

BANK DELEN

PRIVATE BANKERS



Experience the difference
www.delen.be

Mededeling van de Raad van Bestuur _____	3
Consequent beleid van voorzichtigheid biedt meerwaarde	
Jaques Delen - De eenvoud van een rots in de branding	
Intenties 2009	
Missie, troeven & blijf van vertrouwen _____	9
Mission statement	
Track record toevertrouwde kapitalen	
Troeven van Bank Delen	
Historiek _____	13
Bank Delen en Cadelam kregen de voorbije jaren een ware prijzenregen over zich heen	
Een solide structuur _____	17
Ackermans & van Haaren (AvH)	
Bank J.Van Breda & C°	
Cadelam - kleine speler met grote troeven	
Corporate Governance - bestuur en toezicht _____	23
Raad van Bestuur - Commissaris - Directiecomité	
Delen en Capfi - meer dan een verstandshuwelijk	
De wereldeconomie in 2008 _____	29
De wereldeconomie in 2008	
Bank Delen in 2008 _____	33
Bank Delen in 2008	
Vermogensbeheer - volgens Bank Delen	
De patrimoniale fondsen van Bank Delen met flexibel extraatje	
Niet verliezen is steeds een stukje winnen	
Drie vuistregels voor het vermogensbeheer	
Keep it simple - het kan vaker dan u denkt	
Delen OnLine	
Contacten _____	43



Bank Delen in 2008: mededeling van de Raad van Bestuur



Consequent beleid van voorzichtigheid biedt meerwaarde

De crisis stelt ook onze stiel van voorzichtige lange termijn vermogensbeheerder op de proef. Tegelijkertijd is dit evenwel precies het soort omgeving waarin duidelijk wordt hoe essentieel onze basisprincipes zijn. Bank Delen heeft altijd proactief risicobeperking en diversificatie voorgehouden. We zijn bovendien blijven pleiten voor eenvoud en transparantie. Ons beleid van voorzichtigheid leidt nu meer dan ooit tot resultaten.

Het directiecomité van Bank Delen:
René Havaux, Filips De Ferm,
Arnaud van Doosselaere,
Jacques Delen, Thierry Maertens de
Noordhout, Paul De Winter
& Bernard Woronoff.

Cliënten komen bij Bank Delen kwaliteiten als voorzichtigheid, diversificatie en persoonlijke service herontdekken. Troeven die opnieuw hun vertrouwen wekken.



De bedachtzame adviseurs van Bank Delen onderzoeken met elke cliënt ten gronde zowel de risico's die hij bereid is te nemen als de rendementen die hij verwacht, op korte en vooral lange termijn.

Excessief krediet ligt aan de oorsprong van de crisis die de wereldeconomie doorkruist. Gemakkelijk geld, zeg maar, dat op zijn beurt gegenereerd werd door gecompliceerde producten. Die producten zagen er voor velen zeer rendabel uit; slechts weinigen konden de dramatische consequenties ervan inschatten. Dat Bank Delen uit het oog van de storm gebleven is, hebben we te danken aan ons consequente goede huisvader beleid in het financiële beheer. Bij het beheer van de alsmaar toenemende liquiditeiten, werd bijzonder streng gewaakt over de kwaliteit van de beleggingen. Zowel op het niveau van de eigen balans als op dat van vastrentende klantenbeleggingen, zijn we principieel elk toxisch geworden beleggingsproduct van de hand blijven wijzen.

Risk assessment schept ruimte

Vanaf de zomer van 2007 hebben we de toen reeds bescheiden blootstelling aan de interbancaire markt en aan financiële instellingen drastisch teruggeschroefd, ten voordele van, in hoofdzaak effecten gewaarborgd door overheden van ons omringende landen. Het opgebouwde, hoge percentage cash in de portefeuilles werd zo steeds op een veilige manier belegd. Daarmee liepen we vooruit op de marktontwikkelingen. Cliënten met beleggingen die in theorie risicovrij zouden moeten zijn, liepen alvast geen overdreven of abnormaal risico. Hoewel vele obligaties op de markt waardeverminderingen ondergingen in dezelfde mate als aandelen, hielden de obligatieportefeuilles van onze klanten stand. Een vooruitziend beleid stelde Bank Delen dus in staat om zich op de echte zorgen van haar cliënten te richten zoals een goede globale allocatie van hun activa en een adequate vermogensplanning.

Uiteraard kreeg het luik risicokapitaal in de portefeuilles wel klappen. Wanneer de beurzen ruim de helft aan waarde moeten inleveren op zulk een korte termijn – wat de voorbije halve eeuw niet meer vertoond was – komt niemand met positieve rendementen voor de dag. We brachten het aandelengedeelte in de portefeuilles reeds vroeg terug tot een zeer laag niveau ten opzichte van de sector. Precies op dit punt maakten de bedachtzame adviseurs van Bank Delen ook in 2008 opnieuw het verschil. We onderzoeken met elke cliënt ten gronde zowel de risico's die hij bereid is te nemen als de rendementen die hij verwacht, op korte en vooral lange termijn, en dat binnen een eenvoudige en efficiënte organisatie.

Diezelfde strategie van beheer in continuïteit is de motor achter de uitbreiding van ons marktaandeel onder privé-beleggers. Zij komen bij ons kwaliteiten zoals voorzichtigheid, diversificatie en persoonlijke begeleiding herontdekken; troeven waardoor klanten

hun vertrouwen terugvinden. In die mate zelfs dat Euromoney onze aanpak met een derde opeenvolgende titel 'Beste Private Bank van België 2009' beloonde.

Onze beheersstrategie is kortom meer dan ooit pertinent. Dit is des te meer een reden voor Bank Delen om er alles aan te doen om in 2009 in nog ruimere mate klaar te staan voor haar cliënteel. In Brussel zorgt de integratie met het team van Capital et Finance daar alvast mee voor. Maar ook in de rest van het land versterken we onze aanwezigheid. In 2008 openden we een zesde zetel in Hasselt. Via het kantorennetwerk van onze zusterbank Bank J. Van Breda & C° coveren we het hele land. Dat netwerk van Bank J. Van Breda & C° brengt voor Bank Delen overigens niet alleen ruim 15% van de activa aan, de synergie stelt de groep Finaxis evenzeer in staat om zeer gespecialiseerde diensten te optimaliseren op maat van onze cliënten.

"Het internationale tijdschrift Euromoney beloonde opnieuw onze aanpak met een derde opeenvolgende titel 'Best Private Bank in Belgium 2009'."

(De Raad van Bestuur van Bank Delen)



Het directiecomité van Bank Delen tijdens de 'Euromoney Award' uitreiking in Londen in februari 2009.



De eenvoud van een rots in de branding



“Mijnheer Delen, wat doet u om op de crisis in te spelen?”

CEO van Bank Delen, Jacques Delen, kreeg deze vraag in 2008 vaker dan ooit voorgeschoteld. Maar de glimlach bij zijn antwoord was breder dan ooit tevoren. “Ik ga vooral niets veranderen.” Of hoe de vermogensbankier met de grootste afkeer van sensatie in barre beurstijden tegen wil en dank zelf een sensatie blijkt te zijn.

“Als het goed gaat met de markten, vindt iedereen ons businessmodel te saai, te simpel en niet ambitieus genoeg. Maar in 2008 bleken we met onze ‘saaië’ aanpak andermaal plots een lichtend voorbeeld te zijn.”

(Jacques Delen, CEO van Bank Delen)

Zeven vragen aan 's lands Best Private Banker

Naarmate de vertrouwensindexen de dieperik indoken de voorbije maanden, stroomden de activa bij Bank Delen sneller toe. Kunt u dit verklaren?

Jacques Delen: “Dat Bank Delen vertrouwen wekt, hebben we in de eerste plaats te danken aan onze goede huisvaderpolitiek. Wij veranderen niet op basis van trends. We zijn standvastige en voorzichtige beleggers, altijd geweest. Als mensen in de huidige context dan meer veiligheid zoeken, is het dus niet zo verwonderlijk dat ze aan Bank Delen denken.”

U creëert hoge verwachtingen. Leggen die dan geen druk op uw schouders?

“Nee, want we beperken ons tot haalbare verwachtingen. Als je iets belooft waarvan je uit ervaring weet dat je het kunt waarmaken, hoeft je je geen zorgen te maken over druk of verwachtingen. Eenvoud is bij ons een sleutelwoord. Wij doen gewoon. Zo zul je bij ons bijvoorbeeld ook geen gesofisticeerde probleemproducten vinden. Wij houden heel traditioneel vast aan individuele aandelen van individuele bedrijven.”

Een vaak aangehaalde voorwaarde voor vertrouwen is transparantie.

“De transparantie van Bank Delen vind je eerst en vooral terug in de one-to-one vertrouwensrelatie tussen beheerder en cliënt. Wie klant is bij Bank Delen, geniet maximale openheid, inzage en vrijheid. Bij ons moet je geen valkuilen, grote risico's noch overdreven kosten vrezen. Daarenboven mag je rekenen op de best denkbare service qua liquiditeit en flexibiliteit. Al dat soort voorwaarden samen werken vanzelfsprekend vertrouwenwekkend. Te meer omdat we zeer veel zorg besteden aan de continuïteit van de relatie tussen beheerder en cliënt. Beheerders bij Bank Delen kunnen bogen op een gemiddelde anciënniteit van 10 à 15 jaar.”

En geldt die openheid ook voor de werking van de Bank zelf?

“Voor het beheer van de bank passen we precies dezelfde principes toe als voor het portefeuillebeheer. Bank Delen puurt haar profijt uit de klantenrelatie, we gaan het niet elders zoeken. We gaan geen winst zoeken in speculaties en al helemaal niet in geïmproviseerde zoektochten naar extra inkomstenposten. Daar gaan we zo ver in dat je zou kunnen zeggen dat we een bankstatuut hebben, maar weinig klassieke bankactiviteiten. Als het goed gaat met de markten, vindt iedereen ons businessmodel te saai, te simpel en niet ambitieus genoeg. In 2008 bleken we met onze ‘saaië’ aanpak plots andermaal een lichtend voorbeeld te zijn.”

