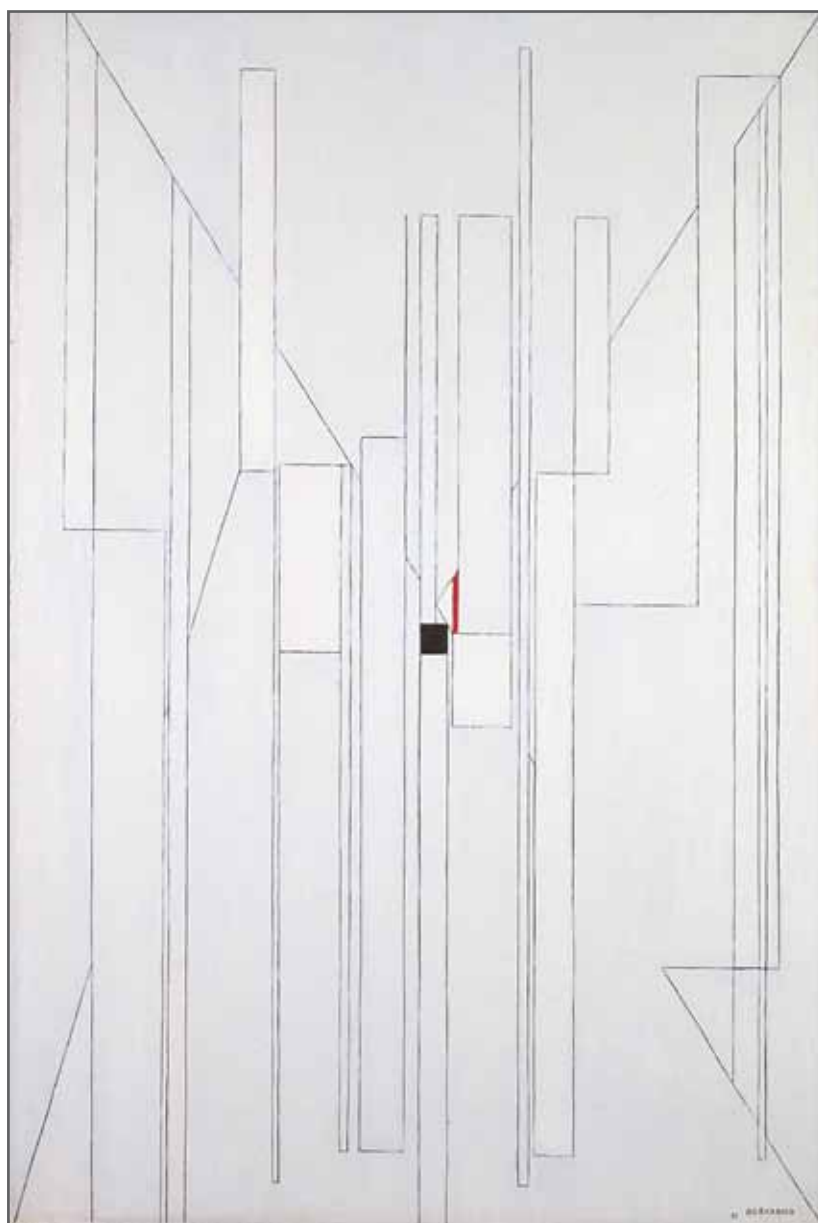


DELEN

PRIVATE BANK



Cover
Gaston Bertrand (1910-1994) - De grote orgels, 1951
Olie op doek, op paneel - 1500 x 1000mm

p.4	Voorwoord van het directiecomité
p.6	Interview Jacques Delen
p.9	Kerncijfers
p.10	Vooruitzichten
p.11	Mission statement
p.12	Historiek
p.14	Awards
p.15	Organigram
p.16	Hoofdaandeelhouder
p.17	Zusterbank
p.18	Bestuur & toezicht
p.20	Vermogensbeheer
p.23	Human Resources
p.25	Onze zetels
p.30	Cadelam
p.33	Juridische analyse
p.35	Delen OnLine
p.36	Wereldeconomie
p.40	Financieel overzicht
p.42	Operationeel overzicht
p.43	Jaarrekeningen
p.52	Brussels Antiques and Fine Arts Fair

Voorwoord van het directiecomité

2010, een goed jaar?

‘Zeker en vast’, zal u de observatoren die de prestaties van de Belgische economie, de banken en de buitenlandse handel volgen, horen zeggen. En inderdaad, de financiële prestaties zijn best interessant te noemen: er werden jobs gecreëerd, de inflatie is redelijk gebleven en de gemiddelde Belg zette meer spaargeld opzij. Delen – Private Bank schikte zich zeer positief in deze evolutie: de ons toevertrouwde activa zijn gestegen, de winst toont een mooie groei en de tewerkstellingsgraad steeg gestaag. Maar 2010 was ook een bewogen jaar met contrasten. En, vooral, het was niet voor iedereen een goed jaar.



Paul Van Hoeydonck - Compositie - 1957
Olie op doek - 815 x 1000mm

Veel westerse landen (Ierland, Griekenland,...) hadden in 2008 veel moeite om de stabiliteit van hun financieel systeem te waarborgen. De budgettaire tekorten zijn echter niet ontstaan door de sommen die geïnvesteerd werden in de banken, maar wel door de relancemaatregelen om de economie te ondersteunen, die ondertussen in recessie is beland als gevolg van de kredietcrisis. Deze tussenkomsten waren weliswaar nodig, maar te zwaar voor de minder geïndustrialiseerde landen in de eurozone. Onze eenheidsmunt, zij het voordelig voor commerciële transacties, heeft haar grenzen getoond: ze laat het de achterblijvers niet toe te devalueren en hun achterstand makkelijk in te halen. Solidariteit tussen de Noord-Europese landen en aanpassingen zijn hoognodig. Maatregelen om de schulden te verlichten zijn zo goed als onvermijdelijk.

De crisis heeft een versterkend effect gehad op de staten met een gezonde en competitieve economie. Ook op de financiële instellingen had ze min of meer hetzelfde effect. Zij die geen hulp nodig hadden in 2008, een gezonde balans en een erkende specialisatie hadden, konden hun cliëntenbasis vergroten en noteren vandaag een wezenlijke groei van hun opbrengsten. Met plezier stellen we vast dat het vertrouwen van de Belgische investeerders in de financiële instellingen van kleine en gemiddelde grootte groeit.

Binnen onze activiteiten van beheer en patrimoniaal advies spannen we ons dag en nacht in om dat vertrouwen waard

te zijn. Dat doen we door te zoeken naar investeringen die tegelijkertijd rendabel en voorzichtig zijn met oog op de lange in plaats van op de korte termijn. Deze aanpak zorgde ervoor dat wij leningen van zuiderse staten hebben vermeden. Die leningen bieden weliswaar een hogere rente, maar de terugbetalingsperspectieven zijn hoogst onzeker. Onze basisprincipes blijven eenvoudig: de beste prijs-kwaliteitsratio bieden, een goede spreiding van de investeringen verzekeren en de risico's tot een minimum beperken. Daarbovenop maken we de efficiëntie van onze activiteiten tot een van onze topprioriteiten: we vermijden ons te versnipperen en maken optimaal gebruik van de meest moderne informatica en technieken.

Delen – Private Bank verheugt zich op de uitstekende samenwerking tussen de verschillende teams: zowel tussen de beheerders en commerciële medewerkers van de verschillende zetels van de bank als met de kantoren van Bank J. Van Breda & C°. Dit heeft geleid tot een efficiënter geheel. We konden vaststellen dat de zetels die Delen onlangs opende in Hasselt en Gent tot de best presterende horen: ze realiseerden een uitstekende aangroei van hun beheerde activa. Vandaag kunnen we ook zeggen dat een cliënt van Delen – Private Bank een complete service krijgt, vermogensbegeleiding inbegrepen, bij welke zetel hij ook aanklopt.

Hierbij wil de Raad van Bestuur nogmaals zijn dankbaarheid uiten aan al de medewerkers van de Bank. Dankzij hun engagement

en efficiëntie schenkt een steeds groeiende cliënteel ons haar vertrouwen en hebben we uitstekende resultaten neergezet in 2010.

Extra inspanningen op het vlak van communicatie, gecombineerd met de sponsoring van goed gekozen evenementen en reclame, hebben de bekendheid van Delen – Private Bank aanzienlijk doen toenemen. Zeker in het Franstalige gedeelte van het land, waar onze naambekendheid nog een beetje achter liep.

Verder is er fors geïnvesteerd in vastgoed: we brengen onze zetels in Brussel en Gent onder in herenhuizen, zonder de andere locaties te verwaarlozen. De verbouwingen in panden in eigen beheer beschouwen we als investeringen op lange termijn. Naast hun functie als uithangbord en stimulerende werkomgeving zijn ze vooral ook een plaats waar we onze klanten optimaal kunnen ontvangen.

De grote uitdaging voor de toekomst zal zijn om de ontwikkeling van de sterke en terugkerende resultaten verder te zetten, zowel voor onze cliënten als voor onze bank, en dat in een bewegende, fluctuerende en volatiele omgeving. De evolutie op lange termijn zal zonder twijfel een positief effect hebben op het gros van de

investeringen en bedrijven. De schokken op korte termijn zijn echter zo talrijk dat enkel een sterk samenhangende politiek, in combinatie met een grote flexibiliteit en opportunisme prestaties conform onze verwachtingen kan realiseren.

Vandaag de dag wordt niet meer aan de toekomst gedacht als een kopie van een index, een benchmark, of in termen van rendement. Bank Delen zet in op ethiek en duurzaamheid. Dit betekent een herdefiniëring van groei en winst, door te streven naar een solide basis van langetermijnvisie en dus niet op kortstondige en fragiele economische hypes. ■

De grote uitdaging voor de toekomst zal zijn om de ontwikkeling van de sterke en terugkerende resultaten verder te zetten

Het directiecomité Delen – Private Bank



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

75 jaar Delen – Private Bank

Van familiebedrijf tot beste ‘private bank’ van België



Jacques Delen, CEO Delen - Private Bank

Toen Jacques Delen in 1974 in het wisselagentschap Delen & C° van zijn vader stapte, kon de onderneming reeds bogen op een mooi klantenbestand, maar de onderneming bestond op dat moment slechts uit drie familieleden (vader André die de zaak startte in 1936, grote broer Paul die meedraaide sinds begin jaren '60 en Jacques zelf) en vier medewerkers. Als jongste van acht kinderen, ging Jacques vol enthousiasme aan de slag. Hij maakte van de ouderlijke onderneming de beste private bank van België met 240 hooggespecialiseerde medewerkers. Zijn recept? Dag en nacht werken met een dynamische goede huisvaderstrategie en waken over integriteit en ethiek, of de oorspronkelijke bedrijfswaarden steeds opnieuw voorop stellen.

Vader André Delen was eerst bedrijvig bij een wisselagent en begon nadien een eigen wisselkantoor. De onderneming kende een gestage groei: niet door allerlei speculaties, maar door hard werken, een open communicatie en investering in een degelijke en efficiënte werkomgeving. Jacques heeft deze filosofie van zijn vader verder gezet.

1974 “Sinds 1974 groeien we 10 à 15% per jaar”, vertelt Jacques Delen. “Sinds kort valt dit meer op omdat het in absolute cijfers om grotere bedragen gaat. Wij zijn altijd hard blijven werken en kunnen jaar na jaar mooie cijfers voorleggen. Momenteel bezitten we ongeveer 10% van de privatebankingmarkt van België, ongeveer 15 miljard euro. Ik heb tijdens onze groei altijd geprobeerd zo goed mogelijk bij te sturen en op te treden als een actieve en goede huisvader. Deze integriteit heb ik van thuis uit meegekregen. Deze boodschap geef ik ook mee aan mijn kinderen, waarvan twee werkzaam zijn in het bedrijf.”

Professioneel grenzen verleggen

“Professioneel ben ik voortdurend uitdagingen aangegaan om zo onze grenzen te blijven verleggen. De informatisering op basis van zelf ontwikkelde programmatuur werd bij ons reeds ingezet in 1975 en verhoogde sterk de efficiëntie. Ze blijft tot op vandaag dan ook één van mijn prioriteiten. Mijn vader zei altijd dat als je kunt kiezen tussen een moeilijke en een gemakkelijke weg, dat dan de meest veeleisende oplossing gegarandeerd de meest vruchtbare keuze is. Dit advies heb ik altijd gevolgd. Mooi voorbeeld daarvan is de oprichting van de familiale holding Delen Investments in 1981. Door het extra eigen vermogen stonden we veel sterker op de markt en kwamen we erg betrouwbaar over bij de klanten.”

1989 “Vooruitgang bleef primeren. Zo waren wij in 1989 het eerste beursgenootschap dat genoteerd stond op de

beurs van Brussel, wat onze geloofwaardigheid opnieuw een boost gaf. Hoewel dit ons verplichtte om aan strengere criteria te voldoen, werd onze werking er veel dynamischer door en flakkerde onze ondernemerszin nog hoger op. Later hebben we de beursvennootschap omgevormd tot Delen – Private Bank, wat op dat moment van een vooruitstrevende visie getuigde. Deze beslissing heeft ons versterkt en nieuwe perspectieven gecreëerd.”

“Daarnaast zijn we steevast hogere doelstellingen blijven stellen. De zoektocht naar hooggeschoold personeel om deze ambities mee waar te maken, was daarbij van het allergrootste belang. Professionaliteit bindt immers klanten en medewerkers. Wij doen dan ook geregeld beroep op vakmensen en topadviseurs. Zelfs in het begin van mijn carrière heb ik vaak extra betaald voor professioneel advies omdat ik elk nieuw aspect van mijn job meteen goed wou doen. Dat was zo in 1974 en is nu, met de huidige 240 medewerkers, nog altijd het geval.”

*Integriteit heb ik van thuis
uit meegekregen*

Vooruitstrevend

“Tien jaar vooruit zijn op de sector”, luidde en luidt nog steeds de ambitie van Jacques Delen: “We hebben bijvoorbeeld klanten altijd gemotiveerd om fiscaal correct te handelen. Voor trucs om de wet te omzeilen, moet je niet bij ons zijn. Zo schakelden we

eerder dan de concurrentie bedrijfsrevisoren in en publiceerden we al jaarverslagen toen de wetgever dat nog niet oplegde.”

1990 “Tijdens onze professionalisering hebben we nooit voor de gemakkelijke weg gekozen. We wilden immers toonaangevend zijn voor de klant en de sector. Zo werd in 1990 onder impuls van huidig gedelegeerd bestuurder Paul De Winter het accent gelegd op het discretionaire vermogensbeheer. Daarbij beleggen we het geld van onze klant op de meest gunstige manier. Dit levert een aanzienlijk schaalvoordeel op. En het is voordeliger én efficiënter voor beide partijen. Het discretionaire beheer gebeurt uiteraard wel op basis van een met de klant vooraf opgemaakt risicoprofiel.”

1992 “In 1992 vond dan de fusie plaats tussen de holding Delen en de investeringsmaatschappij Ackermans & Van Haaren. “Onze expansie zette zich voort en de synergie tussen beide partijen werkte: Delen werd de financiële tak van de groep en kon zich associëren met andere sterke en ondernemende families. Ackermans & Van Haaren kon ons dan weer bijstaan in de langetermijnstrategie, wat continuïteit van aandeelhouderschap verzekerde. Die aanpak heeft ons geen windeieren gelegd. Twee jaar later werd het beursvennootschapstatuut ingeruild voor een sterker statuut, dat van een bank. Dit betekende dat we onszelf nog strengere criteria oplegden. Maar het heeft ons wel geholpen om andere beursvennootschappen te overtuigen onderdak te zoeken bij Delen – Private Bank.”

Waardengedreven

1994 Doorheen de jaren is Delen – Private Bank dezelfde waarden blijven koesteren. “Sinds 1994 geven wij patrimoniaal advies: we zetten de klant aan tot fiscaal correct gedrag. We hebben hiervoor juristen in dienst die onze klanten perfect begeleiden. En dat levert niets dan voordelen op: een goed opgebouwd kapitaal is immers op elk moment bruikbaar en inzetbaar. Trouwens, een correcte fiscaliteit is minder prijzig dan u misschien zou denken. Bovendien hebben klanten die fiscaal transparant en correct handelen een gerust geweten. En zeker even belangrijk: de continuïteit over verschillende generaties is op deze manier vlot organiseerbaar, wat de duurzaamheid

ten goede komt. Dat onze visie van twintig jaar geleden nu stilaan wordt overgenomen in de sector, is het bewijs van haar duurzaamheid.”

