrift online verkocht worden. “Met Farmaline.be hebben we noodgedwongen hard ingezet op schoonheids- en verzorgingsproducten en voedingssupplementen. In vergelijking met een gewone apotheek gaat het bij ons meer over welzijn. Dat is ook een reden waarom we destijds met een partner in zee gingen die al ervaring had met de verkoop van voorschriftplichtige medicatie. In 2015 heeft de minister van Volksgezondheid het hier ook op de agenda gezet, maar het is er niet doorgekomen”, vervolgt Lode.

“De sector blijft argumenteren dat het onveilig is, dat je geen advies krijgt. Nochtans kan het wél in 12 Europese landen, waaronder Nederland, Zweden, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland. Als de kwaliteit niet gewaarborgd

zou zijn, dan kan je je toch moeilijk voorstellen dat de Duitse overheid de online verkoop al 20 jaar lang toereert? Als je bovendien wil dat mensen langer thuis wonen, moet je toch een kader creëren om hun medicijnen aan huis te leveren? Of kijk naar de pandemie. Hoe surreëel was het dat zieke en zwakkere mensen in België bij de apotheek moesten aanschuiven om hun geneesmiddelen te krijgen, terwijl je wel voeding, tuinkantoren en auto's online kon bestellen?”

In afwachting schrijven Lode en Leen ondertussen verder aan hun groeiverhaal en zetten ze verder in op innovatie om hun klanten zo goed mogelijk van dienst te zijn. “In sommige landen werken we al met leveringen op dezelfde dag en hebben we samenwerkingen opgezet met fysieke apotheken, bijvoorbeeld voor rush delivery. Waar we kunnen, zullen we die successen in andere markten overnemen”, besluit hij. —



DWS Invest Euro Corporate Bonds, beheerd door DWS Investment S.A.

From (sub)zero to hero



Een themabelegging in AI, de energietransitie of toch beter in vergrijzing? Kiezen wat u in uw portefeuille opneemt kan best moeilijk zijn. Maar soms kan het ook bijzonder eenvoudig zijn. Zeker als u vandaag op zoek bent naar een belegging die een aantrekkelijk rendementspotentieel biedt én minder risicovol is dan aandelen.

Uiteraard hebben we het over de activaklasse die terug van weg-geweest is: obligaties. Moeilijk om in te beelden, maar nauwelijks een tweetal jaar geleden boden de meeste obligaties nog een rendement dat rond de nul cirkelde. Vandaag is de situatie helemaal anders. Voorbij zijn de dagen dat overheden miljarden ophaalden bij – voornamelijk institutionele – beleggers die bereid waren om rente te betalen in plaats van te ontvangen. Voorbij zijn de dagen van *TINA* – There Is No Alternative – waar-

bij u weinig andere keuze had dan in aandelen te beleggen, ondanks de hoge volatiliteit en risico's die daarmee gepaard gingen.

Positieve outlook voor obligaties ...

Het CIO Office van Deutsche Bank voorziet een bescheiden economische groei voor de wereldwijde economie en een verdere, geleidelijke daling van de inflatie. En net dat is goed nieuws voor obligaties. Een economie die matig groeit en een inflatie die beetje bij beetje afkoelt, scheppen namelijk een gunstig klimaat voor obligaties. In zo'n setting hebben centrale banken namelijk weinig redenen om de rente verder te verhogen (wat averij zou veroorzaken binnen de activaklasse). Het omgekeerde is veel waarschijnlijker, namelijk dat de centrale banken in 2024 de rente zullen beginnen trimmen, wat de koersen van obligaties nog een duwtje in de rug kan geven.

Het uitzicht op koerswinst is altijd mooi meegenomen, maar dat is lang niet de belangrijkste aanleiding om vandaag in obligaties te beleggen. Het



is vooral de evolutie van de reële rente (= rente verrekend na inflatie) die obligatiebeleggers een reden geeft om zich in de handen te wrijven. De reële obligatierentes zijn na jaren van droogte opnieuw positief – soms zelfs sterk positief – in alle belangrijke obligatiesegmenten. Dat betekent dat beleggers niet noodzakelijk hoeven te hopen op koerswinsten door een mogelijk snelle terugval van de rente: alleen al de reële rente-inkomsten kunnen voldoende overtuigen om in obligaties te beleggen.

... maar mooie liedjes duren niet eeuwig

De rentecyclus in de eurozone lijkt stilaan een kantelpunt te naderen. De economie in Europa ging de afgelopen kwartalen in sluimerstand. De strengere financieringsvoorwaarden en de stijgende kredietkosten drukken op de activiteitsgraad. En de zwakke wereldwijde vraag is een bijkomende domper voor de exportgerichte sectoren. Gezien het fletse economische klimaat en de dalende inflatie, stopte de Europese Centrale

Bank (ECB) al met het opkrikken van haar belangrijkste rentevoeten. De ECB kan de rente wellicht nog eventjes op het huidige niveau houden, totdat de inflatiedruk verder afneemt en de inflatiedoelstelling van 2% in zicht komt. Maar hoogstwaarschijnlijk zal ze dit jaar nog enkele renteverlagingen aankondigen. Hoe sneller de markten vooruit lopen op de dalende beleidsrente, hoe sneller de piekrendementen als sneeuw voor de zon zullen verdwijnen. Daarom kan het opportuun zijn om nu nog op de (laatste?) trein te springen.

Welke obligaties genieten de voorkeur?

Ondernemingen moeten regelmatig kapitaal aantrekken om te kunnen groeien, innoveren en investeren in uitbreidingen. Dat kunnen ze onder meer doen door bedrijfsobligaties uit te geven. In ruil voor het verstrekte kapitaal, worden beleggers door de bedrijven beloofd met een coupon (of rente) gedurende de looptijd. Aan het eind van deze looptijd, na een vooraf bepaalde periode, betalen de bedrijven de hoofdsom terug.

Hoewel het klimaat voor verschillende soorten obligaties op dit moment heel gunstig is, bieden vooral Investment Grade-bedrijfsobligaties¹ in euro aantrekkelijke perspectieven volgens Deutsche Bank. Qua risico-rendement zijn ze aantrekkelijker dan High Yield-bedrijfsobligaties² (= meer rendement, maar risicovoller omdat zij een lagere kredietkwaliteit hebben). De kans is klein dat bedrijfsobligaties zwaar onder druk zullen komen van een zware recessie, omdat een stevige economische krimp op dit moment weinig waarschijnlijk oogt.

Hoewel het klimaat voor verschillende soorten obligaties op dit moment heel gunstig is, bieden vooral Investment Grade-bedrijfsobligaties in euro aantrekkelijke perspectieven

DWS Invest Euro Corporate Bonds

Voor wie in Investment Grade-bedrijfsobligaties wil beleggen biedt het fonds³ DWS Invest Euro Corporate Bonds een mogelijke oplossing. Het fonds richt zich op kwalitatieve obligaties – minstens 90% van de bedrijfsobligaties is Investment Grade – en past een grondige analyse toe om de best mogelijke kansen te identificeren. De beheerders van het fonds worden daarbij geruggensteund door een team van bijna vijftig

→



→ *Fondsbeheerder Karsten Rosenkilde*

→ krediet specialisten, vertegenwoordigd in alle belangrijke financiële markten in de VS, Europa en Azië. Het selectieproces omvat een beoordeling van de financiële gezondheid van de uitgevers, de marktvooruitzichten en de renteontwikkelingen.

Het fonds belegt in obligaties van zowel Europese als niet-Europese uitgevers (in euro uitgedrukt of in een andere munt maar met dekking van het wisselrisico), om de risico's te helpen spreiden. Het fonds kan tot 10% in bedrijfsobligaties beleggen met een lagere rating dan Investment Grade. Dat geeft de beheerder de flexibiliteit om in te spelen op kansen die zich voordoen in dit segment, zonder dat het algehele risicoprofiel van het fonds significant toeneemt.

Bovendien profiteren beleggers van de schaalvoordelen van het fonds. Door te beleggen in een fonds kunnen beleggers genieten van lagere transactiekosten en een breder beleggingsuniversum dan wanneer zij rechtstreeks in individuele obligaties voor retailbeleggers zouden investeren. Hoewel een fonds het kredietrisico spreidt over meerdere emittenten, biedt het daarentegen geen recht noch een garantie op terugbetaling van het kapitaal en heeft het geen eindvervaldag.

“Na de aanzienlijke stijging van de rente in de eurozone ligt het reële rendement op Investment Grade-bedrijfsobligaties in euro momenteel op een historisch aantrekkelijk niveau”, stipt fondsbeheerder Karsten Rosenkilde aan. “Onze vooruitzichten voor bedrijfsobligaties in euro blijven er bovendien zonnig uitzien. De balansen van de bedrijven zijn over het algemeen in goede vorm en de schuldratio's blijven relatief laag.” —

DWS Invest Euro Corporate Bonds, beheerd door DWS Investment S.A.

