

# BANK DELEN

---

PRIVATE BANKERS



Experience the difference



<b>Mededeling van de Raad van Bestuur</b>	<b>4</b>
2007: de bankcrisis heeft weinig impact op Bank Delen – Stabiele returns, regelmatige winstgroei – Capital & Finance: een verrijking – Meer menselijk en meer commercieel kapitaal – Capfi Delen Asset Management (CADELAM) – Nieuwe regels, nog betere service – Gelauwerde en dankbare bank	
<b>Missie, troeven &amp; proeven en blijk van vertrouwen</b>	<b>8</b>
Mission statement Troeven van Bank Delen Evolutie van de toevertrouwde kapitalen	
<b>Historiek</b>	<b>12</b>
<b>Een solide structuur</b>	<b>16</b>
Ackermans & van Haaren (AvH) AvH: activiteiten – AvH: positionering en strategie Bank J. Van Breda & C <sup>o</sup> Geen productbankier Capfi Delen Asset Management (CADELAM) Bondgenoot op moeilijk bespeelbare markten – Een ervaren team met uitstekende track record(s)	
<b>Corporate Governance: bestuur en toezicht</b>	<b>22</b>
Raad van Bestuur Voorzitter – Bestuurders Commissaris Directiecomité Algemene Directie – Directiecomité	
<b>2007: een economische analyse</b>	<b>26</b>
De wereldeconomie in 2007 Eurozone – Verenigd Koninkrijk – Oost-Europa – Verenigde Staten – Latijns-Amerika – Japan – China – Munten – De langetermijnrentes Het beursjaar 2007 Bank Delen vs. het bewogen beursjaar 2007-2008: portefeuilles in perspectief De resultaten van 2007 Synergiën voor nog meer efficiëntie	
<b>Bank Delen en haar diensten</b>	<b>32</b>
Vermogensbeheer Evenwichtige beleggingsoplossingen – De meerwaarde van flexibele beleggingsformules - Discretionair vermogensbeheer als een goede huisvader – Een service in verdiend vertrouwen Fondsen Zeven voordelen – Home made fondsen – Bekroonde fondsen Juridisch en patrimoniaal advies Delen OnLine	
<b>Contacten</b>	<b>42</b>
Algemene Directie – Vermogensbeheer Antwerpen – Vermogensbeheer Hasselt – Vermogensbeheer Oost-Vlaanderen – Vermogensbeheer West-Vlaanderen – Vermogensbeheer Brussel / Delen Capfi Private Bank (Tervurenlaan) – Brussel / Delen Capfi Private Bank (Vinkstraat) – Vermogensbeheer Luik – Patrimoniaal advies – Trading & Delen OnLine – Analyse	

Experience the difference

Experience the difference

# Mededeling van de Raad van Bestuur





## 2007: de bankcrisis heeft weinig impact op Bank Delen



Wie zich 2007 herinnert als het jaar van de wereldwijde vertrouwenscrisis in de banksector, kan Bank Delen daarbij maar beter buiten beschouwing laten. Bovenop de vorige voortdurend solide jaren kende Bank Delen het voorbije jaar een nooit geziene groei.

Geschraagd door haar traditioneel voorzichtige aanpak, maar ook door haar gezonde structuur, nam Bank Delen zeer vlot de hindernis van de wereldwijde vertrouwenscrisis die sinds de zomer van 2007 rondspookt in de bancaire sector.

Noch de activa die deel uitmaken van het vermogen van de Bank, noch de vermogens die haar zijn toevertrouwd, ondervonden hinder van de crisis, die overigens vooral invloed had op cash- en obligatiebeleggingen. Dat zijn in theorie de meest defensieve beleggingen, maar niet wanneer ze van complexe of minderwaardige kwaliteit zijn.

De niet onbelangrijke hoeveelheid aan liquiditeiten die Bank Delen zijn toevertrouwd hebben weliswaar niet volledig kunnen profiteren van de spanningen die de crisis uitlokte op het niveau van de intrestvoeten. Maar Bank Delen heeft opzettelijk afstand genomen van de hoogste interbancaire rendementen om vooral te blijven investeren in papier met een veeleer bescheiden rendement dat niettemin uitstekende garanties geeft (in hoofdzaak gewaarborgd door de staat, bijvoorbeeld lineaire obligaties of OLO's).

### Stabiele returns, regelmatige winstgroei

De aandelenmarkten kenden grote fluctuaties, maar met bewegingen conform aan de cycli waarmee wij als beheerder vertrouwd zijn. In onze lange termijnvisie lijken de perspectieven van hoge groei van aandelen stand te houden. Toch waren onze verwachtingen in 2007 voorzichtig. De daling van de beurzen werd enigszins gecompenseerd door de overweging van liquiditeiten, met als resultaat stabiele returns van de portefeuilles. Dat mag in absolute termen dan

al een teleurstellend resultaat lijken, het verdient, gezien de omstandigheden, toch gewaardeerd te worden.

De netto winst van Bank Delen zette haar regelmatige groei voort: met een verhoging van 22,3% bereikte zij 36,7 miljoen euro. De aan Bank Delen toevertrouwde vermogens eindigden eveneens flink hoger, mede dankzij een mooie interne groei (12%) en vooral dankzij de 32% externe groei, om uiteindelijk eind 2007 het totale niveau van 12,1 miljard euro te behalen.

### Capital & Finance: een verrijking

De overname in de zomer van de Brusselse vermogensbeheerder Capital & Finance betekende een belangrijke aanwinst voor Bank Delen. De integratie van de zes vennoten van dit bedrijf in de leiding van de Bank en haar filialen opent zeer brede perspectieven, vooral naar de Brusselse 'private bank' markt.

Dankzij de toename van het Franstalige cliënteel past deze operatie perfect in een herpositionering van de aanwezigheid van de Bank binnen het Belgische landschap. Ook Luc Bertrand (CEO van Ackermans & van Haaren) verwoordde tijdens een recent interview dit verlangen van de Antwerpse aandeelhouders: "Volgens mij is het een geweldige troef om zich in het centrum van Europa te bevinden, tussen de

*De nieuwe regelgeving greep Bank Delen aan om haar efficiëntie nog op te voeren*



## Mededeling van de Raad van Bestuur

Germaanse en de Romaanse cultuur. Noodzakelijkerwijze moeten we soepel zijn, ons aanpassen en ik denk dat net dat ons een voordeel geeft. Wij moeten er over waken dat we deze troef niet verliezen.” (Interview in Eventail, maart 2008)

### Meer menselijk en meer commercieel kapitaal

De aanhoudende activiteit in 2007 werd ook duidelijk op personeelsniveau: de hele groep stelt vandaag 222 mensen tewerk, wat een verhoging met 46 nieuwe medewerkers betekent. 18 daarvan zijn afkomstig van Capfi. Zij blijven aan de slag in hun vertrouwde zetel aan de Vinkstraat in Oudergem. Daarnaast werd begin 2007 de nieuwe zetel in Gent volledig operationeel en bereidden we de installatie van de nieuwe zetel in Hasselt voor, die in februari 2008 de deuren opende.

Die versterking van de commerciële kracht van Bank Delen ging gepaard met een verhoging van het kapitaal en dus ook van de financiële duurzaamheid van Delen Investments, onze moederverenootschap, waarvan het geconsolideerde eigen vermogen op 31 december 2007 246 miljoen euro bedroeg, vergeleken bij 148 miljoen een jaar eerder. Die verhoging van het eigen vermogen maakt het mogelijk om de acquisitie van Capital & Finance te financieren en om uitvoerig tegemoet te komen aan de hogere eisen van de nieuwe normen van ‘Bazel II’. En dat zonder een buitensporige verwatering van de gemiddelde rentabiliteit van het eigen vermogen, die in 2007 een comfortabele 18,4% bedroeg.

### Capfi Delen Asset Management (CADELAM)

Een ander belangrijk resultaat van de samensmelting met Capital & Finance (Capfi) situeert zich op het niveau van onze afdeling fondsenbeheer en beveks. Die afdeling, gedurende 20 jaar gekend onder de naam ‘Beursfondsenbeheer’, werd in 2006 officieel erkend om beveks en fondsen te beheren. Ze kreeg de nieuwe naam Capfi Delen Asset Management of CADELAM.

Een andere belangrijke verwezenlijking, bovenop deze naamsverandering, is de uitbreiding van de synergieën die we – sinds de herfst – realiseren door aan dit filiaal het geheel van het beheer en van de boekhouding toe te vertrouwen van de beveks C+F waarvan Capfi de beheerder was. Voordien werden alle bijkomende activiteiten door andere banken in onderaanneming beheerd. Het filiaal kreeg overigens niet enkel meer opdrachten, maar ook een versterkt directiecomité, via de inlijving van de belangrijkste beheersverantwoordelijken van Capfi.

*Dankzij haar voorzichtige aanpak en haar gezonde structuur nam Bank Delen vlot de hindernis van de wereldwijde vertrouwenscrisis*

### Nieuwe regels, nog betere service

2007 was tot slot ook op het vlak van reglementaire veranderingen een intensief jaar. Enerzijds kondigde het jaareinde ook het einde aan van de fysieke levering van effecten. Bank Delen trof de nodige voorbereidingen om in het kader van dematerialisatie van effecten diensten te kunnen verlenen.

Anderzijds trad, in november 2007, de Europese ‘Markets in Financial Instruments Directive’, kortweg ‘MiFID’, in werking. Bank Delen greep de verplichtingen die MiFID oplegt aan als een opportuniteit om haar standaarddocumenten aan te passen en haar bestaande procedures verder te verfijnen, kwestie van de efficiënte werking van de Bank te blijven verzekeren. Daarbovenop besteedden we veel aandacht aan het opstellen van een beleggingsprofiel voor elke cliënt, op basis waarvan de bank een duidelijk zicht krijgt op zijn/haar specifieke wensen. Op die manier kunnen we nog beter op de behoeften van elke cliënt inspelen.

### Gelauwerde en dankbare bank

Ook voor de zware administratieve inspanningen die deze nieuwe regels en de nog verbeterde service vereis(t)en, kon de Bank in 2007 op haar immer gemotiveerde medewerkers rekenen.

Inspanningen die overigens ook werden beloond: de onderscheiding ‘Best Private Bank’, toegekend door Euromoney, ging in 2008 zelfs voor de tweede keer op rij naar Bank Delen. Daarbovenop ontvingen we verschillende awards, waaronder die voor ‘beste fondsenbeheerder’.

De Raad van Bestuur van de Bank houdt er dan ook aan om alle medewerkers te bedanken en te feliciteren. Niet enkel voor bovengenoemde successen, maar ook voor de inspanningen om de integratie van Capital & Finance in de structuren van de Bank en haar filialen tot een goed einde te brengen.

Experience the difference

Experience the difference



Missie, troeven & blijk van vertrouwen





# Mission statement

## Bank Delen beheert de vermogens van privécliënten

Onze jarenlange ervaring leidt tot een doordachte en evenwichtige beleggingsstrategie, afgestemd op zowel het persoonlijke profiel als de financiële objectieven van onze cliënten.