Nadat Delen zich in 1994 had versterkt met de overname van de Luikse Banque de Schaetzen en van verschillende beursgenootschappen in Brussel en Antwerpen, werd **1996** ook in 1996 een samenwerkingsakkoord getekend met de wisselagenten De Ferm. “Ondernemers die dezelfde familiale waarden hadden”, vertelt Delen, “gedrevenheid, integriteit, ervaring, openheid, ... Dit waren meteen onze basisvoorwaarden voor samenwerking en niet op de eerste plaats de omzet die deze wisselagenten met zich meebrachten. De samenwerking met De Ferm was meer dan vruchtbaar. Hun gedreven inzet en onze introductie van nieuwe methodes verzesvoudigden de omzet van De Ferm op één jaar tijd. In die tijd spraken wij met veel beursvennootschappen, maar vonden er weinig die onze visie deelden. Wij hebben altijd met onze eigen middelen gewerkt en nooit onverantwoorde risico's genomen die de bank in gevaar konden brengen. Correct en ethisch handelen primeerden.”

1997 “In 1997 gingen we samenwerken met de groep Bank J.Van Breda & C°: een bank voor ondernemers en vrije beroepen die toen o.m. kredieten en betalingsverkeer aanbood, maar geen vermogensbeheer. Zij verkozen in zee te gaan met de expert ter zake: Delen – Private Bank dus. Om nog sterker aanwezig te zijn in Brussel en Wallonië, namen we in **2000** 2000 eveneens de beursvennootschap Havaux over: opnieuw een familie met hetzelfde waardepatroon als wij. Tien jaar later komt 60% van onze groei en 40% van onze kapitalen uit de Brusselse regio. De overname van en fusie met Capital & Finance in 2007 hebben hier zeker toe bijgedragen. Deze welbekende Brusselse vermogensbeheerder met een sterke reputatie en een brede ervaring zorgde voor extra dynamiek.”

2007 2007 was tevens het eerste jaar dat Delen – Private Bank de Euromoney Award kreeg voor ‘Best Private Bank in Belgium’. “Deze onderscheiding wordt toegekend door collega's uit de financiële sector”, vertelt Delen trots. “Het was bovendien een hele eer om deze prijs vier jaar op rij in de wacht te slepen.”





Een spreekkamer van Delen - Private Bank - Antwerpen

De toekomst verzekeren

Jacques Delen wil in de toekomst vooral de continuïteit bewaren. "Bij onze familiale aandeelhouders werden de kinderen opgevoed met dezelfde waarden, ethiek en ondernemerszin waar we al tientallen jaren voor staan. Families hebben de meerderheid en controle. Zo hebben we stabiele aandeelhouders die een visie op lange termijn kunnen neerzetten en garanderen."

Ook op het vlak van personeel wordt deze continuïteit gegarandeerd: "Al onze medewerkers zijn doordrongen van dezelfde aanpak en visie. We kennen weinig verloop en hebben een hoge gemiddelde anciënniteit wat essentieel is om de lange termijnrelatie met de

*Ik geloof rotsvast in de
nieuwe generatie die nu
wordt klaargestoomd*

klant te bestendigen. De nieuwe medewerkers krijgen een sterke opleiding en worden nadien nauwgezet opgevolgd. We doen geen aanwervingen op basis van een bestaande klantenportefeuille, maar kiezen voor kwaliteit, potentieel en engagement. De nauwe betrokkenheid van de directieleden met de dagelijkse werking van de bank bevordert zowel directe beslissingen als een open informele sfeer. Een grote troef, zowel op korte als op lange termijn."

Ook in de toekomst zal het Delen niet aan uitdagingen ontbreken: "Ook al zijn we ondertussen met 240 werknemers, onze familiale en enthousiaste sfeer willen we graag behouden. We bestaan 75 jaar, maar voor ons is dit een jaar als een ander. Zo'n jubileum is geen reden om onszelf te bewieroken, wel een extra impuls om gestaag en hard te blijven werken en ons marktaandeel verder uit te breiden. De klant heeft altijd nood aan advies en het is onze taak zijn zorgen op een ethische manier weg te nemen. Ook op het vlak van beleggingen, moeten we – als bedrijf dat gelooft in duurzame samenwerking – steeds vooruitziend blijven. We zijn onze klanten dankbaar voor het vertrouwen en garanderen ze daarom onze maximale inzet."

*We hebben stabiele
aandeelhouders die een visie
op lange termijn kunnen
neerzetten en garanderen*

Duurzaamheid vertaalt Delen – Private Bank ook in steun aan goede doelen. "Door onze groei en naambekendheid worden we nu veel meer dan vroeger aangesproken voor de ondersteuning van diverse projecten. Ik ben me bewust van het feit dat het teruggeven aan de maatschappij een onderdeel is van onze opdracht. Ik zal me niet wegstoppen en kies zowel voor projecten in België als in het buitenland. Dit gaat van een school voor Buitengewoon Onderwijs in Wuustwezel, tot een door een Belgische organisatie gerund ziekenhuis in Tanzania."

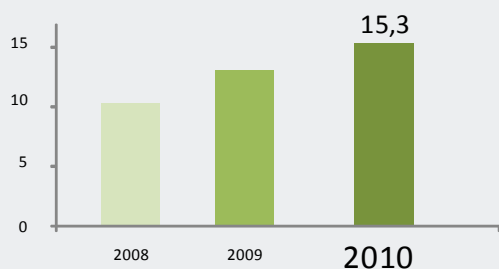
Door de uitgebouwde structuur van de bank kan ik me misbaarder maken tot zelfs bijna overbodig. Maar ik doe mijn werk nog steeds met passie en overgave. Als ik ooit mijn dagelijkse uitvoerende taken stopzet bij Delen – Private Bank, zal er niet veel veranderen: de strategie is immers duidelijk uitgestippeld en onze waarden liggen vast. Beide liggen trouwens ook al geruime tijd in handen van de juiste personen. De recente onderscheidingen door de sector bewijzen dat we daarmee goed scoren en geven ons moed om de ingeslagen weg verder te verkennen." ■

Delen in cijfers

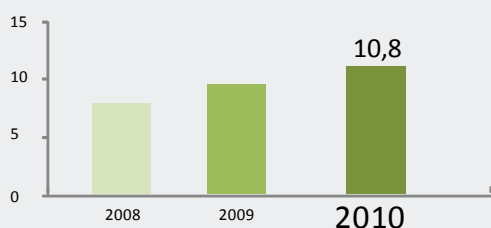
Delen – Private Bank telt **240** medewerkers en bezit ongeveer **10%** van de Belgische privatebankingmarkt, goed voor **15 miljard euro**. Jacques Delen is **61 jaar**, voorzitter van het directiecomité van Delen – Private Bank en bestuurder van Ackermans & van Haaren, Sipef en Bank J.Van Breda & C°. ■

Kerncijfers 2010

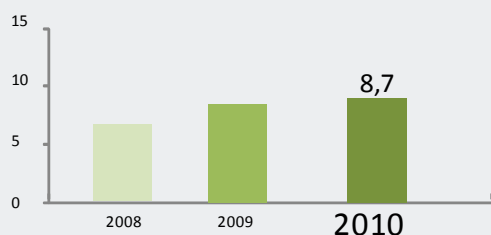
Totaal toevertrouwde kapitalen (€ mia)



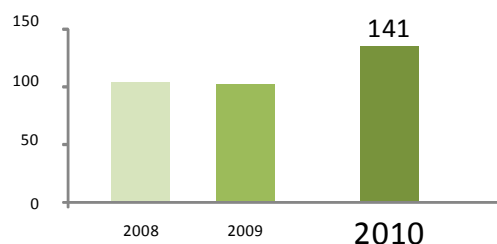
Waarvan kapitalen in beheer (€ mia)



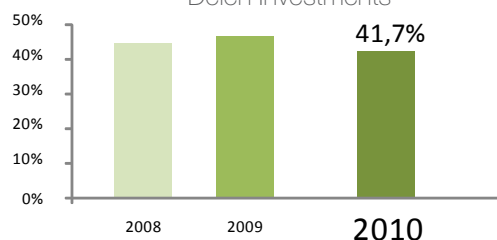
Waarvan groep Delen beveks (€ mia)



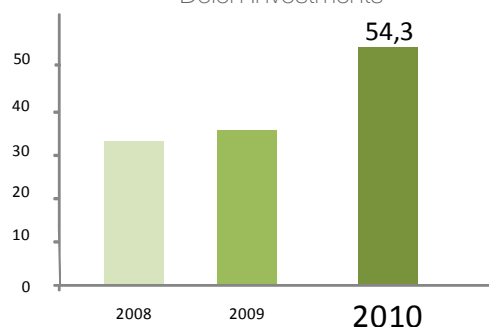
Bruto exploitatie-opbrengsten (€ mio)
Delen Investments



Cost income ratio
Delen Investments



Nettowinst (deel van de groep) (€ mio)
Delen Investments



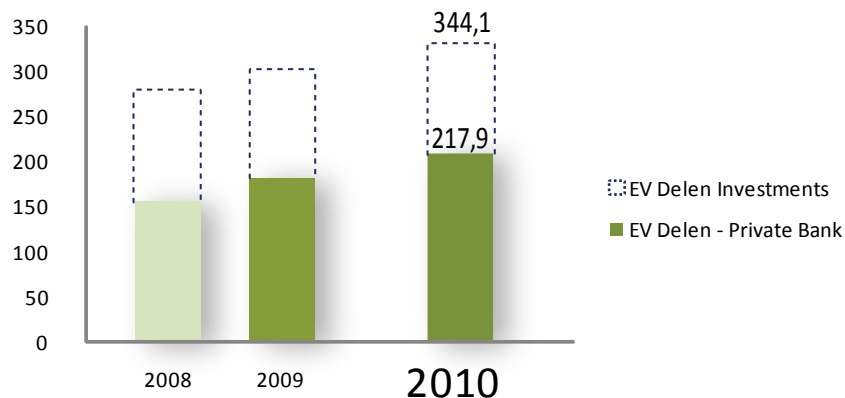
Delen – Private Bank blijft groeien - op 31 december 2010 bedroeg het beheerd vermogen 15,3 miljard euro, een historisch niveau. De kerncijfers van de bank voor de laatste drie jaren tonen aan hoe de Bank haar strategie is blijven toepassen, ook tijdens de crisis, om haar klanten de beste dienst te bewijzen.

De Bank legt zich toe op discretionair beheer (71% van de kapitalen) en steunt op een efficiënte organisatie om best in class service te verzekeren met een standvastig team van medewerkers.

Ondanks de zware crisis heeft de Bank in 2008 en 2009 sterke resultaten neergezet. De Bank kent nu een zeer sterke groei van de opbrengsten en van de nettowinst ten gevolge van de stijging van het beheerd vermogen.

Dankzij deze groei en de herstellende markten is Delen – Private Bank in een gunstige positie om 2011 tegemoet te gaan. ■

Eigen vermogen (€ mio)



Vooruitzichten 2011



Een tentoonstelling bij Delen - Private Bank - Antwerpen

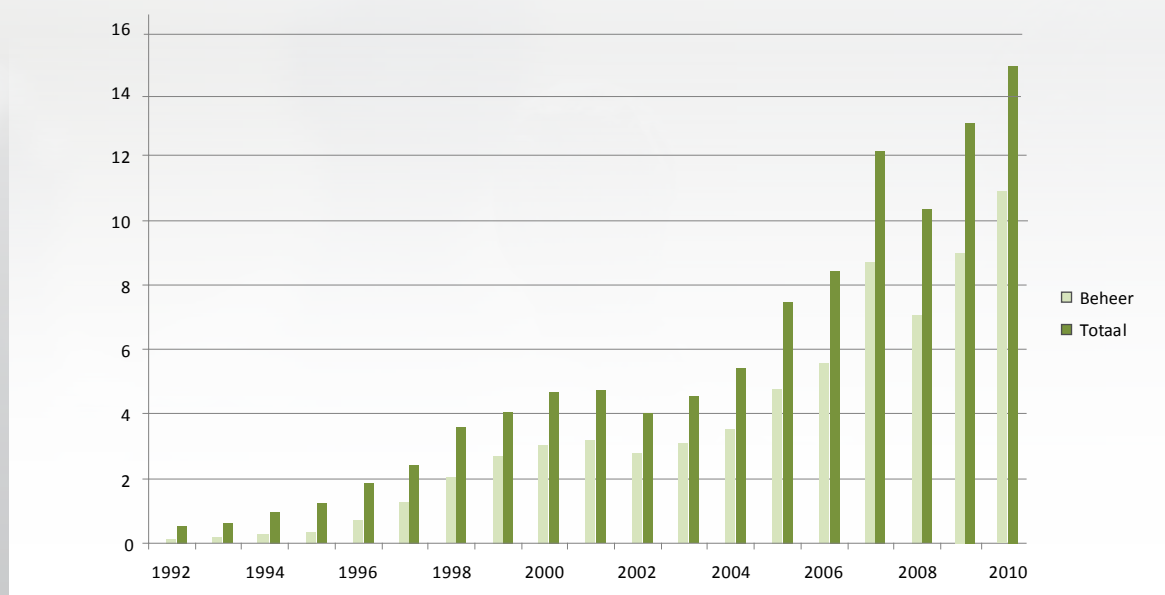
Begin 2011 blijft er een zekere nervositeit hangen op de financiële markten. Twijfels blijven bestaan omtrent obligaties van bepaalde Europese landen en de bestendigheid van sommige financiële ondernemingen. De financiële markten zouden het herstel van de reële economie en de positieve resultaten van ondernemingen, ook in groei-economieën, moeten erkennen. Bovendien dicteren de gebeurtenissen in het Midden-Oosten en Japan een voorzichtige inschatting van de markten. Het is meer dan ooit noodzakelijk om de markt van nabij te volgen, maar er zullen zich desalniettemin mooie beleggingskansen aandienen. Het discretionair beheer van Delen – Private Bank, gebaseerd op ervaring en langetermijnperspectief, maakt in deze context het verschil.

De Bank zet zich verder in om nieuwe kapitalen aan te trekken, met de focus op regio's waar haar naambekendheid in de lift zit. De financiële resultaten van de bank in 2011 moeten de verdere groei van de beheerde activa in de tweede helft van 2010 ten volle weerspiegelen. De intentie om nieuwe medewerkers aan te trekken om de groei te begeleiden maakt een verdere daling van de cost-income ratio onwaarschijnlijk. De Bank begint in 2011 volop met het investeringsprogramma in haar zetels te Brussel en Gent.

Delen – Private Bank blijft externe groeiopportuniteiten evalueren als ze zich voordoen. We zijn ervan overtuigd dat haar model, dat zich in België aan een gestaag ritme ontwikkelt, ook toepasbaar kan zijn op andere markten waar de Bank nog niet aanwezig is. ■

Track record toevertrouwde kapitalen

De track record van Delen – Private Bank is indrukwekkend. En we zijn heus niet de enigen die daar zo over denken: alles samen vertrouwden onze cliënten ons meer dan 15,3 miljard euro toe. Daarenboven was de groei de voorbije 15 jaar niet enkel indrukwekkend, Delen – Private Bank blijkt zich ook tijdens moeilijke jaren te kunnen profileren als een standvastige medespeler. ■



De evolutie van de toevertrouwde kapitalen aan groep Delen (in miljard euro)

Mission statement

Missie, troeven & blijk van vertrouwen

Delen – Private Bank zorgt voor het behoud en de groei van private vermogens op lange termijn, ongeacht de economische context. Een beheerder brengt het vermogen van de cliënt zorgvuldig in kaart, om de opbouw – over de generaties heen – te optimaliseren. Als een dynamische, goede huisvader baseert de bank zich daarbij op drie pijlers.

- **Beste rendement met een beperkt risico.**
Delen – Private Bank hanteert een voorzichtige en evenwichtige beleggingsstrategie, gestoeld op een kerngezonde financiële opbouw. Dankzij de jarenlange ervaring in proactieve risicobeperking en -spreiding realiseert de bank een optimale return op lange termijn.
- **Beleggingsstrategie op maat.**
Het vermogensbeheer stemt Delen – Private Bank af op het profiel en de financiële doelstellingen van de cliënt. Van bij het eerste gesprek werkt de beheerder naar een oplossing op maat. Daarnaast kan de cliënt een beroep doen op een uitgebreide financiële en juridische expertise in familie- en erfrecht.
- **Transparante vertrouwensrelatie.**
Wie de bank het beheer van zijn privé-vermogen toevertrouwt, heeft recht op een open communicatie die hij van A tot Z begrijpt: transparante kostenstructuur en rapportering, uiteraard, maar vooral ook rechtstreeks contact met een vaste beheerder die geregeld tijd maakt voor een diepgaand gesprek.