Beleggingsbeleid

Het fonds wordt actief beheerd. Het fonds wordt beheerd aan de hand van een benchmark. Het fonds promoot sociale en milieukeurmerken en is onderworpen aan de vereisten voor openbaarmaking van een financieel product in overeenstemming met artikel 8(1) van Verordening (EU) 2019/2088 betreffende informatieverstrekking over duurzaamheid in de financiële dienstensector. Meer informatie over ESG is beschikbaar in het verkoopprospectus en op de website van DWS. Doel van het beleggingsbeleid is de realisatie van een waardetoename van het kapitaal die de benchmark (iBoxx Euro Corporate) overtreft. Om dit te bereiken, belegt het fonds in bedrijfsobligaties in euro. Bovendien wordt het fonds belegd in vast en variabel rentende effecten. Het fonds maakt gebruik van derivaten om de waarde te waarborgen en voor beleggingsdoeleinden. Bij de selectie van beleggingen wordt naast de financiële prestaties ook rekening gehouden met de milieu- en sociale aspecten en de principes van deugdelijk bestuur (Environmental, Social & Corporate Governance of ESG). De selectie van individuele beleggingen gebeurt naar het inzicht van de fondsbeheerder. Het rendement van het product wordt weergegeven door de dagelijks berekende deelbewijsprestatie en eventuele uitkeringen. Het merendeel van de effecten van het fonds of hun emittenten zullen naar verwachting bestanddelen van de benchmark zijn. Het fondsmanagement zal naar eigen oordeel beleggen in bv. effecten, sectoren en ratings die niet in de benchmark zijn opgenomen om voordeel te halen uit specifieke beleggingsmogelijkheden. Naar verwachting zal de portefeuille niet noodzakelijk een gelijkaardige wegging hebben als de benchmark. De positionering van het fonds kan aanzienlijk afwijken van de benchmark (bv. door niet in de benchmark opgenomen of aanzienlijk onder- of overwogen posities in te nemen). De werkelijke spelingswijze is daarbij normaal betrekkelijk groot. Een afwijking weerspiegelt over het algemeen de inschatting van de specifieke marktsituatie door de fondsbeheerder. Dit kan leiden tot een defensieve en nauwere of tot een actievere en bredere positionering in vergelijking met de benchmark. Hoewel het fonds beoogt beter te presteren dan de benchmark, kan de potentiële positieve benchmarkafwijking beperkt zijn, afhankelijk van de heersende marktomgeving (bv. minder volatiele marktomgeving) en de daadwerkelijke positionering ten opzichte van de benchmark. De valuta van het compartiment is de EUR. Opbrengsten en koerswinsten worden niet uitgekeerd. Dit fonds is een compartiment van DWS Invest, waarvoor het prospectus en de periodieke rapporten in hun geheel worden opgesteld. De activa en passiva van elk compartiment zijn wettelijk gescheiden. Activa van een compartiment zijn daarom niet beschikbaar in geval van vorderingen op, of insolventie van, een ander compartiment. Mogelijk zijn er meer aandeelcategorieën beschikbaar voor dit fonds - zie het betreffende deel van het prospectus voor meer bijzonderheden. Aandelen kunnen in veel gevallen ook worden omgewisseld voor aandelen van een andere aandelen categorie van hetzelfde of een ander compartiment van DWS Invest SICAV. Meer bijzonderheden zijn terug te vinden in het gedeelte “Omwisseling van aandelen” van het verkoopprospectus. De bewaarder is State Street Bank International GmbH, Zweign. Luxemburg. Nadere informatie over dit fonds, zoals het prospectus en het meest recente jaar- en halfjaarsverslag, is kosteloos verkrijgbaar online op www.dws.com/fundinformation/. Deze documenten zijn beschikbaar in het Engels of het Duits. De documenten en andere informatie (inclusief de meest recente aandeelprijzen) zijn gratis beschikbaar.

- *Elke beleggingsbeslissing moet gebaseerd zijn op het Essentiële-informatiedocument (KID) en het Prospectus en in overeenstemming zijn met uw Financial ID¹.*
- *De inhoud van dit artikel is opgesteld door Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel en wordt mee gefinancierd door de fondsbeheerder van het hier gepresenteerde fonds.*

¹ Investment Grade-obligaties zijn obligaties van uitgevers waarvan de financiële situatie als solide wordt beschouwd. Ze hebben een rating van AAA tot BBB- bij Standard & Poor's, of een equivalente rating bij Moody's of Fitch. Hoe hoger de rating, hoe groter de kans dat de belegger op de eindvervaldag wordt terugbetaald door de uitgever (behalve bij faillissement). ² Non-Investment Grade-obligaties (High Yield) zijn obligaties van uitgevers waarvan de financiële situatie als veel riskanter wordt beschouwd. Ze hebben een rating tussen BB+ en D bij Standard & Poor's, of een equivalente rating bij Moody's of Fitch. Omdat het risico op wanbetaling door High Yield-uitgevers aanzienlijk hoger is, bieden ze een potentieel hoger rendement dan Investment Grade-obligaties. ³ De term 'fonds' is de gebruikelijke benaming voor een Instelling voor Collectieve Beleggingen (ICB), die kan bestaan onder het statuut van een ICBE (UCITS) of een AICB (niet-UCITS), en die diverse rechtsvormen kan aannemen (beve, GBF enz.). Een ICB kan compartimenten bevatten. De fondsen zijn onderhevig aan risico's. Ze kunnen zowel stijgen als dalen en mogelijk krijgen beleggers het bedrag van hun belegging niet terug. ⁴ Meer info op deutschebank.be/financialid

Het hierboven vermelde beleggingsbeleid is afkomstig uit de KID. Het rendement noch het kapitaal zijn gegarandeerd of beschermd.

De beheerder kan de commercialisering van het compartiment in België stopzetten.

Beleggingsproducten kunnen in waarde stijgen of dalen en het is mogelijk dat beleggers het bedrag van hun belegging niet recupereren. U vindt een uitvoerige beschrijving van de risico's in het prospectus dat op deutschebank.be beschikbaar is. Het product is onder meer onderhevig aan de volgende risico's: **Kredietrisico:** Insolventie van de emittent in de portefeuille. **Liquiditeitsrisico:** Kans op waarderingmoeilijkheden 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. **Risico in verband met ontwikkelingslanden:** meer kans op politieke, juridische, tegenpartij en operationele risico's bij opkomende markten. **Duurzaamheidsrisico:** Een duurzaamheidsrisico is een gebeurtenis of situatie op milieu-, sociaal of bestuursgebied die, indien hij zich voordoet, een reëel of potentieel wezenlijk nadelig effect kan hebben op de prestaties van de belegging.

Alvorens in te tekenen moet u kennisnemen van het Essentiële-informatiedocument (KID) en het prospectus. We bevelen u ook aan om de tarieven en de laatste periodieke verslagen van de bevek door te nemen. Deze documenten kunt u raadplegen in het Nederlands en in het Frans op deutschebank.be en zijn gratis verkrijgbaar in de Advisory Centers van Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel als distributeur en bij de financiële dienstverlener van het fonds.

Meer info kunt u terugvinden in het document 'Samenvatting van de rechten van beleggers', ook beschikbaar op public.deutschebank.be/f2w/media-pdf/samenvatting-rechten-beleggers.pdf. Voor eventuele klachten kan de cliënt zich wenden tot de dienst Client Solutions van de bank (adres: Deutsche Bank Client Solutions, Marxlaan 13-15, 1000 Brussel; tel. + 32 2 551 99 35; e-mail: clienten.dienst@db.com). Als de behandeling van de klacht zoals hierboven bedoeld de cliënt geen genoegdoening verschaft, kan hij contact opnemen met de Ombudsman - adres: Ombudsfin vzw, North Gate II, Koning Albert II-laan 8 bus 2, B-1000 Brussel; e-mail: ombudsman@ombudsfin.be; website: www.ombudsfin.be

Technische gegevens

Basisgegevens

Deelbewijzen:	Kapitalisatie - distributie
ISIN-codes:	LU0300357554 - LU0441433728
Munteenheid:	EUR
Land van oorsprong:	Luxemburg
Nationaliteit van de beheerder:	Luxemburg
Minimuminschrijving:	1 deelbewijs bij Deutsche Bank
Instapkosten:	max. 3% (bij Deutsche Bank max. 1,5%)
Uitstapkosten:	-
Lopende kosten (inclusief de beheersprovisie):	1,25% (0,97% beheerskosten en andere administratieve of operationele kosten en 0,28% transactiekosten)
Swing pricing ² :	Van toepassing (zie prospectus)
Anti-verwateringsmechanisme ³ :	Niet van toepassing
De NIW kan worden geraadpleegd via:	www.beama.be

Belastingstelsel in België⁴

Juridische aard:	Compartiment van een bevek naar Luxemburgs recht
TOB bij aankoop:	- / -
TOB bij uitstap:	1,32% (max 4000 euro) / -
Roerende voorheffing op dividenden:	niet van toepassing / 30%
Roerende voorheffing bij afkoop:	30% / 30%

Risico-indicator



De risico-indicator gaat ervan uit dat u 3 jaar belegd blijft in het product. Het werkelijke risico kan hier aanzienlijk van afwijken als u in een vroeg stadium omwisselt in contanten en u krijgt dan mogelijk minder terug.

De Summary Risk Indicator (SRI) geeft een indicatie van het risico verbonden aan de belegging in een instelling voor collectieve belegging. Het laat zien hoe risicovol het product is in vergelijking met andere producten en hoe groot de kans is dat het product aan waarde verliest als de markten bewegen of de fondsbeheerder u niet kan terugbetalen. Het waardeert het risico op een schaal van 1 (laag risico) tot 7 (hoog risico). De laagste categorie wijst er niet op dat de belegging zonder risico is. De synthetische risico-indicator is gebaseerd op de huidige situatie en kenmerken van het product en is mogelijk geen betrouwbare indicatie van het toekomstige risicoprofiel van het product. De aangegeven risicocategorie is niet gegarandeerd en kan in de loop van de tijd veranderen. Indien de valuta van het product niet euro (EUR) is, dient u rekening te houden met het wisselkoersrisico. Uw uiteindelijke winst of verlies zal dus ook afhangen van de wisselkoers tussen de twee munten. Met dit risico wordt geen rekening gehouden in bovenstaande indicator.

¹ De lopende kosten zijn exclusief prestatievergoeding en transactiekosten. Deze lopende kosten worden berekend op basis van de KID. Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel ontvangt vanwege de beheerder van de ICB een percentage van diens beheersvergoeding in de vorm van retrocessies. In het algemeen varieert dit percentage tussen 50% en 60%. Meer bijzonderheden zijn op verzoek verkrijgbaar bij Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel. Swing pricing verwijst naar een proces waarbij de netto-inventariswaarde (NIW) van een fonds wordt aangepast om de transactiekosten die voortvloeien uit de in- en uitstroom in dit fonds, te laten vereffenen door de in- en uitstromende beleggers.