We stellen het behoud en de groei van het vermogen voorop, ongeacht de economische context. Zoals een dynamische goede huisvader, streven we naar het beste rendement bij een beperkt risico.

Onze werkwijze ondersteunt onze cliënten op de lange termijn. Vanuit onze rol als persoonlijke raadsman brengen onze medewerkers voor hen ook zorgvuldig hun volledige vermogen in kaart.

Dankzij onze expertise in familie- en erfrecht stellen we onze cliënten graag concrete en heldere oplossingen voor, die de planning van hun vermogensopbouw eenvoudiger maken.

Over onze hele aanpak voeren we met onze cliënten een transparante communicatie. Die vormt de hoeksteen van onze succesvolle vertrouwensrelatie.

### De troeven van Bank Delen

Als onafhankelijke bank gespecialiseerd in vermogensbeheer en patrimoniale begeleiding onderscheidt Bank Delen zich, kort samengevat, door de volgende bijzondere troeven:

- systematische en doelgerichte aanpak;
- continuïteit in de relatie met de persoonlijke vermogensbeheerder;
- directiecomité dat zelf op dagelijkse basis actief is in het beheer van klantenrelaties;
- regelmatige en overzichtelijke rapportering;
- transparante en competitieve kostenstructuur;
- zeer gezonde financiële onderbouw.



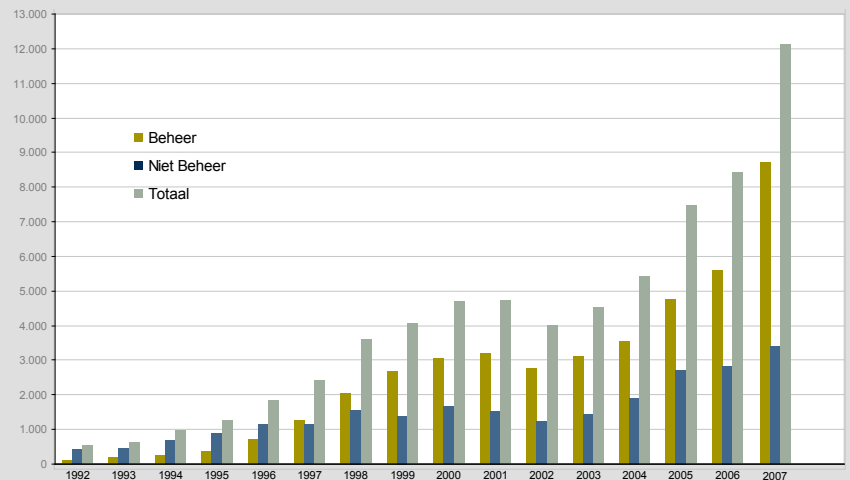
*Transparante communicatie  
is de hoeksteen  
van een succesvolle  
vertrouwensrelatie*



Evolutie toevertrouwde kapitalen in beheer bij Groep Delen (in miljard euro)

**Evolutie van de toevertrouwde kapitalen**

De track record van Bank Delen is indrukwekkend: alles samen vertrouwden onze cliënten tot dusver kapitalen toe ter waarde van 12 miljard euro, Capfi inclus. Daarbovenop was de groei de voorbije 15 jaar niet enkel continu, Bank Delen blijkt ook zeer goed weerstand te bieden tijdens moeilijke jaren.



Experience the difference

Experience the difference

# Historiek





## Historiek van Bank Delen

1936



De wisselagent Delen & C° wordt in 1936 opgericht door André Delen.

In 1975 laat André Delen de beursvennootschap Delen & Co over aan zijn zonen Jean-Pierre, Paul en Jacques. Hun strategie bestaat erin om in overleg met de cliënt een evenwichtige en 'goede huisvader'-beleggingsstrategie toe te passen.

1975



In 1989 wordt de holding Delen op de Beurs van Brussel genoteerd.

In 1990 komt het accent onder impuls van Paul De Winter op het discretionaire vermogensbeheer te liggen. Het vermogensbeheer voor privécliënten is de belangrijkste ontwikkelingspool voor de vennootschap.

1989



Door de fusie in 1992 van de holding Delen met de Antwerpse investeringsmaatschappij Ackermans & van Haaren komt de expansie in een stroomversnelling.

1990



Delen versterkt zich andermaal door de overname in 1994 van de Luikse Banque de Schaetzen en van verschillende beursvennootschappen in Brussel en Antwerpen. Zo tekenen de heren De Ferm een samenwerkingsakkoord met Bank Delen in 1996.

1992



In 1996 opent het Zwitserse filiaal van de Groep Delen (Genève).

In 1997 verkrijgt het Luxemburgse filiaal het bankstatuut; het heet voortaan Banque Delen Luxembourg.

Eind 1997 beslissen Ackermans & van Haaren en de groep J. Van Breda & C° hun bankfilialen onder te brengen in de nieuwe bankholding Finaxis, die de twee nichebanken overkoepelt.

1994



In Brussel werkt Bank Delen in 1998 voor 50% mee aan de oprichting van Fides Asset Management, een onafhankelijke vermogensbeheerder.

Met het oog op een verdere versterking van haar aanwezigheid in Brussel en Wallonië neemt Bank Delen in november 2000 de beursvennootschap Havaux over.

1996



Eind 2003 bereikt Ackermans & van Haaren een akkoord met de toenmalige familiale aandeelhouders van Bank J. Van Breda & C° over de overname van hun deelname van 40% in het kapitaal van Finaxis. In februari 2004 wordt deze herschikking in de aandeelhoudersstructuur afgerond en verwerft de familie Delen via Promofi een deelname van 25% in Finaxis.

*Uw vermogen verdient onze expertise*



Eind december 2004 tekent Groep Delen een overeenkomst met Axa Bank Belgium voor de overname van diens Luxemburgse dochter Banque Ippa & Associés, voortaan Banque BI&A genoemd.

Eind 2005 neemt Groep Delen de Brusselse beursvennootschap Rampelbergs & Cie over.

In januari 2007 wordt Bank Delen door het gezaghebbende magazine Euromoney bekroond tot 'Best Private Bank in Belgium 2007'.

Bank Delen opent een nieuwe zetel in Merelbeke (Gent).

In augustus wordt Capital & Finance overgenomen door Bank Delen en in december fusioneert Capital & Finance Asset Management met Bank Delen.

Voor de tweede keer wordt Bank Delen bekroond door Euromoney tot 'Best Private Bank in Belgium'. Bank Delen is de eerste Belgische bank die deze titel twee keer op rij weet te winnen.

Op 30 januari 2008 nemen Bank Delen en Capfi Delen Asset Management (CADELAM) drie awards in ontvangst: Trends bekroont de fusiemaatschappij CADELAM, als beste aandelenbeheerder, tot winnaar van de Trends Cash Awards 2007. Daarbovenop worden ook Hermes Belgian Growth, een aandelenfonds, en het Hermes Pensioenfonds door Trends' Moneytalk bekroond als beste in hun respectievelijke categorieën.

Begin februari 2008 opent Bank Delen een vestiging in Hasselt voor haar Limburgse cliënteel.

Begin maart 2008 behaalde Athena Global Opportunities (AGO), een gediversifieerd fonds, in de categorie gemengde fondsen met neutraal risico van L'Echo en De Tijd awards een schitterende tweede plaats met slechts een verschil van 0,2% ten opzichte van de eerste.

Op 19 maart 2008 valt CADELAM opnieuw in de prijzen tijdens de Fund awards toegekend door De Standaard en La Libre in samenwerking met Morningstar. Hun fonds Hermes Belgian Growth is de grote winnaar in de categorie Belgische Aandelen Small/Mid Caps. CADELAM sleept op deze awards ook de eerste prijzen in de wacht voor het fonds Universal Invest Medium, in de categorie Balanced Moderate, én een tweede voor Universal High in de categorie Balanced Aggressive.



2000



2003



2007



2008



Experience the difference

Experience the difference

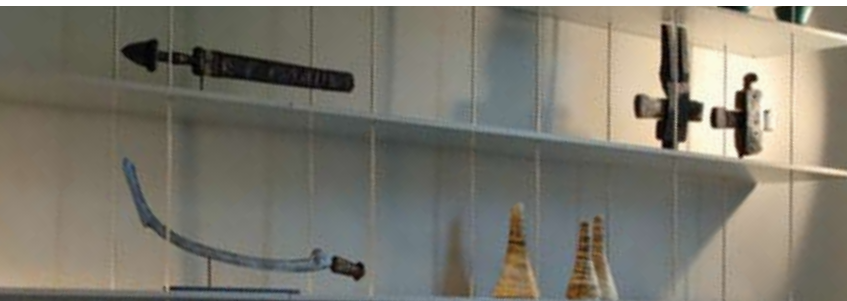


Een solide structuur





## Bank Delen behoort tot een zeer gezonde financiële groep



De Bank is een kredietinstelling, waarop toezicht wordt uitgeoefend door de Commissie voor het Bank, Financie- en Assurantiewezen.

De aandelen van Bank Delen worden, op twee aandelen na, aangehouden door de commanditaire vennootschap op aandelen Delen Investments. De aandelen van Delen Investments Comm.VA worden op hun beurt, op twee na, aangehouden door Finaxis NV, opgericht in 1997. De familie Delen heeft als statutair zaakvoerder één aandeel in Delen Investments Comm.VA. De samenwerking met Ackermans & van Haaren NV (AvH) dateert van 1992, toen de holding Delen een fusie aanging met deze Antwerpse investeringsmaatschappij.

Vandaag bezit AvH, als referentieaandeelhouder, 75% van de aandelen van Finaxis NV. De familie Delen participeert voor 25% in het kapitaal van Finaxis NV via de vennootschap naar Luxemburgs recht Promofi NV.

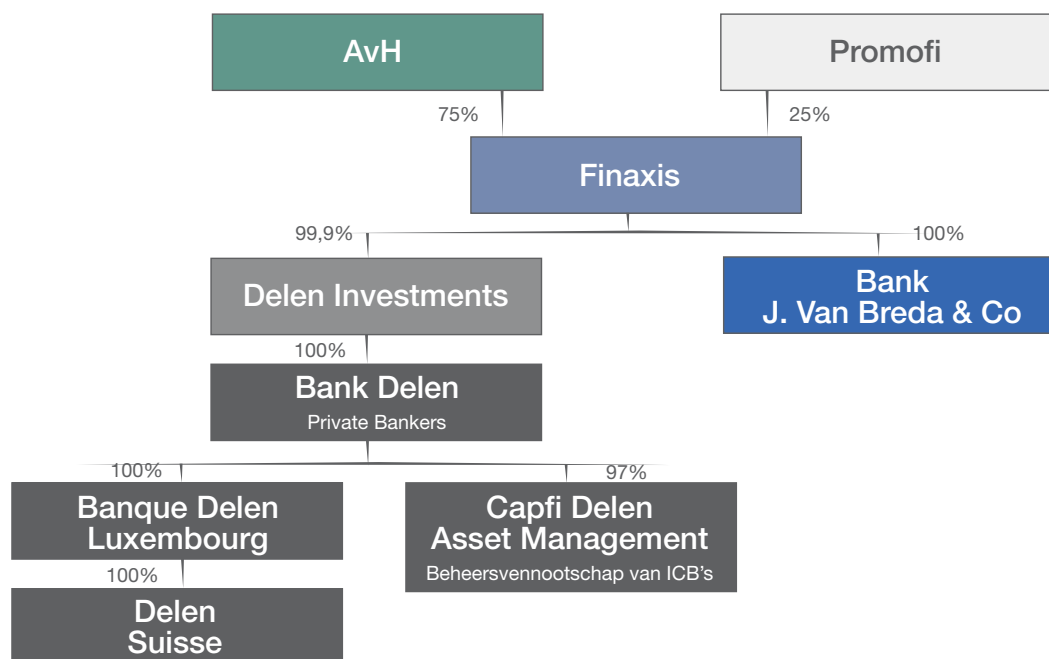
De financiële diensten zijn een stabiele poot gebleken voor de groep AvH. De spectaculaire groei is in de loop der jaren verder geconcretiseerd in de evolutie van de groepsstructuur.