Louis Van Lint - Tanks in Pernis - 1955
Olie op doek - 645 x 790mm

Delen - Private Bank, privé-vermogensbeheer met toekomst

De 10 troeven van Delen - Private Bank

1. Systematische en doelgerichte aanpak
2. Continuïteit in de relatie met de persoonlijke vermogensbeheerder
3. Directiecomité dat zelf actief en op dagelijkse basis cliëntenrelaties beheert
4. Regelmatige en overzichtelijke rapportering
5. Transparante en competitieve kostenstructuur
6. Zeer gezonde financiële onderbouw
7. Proactieve risicobeperking
8. Voorzichtigheid en diversificatie
9. Persoonlijke service
10. Jarenlang consequent beleid

Delen - Private Bank 1936 - 2010



1936 André Delen richt in 1936 het wisselagentschap Delen & C° op.



1975 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.



1989 De holding Delen wordt op de Beurs van Brussel genoteerd in 1989.

1990 Onder impuls van Paul De Winter komt in 1990 het accent op het discretionaire vermogensbeheer te liggen.



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



1994 Delen versterkt zich andermaal door de overname van de Luikse Banque de Schaetzen in 1994 en van verschillende beursvennootschappen in Brussel en Antwerpen.



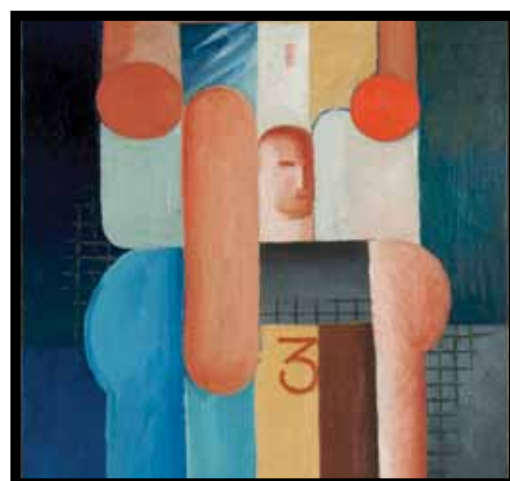
1996 De Groep Delen opent in 1996 een Zwitsers filiaal in Genève. In Antwerpen tekenen de heren De Ferm in 1996 een samenwerkingsakkoord met Bank Delen.



1997 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.



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



Pierre-Louis Flouquet - Speler met rode bal - 1919
Olie op doek - 550 x 330mm



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

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



2003 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.

2004 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.

2005 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, waaronder een tweede overwinning 'Best Private Bank in Belgium' (cfr. p.14).



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.



2010 In februari 2010 mogen we voor een vierde keer op rij de titel van 'Best Private Bank in Belgium' verdedigen. In 2010 zijn we terug op een recordniveau van het beheerd vermogen van 13,2 miljard.



2011 In februari 2011 roept Euromoney Delen – Private Bank uit tot 'runner up best Private Bank in Belgium'.

In 2011 bestaat Delen – Private Bank 75 jaar.
De zetel in Roeselare viert haar 10de verjaardag.



Delen - Private Bank en Capfi Delen Asset Management (Cadelam) mochten ook deze keer in de prijzen delen

In 2010 mochten we op de Fund Awards de eerste prijs ontvangen voor 2 van onze fondsen in volgende categorieën:

- 'Euro Cautious Balance' voor het Fonds 'Universal Invest Low'
- 'Euro Agressive Balanced' voor het Fonds 'C+F Balanced Dynamic'

Cadelam werd respectievelijk 2e en 5e in de categorie 'Euro Moderate Balanced' voor het Fonds Universal Invest Medium en Universal Invest Global Flexible.

In 2011 zetten we de trend verder. Op de Fund Awards ontving Cadelam de eerste prijs voor Hermes Belgian Growth (categorie Belgische Aandelen). Bij Trends kaapte dit fonds eveneens de eerste prijs weg in de categorie Belgische aandelen.

Bij De Tijd veroverde Hermes Belgian Growth de tweede plaats in de categorie Belgische aandelen. Het Hermes Pensioenfonds bemachtigde de eerste plaats in de categorie Pensioenspaarfondsen. ■



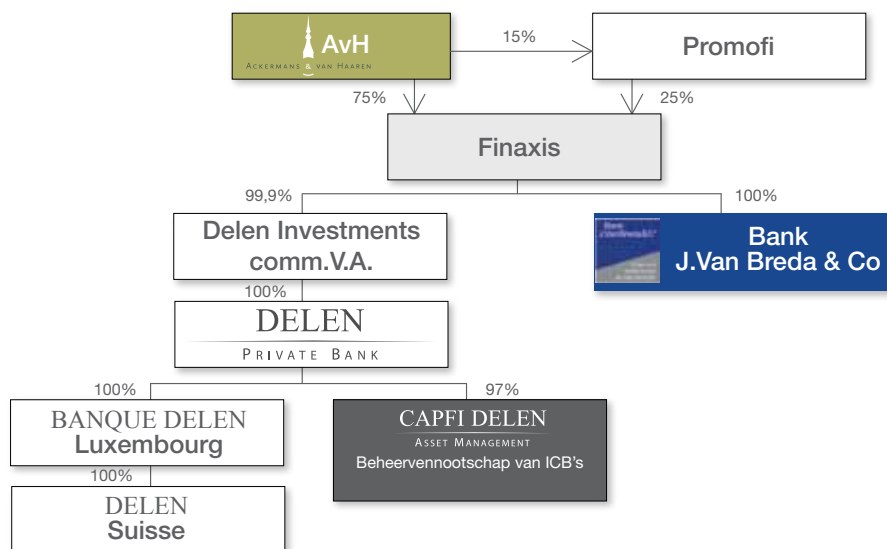
**BEST PRIVATE BANK IN BELGIUM
2007-2010 FOUR TIMES IN A ROW**

Delen - Private Bank, 'Best Private Bank in Belgium' in 2007, 2008, 2009 en 2010, is een ware professionele erkenning. Delen - Private Bank is de eerste Belgische bank die deze waardevolle titel vier keer op rij won.



Organigram

Aandeelhouders- en groepsstructuur



Vic Gentils - Constructie zwart-wit - 1958
Olie op doek - 800 x 600mm

Delen - Private Bank behoort tot een zeer gezonde financiële groep

De Bank is een kredietinstelling, waarop toezicht wordt uitgeoefend door de NBB (Nationale Bank van België)*.

De aandelen van Delen - Private Bank worden, op twintig 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. AvH bezit 15% van Promofi.

Delen - Private Bank heeft twee dochterondernemingen: 'Banque Delen Luxembourg' NV en Capfi Delen Asset Management NV (Cadelam), een erkende beheerverenootschap van Instellingen voor Collectieve Beleggingen of ICB's. 'Banque Delen Luxembourg' NV houdt onder meer 100% van de aandelen in 'Delen Suisse' NV aan.

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°.

De sterke groei van de beide banken (Delen - Private Bank en Bank J. Van Breda & C°) heeft van het financiële segment een zeer belangrijke tak gemaakt binnen de AvH groep. ■

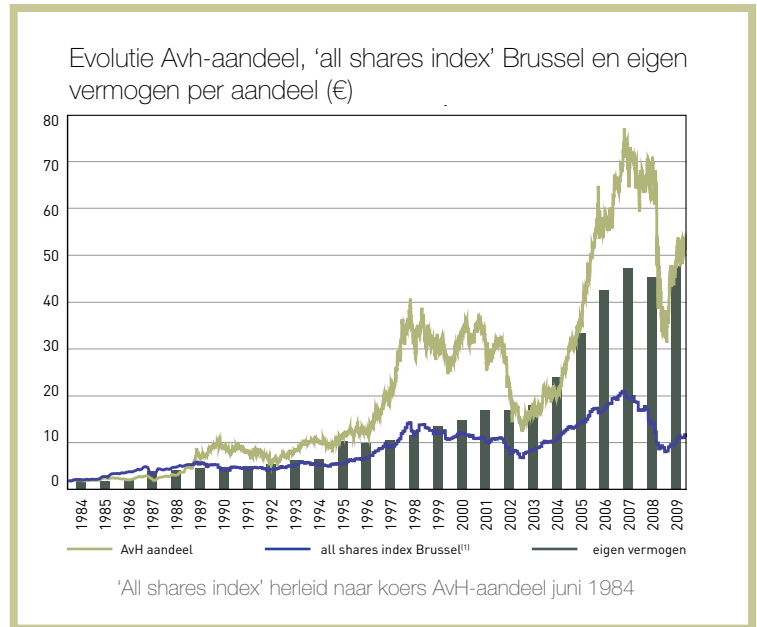
* voor 1/04/2011 door de CBFA (Commissie voor het Bank, Financie- en Assurantiewezen)

Ackermans & van Haaren

De AvH groep vertegenwoordigde in 2010 op economisch vlak, via haar aandeel in de participaties, een omzet van 2,8 miljard euro en stelt ongeveer 17.000 mensen tewerk. De groep concentreert zich op een beperkt aantal strategische participaties met een belangrijk groeipotentieel. AvH is opgenomen in de BEL20-index, de Private Equity NXT index van Euronext Brussel en in de Europese DJ Stoxx 600.

AvH is betrokken bij de selectie van het topmanagement en de definitie van de langetermijnstrategie

Ackermans & van Haaren (AvH) is een gediversifieerde groep actief in 5 kernsectoren: bouw, bagger en concessies (DEME, één van de grootste baggerbedrijven ter wereld - Algemene Aannemingen Van Laere, een toonaangevende aannemer in België), vastgoed en aanverwante diensten (Leasinvest Real Estate, een genoteerde vastgoedbevak – Extensa, een belangrijke gronden- en vastgoedontwikkelaar met zwaartepunt in België, Luxemburg en Centraal-Europa), private banking (Delen - Private Bank, één van de grootste onafhankelijke privé-vermogensbeheerders in België – Bank J.Van Breda & C°, niche-bank voor de ondernemer en de vrije beroepen in België), private equity (Sofinim, één van de grootste risicokapitaalverschaffers in België, en GIB), en een recente ontwikkeling naar energie en grondstoffen.



(1) Bron: Euronext Brussel

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. ■

Ackermans & van Haaren (geconsolideerd)

	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Beurskapitalisatie	2.092.890	1.741.504	1.219.287	2.244.293	2.110.305	1.540.858
Eigen vermogen	2.153.375	2.020.873	1.926.109	1.997.428	1.803.253	1.303.873
Eigen vermogen - deel van de groep	1.711.350	1.595.501	1.517.147	1.580.059	1.423.664	1.118.180
Nettowinst (deel van de groep)	160.804	117.450	114.558	241.390	307.600	278.986

Finaxis (geconsolideerd)

	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Eigen vermogen	613.549	547.768	486.177	437.275	397.779	380.649
Nettowinst (deel van de groep)	79.553	56.532	51.046	57.890	53.772	47.189 (*)

Bank J. Van Breda & Co

De activiteiten van Delen – Private Bank en haar zusterbank Bank J. Van Breda & Co zijn bij uitstek complementair: Delen – Private Bank spitst zich toe op het beheer van privé-vermogens, terwijl Bank J. Van Breda & Co een referentiebank is voor ondernemers en vrije beroepen, zowel privé als zakelijk.

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



Hoofdzetel Bank J. Van Breda & Co - Ledeganckkaai 7, 2000 Antwerpen

Bank J. Van Breda & Co wil binnen haar werkgebied de hoofdbankier zijn bij een kwart van de vrije beroepen en 10% van de ondernemers. Want Bank J. Van Breda & Co is geen productbankier: uw relatieverantwoordelijke analyseert behoeften, adviseert en verkoopt dan de gepaste oplossing. Als financieel adviseur is Bank J. Van Breda & Co in de eerste

plaats 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 & Co is al jaren een rendabele nichespeler. ■

Bank J. Van Breda & Co is een referentiebank voor ondernemers en vrije beroepen, zowel privé als zakelijk

Bank J. Van Breda & Co (geconsolideerd)

	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Totaal belegd door cliënten	6.368.943	5.611.268	5.009.245	4.700.986	4.077.405	3.537.549
Cliëntendeposito's	2.596.766	2.358.533	2.221.400	1.899.356	1.660.475	1.466.944
Buitenbalansbeleggingen	3.772.177	3.285.735	2.787.845	2.801.630	2.416.930	2.070.705
Privé-kredietverlening	2.631.339	2.328.371	2.202.059	2.056.606	1.797.619	1.670.248
Eigen vermogen	258.671	243.731	222.599	206.577	224.371	237.170
Nettowinst (deel van de groep)	25.664	23.317	20.619	22.384	24.397	24.620 (*)
						51.444
Cost-income ratio	57%	60%	60%	58%	57%	51% (*)
Personeel	418	399	403	399	403	380

(*) Cijfers en ratio's 2005 op basis van winstcijfers exclusief meerwaarde van 22.633 duizend EUR gerealiseerd op de verkoop van Leasing J. Van Breda & Co NV.

Bestuur en toezicht

Corporate governance



Marc Mendelson - Stilleven met viool - 1948
Olie op doek - 630 x 800mm

Directiecomité

Het directiecomité van Delen - Private Bank bestond op 1 januari 2011 uit zeven leden. Alle leden worden benoemd door de raad van bestuur, waarvan zijn ook deel uitmaken.

Het directiecomité is verantwoordelijk voor de uitwerking van de strategie van de Bank, dit binnen de klijlijnen die door de raad van bestuur worden uitgetekend. Het staat in voor het dagelijkse beheer van de bank en voor de sturing van haar verschillende diensten, die op hun beurt verslag uitbrengen aan het directiecomité. Het directiecomité volgt de prestaties van de Bank op de voet en ziet erop toe dat de doelstellingen inzake rendabiliteit worden behaald.

De samenstelling van het directiecomité is als volgt:

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

Raad van bestuur

De raad van bestuur van Delen - Private Bank is verantwoordelijk voor het bepalen van het algemeen beleid van de bank en voor het toezicht op het directiecomité. De bestuursleden beschikken elk over een rijke ervaring en beoordelen vanuit verschillende oogpunten het beleid en de prestaties van de Bank.

Op 1 januari 2011 telde de raad van bestuur 15 leden:

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 - onafhankelijk bestuurder Thierry Maertens de Noordhout Pierre Sureda Arnaud van Doosselaere Bernard Woronoff



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

Auditcomité

Binnen de raad van bestuur werd een auditcomité opgericht dat onder meer instaat voor de controle op het financiële verslaggevingsproces, op de naleving van administratieve, juridische en fiscale regels en op de uitwerking van interne controleprocedures. Het is als volgt samengesteld:

Voorzitter	Luc Bertrand
Leden	Jan Suykens Mark Leysen

Alle leden van het auditcomité beschikken over de nodige deskundigheid op het vlak van boekhouding en audit:

Luc Bertrand studeerde in 1974 af als handelsingenieur aan de K.U. Leuven. Hij was actief bij Bankers Trust Co in New York, Amsterdam en London tot 1986 (vice president, North Europe Area Manager). Hij werd in 1985 bestuurder en in 1987 administratief en financieel directeur van Ackermans & Van Haaren N.V. Sinds 1996 is hij voorzitter van het executief comité van Ackermans & van Haaren N.V. Hij is ook voorzitter van Finaxis. Hij bekleedt diverse bestuursmandaten binnen en buiten de groep Ackermans & van Haaren en is tevens benoemd als onafhankelijk bestuurder bij Schroders en bij ING België.

Mark Leysen studeerde af als licentiaat in de handels- en consulaire wetenschappen. Vanaf 1986 is hij werkzaam binnen de groep Van Breda. Momenteel is Mark Leysen zaakvoerder van Unibreda en bekleedt hij diverse mandaten binnen de verzekeringsmakelaardij. Hij is tevens ondervoorzitter van Finaxis, voorzitter van de raad van bestuur van Bank J. Van Breda en voorzitter van de raad van bestuur van Eos Risq.

Jan Suykens is licentiaat TEW en behaalde daarna een MBA aan de Columbia University, New York. Hij begon zijn carrière op de afdeling Corporate & Investment Banking bij Fortis Bank. Sinds 1990 is hij, CFO, lid van het executief comité van Ackermans & van Haaren. Hij bekleedt diverse bestuursmandaten binnen de groep Ackermans & van Haaren en is tevens benoemd als onafhankelijk bestuurder van Mercator Verzekeringen.

Commissaris

Delen - Private Bank heeft als commissaris Ernst & Young bedrijfsrevisoren aangesteld:

Ernst & Young bedrijfsrevisoren BCVBA, met als wettelijk vertegenwoordiger de heer Pierre Vanderbeek, De Kleetlaan 2 - B-1831 Diegem

Vermogensbeheer

Uw vermogen in veilige handen

Wie zijn vermogen in beheer heeft bij Delen – Private Bank kan op beide oren slapen. In elke zetel volgt een ervaren team beheerders continu de markten en speelt er moeiteloos op in. Als een goede huisvader zorgen ze zo voor het behoud en de groei van private vermogens op lange termijn, ongeacht de economische context.