² Swing pricing verwijst naar een proces waarbij de netto-inventariswaarde (NIW) van een fonds wordt aangepast om de transactiekosten die voortvloeien uit de in- en uitstroom in dit fonds, te laten vereffenen door de in- en uitstromende beleggers. Swing pricing kan een nuttig mechanisme zijn om de belangen van bestaande beleggers te beschermen tegen de negatieve impact op de netto-inventariswaarde. Gelieve het prospectus van het fonds te raadplegen om de precieze toepassingsvoorwaarden ervan te kennen.

³ De beheerder kan een anti-verwateringsmechanisme (ook wel anti-dilution levy genoemd) toepassen op beleggers die tot het fonds toe- of uittraden. De variabele antiverwateringsheffing maakt een verhoging (of verlaging) van de instap- en uitstapvergoedingen mogelijk en wordt berekend op basis van de geraamde kosten van de handel in de onderliggende beleggingen. Deze verwateringsheffing wordt aan het fonds betaald om de kosten van de herstructurering van de portefeuille voor de bestaande beleggers te beperken.

⁴ Fiscale behandeling volgens de geldende wetgeving op de datum van deze brochure en afhankelijk van de individuele fiscale situatie van de belegger. Bij terugkoop van kapitalisatie- en distributieaandelen kan de individuele belegger, natuurlijke persoon en Belgisch inwoner, onderworpen zijn aan een roerende voorheffing van 30% op de inkomsten (onder vorm van interesten, meerwaarden of minderwaarden) die rechtstreeks of onrechtstreeks, afkomstig zijn van de schuldvorderingen, indien het fonds voor meer dan 10% van zijn activa in schuldvorderingen (25% indien de aandelen door de belegger aangekocht vóór 1 januari 2018) belegt, zoals bedoeld in artikel 19bis van het WIB92. Dit document vormt geen fiscaal noch juridisch advies.

Deutsche Bank in zee met SailGP-team

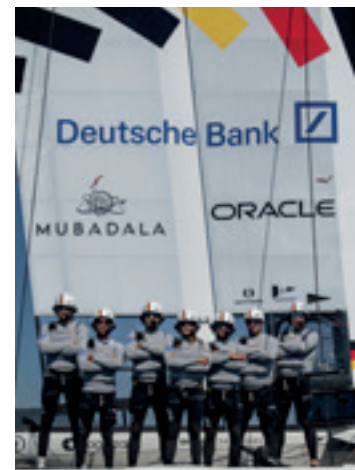
Deutsche Bank is de eerste globale partner geworden van het Duitse SailGP-team. In deze competitie – zeg maar de Formule 1 van de zeilsport – draait het er niet alleen om de snelste en slimste te zijn. Er is ook een podium voor de teams met de kleinste voetafdruk.





SailGP is een relatief jonge zeilcompetitie met krachtige F50 catamarans. Alle teams hebben exact dezelfde 15 meter (50 voet) lange catamaran, met een mastlengte tot 24 meter. Het is best een pittige en spectaculaire sport: de vaartuigen halen snelheden tot bijna 100 kilometer per uur, waarbij ze eerder boven dan in het water lijken te glijden.

Momenteel is de SailGP aan zijn vierde seizoen toe, met tien deelnemende landenteams. Het kampioenschap biedt een goedgevulde kalender met races op iconische locaties over de hele wereld: van Saint-Tropez tot New York, en van Abu Dhabi tot Sydney. Elk event bestaat uit verschillende wedstrijden en vindt plaats gedurende twee dagen. Op de eerste dag zijn er drie vloottraces, de volgende drie vloottraces vinden plaats op de tweede dag, →



→ en vervolgens wordt de winnaar gekroond in de finale.

Niet alleen de snelste

Opvallend aan deze competitie is dat er ook een Impact League is. Er is dus niet alleen een ranking met de snelste teams, maar ook de meest duurzame teams. Zo worden de inspanningen van elk team gewogen op vlak van transport en accommodatie, energieverbruik, het

beperken van afval, diversiteit en inclusie tot zelfs het eten dat geserveerd wordt (lokaal, plantgebaseerd, zo weinig mogelijk verpakking ...) en hoe de fans geïnspireerd worden om méér te doen om klimaatverandering aan te pakken. SailGP streeft ernaar om in 2025 voor 100% op schone energie te draaien, zowel op als naast het water. Het kampioenschap is in die zin wereldwijd toonaangevend. Het Climate

Neutral Now-initiatief van de Verenigde Naties kende de organisatie al drie keer goud toe.

Partner van het Duitse SailGP-team

Deutsche Bank is er trots op de eerste wereldwijde partner te zijn van het Duitse SailGP-team. SailGP is een kampioenschap dat hoge prestaties vereist, zowel op als naast het water.



Het verwacht van alle teams dat ze niet alleen topzeilers, maar ook ondernemend en vernieuwend zijn, en dat ze voortdurend werken aan een grotere efficiëntie en positieve impact. Bij Deutsche Bank werken we aan soortgelijke doelen: duurzamer handelen en de gemeenschappen waarin we actief zijn ondersteunen. Daarom zijn we trots om een team en een sport te steunen die onze kernwaarden weerspiegelen. —

Wie is er aan boord bij het Duitse SailGP-team?



De driver: Erik Heil

Verantwoordelijk voor het nemen van beslissingen over de koers van de catamaran en voor het communiceren van het plan naar de bemanning.



De strateeg: Kahena Kunze

Zit achter de driver; monitort de veranderende windomstandigheden, assisteert bij manoeuvres en houdt de hele vloot nauwlettend in de gaten.



De wing trimmer: Stuart Bithell

Heeft de taak om zo effectief mogelijk kracht te genereren en te verdelen over de boot. Hij heeft controle over de vorm van het zeil en beïnvloedt zo de prestaties en snelheid van de catamaran.



De flight controller: James Wierzbowski

Heeft als doel het vaartuig zoveel mogelijk in de lucht te houden. Hij werkt nauw samen met de driver en de wing trimmer om ervoor te zorgen dat de boot zijn snelheid en stabiliteit behoudt.



De grinders: Dan Morris, Jonathan Knottnerus-Meyer en Joe Sullivan

Zij bedienen de hendels om te helpen bij het efficiënt trimmen van het zeil. Dit vereist precisie en coördinatie met de wing trimmer om de nodige kracht te leveren.

Schenken met een bankgift?

Let op deze valkuilen

De bankgift is een populaire manier om onrechtreeks te schenken. Op die manier kan u immers notariskosten en registratierechten vermijden. Toch zijn er enkele valkuilen waar helaas nog velen intrappen. En ook de fiscus kan roet in het eten gooien.

De bankgift: een opfrissing

Volgens ons Burgerlijk Wetboek moeten schenkingen in principe steeds notarieel gebeuren. Dit brengt niet alleen notariskosten met zich mee, maar ook schenkingsrechten aangezien een notariële schenkingsakte verplicht geregistreerd moet worden. Voor schenkingen van roerende goederen in rechte lijn en tussen echtgenoten bedragen deze schenkingsrechten 3% in het Vlaams Gewest en Brussels Hoofdstedelijk Gewest en 3,3% in het Waals Gewest.

Er bestaan echter alternatieve manieren om te schenken, waarvoor een notariële akte niet vereist is en er dus ook geen verplichte registratie is. Eén van deze alternatieve schenkingsvormen is de onrechtstreekse schenking. In dit artikel spitsen we ons toe op de bankgift van een effectenportefeuille.

Neutrale en autonome rechtshandeling

Om een geldige onrechtstreekse schenking te doen, is een autonome en neu-

trale rechtshandeling (andere dan een schenking) vereist die een definitieve en onmiddellijke vermogensoverdracht teweegbrengt. Autonoom, omdat de rechtshandeling op zichzelf moet staan met eigen vorm- en wezenskenmerken. Neutraal wil zeggen dat uit de rechtshandeling niet mag blijken dat deze om niet (dus zonder tegenprestatie zoals bij een schenking het geval is), dan wel ten bezwaren de titel (dus met tegenprestatie zoals bij een lening of verkoop het geval is) werd gedaan. Als uit de rechtshandeling toch blijkt dat het om een rechtstreekse schenking gaat, is deze nietig aangezien de vormvereisten (notariële schenking) niet werden gerespecteerd. Tijdens het leven van de schenker is deze nietigheid absoluut, na het overlijden van de schenker is de schenking relatief. Dat betekent dat enkel belanghebbenden (bijvoorbeeld erfgenamen) de nietigheid kunnen inroepen. Er wordt algemeen aanvaard dat een bankoverschrijving een dergelijke

neutrale en autonome rechtshandeling kan vormen.

De pacte adjoint

Maar hiermee is natuurlijk nog niet aangetoond dat deze neutrale en autonome rechtshandeling met een schenkingsinzicht gedaan werd. Doorgaans wordt dit bewijs geleverd door het opstellen van de 'pacte adjoint'. Dat is een onderhands bewijsdocument dat door de schenker en begiftigde ondertekend wordt. In de pacte adjoint verklaart de schenker uitdrukkelijk dat de gedane bankoverschrijving met schenkingsinzicht gedaan werd en dat de begiftigde de schenking uitdrukkelijk aanvaardt. Verder wordt er in het document vaak melding gemaakt van bepaalde lasten, voorwaarden en modaliteiten die aan de schenking verbonden zijn (zie verder).