Bank Delen heeft twee dochterondernemingen: Bank Delen Luxembourg NV en Capfi Delen Asset Management NV, een erkende beheersvennootschap voor Instellingen voor Collectieve Beleggingen of ICB's. Bank Delen Luxembourg NV houdt onder meer 100% van de aandelen in Delen Suisse NV.

De algemene bancaire activiteiten van de groep, toegespitst op KMO's (Kleine en Middelgrote Ondernemingen), vrije beroepen en zelfstandigen ressorteren onder Bank J. Van Breda & C°.

## Aandeelhouders- en groepsstructuur

*De financiële diensten zijn een stabiele poot gebleken voor hoofdaandeelhouder Ackermans & van Haaren*





AvH

# Ackermans & van Haaren onze hoofdaandeelhouder

AvH, de hoofdaandeelhouder van Bank Delen, is een gediversifieerde groep, genoteerd op Euronext Brussel en opgenomen in de Bel20, met een marktkapitalisatie van ongeveer 2,2 miljard euro.

■ AvH: activiteiten

AvH is actief in vier kernsectoren:

■ Financiële diensten

Finaxis overkoepelt, zoals eerder vermeld, zowel Bank Delen, één van de grootste onafhankelijke private bankers in België, als haar zusterbank, Bank J. Van Breda & C°, een nichebank voor ondernemers en vrije beroepen.

■ Bouw-, bagger- en concessies

Hiertoe behoren onder meer DEME, één van de grootste baggerbedrijven ter wereld en A.A. Van Laere, een toonaangevende aannemer in België.

■ Vastgoed en aanverwante diensten.

Het betreft ondermeer:

- Leasinvest Real Estate; een genoteerde vastgoedbevak met 450 miljoen euro vastgoedactiva in portefeuille;
- Extensa; een belangrijke grond- en vastgoedontwikkelaar met activiteiten in België, in Luxemburg en in Centraal-Europa;
- Cobelguard, een belangrijke speler op de Belgische markt van bewaking en beveiliging; en, ten slotte,
- Duval, een ontwikkelings- en dienstengroep binnen de Franse vastgoedmarkt.

■ Private equity

Sofinim is één van de grootste risicokapitaalverschaffers in België. Voorts investeert AvH via een 50/50 partnership met de Nationale Portefeuille Maatschappij van de groep Frère (G.I.B.) in bedrijven zoals Flo en Trasy.



■ AvH: positionering en strategie

AvH is een onafhankelijke en gediversifieerde groep, gefocust op enkele kernbedrijven met internationaal groeipotentieel en geleid door een ervaren, multidisciplinair managementteam.

De strategie van AvH is gericht op lange termijn groei: AvH concentreert zich op een beperkt aantal deelnemingen waarmee duidelijke doelstellingen afgesproken worden, inclusief verantwoordelijkheden met betrekking tot de eigen financiële positie van elk van de deelnemingen. Zo richt AvH zich op de systematische creatie van aandeelhouderswaarde via een strategie op de lange termijn.

Tegelijkertijd streeft AvH naar een gemiddelde jaarlijkse groei van de resultaten van elke deelneming en van de groep in zijn geheel, vanuit een gezonde financiële structuur.

Als investeerder neemt AvH de rol op zich van proactieve aandeelhouder. AvH is betrokken bij de selectie van het topmanagement en de definitie van de langetermijnstrategie.



Ackermans & van Haaren			
Bouw-, Bagger- & Milieudiensten	Vastgoed & Aanverwante diensten	Private Banking	Private Equity
50% DEME	100% Extensa	75% Bank Delen	74% Sofinim
100% A.A. Van Laere	30% Leasinvest Real Estate	75% Bank J. Van Breda & C°	50% GIB
Rent-A-Port	40% Cobelguard		
	20% Groupe Financière Duval		

Vergelijking koers AvH en Bel20 index





Bank J. Van  
Breda & C°

Bank  
J. Van Breda & C°



Bank J. Van Breda & C° is een zusterbank van Bank Delen. De activiteiten van beide banken zijn complementair: Bank Delen spits zich toe op het beheer van privévermogens terwijl Bank J. Van Breda & C° een referentiebank is voor familiale ondernemers en vrije beroepen, zowel privé als zakelijk.

#### ■ Enkel voor ondernemers en vrije beroepen

Bank J. Van Breda & C° streeft naar marktleiderschap in haar niches. In haar werkgebied wil ze hoofdbankier zijn bij 25% van de medische vrije beroepen en bij 10% van de familiale ondernemers.

Zij biedt haar cliënten een persoonlijke financiële begeleiding. Ze reikt hen individuele oplossingen aan om zowel privé als professioneel een vermogen op te bouwen en te beschermen. Hiervoor werkt ze volgens haar eigen, unieke aanpak. Ze engageert zich voor een sterke vertrouwensrelatie, waarbij ze steeds de langetermijnbelangen van haar cliënten voor ogen houdt.

#### ■ Geen productbankier

Bank J. Van Breda & C° analyseert behoeften, adviseert en verkoopt dan de gepaste oplossing. Ze tracht maatwerk te leveren en heldere voorwaarden aan te bieden. Ze streeft naar eenvoud en stelt haar service en haar omgang met cliënten voortdurend in vraag om kwalitatief meer te kunnen leveren dan verwacht.

Als financieel adviseur is Bank J. Van Breda & C° een gespecialiseerde bank. Omdat zij enkel omgaat met ondernemers en vrije beroepen, kent zij hun specifieke noden en bekommernissen. Zij heeft oog voor het financiële evenwicht tussen de zaak, de praktijk of officina, enerzijds, en het privévermogen, anderzijds.

De resultaten tonen dat cliënten deze aanpak appreciëren. Bank J. Van Breda & C° is al jaren een rendabele nichespeler.

*Bank J. Van Breda & C° wil de hoofdbankier zijn bij 25% van de medische vrije beroepen en bij 10% van de familiale ondernemers*





Capfi Delen  
Asset Management

## Capfi Delen Asset Management (CADELAM) is een dochtervennootschap van Bank Delen

De samenwerking tussen Capital & Finance ('Capfi') en Bank Delen – sinds augustus 2007 – werd fel vergemakkelijkt dankzij de bijna identieke bedrijfscultuur van de twee huizen. Beide stellen ze het cliëntenbelang centraal en delen ze de wil om voortdurend een kwaliteitsservice te leveren. De onderneming van de Groep Delen die het grootste gedeelte van de door de Bank gepromote fondsen beheert, werd hiertoe omgedoopt van Beursfondsenbeheer NV in Capfi Delen Asset Management of CADELAM.



■ Bondgenoot op moeilijk bespeelbare markten

CADELAM is één van de door de Commissie voor het Bank-, Financie -en Assurantiewezen erkende beheervenootschappen van ICB's (Instellingen voor Collectieve Belegging).

Als filiaal van Bank Delen zorgt CADELAM voor het administratieve en het financiële beheer van het merendeel van de ICB's die Bank Delen promoot, evenals voor het administratieve beheer van ICB's van andere Belgische banken en beursvenootschappen op de Belgische markt.

Administratief beheer omhelst het voeren van de boekhouding van de beleggingsfondsen, maar ook de berekening van de netto-inventariswaarden, de opvolging van de beleggingsbeperkingen en het opstellen van de jaarverslagen, statistieken, technische fiches en prospectussen.

De twee samengevoegde teams van CADELAM hebben beiden een jarenlange ervaring met het financiële beheer van zowel fondsen die door de Bank worden gepromoot als fondsen van derden. Zij beheert een uitgebreid fondsengamma dat de verschillende strategische investeringsthema's dekt. Dit gaat van regionaal gespreide aandelen- en obligatiebeveks, over sector- of themafondsen, tot compartimenten met een verschillend risicoprofiel en 'global portfolios'. Instrumenten die niet alleen zorgen voor een extra diversificatie, maar die ook toegang bieden tot markten die individueel moeilijk bespeelbaar zijn.

*De prestaties van de fondsen specialisten van beide teams werden meermaals bevestigd door de markt*

■ Een ervaren team met uitstekende track record(s)

De overname van Capital & Finance is op professioneel vlak een pluspunt voor Bank Delen en voor het voormalige Beursfondsenbeheer. De sterke prestaties van de fondsen specialisten van beide teams werden al meermaals bevestigd door de markt en door tevreden klanten, zoals blijkt uit de track record van de respectievelijke beveks. Dankzij de overname konden ze de krachten bundelen onder de naam Capfi Delen Asset Management of CADELAM.

CADELAM beheert meer dan 16 fondsen. Voor het financiële beheer van onze aandelenfondsen hanteren zij steeds dezelfde beleggingsfilosofie, vertrekkend van een fundamentele analyse of zogenaamd 'bottom-up' onderzoek, gecombineerd met een technische analyse van het aandeel.

CADELAM is een kleinere speler op de markt, maar kan zijn onafhankelijkheid tegenover de grote financiële instellingen uitspelen doordat de medewerkers alle aspecten van de beleggingsfondsen van A tot Z kennen.

Alle informatie over onze beleggingsfondsen is voortaan overigens terug te vinden op een aparte website: [www.cadelam.be](http://www.cadelam.be)

**CAPFI DELEN**  
ASSET MANAGEMENT

Experience the difference

Experience the difference

# Corporate Governance: bestuur en toezicht





## Raad van Bestuur

**Voorzitter** Jan Suykens

**Bestuurders** Tom Bamelis  
Luc Bertrand  
Filips De Ferm  
Piet Dejonghe  
Jacques Delen  
Comm.VA Delen Investments (vertegenwoordigd door Paul Delen)  
Paul De Winter  
René Havaux  
Carlo Henriksen  
Mark Leysen  
Thierry Maertens de Noordhout  
Pierre Sureda  
Arnaud van Doosselaere  
Bernard Woronoff



Paul De Winter



Jacques Delen



Filips De Ferm





## Commissaris

André Clybouw

## Directie comité

**Voorzitter** Jacques Delen

**Leden** Filips De Ferm  
Paul De Winter  
René Havaux  
Thierry Maertens de Noordhout  
Arnaud van Doosselaere  
Bernard Woronoff

*"We zijn zeer verheugd over de samenwerking met Capfi omdat die onze verdere ontwikkeling garandeert. Omdat de ideeën en de stijlen van de twee huizen zo dicht bij elkaar liggen, voelden de medewerkers zich meteen goed in de samenwerking."*

Jacques Delen  
CEO van de Bank Delen



René Havaux



Thierry Maertens de Noordhout



Arnaud van Doosselaere



Bernard Woronoff

Experience the difference

Experience the difference

# 2007: een economische analyse





## De wereldeconomie in 2007



Ondanks de hevige turbulentie op de kredietmarkten, kon de wereldeconomie stand houden met een groei van bijna 5%. De groeivertraging in de Verenigde Staten werd daarbij gecompenseerd door de sterke groei van de opkomende economieën. De Chinese en de Indiase economieën droegen maar liefst 2,2% bij tot de groei, terwijl de VS slechts een bijdrage konden leveren van 0,4%.