Sinds 2007 liet Delen – Private Bank vier jaar op rij 19 andere private bankers achter zich in de ranking van Euromoney. Op het vlak van informatie, producten en marktcontrole deed de bank het minstens even goed als de andere laureaten, maar voor interne controle en kwaliteit scoorde Delen – Private Bank opvallend beter dan de anderen. Voor klantenrelatie ontving het zelfs het maximum van de punten. En dat mag niet verbazen, als je weet dat een vaste beheerder elk vermogen zorgvuldig in kaart brengt en de opbouw – over de generaties heen – optimaliseert. Het vertrouwen van de cliënt wordt beloond met de best mogelijke, persoonlijke service.

De beheerders van Delen – Private Bank volgen voortdurend de internationale actualiteit en de markten op. De teams van ervaringsdeskundigen zetten dagelijks de beproefde beleggingsstrategie van de Bank om in de praktijk. Europese en intercontinentale beurzen, van Tokyo tot New York, worden



Hubert Wolfs - Locomotief - 1925 - olie op doek, 780 x 900mm



Delen - Private Bank Brussel
Laurent del Marmol & Liesbeth Stevens

*De cliënt wordt beloond voor zijn vertrouwen met
de best mogelijke persoonlijke service*





Delen - Private Bank Luik
Corine Schnitzler, Francis Smeers & Antoine Galand



Delen - Private Bank Hasselt
Bart Menten & Tomas Meyers

nauwlettend in de gaten gehouden via de curven van beursite Bloomberg. Daarnaast beheren ze ook de rekeningen van de cliënten en beantwoorden ze hun telefoons. Multitasken behoort tot de orde van de dag.

Onverwachte gebeurtenissen in de wereld – denk bijvoorbeeld aan de aardbeving in Japan – vertalen zich onmiddellijk in een beursreactie. Kernreactoren leveren geen energie meer en het land heeft andere energiebronnen nodig. Komt daar nog eens bij dat olieprijsen, wegens de opstanden in Libië, ook de lucht in schieten. Op zulke momenten is het belangrijk om de kalmte te bewaren en meteen op een correcte manier op de situatie in te spelen: de actualiteit volgen, telefoons beantwoorden, druk overleggen en de orders van aankoop en verkoop verwerken tot de kalmte terugkeert.

Een transparante communicatie en een evenwichtige beleggingsstrategie zijn in combinatie met een kwaliteitsvolle dienstverlening en vorming van het personeel de strategische kerndoelstellingen van Delen – Private Bank. Zo zijn we steeds in staat de cliënten optimaal te begeleiden zonder hierbij onrealistische verwachtingen te wekken. Mede daardoor kan de bank een constante gemiddelde groei van 10 tot 15% voorleggen. De focus op de cliënten is hier de voornaamste reden voor. Delen – Private Bank haalt haar rendement op basis van een goede dienstverlening en niet door het beheer van een eigen portefeuille of door het nemen van onverantwoorde risico's.

Het beheerdersteam in Antwerpen - Raf De Schepper, Jan Laureyssens, Didier Willemsens, Marie-Laure Bekaert, Véronique Vanderwegen, Thomas Saverys, Koen Allewaert, Benoit Leloup, Didier Van Hove, Thierry Istas, Paul De Winter, Filips De Ferm, Yves Dumon, Judith Van Aken, Stefan Van Cleemput, Paul Marck, Maxime Schöller, Hilde Van der Auwermeulen, Carl Coppetiers, Jean Van Houcke, Alain Van den Bogaert, Frederik Baert & Diane Seerden



Persoonlijke adviseurs

De beheerders van Delen – Private Bank zijn graag persoonlijke adviseurs voor hun cliënten en beheren hun vermogen met discretie en effectiviteit. De afspraken tussen de beheerders – vaak vergezeld door een vermogensrechtelijk adviseur – en cliënten worden goed ingepland en gaan door in een persoonlijke sfeer. Cliënten die hun vermogen toevertrouwen aan Delen – Private Bank, kunnen op een persoonlijke aanpak rekenen. Hun portefeuillebeheerder maakt geregeld tijd voor een grondig gesprek. Daardoor leert hij de cliënt beter kennen en kan hij zijn behoeften en wensen beter inschatten. Op basis van het gesprek past de beheerder het dossier van de cliënt aan, zodat hij op elk moment een overzicht heeft van zijn verwachtingen en risicoprofiel.

Door jarenlange ervaring weten de beheerders perfect welke aandelen en obligaties betrouwbaar zijn en welke zwaar moeten worden gescreend. Ze bieden enkel beleggingen aan die ze door en door kennen en die de grondige interne controles doorstaan. Als goede huisvaders zorgen ze bovendien voor een optimale diversificatie en verregaand risicobeheer. Cliënten van Delen – Private Bank kunnen op hun twee oren slapen. Ze zijn in zeer goede handen. ■



Delen - Private Bank Gent - Anne Bontinck



Delen - Private Bank Roeselare - Kurt Van Keirsbilck & Karine Baert

*Als goede huisvaders zorgen
de beheerders van
Delen - Private Bank voor
een optimale diversificatie en
verregaand risicobeheer*



Capfi, Vinkstraat - Brussel - v.l.n.r. Calina Saeys, Patricia Van Roosbroeck, Annick Langenscheid, Cédric Misonne, Audrey Bruyr, Bernard Woronoff, Sandra Grimonster, Michel Vandekerckhove (Cadelam), Nastassia Leszcynska, Arnaud Van Doosselaere, Philippe de Spirlet, Dorothee Sauvage (Cadelam), Werner van Zuylen, Gaëlle Schonne & Patrick François (Cadelam)

Ook het Human Capital van Delen – Private Bank wordt efficiënt beheerd

Sinds 1 januari 2011 is Dirk Blendeman de nieuwe Human Resources Verantwoordelijke van Delen – Private Bank. Als werkgever streeft de Bank naar duurzaamheid en continuïteit in de relatie met haar medewerkers. Bovendien zal de Bank, in het kader van de ondersteuning van de continue groei, een 20-tal nieuwe medewerkers aanwerven.

Delen – Private Bank is langzaam maar zeker uitgegroeid tot een belangrijke speler op de markt. Haar sterke positie dankt de Bank ook de nauwe verbondenheid van de medewerkers met de strategie, normen en waarden van de Bank. Ondertussen heeft de Bank 240 werknemers en vestigingen in drie landen.

Op zoek naar het Delen DNA

De werking van Delen – Private Bank steunt op familiale waarden zoals gedrevenheid, integriteit, openheid en ethisch handelen. “Bij de selectie van nieuwe medewerkers leggen we de focus zeer sterk op het feit of de kandidaten deze waarden in zich meedragen.”, legt Dirk Blendeman uit. “In functie van de continuïteit en duurzaamheid van onze organisatie zijn we dus eigenlijk op zoek naar het Delen DNA in kandidaten. Dit wordt dan gekoppeld aan andere belangrijke selectiecriteria vanuit een langetermijnperspectief zoals bereidheid om te leren, ontwikkelingspotentieel en engagement, alsook aan specifieke vereisten per functie. De sterke betrokkenheid van de eigen medewerkers en de directie in de verschillende stappen van het selectieproces versterkt aanzienlijk de inschatting of een kandidaat al dan niet op lange termijn binnen de Bank zal kunnen integreren en samenwerken.”

Langetermijnvisie, ook voor de medewerkers

Ook voor de relatie met en de werking van haar medewerkers, gelooft Delen – Private Bank in een continue en duurzame evolutie op lange termijn. “Bij nieuwe medewerkers zorgen we voor een op maat gemaakt traject, dat in functie van hun ervaring en potentieel, ervoor zorgt dat ze gestaag en goed onderbouwd groeien in de hen toevertrouwde taken en verantwoordelijkheden,” vertelt Dirk Blendeman. “Zo zullen we bijvoorbeeld een nieuwe beheerder niet vanaf dag één zomaar voor de cliënten zetten. Pas wanneer we zien dat deze nieuwe beheerder voldoende vertrouwd is met onze strategie, filosofie en manier van werken in het beheer van cliëntenrelaties, zal deze persoon kunnen beginnen aan het beheer van een cliëntenportfolio.”



Michel Seuphor - De zeldzame dag - 1957
Inkt op papier - 670 x 510mm

Om dit te verwezenlijken wordt sterk de nadruk gelegd op ‘on-the-job’ vorming en begeleiding door ervaren collega’s. “Onze manier om aan vermogensbeheer te doen, zien we als een ‘metier’, waarbij de nieuwe medewerkers veel zelf kunnen leren door vooral veel te luisteren en te kijken naar onze ervaren medewerkers. Ik geef aan de nieuwe medewerkers ook altijd de raad om tijdens hun inwerkingsperiode zelf zoveel mogelijk op zoek te gaan naar informatie en kennis door vragen te stellen aan de collega’s. We werken in een zeer open en informele sfeer, waarbij ook de directie vanuit hun nauwe betrokkenheid in de dagelijkse werking zeer beschikbaar is. In onze organisatie is dus enorm veel ervaring en ‘metierkennis’ aanwezig, waaruit onze nieuwe medewerkers veel voordeel kunnen halen”, geeft Dirk Blendeman mee.

De verdere groei van de Bank verzekert bovendien dat de medewerkers ook continu mee kunnen evolueren in ervaring, kennis, autonomie of verantwoordelijkheden, zowel binnen hun bestaande functie als binnen de organisatie. “Door onze vlakke structuur en filosofie van langetermijncontinuïteit moeten we zowel personeelsverloop als jobrotaties beperkt houden.



Dirk Blendeman,
HR Verantwoordelijke
Delen - Private Bank

Dit houdt in dat we onze medewerkers ook op lange termijn mogelijkheden moeten bieden om zich binnen hun vakdomein permanent te kunnen blijven ontwikkelen en engageren”, duidt Dirk Blendeman aan.

Toegevoegde waarde voor de cliënten

Het geringe personeelsverloop en de hoge gemiddelde anciënniteit, die voortvloeien uit het langetermijnengagement tussen de Bank en haar medewerkers, zijn voor een organisatie als Delen – Private Bank belangrijke troeven. “Hierdoor kunnen we zowel de belangrijke continuïteit en duurzaamheid in de relatie tussen de cliënten en hun beheerder garanderen, alsook de beheerder zelf laten steunen op ervaren collega’s uit ondersteunende diensten, die zeer vertrouwd zijn met de werking van de Bank”, verklaart Dirk Blendeman. “Daarmee verzorgen we ook de vlotte werking van de interne processen, waardoor de cliënten een zeer gerichte en efficiënte service aangeboden krijgen.” Het uiteindelijke resultaat is een sterke vertrouwensband tussen de cliënt en de Bank, gebaseerd op gemoedsrust die de cliënt ervaart in de contacten met de medewerkers van de Bank. ■

Als werkgever streeft Delen - Private Bank naar duurzaamheid en continuïteit in de relatie met haar medewerkers



Het beweegt in de zetels

Delen – Private Bank kent al vele jaren een sterke groei. Doordat het aantal cliënten in 10 jaar tijd is verdubbeld, heeft de Bank nu een dubbele uitdaging: de goede ontvangst van haar cliënten voortzetten door hen op een kwalitatieve en comfortabele manier te verwelkomen en het personeel een aangename werksfeer te garanderen. Binnen de filosofie van de Bank geven we in de mate van het mogelijke de voorkeur aan een huiselijke sfeer, waarin de cliënt zich thuis voelt. Zowel onze cliënten als ons personeel weten dit naar waarde te schatten.



3D plannen van Delen - Private Bank - Brussel

Om het uitzicht van de stad mooi te houden plaatsen we tijdens de werken een werfbord voor de gevel

“Daarom gaat onze voorkeur naar bestaande gebouwen die aansluiten bij het imago van de Bank, met een warme en rustige uitstraling,” vertelt projectleider Thierry Sichem.

“In België heeft Delen – Private Bank zeven vestigingen. De hoofdzetel bevindt zich sinds 1936 in de Jan Van Rijswijcklaan in Antwerpen. De logistieke afdeling, ook gelegen in de hoofdzetel, waakt sinds 2003 over het goede functioneren van de Bank voor alles wat de niet-financiële activiteiten (infrastructuur, evenementen, uitsturen van de post, leveranciers, veiligheid, ...) betreft.

De toekomst voorbereiden

De groei van de Bank is elke dag opnieuw een uitdaging. Het dwingt ons strategische beslissingen te nemen om een rustige toekomst te garanderen: nieuwe spreekkamers installeren, de bureauruimtes vergroten, parking voorzien, ... Daarvoor moeten we ofwel verbouwen ofwel op zoek gaan

naar nieuwe gebouwen voor toekomstige zetels. Als we hierover beslissingen nemen, stellen we een ploeg samen van specialisten om te verzekeren dat de juiste keuzes gemaakt worden voor de investeringen.

De grote projecten worden meestal van bij het begin besproken met de lokale overheid. Op die manier ontwikkelen we een constructieve dialoog en kunnen we een geslaagd project verwezenlijken. De buurtbewoners zijn eveneens betrokken partij. Uit deze dialoog volgt dan een verslag over de ontwikkeling van het project om de hinder tijdens de werkzaamheden zo beperkt mogelijk te houden.

Verbouwen in stilte

Als we verbouwen, zorgen we ervoor dat de Bank kan blijven functioneren en dat onze cliënten geen hinder ondervinden. Toen we in 2006 de ontvangstzone in onze

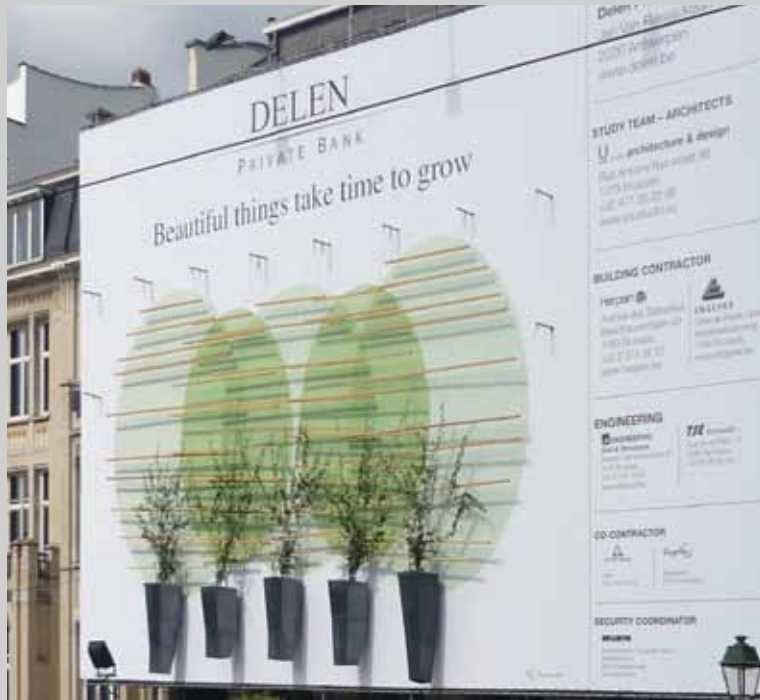
Vijf bomen zullen geleidelijk aan tegen het werfbord groeien en samen met de werken evolueren tot een mooi geheel

Delen - Private Bank zet boodschap via gevelbekleding weer

Delen - Private Bank, pakt uit met een opmerkelijke stunt tijdens de renovatie van haar pand in de Tervurenlaan in Brussel. Deze renovatiewerken zullen ruim anderhalf jaar in beslag nemen en Delen - Private Bank wil deze periode gebruiken om de filosofie van de Bank kenbaar te maken aan de hand van een werfbord. Daar slaagt het wonderwel in met een groeiende hangende tuin, een idee van Duval Guillaume in een uitvoering van Urban Media en Ecoworks.

Beautiful things take time to grow

Wie geregeld passeert in de Brusselse Tervurenlaan, zal de hangende tuin elke dag zien groeien van kleine planten tot weelderig bomen. De boodschap bij deze tuinwand "Beautiful things take time to grow". Dit weerspiegelt perfect de goede huisvader investeringsstrategie van Delen - Private Bank.



Het werfbord van Delen - Private Bank - Tervurenlaan 72, 1040 Brussel

zetel in Antwerpen verbouwd, heeft onze aannemer tijdens de zomervakantie gewerkt omdat er dan minder cliënten over de vloer kwamen. De moeilijke fases van de werken gebeurden zelfs enkel tijdens weekends en feestdagen. De fasering van de werken is bijgevolg van het grootste belang voor het vlotte verloop van de werken, maar ook voor het comfort van wie in het gebouw moet zijn.