Mogelijke valkuilen

Dit brengt ons meteen bij de eerste valkuilen. Soms wordt de pacte adjoint





opgesteld in de tegenwoordige tijd: “Ik schenk u hierbij een effectenportefeuille van ...”. Dit kan er op wijzen dat het document zelf de schenking tot stand gebracht heeft, m.a.w. er ligt dus eigenlijk een rechtstreekse schenking voor. Aangezien de vormvereisten van de notariële akte niet gevolgd werden, is deze schenking dus in principe nietig. Daarom is het absoluut ver-

Het is absoluut vereist dat in de pacte adjoint verwezen wordt naar een in het verleden gedane bankoverschrijving

eist dat in de pacte adjoint verwezen wordt naar een in het verleden gedane bankoverschrijving.

Nauw verbonden met deze problematiek is de vraag of er op de bankoverschrijving zelf de mededeling

‘schenking’ geplaatst mag worden. Brengt deze vermelding het neutrale karakter en dus de geldigheid van een bankgift in het gedrang? Bepaalde rechtsleer en recente rechtspraak stellen van niet. Toch raden wij voorzichtigheidshalve nog steeds aan om deze vermelding op de bankoverschrijving achterwege te laten. Er is bij ons weten immers nog steeds geen Cassatie-rechtspraak over deze problematiek.

Opgepast met bepaalde lasten en modaliteiten

Aan een bankgift kunnen verschillende lasten, voorwaarden en modaliteiten gekoppeld worden, zoals het vervreemdingsverbod of het beding van conventionele terugkeer. Ook hier is het opletten voor enkele valkuilen.

1. Het vervreemdingsverbod

Wanneer ouders een bankgift doen van een effectenportefeuille aan hun kinderen, willen ze soms dat hun kinderen

de effectenportefeuille zelf niet kunnen wegschenken, verkopen of in pand geven, tenzij ze hiervoor zelf toestemming geven. Zo blijven de ouders nog een zekere controle behouden.

Wat soms vergeten wordt, is dat zo’n vervreemdingsverbod indruist tegen het principe van het vrije verkeer van goederen en dus in principe nietig is. Let wel, niet de schenking wordt nietig geacht maar wel de clauseule. Toch aanvaardt de rechtspraak dat een vervreemdingsverbod geldig kan zijn, indien het slechts tijdelijk is en een ernstig en rechtmatig belang dient.

Wat het tijdelijke karakter betreft, wordt een vervreemdingsverbod in principe geldig geacht als het gekoppeld is aan het leven van de schenker. Zodra de schenker overleden is, vervalt het vervreemdingsverbod dan. Wordt het vervreemdingsverbod daarentegen gekoppeld aan het leven van de begiftigde dan zal de clauseule nietig geacht worden.

Een ernstig en rechtmatig belang ligt



→ dan weer voor wanneer de schenker bijvoorbeeld aan zijn schenking ook een rentelast in zijn voordeel heeft bedongen. In dat geval heeft de schenker er immers belang bij dat de geschonken goederen door de begiftigde niet vervreemd kunnen worden, aangezien de inkomsten ervan kunnen dienen om de rentelast te betalen.

Overweegt u dus een bankgift te doen aan uw kinderen en wenst u afdwingbaar dat de geschonken goederen tijdens uw leven niet vervreemd kunnen worden, dan voegt u best een vervreemdingsverbod toe dat gekoppeld is aan uw leven en met een rentelast in uw voordeel. In het andere geval zal het vervreemdingsverbod wellicht niet afdwingbaar zijn.

2. Het beding van conventionele terugkeer

Aan een bankgift wordt vaak een 'be-

ding van conventionele terugkeer' gekoppeld. Hierdoor wordt de bankgift gedaan "onder de ontbindende voorwaarde van het vooroverlijden van de begiftigde". Dit betekent dat de schenkingsovereenkomst ontbonden wordt als de begiftigde vóór de schenker overlijdt. De geschonken goederen keren dan in principe terug naar de schenker. Op fiscaal vlak gebeurt zo'n terugkeer normaal gezien vrij van successie- of registratierechten. Maar opgepast, hier is recent een nieuwe fiscale valkuil ontstaan (zie verder).

Het beding van conventionele terugkeer kan om verschillende redenen nuttig zijn. Zo kan de schenker vermijden dat de geschonken goederen bij vooroverlijden van de begiftigde aan diens erfgenamen toekomen. Stel dat Jan een schenking wil doen aan zijn goede vriendin Rita, dan zal hij wellicht niet graag zien dat in het geval Rita vooroverlijdt,

de geschonken goederen door haar erfgenamen, waarmee Jan geen enkele affiniteit heeft, worden vererfd. Liever zou Jan hebben dat de geschonken goederen naar hem terugkeren, zodat hij die bijvoorbeeld aan iemand anders kan schenken. Een beding van conventionele terugkeer kan hiervoor zorgen.

Fiscale redenen

Er kunnen ook fiscale redenen zijn om een beding van conventionele terugkeer te voorzien. Stel dat Marc een schenking wil doen aan zijn alleenstaande zus Diane, die zelf twee kinderen heeft. Indien Diane eerst zou overlijden en Marc geen beding van conventionele terugkeer koppelde aan zijn schenking, zullen de geschonken goederen in principe vererfd worden door haar kinderen. Deze vererving wordt belast met successierechten (met als toptarief 27% in het Vlaams Gewest en 30% in het Waals en Brussels Hoofdstedelijk Gewest). Door een beding van conventionele terugkeer te voorzien, kan Marc ervoor zorgen dat de geschonken goederen naar hem terugkeren, in principe vrij van successie- of registratierechten. Het staat Marc dan vrij om de teruggekeerde goederen opnieuw te schenken aan de kinderen van Diane (uiteraard voor zover Marc nog handelingsbekwaam is of er een zorgvolmacht bestaat die een dergelijke schenking toelaat) en dit aan het veel interessantere vlakke schenkingstarief van 5,5% in het Waals Gewest, en 7% in het Vlaams en Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

Een beding van conventionele terugkeer kan ook optioneel bedongen worden. Bij vooroverlijden van de begiftigde krijgt de schenker dan een keuzerecht om het beding al dan niet in te roepen. Roept de schenker het beding in, dan heeft dit effectief ook de ontbinding van de schenking tot gevolg.



Nieuw standpunt Vlaamse Belastingdienst

Tot voor kort had het vooroverlijden van de begiftigde tot gevolg dat de schenking van rechtswege en met terugwerkende kracht werd ontbonden. Er werd dus als het ware gedaan alsof de eigendomsoverdracht nooit had

een wilsuïting moet doen. Bijgevolg behoren de geschonken goederen niet tot het actief van de nalatenschap van de begiftigde en is er daarop geen erfbelasting verschuldigd. Hier heeft de wetswijziging niets veranderd.

Indien daarentegen bij een schenking een optioneel beding van conventionele terugkeer voorzien werd, is er volgens Vlabel sinds de wetswijziging wel een fiscale impact mogelijk. Bij het vooroverlijden van de begiftigde ontstaat er immers slechts een recht in hoofde van de schenker om de conventionele terugkeer al dan niet in te roepen.

Als de schenker de conventionele terugkeer inroept, ligt een ontbindende voorwaarde voor en wordt de schenking ontbonden. Sinds de wetswijziging geldt zo'n ontbinding echter enkel voor de toekomst. En hier stelt Vlabel dat, aangezien de ontbinding voortaan slechts voor de toekomst werkt, de geschonken goederen wel degelijk deel uitgemaakt hebben van de nalatenschap van de begiftigde (althans tot op het moment dat de schenker zijn keuze tot inroeping van de conventionele terugkeer gemaakt heeft). In dergelijk geval zouden volgens Vlabel de geschonken goederen aan erfbelasting onderworpen moeten worden!

Mogelijk om af te wijken

Intussen heeft bepaalde rechtsleer al heel interessante kritiek geuit op deze toch wel (str)enge visie van Vlabel. Eén van de tegenargumenten is of Vlabel wel een wettelijke grondslag heeft om de effectieve belasting van de geschonken goederen in de erfbelasting te rechtvaardigen. Het laat-

ste kruit is in deze zaak dus zeker nog niet verschoten.

Gelukkig is het gewijzigde wetsartikel slechts van aanvullend recht en kunnen de partijen bij een schenkingsovereenkomst hiervan afwijken. Dit wordt door Vlabel trouwens ook expliciet vermeld in zijn standpunt. Bij een bankgift kan men dus perfect uitdrukkelijk bedingen dat de optionele ontbindende voorwaarde toch terugwerkende kracht heeft zodat de hierboven vermelde valkuil vermeden kan worden.

De fiscale administratie bevoegd voor het Waals en Brussels Hoofdstedelijk Gewest heeft zich hierover nog niet uitgesproken. Woont u in één van deze gewesten en overweegt u een schenking te doen, dan is het voorzichtigheidshalve ook aangewezen om de retroactieve werking van het beding uitdrukkelijk te voorzien. Het valt immers niet uit te sluiten dat de fiscale administratie van deze gewesten in de toekomst een gelijkaardig standpunt zal innemen als Vlabel.

En wat met bankgiften met een optioneel beding van conventionele terugkeer die vóór 1 januari 2023 werden verricht? Deze blijven in principe onderworpen aan de oude bepalingen: de ontbindende voorwaarde behoudt dus haar terugwerkende kracht, ook al wordt de voorwaarde pas vervuld na 1 januari 2023. —

Overweegt u een bankgift te doen?

Gebruik dan een beproefd ontwerpdocument of laat u begeleiden door een specialist in vermogensplanning.

Een vervreemdingsverbod kan pas geldig zijn indien het slechts tijdelijk is en een ernstig en rechtmatig belang dient

plaatsgevonden. Op 1 januari 2023 trad echter het vernieuwde verbintenissenrecht in werking, en dit bracht een belangrijke wijziging met zich mee voor de wetsebepalingen inzake de ontbindende voorwaarde. Voortaan stelt de wet dat de vervulling van de ontbindende voorwaarde niet meer retroactief, maar slechts voor de toekomst werkt. De wetgever vond het inderdaad nogal gekunsteld om een schenking met terugwerkende kracht te laten ontbinden en dus te doen alsof de schenking sinds zijn totstandkoming werd uitgewist, vandaar de wetswijziging.