### ● Eurozone

De economie in de Eurozone groeide met 2,6%, voornamelijk gesteund door toenemende investeringen en een sterke toename van de vraag uit Oost-Europa. Positief was ook dat de werkloosheid terugliep van 9% begin 2005 tot minder dan 7,5% in het derde kwartaal van 2007. Onder impuls van de steeds hogere grondstofprijzen, steeg de inflatie echter tot boven de 3%, het hoogste peil in 14 jaar. Als gevolg daarvan heeft de Europese Centrale Bank het voorbije jaar haar rente in totaal met een halve procent verhoogd tot een neutraal niveau van 4%. Topman Trichet gelooft dat ze met dit renteniveau een evenwicht gevonden hebben om de negatieve economische gevolgen van de kredietcrisis en het oplopende inflatierisico te bestrijden.

### ● Verenigd Koninkrijk

De Britse economie kon een groei voorleggen van 3,1%. Na enkele mooie jaren lijkt het VK evenwel met dezelfde problemen opgezadeld te zitten als de VS twee jaar geleden. De Britse vastgoedmarkt is sterk overgewaardeerd door de kredietzeepbel, terwijl de toegenomen consumentenbestedingen een belangrijk tekort op de lopende rekening hebben gecreëerd. In het tweede kwartaal was de schuldenlast van gezinnen (rente en aflossingen) ten opzichte van het beschikbare inkomen gestegen tot bijna 10%, het hoogste cijfer sinds 1992. De Bank of England verlaagde haar rente met 50 basispunten, maar blijft gevangen zitten tussen snel verslechterende groeivoorzichten en toenemende inflatievrees. De inflatie is immers ook in deze regio geklommen tot boven de 2%.

### ● Oost-Europa

Met uitzondering van Hongarije, waar de groei terugviel tot 1,3% onder druk van het ingrijpende besparingspakket van de regering, bleef Oost-Europa economisch sterk presteren met een gemiddelde groei van 7,2%. De lage loonkosten en de aantrekkelijke binnenlandse vraag blijven daarin een primaire rol spelen. Toch mag verwacht worden dat het strakkere monetaire beleid en de mindere vooruitzichten voor de uitvoer, de groei wat zullen temperen.

### ● Verenigde Staten

De VS zitten opgescheept met een deflatoire schuldencrisis die in een vicieuze cirkel is terechtgekomen. Toenemende betalingsproblemen bij gezinnen en een verdere neerwaartse druk op de huizenprijzen zullen er voor zorgen dat de consumentenbestedingen – die de voorbije jaren meer dan twee derden van de economische groei vertegenwoordigden – drastisch worden teruggeschroefd. Daarbij komt nog dat de crisis er ook voor gezorgd heeft dat de banken de eisen voor kredietverlening aan consumenten en bedrijven over de hele breedte hebben aangescherpt. De Fed heeft het gevaar ingezien en startte eind september met een serie renteverlagingen die de rente op het einde van het jaar 100 basispunten deed dalen tot 4,25%. Zo werd de groeivertraging voorlopig beperkt (de groei evolueerde van 2,9% tot 2,2%).



● Latijns-Amerika

Voor het eerst in jaren blijken de Latijns-Amerikaanse economieën – met een gemiddelde groei van 5,1% - voor een deel losgekoppeld te zijn van de Noord-Amerikaanse. Vooral de economische ontwikkeling in China en India heeft de vraag naar Zuid-Amerikaanse grondstoffen doen toenemen. De overheidstekorten werden de voorbije jaren fors teruggeschoefd, terwijl de overschakeling van een vaste naar een vlottende wisselkoers in de jaren '90 nu pas haar vruchten begint af te werpen. De Latijns-Amerikaanse banksector heeft zich bovendien nauwelijks ingelaten met afgeleide producten met Amerikaanse rommelhypotheken als onderpand. En ten slotte werd overgeschakeld naar een formele inflatiedoelstelling, die de inflatie onder controle bracht en het monetaire beleid soepeler maakte dan ooit.

● Japan

De Japanse economie realiseerde een groei van 2,3% ondanks een negatieve groei in het tweede kwartaal. De forse herstructureringen van de bedrijven de afgelopen jaren wogen niet op tegen de aanhoudende zwakte van de binnenlandse vraag. In februari verhoogde de Japanse centrale bank haar beleidsrente met 25 basispunten tot 0,5%. Ze vreest immers de risico's van het handhaven van een té lage rente op lange termijn.

● China

De Chinese economie groeide in 2007 met maar liefst 11,4%. De kwaliteit van de groei is echter niet uitmuntend. Vooral de bijdrage van de netto buitenlandse handel en de bedrijfsinvesteringen is disproportioneel groot. Ook hier blijft de groei van de consumentenbestedingen beneden peil. Een sterke stijging van de voedingsprijzen katapulteerde de inflatie tot 4,8%.

*De Chinese en de Indiase economieën droegen 2,2% bij tot de groei, terwijl de VS slechts een bijdrage van 0,4% konden leveren*



● Munten

De dollar kreeg opnieuw rake klappen in 2007 en verloor 10% van haar waarde ten opzichte van de euro. De vrees dat de economie in de VS op een recessie afstevent en dat de Fed daardoor tot agressieve renteverlagingen zal gedwongen worden, is daarvoor de belangrijkste verklaring. Tegelijkertijd is de algemene overtuiging dat de ECB zich op het inflatierisico zal blijven focussen en de rente dus niet direct zal verlagen. Ook het pond moest om ongeveer dezelfde redenen een verlies incasseren van meer dan 8% ten opzichte van de euro. De Japanse yen, ten slotte, verloor 4% omdat de Japanse economie niet op dreef geraakte.

● De langetermijnrentes

De lange rentes liepen tijdens de eerste helft van het jaar nog sterk op door de onverwacht hoge groei in de VS en Europa en de hogere inflatieverwachtingen. In de tweede helft werd deze stijging echter volledig teniet gedaan door de impact van de kredietcrisis.



## Het beursjaar 2007



Als beursjaar zal 2007 de geschiedenis ingaan als het jaar van de kredietcrisis. In februari werd reeds duidelijk dat hypotheek van minder kredietwaardige klanten in de VS niet meer konden terugbetaald worden door de stijging van de rentes. Dat was een eerste teken dat de schuldenzeepbel bij de consument barstjes begon te vertonen. In de lente werd dit echter nog met de mantel der liefde toegedekt en konden de beurzen wereldwijd een verlengstuk breien aan het uitstekende tweede halfjaar van 2006.

Vanaf de zomer vielen de lijken uit de kast: de Amerikaanse hypotheek bleken via complexe derivatenconstructies wereldwijd doorverkocht geweest te zijn aan financiële instellingen. Bovendien konden die financiële instellingen niet meteen berekenen wat de precieze impact op hun winst zou zijn. Dit zorgde voor een almaar toenemend wantrouwen, waardoor zelfs banken niet meer aan elkaar wilden lenen en de centrale banken liquiditeiten in het systeem moesten pompen. De crisis bleef het volledige tweede halfjaar de beurzen teisteren. Uiteindelijk verloor de wereldindex in eurotermen meer dan 3% in 2007 en moest onze BEL20 index zelfs 6% inleveren.

### ● Bank Delen vs. het bewogen beursjaar

Het rendement dat Bank Delen wist te realiseren op de portefeuilles mag bijgevolg gerust aanvaardbaar genoemd worden. Onze voorzichtige strategie – die het hele jaar door

indruiste tegen de consensusvisie – bleek gerechtvaardigd. De keuze om aandelen te onderwegen had een positieve impact op het rendement. Cash – die we de afgelopen jaren stelselmatig opbouwden – was in 2007 de best presterende activaklasse. Onze beslissing om de voorbije jaren geen obligaties meer aan te kopen zorgde bovendien voor een steeds korter wordende gemiddelde looptijd. Ook onze forse onderweging in de VS wierp voor het vijfde jaar op rij haar vruchten af.

De positieve impact hiervan op ons rendement werd gedeeltelijk teniet gedaan door onze beperkte aanwezigheid in de sterk gestegen emerging markets en in de auto- en grondstoffensector. Vanuit onze voorzichtige visie wilden we hun inherent veel hogere risico in de huidige beurscontext niet opnemen in de portefeuilles. Ook onze hoge weging in Belgische aandelen, meer bepaald in Fortis was niet in ons voordeel.

## 2007-2008: portefeuilles in perspectief

Bank Delen ziet op dit ogenblik geen reden om haar beheersfilosofie aan te passen. We willen vooral het neerwaartse risico van de portefeuilles beschermen en zijn bezorgd voor het eerste halfjaar van 2008. De kredietcrisis heeft immers het potentieel om een recessie uit te lokken, terwijl de centrale banken die niet zo gemakkelijk kunnen beteugelen gezien het toegenomen inflatierisico. We gaan er dan ook van uit dat neerwaartse bijstellingen in de groei van de economie en de bedrijfswinsten zich zullen opdringen. Niettemin blijven we veeleer positief voor de langere termijn. Een economische verzwakking zou de vele structurele economische

onevenwichten geleidelijk aan moeten kunnen neutraliseren. Bovendien zou de waardering – die bij lange na niet zo hoog is als bij de vorige crisis in 2000 – bij een verdere correctie een bodem onder de markt moeten kunnen leggen.

Dit neemt niet weg dat we ons bewust zijn van de noodzaak om efficiënt te durven inspelen op de toegenomen volatiliteit. Een meer actief beheer, zowel bij de keuze van de diverse allocaties als van individuele aandelen, zal immers nodig zijn om ook in 2008 een bevredigend rendement te kunnen realiseren.



## De resultaten van 2007

Het totaal vermogen toevertrouwd aan Bank Delen is over 2007 gestegen van 8.416 miljoen euro tot 12.126 miljoen euro, waarvan 2.747 miljoen euro afkomstig van de overname in juli 2007 van de Brusselse vermogensbeheerder 'Capital & Finance Asset Management'. De autonome netto-inflow van Bank Delen zelf was ook aanzienlijk: bijna dubbel zo groot als het gemiddelde van de voorgaande jaren. Dankzij deze sterke groei stegen de brutobedrijfsopbrengsten voor het eerst uit boven 100 miljoen euro (103,2 miljoen euro).