De technische infrastructuur en de informatica moeten ook tijdens de werken 24 uur op 24 risicoloos functioneren. Delen - Private Bank heeft zelfs dubbele systemen geïmplementeerd. In Antwerpen bijvoorbeeld hebben we een systeem voorzien dat op het vlak van energie een autonomie van 10 dagen kan verzekeren. Daarnaast zijn er ook zalen voorzien waar het personeel van andere vestigingen kan komen werken in het geval er zich een ramp zou voordoen in een van de zetels.

Brussel - Tervurenlaan

In 2009 hebben we het project van Brussel aangevat met een architectenwedstrijd. Het bureau You Studio heeft die gewonnen. Met veel creativiteit en in de eigen stijl wist dit bureau het historische met veel finesse aan het moderne te koppelen. Ze presenteerden ons een realistisch project met veel respect voor ons programma van commerciële ontwikkeling.

Dit onroerend goed dateert van 1907 en is bekend bij de Brusselaars en pendelaars vanwege de gevel.

In 2000 heeft onze groep de eigendom van dit gebouw verworven. Toen al wilden we de Bank op een van de mooiste verkeersaders van Brussel vestigen. Ook al is zo'n gebouw



De gevel van Delen - Private Bank - Brussel met stellingen in januari 2011



Ecoworks in volle actie in april 2011



3D plannen van de traphal en de tuinen voorzien in de verbouwingen van Delen - Private Bank - Brussel



De ontvangstcapaciteit voor de cliënten wordt verdriedubbeld door spreekkamers en zitruimtes die we op de bovenste verdieping inrichten

relatief duur, toch heeft deze aankoop schaalvoordelen opgeleverd, omdat we er verschillende afdelingen van de Bank en de groep Ackermans & van Haaren hebben gehergroepeerd. Enkel dankzij ons goedehuisvaderbeheer is dit soort projecten mogelijk.

In 2009 hebben we dus beslist dit onroerend goed van 3.300 m² nieuw leven in te blazen en er onze gehergroepeerde diensten te vestigen: de bankbeheerders die we tijdelijk verhuisden naar de Woluwegate en de beheerders van het voormalige Capfi die op dit moment in Bosvoorde huisvesten.

Na de architecturale en technische studies, en de goedkeuring van de bouwaanvraag, zijn de werken eind 2010 gestart. Eind 2012 zouden ze afgerond moeten zijn.

De twee gebouwen, een oud herenhuis met het moderne gebouw erachter, worden verenigd tot één geheel. Daarbij geven we prioriteit aan een goede lichtinval in alle belangrijke ruimtes. Het licht komt binnen langs de trapzaal, door de nieuwe openingen in de daken en door grote openingen in de binnenmuren. De ontvangstcapaciteit voor de cliënten wordt verdriedubbeld door spreekkamers en zitruimtes die we op de bovenste verdieping inrichten. Het personeel verhuist naar een grote open werkruimte waar communicatie makkelijker verloopt dan in individuele bureaus.

Er worden een aantal mooie ruimtes ter beschikking gesteld van kunstenaars die sinds 2006 door de Bank gesteund worden door regelmatig plaatselijke tentoonstellingen en vernissages te organiseren. Kortom: we zijn ervan overtuigd dat het er aangenaam werken zal zijn.



De receptieruimte van Delen - Private Bank - Brussel in januari 2011



Het werfbord van Delen - Private Bank - Brussel



3D plannen van de achtergevel van Delen - Private Bank - Gent na de verbouwing

Gent

Sinds januari 2007 is de bank in deze regio aanwezig. We hebben een kantoorverdieping ingericht in Merelbeke. Onze bedoeling was wel altijd om in Gent een zetel te openen, gelijkaardig aan die van Antwerpen. Eind 2012 zullen we die intentie waarmaken.

De Coupure

Aan de Coupure Rechts nummer 102 hebben we immers een prachtig herenhuis gekocht, dat eveneens dateert van 1916. Het gebouw was vroeger een meisjespensionaat en werd later overgenomen door het Belgische leger. Na enkele jaren van leegstand, geven wij het nu een nieuwe toekomst.

De historische aspecten van het gebouw, zoals de historische centrale houten trap en ramen, de moulures aan het plafond en de lambrisering, worden bewaard en gerestaureerd. In samenspraak met de stad Gent, de Provincie en Monumentenzorg gaan we aan de buitenkant een glazen lift en een klein bijgebouw in Franse steen toevoegen.

De nieuwe zetel biedt ons alle faciliteiten op het vlak van cliëntenontvangst (spreekkamers, parking, ...) en werkcomfort voor de medewerkers.

Ook dit project kende een lange studieronde en de winnaar van de architectenwedstrijd van midden 2010 is uiteindelijk het Gentse bureau Bontinck Architecture en Engineering geworden.



Eén van de plannen en de foto van de gevel van Delen - Private Bank te Gent



Thierry Siche, projectverantwoordelijke bij Delen - Private Bank

Milieubewust

Delen – Private Bank houdt het groen. Zo past ze alle HVAC (heating, ventilation & air conditioning) voorzieningen aan om zoveel mogelijk energie te sparen. Aan de Tervurenlaan worden zonnepanelen op het dak voorzien. Met de warmte van het IT-park zal het appartement van de conciërge verwarmd worden

Delen – Private Bank heeft bovendien in elke zetel een systeem voor videoconferenties. Op die manier moeten haar medewerkers minder vaak de baan op voor vergaderingen

Luik

De vestiging in Luik is eveneens een historiek herenhuis. In dit grote gebouw werken de teams van Delen en Bank J. Van Breda & C° samen. We zitten momenteel in een voorstudiefase waarin we nagaan wat de opties zijn voor

mogelijke verbouwingen. Samen met een architect, een landmeter en een technisch ingenieur bekijken we wat er allemaal moet worden aangepast. Hoewel we hier ook zeker willen renoveren, zullen deze plannen zeker niet voor 2012 worden gestart. ■



De inkomhal van Delen - Private Bank te Luik

Capfi Delen Asset Management

Cadelam 2010

Capfi Delen Asset Management (Cadelam) is een beheervenootschap van ICB's erkend door de FSMA* (Financial Services and Market Authority)**. Ze staat in voor het beheer van zowel de portefeuilles van de fondsen (financieel beheer) als het voeren van de boekhouding voor deze fondsen (administratief beheer). Cadelam is ontstaan uit de fusie van de oorspronkelijke teams van het fondsenbeheer van Capital & Finance Asset Management en die van Beursfondsen-Beheer, een dochteronderneming van Delen – Private Bank.



Floris Jaspers - Abstracte compositie - 1929
Olie op doek - 990 x 790mm

De vennootschap bestaat uit 11 gespecialiseerde medewerkers. Concreet zijn er zes portefeuillebeheerders/analisten en assistenten die zich concentreren op het financiële beheer van de fondsen. Cadelam beheerde eind 2010 bijna 7 miljard euro in voornamelijk patrimoniale- of gemengde fondsen, aangevuld met aandelen- en obligatiebeveks met specifieke thema's. Daarnaast 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.

Cadelam is een kleinere speler op de markt met een zeer gedreven team. Daardoor kan ze haar onafhankelijkheid tegenover grote financiële instellingen uitspelen. De kwaliteit van de dienstverlening en de jarenlange ervaring en expertise van haar teams zijn belangrijke pluspunten. Cadelam onderscheidt zich daarenboven door haar flexibele structuur en haar pragmatische aanpak. De multidisciplinaire teamleden kennen alle aspecten van het financiële of administratieve beheer, van A tot Z.

De fusie in 2007 van de twee teams van Capfi AM en van Beursfondsen-Beheer in Cadelam is een verrijking gebleken. De kruisbestuiving die ontstaan is tussen de Antwerpse en Brusselse entiteiten heeft duidelijk vruchten afgeworpen.

De toegevoegde waarde van de uitwisseling van best practices in het beheer van de patrimoniale fondsen van de groep is steeds voelbaarder. Elk teamlid vindt zo zijn plaats in het nieuwe geheel en kan volop zijn knowhow en ideeën ten dienste stellen van de comités die instaan voor het beheer van de verschillende

fondsen. Zo wordt de continuïteit van de gevoerde strategieën gewaarborgd.

Het succes van deze samenwerking op de resultaten van de fondsen wordt weerspiegeld in de verschillende prijzen die Cadelam gedurende de laatste jaren ontving voor het beheer.

2010 was opnieuw een uitdagend jaar voor portefeuillebeheerders. Een hoge volatiliteit kenmerkte de aandelenmarkten. Het jaar kende een zwakke start gevolgd door een fors hestel tot april, dat op zijn beurt werd tenietgedaan door de vrees voor de Europese overheidsfinanciën. Vanaf de zomer tot het einde van het jaar volgde er een geleidelijke klim, weliswaar met de nodige tussentijdse stressmomenten. De ontluikende markten presteerden goed, zoals ook de Amerikaanse beurs, geholpen door de klim van de US dollar. In obligaties was de dalende rente tot eind augustus een positieve factor. Daarna gingen de returns pijlsnel naar beneden. Schijnbaar veilige obligatiebeleggingen kwamen plots onder vuur te staan.

De beheersteam binnen Cadelam zijn erin geslaagd zich aan te passen aan de snel veranderende marktomstandigheden. Daarbij was het belangrijk bepaalde gebeurtenissen en overdrijvingen in hun juiste context te plaatsen. Het ging meer specifiek om het ontdekken van beleggingsopportuniteiten in een omgeving waar enerzijds de meest sombere scenario's werden bovengehaald en waar anderzijds de vergoeding van cash en overheidsobligaties van de ons omringende landen steeds lager werd. De verschillende bouwstenen van de portefeuille moesten samen een sterk geheel vormen, waarbij we een evenwicht zoeken tussen rendement en risico. Diversificatie was hier het centrale thema.

* in het Nederlands, de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten

** die sinds 1/04/2011 de opvolger is van de CBFA (Commissie voor het Bank-, Financie- en Assurantiewezen)

Het directiecomité van Capfi
Delen Asset Management:



Michel Vandenkerckhove



Gregory Swolfs



Chris Bruynseels



Patrick François

De multidisciplinaire teamleden van Cadelam kennen alle aspecten van het financiële of administratieve beheer, van A tot Z

De basis van onze beheersfilosofie bleef ongewijzigd. Het gezond verstand en de keep-it-simple aanpak zorgden voor transparantie, liquiditeit en dus comfort. Regelmatige stresstests bevestigden dat de portefeuilles bestand waren tegen mogelijke schokken.

We verhoogden geleidelijk aan het belang in aandelen via defensieve bedrijven die minder kwetsbaar zijn bij een eventuele trendomkeer op de beurs. Het objectief was hier om te genieten van een aantrekkelijk dividendrendement, zeker relatief t.o.v. de obligatierente. Ons vertrouwen in het thema van de dividenden werd nog eens kracht bijgezet door de belegging in enkele futures op de dividenden van Europese bedrijven die door de markt ondergewaardeerd werden.

De proportie belegd in ontluikende markten werd geleidelijk aan verhoogd om te genieten van de hogere groei in die landen. Dit was zowel rechtstreeks het geval via aandelen op lokale beurzen als onrechtstreeks via Europese of Amerikaanse bedrijven die een belangrijk deel van hun zakencijfer in die landen behalen.

In de vastrentende component van de portefeuille hebben we voor een groot stuk genoten van de mooie rendementen van de bedrijfsobligaties. Bedrijven konden zonder al te veel problemen hun kredietwaardigheid handhaven of verbeteren door een beroep te doen op de kapitaalmarkt via uitgifte van aandelen en/of obligaties. Onze zeer korte looptijden van de obligaties en de afwezigheid van overheidsobligaties van de probleemlanden in de Eurozone maakten dat de daling vanaf de toppen (ten gevolge van de sterke renteklim) zeer beperkt bleef (minder dan 1%).

Hier en daar vonden we goede alternatieven om het rendement wat op te drijven zonder voluit voor aandelen te moeten kiezen. Zo werden converteerbare obligaties of bepaalde eeuwigdurende obligaties bij het risicokapitaal gevoegd.

Gezien de toenemende druk op de euro werd vanaf het begin van 2010 gediversifieerd naar onder meer Noorse kroon, Zwitserse frank en Aziatische munten. ■

Toegevoegde waarde in het portefeuillebeheer op twee niveaus

Enerzijds hanteren we een flexibele activaspreiding. Dit houdt in dat binnen het risicoprofiel van de klant op een actieve manier wordt geschoven tussen aandelen, obligaties en cash naargelang de marktomstandigheden. Bijvoorbeeld: een klant met een defensief risicoprofiel zal zijn activaspreiding niet permanent onaangeroerd zien op 20% aandelen en 80% vastrentende beleggingen. Wij zullen eerder met een vork werken van 0 tot 30% in aandelen. Als de waardering van aandelen en het sentiment op de markt keert, worden de aandelenposities

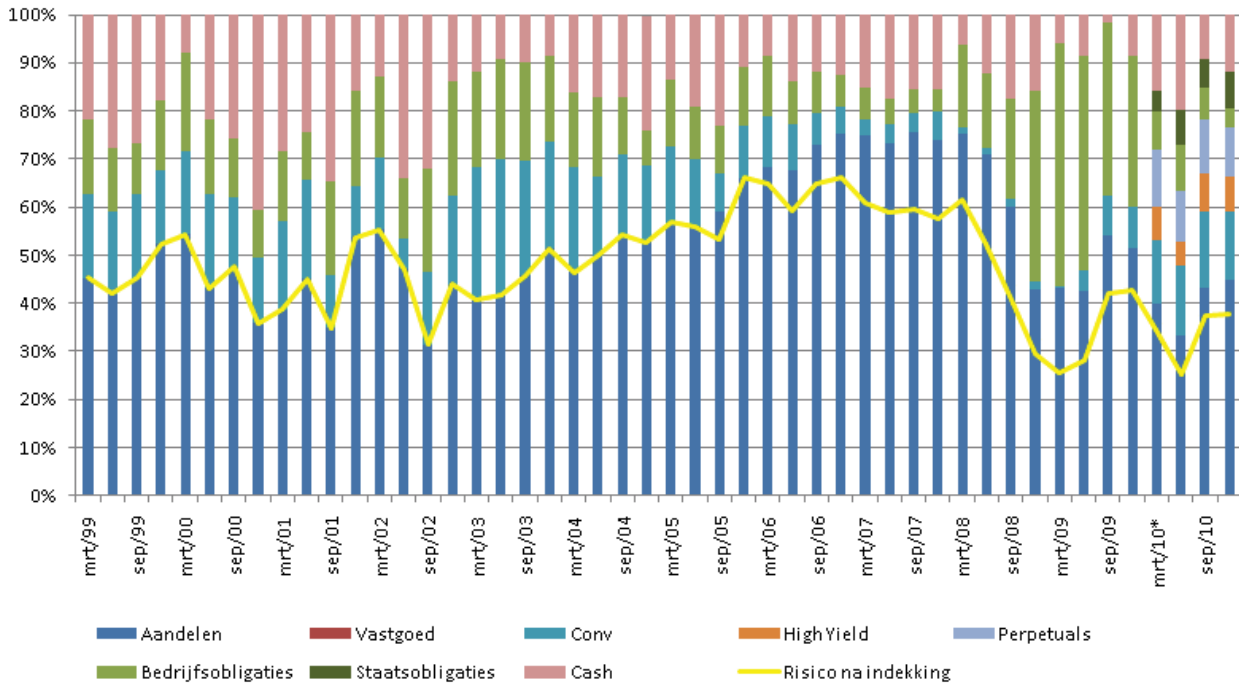
afgebouwd of ingedekt om zo de risico's in de portefeuille en dus de volatiliteit te verminderen. Wanneer later de omstandigheden verbeteren, kunnen de posities opnieuw verhoogd worden. Studies hebben aangetoond dat ongeveer 75% van de lange termijn return wordt bepaald door de activaspreiding. Of de portefeuille in aandelen belegt of in obligaties bepaalt dus het grootste deel van de performance op lange termijn.

Anderzijds trachten we in ons actief beheer van de portefeuilles niet gebonden

te zijn aan de referentie-indexen of benchmarks. Enkele voorbeelden illustreren dit. Het gewicht van financiële aandelen in de indexen bedraagt ongeveer 25%. Waarom zouden we een kwart van ons aandelengedeelte beleggen in financiële waarden als we in sommige van die bedrijven nog gevaren zien? Een voorzichtige belegger kiest voor overheidsobligaties.

Als hij had belegd in een fonds van overheidsobligaties zou hij geconfronteerd geweest zijn met emittenten als Griekenland, Ierland, Portugal of andere, met alle gevolgen van dien. Wij hebben ervoor gekozen om niet aanwezig te zijn in de landen met zwakkere overheidsfinanciën. ■

Evolutie asset allocatie - Global Flexible



* mrt/2010: gedeelte bedrijfsobligaties werd opgesplitst in bedrijfsobligaties, staatsobligaties, perpetuals en high yield.

www.cadelam.be

Op www.cadelam.be kunt u terecht voor een up-to-date overzicht van de fondsen per activa.