Deze wetswijziging heeft de Vlaamse Belastingdienst (Vlabel) echter op ideeën gebracht. In een recent gewijzigd administratief standpunt, heeft de Vlabel zijn visie over de conventionele terugkeer geuit en dit heeft belangrijke gevolgen. Vlabel stelt het volgende: indien bij een schenking een gewoon (dus niet optioneel) beding van conventionele terugkeer voorzien werd, dan keren de geschonken goederen bij het vooroverlijden automatisch terug naar de schenker, zonder dat deze nog

With a little help from my friends



R2-D2? Robocop? Optimus Prime? De realiteit van robotica is vandaag dichterbij, veelzijdiger en praktischer dan sciencefiction ooit deed vermoeden. Van de stille werkers in de fabriekshal tot de handige helpers in eigen huis: robotica en automatisering zijn technologieën die ons helpen een veelheid aan uitdagingen te tackelen. Dankzij productiviteitstijgingen creëren ze meer welvaart. En met de revolutionaire vooruitgang in AI staat het thema bovendien op de eerste rij voor een nieuwe golf aan groei- en beleggingskansen.

Cobots in productielijnen. Sloopro-
bots op werven. Robots die oog-
operaties uitvoeren. Exoskeletten
waarmee revaliderende verkeers-
slachtoffers zich opnieuw kunnen
voortbewegen. Zorgrobots in rusthuizen. Autono-
me taxi's die zich een weg banen door San Francisco.
Bedrijfssoftware met supergeavanceerde halfgelei-
ders die repetitieve taken automatiseert... Robotica
komt vandaag in allerhande verschijningen. En is
doorgebroken in vrijwel alle sectoren.

Ze nemen zwaar, vuil, gevaarlijk en repetitief
werk uit handen en verhogen de productiviteit en
kwaliteit van producten. Ze worden ingezet om
taken uit te voeren die voorheen complex waren,
of om de efficiëntie en nauwkeurigheid te verho-
gen. Zelfs thuis zijn ze geen vreemd zicht meer. Ze
stofzuigen onder de zitbank, kortwieken het ga-
zon, of kunnen de kids met hun huiswerk helpen.

Waarom beleggen in robotica?

In 2022 werden er 545.000 industriële robots
geïnstalleerd (+254% in vergelijking met 2012),
158.000 professionele servicerobots in gebruik
genomen (+690% in vergelijking met 2012), en
ruim 4 miljoen huishoudrobots verkocht¹. Aan dat
groei-verhaal komt wellicht niet snel een einde. De
ontwikkelingen in de robotica-industrie schakel-
den de jongste jaren immers nog een versnelling
hoger. Technologische vooruitgang, of het nu gaat
om AI of steeds krachtigere halfgeleiders, geeft
een enorme boost aan de ontwikkeling en ver-
spreiding van een nieuwe generatie geavanceerde
machines, software en toepassingen.

Robotica speelt op meerdere terreinen:

- **Automatisatie:** industriële robots, smart fac-
tories, automatisatie van business processen ...
- **Ondersteunende technologieën:** artificiële in-
telligentie, analytics, halfgeleiders, sensors en
andere bouwstenen van automatisatie.
- **Consumenten- en servicetoepassingen:** robots
in de zorg-, gezondheids-, hospitality en educa-
tieve sector, hightech cobots ontworpen om met
mensen in een gedeelde werkruimte veilig sa-
men te werken, huishoudrobots en smart home
oplossingen, autonome voertuigen ...

Het CIO-office van Deutsche Bank zette tech-
nologische innovatie al jaren geleden bovenaan
de agenda als een beleggingstrend voor de lan-
ge termijn. Robotica, automatisering en AI pas-
sen naadloos in die visie

en overtuiging. Hoewel
beleggers zich ook be-
wust moeten zijn van de
neveneffecten van digi-
talisering, met name de
politieke en sociale impli-
caties (bijvoorbeeld door
de bedreiging van de pri-
vacy en veiligheid), kun-
nen deze technologieën

mogelijks waardevolle
oplossingen bieden voor belangrijke uitdagingen
waar de wereld mee worstelt.

Een van die uitdagingen is vergrijzing. Verschil-
lende regio's staan aan de vooravond van een ver-
grijzingsvloedgolf. Momenteel is de verhouding
tussen de beroepsactieve bevolking (20-64 jaar)
en senioren (65 jaar en ouder) wereldwijd 100
tegen 18. Projecties van de VN wijzen uit dat die
verhouding tegen 2070 zal verschuiven naar 100
tegen 36,4². Deze evolutie is vooral alarmerend in
Europa en Noord-Amerika, waar voorspeld wordt
dat er in 2070 56 senioren zullen zijn voor elke
100 werkenden.

In deze context bieden robotica, automatisering
en AI essentiële oplossingen. Ze zorgen voor
een productiviteitstijging en creëren zo econo-
mische groei en welvaart. Ze kunnen ook helpen
om productie weer dichterbij huis te brengen en
om stijgende loonkosten te compenseren in opko-
mende landen. Op die manier verhogen ze ook de
productieflexibiliteit, maken personalisatie goed-
koper, verkorten leveringstijden en verlagen op-
slag- en transportkosten en CO₂-uitstoot. In pro-
ductieprocessen zijn robots vaak veel preciezer

→

**De technologie helpt
om productie weer
dichterbij huis te bren-
gen en stijgende loon-
kosten te compenseren**

- dan de mens en ze verspillen minder grondstoffen, waardoor ze bijdragen tot een duurzamer en efficiënter energie- en grondstoffengebruik.

Pictet-Robotics P EUR

Pictet-Robotics P EUR is een fonds³ dat voornamelijk belegt in aandelen van bedrijven die bijdragen aan of profiteren van ontwikkelingen in robotica en bijbehorende technologieën. Het compartiment werd opgestart in 2015.

Het beleggingsbeleid van het compartiment streeft er sinds de lancering naar te beleggen in de meest boeiende sectoren van de afgelopen jaren: halfgeleiders en software die AI integreert. Deze sectoren waren de eerste winnaars van de recente investeringsgolf in generatieve AI, een technologie die robotica en automatisering een verse impuls aan groeikansen biedt. “De toenemende kracht van deze technologie is voor bedrijven de sleutel om productiviteit te verhogen, kosten te verlagen en het tekort aan arbeidskrachten te counteren. Daarom zijn we

er meer dan ooit van overtuigd dat robotica en automatisering op lange termijn sneller zullen groeien dan de economie in het algemeen. Dat creëert aantrekkelijke

beleggingskansen – zowel in bedrijven die de robots maken als in bedrijven die de bouwstenen leveren, van halfgeleiders tot software”, vertelt Peter Lingen, fondsbeheerder bij Pictet.

Ook op korte termijn kunnen de kaarten wel eens gunstig liggen. “Halfgeleiders spelen een sleutelrol in de snelle virtualisatie van de wereld-economie en profiteren mee van de investeringen in AI”, stipt hij aan. “Verschillende van de bedrijven waarin we beleggen ontwikkelen halfgeleiders om zowel de prestaties als kosten te verbeteren. Door het geopolitieke schaakspel en de race om toeleveringsketens te diversifiëren, verwachten we ook dat automatisatie en industriële robotten een boost zullen krijgen. Tot slot blijven we sterk geloven in automatisering van bedrijfsprocessen. De omzet blijft hoog, de vraag stabiel en we verwachten een verdere stijging door een mogelijke verhoging van de IT-budgetten verderop in 2024.”

Be active:

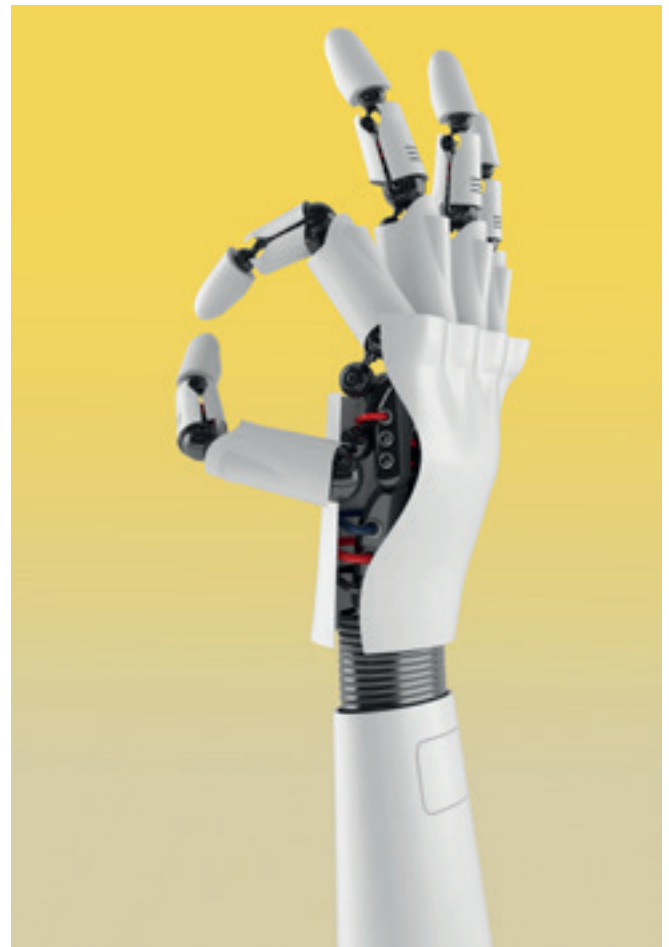
kwantitatieve en kwalitatieve parameters