In vergelijking met 2006 stegen de inkomsten aldus met 28%. Door deze sterke groei van de Bank, stegen de bedrijfskosten ook, maar in een iets mindere mate, namelijk met 25%. De kosten bestaan voor 59% uit personeelskosten en voor 7% uit afschrijvingen. De Groep Delen telt eind 2007 222 personeelsleden, een stijging met 46 nieuwe medewerkers ten opzichte van 2006, waarvan 18 met Capfi overgekomen zijn. Daarvan zijn 141 medewerkers, d.w.z. 63,5%, tewerkgesteld in een commerciële of beheersfunctie. De cost-income ratio blijft, niettegenstaande de stijging van het personeelsbestand, op een zeer competitieve 39,04% (39,87% over 2006). De nettowinst steeg aldus met 24% tot 36,6 miljoen euro (29,4 miljoen euro over 2006).

Het geconsolideerd eigen vermogen van Bank Delen bedroeg per 31/12/07 132,4 miljoen euro (t.o.v. 132,6 miljoen euro per 31/12/06). Het nuttig eigen vermogen bedroeg per 31/12/07 87,5 miljoen euro. Aldus is Bank Delen ruim gekapitaliseerd en voldoet zij aan de geldende Bazel I eigen vermogensvereisten en kan zij de impact van Bazel II meer dan voldoende opvangen. Het rendement op (gemiddeld) eigen vermogen bedroeg een zeer bevredigende 28%.

Bij de groepsholding, Delen Investments werd het eigen vermogen versterkt tot 246 miljoen euro (t.o.v. 148,7 miljoen euro per 31/12/07). Deze stijging is voor 60 miljoen euro toe te schrijven aan de kapitaalverhoging die door de bestaande aandeelhouders volstort werd naar aanleiding van de overname van Capfi.

### ● Synergiën voor nog meer efficiëntie

De belangrijkste gebeurtenis van 2007 is zonder twijfel de overname van de Brusselse vermogensbeheerder 'Capital & Finance' in juli 2007, de grootste overname ooit voor Groep Delen. Capfi werd opgericht in 1989 en is gekend als onafhankelijke vermogensbeheerder van een vooral Brussels cliënteel, dat in leeftijdsklasse iets jonger is dan het bestaande cliënteel van Bank Delen en dat tevens iets grotere gemiddelde portefeuilles

aanhoudt (1,7 miljoen euro). Capfi beheerde bij de overname voor ongeveer 2.747 miljoen euro aan klantendeposito's, en hanteert een beheersmodel dat zich concentreert rond de promotie van globale beheersfondsen onder de naam van Universal Invest en C+F. Bank Delen fuseerde eind 2007 met Capital & Finance Asset Management.

Capfi is slechts gedurende 5 maanden opgenomen in dit cijfer van 2007. Het samengaan heeft de vennoten en het personeel van Capfi toegelaten om zich nog meer toe te spitsen op het fondsenbeheer en de klantenrelatie met de ondersteuning van de bankservice, de informatica en administratieve diensten van Bank Delen. Een aantal diensten met betrekking tot de bevek Universal Invest zullen in 2008 niet meer uitbesteed worden, waardoor de winstmarge van Capfi verder zal kunnen stijgen. Dit is vanaf begin november reeds het geval voor de bevek C+F. Los van de acquisitie van Capfi stegen de aan Bank Delen toevertrouwde fondsen over 2007 van 8.416 miljoen euro tot 9.279 miljoen euro (inclusief Capfi tot 12.126 miljoen euro). 72% (8.719 miljoen euro) van de aan Bank Delen toevertrouwde vermogens worden rechtstreeks discretionair of via eigen beveks beheerd. Dit vertegenwoordigt meer dan 12.800 beheersmandaten.

Ook Bank J.Van Breda & C° droeg door de aanbreng van nieuw cliënteel via haar 45 kantoren in belangrijke mate bij tot de groei.

Op 31/12/07 beheerde Bank Delen 1.431 miljoen euro voor rekening van cliënten aangebracht door het netwerk van Bank J.Van Breda & C°, zijnde een groei van 17% t.o.v. 31/12/06 (1.219 miljoen euro). Daarnaast beheert Bank Delen nog een bedrag van 177,6 miljoen euro via beveks die Bank J.Van Breda & C° promoot binnen haar cliënteel en verzorgt zij het administratief beheer van effecten verrichtingen van cliënten van Bank J.Van Breda & C° (324,3 miljoen euro). Aldus vertegenwoordigt Bank J.Van Breda & C° (na de overname van Capfi) ongeveer 15% van de cliënten tegoeden bij Bank Delen.

Experience the difference

Experience the difference



# Bank Delen en haar diensten





## Vermogensbeheer



Het discretionaire vermogensbeheer dat Bank Delen aanbiedt, laat haar cliënten toe, onder meer dankzij een doorgedreven opvolging van de fondsen, om van een optimaal beheer van hun kapitaal te genieten, zonder dat ze zich hoeven te bekommeren om de dagelijkse opvolging. Dit betekent uiteraard geenszins dat de cliënt verstoken blijft van informatie. Integendeel. Behalve op juridisch en patrimoniaal advies, mag de cliënt rekenen op een persoonlijke vertrouwensrelatie, gestoeld op transparantie en communicatie, onder andere via de in 2007 vernieuwde en bekroonde website [www.delen.be](http://www.delen.be). Een overzicht van het dienstenaanbod.

Als vermogensbeheerder komt Bank Delen tegemoet aan de vraag van gegoede burgers om het patrimoniale vermogen te beheren en er een optimale structuur in aan te brengen. De verklaring waarom Bank Delen reeds zo lang met succes aan deze vraag voldoet, schuilt in de eenvoud van het recept van de bank: Bank Delen stelt het behoud en de groei van het vermogen voorop, ongeacht de economische context. Zoals een dynamische, goede huisvader streeft de Bank naar het best mogelijke rendement bij een beperkt risico.

### ■ Evenwichtige beleggingsoplossingen

Al 70 jaar streeft Bank Delen naar consistente returns. We gebruiken hiervoor relatief eenvoudige investeringen, die hun meerwaarde op de lange termijn bewezen hebben. Die aanpak leidt tot overzichtelijke oplossingen met beperkte kosten.

Het behoud en de groei van het toevertrouwde vermogen komt steeds op de eerste plaats. Elke succesvolle beleggingsstrategie start met een grondige analyse, waarbij een aanpak op maat wordt uitgewerkt. De medewerkers van Bank Delen werken dan ook bijzonder klantgericht. Zij nemen de tijd om de financiële objectieven samen met de cliënt te overlopen met het oog op de realisatie van diens doelstellingen en het verzekeren van diens financiële toekomst. De beheerders en analisten van Bank Delen bepalen daartoe de meest aangewezen beleggingsstrategieën, die ze dag aan dag in alle openheid opvolgen en becommentariëren.

In een eerste gesprek met de cliënt gaat Bank Delen steeds op zoek naar diens beleggersprofiel. Naargelang het beleggersprofiel van de cliënt, streven we naar winsten en een portefeuilleaan groei op de lange maar ook op de korte termijn. Aandelenbeleggingen presteren op voldoende lange looptijd beter dan obligaties of cash. Daarom stellen we doorgaans voor om het vermogensgedeelte, dat u niet op de korte termijn nodig hebt, in kwaliteitsaandelen te beleggen.

Voorzichtigheid is daarbij een belangrijke troef van de Bank. Zo wordt de continuïteit van de portefeuille veiliggesteld. Om het portefeuillerisico daarenboven zo klein mogelijk te houden, streven we naar een voldoende uitgebalanceerde portefeuille. De doelstelling daarbij is de portefeuille geleidelijk op te bouwen vanuit een lange termijnvisie. Hierbij spelen we uiteraard in op de opportuniteiten op de financiële markten en wordt rekening gehouden met het profiel van de betrokken cliënt.

### ■ De meerwaarde van flexibele beleggingsformules

Via de globale flexibele beleggingsformules van Hermes Global verschaffen we u toegang tot markten die individueel moeilijk te bereiken zijn. Daarbij bieden we de mogelijkheid om optimaal te reageren op de dynamiek van de financiële markten, om risico's af te dekken of via professionele formules te participeren in beurspotentieel met een beperkt risico.





### Wat is Hermes Global?

Omdat de beurzen minder voorspelbaar zijn geworden, wordt een actievare beheerspolitiek noodzakelijk om een hoger dan gemiddeld rendement na te streven. Daarom werd Hermes Global gelanceerd: een globaal beheersconcept om een efficiënter en flexibeler beheersformule te kunnen aanbieden. Hermes Global omvat drie afgeleide beleggingsstrategieën, aangepast aan een bepaalde beleggersprofiel. De beheersfilosofie van Hermes Global sluit dus naadloos aan bij de aanpak die Bank Delen in het verleden met succes in de beheersportefeuilles toepaste. De mogelijkheid om sneller op marktopportunities te kunnen inspelen en een flexibele vermogensspreiding door te voeren, is echter een mooie meerwaarde.

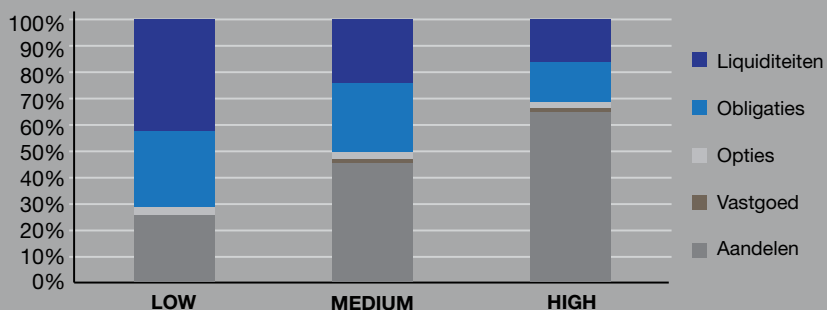
### De rendabele drievuldigheid

Afhankelijk van uw eigen investeringsbeleid kunt u volgens uw risicoprofiel in één of meerdere compartimenten beleggen:

- **Hermes Global Low:** met een gewicht in aandelen tussen 0% en de 30%;
- **Hermes Global Medium:** met een gewicht in aandelen tussen 0% en de 60%;
- **Hermes Global High:** met een gewicht in aandelen tussen 0% en de 90%.

Binnen deze marges wordt flexibel beheerd. Dat wil zeggen dat, afhankelijk van de marktopportunities, het gedeelte beleggingen in aandelen of obligaties kan worden opgetrokken of worden verminderd. In een uitzonderlijk geval, bijvoorbeeld

### Activaspreiding op 31/12/2007



bij verwachting van een zware correctie van de financiële markten, kan de beheerder beslissen om de aandelenpositie tot een laag percentage te herleiden.

### Waarom beleggen in Hermes Global ?

Beleggen in Hermes Global is beleggen in een moderne, doeltreffende en verantwoorde beleggingsformule met heel wat voordelen...