“Dat Bank Delen vertrouwen wekt, hebben we in de eerste plaats te danken aan onze goede huisvaderpolitiek. We zijn standvastige en voorzichtige beleggers, altijd geweest. Als mensen in de huidige context dan meer veiligheid zoeken, is het dus niet zo verwonderlijk dat ze aan Bank Delen denken.”

(Jacques Delen, CEO van Bank Delen)



Bank Delen - Antwerpen

“Voor het beheer van de bank passen we precies dezelfde principes toe als voor het portefeuillebeheer. Bank Delen puurt haar profijt uit de cliëntenrelatie, we gaan het niet elders zoeken. Niet in kredieten, niet in speculaties en al helemaal niet in geïmproviseerde zoektochten naar extra inkomstenposten.”

(Jacques Delen, CEO van Bank Delen)

Als zelfs eminente economieprofessoren in 2008 moesten passen wanneer hen gevraagd werd om toekomstscenario's in te schatten, hoe bleven de experts van Bank Delen daar dan wel in slagen?

Misschien gaat het niet zozeer over beter inschatten, maar veeleer over de valkuilen kennen. Bank Delen beschikt over een zeer ruime ervaring. En dat mag je letterlijk nemen. Onze directie zit gemiddeld al drie generaties in de stiel. We kennen de lange termijn met andere woorden door en door.

Concreet betekent dat bijvoorbeeld dat we weten dat het heel snel kan gaan op de markten, dat we de risico's van eenzijdig beleggen bij herhaling van nabij hebben ervaren, dat we zeker zijn dat beredeneerd bijsturen op termijn beter loont dan 'big bets' plaatsen, dat spelen met leverage inherent risico's exponentieel doet toenemen; dat er een verklikkerlampje gaat branden als we dreigen verliefd te worden op één aandeel enzovoort. Dat laatste is trouwens een van de dingen waar beleggers zich het vaakst aan laten vangen: ze worden verliefd op één aandeel, gaan te eenzijdig beleggen, verliezen de risicospreiding uit het oog... en betalen daarvoor uiteindelijk de rekening.

Zullen acquisities u vroeg of laat niet dwingen om iets van uw eenvoud te laten varen?

“Bank Delen heeft tot dusver een tiental acquisities gedaan. Daarbij hebben we altijd consequent gekeken naar het businessmodel en nooit onze filosofie losgelaten. Integendeel, we hebben steeds ons model opgelegd, ongeacht de hoeveelheid bijkomende activiteiten die ze bij de concurrentie ontplooiden. Aan snel gewin en dito verlies hebben we ons nooit verbrand. En we zijn vastbesloten daar niets aan te veranderen.”

Ten slotte, wat betekent het voor u om door het internationale tijdschrift Euromoney voor het derde jaar op rij tot 'Beste Private Bank in België' verkozen te worden?

“Ik ben zeer tevreden met deze unieke prestatie. Drie keer op rij verkozen worden tot de Beste Private Bank is een uitzonderlijke blijk van erkenning van onze weloverwogen en doch voorzichtige strategie. Maar het is vooral ook een pluim op de hoed van ons team vermogensbeheerders voor de voortdurende inspanningen om het vertrouwen van onze klanten te winnen en te behouden.”



Intenties voor 2009

- De turbulentie op de financiële markten zorgt nog steeds voor een ongunstig beursklimaat. Het is vooral in dergelijke periodes dat Bank Delen met haar langetermijnperspectief het verschil kan en wil blijven maken.
- Bank Delen zal zich verder blijven inzetten om nieuwe kapitalen aan te trekken, met een focus op regio's waar haar naambekendheid nog kan groeien.
- Bank Delen blijft bestaande en nieuwe cliënten aantonen dat kapitalen, zoals in het verleden, veilig belegd zijn en dat haar vermogensbeheer een stabiel en gunstig vooruitzicht biedt voor de toekomst.

Wat als Jacques Delen zelf een 'Award' zou uitdelen?

Jacques Delen: "Ik zou een laureaat gaan zoeken onder al degenen die niet overdrijven, die niet heel snel te veel willen realiseren, die zich niet aan hefbomen te buiten gaan, die niet speculeren en die zich niet laten misleiden door al wat schittert. Let wel: sensatiezucht is evengoed cyclisch. Zeepbellen zijn eigen aan de mensheid. De media zal altijd klaarstaan om de euforie en sensatie nog wat op te blazen.

Waar ik respect voor heb, zijn ondernemers die de tijd nemen om iets gezonds en solide op te bouwen. Die zijn misschien zeldzaam geworden, maar ze zijn er nog wel. Eén naam eruit pikken zou uiteraard zondigen zijn tegen onze stelregel dat je niet op één aandeel verliefd mag worden."

"Drie keer op rij verkozen worden tot de 'Best Private Bank in Belgium' is een uitzonderlijke blijk van erkenning van onze weloverwogen doch voorzichtige strategie."

(Jacques Delen, CEO van Bank Delen)



Jacques Delen, CEO van Bank Delen



Missie, troeven & blijk van vertrouwen



Mission statement

Filip Gielkens, Bank Delen - Hasselt

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

(De Raad van Bestuur van Bank Delen)

Bank Delen beheert de vermogens van privé-cliënten

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 goede huisvader, streven we naar het beste rendement bij een beperkter 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.

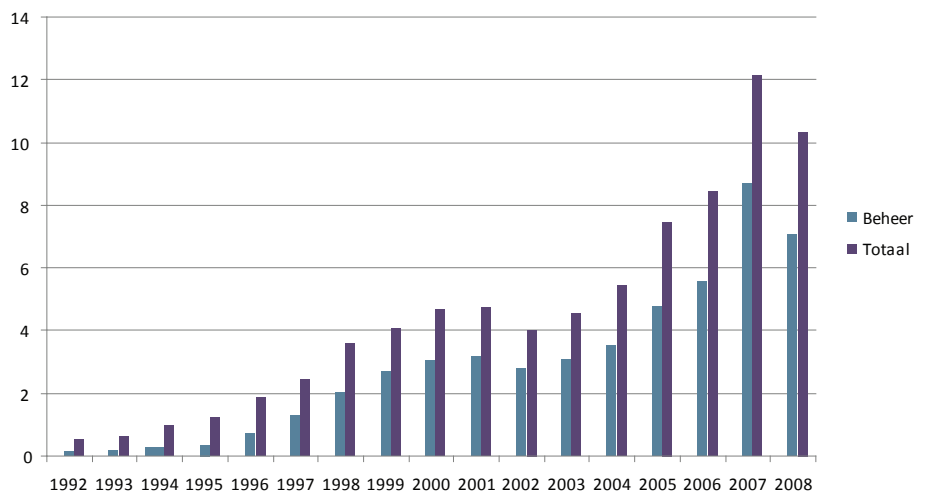
Over onze hele aanpak voeren we met onze cliënten een transparante communicatie. Die vormt de hoeksteen van onze succesvolle vertrouwensrelatie.



Transparante communicatie is de hoeksteen van een succesvolle vertrouwensrelatie.

Track record toevertrouwde kapitalen

De track record van Bank Delen is indrukwekkend. En we zijn heus niet de enigen die daar zo over denken: alles samen vertrouwden onze cliënten ons meer dan 10 miljard euro toe (Capfi inbegrepen). Daarenboven was de groei de voorbije 15 jaar niet enkel indrukwekkend, Bank Delen blijkt zich ook tijdens moeilijke jaren zeer behoorlijk uit de slag te trekken.



De evolutie van de toevertrouwde kapitalen in beheer bij Groep Delen (in miljard euro).



Bank Delen - Antwerpen

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 actief en op dagelijkse basis cliëntenrelaties beheert
- Regelmatige en overzichtelijke rapportering
- Transparante en competitieve kostenstructuur
- Zeer gezonde financiële onderbouw
- Proactieve risicobeperking
- Voorzichtigheid en diversificatie
- Persoonlijke service
- Jarenlang consequent beleid



Historiek



Bank Delen 1936 - 2009

- 1936 André Delen richt in 1936 het wisselagentschap Delen & C° op.
André Delen laat de beursvennootschap Delen & Co over aan zijn zonen Jean-Pierre, Paul en Jacques in 1975. Een doordachte en evenwichtige beleggingsstrategie toepassen vormt de kern van hun beleid.
- 1975 De holding Delen wordt op de Beurs van Brussel genoteerd in 1989.
- 1989 Onder impuls van Paul De Winter komt in 1990 het accent op het discretionaire vermogensbeheer te liggen. Door de fusie van de holding Delen met investeringsmaatschappij Ackermans & van Haaren komt in 1992 de expansie in een stroomversnelling.
- 1990 Delen versterkt zich andermaal door de overname van de Luikse Banque de Schaezen in 1994 en van verschillende beursvennootschappen in Brussel en Antwerpen.
De Groep Delen opent in 1996 een Zwitsers filiaal in Genève.
In Antwerpen tekenen de heren De Ferm in 1996 een samenwerkingsakkoord met Bank Delen.

- 1992 Het Luxemburgse filiaal verkrijgt in 1997 het bankstatuut; het heet voortaan Banque Delen Luxembourg.
- Eind 1997 beslissen Ackermans & van Haaren (AvH) 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.
- 1996 Met het oog op een verdere versterking van haar aanwezigheid in Brussel en Wallonië, neemt Bank Delen in november 2000 het beursvennootschap Havaux over.
- 2000 Tegen het jaareinde 2003 bereikt AvH 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 die herschikking in de aandeelhoudersstructuur afgerond en verwerft de familie Delen via Promofi een deelname van 25% in Finaxis.
- 2003 Eind december 2004 tekent de Groep Delen een overeenkomst met Axa Bank Belgium voor de overname van de Luxemburgse Axa-dochter Banque Ippa & Associés, voortaan Banque BI&A genoemd.
- De Groep Delen neemt eind 2005 de Brusselse beursvennootschap Rampelbergs & Cie over.
- 2007 Euromoney bekroont Bank Delen een eerste keer tot 'Best Private Bank in Belgium' in februari 2007. Bank Delen opent een nieuwe zetel in Merelbeke (Gent). In augustus 2007 neemt Bank Delen Capital & Finance over. In december 2007 fusioneert Capital & Finance Asset Management (Capfi) met Bank Delen.
- 2008 Begin februari 2008 opent Bank Delen een vestiging in Hasselt voor haar Limburgse cliënteel. Bank Delen en Capfi Delen Asset Management (Cadelam) vallen in 2008 meermaals in de prijzen.
- 2009 In februari 2009, oordeelt Euromoney voor de derde keer op rij – opnieuw een absolute primeur – dat Bank Delen de titel van 'Best Private Bank in Belgium' verdient.