Robotica kan interessante kansen bieden om uw portefeuille verder te diversifiëren. Maar met een

beleggingsuniversum van meer dan 500 bedrijven, is het noodzakelijk om het kaf van het koren te scheiden. De risico's kunnen aanzienlijk zijn. Bovendien gaan ontwikkelingen in technologie snel. Actief beheer maakt daarom het verschil. “Het fonds belegt in de bedrijven met het interessantste profiel en potentieel. We selecteren ze aan de hand van kwantitatieve en vooral kwalitatieve parameters: van de liquiditeit van het aandeel over de concurrentiepositie tot de kwaliteit van het management. Op die manier komen we tot een selectie van ongeveer 40 aandelen. Om de ontwikkelingen nauwgezet op te volgen en nieuwe opportuniteiten op te sporen, woont ons beheerderssteam jaarlijks een honderdtal bedrijfsmeetings en -bezoeken bij”, besluit Peter Lingen. —

-
- *Elke beleggingsbeslissing moet gebaseerd zijn op het Essentiële Informatie Document en het Prospectus en in overeenstemming zijn met uw Financial ID⁴.*
 - *De inhoud van dit artikel is opgesteld door Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel en wordt mee gefinancierd door de fondsbeheerder van het hier gepresenteerde fonds.*

Halfgeleiders spelen een sleutelrol in de snelle virtualisatie van de wereld-economie



¹ Bron: International Federation of Robotics – ifr.org ² Bron: population.un.org/dataportal ³ De term ‘fonds’ is de gebruikelijke benaming voor een Instelling voor Collectieve Beleggingen (ICB), die kan bestaan onder het statuut van een ICBE (UCITS) of een AICB (niet-UCITS), en die diverse rechtsvormen kan aannemen (bevek, GBF enz.). Een ICB kan compartimenten bevatten. De fondsen zijn onderhevig aan risico's. Ze kunnen zowel stijgen als dalen en mogelijk krijgen beleggers het bedrag van hun belegging niet terug. ⁴ Meer info op deutschebank.be/financialid

Pictet – Robotics P EUR, beheerd door Pictet Asset Management (Europe) SA

Beleggingsbeleid

Doelstellingen: verhoging van de waarde van uw belegging en tegelijkertijd streven naar een positieve sociale impact. Referentie-index: MSCI AC World (USD), een index die geen rekening houdt met ecologische, sociale en governance-factoren (ESG). Gebruikt voor risicobewaking, portefeuillesamenstelling, prestatiedoelstelling en prestatiemeting. Portefeuille: het Compartiment belegt voornamelijk in aandelen van bedrijven die bijdragen aan of profiteren van ontwikkelingen in robotica en sleuteltechnologieën. Het Compartiment kan wereldwijd beleggen, ook in opkomende markten en op het Chinese vasteland. Derivaten en gestructureerde producten: Het Compartiment kan derivaten gebruiken om verschillende risico's te verminderen (hedging) en voor efficiënt portefeuillebeheer. Het kan gestructureerde producten gebruiken om posities in portefeuilleactiva te verkrijgen. Valuta van het compartiment: USD. Beleggingsproces: In zijn actieve beheer van het Compartiment past de beleggingsbeheerder een combinatie van markt- en fundamentele bedrijfsanalyse toe om effecten te selecteren die naar zijn mening gunstige groeiperspectieven tegen een redelijke prijs bieden. De beleggingsbeheerder ziet ESG-factoren als een kernelement van de strategie door een nadrukkelijke aanpak (een 'tilt') te hanteren die ernaar streeft de weg van effecten met lage duurzaamheidsrisico's te vergroten en/of de weg van effecten met hoge duurzaamheidsrisico's te verlagen, afhankelijk van goede governance-praktijken. Activiteiten die een negatief effect hebben op de maatschappij of het milieu worden ook vermeden. De stemrechten worden systematisch uitgeoefend en er kan engagement plaatsvinden bij bedrijven om ESG-praktijken positief te beïnvloeden. Raadpleeg voor nadere informatie ons uitsluitingskader in het Beleid voor Verantwoord Beleggen (<https://am.pictet/-/media/pam/pam-common-gallery/pictet-asset-management/responsible-investment-policy.pdf>), productcategorie SFDR: artikel 8. De portefeuillesamenstelling is niet beperkt ten opzichte van de benchmark, zodat de gelijkenis van de prestaties van het Compartiment met die van de benchmark kan variëren.

Het hierboven vermelde beleggingsbeleid is afkomstig uit de KID. Het rendement noch het kapitaal zijn gegarandeerd of beschermd.

De beheerder kan de commercialisering van het compartiment in België stopzetten.

Beleggingsproducten kunnen in waarde stijgen of dalen en het is mogelijk dat beleggers het bedrag van hun belegging niet recupereren. U vindt een uitvoerige beschrijving van de risico's in het prospectus dat op [deutschebank.be](https://www.deutschebank.be) beschikbaar is. **Liquideitsrisico:** Kans op waardering-moeilijkheden bij verkoop van effecten op het gewenste tijdstip. **Tegenpartijrisico:** Onvermogen of weigering van een tegenpartij om aan zijn verplichtingen te voldoen. **Wisselkoersrisico:** Schommelingen in wisselkoersen of regelgeving met betrekking tot de beheersing van wisselkoersen. **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. **Concentratierisico:** Geconcentreerde blootstelling aan een bepaald land of sector. **Duurzaamheidsrisico:** Een duurzaamheidsrisico is een gebeurtenis of situatie op milieu-, sociaal of bestuursgebied die, indien hij zich voordoet, een reëel of potentieel wezenlijk nadelig effect kan hebben op de prestaties van de belegging.

Alvorens in te tekenen moet u kennisnemen van het Essentiële informatiedocument (KID) en het prospectus. We bevelen u ook aan om de tarieven en de laatste periodieke verslagen van de bevek door te nemen. Deze documenten kunt u raadplegen in het Nederlands en in het Frans op [deutschebank.be](https://www.deutschebank.be) en zijn gratis verkrijgbaar in de Advisory Centers van Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel als distributeur en bij de financiële dienstverlener van het fonds. Meer info kunt u terugvinden in het document 'Samenvatting van de rechten van beleggers', ook beschikbaar op public.deutschebank.be/f2w/media-pdf/samenvatting-rechten-beleggers.pdf. 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 35; e-mail: clients.dienst@db.com). Als de behandeling van de klacht zoals hierboven bedoeld de cliënt geen genoegdoening verschaft, kan hij contact opnemen met de Ombudsman - adres: Ombudsfin vzw, North Gate II, Koning Albert II-laan 8 bus 2, B-1000 Brussel; e-mail: ombudsman@ombudsfin.be; website: www.ombudsfin.be

Technische gegevens

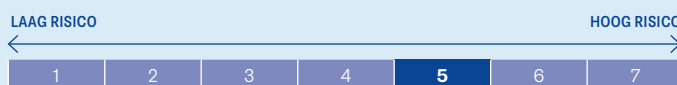
Basisgegevens

Deelbewijzen:	Kapitalisatie / Distributie
ISIN-codes:	LU1279334210 / LU1279334301
Munteenheid:	EUR
Land van oorsprong:	Luxemburg
Nationaliteit van de beheerder:	Luxemburg
Minimuminschrijving:	1 deelbewijs bij Deutsche Bank
Instapkosten:	max. 5% (bij Deutsche Bank max. 1,5%)
Uitstapkosten:	-
Lopende kosten (inclusief de beheersprovisie):	2,03% (1,98% beheerkosten en andere administratieve of operationele kosten en 0,05% transactiekosten)
Swing pricing ² :	van toepassing (zie prospectus)
Anti-verwateringsmechanisme ³ :	Niet van toepassing
De NIW kan worden geraadpleegd via:	www.beama.be

Belastingstelsel in België⁴

Juridische aard:	Compartiment van een bevek naar Luxemburgs recht
TOB bij aankoop:	-
TOB bij uitstap:	1,32% (max 4.000 euro) / -
Roerende voorheffing op dividenden:	niet van toepassing / 30%
Roerende voorheffing bij afkoop:	30%

Risico-indicator



De risico-indicator gaat ervan uit dat u 5 jaar belegd blijft in het product. Het daadwerkelijke risico kan sterk variëren als u in een vroeg stadium verkoopt en u kunt minder terugkrijgen.

De Summary Risk Indicator (SRI) geeft een indicatie van het risico verbonden aan de belegging in een instelling voor collectieve belegging. Het laat zien hoe risicovol het product is in vergelijking met andere producten en hoe groot de kans is dat het product aan waarde verliest als de markten bewegen of de fondsbeheerder u niet kan terugbetalen. Het waardeert het risico op een schaal van 1 (laag risico) tot 7 (hoog risico). De laagste categorie wijst er niet op dat de belegging zonder risico is. De synthetische risico-indicator is gebaseerd op de huidige situatie en kenmerken van het product en is mogelijk geen betrouwbare indicatie van het toekomstige risicoprofiel van het product. De aangegeven risicocategorie is niet gegarandeerd en kan in de loop van de tijd veranderen. Indien de valuta van het product niet euro (EUR) is, dient u rekening te houden met het wisselkoersrisico. Uw uiteindelijke winst of verlies zal dus ook afhangen van de wisselkoers tussen de twee munten. Met dit risico wordt geen rekening gehouden in bovenstaande indicator.

¹ De lopende kosten zijn exclusief prestatievergoeding en transactiekosten. Deze lopende kosten worden berekend op basis van de KID. Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel ontvangt vanwege de beheerder van de ICB een percentage van diens beheersvergoeding in de vorm van retrocessies. In het algemeen varieert dit percentage tussen 50% en 60%. Meer bijzonderheden zijn op verzoek verkrijgbaar bij Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel. Swing pricing verwijst naar een proces waarbij de netto-inventariswaarde (NIW) van een fonds wordt aangepast om de transactiekosten die voortvloeien uit de in- en uitstroom in dit fonds, te laten vereffenen door de in- en uitstromende beleggers.