- **Eénvoudiger:** als belegger hoeft u slechts één investeringslijn op te volgen waarvan de waardering dagelijks wordt berekend. U ontvangt geen borderellen meer van alle transacties en veel minder post.
- **Flexibele allocatie:** afhankelijk van de marktopportunities kan binnen Hermes Global sneller op het marktsentiment ingespeeld worden. Het fonds kan binnen de bandbreedtes actief zijn op de asset allocatie.
- **Ruimere toegang:** u hebt een ruimere toegang tot minder liquide aandelen, beursintroducties, enzovoort. Als belegger in Hermes Global zal u kunnen genieten van exclusievere opportuniteiten en niet toegankelijke beleggingen.
- **Toegankelijker:** ook kleinere bedragen kunnen altijd gemakkelijk belegd of vrijgemaakt worden (bijstortingen, afhalingen, ...).
- **Fiscaal aantrekkelijker:** binnen het fonds hoeft u geen roerende voorheffing te betalen op obligaties en vermijdt u de dubbele roerende voorheffing op aandelen. Als individuele belegger betaalt u deze wel.
- **Kostenverlagend:** u betaalt geen in- of uitstapkosten. Dankzij de grote hoeveelheid activa binnen elk ICB-compartiment zullen de transactiekosten lager liggen dan bij een individuele beheersportefeuille.
- **Transpanter en overzichtelijker:** de transparantie van de portefeuille blijft volledig bewaard. Allocaties en individuele lijnen blijven zichtbaar in de portefeuilles. De portefeuille kan trouwens op elk moment geraadpleegd worden via onze website Delen OnLine. Periodiek zal u ingelicht worden over de verschillende allocaties en activa die uw specifieke portefeuille vertegenwoordigen.



## ■ Discretionair vermogensbeheer als een goede huisvader

Bank Delen heeft een bewezen track record die vele jaren in de tijd teruggaat. Dit betekent dat cliënten hun vermogen toevertrouwen aan een ervaren beheerder, die hun belangen behartigt, vertrekkend van hun objectieven, die de valkuilen van de financiële markten kent en wenst te vermijden én die persoonlijk aan hen rapporteert. Dankzij deze aanpak is Bank Delen uitgegroeid tot één van de grootste onafhankelijke 'private bankers' van het land.

Bank Delen bekijkt ook steeds het volledige vermogen, niet slechts een deel ervan. We nemen de tijd om het patrimonium grondig te analyseren en leveren een juridische en patrimoniale omkadering op maat. Bevindingen en analyses worden omgezet in duidelijke oplossingen die de cliënt helpen op sleutelmomenten in zijn leven. Dankzij onze expertise kunnen we de cliënt concrete en heldere oplossingen voorstellen die de planning van zijn vermogensopbouw eenvoudiger maken.

Een gesprekspartner bij Bank Delen maakt overigens steeds deel uit van een ervaren team. Bij het uitvoeren van de financiële verrichtingen die nodig zijn in het belang van de cliëntenportefeuille, blijven het analistenteam en de leden van het beleggingscomité steeds alert voor marktbevingen. Wanneer dat nodig blijkt, passen we de portefeuilles aan, als een dynamische, goede huisvader.

Samengevat streeft Bank Delen naar:

- marktconformiteit: returns in lijn met de markten;
- voorzichtigheid: opbouw van evenwichtige portefeuilles; behoud van constante risicocontrole en vermijden van grote underperformances; en
- continuïteit: behoud van lange termijnconsistentie; wars van grote veranderingen of dito modetrends.

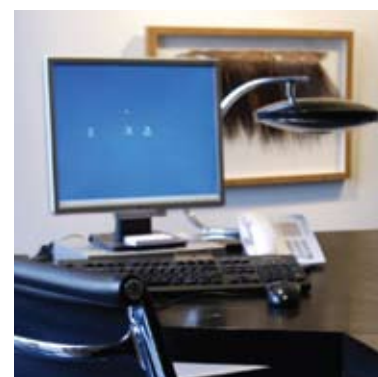
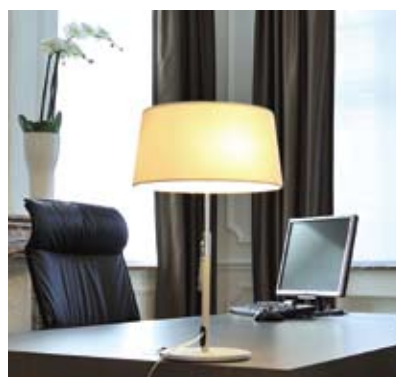
## ■ Een service in verdiend vertrouwen

Geld geeft u uiteraard alleen in beheer bij iemand die u vertrouwt. Bank Delen heeft door de jaren alvast bewezen dat het de portefeuilles van haar cliënten stelselmatig laat aangroeien. We wensen dan ook verder te gaan op de ingeslagen weg. Onze structuur en onze aandeelhouders, de beursgenoteerde investeringsmaatschappij Ackermans & van Haaren voorop, staan garant voor een sterke toekomst.

Bovenop het voorgaande trekt Bank Delen de tijd uit om de beleggingen van nieuwe cliënten grondig te analyseren. Daarbij denken we vooruit, samen met de cliënt. Onze

beleggingsadviseurs wensen cliënten persoonlijk te leren kennen en maken graag tijd voor een gesprek. Zij nemen de tijd om de persoonlijke, financiële objectieven samen met de cliënt te overlopen met het oog op de verzekering van diens financiële toekomst. De strategie die op die manier samen wordt gekozen voor het beheer van het vermogen van de cliënt wordt ook vastgelegd in de vermogensbeheerovereenkomst.

*Op basis van haar 'goede huisvader-aanpak' is Bank Delen uitgegroeid tot één van de grootste onafhankelijke 'private bankers' van het land*





## Fondsen

Bouwstenen voor het succesvolle vermogensbeheer van Bank Delen zijn de fondsen. Beleggingsfondsen verzamelen het spaargeld van individuele beleggers. Dit geld wordt op een gemeenschappelijke wijze belegd in een activaklasse of in een gemengde portefeuille. In tegenstelling tot sommige grootbanken houdt Bank Delen het aantal beleggingen dat ze promoot en beheert bewust beperkt. Fondsen moeten een meerwaarde hebben binnen het vermogensbeheer. Deze beleggingen worden voorts constant professioneel opgevolgd gedurende hun gehele levensduur.

Bank Delen streeft daarbij naar consistente resultaten en continuïteit in het beheer van de toevertrouwde kapitalen door een combinatie van voorzichtigheid en goede returns. Elke dag opnieuw gaan onze vermogensbeheerders de uitdaging aan om dit objectief voor hun cliënten te realiseren. Optimalisatie van de return binnen een bepaald risicobudget wordt bereikt door de toepassing van bepaalde principes en technieken in de beheerde portefeuilles. Denk aan diversificatie, asymmetrische returns, hefboomen, toegang tot speciale thema's en dergelijke meer.

### ■ Zeven voordelen van de beleggingsaanpak van Bank Delen

Concreet geniet de cliënt dankzij de hierboven geschetste aanpak de volgende zeven voordelen:

**1. Diversificatie:** Eén deelbewijs van een fonds aankopen volstaat al om onmiddellijk in een gespreide portefeuille te beleggen. De cliënt krijgt als het ware een deelname voor een klein percentage van elke belegging waarin het fonds investeert, waardoor zijn risico wordt verdeeld over al deze beleggingen en dus wordt beperkt.

**2. Toegang tot professionele beleggingsvormen:** Binnen het hedendaagse vermogensbeheer zijn er efficiënte formules beschikbaar die toelaten het aandelenpotentieel te behouden met bescherming van het kapitaal, volledig of gedeeltelijk.

**3. Grotere mogelijkheden voor flexibel beheer:** De financiële markten zijn vaak wisselvallig en vergen snelle reacties. Een globale portefeuille waarvan de spreiding tussen aandelen, obligaties en cash in de tijd kan variëren, volgens de professionele reacties van de beheerder op de financiële markten, heeft ook in die context een duidelijk voordeel: via een fonds kunnen we de diverse portefeuilles gemakkelijker stroomlijnen in functie van de markten.

**4. Kostenbesparing:** De kosten van beleggingen in fondsen zijn minimaal bij Bank Delen. Als de cliënt alle aandelen afzonderlijk zou aankopen, zou hij veel meer kosten betalen.

Door de omvang van de portefeuille krijgen de fondsen zelf daarenboven voorkeurtarieven voor het plaatsen van orders. Daarvan profiteert de cliënt mee.

**5. Gunstige fiscaliteit:** Belgische fondsen recupereren meestal de roerende voorheffing. Hierdoor vermijden ze voor een stuk dubbele belastingen. De particuliere belegger en vzw's realiseren meerwaarden op de fondsen zonder taxatie. Voor vennootschappen bestaat er in ons aanbod een DBI bevek, waarvoor de meerwaarden onbelast zijn.

**6. Kansen om een beroep te doen op de expertise van andere beleggingsteams:** Dankzij ons aanbod van fondsen van andere vermogensbeheerders, halen we ook de expertise van deze professionals in huis. Belgische analisten beschikken hier niet over dezelfde informatie als een analist ter plekke, bijvoorbeeld in India, China of Thailand. De kennis en de eigen managementstijl van deze buitenlandse specialisten zijn een bijkomende troef. Bij de fondsenselectie houden we rekening met tal van factoren: de return binnen de risicoklasse, de regelmaat van de resultaten en de risicofactoren. We screenen nauwkeurig de kwaliteit van het fondsenbeheer op basis van externe rapporten. Ons beheersteam ontmoet de fondsenbeheerders ook regelmatig persoonlijk.

**7. Mogelijkheid om gestructureerde beleggingen in de portefeuilles op te nemen:** Gestructureerde investeringen vormen een goede diversificatie naast cash, klassieke obligaties en aandelen. Ze bieden een asymmetrische return: op de eindvervaldag is het kapitaal beschermd en geniet de belegger toch van een groot deel van de stijging van de onderliggende indexen of effecten. Als de markt stijgt, evolueert de belegging mee in dezelfde richting. Als de markt daalt, dan daalt deze belegging veel minder ter wille van de ingebouwde bescherming. Dit is wat heet 'een asymmetrisch resultaat'. Gestructureerde beleggingen verminderen de volatiliteit en het risico van de portefeuille. Ze bestaan vooral uit obligaties die minder gevoelig zijn voor beursschommelingen, maar wel voor rentebewegingen. In de huidige lage renteomgeving zijn gestructureerde beleggingen bijgevolg een prima alternatief voor die obligaties zelf.



## “Home-made fondsen”

Bank Delen promoot een beperkt, maar vrij volledig aanbod van klassieke- en themafondsen. In aandelen gaat dit van de traditionele Europese en Belgische aandelen over de meer specifieke Aziatische groeimarkten tot de aandelen met ethisch karakter of specifieke kleinere Belgische aandelen. Wat obligaties betreft zijn tevens verschillende strategieën voorhanden, zoals de bekende overheidsobligaties in euro of de meer sportieve, exotische munten met hoog rendement. Belangrijk zijn de patrimoniale fondsen in het gamma die binnen een gegeven profiel een zeer flexibele spreiding van de beleggingen hanteren. Dit maakt het mogelijk om in woelige beursomstandigheden de portefeuilles te beschermen en in te spelen op de opportuniteiten die worden geboden. Wat betreft thesauriefondsen heeft Bank Delen gekozen voor kwaliteit van de debiteuren in de portefeuille om het risico zeer laag te houden. Dit geeft eventueel een iets lagere return. Toch zijn de resultaten zeer aantrekkelijk. Ten slotte worden ook een vastgoedfonds aangeboden dat voornamelijk in België belegt en op zoek is naar een hoog dividendrendement en het Hermes Pensioenfonds dat mooie resultaten behaalde de laatste jaren.