Juridische analyse

Waar naartoe met de aandelen aan toonder van uw familiebedrijf?

Toonderaandelen verdwijnen binnen 2 jaar. Moet ik mijn aandelen van het familiebedrijf nominatief maken? Neen, dit is niet voor iedereen de beste oplossing. Hoe werkt een dematerialisatie en waarom zou ik deze oplossing verkiezen?

Het is onwaarschijnlijk om vast te stellen dat bedrijfseigenaars vanuit alle beroepsgroepen decennia lang werden aangezet richting aandelen aan toonder en dat zij vandaag door diezelfde raadgevers systematisch afgeleid worden naar aandelen op naam. Is men de essentie uit het oog verloren? In de aard zelf van een gedematerialiseerd effect vinden wij althans meer kenmerken terug van een aandeel aan toonder dan van een aandeel op naam: discretie en vlotte verhandelbaarheid. Twee elementen die vanuit onze praktijkervaring doorslaggevend zijn, zelfs in familiale bedrijven.

Onbekend is onbemind. Wij voeren dagelijks het debat hierover met de andere beroepsgroepen die hiermee te maken hebben (accountancy, notariaat,...). Op basis van een nationale campagne ontmoetten we in 2010 zowaar meer dan 1.000 notarissen, bedrijfsrevisoren en accountants. Op die manier willen we deze beroepsgroepen vertrouwd maken met dit eenvoudige nieuw concept.

Wanneer wij te maken hebben met een tweede- of derdegeneratiebedrijf is onze keuze snel gemaakt. Als financiële instelling zijn we immers al jaren vertrouwd met gedematerialiseerde effecten. Binnen het vermogensbeheer werken we met meer dan 10 miljard euro aan dergelijke gedematerialiseerde effecten. Wie dit feilloos kan afwickelen voor bedrijven op wereldschaal, moet dit ook kunnen voor nationale bedrijven waarvan het aantal corporate actions



(dividenduitkeringen, splitsingen, naamsveranderingen,...) doorgaans beperkter is.

Onze Bank heeft in eerdere dossiers (vermogensbeheer gekoppeld aan vermogens- en successieplanning, regularisatie van buitenlandse kapitalen, ...) steeds een voortrekkersrol gespeeld. Vandaag doen we dit opnieuw in het kader van de dematerialisatie van bedrijfsaandelen. Telkens opnieuw is het de argumentatie op basis van praktijkervaring die ervoor zorgt dat klanten onze aanbevelingen bijtreden.

Inmiddels vonden de aandelen van meer dan 400 Belgische familiale vennootschappen de weg naar een effectenrekening bij Delen – Private Bank. In 2010 werd de eerste 10% van dit aantal daadwerkelijk gedematerialiseerd. Voor de komende jaren zal dit aantal gestaag blijven stijgen. ■



Het juridisch team van Delen - Private Bank. V.l.n.r.: Katrin Eyckmans, Vincent De Cort, Claudia Nuyts, Tessa Van den Bergh, Marjolein Vanbrabant, Niklaas Claeysoone & Steven Osaer.



Wat moet u doen om tot dematerialisatie over te gaan van de aandelen van uw familiebedrijf?

- 1) Deponeer de aandelen aan toonder op een bankrekening op naam van de aandeelhouder.
- 2) Voorzie via een notaris (ter gelegenheid van een statutenwijziging) de categorie gedematerialiseerde aandelen in de statuten.
- 3) De vennootschap-emittent sluit met de Bank een dematerialisatieovereenkomst en zorgt aansluitend voor de publiciteitsverplichting.

Waarom kiezen zo veel cliënten ervoor om hun toonderaandelen bij Delen – Private Bank te deponeren?

De kennis en knowhow inzake vermogens en successieplanning is een van de troeven die ook in dit domein spelen. Dit is voor velen een extra stimulans om hun toonderaandelen op rekening te plaatsen bij onze Bank. De koffer is een anachronisme geworden, vaak gestoeld op verkeerde overwegingen. Oplossingen binnen de legaliteit zijn voor velen nog steeds een revelatie: eenvoudig en tegelijkertijd in orde, daar draait het om!

“Keep it simple”, het kan vaker dan u denkt

Keep it simple' is doorgaans ons motto bij het advies inzake fiscaliteit, erfrecht, familiaal vermogensrecht of successierecht. En dat motto kan vaker worden waargemaakt dan u misschien denkt.

Naast het klassieke advies op het niveau van vermogens- en successieplanning (fiscale analyse van uw vermogen en huwelijkscontract, structureren en begeleiden van vermogensoverdrachten naar de volgende generatie en het afhandelen van nalatenschappen,...) zijn onze juristen eveneens actief in het begeleiden van fiscale regularisaties en de noodzakelijke stappen met het oog op de dematerialisatie van effecten aan toonder.

Op het gebied van fiscale regularisaties en de repatriëring van buitenlandse tegoeden kunnen onze juristen ondertussen terugblikken op een breed referentiekader en een ruime ervaring. De getuigenissen van cliënten die een dergelijke oefening achter de rug hebben, zijn unaniem positief en vormen vaak een basis voor een verdere successieplanning.

Alle effecten aan toonder van beursgenoteerde ondernemingen en van familiale vennootschappen moeten uiterlijk op 31 december 2013 omgezet worden in effecten op naam dan wel in gedematerialiseerde effecten. Onze juristen bespreken graag met u de voordelen van de omzetting van uw effecten aan toonder in gedematerialiseerde effecten en kunnen u hierbij van A tot Z begeleiden. ■

Delen OnLine

www.delen.be

Via www.delen.be kunnen cliënten zeven dagen op zeven, waar ook ter wereld, de evolutie van hun portefeuille op de voet volgen én in een mum van tijd een schat aan informatie opvragen. Delen OnLine, dat is transparantie, autonomie, veiligheid en topservice!

Transparantie

Een chronologisch overzicht van alle bewegingen op de rekening, de historiek van de behaalde rendementen, koers- en achtergrondinformatie, rekeninguittreksels opvragen (ook uit het verleden), een portefeuillestaat downloaden of het laatste nieuwsbulletin lezen? Dat kan allemaal op Delen OnLine. Door de sterke en gebruiksvriendelijke informaticastructuur kan de cliënt eenvoudig zijn portefeuille op een transparante manier opvolgen.

Autonomie

Cliënten die zelf beursorders ingeven, kunnen daarvoor gebruik maken van de Delen OnLine trading account. Hiermee kunnen ze hun beursorders rechtstreeks doorzenden naar de respectievelijke beurzen. Dankzij een efficiënt informaticaplatform worden uitvoeringen in 'realtime' geboekt.

Veiligheid

Delen OnLine draagt veiligheid hoog in het vaandel en koos daarom voor een 'top of the bill'-beveiligingsveiligheidstechniek:



Het Delen OnLine team:
Geert Priem, Daniel Ratincx & Laurence Roumieux

de Digipass. De cliënt hoeft enkel de gebruikersnaam en het door de Digipass gegenereerde paswoord in te geven. Vervolgens worden de gegevens op juistheid gecontroleerd. Elke 'Digipass gebruiker' geniet op deze manier van een maximale beveiliging van zijn Delen OnLine account.

Topservice

Maar Delen OnLine is meer dan zomaar een website. De personen erachter maken het tot een online tool met een persoonlijke service: elke dag van 9 tot 18 uur kunnen de bezoekers met al hun vragen telefonisch terecht bij Geert Priem en Laurence Roumieux. Ze staan de cliënten persoonlijk te woord en begeleiden hen bij eventuele problemen, vragen en alle mogelijk obstakels waar ze op kunnen stuiten. ■

info@delen.be



2010: een economische analyse

De wereldeconomie

Na de negatieve groei in 2009, kon de economie zich in 2010 – vooral door een agressief overheidsbeleid – wereldwijd herstellen met een groei van om en bij de 5%. Er was echter een duidelijk verschil waar te nemen over de regio's heen. Stimuli zorgen logischerwijze voor scheefgetrokken overheidsbalansen en dan is het vertrouwen van de obligatiebeleggers noodzakelijk om een positief effect te genereren op de economie. In Amerika lukte dit en resulteerden de extreme stimuli in een snel herstel ondanks een continu zwakke huizen- en arbeidsmarkt. In Europa was er dan weer een groot verschil waar te nemen tussen sterke landen zoals Duitsland en zwakke landen zoals Griekenland, Ierland en Spanje. De beleggers in obligaties van deze overheden maakten zich ernstige zorgen over de terugbetaling en stuwden de rentes fors omhoog. Zo moesten Griekenland en Ierland gered worden. In de groeielanden tenslotte zorgden de stimuli voor een fors herstel dat zelfs dreigt uit te monden in oververhitting. Hun veel gezondere economische onderbouw zal daar wel niet vreemd aan zijn.

Verenigde Staten

De economische groei kwam in 2010 uit op bijna 3% (na een negatieve groei van 2.6% in 2009). Het vertrouwen groeit dat het herstel dit en volgend jaar kan worden verlengd. Vooral het bestedingsgedrag van de consument,

die meer dan tweederde van de economische groei vertegenwoordigt, zal daarbij belangrijk zijn. De huizenmarkt blijft er heel zwak en de werkloosheid heel hoog (rond de 10%). Bovendien is de schuldenlast zeker nog niet tot een gezond niveau gezakt en is het zeer de vraag of er al genoeg vertrouwen is om terug leningen op te nemen en te besteden. Naar het einde van het jaar waren er hoopvolle signalen in die richting, maar het is wellicht nog te vroeg om daar definitieve conclusies uit te trekken. En dat lijken de autoriteiten te beseffen, want ze blijven fiscale en monetaire stimuli injecteren om het herstel voldoende zuurstof te geven. Dit brengt ons meteen bij een tweede onzekere factor: zal het vertrouwen bij de bevolking en vooral de obligatiebeleggers voldoende hoog blijven zodat de lange rente laag kan blijven? Indien niet, is het herstel wellicht gedoemd om uit te doven en kan de vrees voor een Japans scenario weer op de voorgrond treden. Zo ver zijn we nog niet maar het lijkt ons verstandig om voldoende kritisch te blijven over dit zeer uitzonderlijk economische klimaat.

Eurozone

Na een desastreus 2009 (negatieve groei van 4%) trok de economie in



Vic Gentils - Compositie - 1957
Olie op doek - 650 x 600mm

de eurozone in 2010 aan met 1.8%. Duitsland was duidelijk de motor en kon onder impuls van een stevige export groeien met 3.6%. Frankrijk moest het stellen met een groei van 1.6% en Spanje kende zelfs een licht negatieve groei onder druk van een verzwakkende huizenmarkt en een werkloosheidsgraad van 20%.

Griekenland blijft afgesneden van de markten en Ierland heeft zich hier nu bij aangesloten. Portugal kon tegen nipt aanvaardbare voorwaarden een deel van zijn schulden doorrollen terwijl het ergste gevaar voor Spanje geweken lijkt. De jarenlange saneringen van de begrotingen zullen onvermijdelijk een impact hebben op de groei. Dat zien we nu al duidelijk in Ierland en Griekenland.

De diversiteit in de economische

De diversiteit in de economische context van de Europese landen maakt het voor de autoriteiten moeilijk om een efficiënt beleid te voeren

China moest na een beresterk eerste kwartaal zelfs ingrijpen om de groei wat af te remmen en het inflatiebeest op de achtergrond te houden



Het jaarverslag van Delen - Private Bank 2009

context van de Europese landen maakt het voor de autoriteiten moeilijk om een efficiënt beleid te voeren. Sterke landen moeten de zwakkere landen voortdurend bijstaan in hun strijd tegen de schuldenlast en hogere rentes en eisen dan ook dat er besparingsmaatregelen doorgevoerd worden. Wij stellen ons daar vragen bij omdat het verleden ons geleerd heeft dat dit in een schulden crisis nefast kan zijn voor de groei.

Voor de ECB is het dansen op een slappe koord om via de aankoop van obligaties de markten te kalmeren terwijl de Europese leiders werken aan een tijdelijk en permanent reddingsmechanisme (resp. de European Financial Stability Facility EFSF & het European Stability Mechanism ESM).

De vrees voor inflatie wordt steeds groter, maar wij achten de kans daarop eerder klein. De stijgende inflatieverwachtingen zijn vooral het resultaat van hogere olie- en voedingsprijzen want de kerninflatie blijft in een duidelijk dalende trend. Met een zwakke arbeidsmarkt zal de looninflatie immers laag blijven terwijl het gecreëerde geld voorlopig nog steeds gebruikt wordt om schulden af te bouwen (en dus voorlopig niet zijn weg vindt naar de economie). Hogere grondstoffenprijzen zullen dit proces nog versterken zodat de economische context nog steeds eerder deflatoir is dan inflatoir.

Verenigd Koninkrijk

Na een negatieve groei van 5% in 2009 kon de economie in 2010 aantrekken met 1.7%. Na de verkiezingen, die uitzonderlijk leidden tot twee regeringspartijen, werden gradueel

steeds sterkere besparingsplannen aangekondigd. Daarmee werd de speculatie over het verlies van de gekoesterde AAA-rating de kop ingedrukt. De vrees voor deflatie lijkt weg te ebben en plaats te maken voor inflatievrees (en met een inflatie van 3,7% komt de BoE (Bank of England) steeds meer onder druk om te verstrakken). Het gat in de begroting (11,5% van het BBP) wordt vooral dichtgereden via een combinatie van besparingsmaatregelen (o.a. lonen van ambtenaren) en particuliere belastingen (de verhoging van de btw en de belasting op de grote vermogens). De vennootschapsbelasting werd daarentegen (verrassend) verlaagd.

Oost Europa

De Oost-Europese landen kenden in 2010 een gemiddelde groei van meer dan 3%. Maar ook hier is er een duidelijke diversiteit waar te nemen. Hongarije (+0.6%) blijft afhankelijk van de steun van het IMF (International Monetary Fund) en het is in die situatie onrustwekkend te noemen dat men steeds meer weigerachtig is om strenge besparingsmaatregelen te aanvaarden. Tsjechië (+2.3%) kende dan weer een opmerkelijk herstel, maar de vraag is in hoeverre dit duurzaam is. Polen bleef sterk doorheen de crisis en groeide met 3.8% (maar de werkloosheid blijft wel op een hoog niveau van 12,3%).

Latijns-Amerika

Latijns-Amerika is een van de regio's die spectaculair wist te herstellen. Brazilië bleek in 2009 al redelijk resistent tegen de wereldwijde malaise en kon in 2010 door aantrekkende consumentenbestedingen zelfs een groei van 7.5% realiseren. De inflatie is echter gestegen tot 5.6% en de hoop is

dat de opwaartse trend kan bestreden worden met een efficiënt monetair beleid. De economie in Mexico kon een daling van meer dan 6% in 2009 zelfs terugdraaien met een groei van meer dan 5% in 2010. De betere vooruitzichten voor de VS en meer fiscale stimuli waren de voornaamste redenen voor de sterke heropleving.

Japan

Ondanks het nog steeds aanwezige deflatiespook dat de economie in 2009 nog deed dalen met bijna 5%, kon ook Japan zich herstellen met een groei van 4.3%. Het land is wel nog steeds recordhouder op het vlak van overheidsschulden (> 200% van het BBP) wat een voortdurende rem zal plaatsen op de toekomstige groei.

Verre Oosten (excl. Japan)

China stimuleerde het meest in 2009 en plukte daar in 2010 duidelijk de vruchten van met een groei van meer dan 10%. China moest na een beresterk eerste kwartaal zelfs ingrijpen om de groei wat af te remmen en het inflatiebeest op de achtergrond te houden. Dat deed het krachtadig door de vastgoedsector strenger te reguleren (de prijzen kenden een te sterke klim om gezond te zijn), de kredietgroei af te remmen (vooral leningen aan lokale overheden blijken een dubieus karakter te hebben) en de deur opnieuw op een kier te zetten voor een opwaardering van de renminbi. Dat de autoriteiten maatregelen nemen om traditionele cyclische groeipijnen te onderdrukken, moet gewaardeerd worden omdat dit de groei op langere termijn zal verzekeren.

De stijging van de voedingsprijzen heeft vooral een sterke impact op de

inflatie in India die momenteel hoger is dan 8%. De groei blijft onverminderd sterk (8.5%) en zal wat getemperd moeten worden door een restrictiever beleid. Autoriteiten beseffen dat de consumentenbestedingen moeten worden gestimuleerd zodat de regio stilaan wat minder afhankelijk wordt van de export.

De andere Aziatische landen kunnen zich logischerwijze optrekken aan de stevige groei in de twee grootmachten en kunnen dus de komende jaren wellicht meedeinen op de hoge golven.