Bank Delen en CADELAM kregen de voorbije jaren een ware prijzenregen over zich heen



Op 30 januari roept Trends de dochtervennootschap Cadelam, als beste aandelenbeheerder, uit tot winnaar van de Trends Cash Awards 2007.

Trends' Moneytalk bekroont Hermes Belgian Growth, een aandelenfonds, en het Hermes Pensioenfonds als beste in hun respectievelijke categorieën.



Begin maart beoordelen L'Echo en De Tijd het gediversifieerde fonds Athena Global Opportunities (AGO) als het op één na beste in de categorie gemengde fondsen met neutraal risico.



Op de Fund Awards die De Standaard en La Libre in samenwerking met Morningstar organiseren, sleept Cadelam de eerste prijs in de wacht voor zowel Hermes Belgian Growth (categorie Belgische Aandelen Small/Mid Caps) als Universal Invest Medium (categorie Balanced Moderate).

In de categorie Balanced Aggressive gaat de tweede prijs naar het fonds Universal High.



Bank Delen, 'Best Private Bank in Belgium' in 2007, 2008 en nu 2009, is een ware professionele erkenning. Bank Delen is de eerste Belgische Bank die deze waardevolle titel drie keer op rij wint.



Een solide structuur



Voor hoofdaandeelhouder Ackermans & van Haaren (AvH) zijn de financiële diensten een stabiele poot gebleken.

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.

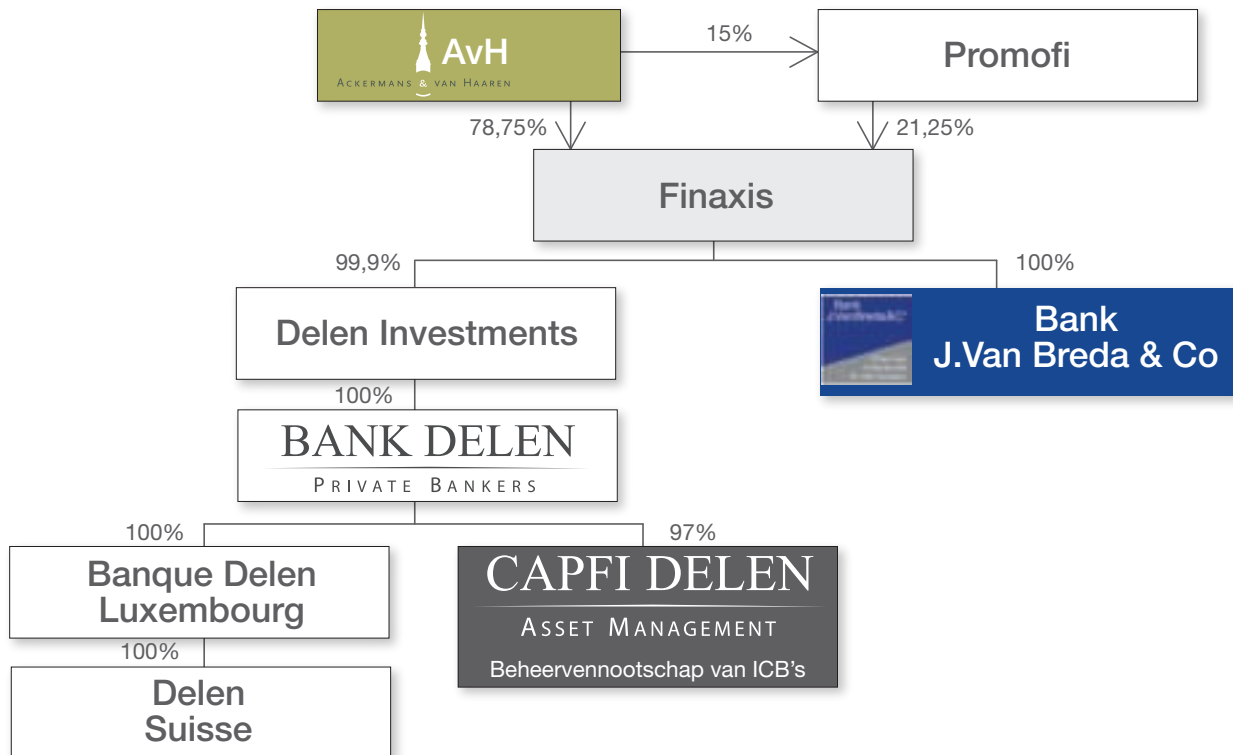
Vandaag bezit AvH, als referentieaandeelhouder, 78,75% van de aandelen van Finaxis NV. De familie Delen participeert voor 21,25% in het kapitaal van Finaxis NV via de vennootschap naar Luxemburgs recht Promofi NV.

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 (Cadelam), een erkende beheervenootschap van Instellingen voor Collectieve Beleggingen of ICBs. Bank Delen Luxembourg NV houdt onder meer 100% van de aandelen in Delen Suisse NV.

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

Aandeelhouders- en groepsstructuur



Ackermans & van Haaren hoofdaandeelhouder

Ackermans & van Haaren (AvH) is een onafhankelijke en gediversifieerde groep met een marktkapitalisatie van ongeveer 1,2 miljard euro (begin 2009). De hoofdaandeelhouder van Bank Delen noteert op Euronext Brussel en maakt deel uit van de Bel20.



We work for growth

AvH is actief in vier kernsectoren: financiële diensten, bouw-, bagger- en milieuservices, vastgoed en aanverwante diensten en private equity. De groep focust op enkele kernbedrijven met internationaal groeipotentieel en wordt geleid door een ervaren, multidisciplinair managementteam.

AvH is betrokken bij de selectie van het topmanagement en de definitie van de langetermijnstrategie. Als investeerder neemt AvH de rol op zich van proactieve aandeelhouder. AvH concentreert zich op een beperkt aantal deelnemingen waarmee duidelijke doelstellingen afgesproken worden, inclusief verantwoordelijkheden met betrekking tot de financiële posities van elk van de deelnemingen. Zo richt AvH zich op de systematische creatie van aandeelhouderswaarde via een strategie op lange termijn.



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

Bank J.Van Breda & C° - zusterbank

De activiteiten van Bank Delen en haar zusterbank Bank J.Van Breda & C° zijn bij uitstek complementair: Bank Delen spitst zich toe op het beheer van privé vermogens, terwijl Bank J.Van Breda & C° een referentiebank is voor familiale ondernemers en vrije beroepen, zowel privé als zakelijk. Bank J.Van Breda & C° wil binnen haar werkgebied de hoofdbankier zijn bij een kwart van de medische vrije beroepen en 10% van de familiale ondernemers. Want Bank J.Van Breda & C° is geen productbankier. Ze analyseert behoeften, adviseert en verkoopt dan de gepaste oplossing.

Ze tracht maatwerk te leveren en heldere voorwaarden aan te bieden.

Als financieel adviseur is Bank J.Van Breda & C° bovendien een gespecialiseerde bank. Zij heeft oog voor het financiële evenwicht tussen de zaak, de praktijk of officina, enerzijds, en het privé-vermogen, anderzijds. En de resultaten tonen dat cliënten deze aanpak appreciëren: Bank J.Van Breda & C° is al jaren een rendabele nichespeler.



Enkel voor ondernemers en vrije beroepen

Dubbelinterview met Michel Vandekerckhove en Gregory Swolfs, Gedelegeerd Bestuurders van Cadelam

Cadelam - kleine speler met grote troeven

Als opvolger van Beursfondsen Beheer behartigt Cadelam – kort voor Capfi Delen Asset Management – het fondsenbeheer binnen de Groep Delen. De sterke prestaties van de fondsen specialisten van dit fusieteam werden de voorbije maanden meermaals bevestigd door de markt, getuige onder meer ook de track record van de beveks. Als ‘kleine speler’ kan Cadelam inmiddels alleszins op een benijdenswaardige track record rekenen.

“Bij Cadelam zorgen de vele jaren ervaring onverminderd voor continuïteit in het beheer van de portefeuilles. Bij stormweer is het van belang een goede bemanning aan boord te hebben.”

(Gregory Swolfs, Gedelegeerd Bestuurder Cadelam)

Michel Vandekerckhove: “De overname van Capital & Finance door de Groep Delen is zonder meer een pluspunt gebleken voor het voormalige Beursfondsen Beheer, dat werd omgedoopt tot Cadelam. De vennootschap is sterk gegroeid sinds de start van de samenwerking in de zomer van 2007. Niet alleen zetten de fondsen specialisten van het fusieteam benijdenswaardige prestaties neer, Cadelam blijkt ook een strategische toegevoegde waarde te bieden voor de verschillende aspecten van het beheer van een beleggingsfonds. Cadelam neemt binnen de groep zowel het financiële beheer van portefeuilles op zich, als het administratieve beheer van fondsen. Cadelam voert het financiële beheer van een dertigtal compartimenten voor een vermogen van 2 miljard euro. Daarnaast verzorgt Cadelam het administratieve beheer voor 23 compartimenten, ter waarde van ongeveer 1 miljard euro. Alles samen beheert Cadelam zowat 20% van de aan Bank Delen toevertrouwde kapitalen.”