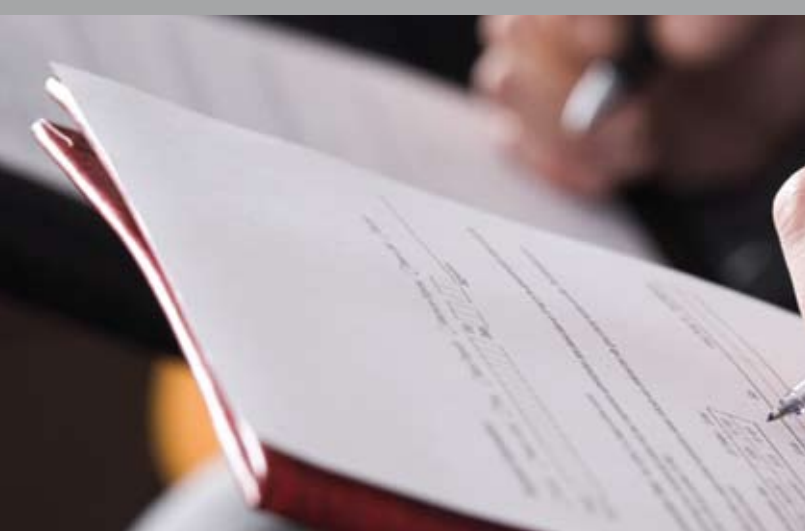
### ■ Bekroonde fondsen

Tal van fondsen die Bank Delen in portefeuille houdt, werden bekroond. Onder meer Hermes Belgian Growth, Hermes Pensioenfonds en Athena Global Opportunities (AGO) vielen in de prijzen.

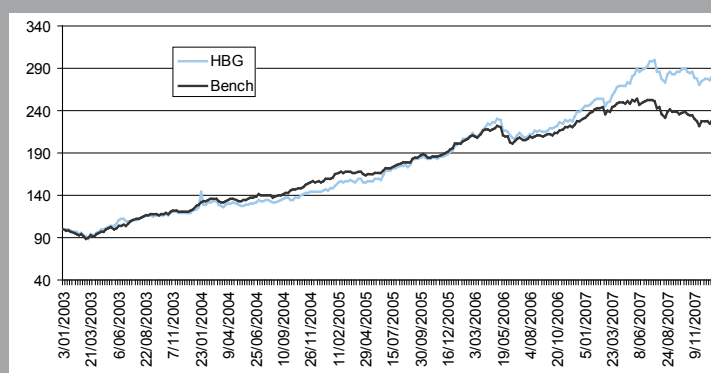
#### Hermes Belgian Growth

Dankzij enkele goede aandelenkeuzes en het succesvolle ontwijken van enkele grote verliezers liet dit fonds, actief op de Belgische aandelenmarkt, de concurrentie ver achter zich. Hermes Belgian Growth, dat door CADELAM beheerd wordt, werd in maart 2008 door Trends Cash Awards bekroond als het beste fonds in de categorie Belgische aandelen. Na vier jaar sterke performance (23,24% return per jaar) keerde in 2007 het tij voor de Belgische Small & Mid Caps, waardoor de referentie-index in het rood ging (-0,05%). Ondanks deze moeilijker marktomstandigheden zette Hermes Belgian Growth met een jaarreturn van 16,05% toch een glansprestatie neer.

In de ‘stockpicking’ zochten we met succes naar ondergewaardeerde, kleinere waarden. Wanneer we een sterkere performance zagen, kozen we voor een meer defensieve koers om de winsten veilig te stellen. Dat de markten zich geleidelijk meer op waarde in plaats van op groei richtten, was wel een nadeel voor dit fonds, maar op het niveau van de waardering kwamen er meer en meer kansen. Waarden die bijdroegen tot het positieve resultaat van dit fonds waren onder andere Sipef, CFE, Mitiska, Etex, Hamon, Cumerio, EVS en Arinso. Dat we nauwelijks aanwezig waren in aandelen die fors onderuit gingen, zoals Agfa Gevaert, Omega Pharma, Option International en Nyrstar, zorgde mee voor een positief resultaat.



#### Hermes Belgian Growth





### Hermes Pensioenfond

Ook het Hermes Pensioenfond, met activa van 32,67 miljoen euro en een gemiddelde return op jaarbasis van +/- 5,1%, kreeg een erkenning door Trends. Dit fonds behaalde de eerste plaats in de categorie Pensioenspaarfondsen. Voor dit onderdeel van de portefeuille, goed voor gemiddeld 25 à 30% van het totaal, heeft Delen het hele jaar dezelfde strategie toegepast.

De risico's worden in het aandelengedeelte opgenomen en het obligatiegedeelte is van kwalitatief hoogstaand niveau (bijvoorbeeld overheidspapieren). Voor het aandelengedeelte van dit fonds opteert Bank Delen ervoor om een goede en defensieve selectie op te bouwen met weinig verliezers. CADELAM werd overigens ook als geheel bekroond. De gloednieuwe cel voor gecombineerd fondsenbeheer of CADELAM kreeg de titel van 'beste beheerder van aandelenfondsen'.

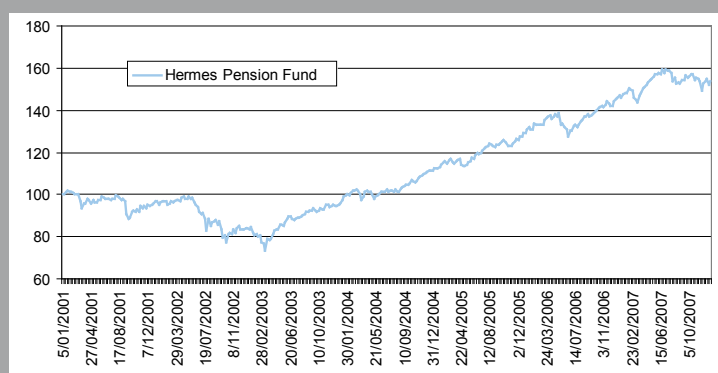
### Athena Global Opportunities (AGO)

Athena Global Opportunities is een patrimoniaal fonds dat actief inspeelt op de veranderende marktomstandigheden. Op een zeer dynamische manier worden allerlei opportuniteiten benut.

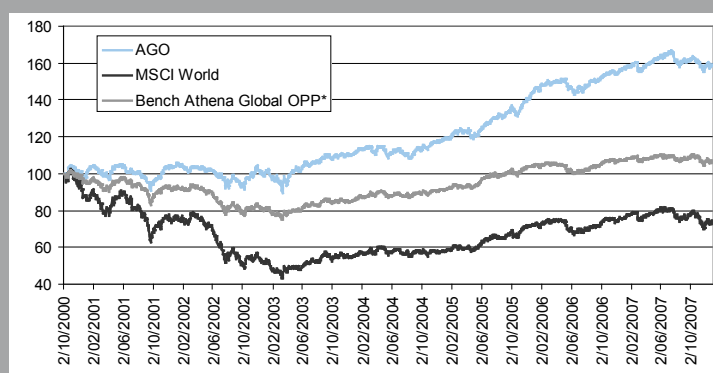
De belangrijkste factor die hier de prestatie bepaalt, is het flexibel omgaan met de spreiding van de activa. Zo wordt het percentage in aandelen permanent geëvalueerd en getoetst aan het marktsentiment. In functie van de situatie wordt het aandelengedeelte verhoogd of verlaagd. Dit beheer heeft in moeilijke markten zeer mooie resultaten behaald, zonder achter te blijven in een goed beursklimaat. Vandaar dat het verscheidene keren werd genomineerd als een van de best presterende fondsen, rekening houdend met het genomen risico vergeleken met andere fondsen met eenzelfde strategie.

*Door in de portefeuilles technieken toe te passen zoals diversificatie, hefboomen en asymmetrische returns bereikt Bank Delen binnen het vooropgezette risicobudget toch een optimale return*

### Hermes Pensioenfond



### Athena Global Opportunities





## Juridisch en patrimoniaal advies

De belangrijkste opdracht van een vermogensbeheerder bestaat uit de dagelijkse opvolging van de beleggingsportefeuille van de cliënt, het zogenaamde 'asset management'. Maar patrimoniaal advies omhelst veel meer dan vermogensbeheer. Bank Delen biedt bovenop het asset management bijvoorbeeld ook een structurele doorlichting van en planning voor het globale vermogen van de cliënt. Deze patrimoniale adviesverlening wordt reeds aangeboden sinds 1996, in die tijd een waar pionierswerk. Inmiddels heeft Bank Delen zich ontplooid tot één van de marktleiders terzake, met een team van 10 patrimoniale juristen.

*Eenvoud is dikwijls het sleutelwoord bij advies over fiscaliteit, erfrecht, familiaal vermogensrecht of successierecht. Een motto dat vaker kan worden waargemaakt dan de cliënt doorgaans denkt*

De Belgische wetgever heeft het afgelopen decennium veel inspanningen geleverd om de vermogensfiscaliteit op punt te stellen. Door een grondige aanpassing van de successie- en schenkingsrechten bestaat er voortaan ook voor de vermogende particulier een gunstig kader. Bij het structureren van hun vermogen hebben de cliënten nood aan een strategische benadering van hun persoonlijke, familiale en financiële situatie, veeleer dan aan ingewikkelde 'spitstechnologie' die alleen experts begrijpen.

Vaak volstaan enkele kleine maatregelen om het gewenste resultaat te bekomen. Onze patrimoniale juristen werken de nodige aanpassingen graag uit, telkens op maat van de cliënten. Bruikbaarheid van het kapitaal en persoonlijke gemoedsrust, daar draait het om. De cliënt kan rekenen op persoonlijk advies en krijgt concreet antwoord op vragen over fiscaliteit, erfrecht, familiaal vermogensrecht en successierecht. Wetswijzigingen worden continu opgevolgd, waardoor de cliënt op de hoogte blijft van de laatste ontwikkelingen in de wetgeving terzake.



## KEEP IT SIMPLE het kan vaker dan u denkt

'Keep it simple' is dikwijls het motto bij advies over fiscaliteit, erfrecht, familiaal vermogensrecht of successierecht. En dat motto kan vaker worden waargemaakt dan de cliënt doorgaans denkt. De juristen van Bank Delen zijn experts op het vlak van:

- successieplanning (fiscale analyse, handgiften, onverdeeldheden, nalatenschappen, ontwerpen van testament, ...);
- patrimoniale planning (structureren van vermogen, pand, begeleiding huurovereenkomsten, voorbereiding en ontwerp van akten en overeenkomsten);
- juridisch advies (levensverzekeringsproducten, patrimoniumvennootschappen, private stichtingen, hersamengestelde gezinnen, ...).