Monetair beleid

Gezien het nog steeds kwetsbare economische klimaat kozen de autoriteiten in het Westen ervoor om de kortetermijnrente extreem laag te houden: 0-0.25% in de VS en 1% in de eurozone. Toen echter halverwege het jaar bleek dat de economie niet in staat was om substantieel te herstellen en het economisch noodzakelijke proces

Om de crisis in de Eurozone te bevechten, ging ook de ECB over tot een aantal onconventionele maatregelen. Er werden levenslijnen van ongelimiteerde liquiditeiten opgezet naar een aantal in nood verkerende banken, vooral in Ierland. Men ging zelfs over tot een Europese variant van kwantitatieve versoepeling: het aankopen van overheidspapier van de zwakkere staten. Ook de Ministers van Financiën en het IMF lieten zich niet onbetuigd en kwamen met een noodfonds op de proppen waarbij bedreigde lidstaten om hulp konden vragen. Griekenland en Ierland belandden al snel in dat schuitje en het hele jaar werd er druk gespeculeerd of Portugal en Spanje dezelfde weg zouden opgaan. Het blijft dansen op een slappe koord met een inflatie boven de doelstelling van 2% en het voorlopig ontbreken van een definitief reddingsmechanisme voor eurolanden met schuldproblemen.

De Bank of Japan hield de rente op

hebben de gezondste basis, maar er zijn grote verschillen in de regio en de volatiliteit kan de rendementen sterk beïnvloeden.

Grondstoffen

De groeiende hoop op een duurzaam economisch herstel voedde ook de grondstoffenprijzen. De olieprijs steeg zelfs met 22% en de goudprijs met 30%. Deze laatste kwam meer en meer in trek als veilige haven tegen het verhoogde risico op hyperinflatie nadat de autoriteiten beslisten om de economie met een massa aan liquiditeiten overeind te houden.

De obligatiemarkten

De langetermijnrente in de eurozone veerde fors op sinds eind augustus maar noteerde eind 2010 toch nog 42 basispunten lager dan eind 2009. In de VS bedroeg deze daling zelfs 54 basispunten. De rentes bleven

De crisis in Europa had natuurlijk gevolgen voor de euro, die het hele jaar door onder druk bleef ten opzichte van andere munten

van lenen en ontlenen geblokkeerd bleef, schakelde men vooral in de VS over naar 'kwantitatieve versoepeling'. Dit opkopen van obligaties had als officiële bedoeling om ook de lange rente naar beneden te manipuleren. Officieus echter had het als doel om het vertrouwen van de beleggers terug te winnen en de beurzen te laten aantrekken, wat de consument opnieuw de nodige slagkracht moest bezorgen om terug leningen op te nemen en te besteden. Zo hoopt de FED dat het deflatierisico definitief naar de achtergrond wordt geschoven en naar het jaareinde toe leek dit ook te lukken. De lange rentes en de aandelenmarkten bereikten hun dieptepunt eind augustus en veerden sindsdien fors op.

0,10% terwijl de Bank of England een soepele politiek blijft aanhouden. We zien daar wel steeds meer ambitie om de fiscale positie te verbeteren en het beleid te normaliseren.

De Wisselmarkten

De crisis in Europa had natuurlijk gevolgen voor de euro, die het hele jaar door onder druk bleef ten opzichte van andere munten. De Japanse Yen (+22%) en de Zwitserse frank (+17%) waren de grootste winnaars van de grote munten maar ook de Amerikaanse dollar (+7%) en het Britse Pond (+3%) konden profiteren.

China laat opnieuw wat ruimte om de renminbi te laten appreciëren maar zal dit slechts zeer geleidelijk laten gebeuren. De Aziatische munten

dus hangen in hun lange termijn neerwaartse trend. De rentes van de kwetsbaardere Europese landen hadden het hele jaar door een opwaarts momentum. Grieks tienjarig papier bood op een bepaald ogenblik bijna 10% extra. Zelfs de Belgische lange rente steeg uiteindelijk 26 basispunten en het renteverval met Duitsland klokte af op 97 basispunten.

De markt voor bedrijfsobligaties bleef vrij goed presteren omdat bedrijven er via hun resultaten meer en meer beleggers konden van overtuigen dat hun balansen terug in orde waren. Het renteverval met overheidsobligaties kwam op een iets lager niveau, maar het rendement in vergelijking met andere activaklassen is nog steeds redelijk.

Aandelenmarkten

De beurzen hebben een volatiel jaar achter de rug. Het eerste kwartaal kenmerkte zich door een verder koersherstel en in het tweede kwartaal volgde dan de ontzuivering met het uitbreken van de schulden crisis. In de tweede helft van het jaar kenden we een volatiel opwaarts momentum, maar niet voor alle regio's. De meeste groeilanden en de VS mochten het rendement van hun aandelenmarkt

met dubbele cijfers optekenen terwijl de Europese beurs het jaar in het rood eindigde.

Het hele jaar door maakten steeds meer bedrijven en banken gebruik van de relatief gunstige marktomstandigheden om kapitaal op te halen via kapitaalsverhogingen en obligatie-emissies. De IPO-markt (Initial Public Offering) kende een vertraging maar qua M&A (Mergers & Acquisitions) was er wel wat activiteit.

Kwartaal op kwartaal weten de bedrijven te verrassen met sterke resultaten. De verwachtingen van de markt worden dus ingelost en zelfs overtroffen, maar dit zal de komende kwartalen steeds moeilijker worden. Toch ziet het er naar uit dat bedrijven terug een normaal niveau van rendabiliteit aan het bereiken zijn en dit terwijl de waarderingen nog vrij redelijk zijn in heel wat gevallen. ■

Strategie Delen – Private Bank

2010

Rekening houdend met de kwetsbaarheid van het economisch herstel bleven we een vrij defensieve strategie doorvoeren in het aandelengedeelte. De focus lag op gezonde bedrijven waarvan we weten dat die de crisis zullen overleven en een hoog dividendrendement weten te combineren met een relatief lage waardering. De financiële sector lieten we zo goed als links liggen. Het hele jaar door zochten we ook naar kansen om ons gewicht aan de economisch veel gezondere Aziatische regio te verhogen. Die kwamen er maar weinig door de sterke outperformance van de aan deze regio gerelateerde aandelen en fondsen. Trouw aan onze conservatieve beheersprincipes hadden we in het obligatiegedeelte geen schuld papier van de meest geïndiceerde landen. Voor de obligaties van sterke overheden bleven we een korte looptijd aanhouden om ons te beschermen tegen het risico van een plotse renteopstoot. De focus lag vooral op bedrijfsobligaties waar we op een gediversifieerde manier aantrekkelijke rendementen konden realiseren. Het gewicht van de euro in onze muntallocatie bouwden we geleidelijk aan af.

Voor 2011 verwachten wij opnieuw een volatiel beursjaar. Het zal meer dan ooit noodzakelijk zijn om de markt van heel nabij te volgen

2011

Voor 2011 verwachten wij opnieuw een volatiel beursjaar. Het zal meer dan ooit noodzakelijk zijn om de markt van heel nabij te volgen. We zullen er blijven over waken dat de risico's voor de portefeuilles relatief beperkt blijven. Desalniettemin zijn wij er van overtuigd dat er zich mooie beleggingskansen zullen aandienen en wij uitstekend gepositioneerd zijn om deze zo efficiënt mogelijk te benutten.

Hoewel we denken dat de stijging van de lange rentes niet lang zal duren, hebben we toch wat geld verschoven van obligaties naar aandelen. In deze laatste categorie zijn we echter zeker nog niet overwogen. De westerse landen moeten immers nog steeds extreme overheidsstimuli implementeren om het leeglopen van hun schuldenzeepbel enigszins te kunnen compenseren. In de VS heeft dit een duidelijk positief effect op de economie, maar de waardering is er te hoog om het gewicht in die regio te verhogen. Hoewel de waardering in Europa wel relatief aantrekkelijk is, vrezen we dat het beleid niet efficiënt zal blijken en dat de aankondigde besparingsmaatregelen het gevaar in zich dragen dat het deflatiespook weer om de hoek komt gluren.

De stijgende inflatieverwachtingen in de groeilanden zullen ons misschien in de gelegenheid stellen om het gewicht in aandelen, obligaties en munten van vooral de Aziatische regio geleidelijk aan verder op te drijven. Wij hebben er immers alle vertrouwen in dat de autoriteiten de situatie daar onder controle hebben en dat ze de juiste maatregelen nemen om de economie gezond te houden. ■

Financieel overzicht

Delen - Private Bank in cijfers

Delen-Private Bank (dochter van Delen Investments Comm.V.A.) legt zich toe op vermogensbeheer en patrimoniaal advies voor een ruim cliënteel van voornamelijk particulieren. Het beheerd vermogen bleef groeien en steeg op 31 december 2010 tot een historisch record van 15,3 miljard euro. Alweer versterkt Delen – Private Bank haar positie in de Private Bank sector in België.



Edmond Van Dooren - Futuristische compositie - 1920
Olie op doek - 660 x 570mm

Financieel overzicht 2010

(Delen Investments CVA geconsolideerd)

Delen – Private Bank kende een heel sterk jaar. Het beheerd vermogen kende in 2010 opnieuw een recordgroei en bedroeg op het einde van het jaar 15.272 miljoen euro (vergeleken met 13.243 miljoen euro op 31 december 2009). Sinds einde 2008 is het toevertrouwd vermogen met 4,9 miljard euro of 47,7% toegenomen.

Delen – Private Bank profiteerde enerzijds van de impact van de heroplevende financiële markten op haar klantenportefeuilles, maar tekende anderzijds ook een belangrijke nettogroei op van nieuwe vermogens, zowel van bestaande als van nieuwe klanten. Dat deze toevloed van vermogens het recordniveau van 2009 nog gevoelig overtrof, getuigt van het vertrouwen van het cliënteel in Delen – Private Bank. De voorzichtige beleggingsstrategie en het dynamische ‘goede huisvader’-beheersmodel blijven hun toegevoegde waarde bewijzen.

De bruto bedrijfsopbrengsten groeiden tot 141 miljoen euro, voornamelijk dankzij het hogere niveau aan activa in beheer en dankzij de aankopen als gevolg van de vermindering van de cashcomponent in de portefeuille van de klanten. In vergelijking met 2009 stegen de bruto-opbrengsten met 36,5% en de bedrijfskosten met 19,0%. Eind 2010 telde de groep Delen 232 personeelsleden. De cost-income ratio is zeer competitief met 41,7% (48,3% in 2009) en de nettowinst bedroeg 54,3 miljoen euro (34,6 miljoen euro in 2009).

Het geconsolideerde eigen vermogen van de groep is op 31 december 2010 naar 344,1 miljoen euro gestegen (t.o.v. 303,6 miljoen euro op 31 december 2009). Het nuttige eigen vermogen (rekening houdend met de immateriële vaste activa van 177,4 miljoen euro) groeide aan tot 144,9 miljoen euro op het einde van het jaar (vergeleken met 132,0 miljoen euro eind 2009). Delen – Private Bank is

Delen – Private Bank is ruim gekapitaliseerd en de groep voldoet ruimschoots aan de geldende Basel III-vereisten op het vlak van eigen vermogen

Delen – Private Bank blijft marktaandeel winnen in de Belgische private banking markt dankzij de recordgroei van nieuwe vermogens



Eric Lechien, CFO van Delen - Private Bank

ruim gekapitaliseerd en de groep voldoet ruimschoots aan de geldende Bazel II-vereisten op het vlak van eigen vermogen. De Core Tier1-kapitaalratio bedroeg 25,3% op het einde van het jaar. De daling van deze ratio is een verwachte evolutie door de beslissing om de beleggingen te heroriënteren van bijna uitsluitend staatsobligaties naar een meer gediversifieerde portefeuille. Deze diversificatie resulteert in licht hogere rentes, maar verhoogt tevens de regulatorische kapitaalvereiste. Delen – Private Bank beschikt over een solide, eenvoudig te begrijpen balans. De cashtegoeden op de balans blijven wel conservatief belegd in kwaliteitsvol overheidspapier (geen PIGS exposure), in kwaliteitsvolle kortetermijnverplichtingen van blue-chip bedrijven, bij kwaliteitsbanken op korte

termijn of geplaatst bij de Nationale Bank. De impact van de Bazel III-regelgeving zal voor Delen – Private Bank gering zijn gezien het kapitaal van de bank uitsluitend uit Core Tier1-kapitaal bestaat, de beleggingsportefeuille conservatief is en de ratio's van de bank reeds ruimschoots de toekomstige vereisten overtreffen. Het rendement op het (gemiddelde) eigen vermogen bedroeg 16,8%, een zeer bevredigend cijfer. ■

Delen - Private Bank (geconsolideerd) - in duizenden €

	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Totaal cliëntenportefeuilles	15.272.179	13.242.868	10.342.784	12.125.735	8.416.378	7.471.537
Waarvan in beheer	10.816.499	8.901.127	7.048.538	8.718.820	5.579.413	4.748.455
Totaal waarde beveks gepromoot door Groep Delen	8.709.091	7.625.547	5.968.774	6.159.919	2.152.079	1.720.584
Eigen vermogen (deel van de groep)	217.488	182.309	158.099	132.407	132.588	120.107
Bruto exploitatie-opbrengsten	141.193	103.442	104.738	103.212	80.479	72.908
Nettowinst (deel van de groep)	54.704	35.962	33.375	36.586	29.393	25.952
Cost-income ratio	40,3%	47%	45%	39%	40%	38%

Delen Investments (geconsolideerd) - in duizenden €

	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Totaal cliëntenportefeuilles	15.272.179	13.242.868	10.342.784	12.125.735	8.416.378	7.471.537
Eigen vermogen (deel van de groep)	344.089	303.597	281.083	246.021	148.711	134.380
Nettowinst (deel van de groep)	54.281	34.570	32.469	36.714	30.007	25.901
Cost-income ratio	41,7%	48%	46%	45%	43%	43%
Personeel	232	214	215	210	168	168

Operationeel overzicht

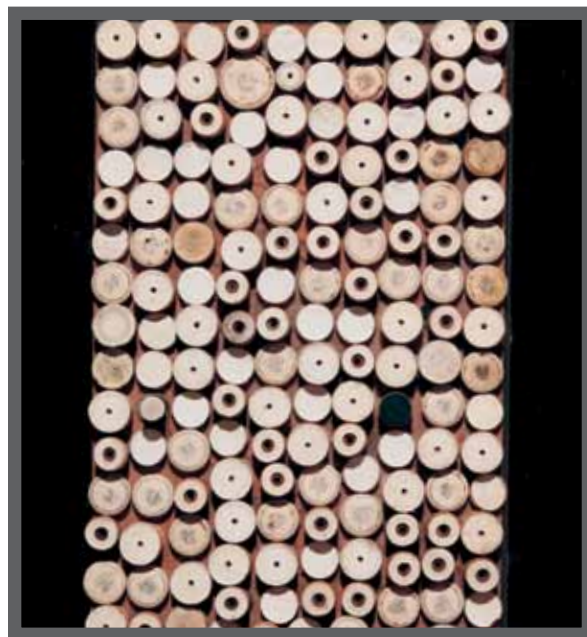
2010

Delen – Private Bank legde zich in 2010 verder toe op het toepassen van haar investeringsprincipes van dynamische goede huisvader. Ondanks de sterke stijging van de beheerde kapitalen in de voorbije jaren is de aanpak van de bank inzake vermogensbeheer onveranderd gebleven en blijft deze zijn toegevoegde waarde bewijzen.

Het beursjaar 2010 was net zoals 2009 atypisch, met snel evoluerende markten, waarin diepe ongerustheid plaats maakte voor de grote euforie. De meeste groeielanden en de VS mochten het rendement van hun aandelenmarkt met dubbele cijfers optekenen, maar de Europese beurs eindigde het jaar in het rood. De euro kwam onder grote druk te staan en de rentes van bepaalde landen zochten recorddieptes op, terwijl die van andere sterk stegen. Delen – Private Bank heeft de laatste twee jaren de grote cashposities en binnenkomende kapitalen herbelegd binnen deze volatiele financiële markten. Daarbij bleef Delen – Private Bank de voorkeur geven aan ondernemingen met een gezonde balans en een aanwezigheid in de groeiemarkten, evenals aan defensieve of ondergewaardeerde sectoren. Voor het staatsobligatiegedeelte van de portefeuille van de klanten bleef de Bank kiezen voor kortetermijnbeleggingen en kwaliteitsvolle overheden. Trouw aan haar conservatieve beheersprincipes had de bank geen schuldpapier van de meest geviseerde landen en slechts in beperkte mate financiële aandelen in de portefeuille van haar cliënten. Voorzichtige investeringen in buitenlandse munten dragen ook bij aan de diversificatie van de portefeuilles.