Gezond verstand

Michel Vandekerckhove: “Bij onze aanpak komt veel gezond verstand te pas. Onze ‘keep it simple’-filosofie heeft er alvast voor gezorgd dat we van enkele onaangename verrassingen gespaard gebleven zijn. Zo hielden we zo veel mogelijk de handen af van risicovolle beleggingen via ingewikkelde structuren en producten. Transparantie en liquiditeit waren tijdens de crisismaanden meer dan ooit van belang.”



Het directiecomité van Cadelam, v.l.n.r.: Gregory Swolfs, Patrick François, Chris Bruynseels & Michel Vandekerckhove.

“De overname van Capital & Finance door de Groep Delen is zonder meer een pluspunt gebleken voor het voormalige Beursfondsenbeheer, dat werd omgedoopt tot Cadelam.”

(Michel Vandenkerckhove,
Gedelegeerd Bestuurder Cadelam)



Gregory Swolfs: “In zo’n periode is het even belangrijk om zich flexibel op te stellen. Een portefeuille moet steeds in het licht van de gebeurtenissen worden geëvalueerd. Het mag dus geen statisch geheel zijn. Koppigheid kan soms gevaarlijk zijn. Het beheer moet in functie van de marktomstandigheden kunnen worden aangepast, bijvoorbeeld om te kunnen profiteren van opportuniteiten die zich voordoen naar aanleiding van anomalieën in de markt.”

Michel Vandenkerckhove: “Let wel, daarbij houden we extreme scenario’s steeds goed in het achterhoofd, hoe klein de kans ook is dat ze zich echt voordoen. Portefeuilles werden aan verscheidene ‘stress tests’ onderworpen om de gevolgen van bepaalde scenario’s in te schatten ook al leken die een jaar geleden nog zo goed als uitgesloten.”

Fusieteam cumuleert vele jaren ervaring

Keep it simple tilt ook Cadelam over de crisis

Gregory Swolfs: “Cadelam, is een beheervenootschap van ICBs erkend door de CBFA. Ze is geworden wat het vandaag is toen de oorspronkelijke teams van het fondsenbeheer van Capital & Finance en die van Beursfondsen Beheer, een dochteronderneming van Bank Delen, werden samengevoegd in Capfi Delen Asset Management (CADELAM). Concreet ontfermen vijf specialisten zich over het administratieve beheer van de fondsen. Dat gaat van de boekhouding en het berekenen van de netto-inventariswaarden van interne en externe fondsen tot het opstellen van de prospectussen en jaarverslagen en alle andere administratieve en technische aspecten die daarmee gepaard gaan.”

Michel Vandenkerckhove: “Daarnaast omvat Cadelam een team van zes portefeuillebeheerders, analisten en assistenten die zich ontfermen over het financiële beheer van de fondsen.”

Stalen zenuwen

Gregory Swolfs: “Stalen zenuwen zijn daarbij soms geen overbodige luxe. De ervaring helpt een beetje, maar de afgelopen periode was er wel erg weinig houvast. Altijd steunen op de basiswaarden en met beide voeten op de grond staan, helpt wel. Het is sowieso een zeer leerrijke periode, want op korte termijn maak je heel wat nooit geziene situaties mee. Bij Cadelam zorgen de vele jaren ervaring onverminderd voor continuïteit in het beheer van de fondsen. Bij stormweer is het van belang een goede bemanning aan boord te hebben.”

Gregory Swolfs: “Bank Delen verzorgt als promotor het commerciële beheer van de beleggingsfondsen. Concreet maakt de bank klanten die beleggen in fondsen die op hun beurt beheerd worden door Cadelam. Daarnaast is Bank Delen deponhoudende bank voor de fondsen naar Belgisch recht: Athena, Hermes en C+F. Cadelam, van zijn kant, neemt de verantwoordelijkheid voor het beheer van die fondsen op zich. De invulling van de portefeuilles en de berekening van de fondskoersen worden door beide bovenvermelde teams verzorgd.”

Michel Vandenkerckhove: “Cadelam is een kleine speler op de markt, maar kan juist daardoor zijn onafhankelijkheid tegenover grote financiële instellingen uitspelen. De kwaliteit van de dienstverlening en de jarenlange ervaring en expertise van de verschillende teams blijven belangrijke pluspunten. Cadelam onderscheidt zich daarbovenop door zijn flexibele structuur en zijn pragmatische aanpak. En de teamleden zijn multidisciplinair: ze kennen één voor één alle aspecten van het financiële en/of administratieve beheer, van A tot Z.”

www.cadelam.be

CAPFI DELEN

ASSET MANAGEMENT



Corporate Governance - bestuur en toezicht



Bank Delen - Antwerpen

Bestuur en toezicht



Jacques Delen



Paul De Winter



Filips De Fern

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

Commissaris

André Clybouw

Directiecomité

Voorzitter Jacques Delen

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



René Havaux



Thierry Maertens de Noordhout



Arnaud van Doosselaere



Bernard Woronoff



Bank Delen – Brussel Tervurenlaan, waarvan het beheersteam geleid wordt door René Havaux, ook lid van het directiecomité van Bank Delen.

Delen en Capfi - meer dan een verstandshuwelijk

Gedelegeerd bestuurders Arnaud van Doosselaere en Bernard Woronoff hebben in hun hele carrière nooit een gemakkelijker en snellere fusie meegemaakt. Capital & Finance Asset Management (Capfi) en Bank Delen vinden elkaar op zo veel vlakken dat de fusie werkelijk vlekkeloos en tot ieders tevredenheid verloopt.

“Ondertussen verloopt de samenwerking met het team van René Havaux, gevestigd in de Tervurenlaan, zeer vlot.”

(Arnaud van Doosselaere,
Gedelegeerd Bestuurder en lid van het directiecomité
van Bank Delen - Vinkstraat te Brussel)



Arnaud van Doosselaere,
Gedelegeerd Bestuurder en lid van het directiecomité van Bank Delen.

Arnaud van Doosselaere: “De 1000 voormalige Capfi-clënten hebben sinds de fusie met Bank Delen op geen enkele manier het gevoel gehad dat de hun vertrouwde stijl of manier van werken overhoop werd gegooid. Dat hoeft ook niet te verbazen: van bij het begin stonden de neuzen in dezelfde richting: zowel qua visie als qua aanpak leunen we zeer dicht bij elkaar aan. De verstandhouding tussen beide teams is dan ook perfect. Vergelijk het met een goed huwelijk, waarbinnen beide partners niet alleen de ware Jacob hebben gevonden, maar elkaar bovendien steeds beter leren kennen en steeds dichter naar elkaar toegroeien. De fusie is een groot succes.”

Complementariteit

Bernard Woronoff: “Beide partijen hadden veel te winnen bij de fusie. Capfi bracht voor Bank Delen onder meer een nieuwe benadering aan van de macro-economische analyse, maar ook aardig wat activa, uiteraard, vermogens van cliënten en hun kennissenkringen. En dat in hoofdzaak in Brussel en Wallonië, waar Capfi traditioneel sterk staat, terwijl Bank Delen tot dusver vooral in Vlaanderen een grote speler is. Dankzij die regionale complementariteit is Bank Delen vandaag een bank die het hele land bestrijkt.”

“Wat voormalige Capfi-clënten voorts erg op prijs stellen, is dat er aan het beheer niets is gewijzigd. We werken nog steeds met dezelfde collega’s die hun nieuwe respectievelijke functies hebben gevonden binnen de Bank of Cadelam, Dit team werd ook uitgebreid met twee juristen voor het patrimoniale advies in Brussel.”

(Arnaud van Doosselaere, Gedelegeerd Bestuurder en lid van het directiecomité van Bank Delen)



Bernard Woronoff, Gedelegeerd Bestuurder van Bank Delen - Vinkstraat te Brussel en lid van het directiecomité.



René Havaux, Gedelegeerd Bestuurder Bank Delen - Tervurenlaan te Brussel en lid van het directiecomité.

“We kunnen onze cliënten sinds de fusie een uitgebreider productengamma aanbieden, niet enkel qua fondsen, maar zeker ook op het vlak van patrimoniaal advies en beheer, begeleiding van successie enzovoort.”

(Bernard Woronoff, Gedelegeerd Bestuurder van Bank Delen)

Omgekeerd deed en doet het cliënteel van Capfi een goede zaak en geniet nu van heel wat troeven van Bank Delen, niet het minst met de solide financiële structuur en de uiterst gezonde balans. Daarnaast kunnen we nu terugvallen op een ijzersterke centrale structuur voor de back-office met onder andere het juridische advies. We kunnen onze cliënten sinds de fusie een uitgebreider productengamma aanbieden, niet enkel qua fondsen, maar zeker ook op het vlak van patrimoniaal advies en beheer, begeleiding van successie, enzovoort. Sinds de fusie geniet ook het ex-Capfi-cliënteel van de excellente online diensten van Bank Delen. Ook van de uitwisseling van kennis en ideeën op beleggingsvlak, tot slot, zijn beide fusiepartners zonder enige twijfel nog een stuk rijker geworden.”

Continuïteit

Arnaud Van Doosselaere: “Wat voormalige Capfi-cliënten voorts erg op prijs stellen, is dat er aan het beheer niets gewijzigd is. We werken nog steeds met dezelfde collega's die hun nieuwe respectievelijke functies hebben gevonden binnen de Bank of

Cadelam. Dit team werd ook uitgebreid met twee juristen voor het patrimoniale advies in Brussel. We stellen alleen maar vast dat de combinatie van ons beider reputatie voor een toestroom van nieuwe cliënten zorgt. De fusiebank straalt degelijkheid uit, maar ook voorzichtigheid. Ze is bovendien gekend voor de eenvoud van haar globale aanpak én van haar producten die cliënten begrijpelijk en vertrouwd blijven vinden. Voor hedge funds en gevaarlijke producten, zo is inmiddels geweten, moet je niet bij Delen Capfi zijn.