## Delen OnLine

*Transparantie via Delen OnLine  
op [www.delen.be](http://www.delen.be)*

Transparantie wordt niet enkel waargemaakt in de begeleiding, het advies en de klantenrelatie, maar vanzelfsprekend ook in de communicatie. Delen OnLine draagt daar zeker toe bij.

In 2007 lanceerde Bank Delen haar vernieuwde website met een frisse stijl en een vereenvoudigde menustructuur. Op [www.delen.be](http://www.delen.be) vindt de cliënt in een mum van tijd een schat aan informatie: van een overzicht van verrichte transacties en rekeningen over de staat van de portefeuille tot beleggingsinformatie en/of achtergrondinformatie over een effect in de portefeuille.

Binnen het discretionaire beheer is de website onderhand het beste middel om als cliënt de evolutie van de portefeuille op de voet te volgen. Dat betekent uiteraard niet dat het persoonlijke contact wegvalt. Integendeel, bij Bank Delen geloven we sterk in een gepersonaliseerde service en voelen we de noodzaak om met de cliënt mee te denken, zijn

Samengevat biedt  
[www.delen.be](http://www.delen.be):

- transparantie
- gebruiksvriendelijkheid
- overzichtelijkheid
- veiligheid
- informativiteit



behoefden te analyseren en oplossingen op maat uit te werken. Bovenop de website en het persoonlijke contact ontvangt de cliënt overigens ook onze tweemaandelijks nieuwsbrief, met heldere achtergrondinformatie, aangereikt door onze analisten, patrimoniale adviseurs en beheerders. Cliënten van Bank Delen zijn steeds meteen mee met de gevolgde strategie.

Cliënten die hun vermogen volledig of gedeeltelijk zelf willen beheren, kunnen trouwens altijd zelf beursorders doorvoeren via de site. De orders vertrekken onmiddellijk naar de respectievelijke beurzen en de uitvoering laat dankzij een geperfectioneerd informaticaplatform niet lang op zich wachten.

[www.delen.be](http://www.delen.be) steunt op een sterke informaticastructuur. Niet toevallig viel ook onze website reeds meermaals in de prijzen. In oktober 2000 werd hij, op basis van een studie van Paradigm, uitgeroepen tot beste Belgische site in zijn categorie. Met het oog op een nog snellere en meer gedetailleerde consultatie van de informatie, voegen we voortdurend nieuwe functionaliteiten toe. En tegelijkertijd dringen we, o.m. via online rekeninguittreksels, overbodig papiergebruik terug.

*[www.delen.be](http://www.delen.be) is onderhand het beste  
kanaal om als cliënt de evolutie van de  
portefeuille op de voet te volgen*



Experience the difference

Experience the difference

# Contacten





#### ALGEMENE DIRECTIE

Jacques Delen(\*) Jacques.Delen@delen.be

#### VERMOGENSBEHEER

##### Antwerpen

Alain Van den Bogaert Alain.Van.den.Bogaert@delen.be

Axel Willemssens Axel.Willemssens@delen.be

Benoît Leloup Benoit.Leloup@delen.be

Carl Coppieters Carl.Coppieters@delen.be

Diane Seerden Diane.Seerden@delen.be

Didier Van Hove Didier.Van.Hove@delen.be

Didier Willemssens Didier.Willemssens@delen.be

Filips De Ferm(\*) Filips.De.Ferm@delen.be

Hilde Van der Auwermeulen Hilde.Van.der.Auwermeulen@delen.be

Jan Laureyssens Jan.Laureyssens@delen.be

Jean-Louis de Hasque Jean.Louis.de.Hasque@delen.be

Judith Van Aken Judith.van.aken@delen.be

Koen Allewaert Koen.Allewaert@delen.be

Marie-Laure Bekaert Marie-Laure.Bekaert@delen.be

Maxime Schöller Maxime.Scholler@delen.be

Natale Donckers Natale.Donckers@delen.be

Olivier Cornelis Olivier.Cornelis@delen.be

Paul De Winter(\*) Paul.De.Winter@delen.be

Paul Marck Paul.Marck@delen.be

Raf De Schepper Raf.De.Schepper@delen.be

Stefan Van Cleemput Stefan.Van.Cleemput@delen.be

Steve Wagemans Steve.Wagemans@delen.be

Thierry Istas Thierry.Istas@delen.be

Véronique Vanderwegen Veronique.Vanderwegen@delen.be

##### Hasselt

Bart Menten Bart.Menten@delen.be

Filip Gielkens Filip.Gielkens@delen.be

##### Oost-Vlaanderen

Anne Bontinck Anne.Bontinck@delen.be

Chantal Raguét Chantal.Raguét@delen.be

Geert Vroman Geert.Vroman@delen.be

Sylvie Vanschoubroek Sylvie.Vanschoubroek@delen.be

Thomas Saverys Thomas.Saverys@delen.be

##### West-Vlaanderen

Dirk Stals Dirk.Stals@delen.be

Inge Dewulf Inge.Dewulf@delen.be

Jean-Paul Debruyne Jean-Paul.Debruyne@delen.be

Johan Demeurisse Johan.Demeurisse@delen.be

Johan Deweerdt Johan.Deweerdt@delen.be

Jozef Demeurisse Jozef.Demeurisse@delen.be

Kurt Vankeirsbilck Kurt.Vankeirsbilck@delen.be

Noël Colpaert Noel.Colpaert@delen.be

Petra Coussement Petra.Coussement@delen.be

##### Brussel / Delen Capfi Private Bank - Tervurenlaan

Antoine de Lovinfosse Antoine.de.Lovinfosse@delen.be

Arlette Clabots Arlette.Clabots@delen.be

Arnaud Becuwe Arnaud.Becuwe@delen.be

Gaëtan Alexandre Gaetan.Alexandre@delen.be

Gauthier de Ghellinck Gauthier.de.Ghellinck@delen.be  
d'Elseghem

Greta Vandenberghe Greta.Vandenberghe@delen.be

Jacques Dierickx Jacques.Dierickx@delen.be

Jan Van der Wilt Jan.Vanderwilt@delen.be

Marc Declerck Marc.Declerck@delen.be

Michel Galoppin Michel.Galoppin@delen.be

Patrick Lannoy Patrick.Lannoy@delen.be

René Havaux(\*) Rene.Havaux@delen.be

Thierry Mommaerts Thierry.Mommaerts@delen.be

##### Brussel / Delen Capfi Private Bank - Vinkstraat

Antoine de Séjournet Antoine@capfi.be

Arnaud van Doosselaere(\*) Arnaud@capfi.be

Bernard Woronoff(\*) Bernard@capfi.be

Cédric Misonne Cedric@capfi.be

Fanny Van Dyck Fanny@capfi.be

Michel Vandekerckhove Michel@capfi.be

Nathalie Humblet Nathalie@capfi.be

Patricia Van Roosbroeck Patricia@capfi.be

Patrick François Patrick@capfi.be

Philippe de Spirlet Philippe@capfi.be

Werner van Zuylen Werner@capfi.be

(\*) Lid van het Directiecomité



**Luik**

Catherine Jeukens	Catherine.Jeukens@delen.be
Francis Germain	Francis.Germain@delen.be
Freddy Rouxhet	Freddy.Rouxhet@delen.be
Guy Schurmans	Guy.Schurmans@delen.be
Lambert Rigo	Lambert.Rigo@delen.be
Thierry Maertens de Noordhout(*)	Thierry.Maertens@delen.be

**JURIDISCHE DIENST - VERMOGENSBEHEER**

Auriane Van Hecke	Auriane@capfi.be
Ann De Smedt	Ann.De.Smedt@delen.be
Claudia Nuyts	Claudia.Nuyts@delen.be
Laurent del Marmol	Laurent.del.Marmol@delen.be
Liesbeth Stevens	Liesbeth.Stevens@delen.be
Marjolein Vanbrabant	Marjolein.Vanbrabant@delen.be
Niklaas Claeyssoone	Niklaas.Claeyssoone@delen.be
Sandra Grimonster	Sandra@capfi.be
Steven Osaer	Steven.Osaer@delen.be
Valérie Gobert	Valerie.Gobert@delen.be
Vincent De Cort	Vincent.De.Cort@delen.be
Virginie Dehalleux	Virginie.Dehalleux@delen.be

**ONLINE & TRADING**

Christian Gubel	Christian.Gubel@delen.be
Daniel Ratinckx	Daniel.Ratinckx@delen.be
Elly Verhoosel	Elly.Verhoosel@delen.be
Fiona De Brabanter	fiona.de.brabanter@delen.be
Geert Priem	Geert.Priem@delen.be
Herman Van Cauwenberge	Herman.Van.Cauwenberge@delen.be
Laurence Roumieux	Laurence.Roumieux@delen.be

**ANALYSE**

Luc Van der Elst	Luc.van.der.elst@delen.be
Philippe Van Look	Philippe.Van.Look@delen.be
Sam Adams	Sam.Adams@delen.be
Tom Vermeiren	tom.vermeiren@delen.be
Tony Depoortere	Tony.Depoortere@delen.be



ANTWERPEN  
+32 (0)3 244 55 66



BRUSSEL  
+32 (0)2 511 84 10  
(Tervurenlaan)



BRUSSEL  
+32 (0)2 663 64 30  
(Vinkstraat)



LUIK  
+32 (0)4 232 28 11



HASSELT  
+32 (0)11 24 25 90



GENT  
+32 (0)9 210 47 60



ROESELARE  
+32 (0)51 24 16 16

(\*) Lid van het Directiecomité

# BANK DELEN

P R I V A T E   B A N K E R S

Bank Delen NV  
Jan van Rijswijcklaan 184  
B-2020 Antwerpen  
Tel. +32 (0)3 244 55 66  
Fax +32 (0)3 216 04 91  
BE 0453076211  
RPR Antwerpen

Verantwoordelijke uitgever: Anne-Sophie Delen, Antwerpen

Creatie en opmaak: ABCComm, Mechelen  
Druk: Imprensa, Herentals



#### ANTWERPEN

Jan Van Rijswijcklaan 184  
2020 Antwerpen  
tel. +32 (0)3 244 55 66

#### BRUSSEL

Tervurenlaan 72  
1040 Brussel  
tel. +32 (0)2 511 48 10

Vinkstraat 36  
1170 Brussel  
tel. +32 (0)2 663 64 30

#### LUIK

Boulevard d'Avroy 4  
4000 Luik  
tel. +32 (0)4 232 28 11

#### ROESELARE

Kwadestraat 151 bus 51  
8800 Roeselare  
tel. +32 (0)51 24 16 16

#### GENT

Verlorenbroodstraat 122 bus 1  
9820 Merelbeke - Gent  
tel. +32 (0)9 210 47 60

#### HASSELT

Thonissenlaan 11  
3500 Hasselt  
tel. +32 (0)11 24 25 90

#### LUXEMBURG

Route d'Arlon 287  
1150 G. H. Luxemburg  
tel. +352 44 50 60

#### GENÈVE

12, rue de Hollande B. P. 5404  
1211 Genève 11  
tel. +41 (0)22 317 00 00

[www.delen.be](http://www.delen.be)  
[info@delen.be](mailto:info@delen.be)