² Swing pricing verwijst naar een proces waarbij de netto-inventariswaarde (NIW) van een fonds wordt aangepast om de transactiekosten die voortvloeien uit de in- en uitstroom in dit fonds, te laten vereffenen door de in- en uitstromende beleggers. Swing pricing kan een nuttig mechanisme zijn om de belangen van bestaande beleggers te beschermen tegen de negatieve impact op de netto-inventariswaarde. Gelieve het prospectus van het fonds te raadplegen om de precieze toepassingsvoorwaarden ervan te kennen.

³ De beheerder kan een anti-verwateringsmechanisme (ook wel anti-dilution levy genoemd) toepassen op beleggers die tot het fonds toe- of uittraden. De variabele antiververwateringsheffing maakt een verhoging (of verlaging) van de instap- en uitstapvergoedingen mogelijk en wordt berekend op basis van de geraamde kosten van de handel in de onderliggende beleggingen. Deze verwateringsheffing wordt aan het fonds betaald om de kosten van de herstructurering van de portefeuille voor de bestaande beleggers te beperken.

⁴ Fiscale behandeling volgens de geldende wetgeving op de datum van deze brochure en afhankelijk van de individuele fiscale situatie van de belegger. Bij terugkoop van kapitalisatie- en distributieaandelen kan de individuele belegger, natuurlijke persoon en Belgisch inwoner, onderworpen zijn aan een roerende voorheffing van 30% op de inkomsten (onder vorm van interesten, meerwaarden of minderwaarden) die rechtstreeks of onrechtstreeks, afkomstig zijn van de schuldvorderingen, indien het fonds voor meer dan 10% van zijn activa in schuldvorderingen (25% indien de aandelen door de belegger aangekocht vóór 1 januari 2018) belegt, zoals bedoeld in artikel 19bis van het WIB92. Dit document vormt geen fiscaal noch juridisch advies.

Wat te doen bij het overlijden van een dierbare?

Een dierbare verliezen is een bijzonder pijnlijke gebeurtenis. Bovenop het verdriet verwerken, zijn er ook nog eens tal van formaliteiten te vervullen. Wij zetten ze voor u op een rijtje.

Wie moet u verwittigen na het overlijden?

- **Arts.** De huisarts of dokter van wacht zal een overlijdenscertificaat invullen. Bij een overlijden in het ziekenhuis doet de aanwezige arts dit.
- **Dienst Burgerlijke Stand.** Twee volwassenen dienen een aangifte in te vullen in de gemeente waar de persoon overleed (dus niet noodzakelijk de gemeente waar hij/zij woont). In de praktijk wordt dit vaak verzorgd door de begrafenisonderneming of het ziekenhuis. De gemeente stelt de overlijdensakte op en bezorgt u verscheidene uittreksels.
- **Begrafenisondernemer**
- **Notaris.** In de meeste gevallen is het nodig een notaris aan te stellen om de erfenis te regelen. Als u over een testament beschikt, moet u dat aan hem of haar bezorgen. Zo niet, zal de notaris nagaan of er een authentiek testament bestaat of een testament geregistreerd werd bij het Centraal Register van Testamenten.

De notaris zal de volgorde van de erfenis opstellen, de erfgenamen inlichten over de gevolgen van de aanvaarding of de weigering van de erfenis, de goederen verdelen op basis van de rechten en wensen van elke erfgenaam en ten slotte de erfgenamen bijstaan bij de voorbereiding van de

fiscale aangifte de van nalatenschap.

De notaris stelt ook een akte of een attest van erfopvolging op. Met dat attest kan de bank aan elke erfgenaam bezorgen wat hem of haar toekomt.

- **Bank(en).** Als u niet weet bij welke bank(en) de overledene een rekening had, dan kan u een aanvraag indienen bij Febelfin, of dit opvragen via een advocaat of notaris. Dit kost 151,25 euro.
- **Werkgever.** Informeer of er nog lonen of vergoedingen moeten worden gestort. Er kan ook een groepsverzekering bestaan die gekoppeld is aan het overlijden. Bepaalde werkgevers betalen een speciale vergoeding aan naaste familieleden en dragen een deel van de begrafenis kosten.
- **Pensioeninstelling(en).** Bij overlijden van de huwelijkspartner die aanspraak kon maken op een rustpensioen of dat al genoot, kan de overlevende echtgeno(o)t(e) een overlevingspensioen ontvangen.
- **Ziekenfonds en kinderbijslagfonds.** Het ziekenfonds keert soms een toelage uit aan de persoon die de begrafenis kosten draagt. Het overlijden melden aan het kinderbijslagfonds is enkel verplicht als de overledene nog kinderen ten laste had. In dat geval zal de kinderbijslag wellicht worden verhoogd.

- **De eigenaar/huurder van de woning.** Als de overledene huurde, dan gaan zijn rechten en plichten in principe over op de erfgenamen, tenzij anders bepaald. U moet de eigenaar dus op de hoogte brengen van het overlijden. Dat geldt ook als de overledene eigenaar was van een gehuurd goed. Het huurcontract blijft gelden.
- **Verzekeringsmaatschappijen en dienstverleners.** Vergeet niet alle lopende contracten op te zeggen of over te nemen: de autoverzekering, woningverzekering, telefoon, gas, elektriciteit, water, internet, enz.
- **Directie Inschrijvingen van Voertuigen (DIV).** Had de overledene een voertuig, dan moet u de nummerplaat en het inschrijvingsnummer verzenden naar de DIV. Wil u de wagen verder gebruiken, neem dan contact op met de maatschappij die het voertuig verzekert.

Welke rekeningen worden geblokkeerd?

Banken blokkeren alle rekeningen (ook effectenrekeningen en mandaten) en tegoeden zodra ze op de hoogte zijn van het overlijden. Het gaat om rekeningen:

- op naam van de overledene;
- op naam van de huwelijkspartner;
- gemeenschappelijk op naam van de overledene en/of zijn huwelijkspartner en/of derden.

Bij wettelijk samenwonenden worden enkel de rekeningen geblokkeerd waarvan de overledene titularis of medehouder was.



Door de rekeningen te blokkeren beschermt de bank de goederen van de erfgenamen. De bank kan immers – voordat ze de akte of attest van erfopvolging heeft ontvangen – niet bepalen of de tegoeden deel uitmaken van de nalatenschap of niet.

Welke documenten zijn nodig om rekening(en) te deblokkeren?

Ofwel een attest van erfopvolging opgesteld door de ontvanger van het kantoor Rechtszekerheid (gratis), ofwel een akte of attest van erfopvolging opgesteld door een notaris.

In bepaalde gevallen is alleen de notaris bevoegd om een attest of akte van erfopvolging af te leveren: bij een testament, een huwelijkscontract, zogenaamde ‘onbekwame erfgenamen’ (bv. minderjarigen), enz. In het attest wordt ook vermeld of er fiscale en sociale schulden zijn. Deze moeten

vereffend zijn vooraleer de tegoeden gedeblokkeerd kunnen worden.

Hoe blijft u rekeningen betalen na een overlijden?

De wet voorziet in een overlevingsbedrag voor de huwelijkspartner of wettelijk samenwonende partner (niet voor de feitelijk samenwonende partner). In afwachting van het attest of de akte van erfopvolging, kan die geld afhalen om dringende uitgaven te bekostigen.

De afgehaalde bedragen mogen niet hoger zijn dan de helft van de totale beschikbare sommen, met een absoluut maximum van 5.000 euro voor alle rekeningen samen.

Hoe dient u de aangifte van nalatenschap in?

Als u de erfenis aanvaardt, moet u een belastingaangifte van nalatenschap indienen.

- Overleed de persoon in België, dan moet u de aangifte binnen de vier maanden doen.
- Doorgaans wordt een beroep gedaan op een notaris om de aangifte op te stellen, maar niets belet u om dat zelf te doen. U kan de officiële documenten verkrijgen bij het registratiekantoor of downloaden op myminfin.be.
- Als de overledene in België woonde, moet u zijn hele patrimonium aangeven: de passiva (schulden en lasten van de erfenis) en de activa. Samengevat: zijn roerende goederen (globale schatting van de boedel, juwelen; lijst van aandelen, obligaties en effecten; banktegoeden, rentes, huurgelden, levensverzekeringen, ...) en vastgoed, in België en in het buitenland, schenkingen en kapitalen uit verzekeringen evenals de eventuele schulden. —

15 Euromoney Private Banking Awards voor Deutsche Bank

Belgische tak uitgeroepen tot *Best Bank for High Net Worth Individuals*

Wat de Oscars zijn voor de filmindustrie, dat zijn de *Euromoney Private Banking Awards* voor de private banking sector.

De Deutsche Bank groep mocht er onlangs vijftien in London ophalen, waaronder eentje voor de Belgische tak.

De *Euromoney Awards* worden jaarlijks in verschillende categorieën uitgereikt. Een van die categorieën is private banking, waaronder ook de dienstverlening wealth management valt. De onderscheidingen worden uitgereikt aan banken die uitmunten in het tegemoetkomen aan de behoeften van hun cliënten. De jury beoordeelt eveneens hoe banken zich aanpassen aan de marktomstandigheden en regelgeving, op welke manier ze worden bestuurd en de services die ze leveren. Deze editie was er eentje om in te kaderen voor de Deutsche Bank groep.

—
De awards zijn een tastbaar bewijs dat we op de goede weg zijn, en daar zijn we erg blij mee

Voor de superioriteit van de private bank-divisie kwam naar boven, met niet minder dan vijftien awards in verschillende belangrijke categorieën. Een bijzonder vruchtbare oogst voor de grootste private bank van de eurozone, die eens te meer de kwaliteit van het aanbod en de diensten onderstreept.