Ondertussen verloopt de samenwerking met het team van René Havaux (lid van het directiecomité van Bank Delen) gevestigd in de Tervurenlaan zeer vlot. Ze is voelbaar op alle niveaus, tot gezamenlijk bezoek aan prospecten toe. Een samenwerking die we trouwens nog willen intensifiëren om ten volle van de kwaliteiten van beide teams te kunnen profiteren. Op korte termijn moet dat ten aanzien van ex-Capfi-cliënten alvast resulteren in een meer uitgebreide patrimoniale dienstverlening.”

DELEN  CAPFI
PRIVATE BANK



De wereldeconomie in 2008



De wereldeconomie in 2008

De financiële crisis had in 2008 ernstige gevolgen voor de economische bedrijvigheid en bracht tegen het einde van het jaar de economieën van de ontwikkelde landen in een recessie. In 2008 groeide de wereldeconomie slechts met 2,9%, een veel lagere groei dan de 5% in 2007.

Eurozone

De Europese economie is in 2008 in een ernstige recessie beland, met toenemende werkloosheid (tot 8%), een snel dalend consumentenvertrouwen en slinkende orders. Vooral de productiesector kreeg het zwaar te verduren. De economie kwam in het voorjaar al gevoelig onder druk door de stijgende euro en grondstoffenprijzen. Toch werd toen nog veel aandacht geschonken aan de theorie van 'decoupling' waarbij de VS wel zouden lijden onder de vastgoed- en kredietcrisis en de rest van de wereld redelijk gespaard zou blijven. Dit bleek uiteindelijk een utopie. Toen Lehman Brothers in september failliet ging, kwamen vooral van Europese grootbanken ongezonde balansen boven water. Doordat de economie in vele Europese landen sterk afhankelijk is van de banksector, kon een recessie niet vermeden worden en werd het jaar afgesloten met een magere groei van 0,7%. Opmerkelijk bij dit alles is dat de ECB haar focus lange tijd op mogelijke inflatie bleef richten ten koste van de economie. De inflatie dook dan ook onder de 2%, terwijl de ECB als doelstelling een maximale inflatie van 2% nastreeft. Het risico op een deflatiescenario is dan ook toegenomen.

Verenigd Koninkrijk

Onder impuls van een verzwakkende huizenmarkt, onder andere door krediet-schaarste, verslechterde de economische toestand in het Verenigd Koninkrijk nog verder. De werkloosheidsgraad hield voorlopig halt op 6,1%, maar de groei vertraagde toch tot 0,7%. De inflatie steeg er tot 3,6%.

Oost Europa

Ondanks de negatieve berichtgeving over de regio, maakten Tsjechië en Polen hun reputatie van groeilanden opnieuw waar in 2008. Het BBP kende een groei van 4% in Tsjechië en 4,8% in Polen. In Polen blijft de officiële werkloosheid met 9,5% optisch vrij hoog, maar naar historische normen is dit sinds 1990 het laagste cijfer (en het dieptepunt ligt nu wel achter ons). De economie in Hongarije groeide met 1,1%, wat zeer mager blijft; het consumentenvertrouwen blijft er zeer zwak en de werkloosheid gaat nu in stijgende lijn.

De inflatie steeg tot boven de 6% voor Tsjechië en Hongarije en tot 4,2% in Polen.

Verenigde Staten

De economie in de Verenigde Staten werd door de kredietcrisis veel dieper geraakt dan aanvankelijk algemeen werd verwacht. De groei van het BNP vertraagde van 2,0% in 2007 tot 1,1%. Door de ernst van de situatie groeide bij alle overheden het besef dat draconische maatregelen noodzakelijk waren om de deflatoire spiraal te kunnen keren. De rente werd dan ook in ijtempo verlaagd en in de loop van het vierde kwartaal werden tal van fiscale stimuli gelanceerd. De effecten werden echter verzwakt door stijgende werkloosheid, een hogere spaarquote en lagere investeringsniveaus. Naar alle verwachting valt de groei van de Amerikaanse economie in 2009 nog verder terug.

De cyclus van herstructureringen en reorganisaties is op gang gekomen, waardoor de inflatiedruk is omgeslagen in deflatiedruk (de inflatie daalde van 5,5% naar 1,5%). En de lage werkloosheidscijfers behoren ondertussen ook tot het verleden: ze stegen van 5,5% tot 7,2%. Voorts zet de onderliggende slappe in de vastgoedmarkt zich door met huizenprijzen die al sinds medio 2006 onafgebroken in dalende lijn zijn; de verkoop van nieuwe woningen is sinds januari 2005 meer dan gehalveerd. Ondanks de zeer soepele monetaire politiek, die zorgt voor zeer lage rentevoeten, zien we momenteel nog geen heropleving. De hoop rust nu op

Obama en zijn team die via nooit geziene stimuleringsmaatregelen de economie opnieuw willen relanceren.

Latijns-Amerika

De schade in Latijns-Amerika – dat toch sterk afhankelijk is van haar export naar de VS – bleef verrassend beperkt. Dit heeft veel te maken met het feit dat de bankensector daar relatief gezond is. De groei in Argentinië vertraagde van 8,7% tot 7%, in Brazilië van 5,7% tot 4,9% en in Mexico van 3,2% tot 1,6%. De inflatie in die laatste twee landen steeg lichtjes tot 6% en in Argentinië tot 7,8%.

Japan

De Japanse economie bleef zwak, vooral als gevolg van de sterke yen, lagere exportcijfers en een zwakke binnenlandse vraag. Het BBP daalde met 0,6% op jaarbasis. En de inflatie flirt nog steeds met het nulpunt, zodat het monetaire beleid wellicht nog even extreem soepel zal blijven. Het blijft wachten op het moment dat de binnenlandse consument de rol van de export als motor van de economie kan vervangen. Maar daarvoor is meer vertrouwen nodig dan vandaag aanwezig is ten gevolge van de kredietcrisis.

Verre Oosten (excl. Japan)

De overige Aziatische economieën kunnen zich evenmin onttrekken aan de wereldwijde economische terugval. China wist in 2008 weliswaar een groei van 9% te behalen, gevolgd door India met 6,4%. Maar de Chinese





export kreeg in het laatste kwartaal van 2008 zware klappen, de activiteit van de productie-industrie kromp in recordtempo, de werkgelegenheid daalde gedurende vijf opeenvolgende maanden en de hoeveelheid 'werk in voorraad' nam scherper af dan ooit. Dit alles verleidde de regering ertoe om zware investeringsprogramma's door te voeren. Ze beschikt daarvoor nog over voldoende munitie (lage overheidsschuld en structureel begrotingsoverschot). Toch mag verwacht worden dat de groei van het BNP in China en India verder zal dalen richting 6%.

Monetair beleid

In de VS werd de basisrente vorig semester (we schrijven voorjaar 2009) met 2% verlaagd tot 0% met het oog op het verslechterende economische klimaat. De ECB volgde, zij het duidelijk minder enthousiast, met een renteverlaging van 4,25% tot 2,5%. De Bank of Japan bracht de rente in enkele stappen op 0,10%. De balans van de Federal Reserve kende een zeer sterke expansie (quasi verdubbeld in omvang) na de val van Lehman Brothers. De volgende stap die de Fed overweegt is het inkopen van overheidsobligaties om de geldhoeveelheid te verhogen. De Bank of England verlaagde haar rentevoet pijlsnel van 5% naar 2%. De commentaren waren zwartgallig en duiden erop dat men bereid is de rente naar 0% te brengen. Ondertussen is men in het Verenigd Koninkrijk al gestart met de inkoop van bedrijfsobligaties en commercieel papier om de geldhoeveelheid op te trekken. Maar alle ingrepen ten spijt, bleef de economische groei verder vertragen. Eén van de belangrijkste redenen blijft dat de overheidsacties weinig gecoördineerd

lijken en dat centrale banken de crisis niet allemaal op dezelfde manier interpreteren. Zolang dit niet het geval is, zal het moeilijk worden om bij leners en ontleners opnieuw het broodnodige vertrouwen te wekken.

Wisselmarkten

De Amerikaanse dollar steeg 4% tegenover de euro als een gevolg van de minder gunstige vooruitzichten voor de eurozone en van haar status van reservemunt die in tijden van economische onzekerheid als veilige haven wordt beschouwd. De yen steeg zelfs bijna 30% omdat de toegenomen risicoaversie bij beleggers zich vertaalde in het ontwinden van de 'carry trade'. Het pond daalde dan weer 23%, wat de groeiende onrust over de gezondheid van de Britse economie weerspiegelde en de onmacht van de regering. De Aziatische landen, China op kop, houden vast aan een politiek van een zwakke munt om de export veilig te stellen. Terwijl we in het eerste halfjaar een graduele stijging van de yuan zagen, bleef die vlak in het tweede semester, ondanks de politieke druk van de 'Obama-administratie'.

Obligatiemarkten

De langetermijnrente in de eurozone kwam onder neerwaartse druk door dalende inflatiespanningen en dook naar 2,95%, een nieuw dieptepunt. Eenzelfde evolutie deed zich voor in de VS waar de tienjarige rente daalde tot 2,21%. Overheidsobligaties waren bijgevolg de beste belegging. Voor alle andere soorten obligaties was 2008 evenwel evengoed een crisisjaar. Sinds de val van Lehman Brothers is de markt voor bedrijfsobligaties ontwricht en kenden de spreads tussen

overheidsobligaties en bedrijfsobligaties (het verschil in rendement voor obligaties met een zelfde looptijd) historisch ongekende hoogtes. De waardering van bedrijfsobligaties prijst nu zelfs een economisch depressiescenario in, wat stilaan opportuniteiten biedt voor de lange termijn belegger.

Grondstoffen

De grondstoffenprijzen braken in 2008 aanvankelijk nieuwe records, waardoor de inflatie wereldwijd opliep. Maar op amper vijf maanden tijd kelderde de olieprijs van bijna 150 dollar tot minder dan 40 dollar per vat aan het einde van het jaar. De focus verschoof heel snel van 'peak oil' naar een scherpe terugval in de vraag. Zo werd voor het hele jaar alsnog een verlies opgetekend van 50% voor de olieprijs en meer dan 30% voor alle grondstoffen samen. Enkel de goudprijs deed haar status van veilige haven alle eer aan en steeg, tegen de markt in, met 10%.