Delen – Private Bank blijft marktaandeel winnen in de Belgische private banking markt dankzij de recordgroei van nieuwe vermogens. Alle vestigingen van Delen – Private Bank droegen hiertoe bij, en de klemtoon van de groei verschuift van de historische zetels naar de nieuwe vestigingen. Tweederde van de netto instroom van kapitalen komt nu van kantoren buiten de hoofdzetel in Antwerpen. De investeringen in de lokale teams werpen hun vruchten af en moedigen Delen – Private Bank aan om haar netwerk verder te ontwikkelen met investeringen in personeel en gebouwen (o.m. in Brussel en Gent) om zo haar cliënteel nog beter te kunnen ontvangen en bedienen. In 2011 zal Delen – Private Bank opnieuw nieuwe medewerkers in dienst nemen en opleiden om deze groei te begeleiden.

Bank J.Van Breda & C° droeg via haar 41 kantoren opnieuw in belangrijke mate bij tot het resultaat van Delen – Private



Vic Gentils - Compositie -1963
Vilt van mechanische piano op houtreliëf - 430 x 300mm

Bank. Op 31 december 2010 beheerde Delen – Private Bank 1.968 miljoen euro voor rekening van cliënten aangebracht door het netwerk van Bank J.Van Breda & C°. Daarnaast verzorgt Delen – Private Bank de effectenadministratie van Bank J.Van Breda & C° (270 miljoen euro). Op die manier vertegenwoordigde Bank J.Van Breda & C° ongeveer 15% van het totaal beheerde vermogen bij Delen – Private Bank.

In 2010 zette Delen – Private Bank haar strategie verder om de kwaliteit en efficiëntie van het vermogensbeheer te optimaliseren door te streven naar een groter aandeel van beheersmandaten. Aan het einde van 2010 werd 71% (10.816 miljoen euro) van de aan Delen – Private Bank toevertrouwde vermogens rechtstreeks discretionair of via eigen patrimoniale beveks beheerd. Dit vertegenwoordigt nu meer dan 15.000 beheersmandaten. De discipline waarvan Delen – Private Bank getuigt in de toepassingen van haar model wordt gedeeld door al haar commerciële teams. Het beheersmodel van Delen – Private Bank komt sterker uit iedere overname. Het in 2007 overgenomen Capital & Finance bracht bovendien bijkomende knowhow bij op het vlak van het dynamische portefeuillebeheer via patrimoniale beveks. Deze maakt nu volledig deel uit van de strategie van de Bank, binnen de familie van geïntegreerde Hermes Universal beveks. ■

Jaarrekeningen

2010



Luc Peire - Grafie - Glas - 1964
Synthetische verf op glas, gemonteerd op paneel - 350 x 1000mm

Geconsolideerde jaarrekening

Resultaten

	2010	2009	2008
BRUTO EXPLOITATIE-OPBRENGSTEN	141.193	103.442	104.738
Rentemarge	3.457	7.096	10.923
Commissie-inkomsten bruto	133.787	93.587	97.172
Winst uit financiële instrumenten gewaardeerd aan reële waarde via resultaat	327	972	-3.509
Gerealiseerde winst uit voor verkoop beschikbare activa	1.320	1.084	-138
Overige bedrijfsopbrengsten	2.303	704	289
BETAALDE VERGOEDINGEN AAN TUSSENPERSONEN	-15.995	-11.964	-13.416
EXPLOITATIE-KOSTEN	-49.838	-41.762	-43.057
Personeelskosten	-28.280	-26.272	-24.678
Algemene en administratieve kosten	-17.897	-12.425	-15.695
Afschrijvingen	-3.266	-2.478	-2.417
Voorzieningen	-88	57	-177
Waardeverminderingen	-15	25	246
Overige bedrijfskosten	-293	-670	-337
EXPLOITATIE-RESULTAAT	75.361	49.716	48.265
Aandeel in de winst (verlies) van gemeenschappelijke dochterondernemingen volgens de vermogensmutatiemethode			
RESULTAAT VOOR BELASTINGEN	75.361	49.716	48.265
Belastingen op het resultaat	-20.488	-13.573	-14.780
RESULTAAT NA BELASTINGEN	54.873	36.143	33.485
Minderheidsbelangen	-169	-181	-110
NETTO WINST	54.704	35.962	33.375

In duizenden EUR

Geconsolideerde jaarrekening

Balans

	2010	2009	2008
ACTIVA	1.321.291	1.214.566	1.581.325
Kas, tegoeden bij centrale banken	14.151	81.943	229.533
Financiële instrumenten die behoren tot de handelsportefeuille	12.396	11.856	8.187
Vorderingen op kredietinstellingen en tegenpartijen	317.705	273.254	327.239
Vorderingen op cliënten	66.040	52.498	84.674
Beleggingen	836.997	748.871	883.803
Te ontvangen intresten op financiële activa			4.229
Belastingvorderingen	2.753	1.544	989
Materiële vaste activa	28.179	17.016	14.432
Cliënteel	24.643	24.848	24.864
Andere immateriële vaste activa	827	289	143
Overige activa	17.601	2.446	3.232
TOTAAL VERPLICHTINGEN EN EIGEN VERMOGEN	1.321.291	1.214.566	1.581.325
<i>Verplichtingen</i>	1.103.377	1.032.257	1.423.226
Financiële instrumenten die behoren tot de handelsportefeuille	8.451	4.630	4.435
Schulden aan kredietinstellingen en tegenpartijen	4.710	7.600	3.723
Schulden aan cliënten	1.064.557	993.021	1.385.693
Te betalen intresten op financiële instrumenten			141
Voorzieningen	725	680	844
Belastingverplichtingen	11.203	11.829	15.995
Overige verplichtingen	13.731	14.496	12.395
<i>Eigen vermogen</i>	217.915	182.309	158.099
Eigen vermogen van de groep	217.488	182.051	157.922
- Geplaatst kapitaal	42.261	42.261	42.261
- Herwaarderingsreserve	4.562	5.018	5.022
- Geconsolideerde reserves	170.665	134.772	110.639
Minderheidsbelangen	427	258	177

In duizenden EUR

Statutaire jaarrekening

Balans na winstverdeling - Activa

	2010	2009
I Kas, tegoeden bij centrale banken, postcheque- en girodiensten	13.235	80.828
II Bij de centrale bank herfinancierbaar overheidspapier	420.207	400.896
III Vorderingen op kredietinstellingen	277.349	240.206
A. Onmiddellijk opvraagbaar	45.885	45.793
B. Overige vorderingen (op termijn of met opzegging)	231.464	194.413
IV Vorderingen op cliënten	59.433	42.707
V Obligaties en andere vastrentende effecten	353.836	285.348
A. Van publiekrechtelijke emittenten	131.305	122.554
B. Van andere emittenten	222.531	162.794
VI Aandelen en andere niet-vastrentende effecten	1.735	2.060
VII Financiële vaste activa	1.757	1.757
A. Deelnemingen in verbonden ondernemingen	1.755	1.755
B. Deelnemingen in ondernemingen waarmee een deelnemingsverhouding bestaat	2	2
C. Andere aandelen die tot de financiële vaste activa behoren		
D. Achtergestelde vorderingen op verbonden ondernemingen en ondernemingen waarmee een deelnemingsverhouding bestaat		
VIII Oprichtingskosten en immateriële vaste activa	2.397	2.442
IX Materiële vaste activa	29.866	19.067
XI Overige activa	345	324
XII Overlopende rekeningen	11.170	2.257
TOTAAL VAN DE ACTIVA	1.171.329	1.077.892

In duizenden EUR

Statutaire jaarrekening

Balans na winstverdeling - Passiva

	2010	2009
VREEMD VERMOGEN	1.080.214	1.001.253
I Schulden aan kredietinstellingen	237.880	306.803
A. Onmiddellijk opvraagbaar	234.581	306.314
C. Overige schulden op termijn of met opzegging	3.300	489
II Schulden aan cliënten	792.209	653.612
A. Spaargelden/spaardeposito's	11.012	9.457
B. Andere schulden	781.197	644.155
1 Onmiddellijk opvraagbaar	667.492	558.096
2 Op termijn of met opzegging	113.706	86.059
IV Overige schulden	42.652	33.538
V Overlopende rekeningen	231	14
VI Voorzieningen	219	263
A. Voorzieningen voor risico's en kosten	173	215
1 Pensioen- en soortgelijke verplichtingen	112	154
3 Overige risico's en kosten	61	61
B. Uitgestelde belastingen	46	48
VII Fonds voor algemene bankrisico's	7.023	7.023
EIGEN VERMOGEN	91.115	76.639
IX Kapitaal	41.850	41.850
A. Geplaatst kapitaal	41.850	41.850
X Uitgiftepremies	411	411
XII Reserves	4.274	4.278
A. Wettelijke reserve	4.185	4.185
C. Belastingvrije reserve	89	93
XIII Overgedragen winst	44.579	30.100
TOTAAL VAN DE PASSIVA	1.171.329	1.077.892

In duizenden EUR

Statutaire jaarrekening

Resultatenrekening

	2010	2009
I Rente-opbrengsten en soortgelijke opbrengsten	10.153	14.011
Waaronder: uit vastrentende effecten	6.278	9.096
II Rentekosten en soortgelijke kosten	-5.466	-8.049
III Opbrengsten uit niet-vastrentende effecten	17.720	11.246
A. Aandelen en andere niet-vastrentende effecten	78	27
B. Deelnemingen in verbonden ondernemingen	17.569	11.084
D. Andere aandelen die tot de financiële vaste activa behoren	73	135
IV Ontvangen provisies	82.629	57.872
V Betaalde provisies	-19.482	-14.853
VI Winst (verlies(-)) uit financiële transacties	8.082	3.691
A. Uit het wissel- en handelsbedrijf in effecten en andere financiële instrumenten	6.795	2.608
B. Uit de realisatie van de beleggingseffecten	1.287	1.083
VII Algemene administratieve kosten	-32.146	-28.085
A. Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen	-21.058	-19.251
B. Overige administratieve kosten	-11.088	-8.834
VIII Afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, op immateriële en materiële vaste activa	-3.167	-2.651
IX Waardeverminderingen op vorderingen en voorzieningen voor de posten buiten balanstelling "I. Eventuele passiva" en "II. Verplichtingen met een potentieel kredietrisico"	14	20
X Waardeverminderingen op de beleggingsportefeuille in obligaties, aandelen en andere vastrentende of niet-vastrentende effecten	407	277
XI Voorzieningen voor andere risico's en kosten dan bedoeld in de posten buiten balanstelling "I. Eventuele passiva" en "II. Verplichtingen met een potentieel kredietrisico"	-45	-96

In duizenden EUR

Statutaire jaarrekening

Resultatenrekening

	2010	2009
XII Voorzieningen voor andere risico's en kosten dan bedoeld in de posten buiten balanstelling "I. Eventuele passiva" en "II. Verplichtingen met een potentieel kredietrisico"	-2	
XIV Overige bedrijfsopbrengsten	491	672
XV Overige bedrijfskosten	-753	-782
XVI Winst uit de gewone bedrijfsuitoefening vóór belasting	57.681	33.465
XVII Uitzonderlijke opbrengsten	46	35
D. Meerwaarden bij de realisatie van vaste activa	46	32
E. Andere uitzonderlijke opbrengsten		3
XVIII Uitzonderlijke kosten	-14	-21
A. Uitzonderlijke afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, op immateriële en materiële vaste activa		
D. Minderwaarden bij de realisatie van vaste activa	-14	-21
XIX Winst van het boekjaar vóór belasting	57.714	33.479
XIX-bis. Onttrekking aan de uitgestelde belastingen	2	2
XX Belastingen op het resultaat	-13.650	-7.778
A. Belastingen	-13.900	-7.778
B. Regularisering van belastingen en terugnemingen van voorzieningen voor belastingen	250	
XXI Winst van het boekjaar	44.066	25.703
XXII Overboeking naar (onttrekking aan) de belastingvrije reserves	4	4
XXIII Te bestemmen winst (verlies) van het boekjaar	44.070	25.707

In duizenden EUR

Statutaire jaarrekening

Posten buiten balansstelling

	2010	2009
I Eventuele passiva	4.049	5.159
B. Kredietvervangende borgtochten	3.107	2.628
C. Overige borgtochten	942	2.531
II Verplichtingen met een potentieel kredietrisico	214.883	104.736
A. Vaste verplichtingen tot fondsenverstrekking		
B. Verplichtingen wegens contantaankopen van effecten en andere waarden	211.723	101.761
C. Beschikbare marge op betekende kredietlijnen	3.160	2.975
III Aan de kredietinstelling toevertrouwde waarden	26.374.634	18.913.549
A. Waarden gehouden onder fiducieregeling		
B. Open bewaring en gelijkgestelde	26.374.634	18.913.549

In duizenden EUR

Statutaire jaarrekening

Resultatenverwerking

	2010	2009
A Te bestemmen winst (Te verwerken verlies)	74.170	51.621
1. Te bestemmen winst (Te verwerken verlies) van het boekjaar	44.070	25.707
2. Overgedragen winst (Overgedragen verlies) van het vorige boekjaar	30.100	25.914
C Toevoeging aan het eigen vermogen		
2. Aan de wettelijke reserve		
3. Aan de overige reserve		
D Over te dragen winst (verlies)	44.579	30.100
F Uit te keren winst	29.591	21.521
1. Vergoeding van het kapitaal	29.591	21.521

In duizenden EUR

Brussels Antiques and Fine Arts fair



Stand Delen - Private Bank op BRAFA 2007



Stand Delen - Private Bank op BRAFA 2008



Stand Delen - Private Bank op BRAFA 2009



Stand Delen - Private Bank op BRAFA 2010

Delen - Private Bank, officiële partner van BRAFA sinds 2007



Lounge Delen - Private Bank op BRAFA 2011

Supporting fine arts

Begin 2011 was Delen – Private Bank voor de vijfde maal op rij partner en hoofdsponsor van Brussels Antiques & Fine Arts Fair (BRAFA).

Van 21 tot 30 januari 2011 exposeerden 130 vooraanstaande Belgische en buitenlandse kunsthandelaars duizenden sublieme artefacten in Tour & Taxis te Brussel.

De kunstcollectie die Delen – Private Bank elk jaar op haar stand te BRAFA mag tentoon stellen is inmiddels zes jaar ver en onze stand is uitgegroeid tot een uitnodigende lounge waar wij gedurende 10 dagen veel genodigden en bezoekers konden ontvangen.



Stand Delen - Private Bank op BRAFA 2011

Delen – Private Bank is vastbesloten om de kunstzinnige weg verder te bewandelen

De slogan 'Delen - Private Bank, Supporting Fine Arts' onderlijnde de harmonie tussen de partners en de kunstcollectie die er gepresenteerd werd. Onze klanten kregen er de gelegenheid om, bij een drankje en een hapje, te genieten van kunstwerken van schilders met faam als Gaston Bertrand, Vic Gentils, Louis Van Lint, Michel

Suephor, Paul Van Hoeydonck, Marc Mendelson, Walter Leblanc, Camiel Van Breedam,... die vermengd werden met design meubelen van Poul Kjaerholm, Piet Hein, George Nakashima, Arne Jacobson en met Afrikaanse Mumuyés en Yahouré masker uit de ivoorkust.

Eens te meer organiseerde Delen – Private Bank voor haar cliënten ook rondleidingen met professionele gidsen.

Dankzij deze actieve participatie vonden steeds meer cliënten en genodigden de weg naar BRAFA. Delen – Private Bank is vastbesloten om de kunstzinnige weg verder te bewandelen en onze plaats op BRAFA 2012 is reeds gereserveerd. ■

www.brafa.be



Delen - Private Bank NV - Jan Van Rijswijcklaan 184 - B-2020 Antwerpen
T. +32 (0)3 244 55 66 - F. +32 (0)3 216 04 91 - BE 0453076211 - RPR Antwerpen

Verantwoordelijke uitgever: Anne-Sophie Delen, Antwerpen
Opmaak: ABCComm, Mechelen - Druk: Imprensa, Herentals

ANTWERPEN

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

BRUSSEL - BRUXELLES

Tervurenlaan 72 - 1040 Brussel
+32 (0)2 511 84 10
Tijdelijk adres:
Woluwegate
Woluwelaan 2 - 1150 Brussel

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

LIÈGE

Boulevard d'Avroy 4 - 4000 Liège
+32 (0)4 232 28 11

ROESELARE

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

GENT

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

HASSELT

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

LUXEMBOURG

Route d'Arlon 287 - L-1150 G. D. Luxembourg
+352 44 50 60

GENÈVE

12, rue de Hollande - CH-1211 Genève 11
+41 (0)22 317 00 00

www.delen.be
info@delen.be