Best Bank for High Net Worth Individuals

Eén prijs smaakte in het bijzonder zoet: *Best Bank for High Net Worth Individuals* in België. Dit is een knappe onderscheiding voor de Belgische tak van Deutsche Bank. Met een groei van 10% in activa onder beheer in 2023 en een groei van 8% in deposito's (vergeleken met een gemiddelde marktdaling van 4%), legden we uitstekende cijfers voor in België. Onze bank leverde de voorbije jaren forse inspanningen en heeft de ambitie om dé referentie te worden in private banking en wealth management in België.

In haar inzending voor deze prestigieuze award legde de bank de nadruk op

verschillende sterktes waarmee ze het verschil maakt voor haar cliënten (en die wellicht ook het verschil maakten voor de jury):

- **Kwalitatief advies:** cliënten hebben toegang tot gepersonaliseerde aanbevelingen van toegewijde adviseurs in onze Advisory Centers, telefonisch of via Online Banking. De adviseurs worden in hun dagelijks werk ondersteund door de marktstrategen van het Chief Investment Office (CIO) en beleggingsspecialisten. Naast beleggingsadvies krijgen cliënten ook begeleiding bij hun vermogensplanning. Om de kwaliteit van ons advies te waarborgen, investeert Deutsche Bank voortdurend in de ontwikkeling van haar adviseurs. Zo volgden alle Private Bankers een opleiding Financial Planning bij de Antwerp Management School.
- **Internationale marktpertise:** de wereldwijde aanwezigheid van de Deutsche Bank groep, met zo'n 900 analisten die in verschillende markten werken, staat garant voor een hoogwaardige financiële expertise en toonaangevend onderzoek. Deze expertise van de groep wordt voortdurend gedeeld met onze adviseurs en cliënten via het lokale CIO-team. Deutsche Bank is wellicht een van de enige wereldwijde banken met sterke wortels in België.



← Olivier Delfosse, CEO van Deutsche Bank in België, mocht vorige maand in London de prijs Best Bank for High Net Worth Individuals in ontvangst nemen.

- **Menselijke benadering:** in 2022 en 2023 werkte Deutsche Bank aan de transformatie van haar activiteiten in België om voortaan te focussen op wealth management, private banking en personal banking. De bank is blijven investeren in haar netwerk, dat momenteel een dertigtal Advisory Centers telt, om cliënten zo goed mogelijk te ontvangen, beter te bedienen en het contact met de adviseurs te bevorderen.
 - **Innovatie voor beter advies:** naast een sterke focus op persoonlijk contact onderscheidt Deutsche Bank zich ook met ‘omnichannel’ advies. Elke cliënt die een persoonlijk profiel heeft bepaald, kan gepersonaliseerde beleggingsaanbevelingen ontvangen. Dat kan ongeacht het kanaal waarmee de cliënt contact heeft met de bank: op kantoor, telefonisch of digitaal.
 - **Een brede waaier aan kwaliteitsproducten:** Deutsche Bank is een van de enige banken met een fysiek netwerk in België dat een open architectuurbeleid heeft. In het aanbod vindt u 1.800 fondsen¹ van een dertigtal gerenommeerde partners. Hetzelfde principe geldt voor het gamma ‘capital markets-’ en verzekeringproducten. Dankzij de open architectuur hebben cliënten toegang tot verschillende producten van verschillende beheerders, in plaats van zich te moeten beperken tot de oplossingen van één beheerder.
- Deutsche Bank heeft in België een unieke positie en biedt een uitgebreid assortiment adviesdiensten aan, waarmee zij haar cliënten bedient op het gebied van personal banking, private banking en wealth management:
- Discretionair portefeuillebeheer: van standaard oplossingen, tot oplossingen op maat
 - Adviesdiensten: van advies per transactie, tot integraal adviesbeheer op maat voor alle activaklassen
 - Ontwikkeling van gestructureerde producten op maat
 - Specialisatie in complexe producten en internationale oplossingen
- “Deze awards geven enorm veel voldoening. Het motiveert ons om altijd ons uiterste best te doen voor onze cliënten en hen zo goed mogelijk te begeleiden bij het beheer en de bescherming van hun vermogen. De awards zijn ook een tastbaar bewijs dat we op de goede weg zijn, en daar zijn we erg blij mee”, zegt Olivier Delfosse, CEO van Deutsche Bank in België. —

¹ De term ‘fondsen’ is de gebruikelijke benaming voor een Instelling voor Collectieve Beleggingen (ICB), die kan bestaan onder het statuut van een ICBE (UCITS) of een AICB (niet-UCITS), en die diverse rechtsvormen kan aannemen (bevek, GBF enz.). Een ICB kan compartimenten bevatten. De fondsen zijn onderhevig aan risico's. Ze kunnen zowel stijgen als dalen en mogelijk krijgen beleggers het bedrag van hun belegging niet terug.



← Veerle Haenebalcke
(Head of Retail &
Personal Banking)
en Glenn Goovaerts
(HR Country Head)

Vier op een rij

Deutsche Bank in België opnieuw erkend als Top Employer

Deutsche Bank in België is voor het vierde jaar op rij uitgeroepen tot Top Employer, een internationale erkenning voor het medewerkersbeleid van de bank.

Uw vermogen helpen beschermen en aangroeien: dat is de missie van onze honderden medewerkers. Hún talenten helpen ontwikkelen? Dat is de missie van Deutsche Bank en in het bijzonder onze HR-afdeling. Want enkel tevreden en goed opgeleide medewerkers kunnen u op de best mogelijke manier van dienst zijn. Net daarom zijn we fier op onze erkenning als Top Employer. En dat al voor het vierde jaar op rij.

Keurmerk voor personeelsbeleid

In plaats van louter op het buikgevoel te vertrouwen, laten we ons medewerkersbeleid sinds enkele jaren onder de loep nemen door het Top Employers Institute¹. Terwijl er keurmerken zijn voor bioproducten en huishoudelektro,

is het Top Employers-certificaat een internationaal keurmerk voor personeelsbeleid. Op basis van een audit geven onderzoekers van het instituut een score op zes domeinen, onderverdeeld in een twintigtal thema's zoals de werkomgeving, het aantrekken van talent, opleidingen, het ontwikkelen van vaardigheden, welzijn, diversiteit, integratie, carrièremogelijkheden, organisatiecultuur, primaire arbeidsvoorwaarden (zoals type contracten), enzovoort. Het is dus een weerspiegeling van de inspanningen in de verschillende deelgebieden van het personeelsbeleid.

Verder vooruit kijken

Dit jaar liggen onze resultaten op een hele reeks parameters hoger dan de benchmark voor financiële instellingen.

Zoals: het neerzetten van leiderschap, het talentmanagement en de aanweringsstrategie, maar ook op een reeks thema's waar we veel energie in steken: diversiteit, inclusie, en luisteren naar en zorgen voor het welzijn van onze medewerkers.

De onderscheiding als Top Employer belooft niet alleen onze inspanningen – denk aan initiatieven zoals onze Learning Hub (een digitaal trainingplatform), onze jaarlijkse People Survey (een interne enquête die de betrokkenheid en tevredenheid van werknemers meet) en ons beloningskader. Deze onderscheiding stimuleert ons ook om verder vooruit te kijken, onszelf uit te dagen en het welzijn en de prestaties van onze werknemers op het werk verder te verbeteren. —

Vacatures bij Deutsche Bank

**Deutsche Bank is steeds op zoek naar nieuw talent.
Meer weten?**

—
Surf naar deutschebank.be/jobs

¹ Het Top Employers Institute is de internationale autoriteit die uitmuntendheid in HR-praktijken certificeert. Het helpt de impact van HR-praktijken te versnellen om de wereld van het werk te verbeteren. Dankzij het certificeringsprogramma van het Top Employers Institute kunnen deelnemende organisaties worden gevalideerd, gecertificeerd en erkend als favoriete werkgevers. Het Top Employers Institute werd 30 jaar geleden opgericht en heeft 1.857 organisaties in 123 landen/regio's gecertificeerd. Deze Top Employers hebben een positieve invloed op het leven van 8.000.000 werknemers wereldwijd.



Sommigen zien een bankexpert.

Wij zien een partner voor uw vermogen. Iemand die u persoonlijk kent en ondersteund wordt door de expertise van één van de grootste financiële groepen ter wereld. Zo kan zij u gericht adviseren om uw beleggingen te optimaliseren in lijn met uw doelstellingen en persoonlijke situatie.

Deutsche Bank.
De bank voor uw beleggingen.



Marie-Sophie Verbist
Private Banker
Antwerpen



Sommigen zien een lang weekend.

Wij zien kleinkinderen die vaak zullen langskomen.

DB Investment Loan¹ is een kredietformule waarmee u geld kunt lenen door uw beleggingen in onderpand te geven, bijvoorbeeld om onroerend goed te kopen. Sommige cliënten profiteren nu al van deze oplossing. En u?

Deutsche Bank. De bank voor uw beleggingen.

Let op: geld lenen kost ook geld.

¹ De DB Investment Loan met onroerende bestemming is een kredietovereenkomst onderworpen aan de bepalingen van het Boek VII van het Wetboek Economisch Recht met betrekking tot het hypothecair krediet. Indien het krediet een roerende bestemming heeft of renovatiewerken financiert, is de DB Investment Loan een lening op afbetaling onderworpen aan de bepalingen van het Boek VII van het Wetboek Economisch Recht met betrekking tot het consumentenkrediet. Onder voorbehoud van aanvaarding van uw dossier en de naleving van bepaalde bijzondere voorwaarden, zoals de analyse van de solvabiliteit van de aanvrager, de minimumwaarde van de inpandgeving van de effectenportefeuille en de looptijd van het krediet of het doel van het krediet.