Aandelenmarkten

2008 was het moeilijkste beursjaar sinds mensenheugenis. De uit de hand gelopen kredietcrisis wist de waarde van de aandelenmarkt in één jaar tijd nagenoeg te halveren. Geen enkele regio kon zich aan de malaise onttrekken. De farmasector was veruit de beste sector, maar ook die moest een verlies van bijna 20% verwerken. De grootste verliezen werden logischerwijze opgetekend door de financiële en de industriële aandelen. Maar ook de technologiesector presteerde heel zwak, omdat de nochtans sterke balansen werden overschaduwd door het cyclische karakter van de activiteiten.



Bank Delen in 2008



Bank Delen – Luik waarvan het beheersteam geleid wordt door Thierry Maertens de Noordhout, Gedelegeerd Bestuurder en ook lid van het directiecomité van Bank Delen.

Bank Delen in 2008

Bank Delen is logischerwijs minder tevreden door toedoen van alle onheil dat de markten trof. Toch meent de bank niet te moeten blozen bij de bekendmaking van het rendement van de portefeuilles. Een overzicht.

“De Bank blijft bestaande en nieuwe klanten overtuigen dat kapitalen, zoals in het verleden, bij Bank Delen veilig zijn en dat haar vermogensbeheer een stabiel en gunstig vooruitzicht biedt voor de toekomst.”

(Thierry Maertens de Noordhout, Gedelegeerd Bestuurder en lid van het directiecomité van Bank Delen)



Thierry Maertens de Noordhout, Gedelegeerd Bestuurder en lid van het directiecomité van Bank Delen.

“De turbulentie op de financiële markten zorgt nog steeds voor een ongunstig beursklimaat. Het is precies in dergelijke periodes dat een belegger met een perspectief op langere termijn het verschil moet trachten te maken.

De Bank zal zich verder inzetten om nieuwe kapitalen aan te trekken, met een focus op regio's waar haar naam bekendheid nog niet even groot is. De Bank blijft bestaande en nieuwe cliënten overtuigen dat kapitalen, zoals in het verleden, bij Bank Delen veilig zijn en dat haar vermogensbeheer een stabiel en gunstig vooruitzicht biedt voor de toekomst. Indien externe groeiopportunities zich voordoen, zal Bank Delen bestuderen of deze in haar strategie passen.” (Thierry Maertens de Noordhout, Gedelegeerd Bestuurder en lid van het directiecomité van Bank Delen)

Resultaten

Sterke financiële prestatie

Mede dankzij de belangrijke netto aangroei van nieuwe toevertrouwde activa bleven de bruto bedrijfsopbrengsten boven de 100 miljoen euro (104,7 miljoen euro), en dat ondanks de impact van het neerwaartse

beurseffect tijdens het vierde kwartaal. Het voormalige Capital & Finance Asset Management (Capfi), gefusioneerd met Bank Delen in 2007, was goed voor 14% van deze bruto opbrengsten. Vergeleken met het jaar 2007 (Capfi is in de consolidatie opgenomen sinds 1 augustus 2007) stegen de totale bruto inkomsten met 1,5%.

De exploitatiekosten stegen met 27% ten opzichte van vorig jaar, tot 43,1 miljoen euro. Daarvan bedroegen de personeelskosten 57% en de afschrijvingen 6%. Eind 2008 telde de groep Delen 215 voltijdse personeelsleden, een stijging met vijf nieuwe medewerkers.

De nettowinst daalde met 8,8% tot 33,4 miljoen euro (36,6 miljoen euro over 2007).

Het geconsolideerde eigen vermogen van Bank Delen bedroeg 157,9 miljoen euro op 31 december 2008 (t.o.v. 132,3 miljoen euro op 31 december 2007). Het nuttige eigen vermogen (rekening gehouden met de immateriële vaste activa) bedroeg 116,3 miljoen euro op 31 december 2008 (t.o.v. 94,0

miljoen euro op 31 december 2007). Bank Delen is met andere woorden ruim gekapitaliseerd. De groep voldoet bovendien aan de geldende Bazel II eigen vermogensvereisten. De tier one ratio van Bank Delen bedraagt 31,9% op 31 december 2008.

Daarbovenop beschikt Bank Delen over een solide en eenvoudig te begrijpen balans. De cash tegoeden op de balans zijn conservatief belegd, voornamelijk in overheidspapier, bij banken op korte termijn of geplaatst bij de Nationale Bank. ‘Subprime’ papier of andere ‘toxische’ producten heeft Bank Delen, zoals hiervoor reeds gemeld, niet in portefeuille.

Het rendement (gemiddeld) op het eigen vermogen bedroeg een bevredigende 23%.

Operationeel Overzicht 2008

Het moeilijkste beursjaar sinds decennia ligt achter ons. Een uit de hand gelopen kredietcrisis heeft de waarde van de aandelenmarkt in één jaar tijd gehalveerd.

Tot op heden is er nog geen adequate

“Eind 2008 telde de groep Delen 215 voltijdse personeelsleden, een stijging met vijf nieuwe medewerkers.”
(De Raad van Bestuur van Bank Delen)



oplossing gevonden voor de malaise in de financiële sector ondanks maatregelen genomen door diverse overheden. Een deflatoire spiraal heeft zich ten volle ontwikkeld en heeft steeds meer regio's en sectoren getroffen.

Hoewel de Bank dit scenario al meerdere jaren als belangrijk risico voor de aandelenmarkt inschatte, is ze weliswaar verrast geweest door de snelheid waarmee de economische en financiële excessen werden gecorrigeerd. In het kader van de defensieve strategie had Bank Delen in de portefeuilles een heel hoog percentage cash opgebouwd. De cash werd steeds op een veilige manier belegd voornamelijk in door overheden gewaarborgde effecten. Bovendien heeft de traditioneel behoudsgezinde strategie er voor gezorgd dat de Bank niet in de val liep om aandelen tijdens de daling bij te kopen.

Niettegenstaande de moeilijke financiële markten heeft Bank Delen nieuwe kapitalen aangetrokken. De netto-inflow van Bank Delen was aanzienlijk. Alle vestigingen van Bank Delen droegen bij tot de groei van de beheerde vermogens.

In 2008 droeg Capfi 14% van de bruto opbrengsten bij. Via de acquisitie van Capfi heeft Bank Delen in een niet onbelangrijke mate haar aanwezigheid in en rond Brussel versterkt, waar zij al via de integratie van Havaux in 2000 actief aanwezig was. In 2008 focuste groep Delen zich op de integratie van het Capfi cliënteel. Een centrale organisatie van de bankactiviteiten, de informatica en de administratieve diensten liet de vennoten en het personeel van Capfi

toe om zich te concentreren op het fondsenbeheer en de cliëntenrelatie. Een aantal diensten met betrekking tot de beveks Universal Invest werden in de loop van 2008 door de groep Delen overgenomen. Deze synergieën genereerden een additionele bijdrage tot de winstmarge. Niettegenstaande de moeilijke beursmarkten zit de integratie van Capfi op kruissnelheid. In 2009 zal verder aandacht besteed worden aan het aanbieden van het volledige gamma van diensten aan het 'Capfi' cliënteel.

In 2008 zette Bank Delen haar strategie verder om de kwaliteit en efficiëntie van het vermogensbeheer te optimaliseren door te streven naar een groter aandeel van beheersmandaten. Op het einde van 2008 werden 68% (7.049 miljoen euro) van de aan Bank Delen toevertrouwde vermogens rechtstreeks discretionair of via eigen patrimoniale beveks beheerd. Dit vertegenwoordigt meer dan 13.000 beheersmandaten.

Operationele prestaties

Het moeilijkste beursjaar sinds decennia ligt achter ons. Toch is er tot dusver nog geen adequate oplossing gevonden voor de malaise in de financiële sector, ondanks de maatregelen die diverse overheden namen. Een deflatoire spiraal kwam tot volle ontwikkeling om steeds meer regio's en sectoren te treffen. Hoewel Bank Delen dit scenario al meerdere jaren inschat als een belangrijk risico voor de aandelenmarkt en daar haar defensieve strategie tijdig op afstemde, werd ook zij in 2008 verrast door de snelheid waarmee de opgebouwde economische en financiële excessen werden gecorrigeerd. Ondanks

de moeilijke financiële markten heeft Bank Delen niettemin nieuwe kapitalen aangetrokken in 2008. De netto-inflow van Bank Delen was zelfs aanzienlijk. Alle vestigingen van Bank Delen droegen bij tot de groei van de beheerde vermogens. In 2008 droeg Capfi 14% van de bruto opbrengsten bij. Via de acquisitie van Capfi heeft Bank Delen in niet onbelangrijke mate haar aanwezigheid versterkt op de Brusselse markt, waar zij al via de integratie van Havaux in 2000 actief aanwezig was. In 2008 focuste de Groep Delen zich op de integratie en de fidelisering van het Capfi cliënteel. Een centrale organisatie van de bankservice, de informatica en de administratieve diensten liet de vennoten en het personeel van het voormalige Capfi toe om zich te concentreren op het fondsenbeheer en de cliëntenrelatie. Een aantal diensten met betrekking tot de beveks Universal Invest werden in de loop van 2008 door de Groep Delen overgenomen. Die synergieën genereerden een additionele bijdrage tot de winstmarge. De moeilijke beursmarkten, ten spijt, zit de integratie van Capfi op kruissnelheid. In 2009 zal verder aandacht worden besteed aan het aanbieden van het volledige dienstengamma aan het Capfi-cliénteel.

Tot slot zette Bank Delen in 2008 haar strategie verder om de kwaliteit en de efficiëntie van het vermogensbeheer te optimaliseren door te streven naar een grotere proportie beheersmandaten. Op het einde van 2008 werd 68% (7.049 miljoen euro) van de aan Bank Delen toevertrouwde vermogens rechtstreeks discretionair of via eigen patrimoniale beveks beheerd. Dit vertegenwoordigt meer dan 13.000 beheersmandaten.



Paul De Winter en Filips De Ferm vatten het succesrecept samen

Vermogensbeheer - volgens Bank Delen



Onder meer dankzij een doorgedreven opvolging van de fondsen laat het discretionaire vermogensbeheer dat Bank Delen aanbiedt haar cliënten toe om van een optimaal beheer van hun kapitaal te genieten, zonder dat ze zich hoeven te bekommeren om de dagelijkse opvolging. “Dat betekent uiteraard in geen geval dat de cliënt verstoken blijft van informatie,” nuanceert Gedelegeerd Bestuurder Paul De Winter. “Integendeel.”

Paul De Winter en Filips De Ferm, Gedelegeerd Bestuurders en leden van het directiecomité van Bank Delen.

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.

Paul De Winter: “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 succesvol 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. Paul De Winter: “We gebruiken hiervoor relatief eenvoudige investeringen, die hun meerwaarde op lange termijn bewezen hebben. Deze aanpak leidt tot overzichtelijke oplossingen met beperkte kosten.”

Filips De Ferm: “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

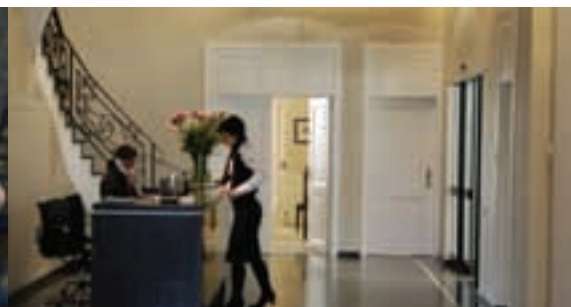
toekomst. De beheerders en analisten van Bank Delen bepalen daartoe de meest aangewezen beleggingsstrategieën, die ze dagelijks in alle openheid opvolgen en becommentariëren.

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 lange maar ook op korte termijn. Aandelenbeleggingen presteren op voldoende lange looptijd beter dan obligaties of cash. Daarom stellen we doorgaans voor om het vermogensgedeelte, dat de cliënt niet op de korte termijn nodig heeft, in kwaliteitsaandelen te beleggen.”

Paul De Winter: “Voorzichtigheid is daarbij een belangrijke troef van Bank Delen. Zo wordt de continuïteit van

“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.”

(Paul De Winter, Gedelegeerd Bestuurder en lid van het directiecomité van Bank Delen)



Filips De Ferm, Gedelegeerd Bestuurder en lid van het directiecomité van Bank Delen.

Het onthaal van Bank Delen - Antwerpen

de portefeuille veiliggesteld. Om het portefeuillerisico zo klein mogelijk te houden, streven we bovendien 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 er rekening gehouden met het profiel van de cliënt.

De meerwaarde van flexibele beleggingsformules

Via de globale flexibele beleggingsformules van Hermes Global en Universal Invest 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."

Discretionair vermogensbeheer als een goede huisvader

Filips De Ferm: "Bank Delen heeft een bewezen track record die vele jaren in de tijd teruggaat. Dat betekent dat cliënten hun vermogen toevertrouwen aan een ervaren

beheerder, die hun belangen behartigt, die uitgaat 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. Indien nodig, passen we de portefeuilles aan, zo als het een dynamische, goede huisvader betaamt." zegt Paul De Winter.

Een service in verdiend vertrouwen

Filips De Ferm: "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 beheerders 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 voor het beheer van het vermogen, die op die manier samen met de cliënt wordt gekozen, wordt ook vastgelegd in de vermogensbeheerovereenkomst."



Geert Vroman, Bank Delen - Gent

Kurt Vankeirsbilck, Bank Delen - Roeselare

Als de tijd één ding bewijst, dan is het dat Bank Delen zeer goed aan de vraag voldoet om het patrimoniale vermogen te beheren en er een optimale structuur in aan te brengen.

De patrimoniale fondsen van Bank Delen met flexibel extraatje

Met patrimoniale fondsen wordt het vermogen van de klant optimaal discretionair beheerd. Afhankelijk van zijn risicoprofiel wordt er op een efficiënte manier belegd in aandelen, cash en obligaties. De overeengekomen strategie (fixed income, low, medium, high, flex) volgt duidelijke krijtlijnen. Zo zal, bijvoorbeeld, de portefeuille van een fonds met medium profiel gemiddeld 50% in aandelen belegd zijn. Vaak vullen fondsen in de markt op een eerder statische manier dit profiel in door weinig af te wijken van die 50% in aandelen.

Aan deze standaardstrategie voegt de groep Delen echter een belangrijk extra element. Afhankelijk van de marktomstandigheden zal de bank de weging in aandelen, obligaties en cash actief laten evolueren. Met deze extra flexibiliteit wordt er ingespeeld op moeilijke periodes door bijvoorbeeld het gedeelte aandelen te laten zakken ten voordele van cash en of kwaliteitsobligaties. Het aandelengedeelte van een medium profiel kan zo bijvoorbeeld variëren tussen de 0 en 60%. Nevenstaande grafiek illustreert hoe er dynamisch wordt omgesprongen met de spreiding van de activa. Op sommige tijdstippen wordt het gedeelte aandelen sterk teruggeschroefd en wordt er soms zelfs een indekking genomen (blauwe lijn = beursrisico, dat lager ligt dan het eigenlijke gewicht in aandelen). Zo voegt Bank Delen een meerwaarde toe aan het beheer van de portefeuille van de klant.

Door de extra flexibiliteit kan Bank Delen inspelen op moeilijke periodes door bijvoorbeeld het gedeelte aandelen te laten zakken.



Paul De Winter en Filips De Ferm, Gedelegeerd Bestuurders en leden van het Directiecomité van Bank Delen.

Waarom beleggen in een patrimoniaal fonds?

Beleggen in een patrimoniaal fonds als Hermes Global of Universal Invest heeft tal van voordelen...

Eenvoudiger: als belegger hoeft u slechts één investeringslijn op te volgen waarvan de waardering dagelijks wordt berekend. Dat betekent ook geen borderellen meer en minder post.

Flexibele allocatie: afhankelijk van de marktopportunities kan binnen de portefeuille sneller op het markt sentiment ingespeeld worden. Het fonds kan binnen de bandbreedtes actief zijn op de asset allocatie.

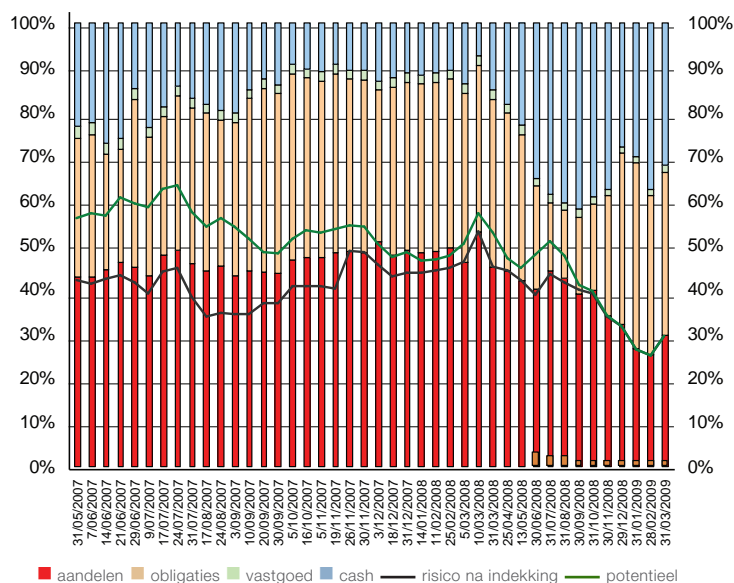
Toegankelijker: u hebt een ruimere toegang tot minder liquide aandelen, beursintroductions en speciale opportuniteiten. Ook kleinere bedragen kunnen altijd makkelijk belegd of vrijgemaakt worden.

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 of lage in- of uitstapkosten. Dankzij de grote hoeveelheid activa binnen elk compartiment zullen de transactiekosten lager liggen dan bij een individuele beheersportefeuille.

Transpanter: allocaties en individuele lijnen blijven zichtbaar op uw portefeuillestaat. U kunt uw portefeuille trouwens op elk moment raadplegen via Delen OnLine.

Evolutie van de asset allocatie en het beursrisico



Niet verliezen is steeds een stukje winnen



“De financiële crisis heeft in 2008 een stijgend aantal regularisaties van buitenlandse effectenportefeuilles teweeg gebracht.”

(Niklaas Claeyssoone, Verantwoordelijke Patrimoniaal Advies)

Voor Niklaas Claeyssoone, jurist bij Bank Delen en Verantwoordelijke voor Patrimoniaal Advies, is 2008 een meer dan boeiend jaar geweest: “Het merendeel van de cliënten gaf plots prioriteit aan de gevolgen van de financiële crisis op hun persoonlijke beleggingen.”



“Meer en meer cliënten namen grondig de tijd voor de doorlichting van hun persoonlijk vermogen en deden hiervoor een beroep op onze competentie. De doorgevoerde vermogens- en successieplanningen geven stap voor stap een goed beeld van het besparingseffect op fiscaal vlak. Nog meer dan in goede beursjaren waarderen cliënten onze oefeningen, waarbij vaak een aanzienlijke optimalisatie wordt gerealiseerd binnen hun privé-vermogen. Onze stelregel ‘wat je niet verliest, heb je eigenlijk gewonnen’, geldt in deze moeilijke tijden meer dan ooit.

De financiële crisis heeft voornamelijk in het laatste kwartaal van 2008 voor een heropleving gezorgd in het aantal regularisaties van buitenlandse effectenportefeuilles. De nood aan permanente opvolging en inhoudelijke kwaliteitsbewaking – denk bijvoorbeeld aan transparantie en liquiditeit – brengt spaartegoeden duidelijk dichterbij huis. De geregulariseerde activa worden vaak doorgevoerd naar het schenkingsrecht (met onmiddellijke afkoop van latere successierechten). Daarnaast valt op dat regularisaties dikwijls aanleiding geven tot vereenvoudiging van de historisch complexe familiale structuren en tot diversificatie van de investeringen.



3 vuistregels voor het vermogensbeheer

Marktconformiteit: returns in lijn met de markten.

Voorzichtigheid: opbouw van evenwichtige portefeuilles, behoud van constante risicocontrole en vermijden van grote underperformances.

Continuïteit: behoud van lange-termijn strategie, uitgenomen grote veranderingen of dito modetrends.

"Nog meer dan in goede beursjaren waarderen cliënten onze oefeningen, waarbij vaak een aanzienlijke optimalisatie wordt gerealiseerd binnen hun privé-vermogen. Onze stelregel 'wat je niet verliest, heb je eigenlijk gewonnen', geldt in deze moeilijke tijden meer dan ooit."

(Niklaas Claeyssoone, Verantwoordelijke Patrimoniaal Advies)

De nationale overheden hebben door hun recente interventies de machtsverhouding met de financiële sector grondig hertekend, waardoor het bankgeheim meer en meer op de helling komt te staan. En dat terwijl dit jaren geleden al werd aangekondigd bij het opstellen van de Spaarrichtlijn. Deze ontwikkelingen zullen dan ook in 2009 als een katalysator blijven werken. We verwachten dus een verdere stijging van het aantal regularisaties van buitenlandse dossiers.

Tot slot hebben we in 2008 het aantal deponeringen van aandelen van private vennootschappen substantieel zien toenemen. Meer en meer cliënten vinden ook met de aandelen van hun vastgoedvennootschap of familiale onderneming de weg naar een rekening bij onze bank. Dat doen ze vooral met het oog op een latere opnaamstelling of dematerialisering, maar vaak is het de aanzet naar een integrale vermogens- en successieplanning." (Niklaas Claeyssoone, Verantwoordelijke Patrimoniaal Advies)

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, ...);

Patrimoniaal planning (structureren van vermogen, pand, begeleiding huurovereenkomsten, voorbereiding en ontwerp van akten en overeenkomsten);

Juridisch advies (levensverzekeringsproducten, patrimoniumvennootschappen, private stichtingen, her-samengestelde gezinnen, ...).

Delen OnLine

Delen OnLine biedt cliënten niet alleen de mogelijkheid om via www.delen.be zeven dagen op zeven, waar ook ter wereld, de evolutie van de portefeuille op de voet te volgen, maar ook om in een mum van tijd een schat aan informatie op te vragen. Transparantie, autonomie en veiligheid zijn de sleutelbegrippen op de website.



Laurence Roumieux en Geert Priem, het Delen OnLine team onder leiding van Daniel Ratinckx.



Bank Delen koos voor een 'top of the bill'-beveiligingstechniek: de Digipass.



Transparantie

Op Delen OnLine volstaat één muisklik om een chronologisch overzicht van alle bewegingen op de rekening op te vragen, de historiek van de behaalde rendementen of koers- en achtergrondinformatie. Dankzij de sterke informaticastructuur kan de cliënt eveneens in een handomdraai de rekeninguittreksels opvragen, portefeuillestaten downloaden en het Bank Delen nieuwsbulletin lezen. Ook rekeninguittreksels uit het verleden kunnen in luttele seconden op A4-formaat worden opgezocht en afgedrukt. Resultaat: een eenvoudig, overzichtelijk en gebruiksvriendelijk uittrekselarchief.

Autonomie

Cliënten die ervoor kiezen om hun vermogen, al dan niet gedeeltelijk, zelf te beheren, kunnen daarvoor gebruik maken van de Delen OnLine trading account. Hiermee kunnen ze

beursorders rechtstreeks doorzenden naar de respectievelijke beurzen. De uitvoering en de boeking laten, dankzij een performant informaticaplatform, niet lang op zich wachten.

Veiligheid

Het spreekt voor zich dat ook Delen OnLine veiligheid hoog in het vaandel draagt. Daarom koos Bank Delen onlangs voor een 'top of the bill'-beveiligingstechniek: de Digipass. Na het ingeven van de gebruikersnaam en het door de Digipass gegenereerde paswoord worden de gegevens op juistheid gecontroleerd. Zo kan elke 'Digipass gebruiker' genieten van een maximale beveiliging van zijn Delen OnLine account met een minimum aan paswoordzorgen.

info@delen.be



Contacten



Contacten



ANTWERPEN
+32 (0)3 244 55 66

BRUSSEL
+32 (0)2 511 84 10

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

LUIK
+32 (0)4 232 28 11

ROESELARE
+32 (0)51 24 16 16

GENT
+32 (0)9 210 47 60

HASSELT
+32 (0)11 24 25 90

ALGEMENE DIRECTIE

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

VERMOGENSBEHEER

Antwerpen

Alain Van den Bogaert	Alain.Van.den.Bogaert@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 Willemsens	Didier.Willemsens@delen.be
Fientje Op de Beeck	Fientje.Op.de.Beeck@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
Laurent Taylor	Laurent.Taylor@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
Thierry Istas	Thierry.Istas@delen.be
Thomas Saverys	Thomas.Saverys@delen.be
Véronique Vanderwegen	Veronique.Vanderwegen@delen.be

Hasselt

Bart Menten	Bart.Menten@delen.be
Filip Gielkens	Filip.Gielkens@delen.be
Tomas Meyers	Tomas.Meyers@delen.be

Oost-Vlaanderen

Anne Bontinck	Anne.Bontinck@delen.be
Chantal Raguet	Chantal.Raguet@delen.be
Geert Vroman	Geert.Vroman@delen.be
Guy De Praetere	Guy.De.Praetere@delen.be
Guy van Pottelsberghe de la Potterie	Guy.van.Pottelsberghe@delen.be
Steven Symoens	Steven.Symoens@delen.be
Sylvie Vanschoubroek	Sylvie.Vanschoubroek@delen.be

West-Vlaanderen

Inge Dewulf	Inge.Dewulf@delen.be
Karine Baert	Karine.Baert@delen.be
Kurt Vankeirsbilck	Kurt.Vankeirsbilck@delen.be
Petra Coussement	Petra.Coussement@delen.be

Brussel / Delen Capfi Private Bank - Tervurenlaan

Andre Martens	Andre.Martens@delen.be
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 d'Elseghem	Gauthier.de.Ghellinck@delen.be
Greta Vandenberghe	Greta.Vandenberghe@delen.be
Jacques Dierickx	Jacques.Dierickx@delen.be
Michel Galoppin	Michel.Galoppin@delen.be
Philippe Jacquemin	Philippe.Jacquemin@delen.be
René Havaux(*)	Rene.Havaux@delen.be

Brussel / Delen Capfi Private Bank - Vinkstraat

Antoine de Séjourmet de Rameignies	Antoine.de.Sejourmet@delen.be
Arnaud van Doosselaere(*)	Arnaud.van.Doosselaere@delen.be
Bernard Woronoff(*)	Bernard.Woronoff@delen.be
Cédric Misonne	Cedric.Misonne@delen.be
Fanny Van Dyck	Fanny.Van.Dyck@delen.be
Patricia Van Roosbroeck	Patricia.Van.Roosbroeck@delen.be
Philippe de Spirlet	Philippe.de.Spirlet@delen.be
Werner van Zuylen	Werner.van.Zuylen@delen.be

Luik

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

JURIDISCHE DIENST - VERMOGENSBEHEER

Ann De Smedt	Ann.De.Smedt@delen.be
Auriane van Hecke	Auriane.van.Hecke@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 Grimmonster	Sandra.Grimmonster@delen.be
Steven Osaer	Steven.Osaer@delen.be
Tessa Van den Bergh	Tessa.Van.den.Bergh@delen.be
Valérie Gobert	Valerie.Gobert@delen.be
Vincent De Cort	Vincent.De.Cort@delen.be
Virginie Dehalleux	Virginie.Dehalleux@delen.be

DELEN ONLINE & TRADING

Christian Gubel	Christian.Gubel@delen.be
Daniel Ratinckx	Daniel.Ratinckx@delen.be
Elly Verhoosel	Elly.Verhoosel@delen.be
Geert Priem	Geert.Priem@delen.be
Herman Van Cauwenberge	Herman.Van.Cauwenberge@delen.be
Laurence Roumieux	Laurence.Roumieux@delen.be
Stéphane Offermans	Stephane.Offermans@delen.be

ANALYSE

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

AGENTEN IN BANK- EN BELEGGINGSDIENSTEN ()**

Antwerpen

Paul Ruyts	Paul.Ruyts@delen.be
------------	---------------------

Brussel / Delen Capfi Private Bank - Tervurenlaan

Jan Van der Wilt	Jan.Vanderwilt@delen.be
Marc Declerck	Marc.Declerck@delen.be
Patrick Lannoy	Patrick.Lannoy@delen.be
Paul De Gendt	Paul.Degendt@delen.be
Thierry Mommaerts	Thierry.Mommaerts@delen.be
Philip Diricq	Philip.Diricq@delen.be

West-Vlaanderen

Dirk Stals	Dirk.Stals@delen.be
Jean-Paul Debruyne	Jean-Paul.Debruyne@delen.be
Johan Demeurisse	Johan.Demeurisse@delen.be
Jozef Demeurisse	Jozef.Demeurisse@delen.be
Noël Colpaert	Noel.Colpaert@delen.be

Luik

Guy Schurmans	Guy.Schurmans@delen.be
---------------	------------------------

(*) Lid van het Directiecomité

(**) Voor de CBFA registratienummers verwijzen wij u naar de website www.delen.be

ANTWERPEN

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

BRUSSEL

Tervurenlaan 72 - 1040 Brussel - t. +32 (0)2 511 84 10

BRUSSEL (CAPFI)

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

LUIK

Boulevard d'Avroy 4 - 4000 Luik - t. +32 (0)4 232 28 11

ROESELARE

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

GENT

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

HASSELT

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

LUXEMBURG

Route d'Arlon 287 - 1150 G. D. Luxemburg - t. +352 44 50 60

GENÈVE

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

www.delen.be

info@delen.be